

Private Banking Is For Suckers

Автор: Валерий Тутыхин

Адрес статьи: <http://vvtlaw.com/private-banking-is-for-losers/>



Не понимаю людей, которые пользуются сейчас услугами private banking.

Давно-давно, в девяностых годах эта индустрия, казалось, давала все, что нужно состоятельному вкладчику. Персональный банкир буквально разбивался в лепешку, чтобы угодить клиенту.

Нужно анонимно принять деньги? Пожалуйста: вы можете дать

отправителю лишь реквизиты банка и имя банкира, а на ваш счет их зачислит уже сам банк.

Нужно анонимно отправить платеж? Нет проблем: мы укажем в графе «отправитель» слова «один из наших клиентов», без наименования владельца или номера счета.

Нужен номерной счет без указания имени вкладчика? Пожалуйста.

Нужно закрыть глаза на то, что на счет поступают деньги по странным основаниям из еще более странных мест? Даже не обсуждается, только оставьте их в нашем банке на подольше.

Нужно дать гарантии того, что большинство иностранных запросов разобьются о гранит гарантированной законом банковской тайны? Конечно, да.

Ну и, самое главное. Ставки по депозитам более-менее высокие: 5%, 6% годовых. Комиссионные банка за «фидуциарное размещение» как-то на этом фоне не очень заметны.

Прошли годы.

Банкиры по всему миру пролоббировали законы, заставляющие их знать о клиенте огромный объем информации, не определив его предел. Эти же законы дали им право блокировать любые операции и замораживать средства под предлогом того, что что-то показалось банкиру «подозрительным», при этом уйдя от необходимости определить строгие критерии «подозрений».

Ставки по депозитам упали. Аппетиты банкиров по сбору комиссионных и агрессивному зарабатыванию дополнительных доходов выросли.

В результате, что такое private banking сейчас?

Система, при которой невозможно потеряться среди розничных или коммерческих клиентов: информацию о своих клиентах сотрудники private banking выуживают по самому строгому стандарту. Потом – после зачисления средств на счет – могут в любой момент использовать её для заморозки денег («нам кажется, что активность по Вашему счету не совпадает с данными, указанными в Вашей анкете»). Вдумайтесь! Клиент добровольно выбирает такой формат отношений с банком, при котором он вынужден быть под микроскопом: лично, адресно, индивидуально.

Private banking сегодня – это система, при которой циничные банкиры знают, что Вы – жулик, даже если Вы не жулик. По их мнению, деньги, поступающие в private banking из развивающихся стран, делятся на две части. Первая часть – доходы от откатов, воровства и коррупции. Вторая – доходы честных предпринимателей, которые в процессе вывода доходов из страны, где процветают откаты, воровство и коррупция, вынуждены были нарушить не один и не два закона. Это означает, что к ста процентам денег можно применить «подозрение». С понятными последствиями.

Private banking сегодня – это система, которая не может (по объективным причинам) гарантировать вам нормальную доходность с почти нулевым риском. Поэтому она продает вам инструменты, которые создают иллюзию доходности и одновременно надежности. Я еще не встречал клиентов private banking, которым хотя бы раз не попробовали впарить «структурированные продукты» или паи управляемых банком фондов. «Структурированные продукты» – это напичканные деривативами сложные ценные бумаги, выпускаемые с двумя целями. Первая – заработать высокие комиссионные на продаже любой красиво упакованной хрени. Вторая – вслепую переложить на клиента рыночный

риск другого лица (самого банка или кого-то на рынке по договоренности). По сути клиента private banking без его осознанного согласия убеждают хеджировать чей-то рыночный риск. Я знаю, о чем пишу: после 2008 года моя команда участвовала в нескольких процессах против продавцов таких «продуктов».

Еще private banking сегодня – это добровольное согласие клиента платить больше и получать менее качественные услуги вместо того, чтобы платить меньше и получать качественные. Мазохизм какой-то. Комиссия за брокераж в швейцарском банке может достигать 1,5-2% от суммы операции; заказ исполняется по непонятной цене с задержкой в полдня или больше. В средней американской розничной инвесткомпании комиссия – 100\$, а то и меньше, ордер исполняется моментально через интернет. Комиссия за кастодиальное хранение бумаг в каком-нибудь приват-банковском раю может быть 1-2% в год от стоимости портфеля (против разумной фиксированной суммы в нормальных местах). Стоимость обычного денежного перевода может достигать тысяч долларов. В нормальном банке – 5-10\$ за перевод. И так далее. По сути, клиент платит в этих банках надбавку за защиту своих денег, не получая и доли этой защиты. Он платит за иллюзию защиты.

Наконец, размещение своих денег в private banking означает отказ от эффективной правовой защиты в случае заморозки счета. Страны, в которых процветают приватные банки (Швейцария, Лихтенштейн, Андорра, Монако и пр.) имеют на удивление неповоротливые, медленные и «клубные» судебные системы. Выиграть в них дело о разблокировке займет гораздо больше времени и средств, чем в эффективных правовых системах (например, в США).

Многие частные банкиры рекламируют свой сервис тем, что обещают взять на себя дополнительные хлопоты клиента, не связанные напрямую с размещением средств. Вовремя оплатить счета за школы и нянь,

подобрать провайдера для экзотического тура, и так далее. Популярная фраза в private banking индустрии 90-х годов: «Мы даже поможем Вам выгулять собаку».

На мой взгляд, те клиенты, которые пользуются private banking из-за дополнительных услуг, – конченные инфантилы. Если клиент располагает 20-30 миллионами долларов инвестиционных средств, это достаточная сумма, чтобы открыть за границей собственный маленький family office или стать клиентом существующего. Причем стоимость содержания такого офиса окупится с лихвой экономией на не-попадании на минное поле завышенных тарифов приват-банковского обслуживания. Если сумма в распоряжении меньше, купите абонент нормального консьерж-сервиса (лучший в России по личному опыту – Prime), и пусть они выгуливают всех ваших собак.

Таким образом – если подводить итог.

Вместо глубокой засветки в private banking используйте банковские услуги в розничном или коммерческом формате. Будете удивлены, там не всегда даже интересуются «конечными бенефициарами», достаточно указать прямого владельца.

Вместо использования неэффективных услуг по завышенным тарифам с потенциалом впаривания вам мошеннических продуктов, пользуйтесь лучшими провайдерами нужного вам сервиса.

Документируйте раз и навсегда законное происхождение своих средств (если оно, конечно, законное), потом найдите лучших провайдеров финансовых услуг, и ими и пользуйтесь.

Это лучше иллюзорной защиты и вечного страха, что приватный банкир решит заморозить деньги в какой-то момент вашего доброго

Материал с сайта vvtlaw.com

сотрудничества.

Валерий Тутыхин

Авторский материал с сайта vvtlaw.com

Написать сообщение автору можно по адресу vvt@vvtlaw.com