

«Надежность и банковская тайна — два разных понятия»

16.06.2020

ИНТЕРВЬЮ

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Legal Insight

«Надежность и
банковская тайна —
два разных понятия»

АРЬЕ ЗОРИН

РУКОВОДИТЕЛЬ «БАНК КРАМЕР & СИЕ СА»
(ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ШВЕЙЦАРСКОГО
БАНКА «КРАМЕР» В РОССИИ)



В Москве редко можно встретить руководителя иностранного банка, который имеет двадцатилетний опыт работы в международных юридических фирмах и прекрасно разбирается в тонкостях ведения бизнеса в России. Поэтому наше знакомство с главой представительства швейцарского банка Cramer Арье Зориным в феврале этого года быстро перешло в разговор о банковской тайне, надежности швейцарских банков и европейской системе комплаенса. Разговор продолжился уже в разгар пандемии, когда процентные ставки по депозитам в России сильно упали и для многих состоятельных россиян возник вопрос о сохранности сбережений. О том, что такое сегодня надежность инвестиций и есть ли гарантии их возврата, читайте в интервью с банкиром и в прошлом членом Парижской

коллегии адвокатов Арье Зориным.

— До того как возглавить представительство швейцарского банка Cramer в России, Вы десять лет работали в международных юридических фирмах во Франции. На чем Вы специализировались как юрист, и как этот опыт помогает Вам в сегодняшней работе?

— Я более 20 лет был адвокатом. В 1995 году я начал свою карьеру в Париже в Gide Layrette Nouel, где в течение трех лет занимался слияниями и поглощениями. Затем в Ashurst, тоже в Париже, я стал специалистом LBO и MBO, там царствовали американские и британские инвестиционные фонды, а мы составляли сложные контракты и вели переговоры с большим количеством участников этих проектов. Несколько позднее, уже в Herbert Smith, я помимо этих направлений занимался также биржевыми сделками.

В 2005 году я основал в Париже частную практику Zorinlaw International по сопровождению инвестиций из России и СНГ в Европу и обратно, а также по финансированию и управлению активами. Вел дела частных лиц из России и ближнего зарубежья, занимаясь налоговым структурированием, очень плотно взаимодействуя с private banking.

Основываясь на этом опыте, после огромного количества проведенных транзакций в Европе, Америке, России и СНГ я хорошо понимаю, как работают многие направления бизнеса — услуги, производство, банковская сфера, дистрибуция и т. д.

— Как Вы попали в банковскую сферу Швейцарии — страны банкиров?

— В рамках моей частной практики я работал со швейцарскими, люксембургскими и монакскими банками. Я много общался и работал с банкирами. В 2017 году мой друг, бывший управляющий Private Banking практики в России и СНГ группы Societe General, под управлением которого в начале 2000-х банк управлял 10 млрд долларов, решил стать акционером банка Cramer и пригласил меня возглавить российское направление. Он понимал, что выход на российский рынок в самый разгар санкций требует глубокого

понимания не только менталитета и языка, но и финансовых и юридических аспектов бизнеса в России.

— Вы открыли представительство банка в России в разгар санкций. Мы слышаны о том, с каким подозрением западные банки стали относиться к российским клиентам, отказываясь их обслуживать. Неужели комплаенс менеджеры банка Cramer более снисходительны к русским?

— Есть две стратегии: первая — идти за всеми, вторая — опережать других, зачастую идя против течения. Мы смогли сделать это благодаря людям, имеющим большой опыт работы с Россией и хорошо понимающим ее финансовый рынок. Этому также способствовала бутиковость нашего банка.

Мой адвокатский опыт позволяет мне разговаривать с комплаенс-менеджерами не так, как это делают в крупных европейских банках, где представители службы комплаенса всегда правы, их решения практически не оспариваются, а причины отказа не озвучиваются. Важно понимать, что комплаенс-подразделение в банке — это консультативный орган. Внутри каждого банка есть комитеты, которые могут оспаривать его решения. Правда, это бывает очень редко.

Документы для комплаенса схожи с юридическим меморандумом, в котором есть ответы на все важные вопросы, результаты анализа негативных публикаций в публичном поле и т. д. Секрет успеха — тщательная процедура проверки перед тем, как передать документы в службу комплаенса. Это позволяет очень оперативно открывать счета. Не стоит забывать, что те, кто проходят процедуру комплаенса без каких-либо проблем, обычно не говорят об этом.

— Всем известна поговорка «надежно, как в швейцарском банке». Однако в последнее время мы часто слышим о том, что банковская тайна как институт «умерла». Что сейчас обеспечивает надежность швейцарских банков?

— Банковская тайна как сокрытие информации от налоговых и правоохранительных органов прекратила свое существование практически всюду (однако в коммерческих и гражданских отношениях она сохранена). В современном мире надежность и банковская тайна — два разных понятия. Надежность сегодня состоит в том, что ваши активы находятся в стране, где все законно, и защищены от незаконных действий.

Экономика Швейцарии — одна из самых стабильных в мире. Если говорить о банковской системе, то швейцарские банки не банкротились уже на протяжении 100 лет, и это ключевой показатель надежности.

Швейцарский финансовый регулятор, на мой взгляд, самый строгий из всех существующих. Он обязует все банки, даже самые маленькие, иметь двух аудиторов, которые контролируют и внутренние, и внешние операции: тем самым они демонстрируют потенциальным и действующим инвесторам прозрачность и легальность всех потоков денежных средств. Уровень безопасности и в маленьком, и в большом швейцарском банке примерно одинаков. Даже если банк лишают лицензии, регулятор строго следит за тем, чтобы все

активы клиентов перешли в другой банк и для клиентов ничего не поменялось, кроме менеджера, который их обслуживает. Когда банки хранят финансовые инструменты (акции, облигации, ETF, структурированные продукты), они не числятся на балансе банка, что декоррелирует их риск от риска самого банка. К тому же небольшие семейные private banks обычно не выдают кредиты, за исключением тех, которые гарантируются клиентским портфелем. Это тоже укрепляет баланс банка.

Я бы сказал, что надежность — это совокупность нескольких факторов: зрелости банковской системы, строгости регулятора и человеческого фактора (профессионализм, безупречность,

этика и высокая культура обслуживания).

— С какими инвестиционными инструментами работает ваш банк?

— Как любой хороший банк, мы работаем со всеми существующими инструментами. Но что касается именно доверительного управления, бутиковому банку для клиента предпочтительно инвестировать в ETF (Exchange Traded Fund) — это инвестиционные фонды, которые предлагают доступ к диверсифицированным рынкам. ETF обладают непрерывной котировкой и ликвидностью на протяжении всего торгового дня. С момента запуска в США первого ETF в 1993 году эти фонды наиболее популярны у инвесторов. Их активы достигли 5 трлн долларов в 2018 году, по прогнозам BlackRock, ожидается, что в 2023 году их уровень достигнет показателя в 12 трлн долларов. Помимо прозрачности и ликвидности они предлагают большое разнообразие инвестиционных возможностей по низкой цене.

— Как вы обеспечиваете безопасность инвестиций?

— Безопасность инвестиций осуществляется двумя путями. Первый — это диверсификация, которую мы осуществляем внутри ETF в рамках доверительного управления. Второе направление — это работа с ожиданиями клиента, его восприятием и готовностью к риску. Тут очень важны талант и навыки банкира не только в финансах, но и в бизнесе, экономике и психологии, ведь мы работаем с людьми, и в центре нашего внимания должен быть именно клиент, а не финансовые инструменты.

— Не могли бы Вы подробнее рассказать о гарантиях возврата инвестиций применительно к инструментам с разной степенью рисков?

— В Швейцарии существует государственная гарантия по депозитам в размере 100 тыс. франков. Она не распространяется на так называемые фидуциарные депозиты. А вклады в облигации, акции и иные финансовые инструменты не требуют таких гарантий, поскольку они не находятся на балансе банка. Поэтому гарантии — это миф. Размер активов наших клиентов начинается от 1 млн долларов и чаще всего составляет 5–15 млн долларов, а

иногда гораздо больше.

Работа банкира, как я себе это представляю, заключается не в предоставлении гарантий, а в формировании у клиента осознанности в управлении его активами. При составлении портфеля клиента следует максимально детально разъяснить риски, используя аналитику и оценки из разных источников и рейтингов. Для того чтобы картина была полной, важно составить диверсифицированный портфель, основываясь на ретроспективной динамике тех или иных финансовых инструментов. Клиент часто видит анализ информации за десятки лет, в течение которых случались и финансовые кризисы.

— Есть ли у Вас страхование финансовых рисков?

— Страхования нет, есть возможность хеджировать риски. Это некая диверсификация рисков, которая тоже стоит определенных затрат. Поэтому риск всегда есть, он может быть минимальным или максимальным, но не может быть абсолютно нулевым.

— К каким конкретным результатам привел Ваш подход в нынешней ситуации?

— Возможно, сейчас мы переживаем самый сильный финансовый кризис в истории. По данным на 30 апреля 2020 года, в долларовом консервативном портфеле банка Cramer показатели на 4,4 % выше, чем средний показатель по аналогичным портфелям (данная статистика приведена с сайта www.performance-watcher.ch, который предоставляет аналитику более чем по 13 тыс. портфелей в Швейцарии).

— В каких юрисдикциях работает Ваша компания, и кто Ваши основные партнеры?

— Мы работаем в Швейцарии, букирование у нас производится только в Женеве, где находится головной офис банка. Также есть еще офисы в Цюрихе и Лугано.

Представительство банка в Москве ведет работу по укреплению и поддержке репутации банка, мы занимаемся исследованиями конъюнктуры рынка. Консультирование и

управление счетами происходит в Швейцарии.

Нашими приоритетными рынками являются Швейцария, Италия, Соединенное Королевство и Россия. Также мы работаем с клиентами из большинства стран бывшего Советского Союза и нескольких других популярных для россиян юрисдикций, в том числе Кипра, Гонконга, Монако, Лихтенштейна, Объединенных Эмиратов, Израиля и др.

У нас сформировалось эффективное сотрудничество с юридическими фирмами и налоговыми консультантами в Москве и во многих регионах. Адвокаты, юридические компании, family offices и клиенты обращаются к нам напрямую. Однако мы часто направляем их к консультантам, поскольку сами не занимаемся консультированием по специализированным юридическим и налоговым вопросам.

— Успех швейцарских банков связан с их репутацией. Что, по Вашему, самое главное в создании репутации юристов, как и банкиров?

— Репутация приобретается годами, а рухнуть может в одночасье. Каждому клиенту надо уделять как можно больше внимания, будучи при этом компетентным профессионалом. Единственным надежным способом создания репутации является стабильное удовлетворение запросов клиента. Поэтому клиент — наш король.

ИНТЕРВЬЮ

НОВОСТИ КОМПАНИЙ