

«Наша деятельность на 90% представляет собой поддержку бизнеса, а не претензионно-исковую работу»

23.08.2021

ИНТЕРВЬЮ

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

СПЕЦПРОЕКТЫ

Мы продолжаем делиться предварительными результатами исследования «Судиться нельзя договориться: как крупные компании в России защищают свои интересы», которое журнал Legal Insight проводит совместно с адвокатским бюро Forward Legal. Герой нашего нового интервью – Иван Кузнецов, партнер, заместитель генерального директора по юридическим вопросам старейшей в России независимой инвестиционной группы «Атон». «Атон» работает преимущественно с частными состоятельными инвесторами, в компании открыто более 90 тыс. клиентских счетов, под управлением находится 321 млрд рублей активов. Как подотчетная Центральному Банку компания, «Атон» обязан вести учет всех направленных клиентами претензий, однако лишь единицы из них доходят до суда. «Любое публичное судебное разбирательство с клиентами – зло», – уверен Иван.

Forward Legal

Адвокатское бюро Forward Legal образовано в 2014 году в Москве и объединяет более 30 адвокатов и юристов. Партнеры бюро работают на юридическом рынке с 2001 года. Юристы Forward Legal специализируются на разрешение сложных судебных споров, а также проектах, исход которых определяют победы в суде: банкротствах, корпоративных конфликтах, приобретениях и реструктуризации проблемных активов. Клиенты бюро – средний и крупный российский и зарубежный бизнес, предприниматели, состоятельные люди, в том числе Сбербанк, Газпромбанк, UniCredit, A1, Акрон, S7 Airlines, X5 Retail Group, Вымпелком, ПИК, МИЦ, Ингеоком, ОГК-2, Saint Global, Международный олимпийский комитет. Подробнее: <https://forwardlegal.com/>

– Много ли у Вас судебной работы? Какими принципами Вы руководствуетесь, выполняя ее?

– Принципы работы во многом обусловлены целью, которую компания ставит перед собой. Мы — брокерский дом. Львиная доля наших доходов генерится клиентами. Ничто не стоит так дорого и не может быть разрушено так легко как репутация.

Поэтому принцип у нас простой: доведение конфликтной ситуации до суда с клиентом свидетельствует о том, что на более ранних стадиях мы совершили какие-то ошибки: не смогли договориться с людьми, не обеспечили сервис, не оказали услуг, которых от нас ждали. Любое публичное судебное разбирательство с клиентами — зло. Исходя из этого, мы и строим свою работу, которая на 90% представляет собой поддержку бизнеса, а не претензионно-исковую работу.

– Расскажите, пожалуйста, как устроен возглавляемый Вами юридический департамент.

– Я руковожу работой юридического департамента в целом, мой заместитель курирует спецпроекты. Это уникальные, нестандартные, ручные сделки, которые у нас заключаются достаточно часто и требуют большой вовлеченности с нашей стороны, в том числе участия юристов в переговорах на разных уровнях. Часть таких сделок оформляется по российскому праву, часть — по иностранному. Как правило, мы используем четыре юрисдикции: Россию,

Кипр, Швейцарию и ОАЭ (Абу-Даби). К сопровождению таких сделок при необходимости может привлекаться любой сотрудник юридического департамента.

Для поддержания нашей профессиональной деятельности сформировано отдельное управление из четырех человек. Его сотрудники занимаются правовыми вопросами, связанными с брокерской и дилерской деятельностью, функционированием депозитария (в России и на Кипре), а также сопровождением работы наших управляющих компаний (компании «Атон-менеджмент» в России и управляющих компаний в ОАЭ и Швейцарии). В зоне их ответственности находятся в основном массовые, поточные сделки, хотя иногда встречаются и нестандартные ситуации.

Также у нас есть управление, которое занимается корпоративными вопросами. В настоящий момент мы в структуре Группы выделяем так называемый инвестиционный периметр. Туда входит ряд компаний, непосредственно вовлеченных в деятельность в области предоставления финансовых услуг. В настоящее время юридическое сопровождение всех компаний инвестиционного периметра осуществляется силами юридического департамента.

Некоторыми проблемными историями с судами, претензиями клиентов, налоговыми вопросами и взаимодействием с правоохранительными органами на постоянной основе занимаются двое привлеченных внешних адвокатов. Нужно отметить, что разнообразные запросы, обращения, выемки, допросы и прочие действия правоохранительных органов доставляют нам гораздо больше неудобств, нежели претензионно-судебная работа.

– Давно ли Вы присоединились к компании? Сколько юристов в Вашем департаменте?

– Я пришел в компанию в 2003 г., в 2007 г. перешел в Юникредит Секьюритиз, но вскоре вернулся. В период моего возвращения в 2009–2010 гг. в юридическом департаменте «Атона» трудилось 16 юристов. Они занимались как правовой работой, так и комплаенсом. После разделения этих направлений деятельности по разным департаментам численность юристов оставалась в пределах 11–12 человек. Сейчас у нас 10 юристов. По моему мнению, это оптимальное количество. Нам не скучно: работы много. При этом на 85% мы справляемся со всеми делами самостоятельно. При заключении сделок с незнакомыми нам

юрисдикциями или при юридическом сопровождении мегакрупных проектов мы привлекаем внешних юридических консультантов.

– В начале интервью Вы отметили, что почти никогда не доводите дело до суда с клиентом. Как организована претензионная работа?

– Действительно, крупные финансовые игроки в России доводят ситуацию до судебного разбирательства лишь в крайнем случае, ведь можно обмениваться претензиями, вести переговоры и даже привлекать медиаторов.

«Атон» — компания регулируемая, подотчетная Центральному банку. Любое клиентское обращение — через электронную почту, сайт, на бумажных носителях, посредством личного появления в офисе — регистрируется в компании и попадает в соответствующий портал. Доступ к нему есть у нас и у ЦБ РФ. Точка входа для всех претензий — юридический департамент.

Юристы анализируют все поступившие обращения с точки зрения того, могут ли они иметь правовые последствия. В результате становится понятно, жалоба ли это, претензия или просто размышления о том, как несправедлив мир. Часть обращений мы сразу передаем другим подразделениям (например, запросы на получение справок о стоимости бумаг в портфеле). Если у клиента возникло право на компенсацию или он может пожаловаться в Центральный Банк, его обращение будет квалифицировано как претензия и попадет в нашу внутреннюю базу «Претензионный портал». Такая система работает у нас с 2011 г. Здесь хранится вся информация по данной претензии (вплоть до почтовых квитанций об отправке корреспонденции), а также по иным претензиям от этого клиента. Срок, в течение которого мы должны дать ответ или как-то еще отреагировать на обращение (например, выплатить компенсацию или предоставить в качестве извинения более выгодный тариф обслуживания), отслеживается автоматически.

– И сколько таких претензий бывает в год?

– Около 30 претензий в год: по две-три в месяц.

– С чем чаще всего бывают связаны претензии?

– Они весьма разнообразны. Это могут быть истории, связанные с обязанностью клиента предоставлять отчетность и подписывать отчеты по операциям с ценными бумагами. Если он их не подписал, то его счет могут заблокировать. Очень много вопросов возникает из-за несогласия клиента с тем, как мы выполняем функции налогового агента. Есть кейсы, когда клиент приобретает финансовые инструменты, руководствуясь предоставляемой компанией аналитикой, а с этими инструментами случается беда. Стоимость портфеля в таких случаях снижается, клиент винит нас в том, что это происходит при нашем непосредственном участии. На самом деле это часто бывает связано с человеческим фактором как с нашей стороны, так и со стороны самого клиента.

– Вы как-то анализируете все эти претензии в целом?

– Нет, но у нас есть дополнительная система оценки рисков. Раз в полгода мы проводим стресс-тесты вместе с сотрудниками, которые занимаются информационной безопасностью и работают с торгующими подразделениями. Мы берем самые крупные счета в компании и смотрим, имеется ли по ним какая-то аномалия (например, резкое падение), при необходимости поднимаем всю историю взаимоотношений, находим документы, которые были подписаны при открытии счета или при совершении каких-либо операций по нему. Такая работа помогает вычлнить подозрительные истории и действовать на опережение.

Данную систему мы внедрили несколько лет назад, после одного громкого судебного дела, связанного с тем, что некие физические лица засудили банк «Открытие» на 300 млн рублей в первой инстанции. Причем они каким-то образом умудрились списать деньги еще до вступления решения суда в законную силу. Апелляция все расставила по местам и поддержала наших коллег, но история была неприятная и заметная, на нее обратили внимание все игроки финансового рынка. Исходя из результатов этого кейса, мы решили, что для брокерского дома такие истории несут, в первую очередь, репутационные риски,

потому что могут отпугнуть потенциальных клиентов, снизить количество операций или доходность. Поэтому мы приняли решение периодически проводить проверки, чтобы усилить наши внутренние процедуры.

– А с налоговой или с антимонопольной службами у вас бывают споры?

– С антимонопольной службой — нет. В это ведомство мы обращаемся только за разрешением при покупке крупных пакетов, либо уведомляем его о совершении сделки со стратегическими компаниями, либо об иных сделках, проводимых с соблюдением уведомительного порядка.

С налоговой службой у нас был один масштабный суд, но уже давно, кажется, в 2010 г. Он касался неправильного исчисления налога на прибыль. К ведению этого дела мы привлекли внешних юридических консультантов и выиграли его.

Споры с ФНС иногда возникают у наших клиентов. В таких случаях мы поддерживаем их в части выстраивания позиции, подготовки документации или выступления в суде. Обычно эти дела связаны с тем, что мы выполняем функции налогового агента, и могут касаться, например, исчисления налоговых льгот. Часто мы выступаем третьим лицом в споре. Если по согласованию с клиентом мы понимаем, что наше участие в судебном процессе может ему помочь, то всегда оказываем такую услугу. Иногда к ведению таких споров привлекаем внешних юридических консультантов.

– А как вы вели ваши немногочисленные суды с клиентами: самостоятельно или с привлечением консультантов?

– Мы всегда вели их своими силами. В подготовке участвовали и юристы, и риск-менеджмент, и представители службы безопасности, и клиентские менеджеры. Ни одного проигранного дела у нас не было.

– Есть ли у вас система внутреннего обучения юристов?

– Такое обучение организовано в ручном режиме. В компании любят, когда люди развиваются и всячески готовы поддерживать их в образовании, в частности оплачивать обучение на внешних специализированных курсах как по правовой тематике, так и по лидерству, коммуникациям и пр. По особо важным правовым темам мы иногда заказываем у коллег из юридических фирм внутренние тренинги.

– Как осуществляется поиск юристов?

– В 1997 г. я окончил юридический факультет Московского государственного университета. Курс, на котором я учился, насчитывал 250–270 человек. Из них порядка 100 человек сразу по окончании университета начали работать в области финансовых услуг: в банках и инвестиционных компаниях. Многие до сих пор так или иначе связаны с миром финансов. Кроме того, в свое время я работал на фондовой бирже РТС, исполнительный комитет которой включал всех ведущих на тот момент юристов фондового рынка. Тогда многие правила только формировались, и мы активно участвовали в их написании, так что нас можно назвать пионерами фондового рынка в области юриспруденции. Со многими коллегами мы общаемся до сих пор, поэтому, подыскивая человека в свою команду, я в первую очередь обращаюсь к своим знакомым. Мир финансовых юристов узкий, в нем все друг друга знают. Наш рынок очень специфический.

– Как, по Вашему ощущению, изменились соискатели в последние годы? Младшие юристы сейчас менее мотивированы?

– Это сложный вопрос. С одной стороны, в 20 лет и трава всегда зеленее, и небо голубее. Хотя, конечно, на молодежь приходится тратить очень много сил и ресурсов. Представители молодого поколения менее склонны к анализу, более поверхностны. У них принято сразу же решать поставленную задачу. Но это не скачки, тут в приоритете не скорость принятия решения, а правильный подход. Лучше подольше подумать, взвесить все риски, рассмотреть разные варианты развития ситуации — в нашем не самом простом бизнесе это особенно ценно.

Если вы не подписчик Legal Insight, то для предзаказа pdf специального номера «ПИР: судиться нельзя договориться» пишите et@legalinsight.ru



**Иван
Кузнецов**

партнер, заместитель генерального директора по
юридическим вопросам старейшей в России независимой
инвестиционной группы «Атон»

ИНТЕРВЬЮ

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

СПЕЦПРОЕКТЫ