



Lombard Odier Darier Hentsch & Cie - старейший и один из крупнейших частных швейцарских банков, история которого началась в 1796 году. Швейцарские банкиры сформировали весьма закрытое сообщество, которое благодаря особой культуре взаимоотношений друг с другом и с клиентами позволяет им сохранять свои и чужие капиталы на протяжении десятилетий и веков. Поэтому их мнение по поводу происходящего сегодня на финансовых рынках и оценка перспектив представляются особенно интересными. Тем более что, поскольку швейцарские банки вроде Lombard Odier Darier Hentsch & Cie или Pictet остаются частными семейными фирмами, они готовы говорить о ситуации с той степенью откровенности, которой не могут себе позволить топ-менеджеры акционерных банков.

Впрочем, беседа с партнером Lombard Odier Darier Hentsch & Cie Пьером Дарье вышла за рамки анализа текущих дел.

Финансовая относительность

- Как вы оцениваете нынешнее время? Насколько сложный период переживает финансовый мир?

- Я бы не сказал, что сейчас сложные времена. Бывало и хуже. По крайней мере, сейчас вы можете переориентировать свои инвестиции на другой сектор. Гораздо хуже, когда

весь мир становится неликвидным, как это было в 2008 году. Мало того что ситуация тогда сама по себе была крайне тяжелой, так еще и практически ничего невозможно было изменить. Самое ужасное, что рынок перестал быть ликвидным, инвесторы не могли поменять направление инвестирования.

Сегодня же одна из основных проблем, которые меня беспокоят, - возможное повторение этих страшных событий. Основные валюты (доллар и евро) теряют доверие. Иена держится лучше, хотя экономическая ситуация в Японии сильно подорвана. Это означает, что защитить капитал от валютных рисков очень трудно.

Официальная инфляция сейчас минимальна. Но если вы посмотрите на цену номера в хорошей гостинице или на стоимость вашего следующего отпуска, то поймете, что инфляция есть, и достаточно высокая. Сохранение капитала - реальная проблема. Ослабление основных валют - глобальный тренд, этого нельзя избежать. Если вы хотите держаться от рынка подальше и перевести свои активы в наличность, вы не защитите свое состояние, напротив, это станет рискованным шагом. Денежные средства в любой из основных валют тают как снег. Люди же не хотят этого признавать.

- Так куда сегодня лучше вкладывать деньги?

- Думаю, что сегодня сохранить капитал можно только частично. Перечисленные тренды настолько значительны, что совсем избежать потерь невозможно. В отличие от работающих в реальном секторе мы не ставим перед собой цели максимизировать прибыль, наша задача - сохранить капитал. Но сохранение капитала - это игра с относительным результатом. Сейчас практически невозможно остаться в абсолютном плюсе, но можно приложить все усилия и потерять меньше, чем другие.

Если в течение последних 12 месяцев вы вкладывали деньги в швейцарский франк, вы потеряли на 25 процентов меньше, чем если бы продолжали вкладывать в доллар США. По некоторым причинам многие люди держат деньги в долларах, и, когда они инвестируют 10 процентов в швейцарские франки, они считают, что инвестировали 10 процентов во что-то очень рискованное, а на самом деле в опасности оказываются деньги, вложенные в американскую валюту.

Цена на золото находится на подъеме. Общим заблуждением является мнение, что золото значительно поднялось. На самом деле золото за год не выросло, а вот доллар упал. Мы должны постоянно помнить об этом, хотя 99 процентов населения этого не понимает.

- За последний год ситуация на уровне корпораций заметно изменилась в лучшую сторону. Но на уровне государств она значительно ухудшилась. Что происходит с государствами?

- Прежде всего оговорюсь: я не аналитик, моя роль не в том, чтобы давать прогнозы, а в том, чтобы в любой ситуации защитить интересы моих клиентов.

Многие считают, что большой объем долгов в мировой экономике связан с кризисом, но это верно лишь отчасти. Настоящая проблема - резкий рост социальных трансфертов из-за высокой демографической нагрузки. Мое поколение постепенно выходит на пенсию, а оно появилось на свет во время резкого роста рождаемости. То же самое происходит сегодня в большинстве развитых стран, и это угрожает государственным финансам. Мы будем страдать от этого следующие лет двадцать. И у этой проблемы пока нет решения. Придется пересмотреть государственные программы социальной поддержки, и, очевидно, политикам предстоит принять ряд непопулярных решений.

Огромный внешний долг США связан с коллапсом доллара. Когда я только начинал карьеру, доллар стоил 4,32 швейцарских франка, сегодня он стоит 0,84 франка, или 84 сантима (цифры указаны на момент разговора, 29 июня 2011 года. - «Эксперт»). Правда, при этом нельзя сказать, что американцы такие уж бедные. США постоянно говорят о политике сильного доллара. В то же время доллар неуклонно слабеет. Это происходит потому, что приоритетом для США является не сильный обменный курс, а валюта, которая используется во всем мире в качестве торговой и резервной. Для США доллар не средство хранения, а инструмент для ведения бизнеса. Многие люди верят, что доллар придет в себя. Но правда в том, что доллар не имеет постоянной ценности.

Быть швейцарским банкиром

- Изменилась ли роль Швейцарии после создания Евросоюза?

- Одно из основных изменений: швейцарское правительство приняло ключевое решение больше не допускать прихода в страну незадекларированных европейских денег, теперь швейцарские банки должны быть уверены, что у их клиента нет проблем с налогами. Это главное изменение. У такого решения есть две причины. Во-первых, это давление на Швейцарию со стороны наших соседей, которые не хотят, чтобы в сложные времена капитал уходил в нашу страну. Во-вторых, Швейцария не столько банковская, сколько индустриальная страна. Наша промышленность обеспечивает рабочие места, благосостояние и рост. Банки важны, но это не единственное, что у нас есть. Швейцарское правительство готово поддерживать банки до тех пор, пока это не противоречит интересам швейцарских производителей. Немецкие чиновники пригрозили, что Германия, вероятно, не станет покупать швейцарскую продукцию в отместку за то, что швейцарские банки принимают незадекларированные немецкие капиталы.

В любом случае нужно понимать, что Швейцария не столько налоговая гавань, сколько место, где вы можете получить финансовые услуги высшего качества.

- Возможно ли появление в мире второй Швейцарии - например, в Азии?

- В некотором смысле это уже произошло: скажем, Швейцарию копирует Сингапур, и довольно успешно. Однако Швейцария по-прежнему намного больше Сингапура. Как-то в одном из ведущих мировых СМИ была опубликована статья, в которой говорилось, что Сингапур вместе с Гонконгом обогнали Швейцарию. Эти данные не соответствуют действительности. Это всего лишь богатое воображение журналиста.

У меня есть одна личная история, которая связана с этой страной, где у Lombard Odier Darier Hentsch & Cie есть банк и где мы присутствуем уже давно. Сорок лет назад я поехал в Сингапур со своим отцом, и там на каждом здании висел плакат: «Догнать и перегнать Швейцарию до 2000 года». Они, возможно, и не перегнали Швейцарию, но достигли очень многого. Сингапур управляется отличным от Швейцарии образом, и, наверное, хорошо, что существуют различные возможности для процветания и развития общества.

- В России понятие «швейцарский банкир» сильно мифологизировано. Что такое, по-вашему, швейцарский банкир сегодня?

- Швейцарский банкир и швейцарский банкир, который занимается private banking, - это два разных человека. Швейцарский приват-банкир - это банкир, который ориентируется на долгосрочные отношения с клиентом. Он действует в соответствии с определенными принципами конфиденциальности и формирования финансовых продуктов, рассчитанных на решение долгосрочных стратегических вопросов, а не на извлечение сиюминутной прибыли. Швейцарский приват-банкир - это человек, который может работать с клиентом из любой части света. Наши услуги требуют умения работать в рамках законодательства разных стран, нам часто приходится иметь дело с представителями разных культур и менталитета, соответствовать разным требованиям. Швейцарский приват-банкир привык мыслить глобально. Мы учимся этому у своих клиентов. Мы маленькая страна, но мы работаем с глобальным рынком. Так что в работе швейцарского банкира одинаково большое значение имеют и аналитика, и обратная связь с клиентами.

Частный швейцарский банкир, который занимается private banking, отличается от своих коллег тем, что он является и владельцем, и управляющим. В Швейцарии 13 подобных учреждений, наш банк -старейший и один из самых крупных. Я не наемный работник. У меня семь партнеров, мы совладельцы бизнеса. Наш банк только в очень небольшой степени представляет собой институт приема депозитов и выдачи кредитов. Lombard Odier Darier Hentsch & Cie - это, в сущности, инвестиционный консультант, управляющий активами, брокер и депозитарий, мы не коммерческий банк и не инвестиционный банк.

Lombard Odier Darier Hentsch & Cie надежен по следующим причинам. Во-первых, большинство денег наших клиентов - внебалансовые, они инвестированы в ценные бумаги и потому неподвластны риску даже в случае худшего сценария неплатежеспособности банка. Во-вторых, баланс банка чист, так как мы предоставляем кредиты только под залог ценных бумаг и других ликвидных активов, находящихся у нас. В-третьих, мы не участвуем в финансировании ипотеки и не занимаемся иной коммерческой кредитной деятельностью. Наконец, в-четвертых, баланс банка подкреплен не только сильным собственным капиталом, но и тем, что в Lombard Odier Darier Hentsch & Cie владельцы несут неограниченную ответственность, которая означает, что все частные активы владельца являются частью гарантий, предлагаемых клиенту.

Наша долгая история налагает на нас дополнительную ответственность. Мы работаем с клиентом, понимая, что мир открывает для нас как большие возможности, так и существенные риски. Лично для меня ответственность перед моей семьей и перед моими клиентами абсолютно равнозначны. Мы не продаем финансовые продукты, мы продаем инвестиционные решения. Мы должны быть предельно честны с собой в отношении тех ловушек, которые существуют в мире финансов. Мы всегда думаем о защите капитала с

двух точек зрения: творческой, так как вам нужны новые идеи, и осторожной, чтобы вы могли избежать больших потерь. Это непросто.

Быть консерватором

- У вас много самых разных клиентов со всего мира. Что превалирует среди них: самоидентификация со страной или ощущение принадлежности к мировой элите?

- Как правило, наши международные клиенты относительно состоятельные люди, которые достигли того уровня богатства и знания, когда хранение денег вне своего бизнеса и инвестирование в разные международные юрисдикции с различными институтами не только возможны, но и целесообразны.

Существует четкая, долгосрочная и глобальная тенденция к соблюдению налогового законодательства. Сегодня мы можем быть уверены, что по крайней мере две трети европейских денег в таких банках, как наш, полностью задекларированы.

Но надо понимать, что мир меняется, и все большее число людей адаптируются к новым условиям, в частности соблюдают налоговое законодательство. Я не говорю о том, что они платят все налоги, но они выстраивают свою жизнь так, чтобы не нарушать закон. Они могут, например, использовать трасты. Сегодня в мире достаточно сильна конкуренция между странами в сфере налоговых ставок. Я знаю, что многие люди хотят хранить деньги за пределами России, но при этом налоги хотят платить в России, потому что они низкие. Они должны соблюдать налоговое законодательство, но и иметь резервные активы.

- Насколько комфортно работать в мире, где финансовые операции становятся все более прозрачными, где деньги могут легко переводиться по всему свету, но столь же легко могут быть отслежены?

- Когда Эзопа спросили, что хуже всего в мире, он сказал: «Язык». Когда его спросили, что лучше всего в мире, он ответил: «Тоже язык». Потому что с помощью своего языка

ты можешь сказать как хорошие вещи, так и плохие. То же самое электронные деньги. Ты можешь пересылать деньги из одного места в другое, это очень облегчает нашу жизнь, но создает и свои риски. Информация, которая передается через электронные средства связи, сегодня очень значительна, таким образом можно следить за людьми. Так что нам приходится жить с дилеммой информационных технологий: с одной стороны - удобство, с другой - мания преследования. Однако это глобальное явление, а не просто проблема для швейцарских банков. Это позволяет контролировать и отслеживать деятельность каждого человека, но объемы прозрачной информации настолько огромны, что, наверное, очень сложно контролировать всех одновременно

Иногда моя жена говорит: ты постоянно жалуешься на современную жизнь. На самом деле жизнь, может быть, труднее, чем раньше, но в то же время она стала веселее. Думаю, в нелегком деле private banking с неограниченной ответственностью мы выжили потому, что нам удалось собрать команду банкиров, которым близка концепция семьи внутри самого банка. В остальных банках служащие остаются наемными работниками. Мы же стараемся создать группу лояльных людей, которые зависимы друг от друга, и я, как самый старший партнер, иду вместе со своими подчиненными.

- Легко ли сохранять хорошие отношения с партнерами в банке, ведь вы фактически всю жизнь живете и работаете рука об руку?

- Конечно, бывают сложности. Конечно, бывает легче принять решение одному. Но в нашей системе есть и свои сильные стороны. Например, если у тебя появилась гениальная идея, ты должен не навязывать ее партнерам, а «продавать» ее. Но главное - результат и то, что мы к нему приходим все вместе. Если мы в чем-то не согласны друг с другом, то эта проблема обсуждается. Партнер соглашается с тобой, поддерживает тебя, участвует, но если вы допускаете ошибку, вы делаете это вместе, а затем вместе исправляете. Меня так воспитали. Если ты хороший человек, люди последуют за тобой, будут тебя поддерживать.

Думаю, что самый трудный момент в надежном партнерстве - требования регулирования. Ведь нас отличает то, что я не директор банка, я не нахожусь в подчинении, я являюсь бизнес-лидером, и я принимаю решения исходя из своих моральных принципов. Современный мир, в свою очередь, пытается регулировать банки, как мне кажется, не очень эффективно.

- Останется ли в будущем место для таких швейцарских банков, как ваш?

- Мы консервативные банкиры, а быть консерватором означает приспосабливаться к изменениям в мире. К счастью, в мире много умных людей, у которых есть деньги и которые обеспокоены вопросами сохранения своего капитала. Я думаю, что мы должны выжить, потому что знаем, как выстраивать отношения, как говорить с другими людьми о том, что их волнует в данный момент. Мы можем стать для них хорошим банком, где у них будет возможность доступа к топ-менеджменту, с которым можно поделиться идеями сохранения капитала и обсудить сопутствующие угрозы. Я уверен, что у нас есть будущее.

О банке Lombard Odier

Банк Lombard Odier Darier Hentsch & Cie является старейшим частным банком Женевы и одним из крупнейших финансовых институтов на территории Швейцарии и Европы. Под управлением Lombard Odier находятся 145 миллиардов швейцарских франков, банк насчитывает около 1900 сотрудников. В настоящее время банк располагает 24 офисами в 17 странах, присутствует во всех основных финансовых центрах мира. Специализация Lombard Odier - управление активами и имуществом корпоративных и частных клиентов.

Lombard Odier Darier Hentsch & Cie - семейный бизнес. Во главе банка стоят семь партнеров, представители уже седьмого поколения управляющих, активно вовлеченных как в стратегическое управление компанией, так и в ее оперативную деятельность по обслуживанию клиентов. Управляющие партнеры несут неограниченную ответственность всем своим личным имуществом по обязательствам банка. Кроме того, Lombard Odier является членом объединения Family Business Network, включающим в себя ведущие семейные предприятия со всего мира.

Интервью взял Павел БЫКОВ