

ПРИКЛЮЧЕНИЯ РУССКИХ МИЛЛИОНЕРОВ

ВОСПОЛЬЗОВАВШИСЬ МЕТОДОМ «ТАИНСТВЕННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ», ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ФИРМА FUCHSBRIEFE ВЫЯСНИЛА, КАК ОБСТОЯТ ДЕЛА В ИНДУСТРИИ PRIVATE BANKING ПЯТИ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН. ОСОБУЮ ЦЕННОСТЬ ЭТОЙ РАБОТЕ ПРИДАВАЛО ТО, ЧТО «ПОКУПАТЕЛИ» БЫЛИ РУССКИМИ, А ИТОГОМ ИХ УСИЛИЙ СТАЛ ФОЛИАНТ «РОССИЙСКИЕ ДЕНЬГИ В ЕВРОПЕ» – ОДНОВРЕМЕННО РЕЙТИНГ, СПРАВОЧНИК И ШПАРГАЛКА ДЛЯ ВСЕХ, КТО ЖЕЛАЕТ РАЗМЕСТИТЬ СВОИ КАПИТАЛЫ В СТАРОМ СВЕТЕ. ЖУРНАЛ SPEAR'S RUSSIA РАССКАЗЫВАЕТ О ЛЕГЕНДЕ, МЕТОДОЛОГИИ И ЖИВЫХ ВПЕЧАТЛЕНИЯХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ ПУБЛИКУЕТ ДВЕ ГЛАВЫ ИЗ НЕДАВНО ВЫШЕДШЕЙ КНИГИ.

Бывший офицер из России, а ныне бизнесмен, владеющий активами на сумму примерно 100 млн евро, отыскивает свою давнюю любовь. Он рад вдвойне, потому что восстановил отношения не только с женщиной, но и со своим внебрачным сыном. Ребенок вырос и намерен начать взрослую жизнь, а нежданно вернувшийся отец готов ему всячески помогать. Проблема только одна – будущий наследник и его мать немцы. Офицер встретил девушку в 1980-х, когда служил в ГДР, за прошедшие 25 лет он укоренился в Петербурге, где успешно занимался недвижимостью. Теперь миллионер хочет назначить сыну ежемесячное содержание и купить ему в качестве поля для тренировок и экспериментов небольшой бизнес.

ОТЦОВСКАЯ ВОЛЯ

Такую историю услышали в начале 2009 года 117 банков и управляющих компаний Швейцарии (немецкоязычная часть), Германии, Австрии, Лихтенштейна и Люксембурга. От них требовалась помощь в структурировании и сопровождении отцовской щедрости. На самом же деле немецкое экономико-финансовое издательство Fuchsbriefe, уже 10 лет проводящее тесты, которые нельзя заказать и от которых нельзя отказаться, снова захотело проверить wealth-менеджеров в ситуации хоть и объективно непростой, однако вполне представимой в реальной жизни. Оценки выставлялись за транспарентность, консультирование и стратегию управления капиталом. На итоговый балл каждый пункт влиял по-разному, но при отсутствии любого из них идеальный сервис невозможен. Правдоподобным для банков этот случай делали обилие деталей и точно сформулированное задание. На

счет сына необходимо перевести 12–15 млн евро (частично из России, частично с Кипра), потратив при этом как можно меньше на налоги. Каждый месяц в течение четырех лет молодой человек должен получать по 4 тыс. евро. В дальнейшем сумма будет индексироваться, чтобы учесть инфляцию. От банка также требуется найти и помочь купить компанию, работающую в сфере недвижимости, попутно дав ответ, стоит ли привлекать для такой сделки заемные средства. Наследник очень молод, а значит, расчет рисков, страхование и регистрацию тоже придется взять на себя банкирам. От них же сын миллионера будет ждать консультации. И наконец, отец хочет, чтобы часть суммы превратилась в долгосрочные инвестиции для приумножения богатства. Его условие – 5-процентная целевая доходность после вычета всех издержек и налогов. А для того чтобы сделать осознанный выбор, потенциальные клиенты намерены выяснить множество подробностей о деятельности и установках каждого финансового института, в который они обращаются. На этом месте легенда плавно перетекала в жизнь. Запросы от имени петербургского бизнесмена рассылал его «друг» Михаил Хайгин, реальный человек, глава кельнской компании Just Group, когда-то учившийся в Ленинградском военно-морском училище и уже 15 лет живущий в Германии. Общаться же в банки ходили молодые люди, изображавшие наследника. С помощью писем, телефонных разговоров и личных встреч «таинственные покупатели» пытались выяснить у компаний индустрии private banking & wealth management состав акционеров, сумму активов, наличие страхования за убытки, cost-income-ratio и даже уровень текучки сотрудников. Попутно выяснялись компетенции банка

и его возможности по быстрому привлечению экспертов со стороны, политика в отношении комиссии за использование собственных продуктов и множество других вещей, утаивание которых свидетельствовало бы о непрозрачности компании. Конечно, оценивались не только ответы на вопросы, но и то, как они преподносятся. Во внимание принимались и атмосфера, и отношение к потребностям клиента.

Однако наибольший удельный вес в итоговом балле (50%) имела стратегия управления капиталом. Тут был важен и расчет долгосрочной ликвидности, и как можно более точное определение степени риска при достижении заявленных целей, и учет налоговых аспектов, и грамотное распределение активов. Рассматривать поступившие предложения специалистам Fuchsbriefe помогли его партнеры: независимый франкфуртский рейтинг-институт Firstfive AG, Институт по защите качества и проверке финансовых услуг из Ганновера и аналитический департамент Немецкой фондовой биржи, проверявший каждый инвестиционный портфель с помощью стресс-теста. Впрочем, работы для них могло быть и больше. На первый запрос откликнулось менее сотни банков и управляющих компаний, однако пакет предложений сформировали примерно 60 из них.

ДРУГ ИЗ КЕЛЬНА

По словам Михаила Хайтина, основным препятствием для большинства банков была не легенда, а сама постановка задачи. Некоторые признавали ее слишком сложной уже после первого письма. А для самих авторов исследования зачастую наиболее сложным оказывался поиск нужного адреса или телефона. Например, многие банки в Германии еще не так давно были государственными и настоящая предпринимательская культура сформироваться в них не успела. «Нередко это выглядит так: огромное здание, в котором работает больше 1000 человек, а за private banking отвечают всего несколько десятков людей, – рассказывает Хайтин. – Как к ним попасть, никто не знает, сервис будто в сберкассе. Был случай, когда я не пробился через всех этих бабушек, но отыскал телефон директора на сайте. Позвонил ему напрямую, и мы замечательно поговорили. Меня спасло хорошее владение немецким языком, а есть множество банков, управляющих десятками миллиардов евро, в которых русского практически никто не знает. Я спрашивал их, как они собираются работать с Россией? Многие задумались, а получив результаты исследования, стали обсуждать подобные вопросы на уровне правления».

РОССИЙСКИЕ ДЕНЬГИ В ЕВРОПЕ

SPEAR'S публикует главы из книги «Российские деньги в Европе», посвященные одному из лучших, по оценке исследователей, банку и одному из тех, чей уровень услуг не удовлетворил «таинственных покупателей». Банк Credit Suisse (Dt.) занял второе место в рейтинге лучших по итогам тестирования, набрав 77,7 из 100 баллов. LGT Bank (Schweiz) AG оказался в конце рейтинга с 24,9 балла из 100 возможных.

■ CREDIT SUISSE

(Deutschland) AG
Kurfurstendam 31
D-10719 Berlin
www.credit-suisse.com/de/de

Отец и сын стоят на берегу озера. Вода гладкая, как зеркало. Мальчик крепко держит удочку обеими руками и несколько неуверенно поглядывает на это приспособление. Отец смотрит вдаль, указывая вытянутой рукой на озеро.

Оба хотят поймать крупную рыбу. Сыну не терпится приступить к делу. Однако отец медлит, поджидая удачного момента. «Добро пожаловать на сайт Credit Suisse Deutschland», – гласит главная страница сайта.

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ. Уже при первом обращении CS показывает себя с хорошей стороны и выделяется на фоне остальных. В ответ на наш запрос консультант высылает письмо, в котором предлагает «воспользоваться преимуществами интернациональной платформы», что подразумевает совместную работу команд специалистов в Германии и Швейцарии под его руководством.

Затем консультант описывает наши дальнейшие действия и сообщает, что «необходимо согласие сына Вашего клиента для идентификации и передачи данных». План действий имеется. Мы уже знаем, что за чем следует, когда мы получим первые результаты и сможем их обдумать. Очень хорошо!

Уже на первом этапе банк сообщает, какая «дополнительная информация может потребоваться при возможном сотрудничестве с Credit Suisse»: источник капитала, его правовой статус и законность происхождения, а также структура капитала в России и на Кипре.

Общение сильно забюрократизировано, что неизбежно из-за строгих правил, действующих в Германии, но в любом случае в CS не избегали контакта с клиентом, как это делали многие его конкуренты в Германии.

В следующем телефонном разговоре консультанты еще раз обсудили запланированные действия, не углубляясь в детали и не называя конкретных сумм. Весьма разумный современный подход, который позволяет всем участникам подготовиться к консультации.

На месте. Вход с улицы Курфюрстендамм неприметный. Консультационный отдел тоже: переговорная слегка выделяется на общем фоне, но незначительно. Комната расположена в углу здания, и вся ее передняя часть полностью застеклена. Окна выходят на улицу Курфюрстендамм.

Выдержки из исследования публикуются с разрешения ООО «Регламент-медиа», издателя российской версии исследования «Российские деньги в Европе» (www.privatebanking-report.ru).

В целом проводившие исследование специалисты не спешат расточать похвалы, ведь даже занявший первую строчку рейтинга банк Julius Baer получил 79,8 балла из 100 возможных. Сам Хайтин не участвовал в анализе предложений, но именно он вел переговоры, поэтому его впечатления можно считать дополнительной оценкой. «Были такие, кто прислал абсолютно стандартные вещи, даже не учитывающие инфляцию, – говорит он. – Некоторые ставили невыполнимые условия, требуя информацию о происхождении денег еще на этапе подготовки к первой встрече. Кто-то вообще заявил, что не хочет иметь ничего общего с русскими деньгами. Но мне понравилось, что присутствовали банки, которые потрудились самостоятельно сделать для своих предложений стресс-тесты или отнесли их ко всему творчески, изучив разные комбинации налоговых и юридических аспектов. Некоторые рекомендовали прописать наследника в Люксембурге или Лихтенштейне, другие отговаривали сына покупать бизнес в сфере недвижимости. То есть они охватили проблему комплексно, действительно советовали, как сделать лучше, предлагали по два варианта. Хорошо сработал Pictet. Перед тем как

встретиться с сыном клиента, они позвонили и на протяжении полутора часов расспрашивали меня о нем, задавая очень профессиональные вопросы. Такой подход подкупал. Но были и обратные примеры, кто-то терял дистанцию и начинал навязываться».

Общий вывод, который следует из работы Fuchsbriefe: обращаться нужно сразу в несколько банков, и не просто сравнивать их предложения, а по возможности делать для них стресс-тесты и воспользоваться помощью профессионалов. Михаил Хайтин дает россиянам еще более конкретный совет – не переоценивать громкие имена. «Из крупных банков понравился только Credit Suisse, остальные оказались слишком неповоротливыми, – объясняет он. – У них огромный аппарат, инерция, зарегулированность и зависимость от собственных продуктов. Они не могут быстро реагировать, не способны обеспечить тот уровень качества, который предлагают мелкие и средние банки». В итоге лучшими показателями становятся небольшое количество сотрудников, независимость, умеренное число клиентов на каждого консультанта и многолетнее присутствие на рынке.

ОЦЕНКА	
Консультирование:	31,1
Стратегия управления капиталом:	36,8
Транспарентность:	9,8
Итого баллов:	77,7
МЕСТОВ РЕЙТИНГЕ	
Ежегодный рейтинг ТОП-2010:	2
«Список лучших» (многолетний рейтинг):	1
Рейтинг firstfive: RK 2, RK 3, RK 4-5	9
+СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ/- НЕДОСТАТКИ	
+ Консультации четко структурированы	
+ Высокая квалификация консультантов	
+ Учет потребностей клиента	
+ Комплексное консультирование	
+ Компетентность во всех областях	
- Соотношение доходности и рисков в портфеле могло бы быть и лучше	
- Продуктовая и тарифная политика	
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПОРТФЕЛЯ	
<i>(Источник: Deutsche Borse)</i>	
Доходность:	4,8%
Риск:	-7,0%
Эффективность:	31%

Один из наших консультантов швейцарец, другой – немец. Еще в самом начале нас предупредили, что не существует никакого «автоматического обмена данными» между юридически самостоятельными предприятиями CS. Это успокаивает.

Консультация. Оба консультанта сразу начали задавать вопросы и структурировать их. Был представлен протокол нашего телефонного разговора. Темы разговора также четко структурированы. Отлично! Для начала консультанты спросили нас, каким количеством времени мы располагаем. После краткого представления банка перешли к самому главному – к клиенту и его намерениям. Сначала оба консультанта проявили интерес к личности клиента: происхождение, гражданство, образование, возраст, семейное положение. Затем попытались оценить общее состояние активов. Далее перешли к обсуждению покупки предприятия: предпочтительный профиль компании, размер, поле деятельности. Нам пообещали поддержку через связи банка CS.

В заключение речь зашла о нашей ежемесячной потребности в капитале и о доступной для инвестирования сумме в 2 млн евро. Затем мы обсудили возможные риски.

По сравнению с большинством конкурентов CS более ответственно относится к вопросам страхования (профессиональная нетрудоспособность, медицинское страхование, страхование жизни). Следует отметить, что консультанты CS продемонстрировали комплексный подход: консультация была очень подробной. Обсуждение дальнейших действий было отложено до следующей встречи, так что, покидая это здание, мы точно знали, что будет дальше.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ. Протокол консультации нам прислали по электронной почте. С учетом возраста и привычек клиента это было весьма уместно. Файл был защищен паролем. Пароль нам сообщили отдельно. Содержание документа хорошо структурировано.

Однако затем возникла проблема. Прежде чем выслать инвестиционное предложение, в CS нам сообщили, что хотят получить информацию об отце. Только звонок поверенного отца успокоил сотрудников банка.

Затем мы получили инвестиционное предложение в кожаном переплете с сопроводительным письмом, в котором содержались комментарии к презентации. Очень хорошо!

Вопросу дарения активов в документе была посвящена отдельная глава под названием «Дарение предприятия». Обсудив множество вариантов, консультанты пришли к следующему выводу: отец должен сначала купить предприятие, а затем подарить его сыну. Вопросы кредитования рассматривались отдельно. В документе было обозначено, при каких обстоятельствах банк может оказать поддержку молодому предпринимателю. Даже вопрос о выборе местонахождения предприятия – Германия или Швейцария – был рассмотрен достаточно подробно.

Средства на текущие расходы молодого предпринимателя, по мнению специали-

стов CS, можно получить различными способами. Один из них обеспечивает более высокую доходность за счет диверсификации рисков, инвестиций в недвижимость и участия в капитале предприятий с общей долей в 25%.

Портфель. CS установил максимальный размер потерь в 7,0% в случае падения рынка. Доходность при этом может составить всего 4,8% годовых. Эффективность портфеля составит 31%.

При наименее благоприятном сценарии могут наблюдаться значительные колебания курсов валют и умеренные убытки на рынках сырья и ценных бумаг. Другие, хоть номинально и небольшие, убытки могут возникнуть в сфере акций частных компаний. Уравновесить ситуацию сможет прибыль от корпоративных облигаций и секьюритизированных активов. Вероятность того, что через пять лет портфель не будет нести никаких убытков, составляет, по расчетам CS, 99,1%.

В инвестиционное предложение был включен открытый фонд недвижимости Morgan Stanley, который еще летом значительно обесценился.

Обсуждалось также пенсионное обеспечение клиента, в связи с чем CS выступил с целым рядом предложений. Банк рекомендовал прямое страхование и обязательную выплату пенсии по старости и за выслугу лет. Хорошее предложение (хотя, чтобы его сделать, не требуется никаких специальных знаний).

В завершение презентации была представлена динамика развития всего капитала с учетом выплат для обеспечения средств к существованию, страховок и т.д.

Банк предоставил даже «стресс-тест», в котором определил, что может произойти, если зарплата молодого предпринимателя и ежемесячные выплаты из капитала снизятся. Это очень важная для клиента информация.

Тарифы. За управление капиталом банк ожидает получать all-in 0,9% плюс налог с оборота. При желании банк будет извещать клиента о размере kickbacks. Однако возврат kickbacks, так же как и единовременных комиссий, не предусмотрен. Это соответствует обычной деловой практике CS.

Мы приходим к выводу, что CS вновь сумел проявить себя как финансовое учреждение, которое придерживается комплексного подхода в решении проблем. Ни покупка предприятия, ни тот факт, что один из клиентов – иностранец, не вызвали у банка никаких осложнений. В этом CS и его стратегия управления капиталом снова на высоте!

ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ. У банка есть 13 филиалов в Берлине, Билефельде, Брауншвейге, Бремене, Дюссельдорфе, Франкфурте, Ганновере, Кельне, Мюнхене, Нюрнберге, Регенсбурге и Штутгарте, в которых работают 150 консультантов, вследствие чего можно сделать вывод, что этот немецкий дочерний филиал швейцарского банка – довольно крупное предприятие. Банк, судя по всему, получает хорошую прибыль. Однако независимо от того, где расположен филиал, прослеживается единство подхода к управлению капиталом клиентов.

Уровень подготовки консультантов постоянно растет благодаря всеобъемлющему обучению и повышению квалификации в Credit Suisse Business School и (или) других учебных заведениях.

Продукты. Около 5% клиентского портфеля составляют собственные продукты банка, что совсем неплохо. Однако клиент должен быть уверен в том, что он не платит банку слишком высоких комиссий. Это особенно важно, так как CS не возмещает клиентам ни единовременных комиссий за собственные продукты (фонды), ни комиссий, получаемых им самим за продажу чужих продуктов (kickbacks). В этом CS занимает обособленную позицию на рынке. Таким образом, ежегодные расходы клиента повышаются, будучи не совсем прозрачными для него. В этой связи можно отметить, что CS относится скорее к верхнему ценовому сегменту.

Performance. В 2008 году CS не смог избежать потерь при управлении активами своих клиентов (-34,65% в агрессивном портфеле). Однако, согласно данным за последние пять лет, банк находится в плюсе, что успокаивает. Консервативный клиентский портфель имеет доходность в среднем 2,17% годовых, надемся, что это за вычетом расходов. Агрессивный портфель имеет доходность примерно 8% годовых, однако при высоком риске потерь. Данные за последние шесть лет выглядят еще лучше.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Даже в CREDIT SUISSE Deutschland есть над чем поработать: в том, что касается продуктов и тарифов, транспарентность могла бы быть на более высоком уровне. Однако никто не идеален. CS работает над тем, чтобы поддерживать свой высокий уровень, и благодаря своим блестящим успехам снова занимает одно из первых мест в нашем рейтинге. При этом банк весьма уверенно отстаивает лидирующие позиции в нашем многолетнем «списке лучших».

ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ*

- Акционеры: 100% Credit Suisse AG, Цюрих
- Индивидуальные услуги по управлению капиталом: начиная с 2,5 млн евро
- Количество клиентов на одного управляющего капиталом: 30-50
- Страхование ответственности за убытки: да
на сумму: 5 млн евро

* Сведения, предоставленные компанией

УСЛУГИ*

- Самостоятельные первичные исследования: не проводятся
- Управление фондами / фондовые услуги
- Управление активами / ценными бумагами
- Управление капиталом

* Сведения, предоставленные компанией

ПРОДУКТЫ И ТАРИФЫ*

- Разработка собственных продуктов: да
- Доля собственных продуктов в клиентском портфеле: в настоящее время около 5%
- Возврат единовременных комиссий: нет
- Возврат kickbacks клиентам: нет
- Учет собственных административных расходов при оценке Performance: да
- Расчетный период: полгода
- Паушальный сбор за управление сбалансированным портфелем объемом более 3 млн евро: 1,25%

* Сведения, предоставленные компанией

■ LGT Bank (Schweiz) AG

Glärnischstraße 36
CH-8022 Zürich
www.lgt.com

«Целью нашего консультирования является поиск оптимального решения, соответствующего целям клиента, и его реализация. Высокая компетентность кадров, независимость, тактичность и понимание».

Звучит неплохо. Подобное банк LGT (его головной офис) продемонстрировал нам еще в предыдущем исследовании в Вадуце. Однако на этот раз наши требования изменились. И от этого банка мы ожидаем многого.

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ. Наш консультант «готов провести серьезную консультацию, чтобы прояснить конкретные пункты наших требований». Но когда мы непосредственно связались по телефону с нашим контактным лицом, то уже не были уверены, что именно почувствовали во время разговора: сдержанность или просто отсутствие интереса к нам.

На месте. Не стоит оценивать банк по внешнему виду здания. Внутри помещения очень маленькие, но как обставлены! Нам пришлось немного подождать консультанта, прежде чем он вошел в переговорную и присоединился к нам. «Чем могу служить?»

Итак, мы описали нашу ситуацию и круг вопросов, которые хотели бы обсудить. Наш консультант внимательно слушал, но интерес у него явно отсутствовал. Ответы на наши вопросы были очень короткими.

Консультация. «В основе наших услуг лежит индивидуальное обслуживание, осуществляемое Вашим персональным консультантом. По Вашему желанию он привлечет других экспертов LGT». Здесь, очевидно, речь идет о каком-то другом банке. Наш консультант, например, посоветовал обратиться к нашему собственному специалисту по налогам, который должен был выяснить, следует ли осуществить передачу денег через дарение или кредит.

Что касается вопросов страхования или помощи в поиске предприятия, то мы однозначно обратились не по адресу. Относительно последнего вопроса следует заметить, что наш консультант вообще отказался им заниматься. В завершение переговоров консультант сообщил нам, что LGT является чисто частным банком и вкладывает капиталы по «княжескому принципу». Что именно это должно озна-

чать, он не смог нам разъяснить. Ему было все равно, получит ли клиента он или OHG – дочерний банк LGT в Германии.

В конце встречи он заинтересовался личностью отца и сообщил, что если банк не получит соответствующие данные, то LGT в Швейцарии не будет заниматься дальнейшим консультированием.

ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ. LGT не предоставил данные ни об управляемом капитале, ни о количестве клиентов. В области управления капиталом LGT использует так называемый поведенческий подход, пытаясь предугадать поведение инвесторов и действовать в соответствии с этим.

Продукты. В области финансовых продуктов различные ниши и специфические сегменты рынка, которые должны учитываться с точки зрения более широкого распределения рисков, после структурированного отбора целенаправленно передаются внешним компаниям, управляющим капиталом. Банк стремится проводить собственную политику создания портфелей в условиях конкуренции. 20–30% собственных продуктов в портфелях клиентов – для швейцарского банка это довольно высокий показатель.

Тарифы. О ценообразовании в Швейцарии мы узнали немного. О тарифах для фондов нам предложили узнать из Фондового бюллетеня. Большое спасибо.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Об этом визите в Швейцарию мы лучше умолчим. Банк разочаровал нас!

ОЦЕНКА	
Консультирование:	12,8
Стратегия управления капиталом:	3,4
Транспарентность:	8,8
Итого баллов:	24,9
МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	
Ежегодный рейтинг ТОП-2010:	63
«Список лучших» (многолетний рейтинг):	–
+ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ / – НЕДОСТАТКИ	
+ Банк хорошо представлен на международном уровне	
+ Банк управляется самими владельцами	
+ Четко структурированный процесс	
– Равнодушный консультант	
– Неспособность проникнуться ситуацией клиента	

ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ*

- Акционеры: *LCT Group Foundation (100%)*
- Индивидуальные услуги по управлению капиталом: *сумма не имеет значения*
- Количество клиентов на одного консультанта: *зависит от клиентского сегмента*
- Страхование ответственности за убытки: *да*

* Сведения, предоставленные компанией

УСЛУГИ*

- Самостоятельные первичные исследования: *в глобальном масштабе – денежный рынок, облигации, акции, сырьевые рынки, хедж-фонды, Private Equity, непрямые инвестиции в недвижимость*
- Офшорное управление активами
- Управление активами / ценными бумагами
- Управление капиталом

* Сведения, предоставленные компанией

ПРОДУКТЫ И ТАРИФЫ*

- Разработка собственных продуктов: *да*
- Доля собственных продуктов в клиентском портфеле: *20–30%*
- Возврат единовременных комиссий: *частично*
- Возврат kickbacks клиентам: *частично*
- Учет собственных административных расходов при оценке Performance: *да*
- Расчетный период: *квартал*

* Сведения, предоставленные компанией