



Юрг Фурер,  
Елена Бергоми,  
Макс Котинг,  
Бруно Гизлер

108р

AQUILA & CO

# БАНКОВА ТАЙНА В ШВЕЙЦАРИЯ ДНЕС

Уважаема г-жо Бергоми, в това време на нестабилност на пазарите и криза в еврозоната, която поражда множество въпроси, една нова банка получава лиценз за дейност в Швейцария. Това е доста необичайно – бихтели ни разказали?

Икономическите кризи винаги поставят на изпитание връзката между финансовите съветници и техните клиенти. Кризата в еврозоната изисква от нас, консултантите, да отделяме повече време на клиента си. Същевременно тя е причина финансовите надзори на различните държави да налагат още по-сложни и по-строги регулатции за защита на инвеститора. Това са позитивни фактори, които работят в наша полза. Aquila вече е най-голямата платформа от независими финансови консултанти в Швейцария. Добавянето на банков лиценз идва като естествена стъпка в предоставянето на пълен набор от услуги, включително една солидна банкова платформа за клиентите, на които са необходими и попечителски услуги. Управителните органи на Aquila & Co смятат, че моментът е перфектен.

С какво Aquila & Co е различна от другите банки? Представлява ли тя предизвикателство за „старата гвардия“?

Aquila & Co е действително една уникална нова банка с много диференциран бизнес модел. Дейността на институцията е оптимизирана, за да предоставя на външните мениджъри на

И КАК ИЗГЛЕЖДАТ ОТНОШЕНИЯТА  
ФИНАСОВ СЪВЕТНИК-КЛИЕНТ,  
НАУЧАВАМЕ ОТ РАЗГОВОРА СИ С  
ЕЛЕНА БЕРГОМИ, НЕЗАВИСИМ ФИНАСОВ  
КОНСУЛТАНТ И АСЕТ-МЕНИДЖЪР

активи (и те от своя страна на клиентите си) една ефикасна банкова платформа за попечителски услуги и банкови операции. За нас е висш приоритет да елиминираме конфликта на интереси в полза на висококачествените банкови услуги. Няма да ни видите да налагаме продукти на клиентите, нито никога ще направим компромис с финансовата стабилност на Aquila, като приемем рискови транзакции. Нашият фокус и прозрачност на работа ни правят предизвикателство за „стария и стандартен модел на банкиране“. За разлика от мнозинството банки, в които текучеството на обслужващия персонал е много голямо и постоянно има реструктуриране на отделите, ние се стремим да обслужваме клиентите си в дългосрочен период, да им дадем стабилност в тези бурни времена на рецесия и в тежен най-добър интерес (естествено, в съответствие с правилата). Ние сме малка, но вече доказана от 10 години много добре функционираща платформа, на която не са и необходими големите приходи, нито рисковете на „старата гвардия“.

**Разкажете ни за нуждите на Вашите клиенти в текущата ситуация – какво ги съветвате и какво правите за тях?**

По мое мнение клиентите имат нужда от доверен партньор, който да е до тях години напред. Те търсят сигурност и местна банка с добра репутация и/или рейтинг. Клиентите станаха по-предпазливи и в това турболентно време имат нужда от добра диверсификация на своите активи. Предпочитанията им са насочени към активи с ниско ниво на риск. На първо място по важност сега се поставя запазването на капитала (също и от инфлация), а не високата доходност на вложението.

**Запазването на богатството за следващите поколения е предизвикателство за всички. Какво научихте в процеса на работа?**

Да, запазването на богатството за поколенията не е никак лесна работа, особено в настоящата икономическа среда и в динамичната ситуация, в която живеем. Това е наистина една много важна тема, която се нуждае от добра и ясна организация и структура. Клиентите търсят доверен и компетентен съветник, със сериозна и широка мрежа, който да е в състояние да адаптира техните постоянно променящи се нужди към най-подходящите и допустими решения, в съответствие със строгата регулаторна среда. За съжаление, тази тема е много трудна за дискутиране, особено с българските клиенти. Повечето от тях не искат да бъдат изправяни пред този въпрос и все още не са склонни да мислят по темата и да се подгответ за следващата стъпка. Мнозинството нямат план за наследяване, защото нямат ясна представа за това какво наистина искат и как ще предадат своето състояние на следващото поколение. В нашето съвремие, характерно с по-откритата и сложна семейна структура, е дори още по-важно да има налице добре дефиниран план за наследяване.

**Заможните хора, според едно скорошно изследване на Financial Times, търсят съвети за това как да дават парите си за благотворителност. Наблюдавате ли подобна тенденция и в Източна Европа?**

Това е много личен въпрос и често клиентите извършват своята благотворителност самостоятелно.

**Съществува мнение, че богатите хора използват частните банки, за да крият парите си и да избягват данъци. Бихте ли желали да коментирате това мнение? Това ли е основната причина те да имат „швейцарска банкова сметка“?**

Използването на частните банки в Швейцария за избягане на данъци не е актуално в дневно време нито като тема, нито като възможност. През последните пет години регулативите се измениха драматично, особено в Швейцария. Както всички знаем, Швейцария трябваше да се отвори неочеквано бързо към чужди страни и в много случаи тя бе принудена да свали банковата тайна, особено по отношение на данъчните въпроси. Трябва да се подчертава, че в тези новоналожени обстоятелства в последно време това не е банково решение, а решение на държавата, което банките и техните служители са длъжни да изпълняват и прилагат.

Като цяло обаче ще е неправилно банкирането в Швейцария да се свързва само с фразата, че се използва за „оптимизиране на данъци“. Швейцарското банкиране има множество преимущества благодарение на натрупания от столетия опит и традиции: висока компетентност на световните финансови пазари, възможност да се инвестира в най-различни валути и продукти (включително вече и в Китай), което е много голямо предимство от гледна точка на добрата и сигурна диверсификация; несравнимо качество на обслужването и специалисти, говорещи много езици. Нека също да не забравяме, че все още много държави се възползват от политическата стабилност на Швейцария (и стабилност на швейцарския франк) и съхраняват валутните и златните си резерви именно тук.

**Как банките в Швейцария реагират на политически мотивации на тиск от чуждестранни правителства?**

Това е много сложен въпрос, на който е трудно да се отговори само с няколко изречения. Много хора и клиенти все още не разбират как стоят нещата реално и че в повечето случаи не става въпрос само за решения на банките и техните акционери. В структурата на правителството има различни министерства, които взимат решенията и банките трябва да ги прилагат в съответствие с най-добрите политически интереси на Швейцария.

**Последните публикации в пресата ни изкушават да попитаме – съществува ли все още банковата тайна в Швейцария?**

Както вече отговорих по-горе, швейцарската банкова тайна, каквато е позната на публиката в миналото, вече не съществува в този си вид. Времената се менят динамично, а с тях и правилата, и процесите съответно във всеки един сектор на бизнеса. Натисът върху Швейцария през последните няколко години с усиливането на икономическата криза стана огромен и за съжаление швейцарските политици не са вече в състояние да му се противопоставят по конструктивен и суворен начин. Мисля, че никъде в света вече не съществува пълна банкова тайна – живеем в една нова глобализирана епоха на повече контрол и прозрачност. За жалост, личното пространство става все по-ограничено.

**Ако трябва Вие лично да търсите частен финансов консултант, как бихте го избрали? Какво ще търсите?**

Както споменах, преди всичко е необходимо той да е доверено лице с богат опит. За предпочитане е, както сочи практиката, да е независим от която и да е банка: в противен случай рискувам да имам банкер, който е принуден да служи предимно на интересите на своята банка, а не на монте. Не бих търсила човек, който е фокусиран единствено върху финансовите пазари и графиките, а по-скоро съветник с богат житейски опит, който вижда общата световна икономическа картина и ситуация. Това все още е доминиран от човешките отношения бизнес и аз бих искала да имам дългосрочна визия и дългосрочно партньорство. Моят финансов съветник трябва да бъде един вид „семеен лекар“. Всъщност това означава връщане обратно към старите традиции и ценности на частното банкиране, но разбира се съобразно новите правила и регулатии.



ЕЛЕНА БЕРГОМИ е независим финансов консултант и асесор-менеджър, базиран в Цюрих, Швейцария. Клиентите ѝ могат сами да избират с коя банки и в коя държава да оперират, като се възползват от богатата ѝ мрежа от контакти. Естествено, обслужването се извършва от Швейцария, в съответствие с наложените световни стандарти и правила, и така клиентът получава добро качество и компетентност на международните специалисти. Участието на г-жа Бергоми в платформата от независими консултанти на Aquila й помага да намери правилния баланс между бизнеса и семейните задължения. Благодарение на уроците, получени през годините в професионалния спорт, именно страстта ѝ към тениса и спортната дисциплина ѝ помагат да преминава през трудностите в живота и да успява да съчетава ролята на майка, съпруга и бизнес дама.