

Особенности национального банкинга. Особенности использования счетов в американских банках для ведения коммерческой деятельности.

Здравствуйтесь! Меня зовут Александр Алексеев. Я – управляющий партнер компании GSL Law & Consulting.

Популярность американских банков существенно упала за последние десять лет. Связано это, в том числе, с тем, что американские банки, открывающие счет или на оффшор, или на американские компании, постепенно уходили с российского рынка. В ходе нашей деятельности, начиная с 90-х годов, у нас собралась картотека из 120 иностранных банков, среди них американских банков, готовых к сотрудничеству, было не больше десятка. К примеру, швейцарских банков в этом списке около тридцати. Наш доклад посвящен тому, почему складывается такая ситуация.

Попытаемся классифицировать игроков на рынке.

Американские банки на российском рынке:

Крупные и крупнейшие:

- Citibank
- Wells Fargo
- Bank One
- Chase
- Morgan Stanley

Иностранные банки в США:

- ABN Amro
- HSBC
- CIBC

Мелкие и совсем крошечные:

[НАЛОГИ. ПРАВО. АУДИТ. КОНСАЛТИНГ](#)

- Commercial Bank of San Francisco
- North-West International Bank
- US Bank of Washington
- Bay Bank (AEA Bank)

Это те банки, которые соглашались открывать счета на российском рынке. Большинство из них (Wells Fargo, Chase, Morgan Stanley) готовы были идти на подобное для открытия инвестиционных счетов, а открытие расчетных счетов стало почти невозможным, особенно – в крупных банках, начиная со скандала с Bank of New York (1999 год). Этот случай поставил некую точку, существенно повысив пределы Due Diligence в отношении русских клиентов в крупных банках. А 11 сентября и последовавший за 11 сентября PATRIOT Act выгнали крупные банки с российского рынка, и остались либо иностранные банки, которые в отношении политики развития ориентируются на мнения своих европейских боссов, либо совсем мелкие, крошечные банки.

На нашей практике самый первый опыт столкновения с крупным банком, Citibank, был в апреле 1995 года, когда мы только начинали нашу оффшорную деятельность и нашли русскоязычного посредника в Нью-Йорке, у которого мы покупали американские компании. Он прислал нам предложение открывать счета в Citibank. Уже тогда в этом чувствовалось что-то настораживающее, а через несколько месяцев что-то заставило его сказать нам в телефонном разговоре: «Вы понимаете, каким образом я открываю счета в Citibank?». Мы ответили: «Да, мы понимаем и именно поэтому мы счета еще не открыли». Он открывал субсчета своего счета. Каково предложить клиенту открыть субсчет, где подписантом будет другой человек, наш эмигрант, которого мы на тот момент еще лично не знали, а знали по переписке всего несколько месяцев? Это опасно и очень тяжело. К счастью, и он тоже через какое-то время понял, что и ему опасно это делать и прекратил открывать счета. Тем не менее, Citibank открыл какое-то количество счетов русскоязычных клиентов еще до этого времени самостоятельно, когда еще не закончилась постсоветская эйфория и когда русские еще воспринимались в образе экономического врага. Уже тогда были случаи неадекватного поведения Citibank по отношению к русским клиентам, когда из-за отдельных случаев мошенничества русских хакеров с кредитными картами, были заблокированы счета всех русских клиентов. Идея распространить ответственность и последствия сразу на всех русских – это американская идея, с которой мы часто сталкивались в дальнейшем, не только в Citibank, но и в отношении других банков, не только в отношении банкиров, но и инкорпораторов. Все это вызывало настороженность и у нас, и у клиентов, все это приводило к тому, что меньше людей открывало подобные счета. Впоследствии Citibank вообще прекратил открывать счета, если только вы лично не приезжали в банк и не доказывали, что вы живете в данной стране, имеете вид на

жительство, гражданство и по всем параметрам приравниваетесь к американским гражданам. Такие варианты мы не рассматриваем.

Citibank впоследствии вообще ушел с рынка. Как банки рассуждают, выходя на зарубежный рынок? Выйти на зарубежный рынок возможно, открыв представительство для того, чтобы клиенты открывали счета в головном отделении. Это первый способ. Так, например, действуют какие-нибудь швейцарцы, которые, находясь здесь, предлагают открывать счета в Цюрихе и Женеве. Есть большое количество швейцарцев, которые не имеют здесь представительства, а просто приезжают и пытаются связываться с клиентами. Второй способ – открыть здесь местный банк. По этому пути пошел тот же Citibank, по тому же пути пошли и некоторые другие банки, в частности, Société Générale и UniCredit Bank. Есть банки, которые совмещают обе эти стратегии, они имеют и местный банк, и через представительство продолжают открывать счета у себя на родине. Так, например, поступает Райффайзен, который начал открывать счета в Вене еще до того, как банк появился здесь, а когда банк здесь появился, практика открытия счетов в Вене не прекратилась, а продолжается и существует параллельно. По этому же пути пошел UBS, который все время открывал счета через представительство, потом открыл здесь местный банк, а представительство осталось. Кстати говоря, дела у местного, российского, банка UBS пошли достаточно плохо – выбрали неудачное время, сам банк ориентировался на работу с крупным частным капиталом и, видимо, все, с кем они могли работать, уже работают с ними через Женеву, а здесь работать было не с кем. В ноябре прошлого года к нам приходили представители московского отделения UBS и предлагали временно депозиты в рублях с доходностью 40% годовых. Если посчитать, что было дальше, и посчитать процент, то получается как раз все разумно: за три месяца курс доллара подскочил и если переводить эту сумму в доллары и разделить 40% на четыре, подсчитать доходы за три месяца, то столько и получалось. Причем их предложение на 12 месяцев было значительно хуже, чем предложение на 3 месяца, там было 19%, а это сравнимо с теми предложениями, которые делаются у нас на рынке. Но мы отклонились от темы, вернемся к стратегиям.

Citibank выбрал вторую стратегию и открыл здесь российский банк, чтобы обслуживать российских клиентов. Очень часто бывает, когда мы пишем, например, из Лондона в Швейцарию о желании открывать счета, что нам отвечают: «Подождите, сейчас мы дадим наши координаты в Лондоне». То есть люди не всегда понимают задач по открытию счета именно за рубежом, вне своей страны.

Банки Wells Fargo, Bank One, Chase, Morgan Stanley в основном выбрали первую стратегию, но только в отношении инвестиционных счетов.

Были у нас случаи работы и с ABN Amro и HSBC в Америке, и именно эти банки в Америке специализировались на определенных нишах. Они открывали счета

специалистам и профессионалам финансового рынка. У них были разработаны тарифы специально под большое количество ежедневных операций.

CIBC – это канадский банк, у него было отделение в Нью-Йорке, и он вышел на российский рынок благодаря активности одного своего представителя, российского эмигранта, который на тот момент работал в CIBC, он объехал всех российских сервис-провайдеров и одно время там открывал счета. Предполагалось, что CIBC будет иметь инвестиционное отделение, но по своей определенной ограниченности бизнес-мышления этот представитель не устанавливал минимальных планок по среднемесячному остатку или минимальных требований по движению средств. Поэтому там быстро стали открываться расчетные счета. Когда этот представитель ушел из банка, банк поменял свою направленность, мы с этим банком перестали работать. С этим банком у нас связан случай, который иллюстрирует нечто другое, но давайте мы его все равно расскажем.

Мы открыли счет в банке CIBC, как мы часто делаем для того, чтобы проверить на себе работу наиболее популярных банков. После того, как мы проверили, мы поняли тонкости, особенности, тарифы банка, насколько адекватно нас воспринимают, сделали определенные выводы, которые используем в дальнейшем для формирования рекомендаций. И вот, когда мы «наигрались» с этим банком, мы закрывали там счет и переводили имевшиеся там средства (40 000 долларов) на свой же счет, но в другом банке, дав накануне инструкцию о переводе 40 000 долларов. На следующий день мы посмотрели, сколько пришло денег и увидели, что нам пришло 400 000. Вот ошибка в нашу пользу – дописали ноль и мы стали почти миллионерами. Мы даже скорее испугались, нежели обрадовались, потому что, зная неадекватность американцев, трудно было предположить, во что это может вылиться, и вдруг нас как-нибудь сделают виноватыми. К счастью, ничего страшного не произошло – в четыре часа, когда у них начался рабочий день, нам перезвонили, устроили конференц-связь с начальством, сказали, что нам ошибочно была переведена сумма, мы это подтвердили, пообещали подписать нужную бумагу и отдать ее в наш банк. Трудно предположить, что бы случилось, если бы мы отказались это сделать. Такой вот был прецедент и хорошо, что деньги переводились на наш счет. А если бы мы переводили третьему лицу, нашему агенту? Пусть даже проверенному, хорошему агенту – кредит в 400 000 мы бы десять лет отработывали. Ошибки бывают везде, так получилось, что столкнулись мы с подобной ошибкой именно в отношении американского банка.

Какие же банки были игроками на российском рынке? Ни Citibank, ни Morgan Stanley мы не можем назвать игроками, потому что этим банкам все-таки требовались случайные клиенты с определенной целевой нишей. Не очень длительное время они были на рынке и вовсе не до каждого посредника дошли. А вот активная работа, которая велась относительно длительное время, касалась четырех банков: Commercial Bank of San Francisco (он был одним из первых иностранных банков, появившихся на российском рынке), North-West

НАЛОГИ. ПРАВО. АУДИТ. КОНСАЛТИНГ