

ЛЕКАРСТВО ОТ ЖАДНОСТИ

УОЛЛ-СТРИТ В РУИНАХ, ЛОНДОНСКИЙ СИТИ ПУСТИЛ ТРЕЩИНУ, ПАРИЖ, ФРАНКФУРТ, ТОКИО И СИДНЕЙ ДРОЖАТ ОТ НАПРЯЖЕНИЯ – ТАКИМ МОГ БЫ ПОКАЗАТЬСЯ 2009 ГОД ЧЕЛОВЕКУ ИЗ 2007-ГО. И ТОЛЬКО В ТОЙ ЧАСТИ МИРА, НАД КОТОРОЙ НИКОГДА НЕ ЗАХОДИТ ПОЛУМЕСЯЦ, ВСЕ БОЛЕЕ-МЕНЕЕ СПОКОЙНО. ИСЛАМСКАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И PRIVATE BANKING ПРОШЛИ ПРОВЕРКУ КРИЗИСОМ. ОДНАКО АЛЬБЕРТО БРУНОНИ ВИДИТ ИХ ГЛАВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО В ДРУГОМ – СООТВЕТСТВУЮЩИЕ НОРМАМ ШАРИАТА ИНВЕСТИЦИИ ВСЕГДА СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫ.

Нашим сегодняшним проблемам примерно два десятка лет. Что-то нарушилось еще в середине 1980-х. Я начинал в 1980 году в Merrill Lynch, в те времена UBS имел строгое предписание ни при каких обстоятельствах не инвестировать во фьючерсы. А сегодня мы читаем в газетах, что UBS потерял десятки миллиардов на необеспеченных займах. За несколько лет ментальность поменялась даже в так называемых консервативных швейцарских банках. Я покинул Merrill Lynch в 1992 году. Мне казалось, что в том, как меняется финансовая система, есть что-то глубоко ошибочное. Для этого не надо становиться пророком, хватало наблюдений, как ведут себя компании и клиенты. Мне хотелось заниматься этичными инвестициями, инвестициями в устойчивое развитие. А поскольку я арабист, исламские финансы в конце концов оказались самым подходящим направлением.

ИСЛАМСКИЙ МАТЕРИАЛИЗМ

В исламских финансах, которые родились из торговли, все транзакции должны быть привязаны к чему-то материальному, к тому, что реально существует. Исламская концепция финансов предписывает не считать деньги товаром или предметом потребления. Это всего лишь возможность совершать транзакции. Динары, доллары и евро не обладают никакими индивидуальными свойствами per se. Их нельзя продавать и покупать ради извлечения прибыли.

Еще один важный принцип – разделение риска. Будучи финансистом, вы не имеете никаких преимуществ перед клиентом – теряет деньги он, теряете и вы. Кроме того, в исламской финансовой системе невозможны деривативы. Не существует ростовщичества. Нет понятия процентного дохода. Последние годы на Западе шел бесконечный процесс секьюритиза-

ции, в мусульманском мире подобное невозможно, потому что там нельзя продать кусочек бумаги, только настоящие материальные ценности.

При этом исламские банки остаются частью мировой финансовой системы, а значит, кризис отразился и на них. Но хотя они и понесли издержки, это были не зависящие от их деятельности расходы. Да, активы исламских банков потеряли в стоимости, но проблем с балансовыми отчетами у них не возникло.

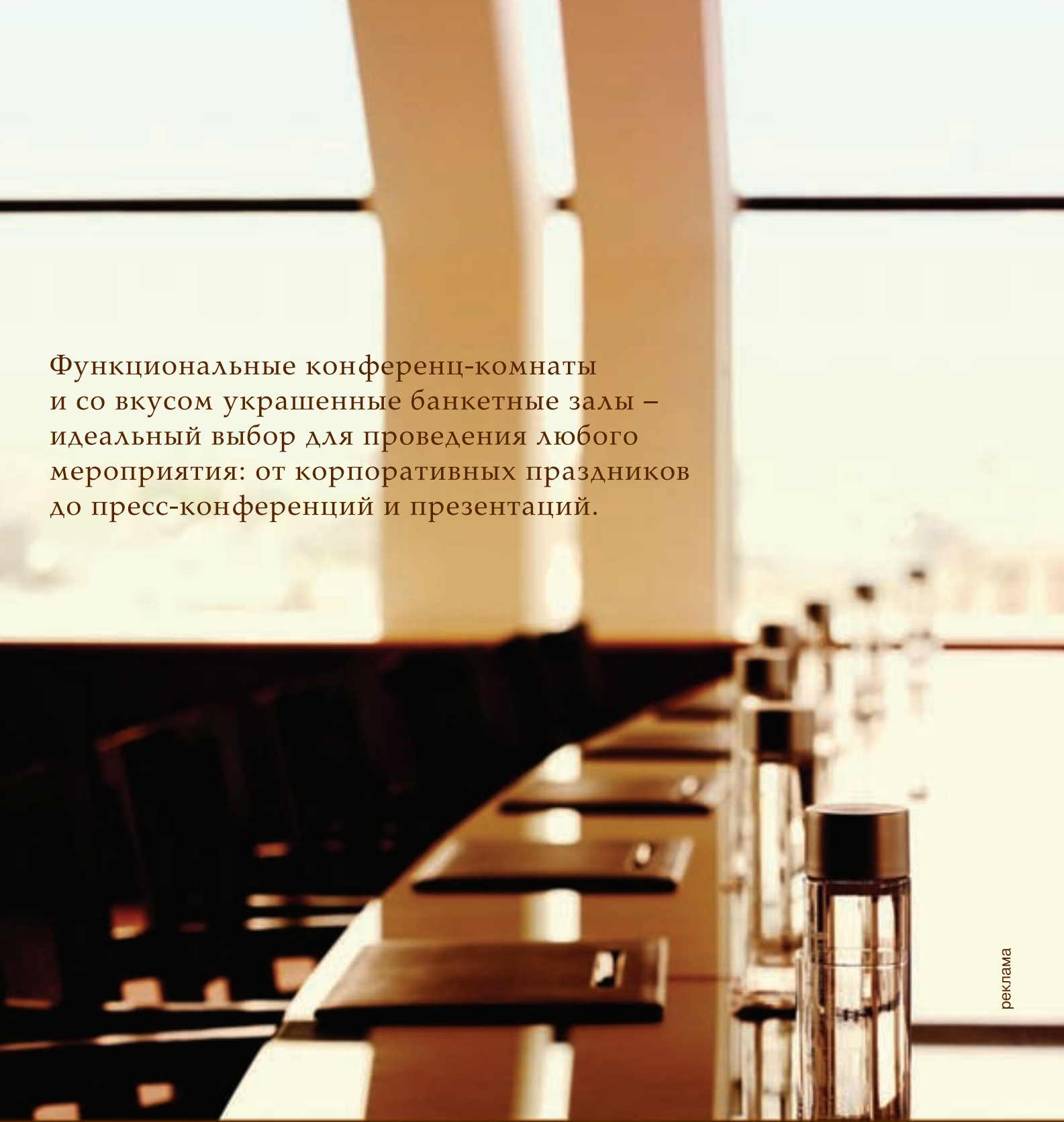
РАВНЕНИЕ НА ЕВРОПУ

Не существует детальных исследований по объему средств, циркулирующих в исламской финансовой системе. Многие банки, предоставляющие подобные услуги по системе «окон», просто не выделяют эти деньги в своей отчетности. Приблизительные оценки говорят примерно о триллионе долларов. Прогнозы на несколько ближайших лет увеличивают эту цифру в четыре раза.

Сегодня всемирным хабом для исламских финансов стал Лондон. Понятно, что это не Малайзия, не ОАЭ и не Саудовская Аравия, но мусульманских денег, работающих по законам шариата, здесь больше, чем в США, где эта система тоже бурно развивается. У британцев есть выражение level playing field of opportunity, оно означает равные условия. Конкурентная среда должна быть однородной. Ни в одном документе, которые издают Банк Англии или Министерство финансов, ни разу не было употреблено слово «исламский». Потому что их цель – не дать мусульманам какое-то преимущество, а только предоставить им возможность вести честную игру.

Не так давно парламент во Франции принял поправки в законодательство, позволяющие выпускать «облигации» Сукук. Интересно задаться вопросом, почему

Альберто Брунони (Alberto Brugnoni) – президент ASSAIF (Ассоциация развития альтернативных и финансовых инноваций).



Функциональные конференц-комнаты
и со вкусом украшенные банкетные залы –
идеальный выбор для проведения любого
мероприятия: от корпоративных праздников
до пресс-конференций и презентаций.

реклама

Продуманный до мельчайших
деталей сервис, творческий подход
и респектабельная атмосфера –
почувствуйте прикосновение Хаятт.

АРАРАТ ПАРК ХАЯТТ МОСКВА™

109012, МОСКВА, УЛИЦА НЕГЛИННАЯ, Д. 4
ТЕЛЕФОН +7 495 783 1234 ФАКС +7 495 783 1235
MOSCOW.PARK.HYATT.COM

французы оказались быстрее своих европейских соседей. Самое распространенное объяснение – количество мусульман в стране. Но мне кажется, что Париж просто наблюдает за Лондоном. Они видят, что новая отрасль способна генерировать деньги и быть источником роста. Само собой, французы не хотят отказываться от такой перспективы. Доклад об исламском финансировании, который Николя Саркози заказал год назад, четко обозначил потенциал – 100 млрд евро.

На мой взгляд, Россия, как страна, входящая в G-20 и постоянно расширяющая свое экономическое влияние, должна отнестись к вопросу исламских финансов со всей серьезностью. Причин для этого множество. Давние отношения с центральноазиатскими государствами – одна из них. Ведь Россия может иметь свою долю на этом рынке. Другая причина – мусульманское население самой России. Здесь живут 25–30 млн человек, исповедующих ислам. Такого высокого процента нет ни во Франции, ни в других странах Европы. И еще Россия богата природными ресурсами, а это один из основных компонентов, необходимых при создании исламских продуктов.

ДУХОВНАЯ БУХГАЛТЕРИЯ

Вопрос не в том, должны ли российские банки становиться исламскими, чтобы привлечь под свое управление больше активов, вопрос в том, учитывают ли они то обстоятельство, что их предложение не является полным. Нельзя не замечать, что огромное количество клиентов исламских банков – не мусульмане. Их просто устраивает простота и базовые принципы предлагаемых продуктов. Вера как таковая тут ни при чем.

Конечно, современная портфельная теория рассчитана на агностиков, а мусульман ни в коем случае нельзя считать таковыми. Выбирая между двумя инвестиционными возможностями с одинаковым уровнем риска, мусульманин, скорее всего, примет иррациональное решение и согласится не на высокую, а на низкую доходность, если при этом не будут нарушаться нормы шариата. Впрочем, иррациональным такое решение будет лишь с точки зрения портфельной теории.

У исламского private banking те же базовые процедуры, что и у традиционного. Аудит, экспертиза, оценка рисков – все это есть. Но основным рабочим инструментом в первом становятся контракты. Что касается распределения активов, то, как и в обычных финансах, все тут зависит от интересов клиента.

Небольшие отличия есть в технических вопросах, кадровом обеспечении, разработке новых продуктов. Но если вы дадите себе труд разобраться, сложностей не возникнет. Проблема в психологии. Вы привыкли делать некоторые вещи определенным образом, и заставить себя выполнять их совершенно иначе невозможно.

Обычный банковский бизнес состоит в том, чтобы дать деньги займы и вернуть их обратно с процентом независимо от того, как идут дела у клиента. В исламской финансовой системе необходимо взять на себя столько же риска, сколько берет клиент.

Существуют специальные шариатские комитеты, которые внимательно изучают вашу деятельность, а потом одобряют или не одобряют ее. Их интересует не простая, а духовная бухгалтерия, и слово комитета

имеет решающее значение. Ведь по большому счету разница заключается в том, что исламские банки предлагают продукты, соответствующие нормам шариата. А контракт – это мост между вашим желанием инвестировать и его легальным воплощением.

МЕСТНАЯ СПЕЦИФИКА

Private banking – это постоянное общение с клиентом. Но на Востоке, и особенно в арабском мире, вопрос коммуникации становится первостепенным. Личные отношения с клиентом превращаются в главный ресурс, которым вы располагаете, поэтому банкир или управляющий должен быть доступен буквально днем и ночью.

Работать в темное время суток совершенно нормально, особенно в месяц Рамадан. Это время поста, и световой день отдан чтению Корана, посещению мечети или благотворительности. К управлению деньгами люди могут вернуться только после захода солнца. Обычно это промежуток с 11 вечера и до 4 утра. Вдобавок в некоторых мусульманских странах воскресенье считается рабочим днем, а пятница – выходным. Конечно, чем богаче клиент, тем требовательнее он к своему менеджеру. У арабского миллионера и тем более миллиардера всегда есть выбор, чьи рекомендации принять к сведению. «Хайнет-мусульманин» прекрасно понимает, что вы, скорее всего, нуждаетесь в нем больше, чем он в вас, и пользуется своим преимуществом.

Быть может, принять некоторые вещи будет непросто. Например, самый популярный и даже укорененный в арабской культуре объект инвестиций – недвижимость. Во время кризиса многие банки в Заливе испытали серьезные трудности. Во-первых, доля подобных вложений выросла слишком сильно. Во-вторых, они передержали приобретенные активы. И все равно предпочтение отдается именно недвижимости. Следом за ней идет private equity. Акции непубличных компаний – это как раз та самая привязка к чему-то материальному, которая так необходима в исламских финансах. Спрос на них постоянно растет, пусть результаты и не всегда удовлетворительны. В конце концов, private equity не наука, а искусство.

На другом конце спектра популярности находятся хедж-фонды и структурированные продукты. Не так трудно создать фонд, соответствующий нормам шариата, но очень тяжело объяснить принцип его действия. Чем более сложный продукт вы предлагаете, чем выше в нем потенциал многовариантности, тем сложнее на него согласиться местным инвесторам. Решения принимаются в течение первых пяти минут, и если им не нравится то, что говорит менеджер, он просто потеряет их внимание. Конечно, клиент останется вежливым со своим консультантом, но будет легко заметить, что он играет с телефоном или спокойно отвечает на звонки. Это катастрофа.

Между западным и восточным человеком существует множество социокультурных различий. Их надо иметь в виду. Но с ними гораздо интереснее работать. Если жизнь – это бесконечное получение новых знаний, то такое перемещение из одного мира в другой делает этот процесс гораздо более интенсивным. И для людей достаточно гибких здесь открываются неожиданные возможности. ■

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

УПРАВЛЕНИЕ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ И PRIVATE BANKING: РОССИЯ И СНГ

13 - 14 апреля 2010

Мариотт Гранд Отель, Москва, Россия

СРЕДИ ТЕМ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Макроэкономическая ситуация и тенденции инвестирования (в глобальном контексте): возможности для управляющих частным капиталом клиентов из России и СНГ
- Индустрия private banking после кризиса и после атаки на институт банковской тайны
- Какие возможности представляет текущий климат? Новые игроки и конкуренция
- «Новые» и «старые» деньги
- Эволюция семейных офисов (Family offices) в России
- РИСК И ДОХОДНОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ (традиционные активы: акции, облигации; альтернативные активы: хедж-фонды, частные прямые инвестиции, недвижимость, предметы искусства, интеллектуальная собственность и др.)
- Как после кризиса поменялось отношение к риску?
- Развитые рынки или развивающиеся рынки? Сингапур - новое популярное направление для частных инвестиций из России?
- МАСТЕР-КЛАСС по юридическим и налоговым вопросам; сравнение стимулов в различных офшорных юрисдикциях. С участием ведущих экспертов по вопросам права, налогообложения, наследования, трастов
- Обслуживание стиля жизни VIP-клиентов

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВЫХ ФОРУМОВ ADAM SMITH CONFERENCES:

"Очень хороший охват важных тем. Конференция представляет ценность для нас"

Елена Коулман

Член совета, Директор направления продаж, Parex Asset Management

"Форум по фондам снабжает делегатов свежей информацией о самых последних тенденциях индустрии. А также дает ценную возможность встретиться лично с ключевыми фигурами, которые формируют эти тенденции"

Арен Алипян

Директор управления частными активами, УК «Альфа-Капитал»

"Конференция по фондам осветила наилучшие примеры из практики, а также возможности и трудности, с которыми сталкиваются участники рынка, и в то же время предоставила ценную возможность установить деловые контакты"

Джаганнадан Кантадай

Директор по управлению крупным частным капиталом, Citibank Russia

www.russianwealthmanagement.com

*скидка действительна для лиц, уже зарегистрировавших свое участие в конференции и/или семинарах. Любая из скидок предоставляется только на момент регистрации и не может быть совмещена с другими предложениями по скидкам. Все скидки подлежат дополнительному рассмотрению при регистрации.

на правах рекламы