

---

## ЗА КНИГАТА

---

Онова, което ме вдъхнови да напиша книгата „Как да изберем личен банкер“, е липсата на безпристрастна и обективна информация – а тя е безценна, когато ви се налага да изберете своя лична банка. Причината да я напиша е желанието ми да ви предам необходимите знания и те да ви помогнат да намерите най-подходящата за вас банка. Моята цел е да ви предоставя възможността да вникнете в света на частното банкиране. Това ще ви бъде интересно и ще ви разясни разнообразните продукти и услуги, които се предлагат днес от различните банки, занимаващи се с частно банкиране.

Книгата няма за цел да рекламира конкретна банка или да ви даде определен инвестиционен съвет. Макар че повечето банки *се стремят* да предлагат всички продукти и услуги, описани тук, на практика много малко от тях *могат* да ви ги предложат на едно-единствено място.

Някои от разделите в тази книга може да са ви познати, а други – съвсем нови за вас. Някои теми може да ви бъдат полезни точно в този момент, а други да са важни за вас в бъдеще при промяна в личен план. Това е и моята цел – да ви запозная с най-важните области, с които трябва да сте наясно не само когато избирате лична банка, но и когато градите взаимоотношенията си с една или няколко банки.

Всеки етап от живота е свързан с различни приоритети и според тях се променят банковите продукти и услуги, които използвате. Вие сте този, който може да реши от какво точно

се нуждаете сега и какво би могло да е важно за вас в бъдеще, но моята цел е да ви помогна да разберете всички онези неща, които зависят от вашите решения, и как личната банка може да ви помогне при всякакви обстоятелства.

Мислили ли сте някога какво ще стане, ако заживеете в друга страна, ако разширите или продадете бизнеса си, ако получите наследство, ако планирате разпределянето му? Какво би се случило при появата на внуци, при развод, смърт, банкрут, съдебни дела, ако решите да спестявате за образование, за грижи за възрастните ви родители или за пенсиониране? Може би планирате допълнителна кариера или живот на борда на яхта, имате специфични интереси, на които посвещавате свободното си време, или колекционирате предмети с художествена стойност, обмисляте да се сдобиеете с лозя или да се пенсионираните рано?

Ако вече сте установили взаимоотношения със своята лична банка, може би след като прочетете тази книга ще разберете, че има множество продукти и услуги, които са подходящи за вас, но вашата банка не ви ги е предлагала досега. Следващия път, когато си откриете сметка в банка, се уверете, че банката отговаря на личните ви нужди и цели. Все пак става въпрос за парите, които сте спечелили с много усилия. Заплащате на банките сериозни суми за услугите им и трябва да извлечете максимална полза от това.

Опитах се да избегна използването на специфична банкова терминология и да обясня нещата ясно, за да не се притеснявате, че са ви нужни финансови познания, преди да започнете да четете. Единственото изключение е главата, посветена на активната търговия, като допускам, че ако използвате тази услуга, вие вече притежавате известни познания за финансовия пазар и опит по отношение на продуктите.

След прочитането ще сте натрупали множество въпроси и идеи, които или ще ви помогнат да изберете подходящата

за вас лична банка, или ще направят взаимоотношенията ви с нея много по-ползотворни.

Високо ценя вашите реакции и коментари. Не се притеснявайте да ми пишете на е-мейл [petko@bahovski.com](mailto:petko@bahovski.com). Ще ви бъде дълбоко признателен, ако споделите какво мислите за книгата.

Благодаря ви, че избрахте книгата.

*Петко Баховски  
април 2014 г.  
Цюрих, Швейцария*

---

## ЗА АВТОРА

---

Получих бакалавърска степен по счетоводство и финанси в Лондонското училище по икономика (LSE<sup>1</sup>) и магистърска степен по международна икономика и финанси в университета „Брандайс“ в Бостън.

От 1994 г. до 1999 г. изграждах кариерата си в областта на банковото дело, работейки за „Америкън Експрес“, „Ай Ен Джи Банк“, „Беъринг Асет Мениджмънт“ и „Чейс Манхатън“.

От 1999 г. до 2008 г. работих за „Джей Пи Морган“, най-голямата банка в САЩ, като инвестиционен banker в Ню Йорк, Лондон, Хонконг и Сингапур. Отговарях за продажбата на финансови продукти на развиващите се пазари – Латинска Америка, Централна и Източна Европа и Азия. Пътувах интензивно в тези региони, за да се срещам с клиенти, използващи частно банкиране, клиенти на пенсионни фондове, застрахователни компании и мениджъри на фондове.

През 2008 г. се установих в Швейцария, където все още живея, за да стана експерт по частно банкиране.

От 2008 г. до 2012 г. ръководех екип от частни банкери в „Креди Сюис“, втората по големина швейцарска банка, предлагаща частно банкиране, и в „Коутс“, една от най-старите банки в света, занимаваща се с управление на активи. Акцентът на работата ми падаше върху Русия, Украйна и страните от

---

<sup>1</sup> Съкращението е от London School of Economics. – Б.пр.

ОНД (Общността на независимите държави), като се занимавах с обслужването на клиенти от тези страни.

В момента консултирам банки как да изградят стратегиите си за частно банкиране и предоставям консултантски услуги на клиенти по въпроси, свързани с частното банкиране.

Повече информация за мен можете да намерите на моята интернет страница [www.bahovski.com](http://www.bahovski.com).

---

## ПРЕДГОВОР

---

Представите за частното банкиране по света са най-различни. Някои офшорни банки са готови да приемат клиенти, които разполагат с поне 1 милион щатски долара под формата на банкови активи. В САЩ минималният праг може да достигне 5 милиона долара – за разлика от Европа, където той може да падне до 500 хиляди евро. В някои развиващи се пазари е възможно дори предлагащите частно банкиране банки да работят с клиенти, които разполагат само със 100 хиляди долара.

Тъй като мениджърите на активи осъзнаха, че богатите клиенти по принцип имат взаимоотношения с няколко банки, те започнаха да предлагат частно банкиране и на заможни клиенти (т.е. клиенти, които все пак нямат твърде много пари, но се смята, че ще увеличат богатството си в бъдеще). Тези клиенти разполагат с около 250 хиляди долара под формата на банкови активи. Много от услугите на частното банкиране, достъпни в миналото само за много богати клиенти, вече се предлагат на хора, които не е задължително да са милионери.

Днес банките, предлагащи частно банкиране, преосмислят своите модели за обслужване на клиентите, като се фокусират най-вече върху намирането на решения за клиента вместо върху продажбата на продукти. Те се концентрират най-вече върху идентифицирането на дългосрочните нужди на клиента вместо върху краткосрочните резултати от инвестициите.

Добрата новина за вас като клиент е, че днес банките, предлагащи частно банкиране, изразходват много повече средства, отколкото преди, за обучение на своите лични банкери, за да ги изградят като специалисти с добри познания, които разбират индивидуалните ви потребности и могат да ви обслужват като клиент на банката по възможно най-добрия начин.

Частното банкиране се променя и преминава през мащабна трансформация. Регулациите промениха из основи начина на работа на портфолио мениджърите. Въвеждат се нови правила за трансгранично и данъчно отчитане.

В резултат на това банките, предлагащи частно банкиране, бяха принудени да направят съществени промени, да изоставят някои пазари и клиенти или изцяло да затворят, както е случаят с най-старата швейцарска банка, която беше закрыта през 2013 г. За вас е важно как тези промени могат да повлияят върху вашата банка и до какво биха могли да доведат в бъдеще, за да предприемете своевременно мерки.

В същото време се променят и потребностите на клиентите. Днес гъвкавостта е много по-важна, отколкото преди, тъй като личното и семейното положение става все по-непредсказуемо. Нараства например броят на семействата с многонационално гражданство, чиито членове живеят на различни места. Навсякъде хората стават все по-мобилни и притежават активи на различни места по света. Разводите се увеличават. Тенденцията е да живеем по-дълго и да се пенсионираме по-късно.

Ролята на личния banker вече не е просто да осъществява контакт с клиента и да му представя извлечението от банката – той е доверен съветник, който разбира непрекъснато променящите се нужди на своите клиенти и може да им помогне с бизнеса, цялостното финансово планиране, сложната глобална среда, семейните въпроси, пенсионирането и планирането на наследството.

Изследването на „Маккинзи“ „Глобалното частно банкиране и управлението на богатството през 2013 г.“<sup>1</sup> прогнозира, че до 2016 г. приблизително 16 милиона милионери ще притежават около 80 трилиона долара финансови активи – с 30 процента повече, отколкото през 2013 г., и почти двойно повече в сравнение с годините непосредствено след кризата. Очаква се богатството на милионерите в развиващите се страни да нараства с около 13 процента годишно (в сравнение с ръста от 4,5 процента в развитите страни), което кара банките, предлагащи частно банкиране, да се насочат от развитите страни към развиващите се пазари. Банките наемат специалисти, които разбират културните специфики на клиентите, идващи от тези страни, говорят техния език и разбират потребностите им.

Частното банкиране е привлекателен бизнес за банката, даващ по-висока възвръщаемост на капитала в сравнение с която и да е банкова дейност, свързана с предоставянето на услуги. Поради това банките се стремят към бизнеса, свързан с управлението на активи, и се конкурират за пазарен дял. Банките ще продължат да търсят все по-иновативни начини, по които да обслужват растящия брой богати клиенти на частното банкиране.