

Петко Баховски

КАК ДА ИЗБЕРЕМ ЛИЧЕН БАНКЕР

София, 2015

Преводът е направен по изданието:

Petko Bahovski

HOW TO CHOOSE A PRIVATE BANK

First published in 2014

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на издателство „Изток-Запад“.

Copyright © 2014 by Petko Bahovski

© Ирина Казанджиева, превод, 2015

© Издателство „Изток-Запад“, 2015

ISBN 978-619-152-590-4

ПЕТКО БАХОВСКИ

КАК ДА ИЗБЕРЕМ ЛИЧЕН БАНКЕР

Превод от английски

Ирина Казанджиева

Редактор

Ани Бахчеванова



СЪДЪРЖАНИЕ

За книгата.....	7
За автора.....	10
Предговор	12
Най-важното накратко	15

РАЗДЕЛ 1

ЧАСТНОТО БАНКИРАНЕ ОТВЪН

1. Услуги.....	21
2. Сегментация на клиентите.....	25
3. Географско положение (юрисдикция)	31
4. Търговска марка (бренд).....	35
5. Вашият личен банкер.....	49
6. Информационни технологии.....	44
7. Намаляване на риска	49

РАЗДЕЛ 2

ЧАСТНОТО БАНКИРАНЕ ОТВЪТРЕ

8. Вашето лично и финансово положение	55
9. Инвестиционна стратегия	59
10. Инвестиционни специалисти.....	62
11. Продукти	66

12. Управление на портфейла.....	71
13. Доверително управление	75
14. Инвестиционни фондове.....	80
15. Активна търговия.....	87
16. Такси	93

ТРЕТИ РАЗДЕЛ

ВАШАТА ЛИЧНА БАНКА В ДЪЛГОСРОЧЕН ПЛАН

17. Финансиране срещу ценни книжа/ипотечно кредитиране	102
18. Планиране на наследството	107
19. Данъчно планиране.....	116
20. Офшорни зони и офшорни компании	120
21. Банкова тайна/конфиденциалност.....	125
22. Сложността на регулациите.....	130
23. Други продукти и услуги	136
24. Заключение: вие сте на ход.....	142
Вместо довиждане.....	146
Преглед на основните моменти в книгата	147
Бележки и източници.....	157

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 пенсиониранте 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. Ще ви бъде дълбоко признателен, ако споделите какво мислите за книгата.

Благодаря ви, че избрахте книгата.

*Петко Баховски
април 2014 г.
Цюрих, Швейцария*