



BUSINESS BOUTIQUE DMCC
Fortune Executive Tower , Cluster T, JLT, Dubai, UAE

☎ +971 4 836 78 88

✉ uae@uae-consulting.com

MAKSIM TSIAZHKIN | Managing Director

10 КРИТИЧНЫХ ОШИБОК ПРИ ОТКРЫТИИ СЧЕТА В ОАЭ



Ошибка 1

**Действовать по принципу:
моему другу или партнёру там счёт
открыли, значит, и мне откроют**

Часто предприниматели выбирают банк для открытия счёта, опираясь на рекомендации своих бизнес-партнёров и друзей. Призывом к действию служит фраза: “Мне открыли счёт за две недели”. В редких случаях срабатывает принцип везения. Но почему часто такие попытки не приводят к успеху?

Ответ: бизнес-партнёр или друг, скорее всего, имеют принципиально разные вводные данные на этапе запуска проекта по открытию счёта:

- Во-первых, вид деятельности и модель бизнеса. В то время как одни банки хорошо понимают принцип работы торговых компаний, другие хорошо ориентируются в отдельных сервисных отраслях. Тот же принцип работает и в отношении модели бизнеса. В каких-то банках сотрудники часто обрабатывают заявления от компаний, которые работают на маркетплейсах, и, как следствие, хорошо понимают, как устроен этот бизнес. В других приходится это объяснять, и успешность этого объяснения зависит от того, насколько хорошо и профессионально это делает заявитель. Разумеется, вероятность того, что у Вас с бизнес-партнёром или другом в точности одинаковый бизнес, крайне мала. То есть, возможно, с видом деятельности вашей компании и с её бизнес-моделью банк будет гораздо дольше разбираться.
- Во-вторых, на этапе предоставления необходимых документов для открытия счёта, собирается множество сопроводительной документации. Именно она в большей степени определяет степень вероятности открытия счёта в банке (это и резюме, и бизнес-план, и договоры с клиентами, и банковские выписки из конкретного банка с конкретным набором транзакций, и ещё целый ряд позиций). Сопроводительные документы вашего бизнес-партнёра или друга никогда не совпадут в точности, а значит, вероятность открытия счёта в конкретном предложенном банке не может быть предопределена.

Подбор банка должен производиться с учётом ваших бизнес-моделей, видов деятельности компании и сопроводительной документации, а не основываться на рекомендации вашего бизнес-партнёра или друга.



Ошибка 2

Не делать домашнюю работу до подачи документов в банк

Самый неправильный подход: собрать все документы, которые требует банк для открытия счёта (по списку), и “как есть” передать их в банк.

Данная ошибка, на самом деле, включает в себя множество мелких ошибок, которые допускаются до подачи документов. Например, резюме заявителя имеет пробелы (то есть в какие-то периоды не указано, где человек работал, или чем занимался) или то, чем занимался заявитель, никак не коррелирует с тем, чем будет заниматься компания, на которую открывается счёт. К тому же происходят ситуации, когда в предоставленной банковской выписке указан остаток в размере приближающемся к нулю. В то время, как в ОАЭ существуют требования к достаточно высоким остаткам на счетах, на основании такой выписки банк не сможет принять положительное решение, только если не будет обосновано происхождение средств, которые поступят для пополнения счёта. Иногда заявители некорректно переводят документы на английский, что искажает смысл. Эта проблема наиболее актуальна, когда подготавливается описание бизнеса заявителя. Ну, и вишенка на торте – это когда, просмотрев транзакции в выписке заявителя, банк заранее запрашивает комплект счетов, выставленных клиентам, и договоров с ними для анализа. Чаще всего комплект от заявителя напоминает папку с десятками неименованных файлов, среди которых перемешаны и счета, и договоры, при этом отражённые в банковских выписках транзакции никак не коррелируют с суммами в счетах или договорах (то есть без сопоставления в табличном виде транзакций со счетами и договорами, а также без корректно названных документов, разобраться в этом наборе сложно).

Для избежания подобной ошибки важно принять тот факт, что подача документов “как есть” – это весьма сомнительное мероприятие. В конце концов, важно открыть счёт не через шесть (6) месяцев, а хотя бы через один (1). Чем лучше технически подготовлен кейс для подачи, тем выше вероятность того, что счет откроют, как можно быстрее и со стороны банка не поступит множество уточняющих вопросов.



Ошибка 3

Переносить свой опыт открытия счетов в родной юрисдикции на ОАЭ

Крайне часто приходится сталкиваться с тем, что предприниматели ошибочно полагают, что если на родине счета быстро открываются, то это также происходит и в Арабских Эмиратах. Действительно, это возможно осуществить достаточно быстро, если вы гражданин ОАЭ, и на порядок быстрее, если Вы резидент страны с хорошей кредитной историей и релевантным местным опытом. Иными словами, когда для открытия счёта в банке приходит обладатель резидентской визы ОАЭ, который живёт в стране более 10 лет, активно ведёт бизнес и пользуется счетами в стране, имеет хорошую кредитную историю, и в целом как на ладони для местных регуляторов, это не вызывает столько вопросов, сколько предприниматель, которому нужно доказать свою экспертность, наличие средств и их происхождение вовсе.

Общая рекомендация – не строить ожиданий. В зависимости от того, насколько хорошо и профессионально вы подготовите документы, а также заблаговременно продумаете место регистрации компании, её вид деятельности и прочие аспекты, открытие счёта на компанию займёт в среднем от одного (1) до четырёх (4) месяцев. При хорошей подготовке и крайне оперативных ответах банку сроки сократятся до 1–1.5 месяцев.





Ошибка 4

Разрабатывать сайт компании после подачи документов в банк на открытие счёта

Сложно представить себе компании в современном мире, которым не нужны веб-сайты для своей деятельности. Именно из такой позиции исходит и банк. Что, как не сайт компании может подтвердить намерение в отношении ведения бизнеса и подтвердить то, чем планирует заниматься организация? Разумеется, наличие сайта не является ключевым фактором при открытии счёта, как и не гарантирует банку на 100% открытость заявителя, но точно добавляет положительную характеристику кейсу при его рассмотрении банком.

Если вам и так нужен сайт для своей деятельности, делайте его до того, как подавать документы на открытие счёта. Помимо этого, по возможности добавьте на него расширенное описание, опубликуйте сообщение от себя, как от собственника, и прикрепите свою фотографию. Всё это добавит весомости вашему комплекту документов.





Ошибка 5

Верить до конца, что с твоей выпиской всё в порядке

Как это принято во всём мире, важной составляющей при открытии счёта в банке является подтверждение источника происхождения средств путем предоставления банковской выписки. Однако здесь есть некоторые нюансы. **Большое количество депозитов наличными, непонятные для банка переводы со счёта на счёт или между собственными множественными счетами,** частая конвертация валют – всё это вызывает такое же большое количество вопросов со стороны банка, как и остаток в выписке близкий к нулю.

Каким неорганизованным вы бы ни были в отношении пользования вашим счётом, нужно помнить о важности корректно вести финансы, чтобы иметь возможность без лишних мучений открыть счёт в иностранном банке.

Отсюда важно помнить, что наличие определённого количества средств на счёте, с которого предоставляется выписка, не является самим по себе ключом к открытию счёта. Всё движение средств по счёту должно точно так же быть прозрачным и максимально понятным. Таким образом, можно вновь очень сильно сократить сроки на принятие банком положительного решения об открытии счёта.



Ошибка 6

Указывать в первую очередь только иностранных покупателей и поставщиков при формировании пакета документов

При подаче документов в банк на открытие счёта заявитель заполняет специальную банковскую форму. Один из пунктов этой формы просит указать будущих поставщиков и покупателей компании. Само по себе это требование часто приводит заявителя в смятение. “Как так? Я же ещё счёт не открыл и не могу вести бизнес, а меня просят уже клиентов обозначить?” Здесь важно отметить, что закон не запрещает вам вести взаиморасчёт наличными средствами (то есть открытие счёта в банке на первом этапе не является ни требованием, ни необходимостью). Технически уже без счёта вы можете начать вести свою предпринимательскую деятельность. Точно так же банк руководствуется следующей логикой: если вы зарегистрировали компанию, значит, вы уже оценили спрос и нашли потенциальных клиентов, с которыми могли уже начать работать. Поэтому можете предоставить их данные для сверки.

Банку важно оценить причину, по которой вы приняли решение зарегистрировать компанию именно в ОАЭ. Один из факторов, который принимается в расчёт, это как раз наличие клиентов и поставщиков/провайдеров из Эмиратов. Если у вас подготовлен уже широкий перечень клиентов и поставщиков, которых вы можете продемонстрировать банку, настоятельно рекомендуем указать в “первых рядах” клиентов и поставщиков/провайдеров из ОАЭ.



Ошибка 7

Полагаться на то, что все разрешится самостоятельно

Одну из самых страшных ошибок, которую можно допустить, это надеяться, что если документы в банк поданы, то дело сделано и остаётся только ждать заветных реквизитов. К сожалению, это не так.

Мы неоднократно сталкивались на практике со случаями, когда банк пытается связываться с заявителем после получения документов по электронной почте или телефону, а заявитель выходит на связь спустя несколько недель. В связи с этим, крайне важно находиться на связи, ведь от скорости коммуникации зависит и скорость открытия счёта.

Кроме того, после подачи документов, спустя неделю или ранее, банк возвращается с дополнительными вопросами, а также часто также запрашивает дополнительные документы, которые часто приходится переводить на английский язык. Чем оперативнее банку приходит ответ от заявителя, тем ближе открытие счёта для компании.

Так или иначе, пассивный режим ожидания точно не приведёт к успеху, а в случае задержек при обратной связи, может и вовсе сказаться крайне негативно. Держите под рукой телефон и регулярно проверяйте электронную почту.





Ошибка 8

“Я что, должен сказать, где ключи от сейфа лежат?” или отказ в предоставлении информации на каком-либо из этапов проверки (комплаенса) банком

Как было уже сказано выше, спустя неделю или ранее, после подачи пакета документов на открытие счёта, банк запускает проверку заявителя и его документов. Именно на данном этапе поступают вопросы от банка, относящиеся к источнику дохода, профессиональному прошлому заявителя, клиентам, транзакциям в банковской выписке и др. Если ответы на поставленные вопросы не помогают в полной мере понять деятельность компании и её намерения, банк будет возвращаться со всё более детальными вопросами, вплоть до вопросов в стиле “Кем вам приходится человек, который отправил вам банковский перевод вечером в среду. Докажите эту связь”. Или “На что вы потратили 150 долларов 23 сентября 2022 года?”

Важно понимать, что сотрудники банка имеют полное право задавать столько вопросов, сколько потребуется для того, чтобы банку было выгодно принять решение об открытии счёта на вашу компанию.

И здесь есть два пути: сдаться или с пониманием дела идти до конца, при этом оперативно, открыто и детально отвечая на все вопросы.



Ошибка 9

Корпоративные и личные изменения на этапе рассмотрения банком заявления на открытие счёта

В то время, когда открытие банковского счёта само по себе является заданием со звёздочкой, вносить какие-либо изменения в структуру компании или менять гражданство заявителя в процессе, будет не самым рациональным решением. Крайне важно любые изменения подобного характера произвести либо до подачи документов на открытие счёта, либо уже после того, как он будет успешно открыт.

Когда заявитель в момент работы над открытием счёта решает добавить вид деятельности, поменять визу сотрудника на визу инвестора, назначить нового менеджера или вовсе получить визу резидента ОАЭ на свой второй паспорт какого-то другого государства, процесс открытия счёта на компанию приостанавливается. Остаётся только через некоторое время подать документы заново, но уже в том виде, в котором они находятся после внесённых изменений.

Хорошо продумайте все предстоящие изменения и отложите их до тех пор, пока счёт не будет открыт. Или реализуйте все необходимые планы по внесению правок до подачи документов в банк. Это не позволит “застрять” на полпути к цели.



Ошибка 10

Получить отказ в открытии счёта и без остановки пытаться открыть его в других банках, получая такие же отказы

Какой бы простой ни казалась задача по открытию корпоративного счёта, она может быть намного сложнее, чем можно было предположить на первый взгляд.

Иногда ввиду плохой подготовки кейса, заявление на открытие счёта отклоняется, и заявитель в попытке хоть как-то решить этот вопрос, начинает обращаться во все банки подряд.

Прежде всего, важно проанализировать, какие вопросы задавал банк, который отказал в открытии счёта. Чаще всего в этих же вопросах кроется и ответ на причину отказа в открытии счёта. Только после того, как вы разобрались с ошибками и скорректировали порядок действий, можно продолжать работу с другими банками.

Важно помнить, что полученный отказ в открытии счёта не всегда позволяет повторно подать заявление в тот же банк. Поэтому подходите к этому делу с максимальной ответственностью, так как второй попытки в этом же банке у Вас может больше не быть.





Если Вы хотите понять истинные причины неудач с открытием счёта на компанию, записывайтесь на консультацию к нашим специалистам.

Если Вам нужна полная поддержка с открытием счёта под ключ – это тоже к нам.

Почему мы знаем о банковских счетах гораздо больше, чем все остальные:

- 🌀 Мы работаем со всеми банками в ОАЭ, и это не 2 или 3 банка.
- 🌀 Мы лично обслуживались в более чем 6-ти банках ОАЭ, а на текущий момент активно на постоянной основе работаем с 3-мя из них, поэтому мы, в том числе, хорошо знакомы с особенностями работы интернет-банкинга и разработали множество инструкций по его использованию для клиентов.
- 🌀 Каждый месяц мы собираем от всех наших Клиентов обратную связь о работе с банками. Так, мы узнаем текущее положение дел в банках: с платежами из каких стран есть сложности, какие новые продукты появились и прочее.
- 🌀 На основании трендов и информации от Клиентов мы можем заключать о тех или иных тенденциях в определённых банках.
- 🌀 Самое важное: мы плотно общаемся с профессионалами из банковской сферы.



О БИЗНЕС БУТИКЕ

Бизнес Бутик – многопрофильный семейный офис с опытом работы в Дубае более 6 лет и командой, состоящей из 30+ высококвалифицированных специалистов, говорящих на русском, английском и других языках.



Признаны одной из
«ТОП-100 КОМПАНИЙ ДУБАЯ»



Удостоены РЕЙТИНГА «А»
от Департамента экономического
развития Дубая



Мы трижды получили награду
«ЛУЧШИЕ БИЗНЕС КОНСУЛЬТАНТЫ»
в 2021, 2020, 2018 годах



Неоднократно награждены званием
«TOP CONSULTANT AWARD WINNER»
от свободной экономической зоны DMCC,
которая признана несколько лет подряд лучшей фри-зоной

ОБ УСЛУГАХ БИЗНЕС БУТИКА

Мы оказываем поддержку нашим клиентам по следующим направлениям:

- 🌀 Релокация бизнеса и семей в ОАЭ
- 🌀 Регистрация всех типов юридических лиц в ОАЭ во всех Эмиратах
- 🌀 Оформление всех типов виз резидента в ОАЭ: через владение компанией и недвижимостью, через трудоустройство (для сотрудников), для членов семьи и прислуги, для лиц 65+, для удаленной работы Visa Work Remotely, для фрилансеров
- 🌀 Поддержка в вопросах открытия счетов (личных и корпоративных)
- 🌀 Бухгалтерское сопровождение и полное администрирование компаний
- 🌀 Комплексное консультирование (проведение консультаций) по вопросам ведения бизнеса в ОАЭ
- 🌀 Составление пояснительных записок (напр. Порядок импорта определенной продукции, организации определенного типа производства, регулирование криптовалют в ОАЭ) и дорожных карт
- 🌀 Поддержка с получением сертификата налогового резидента для физического и юридического лица
- 🌀 Широкий спектр бизнес-услуг для предпринимателей и инвесторов (конвертация / заверение документов и др.)
- 🌀 Поддержка с арендой / покупкой недвижимости через нашу собственную вторую компанию – Elite & Luxury Real Estate (dubai-realty.com)