

Мы поможем найти золотую середину

«Даже с учетом всех коллизий современной экономики в ближайшие годы сегмент *private banking* будет демонстрировать устойчивый рост», — уверен Владимир Иванов, руководитель дирекции по управлению частным капиталом банка Citadele.

— Насколько в Украине востребована услуга *private banking*?

— Украина относится к числу стран с интенсивно развивающейся экономикой, а в этом случае существует стойкая тенденция увеличения числа владельцев крупного капитала. Большой капитал требует к себе особого отношения и определенных профессиональных навыков, поскольку возникает масса вопросов о его сохранении, целесообразном и разумном использовании. Эти реалии дают основание утверждать, что в Украине спрос на услуги *private banking* будет только возрастать. При этом параллельно с расширением бизнеса обязательно будут расти и запросы клиентов как к диапазону предлагаемых услуг, так и к качеству оказываемого сервиса. Банки, работающие в этом сегменте, должны быть чрезвычайно чувствительными к малейшим изменениям потребностей рынка и притязаниям своих клиентов, а также учитывать не только мировые тенденции, но и местную специфику.

— В портрете украинского клиента *private banking* существуют специфические черты?

— Да, украинские клиенты, так же как и клиенты из России, Казахстана, Латвии и других стран с постсоветской экономикой, заметно отличаются от западных потребителей услуг *private banking*. Западноевропейские владельцы крупных состояний, как правило, являются богатыми людьми уже не в первом поколении и к своим финансам в большинстве случаев достаточно консервативно. Наши же клиенты более активны и азартны; эти люди в основном сделали свои состояния и себя сами. Они по-прежнему активно вовлечены в бизнес. Поэтому ценят комплексные решения и технологичность. Кроме того, наш *private banking*, в отличие от западного, в большей степени тяготеет ко всем внешним признакам эксклюзивности.

— Есть ли различия между услугами *private banking* в Украине и за рубежом? В чем они состоят?

— По своей сути понятие *private banking* трансграничное, но, безусловно, отличия существуют. Сильной стороной местных банков, оказывающих услуги *private banking* согражданам, является глубокое понимание реалий своих стран, методов ведения бизнеса и особенностей взаимодействия с госструктурами; между финучреждением и клиентом есть, так сказать, душевная близость. С этим же связаны и некоторые риски, в том числе зачастую остаются открытыми вопросы конфиденциальности. Западные банки, в силу своей удаленности, этих рисков лишены, но, в свою очередь, для потенциальных клиентов из нашего пространства и они имеют ряд неудобств. Это и определенная чопорность в отношениях, и более высокий имущественный порог входа, и более жесткие ограничения видов деятельности. Нам кажется, что балтийские банки как раз обладают преимуществами первых и лишены недостатков вторых.

— Какова специфика услуги *private banking* в Citadele? Что особенного ваш банк предлагает своим клиентам?

— Для клиентов из стран СНГ мы в своем роде являемся золотой серединой. Я бы сказал, что наша отличительная черта — это способность объединять традиции классического *private banking* старой Европы с реалиями и динамичностью современной бизнес-среды наших стран. В этом смысле у Citadele определенно существует ряд преимуществ перед нашими коллегами из традиционных центров услуг *private banking*, таких как Швейцария и Лихтенштейн. Тому есть, конечно, много причин, о них мы не раз уже говорили: это и отсутствие языкового барьера, и понимание менталитета, и устоявшиеся за десятилетия бизнес-контакты и личные отношения. Но вместе с тем мы являемся универсальным банком, полностью



интегрированным в европейскую финансовую систему. Поэтому, кроме линейки более-менее стандартных банковских предложений и так называемого *life style менеджмента* и консьерж-сервиса, мы также можем предложить клиентам и другие продукты.

Исторически у нас всегда был очень сильный инвестиционный блок. И мы по праву можем гордиться высоким уровнем профессионализма наших специалистов по управлению инвестиционными портфелями. Недавно к этим стандартным продуктам добавилась еще услуга оказания помощи в получении вида на жительство в Латвии. Изменения в законодательстве Латвийской Республики дают такую возможность в случае инвестирования в бизнес или приобретения недвижимости в нашей стране. Мы считаем Латвию страной очень комфортной для проживания, поэтому нашим банком для иностранных граждан были разработаны специальные предложения для ипотечного кредитования на очень дружественных условиях. По данным Управления по делам гражданства и миграции, правом получения вида на жительство воспользовались

Отличительная черта Citadele — это способность объединять традиции классического *private banking* старой Европы с реалиями и динамичностью современной бизнес-среды наших стран

уже около 1700 граждан стран СНГ. Это, как правило, весьма состоятельные люди, общий капитал которых измеряется миллиардами евро. Эти цифры говорят об устойчивом росте интереса к этому направлению. Ведь получив вид на жительство, наши клиенты одновременно получают не только возможность свободного передвижения в шенгенской зоне, но и доступ к более широкому спектру финансовых продуктов и большие возможности ведения легитимного бизнеса в Европе.

— Как кризис повлиял на отношение потребителей к *private banking*? Верно ли утверждение, что *private banking* переориентировался с приумножения сбережений на их сохранение?

— Я готов согласиться с этим утверждением. Кризис многое изменил и расставил по местам. Предприниматели стали относиться к такому понятию, как риск, прагматичнее. Основными задачами сегодня стали оптимизация расходов, диверсификация рисков, использование финансовых инструментов не только для увеличения капитала, но и для его сохранения. Пришло понимание, что процесс управления капиталом, как и многое другое в этом мире, лучше всего поручить профессионалам, тем, кто изо дня в день годами, используя весь полученный опыт и образование, делают все, чтобы сохранить и приумножить в любых рыночных условиях вложенные средства своих клиентов. Сегодня, несмотря на некоторую настороженность в ожидании дальнейшего развития мировых экономических процессов, услуги *private banking* переживают настоящий бум интереса и становятся все более привычным атрибутом современной жизни. Я уверен, что даже с учетом всех коллизий современной экономики в ближайшие годы сегмент *private banking* будет демонстрировать устойчивый рост. ■