



Наличие надежного и компетентного финансового партнера в Европе является большим плюсом для любого предпринимателя из России и стран СНГ. О преимуществах прибалтийского банкинга рассказывает руководитель Дирекции управления частным капиталом банка Citadele **Владимир Иванов.**

Прибалтийская цитадель на финансовом рынке

Ваш банк был организован только в прошлом году. Трудно было начинать этот бизнес?

Начинать новое дело всегда непросто. Но нам повезло: мы начинали не с нуля. Банк Citadele стал правопреемником Paragx banka, который очень хорошо известен на постсоветском пространстве. Поэтому мы изначально опирались на его многолетний опыт и наработки. Однако нам пришлось потрудиться, чтобы вновь завоевать доверие наших клиентов. Судя по тому, что за первый год работы их количество увеличилось, могу сказать, старт получился вполне успешным. С 1 августа прошлого года, со дня начала нашей деятельности, темп прироста клиентов только в нашей дирекции превысил 10%. Начало бизнеса — это самый сложный период, но, несмотря на трудности становления, мы сохранили свои позиции и по-прежнему входим в пятерку ведущих банков Латвии.

В странах СНГ термин «латвийский банкинг» уже давно стал настоящим брендом, не менее популярным, чем, скажем, «рижский бальзам» или «латвийские шпроты». Почему? Что так привлекает клиентов из разных стран?

Все просто: мы говорим с клиентами на одном языке — во всех смыслах. Пусть банально, но это правда. Нас связывает с клиентами общая история, менталитет, культура, традиции. Сегодня люди, как правило, много путешествуют, без проблем понимают иностранную речь, однако со своим банкиром они предпочитают общаться все же на родном языке. К тому же клиентов из СНГ привлекает наша географическая приближенность, совпадение временных зон. Это очень важный фактор.

Еще одна причина популярности — технологичность латвийского банкинга и высокопрофессиональный банковский персонал. Латвия исторически славилась наукоемкими производствами, использованием новейших технологий, высоким профессионализмом сотрудников. Эта традиция сохранилась и получила стремительное развитие в одной из основных отраслей латвийского рынка — финансовой. Латвийский банкинг сегодня — это самые современные системы удаленного управления финансовыми потоками, интернет-банк, SMS-банк, онлайн-трейдинговые и информационные платформы. Для сравнения: в Латвии сейчас проживает около 2 млн жителей, при этом

зарегистрировано почти столько же пользователей интернет-банка, а количество платежных карт достигает почти 2,5 млн. Все это показатель общего уровня развития банковского дела.

Ну и, конечно же, цена. Стоимость банковских услуг для иностранных клиентов в Латвии гораздо ниже, чем во многих западных странах, а в соотношении «цена — качество» мы превосходим большинство из них. Понятно, что это не ключевой фактор для состоятельного клиента, но это все равно очень важное преимущество.

Какие услуги ваш банк предлагает клиентам из СНГ?

Самый широкий спектр услуг, начиная с традиционных — счет, карта, депозит. Специалисты банка Citadele постоянно разрабатывают новые предложения, новые модели инвестиционных вложений, виды накоплений, схемы налогового планирования. Мы стремимся всегда соответствовать требованиям своих клиентов.

Насколько латвийская банковская система заинтересована в обслуживании международных клиентов?

Очень заинтересована. Наше географическое положение — между Россией, СНГ и странами Западной Европы — это наше преимущество. Мы стремимся максимально его использовать, и финансовая индустрия тоже вовлечена в этот процесс. Фактически в данном случае речь идет о транзите финансов, об экспорте интеллекта, опыта, знаний, профессионализма. Если клиенты из СНГ готовы покупать у нас этот «товар», то с нашей стороны было бы неразумным отказываться от его производства и продажи. Тем более что этот ресурс не только возобновляем, но и неисчерпаем. К тому же мой личный опыт показывает, что жителям стран СНГ очень нравится приезжать к нам в Латвию, отдыхать у нас, общаться, работать с нами. А нам нравится быть гостеприимными и полезными. Нормальные взаимоотношения на уровне простых людей — вот, что будет двигать развитие любых процессов, как политических, так и экономических. И важно не оказаться в стороне от этого движения, независимо от того, насколько молод или уже состоятелен ваш бизнес.