

СТРАТЕГИЯ

Восток — дело важное

С началом августа завершилось разделение *Parex banka*, и его клиенты были переведены в *Citadele banka*. Среди них и клиенты — нерезиденты из стран, наших восточных соседей. Как они восприняли перемены, какова стратегия нового банка на Востоке и какие новинки им уже предложены? Об этом в беседе с „&” рассказал Роберт ИДЕЛСОНС, руководитель дирекции по управлению частным капиталом *Citadele banka*.

20 месяцев спустя

— Как отнеслись ваши восточные клиенты к разделу *Parex banka*?

— Если вернуться в декабрь 2008 года, то общее мнение на тот момент было однозначное — банк с ограничениями долго жить не сможет. Однако мы беседуем с вами через двадцать месяцев, ограничения сняты, все происходит, банк работает. В целом россияне очень позитивно реагируют на все те изменения, которые происходят нынешним летом в банке. После первого августа многие звонили и поздравляли с началом работы нового банка.

— В чем причина такого отношения клиентов?

— Имеется рациональное и эмоциональное объяснение. Первое связано с качеством наших услуг, которые находятся на очень высоком уровне как в плане технологическом, так и в плане наших специалистов. Второе — с тем, что *Parex* один из старейших банков, который начал свою работу на территории бывшего Советского Союза. Он был пионером в сфере *private banking* для людей из этого региона. Вполне естественно, что у тех, кто долгие годы был связан с *Parex*, его проблемы вызывали печаль.

И то, что все разрешилось благополучно и в результате появилась Цитадель (*Citadele*), воспринимается людьми в позитивном ключе даже среди тех, кто не имеет счетов в нашем банке и наблюдает за этим процессом со стороны. Считаю, что и новое имя выбрано довольно удачно. Оно нормально звучит на русском языке. Да и для всех других рынков бренд *Citadele* хорош.

— Если ли какие-то особенности ребрендинга на восточном рынке?

— Да, в этом регионе мы не хотим сразу отходить от бренда *Parex* и используем лозунг “Цитадель — это лучшие традиции *Парекса*”. Нам нужно, чтобы люди понимали: Цитадель это не с нуля созданное образование, а банк, который перенял те традиции, которые *Parex* приобрел на восточных рынках.

Доверие восстановлено

— Ожидаются ли изменения в работе *Citadele* на рынках постсоветского пространства?

— Мы продолжим на них работать: все представительства *Parex* в этих странах переходят в *Citadele*, все клиенты, соответственно, тоже переведены в этот банк. Каждую неделю мы открываем десятки новых счетов и уверены, что со временем приток клиентов к нам будет только возрастать.

— Снятие ограничений сопровождалось реструктуризацией вкладов. Насколько большой доли клиентов-нерезидентов это коснулось?

— При том, что у нас тысячи зарубежных клиентов, условия реструктуризации распространялись лишь на несколько десятков из них. Их деньги частично высвобождались при условии, что остальную часть они соглашаются разместить на двухгодичные депозиты или в двухлетние облигации. Мы очень довольны итогом — нам удалось реструктуризировать 205 млн. евро. Это довольно большая сумма для банка, и то, что это удалось сделать, позволило *Citadele* начать работу без ограничений.



▲ Роберт Иделсонс.

— Что ждать клиентам из СНГ от стратегии *Citadele*?

— Главное — мы будем продолжать развивать свой бизнес на восточных рынках. Сейчас нашими акционерами являются Латвийское государство и *Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)*. Но никто не скрывает, что стратегическая цель — продать *Citadele* через какое-то время. Но кто бы ни был этот покупатель, приобрести организацию подобного размера, как

Citadele, сможет только финансово-сильная структура.

Отметим, что сделки по слиянию и поглощению происходили всегда, в том числе и в банковском секторе. Когда продажа *Citadele* свершится, он станет еще более динамичным и агрессивным, и для клиентов это будет позитивное событие.

— Что в вашем арсенале для восточного рынка?

— Предлагаем широкий и разнообразный спектр услуг. К тому же на

общем фоне латвийских банков, работающих в восточном направлении, нас выделяет очень сильный инвестиционный блок и уровень квалификации специалистов по управлению клиентскими инвестиционными портфелями. Это серьезное дополнение к классическим банковским продуктам — карточкам, депозитам, консьерж-сервису, консультациям налоговым характером.

Хочу аленький цветочек

— Что представляет собой упомянутый вами консьерж-сервис?

— Это интересный продукт *private-banking*, который пользуется у клиентов все большей популярностью. Широкий круг наших партнеров позволяет нам выполнять различные заказы: от классики консьерж-сервиса — организации путешествий, резервирования гостиниц и ресторанов, до экзотических услуг, например доставка букета цветов в отдаленную страну мира для близких людей. Наиболее востребован заказ билетов на различные мероприятия здесь в Латвии, но мы можем выполнить практически любое пожелание клиента.

— Например, привезти крокодила?

— Крокодила не заказывали, зато случай доставки образца воды Мертвого моря для урока географии имел место.

— И какая цена вопроса?

— Если у клиента имеется карта *American Express Platinum* или *VISA Platinum*, то консьерж-сервис предоставляется ему бесплатно. В остальных случаях банк предлагает ее за 150 латов в год, уплатив которые человек может заказать, что душе угодно. Разумеется, консьерж-сервис покрывает расходы только на саму процедуру организации — информационный поиск, звонки и переговоры, а за гостиницы, цветы и билеты на концерты платит клиент.

— Какие инвестиционные стратегии актуальны на сегодня?

— Во-первых, вложения в Восточноевропейские облигации. Конечно, процентные ставки сейчас сильно упали, но всегда можно най-

ти отдельные бумаги, которые дают неплохую доходность. По-прежнему считаем интересными инвестиции в золото. Отмечу, что в арсенале банка *Citadele* недавно появилась услуга по продаже и хранению инвестиционного золота. Рекомендуем также отдельные сегменты рынка акций такие, как Юго-Восточная Азия (за исключением Китая). Можем говорить и о российских акциях, если цены на них еще немного упадут.

Получить прописку в ЕС

— Что нового появилось в вашем портфеле услуг?

— Недавно в линейку продуктов была добавлена помощь в получении вида на жительство в Латвии. Клиенты *private banking* в *Citadele* могут воспользоваться нашими услугами и, купив недвижимость, при выполнении условий упомянутых в законе подать прошение и получить вид на жительство в Латвии. К нам уже обратились десятки клиентов. Несомненно, это один из процессов, который будет активизироваться.

Трагические события этого лета в России, окутанной дымом пожаров, с людьми, стареющими уехать, куда только можно, невольно стимулируют интерес наших соседей к получению вида на жительство в Латвии. Они едут в Ригу и Юрмалу, где их встречает ласковое море, мягкий климат, чистый воздух. Люди понимают: вложив здесь в недвижимость относительно небольшие (по московским меркам) деньги, они приобретают вид на жительство в очень привлекательном месте.

В пользу этого выбора главные преимущества Латвии — географическая и культурная близость с восточным соседом. В Риге и Юрмале в отличие от Кипра и Болгарии все говорят по-русски. Плюс к тому — довольно либеральная процедура получения вида на жительство в Латвии. Все это вместе делает нашу страну довольно приемлемым вариантом для желающих получить прописку в ЕС.

Беседовала
Александра БОГДАНОВА