



ШВЕЙЦАРСКИЙ СТИЛЬ, РУССКИЕ ПОТРЕБНОСТИ

Надежность вложений и минимизация рисков – вопросы, которые приобретают принципиальное значение сегодня, в период мирового финансового кризиса. И в этом отношении наш банк выгодно отличается от многих других. Набранная нами стратегия консервативного управления клиентскими средствами позволяет свободно переживать любые нештатные времена. По данным последнего анализа банка, проведенного компанией EYns & Young за 9 месяцев 2008 года, у нас 38 процентов высоколиквидных активов (средства банка на корсчетах, в Банке России). Это, конечно, беспрецедентно высокий уровень для кредитной организации – нового этапа наращивания ликвидности, установленных Центробанком. И это то, что обеспечивает возможность досрочного возврата средств клиентам (в случае необходимости) и вообще является своеобразной подстраховкой безопасности. В качестве бизнес-модели при создании Bankhaus Erbe использовался стандартный механизм работы швейцарского банка. То есть мы отнюдь не гоним, вопреки UBS или Credit Suisse, а именно бундский банк, который известен ролевыми подразделениями, не осуществляет рискованные операции на международных финансовых рынках и своей главной целью считает минимизацию рисков клиентов, сосредотачиваясь на том, чтобы помочь состоятельным людям передать их капиталы на поколения и поколения. Само понятие наследия

Bank Bankhaus Erbe, работающий в сегменте private banking, не отучился на себе последние кризиса. Он не инвестировал средства клиентов на фондовой бирже, не был кредитован на межбанковском рынке и закрытых рынках вообще. Чем светит директору банка
Андрей Кудakov
считает, что комбинация альтернативных инструментов еще долго будет оставаться привлекательной для состоятельных россиян.

является для нас ключевым (Erbe в переводе с немецкого означает «наследие»). Исходя из этого наш главный продукт – депозиты. Минимальная сумма капитала, с которым мы начинаем работать, – 200 тыс. долларов. Интернет и депозитам у российских клиентов вообще очень высокой. И это понятно, ведь среди них – владельцы или топ-менеджеры крупных компаний. Они, безусловно, имеют возможность высокодоходно вложить средства в свой собственный бизнес, но там достаточно высок риск. А деньги, которые клиенты размещают в банке, они хотят именно сохранить. Здесь существует только риск самого банка. И важно понимать, как именно управляет капиталом деньгами. В нашем случае гарантирована стопроцентная прозрачность. У нас нет розничного портфеля кредита, Bankhaus Erbe не выдает займы среднему бизнесу, а по средства, размещенных на депозитах вкладчиков, кредитует только крупные компании с безупречной кредитной историей под ликвидное обеспечение. Таким образом минимизируются наем и, соответственно, клиентские риски. При этом многие состоятельные люди на России, выбирая депозиты как средство сохранения капитала, часто предпочитают обращаться к швейцарским банкам, даже не стараясь вынуть в то, что происходит с их деньгами после размещения. А между тем относительно инвестиций в Швейцарию существует очень много мифов и заблуждений. Например, родители детей в швейцарский банк,

вы думаете, что основной риск надежность этого финансового учреждения. Но на деле это часто не так. Наиболее распространенные тип фидуциарные депозиты подразумевают, что банк не открывает их в своем балансе, а сразу же, как только получит деньги от клиента, размещает их на межбанковском рынке другой кредитной организации, причем какой именно, мы не знаем. Получается, что вы принимаете на себя риск не самого банка, а его неизвестного партнера. Еще один миф – швейцарская государственная система страхования вкладов. Сейчас ее порог – 30 тыс. франков (25 тыс. долларов), который в связи с кризисом может быть увеличен до 100 тысяч (85 тыс. долларов). Но многие забывают, что эта система распространяется только на депозиты, находящиеся на валютном счете в банке, но не на депозиты. А с другой стороны, в России процентные ставки по вкладам на порядок выше, чем в Швейцарии, в частности в той же Швейцарии. Это позволяет не только сохранить положительные на депозиты средства, но и приумножить их. Так что сегодня для тех состоятельных клиентов, которые хотят размещать часть своих активов в России, понимая, что это позволяет им иметь быстрые доступные средства в стране своего постоянного проживания, что, в свою очередь, дает возможность подтвердить их уровень жизни на личном соответствующих активов и источников доходов, существуют действительно прикладные возможности по доходному инвестированию с минимальными рисками. ■