

**Олег Анисимов
о приват-банкинге**

2

**Бюджет Москвы:
больше долгов**

3

**Покупать ли
акции Сбербанка**

6

ФИНАНС.

07.12–13.12.2009 | ДАЙДЖЕСТ | НЕ ДЛЯ ПРОДАЖИ | ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ
ЖУРНАЛА В ПРОДАЖЕ
С 7 ДЕКАБРЯ

ДУБАЙСКИЙ ВАВИЛОН





ЧАСТНАЯ ДУМА

ОЛЕГ АНИСИМОВ,
главный редактор
журнала «Финанс.»

Услуги банкинга для состоятельных лиц даже в Швейцарии или Германии не отличаются высоким качеством. Чего уж там ждать от России

Ежегодное исследование немецкой компании Fuchsbriefe трудоемко, но просто до гениальности. В сущности это метод «таинственного покупателя», как правило, в сфере услуг класса «люкс» не используемый. Вот уже девятый год придумывается «история», которую клиент рассказывает в разных банках, оказывающих услуги приват-банкинга, а затем предложения финансистов с немецкой дотошностью анализируются.

В этом году фигурантом исследования впервые стал «русский миллионер». Легенда такая: человек служил в советской группе войск в ГДР. Там он познакомился с немкой, и у них родился сын. Военнослужащий по неким причинам (их приват-банкирам незачем раскрывать) немку бросил и вернулся в СССР, где заработал 100 млн евро на операциях с недвижимостью. Но потом вспомнил о сыне, дал ему денег на образование и хочет оставить наследство. История правдоподобная.

Роль «агента» исполнил управляющий директор кельнской консалтинговой компании Just Group GmbH Михаил Хайтин. Его довольно высокая позиция в реальном бизнесе призвана была уверить банкиров, что дело с человеком иметь можно.

Михаил Хайтин обратился в 117 банков и фэмили-офисов Германии, Швейцарии, Австрии, Люксембурга, Лихтенштейна и поставил следующие задачи. Во-первых, нужно перевести сыну 12–15 миллионов евро (из Кипра и России), минимизировав налоги. Во-вторых, обеспечить сыну из этих

денег ежемесячный доход в 4000 евро. В-третьих, найти и приобрести небольшой бизнес в сфере недвижимости, чтобы сын мог впоследствии продолжить дело отца. В-четвертых, помочь на первых порах в бизнесе. В-пятых, доходность вложений должна составлять не менее 5% в год. В-шестых, подвержено риску должно быть не более 15% капитала. Что ж, действительно амбициозная задача для приват-банкиров, которые любят говорить, что «за ваши деньги» делают «буквально все».

9 молодых немцев ходили по банкам, изображая «папенькиного сынка». 60 организаций дали в итоге развернутые предложения, соответствующие задачам. И 30 ноября приват-банкиры всей Европы получили возможность узнать, кто из них и как опростоволочился – именно в этот день вышел 170-страничный отчет, в котором анализируется опыт общения со всеми финансовыми организациями (на русском языке его представят в январе).

Основная аудитория отчета – это не финансисты, а как раз состоятельные люди. По данным Fuchsbriefe, его ежегодно приобретают 50 тысяч семей в Германии. Они убеждаются, что далеко не все приват-банкиры готовы глубоко погружаться в нужды клиентов и выдавать действительно продуманные предложения. Высокий уровень услуг в крупных, «брендовых» банках является редкостью. В ряде случаев просьбы банкиров некорректны. И так далее.

Ну а главный вывод универсален: финансисты пусть предлагают что угодно, но и своя голова должна думать.

● хорошо

Анализ реальных предложений приват-банкиров говорит, что отрасль далеко не безупречна

● плохо

В крупных банках сложно рассчитывать на по-настоящему индивидуальный подход к финансовому обслуживанию