

Шахматная партия в бизнесе



Собственный капитал и умение с ним обращаться создают у человека чувство стабильности и надежности. Зачастую именно банк становится его опытным партнером и личным консультантом, который помогает найти индивидуальное решение как финансовой, так и нефинансовой задачи. Об этом в беседе с журналом рассказала **Илона ГУЛЬЧАК**, председатель правления Baltic International Bank.

10

— **Конец 2008-го и начало этого года стали испытанием на жизнестойкость для любого бизнеса, в том числе банковского. Каким этот период был для вашего банка?**

— Прошедший год можно считать поворотным пунктом во многих отраслях. Для нас это было время новых возможностей, время сделать выводы. Благодаря этому банк продолжил следовать выбранной стратегии развития, основанной на классических принципах банковского обслуживания. Мы сумели сохранить финансовые показатели на стабильном уровне, а также расширить продуктовый ряд и инвестировать в информационные технологии.

Нашим приоритетом является сохранение стоимости частного капитала. Благодаря продуманной и осторожной политике размещения активов нам удалось избежать проблем с ликвидностью и обеспечить сохранность размещенных активов.

— **Многие банки поскользнулись на лопнувшем пузыре рынка недвижимости, а осень прошлого года принесла с собой кризис ликвидности в мировом масштабе. Каковы ваши итоги прошлого года?**

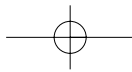
— Не секрет, что в 2008 году бизнес во многих отраслях был приостановлен, его объемы упали, и клиенты стали переводить свои средства в места, которые они считали более надежными для сохранения капитала. В результате чего в конце прошлого года мы отметили увеличение притока вкладов.

Стратегия нашего бизнеса находит отражение в особенностях структуры активов банка. Доля кредитного портфеля в активах составляет около 25%, что значительно ниже среднего показателя по рынку (71%). Портфель ценных бумаг также относительно невелик и включает в себя в основном финансовые инструменты с фиксированной доходностью.

Показатель ликвидности банка поддерживается на высоком уровне и составляет около 75%, что значительно превышает средний показатель по отрасли и в 2,5 раза — норматив, установленный регулятором рынка.

— **Изменилась ли стратегия банка в нынешних условиях?**

— Банк всегда был ориентирован на сохранность и защиту частного капитала каждого своего клиента. Мы намерены и в дальнейшем придерживаться этой стратегии. Благодаря нашим представительствам в Москве, Киеве и Лондоне получаем полноценный обзор событий, происходящих как на Востоке, так и на Западе, которые также отражаются в Латвии. Мы хорошо понимаем специфику рынка управления частным капиталом и предлагаем решения, оптимально соответствующие пожеланиям клиентов.



Принципы ведения любого бизнеса во многом схожи с построением шахматной партии. Мудрость и логика этой древней игры заключается в способности оценить мастерство соперника и использовать возможности в свою пользу. Положительный итог партии невозможен без рассудительности и творческого мышления.

— **Что банк предлагает клиентам в этом году?**

— В спектре наших услуг есть несколько интересных предложений, которые предоставляют клиенту возможность дифференцировать свои активы.

Банк предлагает мультивалютные депозиты, которые мы считаем классическим финансовым продуктом с добавочной ценностью: свойства стандартного депозита объединены с возможностью защиты средств от изменений валютного курса.

В сфере инвестиционных продуктов мы концентрируемся на предложениях, нацеленных не на активный прирост капитала, а на его сбережение. Одно из направлений — инвестиции в золото, которое является универсальным эталоном ценности. Мы предоставляем также возможность вкладывать средства в винные коллекции и структурированные продукты, разработанные индивидуально для каждого клиента. В любом случае персональный банкир является именно тем человеком, который всегда поможет клиенту в выборе наиболее соответствующего продукта, предлагаемого банком.

При выборе портфеля инвестиций мы рекомендуем клиентам тщательно все продумать и не сосредотачиваться на одном, пусть даже консервативном, направлении: портфель инвестиций должен быть хорошо диверсифицирован.

Параллельно с программами, ориентированными на сохранение капиталов, мы развиваем направления, призванные повысить уровень комфорта и помочь клиентам рационально использовать такой свой ценный актив, как время.

В мае 2009 года банк первым в Латвии получил право на выпуск престижной кредитной карты международной платежной системы *MasterCard Worldwide — World Signia*. Она ориентирована на состоятельных клиентов, которые ведут активный образ жизни, много путешествуют и ценят высокий уровень обслуживания. Обладатель такой карты получает доступ к широкому спектру финансовых и нефинансовых услуг.

— **Многие из банков, зарегистрированных в Латвии, параллельно основному направлению бизнеса предлагают VIP-обслуживание. В чем его отличие от *private banking*?**

— Как правило, отделы по обслуживанию *VIP*-клиентов предлагают стандартные банковские услуги в рамках повышенного уровня сервиса. В свою очередь сервис *private banking* не предполагает стандартизированных услуг. Каждый банковский продукт подбирается для клиента индивидуально, в максимальном соответствии с его целями и пожеланиями.

Персональный банкир должен быть профессионалом высочайшего класса. Он должен не только обеспечить консультации по сохранению частного капитала, но и вместе с клиентом разработать стратегию по защите его финансовых ресурсов и их постепенному наращиванию. Уровень взаимного доверия при таком партнерстве настолько высок, что роль личного банкира можно приравнять к роли семейного врача или адвоката.

— **Что позволяет *Baltic International Bank* чувствовать себя уверенным в своем месте на рынке?**

— Мы стали одним из первых банков в Латвии, которые предложили клиентам персональное обслуживание. Можем сказать, что в этом направлении являемся самым опытным участником местного рынка. Во многом именно этот фактор обеспечил нашу готовность к сегодняшней сложной экономической ситуации. Это оценили клиенты, что для нас является одним из важнейших показателей.

Для новых клиентов мы не устанавливаем жестких входных условий и каждый запрос рассматриваем в индивидуальном порядке. Банк готов работать с разными клиентами: с теми, кто размещает очень большие суммы, а также с теми, кто понимает, что даже для 5 тысяч латов необходимо профессиональное управление.

Стоит отметить, что в условиях кризиса психология людей меняется. Если раньше они были склонны скорее тратить, нежели накапливать, то сейчас интерес к возможностям сбережения средств растет. Банк готов делиться своими знаниями и накопленным опытом, чтобы способствовать продвижению идеи о необходимости накоплений на будущее.

Считаем, что урок, преподнесенный рынком, увеличивает ответственность каждого не только за свое личное благосостояние, но и за бизнес, который обеспечивает новые рабочие места и способствует развитию экономики.

— **Какие приоритеты вы определили на следующий период?**

— В дальнейшем банк по-прежнему будет ориентироваться на сохранение ценности частного капитала. Консервативная политика управления вкладами в сочетании с современной практикой способствует стабильности банка и в итоге — доверию и лояльности клиентов.

