

## **Частный швейцарский банк: прозрачный, но непроницаемый | Private Swiss bank: transparent but impenetrable**

Автор: Надежда Сикорская, [Женева](#) , 02.07.2013.



CEO банка Piguet Gallans & Cie Оливье Каллу (© Nasha Gazeta.ch)

Генеральный директор Piguet Galland & Cie поделился с Нашей Газетой.ch своими мыслями о собственном банке, о финансовой ситуации в Швейцарии и... о пользе классической музыки.

|

The CEO of Piguet Galland & Cie shared with Nasha Gazeta.ch his thoughts about his own bank, financial situation in Switzerland and ... classical music.

Private Swiss bank: transparent but impenetrable

Еще совсем недавно швейцарский банкир представлялся большинству жителей одной шестой части суши либо лощеным джентльменом во фраке, либо гномом с белой бородой. Пожив в Швейцарии, мы, конечно, с подобными стереотипами расстались, убедившись, что банкиры – тоже люди, с которыми можно говорить не только о деньгах. Вот и с главой сравнительно небольшого частного банка Piguet Galland & Cie Оливье Каллу мы познакомились не на экономическом форуме, а на презентации музыкального фестиваля Cully Classique, главным спонсором которого этот банк является. Захотелось узнать побольше, и мы встретились для спокойного разговора в недавно открывшемся офисе в Женеве.

***Наша Газета.ch: Piguet Galland & Cie родился из слияния банка Piguet и банка Franck, Galland. Чем это новая формация отличается от своих «предков»?***

**Оливье Каллу:** Слияние двух исторических фигур швейцарского банкинга, за которыми – более века опыта, произошло в 2010 году по инициативе Водуазского кантонального банка. Банк Piguet Galland унаследовал огромную культуру управления состояниями и традицию качественного обслуживания клиентов.

Но главное, слияние стало отправной точкой для нового проекта, проекта молодого банка, отличающегося духом предпринимательства. Мы хотим показать себя новаторами в нашей основной деятельности – оншорное, или обычное, управление капиталами. Вы понимаете, что банк родился в обстановке финансового кризиса. Тогда и было принято решение, что, объединившись, легче будет использовать возникшие в результате кризиса возможности. Преимущества очевидны хотя бы из сокращения общих расходов.

***А какие же новые возможности могли возникнуть в результате такой катастрофы, какой представлялся кризис?***

Они связаны с ожиданиями клиентов. За несколько лет мы заметили, что клиенты стали более требовательными, более информированными. Их потребности значительно эволюционировали. Быстро стало понятно, что они ожидают от банка расширения набора предоставляемых услуг так, чтобы были охвачены все области, связанные с управлением капиталами. Клиенты захотели большего контроля за тем, как мы, банкиры, распоряжаемся их деньгами. Кроме того, они захотели иметь базу для более осведомленной оценки нашей работы. Сегодня витриной частного банка должны быть конкретные результаты его деятельности, и именно по этим результатам и качеству рекомендаций нашу работу и будут оценивать.

Учитывая эти новые факторы, мы обогатили наш спектр услуг таким образом, чтобы предложить глобальное управление состоянием, подкрепленное нашим опытом в областях налогообложения и прогнозирования. В организационном же плане мы сделали все возможное, чтобы сохранить и укрепить привилегированные отношения с нашими клиентами.

***Каким образом Вы достигаете этой цели?***

С 2011 года мы сконцентрировали наши усилия на управлении частными капиталами. Организовали несколько рабочих встреч с клиентами, чтобы лучше понять их чаяния, и сделали такой вывод: клиент рассчитывает на своего банкира в деле оптимального структурирования его капитала на разных этапах его жизни. Например, в момент выхода на пенсию.

***В начале нашего разговора Вы упомянули предпринимательский дух, царящий в вашем банке. Не могли бы Вы пояснить, что именно имеется в виду?***

Становление банка Piguet Galland – это проект, в котором задействованы все сотрудники. Благодаря тому, что главным акционером является Водуазский кантональный банк, мы начали строительство нового банка на очень солидной основе, смогли привлечь на всех уровнях отличных специалистов, квалифицированных и мотивированных. Все мы мыслим как предприниматели, думая не только о сиюминутном успехе, но и о долгосрочном будущем.

***В Швейцарии множество частных банков. Чем Piguet Galland отличается от конкурентов?***

Я могу назвать несколько факторов, прежде всего, качество, разнообразие и глубина нашего предложения. Сегодня мы один из немногих банков, способных предложить клиентам и ипотечный кредит, и анализ будущей финансовой ситуации. Благодаря слиянию, мы достигли размера, необходимого для того, чтобы разработать пакет самых разнообразных услуг, но остаемся при этом достаточно «маленькими», чтобы сохранять личностные, особые отношения с каждым клиентом. Наши сотрудники находятся в распоряжении клиентов семь дней в неделю, 24 часа в сутки.

Важным фактором являются и объективные успехи нашего управления по вкладам – достигнутые его сотрудниками результаты превышают среднестатистические показатели, что было отмечено несколькими профессиональными наградами.

Не будет преувеличением сказать, что мы можем гарантировать надежность вкладов, какой многие банки сегодня похвастаться не могут. Гарантией выступает опять же Водуазский кантональный банк.

***Каковы Ваши личные цели, как управляющего банком Piguet Galland?***

Назову три. Первая, это неослабевающее внимание к тому, чтобы наши клиенты оставались объектами всех наших усилий. Вторая – сохранение высочайшего уровня экспертизы во всех областях нашей деятельности. Третья – избежание неоправданных рисков, способных нанести ущерб вверенным нам капиталам.

***Как Вы понимаете, мне хочется задать Вам несколько вопросов, более непосредственно касающихся нашей аудитории. Прежде всего, поговаривают, что в последнее время швейцарские банки относятся к клиентам из бывшего СССР с повышенной подозрительностью, их вклады подвергаются особо тщательной проверке. Это правда?***

Надо различать лиц этой категории, живущих в Швейцарии, или за ее пределами. Я не делаю никаких различий между клиентами, легально живущими в Швейцарии,

будь то русский, казах, англичанин или невшателец. Однако процесс проверки источников денег при открытии нового счета, действительно, усложнился в последнее время, но это касается всех без исключения клиентов.

Наш банк работает только с клиентами, проживающими в Швейцарии, или имеющими твердое намерение сюда переехать, декларирующими свои доходы и доверяющими нам глобальное управление капиталом. Специфика нашей работы такова, что у нас есть доступ к некоторой приватной информации – декларации о налогах, например. То есть некоторые этапы традиционной проверки, due diligence, интегрированы в обычную работу. При этом мы вовсе не стремимся выступать в роли полиции. Просто чем лучше мы знаем досье клиента, тем более аргументированы будут наши рекомендации. Отношения между банком и клиентом должны быть основаны на доверии.

Что же касается именно русскоязычных клиентов, то среди сотрудников банка есть те, кто владеет русским языком и понимает особенности русского менталитета, так что никаких проблем нет.

***Думаете ли Вы, что в связи с изменением статуса банковской тайны в Швейцарии начнется отток солидных клиентов в другие финансовые центры, например, Сингапур или Дубай?***

Не думаю, если только это не связано с уклонением от налогов. Действительно, в этой области возможности в Швейцарии резко сокращаются. Но не факт, что в Сингапуре или Дубаи ситуация лучше. Однако банковская тайна в Швейцарии была, есть и, я уверен, будет – это часть нашей культуры. С точки зрения сохранения конфиденциальности, заботы о частной жизни клиентов, наконец, надежности вкладов Швейцария остается бесспорным лидером – здесь просто невозможна ситуация, сложившаяся на Кипре, например.

***Поскольку нас познакомила музыка, давайте поговорим о меценатской деятельности Вашего банка, в частности, о поддержке фестиваля в Кюйи, медиа-партнером которого выступило в этом году наше издание.***

Мы поддержали фестиваль в Кюйи, так как мне показалось, что между нашими проектами – банка и фестиваля – очень много общего. Во время нашей первой встречи директор фестиваля Жан-Кристоф де Вриз сразу обратил мое внимание на то, что отличает его детище от других фестивалей, во множестве проходящих в Швейцарии. С одной стороны – высочайшие артистические требования, с другой – близость к публике, к жителям этой совсем маленькой коммуны. В своей области, именно к этому стремимся и мы.

***Это правда, что Вы ходили на все без исключения вечерние концерты?***

В течение недели – да, а в выходные дни еще и на дневные! Я получил, например, огромное удовольствие от встречи учеников Лозаннской консерватории, совсем молодых ребят, и профессиональных музыкантов. Это был реальный мост между поколениями, между культурами. Уверен, обе стороны обогатились в равной мере!

***Выбор темы фестиваля, «Славянский дух» - это совпадение или «added value»?***

(смеется) Совпадение в том смысле, что не из-за этого мы приняли решение поддержать фестиваль. Но если учесть, что большинство ведущих музыкантов мира происходят из России или Восточной Европы, это можно назвать закономерностью.

***Вот это я и хотела от Вас услышать!***

[банки в Швейцарии](#)

---

**Source URL:** <http://nashgazeta.ch/news/econom/15869>