Наша Газета
nashagazeta.ch
Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (https://nashagazeta.ch)

Швейцарский банк Lombard Odier открыл представительство в Москве | Lombard Odier ouvre son bureau à Moscou

Auteur: Надежда Сикорская, Женева , 22.04.2010.

Здание Lombard Odier в Женеве (©NG)
Однако деньги россиянам по-прежнему рекомендуется складывать в тумбочку.
|
Lombard Odier ouvre son bureau à Moscou

Старейший, с 1796 года, частный банк Женевы Lombard Odier получил лицензию от Центрбанка России и официально открыл 14 апреля свое первое представительство в России, в Москве, на Садовнической улице. (Это событие настолько свежо, что даже не отражено пока на сайте банка.)

Возглавить эту стратегически важную инициативу поручено Михаэль Кюнци, прежде 11 лет проработавшему в UBS. К профессиональным достоинствам господина Кюнци его руководство причисляет также наличие русской жены и прекрасное владение русским языком.
Сразу разочаруем тех простых россиян, кто мечтает открыть счет в швейцарском банке – эта новость не для них. В зоне интересов Lombard Odier будут только те потенциальные клиенты, чье состояние превышает 5 миллионов долларов. Шансы

заполучить таковых велики, ведь Москва занимает второе место после Нью-Йорка по числу миллиардеров: согласно журналу «Финанс», их обитает тут 79. Конкурентами Lombard Odier на российском рынке являются такие крупные структуры как Credit Suisse, UBS, Union bancaire Privée и Deutsche Bank AG .

Вчера в Женеве мы обсудили эту новость с исполнительным вице-президентом банка Lombard Odier Александром Кочубеем (кстати, потомком того самого, пушкинского, который «богат и славен»).

Наша Газета.ch: Александр, почему Lombard Odier открыл в Москве представительство, а не настоящий банк, в котором можно открыть счет?

Александр Кочубей: На это есть несколько причин, как и несколько вариантов присутствия банка в той или иной стране. Первый, это так называемый on-shore, то есть «настоящий», как Вы говорите, банк. Но в России позволить себе могут сейчас только те, кто готов в течение десятка лет нести большие убытки с расчетом оказаться первым на рынке, когда ситуация изменится. Мы к таковым не относимся.

Второй – это роскошное представительство с большим штатом.

И, наконец, третий, отражающий подход Lombard Odier. Мы твердо убеждены, что, как говорится в старом советском фильме, кадры решают все. Поэтому Майкл Кюнци с его владением русским языком и глубоким пониманием российского рынка может быть более эффективен, чем несколько менее квалифицированных сотрудников.

Несмотря на ваш осторожный подход, открытие представительства не может не означать, что банк в перспективность России как инвестиционной платформы?

Безусловно! То, что происходит в России сегодня, - очень важный момент, ведь это результат стратегии, сформированной еще до кризиса. Два-три года назад все смотрели на Россию как на вечный рынок, но кризис показал, что это не так. За последние несколько месяцев даже такие крупные наши конкуренты как UBS практически прекратили здесь оншорную деятельность.

А Lombard Odier даже не хочет ее начинать! Почему?

Сегодня россияне с относительным доверием относятся к вкладам в крупнейшие национальные банки – Сбербанк и ВТБ, полагая, что это менее рискованно, чем вложения в международные банки, да и получаемый процент выше. Однако Швейцария была и остается самым предпочтительным местом для банковских вкладов.

Несмотря на все покушения на целостность банковской тайны и прочие трудности, которые Швейцарии пришлось пережить за последний год?

Да, несмотря на все коллизии, Швейцария остается очень стабильной страной, как в политическом, так и в экономическом смысле.

Связана ли ее привлекательность с особой системой налогообложения?

В тех случаях, о которым мы говорим, нет. Налоги в России низкие, и каждый здравомыслящий человек и предприниматель готов заплатить 13%. Проблема в другом. В России, как Вы знаете, трудно удержаться без «крыши», а «крыши» имеют

тенденцию меняться, и к этой смене не всегда легко – или даже возможно – приспособиться.

Кроме того, в России, как и в любой стране, где нет, так сказать, генетического понимания банковского дела, серьезные клиенты испытывают сомнения в надежности защиты предоставляемой ими информации и так далее. Для того, чтобы сформировался соответствующий менталитет, которым обладали бы все сотрудники банка, от вахтера до президента, потребуется несколько поколений. А в Швейцарии все это отработано в течение нескольких веков.

Есть ли у Lombard Odier российские клиенты?

Есть, и их число растет довольно быстро, особенно если учесть, что новая группа специалистов по России начала работать в банке только в 2006 году. Мне кажется важным, что большинство наших российских клиентов представляют новое поколение предпринимателей, переживших кризис и успешно управляющих своим бизнесом. За ними – будущее.

Думаете ли Вы, что когда-нибудь Lombard Odier будет вести в России оншорную деятельность?

В ближайшие годы мы не планируем запрашивать банковскую лицензию. Однако мы уже официально проинформировали наших российских партнеров на самом высшем уровне, что готовы участвовать в подготовке банковских кадров, устраивать тренинги, приглашать к себе на стажировку…

Ой, не надо было этого говорить, теперь Вас завалят кандидатурами!

Так это же хорошо, всегда полезно иметь выбор!

Швейцария

Source URL:
https://nashagazeta.ch/news/economie/shveycarskiy-bank-lombard-odier-otkryl-predstavitelstvo-v-moskve