

## Как быть состоятельным человеком и жить комфортно, сохраняя приватность | How to remain wealthy and live comfortable, in privacy

Автор: Надежда Сикорская, Женева, 11. 02. 2014.



Ваша финансовая безопасность - дело профессионалов

В осуществлении вышеозначенной цели – смысл деятельности компании T3 Risk Management SA, офис которой находится в самом центре Женевы. |

The realisation of this goal is at the heart of T3 Risk Management SA's activity. The company's office is in the centre of Geneva.

Помните чудесную песенку Булата Окуджавы к фильму «Приключения Буратино»?

*Не прячьте ваши денежки по банкам и углам,  
Несите ваши денежки иначе быть беде  
И в полночь ваши денежки заройте в землю там,  
И в полночь ваши денежки заройте в землю где...*

И так далее. А кончиться дело должно было, как известно, произрастанием денежного дерева в поле чудес. Только где это поле находилось? Вот именно, в Стране дураков.

С тех пор ситуация изменилась мало – до сих пор не перевелись «добрые советники» вроде Лисы Алисы и Кота Базилио и наивные Буратино, их советам следующие. Но к счастью для тех, у кого есть, что хранить, появились и настоящие профессионалы, реально способные предложить подходящий именно вам способ обеспечить финансовую безопасность себе и близким. Один из таких специалистов – Игорь Крючков, управляющий директор компании T3 Risk Management, опыт инвестиционной деятельности с 1998 года.

***Наша Газета.ch: Игорь, если ограничиться одной-двумя фразами, то чем занимается Ваша компания?***

**Игорь Крючков:** Если совсем коротко, то мы работаем с состоятельными людьми, которые хотят остаться состоятельными и при этом жить спокойно, чувствуя себя в безопасности.

***Интересно. А если немного подробнее? Почему Risk Management?***

К стабильности и безопасности стремятся все. К сожалению, события, которые сейчас происходят в мире, не прибавляют уверенности в завтрашнем дне. Это и финансовый кризис, и непонятная геополитическая обстановка, стихийные бедствия, техногенные катастрофы и практически полная потеря такого понятия, как право на приватность.

Мы садимся с каждым клиентом и анализируем риски, которым он подвержен. Затем ищем способы эти риски нейтрализовать. Если клиент хочет сохранить свое состояние, то недостаточно думать только о том, сколько денег на счету в банке и во что они вложены. А если завтра кто-то взломает вашу электронную почту, во сколько это вам обойдется? Если украдут личную переписку или важную финансовую информацию и начнут шантажировать?

В общем, мы предлагаем полный пакет услуг - от управления деньгами клиентов до советов по налоговым и иммиграционным вопросам, до разработки планов действий на случай, если срочно нужно будет покинуть страну, где начались беспорядки или произошло стихийное бедствие. И, конечно же, до создания надежной компьютерной инфраструктуры и установки новейших охранных систем.

***С клиентами какого профиля вы работаете?***

Мы работаем с обеспеченными людьми, у которых есть сбережения в размере от 10 до 250 миллионов долларов. Многие из них из стран бывшего СССР, естественно. Довольно часто наши клиенты приходят к нам после продажи своих компаний в поисках тихой, спокойной

жизни со своей семьей.

Несмотря на значительные состояния, они такие же люди, подвергнутые тем же рискам, что и «простые смертные»: их так же может переехать трамвай! А потому им необходимо заранее позаботиться о семье и ее безопасности – в том числе, и чтобы избежать ее распада при дележе наследства.

***Ну не будем сразу говорить о такой крайней ситуации.***

Но это же жизнь! Вы смотрели фильм «Елена»?

***Смотрела.***

Хороший фильм. А я смотрел и думал: «Вот кому нужно было к нам обратиться». Нужно с человеком садиться и обсуждать: что будет с его деньгами, если произойдет несчастный случай? Есть ли у него завещание? Знает ли семья, где находятся деньги, и хочет ли он, чтобы знала? А если намечается развод? А если ненадежные партнеры? Только четко представляя себе все существующие риски, можно их предупреждать и контролировать ситуацию.

Грубо говоря, мы отвечаем на вопрос: А если завтра война?

***Иными словами, Вы - профессиональный пессимист, думаете всегда о худшем.***

(смеется) Нет, я хорошо информированный реалист.

***А если Вас самого переедет трамвай?***

Большую часть работы я выполняю сам, но у меня есть тщательно отобранные партнеры из числа самых надежных и престижных банков, адвокатов и трастовых компаний. Если со мной что-то случится, клиенты останутся в надежных руках. Мои клиенты об этом знают. Кроме того, часто я и не буду братья за какие-то поручения, а передоверю их тем партнерам, к чьей области более узкой специализации они относятся. Это касается, например, открытия компаний. Но, даже не занимаясь этим напрямую, я все равно буду контролировать процесс на каждом этапе.

***С чем Вы сталкиваетесь, работая с русскоязычными клиентами?***

К сожалению, многие из наших соотечественников не достаточно внимания уделяют рискам, когда дело доходит до управления их сбережениями. Часто пользуются услугами недобросовестных консультантов. А еще чаще у них подход такой: «Вот Иван Иванович человек состоятельный. Он наверняка знает, что делает. Он живет на Кипре, имеет все счета и компании там. Значит, так правильно, и нам стоит сделать так же». Чем это все заканчивается, Вы, наверное, уже догадались.

Иногда диву даешься, как успешные в бизнесе люди могут делать такие глупости со своими тяжким трудом заработанными деньгами.

***Вы много работаете с банками, как ситуация в финансовой области?***

А что банки? Они, как всегда, стараются брать на себя поменьше рисков и продать клиентам побольше всяких неликвидных и низко-доходных инвестиционных продуктов. Мы много и

очень успешно работаем с нашими клиентами, снижая их банковские расходы и повышая доходность их инвестиционных портфелей. Особое внимание уделяем выбору банков-партнеров, потому что далеко не все из них хорошо капитализированы.

Помимо консультационной деятельности в этой сфере, мы можем предложить доверительное управление деньгами. Наша задача – сохранить капитал и «побить» инфляцию, поэтому в никакие рискованные продукты, фонды и так далее мы никогда не инвестируем. Ликвидность и стабильность – это главное.

***Забота о финансовой безопасности важна, но главным все же остается, на мой взгляд, беспокойство о безопасности физической.***

Конечно. И этот вопрос тоже в моей компетенции. Нет, не думаю, я не надеваю бронежилет и не иду никого охранять. Предпочитаю обращаться в таких случаях к услугам профессионалов. Но что я могу сделать сам, так это, опять же, предусмотреть риски, ведь в последнее время происходят вещи, о которых мы даже не задумывались. Ну, кто мог предположить, что извержение вулкана в Исландии отразится на жизни чуть ли не всей планеты? Или что в Японии произойдет авария на атомной станции совсем близко от Токио? Или что в московском аэропорту будут подрываться смертники? Увы, обо всем этом теперь приходится думать: а вдруг придется эвакуироваться?

***Что скажете относительно компьютерной безопасности? Сейчас эта тема на слуху.***

Да уж. Когда клиенту рассказываешь, как легко и сколько вреда может причинить хакер-любитель, заказной вредитель и просто чрезмерно любопытный журналист, клиент первым делом порывается выбросить свой телефон и компьютер в окно.

Каждый раз, когда вы пользуетесь Интернетом, Вы оставляете где-то следы. На сегодняшний день только ваша микроволновка не хранит уйму сугубо приватной информации о вас. Но и она тоже скоро будет слишком много знать.

Защиту от утечки данных - а это имеет прямую связь с финансовым благосостоянием - мы тоже берем на себя.

***Финансовых и других консультантов в Швейцарии огромное количество. Чем Вы отличаетесь от конкурентов?***

Наверное, тем, что глубже вникаю в частную жизнь. Как у папарацци наоборот, моя цель состоит как раз в том, чтобы сохранить эту приватность. Я хочу, чтобы клиент воспринимал меня как финансового доктора: приходил бы, открыто обсуждал все проблемы, пользуясь гарантией полной конфиденциальности. А я уж либо выпишу лекарство, либо отправлю к специалисту.

Кроме того, я не знаю никого, кто бы мог предложить весь пакет таких услуг под одной крышей.

Еще очень важный момент – мне нравится работать с клиентами на протяжении долгого времени, знать их семьи, отдыхать с ними. Поэтому мы не живем сегодняшним днем и не выставляем фантастические счета за плохо сделанную работу. Каждый клиент должен оставаться доволен нашей работой и не чувствовать, что его ободрали, как липку.

**Говоря о клиентах, Вы все время употребляете мужской род. А что, дамы риска не подвержены?**

Наоборот, и это еще одна новая реалья. В последнее время появилось немало обеспеченных самостоятельных женщин, причем обеспеченных не мужьями, а собственной профессиональной деятельностью. Как правило, женщины больше заботятся о своей безопасности, о защищенности своей семьи, чем мужчины, которые часто полагаются на авось. Женщины-клиенты очень быстро понимают суть нашей деятельности.

**Спасибо за интересный разговор. Что Вы можете добавить напоследок для наших читателей?**

Никто не хочет думать о худшем. Но лучше один раз сесть и сделать, может быть, не очень приятную работу, но потом наслаждаться жизнью.



## **Добавить комментарий**

Пожалуйста, [войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) , чтобы отправить комментарий

---