

Швейцарский банк Аксион

(Axion Swiss Bank) обращает взгляд на Восток

Банк Аксион, контролируемый на 100% Государственным банком Кантона Тичино BancaStato, можно смело назвать “бутиком” персонального банковского обслуживания, где могут быть решены задачи, поставленные особо требовательной клиентурой, прежде всего, из Восточной Европы, России и ряда стран бывшего СССР. А для этого необходимы особые навыки и опыт, позволяющие оказывать в высшей степени персонализированные услуги.



Знание клиента и понимание местных особенностей страны, к которой он принадлежит, четкая и эффективная структура персональной консультации и быстрый, четко выстроенный цикл принятия решений - это лишь некоторые аспекты, характеризующие швейцарский банк Аксион в Лугано, настоящий бутик Private Banking, обслуживающий самых взыскательных клиентов. «Устремленность» на восток и принадлежность к Группе Государственного банка Кантона Тичино – это уникальное сочетание, представ-

ляющее деятельность банка Аксион в самом выгодном свете: Ticino Management поговорил с Гвидо Марчионетти, членом Правления Банка, курирующим направление персонального банковского обслуживания и взаимодействия с внешними управляющими.

Как взаимодействует со своими клиентами швейцарский банк Аксион?

В нашем распоряжении четыре команды консультантов. Три из которых занимаются непосредственно Private Banking, а четвертая занимается мандатами независимых управляющих активами (Ex-

ternal Asset Management). Первые две команды работают с традиционной клиентурой (Швейцария и Италия), в то время как, работа третьей обращена, в основном на Россию, Казахстан и страны Восточной Европы. Такое разделение является для нас отличительным знаком и важным критерием выбора для клиента. Команда, занимающаяся «Востоком», состоит из пяти специалистов, выходцев из России и Украины. Клиентура с «Востока» признает за банком Аксион очень важные для себя особенности ведения дел. Прежде всего, клиен-

ты ценят нашу принадлежность к Группе Государственного Банка Кантона Тичино: его надежность, высокий рейтинг, сопоставимый по шкале с AA от S&P, и его государственный статус. В дополнение к этим институциональным особенностям, клиенты с «Востока» ценят многолетний и успешный опыт работы наших специалистов. Поэтому отношения с «Востоком» имеют под собой твердую основу. Наша материнская компания, Государственный банк (BancaStato), всегда благоприятствовал развитию этого направления бизнеса, практически уникального в наших широтах. Не нужно забывать, что в последние годы в Тичино были инициативы, направленные на укрепление институциональных, политических и экономических связей с Восточной Европой и Средней Азией. Например, Торговая Палата Кантона Тичино подписала соглашения и организовала экономические миссии в Казахстане. Сложилось замечательное отношение со швейцарским послом и были подписаны соглашения с Международным финансовым центром Астаны (Aifc), своеобразным финансовым центром в Центральной Азии. Мы приветствуем тот факт, что Тичино демонстрирует твердые намерения продвигаться и дальше в этом направлении. В июле швейцарское Посольство организовало встречу на высшем уровне для 22 генеральных директоров известных швейцарских компаний в регионе Алматы (бывшая Алма-Ата) с целью дальнейшего расширения связей с регионом.

Есть ли особенности у клиентуры, прибывающей из Восточной Европы, России и Азии?

Клиентура очень разнообразная, среди которой встречаются и предприниматели. Банк предлагает им различные мандаты доверительного управления, консультационные услуги по инвестициям и брокерское обслуживание. То, что мы продвигаем особым образом, это персональное отношение консультанта с клиентом. Для этих людей, надежность и доверие, в сочетании с долгосрочными отношениями, представляют собой реальные критерии выбора. Это позволяет обойти в каком-то смысле «стандартные» приемы управления и предложить клиентам индивидуальные и персонализированные услуги.

Но как происходит эта «персонализация»?



Нашей задачей является создание мандатов доверительного управления, которые бы наилучшим образом отвечали потребностям клиентов, их склонности к риску и их определенным финансовым задачам. Клиентура с «Востока» имеет, в основном, другой, отличный подход к инвестициям и риску, в отличие от швейцарского или европейского клиента. Что подразумевает, с точки зрения консультанта, наличие специальных навыков работы и особого внимания. Заметим, что это не всегда означает повышенную склонность к риску, многие наши клиенты остаются консервативными в своих взглядах. В одних случаях это может означать предпочтение использования местных финансовых инструментов, в других внимание клиента направлено на компании и рынки страны его происхождения. При этом, проявляются и другие предпочтения: доллары США и золото, например, являются особо излюбленными инструментами клиентов с «Востока» и востребованы меньше европейскими клиентами. Таким образом, наша задача создавать инвестиционные стратегии, учитывающие такого рода предпочтения. Т.е. с нашей стороны, необходимо проявлять большую гибкость и экспертизу, которые мы всегда рады предоставить в распоряжение клиента. В любом случае, выбор швейцарского банка Аксион означает дальновидную стратегию с точки зрения возможности воспользоваться дополнительным, расширенным спектром услуг.

В начале, здание офиса швейцарского банка Аксион в Лугано.

Вверху, Гвидо Марчионетти, член Правления Банка, курирующий направление персонального банковского обслуживания и сотрудничества с независимыми управляющими активами, на фоне работы швейцарского художника Франсуа Бонжур.

Этим воспользовались некоторые наши клиенты, переехавшие на постоянное место жительства в Швейцарию, и которым мы фактически предложили поддержку в сфере подбора недвижимости, оформления документов, а также ипотечного финансирования, с помощью Государственного банка Кантона Тичино. И наконец, большим преимуществом банка Аксион, являются возможность личного знакомства клиента с Менеджментом Банка. Все наши головные офисы располагаются в Тичино: в Лугано – банка Аксион, и в Беллинцоне - Государственного банка Кантона Тичино. Это дает возможность быстро принимать решения. Кроме того, Менеджмент Группы и Аксиона поддерживает инициативу личных встреч и прямого диалога с клиентами, обеспечивая таким образом, удовлетворение целей, озвученных клиентами.

Коррадо Бьянки Порро

Наша миссия – достижение результата



Какую инвестиционную производительность вы ожидаете?

Ваш успех показывает, что в прошлом, вы приняли выигрышные решения. Смена оппонента в лице банка является одним из возможных отважных вариантов. В нашем лице, вы найдете партнера, у которого хватит смелости прогнозировать положительные результаты инвестиционной деятельности. Если, в дополнение ко всем услугам классического частного банковского обслуживания, ваши ожидания, чтобы банк выполнял свои поручения, настало время узнать друг друга!

Для информации: mail@axionbank.ch

Axion Swiss Bank SA
Via Stefano Franscini 22
CH 6901 Lugano