

Axion Swiss Bank: Performance is our mission. *My private bank*

— Mr. Tini, could you present your Bank and the added value provided to your customers?

— Axion Swiss Bank is a traditional Swiss Private Banking boutique located in the beautiful scenery of Lugano and its lake, and it offers the full spectrum of Private Banking and Asset Management services. Its history, having grown out of being the Swiss Private Bank arm of a large international Global Bank with extensive interest in CIS, is somewhat unique. Being accustomed to service clients from as close as Poland, to Bulgaria and as far as Uzbekistan and Kazakhstan, with an important focal point on Russia, our key services have evolved to embrace the cultural and ethnical nuances these customers bring along. We have grown to better understand their desires and needs, which are difficult to cater for in a tight and strict Swiss Centric private banking offering.

Our size, but overall, our approach to business, is strongly based on empathy and deep relationship building. We can be very flexible in providing tailor made solutions that best fit the individual client's needs. Our internal processes are very smooth and very fast.

Confidentiality is guiding all our activities, that is also why our location, although situated in the center of the city, is a very discrete one.

Top management is constantly involved in the relationship management and is easily accessible for both, relationship managers and cus-

A true Russian speaking Private Banking boutique... Let's talk about Axion Swiss Bank SA (Axion), jewel of the BancaStato Group (Ticino Canton state owned bank) who shares with its shareholder the great attention to the client and its relationship managers competences. We met with Marco Tini (CEO of Axion) and Walter Lisetto (head of Asset Management).

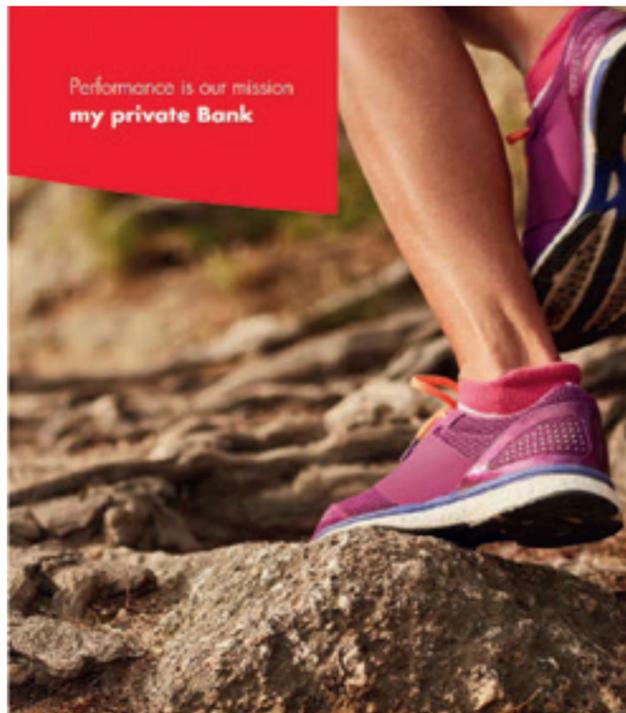
tomers. Our CEO and Head of Private Banking are aware of each account opening and new client. They are directly involved in the process and are more than happy to meet customers personally.

Our shareholder is Banca Dello Stato del Canton Ticino, the state bank of the Ticino Canton, an entity that benefits from a state guarantee. This means that we are part of a very solid group, very focused on risk management and therefore, mandated to have a solid balance sheet. Being part of BancaStato also means to embrace a specific corporate identity based on ethics and healthy growth in the medium to long term without the need to maximize profits in the short term.

Customers can therefore benefit from a solid structure yet, very flexible structure and our ability to deeply understand our clients, their motivation, and their needs. Our clients can be very satisfied of our fully personalized service, being in contact with a relationship manager (RM) with whom they feel comfortable and understood. Our low employees turnover guarantees a high degree of stability in the customer-RM relationship.

We recently strengthened also our Asset Management department with the acquisition of new competences and resources that allows us to constantly offer modern asset management services evolving together with the investors desires and the market trends.

Performance is our mission and we are not afraid to disclose it.



Axion SWISS Bank

www.axion.ch

Axion Swiss Bank: наша цель – эффективность. *Мой частный банк*



— Господин Тини, не могли бы Вы вкратце рассказать о Вашем банке и той дополнительной ценности, которую он представляет для Ваших клиентов?

— Axion Swiss Bank – это традиционный швейцарский бутик персонального банковского обслуживания, расположенный среди живописных пейзажей города Лугано и одноименного озера; он предлагает полный спектр услуг по персональному банковскому обслуживанию и управлению активами. Его история достаточно уникальна: раньше он был швейцарским частным отделением крупного международного глобального банка с обширными интересами

Бутик персонального банковского обслуживания, где действительно говорят по-русски... Давайте поговорим об Axion Swiss Bank SA (Axion), жемчужине BancaStato Group (государственного банка кантона Тичино), который, как и его акционер, отличается большим вниманием к клиентам и компетенциями менеджеров по работе с клиентами. Мы пообщались с Марко Тини (генеральным директором Axion) и Уолтером Лизетто (начальником Отдела управления активами).

в СНГ. Мы привыкли обслуживать клиентов из близлежащих стран, таких как Польша и Болгария, а также далеких, как Узбекистан и Казахстан, причем Россия была важным направлением; в ходе развития в наши ключевые услуги были встроены культурные и этнические нюансы, которые привносят данные клиенты. Мы стали лучше понимать их желания и потребности, которые трудно удовлетворить жестким и строгим предложением персонального банковского обслуживания, ориентированным на Швейцарию. В целом, наш размер и наш подход к бизнесу во многом основаны на эмпатии и выстраивании прочных взаимоотношений. Мы можем проявить значительную гибкость и предложить индивидуальные



— Mr. Tini, can you tell us more about the way you manage relationships with clients?

— Our RMs build a very empathic and long lasting partnership with our clients. The good feeling between customer and RM is crucial for the benefit of the relationship. An open and transparent discussion between the parties is what allows to build a solid and productive relationship and to match the clients' real needs with our offer. We like to see this not as a customer-bank relationship but a partnership through which we can support the client throughout his life, adapting the service to the evolution of his needs, which normally changes through the years.

OUR BANK, CONTRARY TO MANY OTHERS, PROMOTES THE PERSONAL RELATIONSHIP BETWEEN RELATIONSHIP MANAGER AND CLIENT. WE STRONGLY BELIEVE IN THIS PEOPLE BASED BUSINESS MODEL

Being focused on Private Banking, we have developed partnerships, with our shareholder on top, to provide a 360° service, allowing us to cover all financial needs of a customer.

Our Bank, contrary to many others, promotes the personal relationship between relationship manager and client. We strongly believe in this people based business model, supported by a competent, strong and flexible service structure.

A dedicated unit of native speaking and cultural savvy team of professionals is here to walk you through the opening of the bank account to delivering performance and reviewing it with you in loco when desired. We trust

in dedication, strong personal and lasting relationship and guarantee access to the bank's most senior actors.

решения, лучше всего подходящие для потребностей отдельного клиента. Наши внутренние процессы протекают без перебоев и очень быстро.

Вся наша деятельность определяется конфиденциальностью, по той причине наш офис, хотя он и находится в центре города, расположен в очень тихом месте.

Руководители высшего звена все же вовлечены в управление взаимоотношениями на постоянной основе; и менеджеры по работе с клиентами, и сами клиенты могут легко обращаться к ним. Наши генеральный директор и начальник Отдела персонального банковского обслуживания в курсе каждого открытого счета и нового клиента. Они напрямую вовлечены в процесс и всегда рады лично встретиться с клиентами. Нашим акционером является Banca Dello Stato del Canton Ticino – государственный банк кантона Тичино – учреждение, пользующееся государственной гарантией. Это означает, что мы входим в состав очень солидной группы, уделяющей огромное внимание управлению рисками, а потому обязаны иметь достойный балансовый отчет. Принадлежность к BancaStato также означает принятие определенного корпоративного менталитета, основанного на этике и здоровом росте в средне- долгосрочной перспективе, без необходимости максимизировать прибыль в кратчайшие сроки.

Поэтому клиенты выигрывают от нашей прочной, однако очень гибкой структуры и способности по-настоящему понимать своих клиентов, их мотивацию и их потребности. Нашим клиентам очень нравится полностью индивидуализированное обслуживание и контакт с менеджером, с которым им комфортно и который их понимает. Низкая текучесть кадров гарантирует высокий уровень стабильности в отношениях между клиентом и его менеджером.

Недавно мы также усилили Отдел управления активами, приобретя новые компетенции и ресурсы, которые позволят нам неизменно предлагать современные услуги по управлению активами и развиваться вместе с желаниями инвесторов и тенденциями рынка. Результативность – наша миссия, и мы не боимся ее обнародовать.

предлагать современные услуги по управлению активами и развиваться вместе с желаниями инвесторов и тенденциями рынка.

Результативность – наша миссия, и мы не боимся ее обнародовать.

— Господин Тини, не могли бы Вы подробнее рассказать о том, как у Вас организовано управление взаимоотношениями с клиентами?

— Наши менеджеры по работе с клиентами выстраивают с кли-

НАШ БАНК, В ОТЛИЧИЕ ОТ МНОГИХ ДРУГИХ, ПООЩРЯЕТ ЛИЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ МЕНЕДЖЕРОМ И КЛИЕНТОМ. МЫ ТВЕРДО ВЕРИМ В ЭТУ ОСНОВАННУЮ НА ЛЮДЯХ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

ентом долгосрочное партнерство, основанное на глубокой эмпатии. Расположение между клиентом и менеджером имеет определяющее значение для полезности взаимоотношений. Именно открытое и прозрачное обсуждение между сторонами позволяет выстроить прочные и продуктивные взаимоотношения, сопоставив реальные потребности клиента с нашими предложениями. Мы предпочитаем рассматривать это не как отношения клиента с банком, а как партнерство, в ходе которого мы можем поддерживать клиента на протяжении всей жизни, адаптируя обслуживание к развитию его потребностей, которые, как правило, меняются с годами.

Сосредоточившись на персональном банковском обслуживании, мы во главе с нашим акционером развиваем партнерские отношения, чтобы предоставлять комплексное обслуживание, и это позволяет нам покрыть все финансовые потребности клиента.

Наш банк, в отличие от многих других, поощряет личные отношения между менеджером и клиентом. Мы твердо верим в эту основанную на людях бизнес-модель, которую под-

держивает компетентная, прочная и гибкая структура обслуживания. Специализированное подразделение профессионалов, для которых Ваш язык родной и которые погружены в Вашу культуру, готово подробно рассказать Вам об открытии банковского счета, обеспечении результатов и, при желании, рассмотреть его вместе с Вами на месте. Мы верим в целеустремленность, прочные и долгосрочные личные отношения и гарантируем доступ к ключевым фигурам банка.

— Господин Тини, какие Вы наблюдаете отношения между Тичино и российскими клиентами?

— Я бы сказал, очень хорошие отношения, которые развиваются с каждым годом. Наш кантон имеет прочные исторические связи с Россией, что делает возможным привилегированное коммерческое сотрудничество. Российское сообщество

в Тичино постоянно растет, и российские граждане, с которыми мне выпала честь познакомиться, любят нашу территорию, поскольку она предлагает завидное качество жизни для них самих и их семей. Живущие здесь пользуются прекрасным швейцарским сервисом на зависть всему миру. И при этом они находятся в регионе с мягким климатом, расположенном в центре Европы.

— Господин Лизетто, каковы Ваши основные услуги по управлению активами?

— Миссия Axipon – обеспечивать полную удовлетворенность клиентов, предлагая высококачественные услуги по управлению активами. Персонализированная стратегия управления выбирается на основании целей, структуры активов и готовности клиента рискнуть. Это высоко персонализированная и гибкая услуга, заточенная под конкретные потребности каждого клиента. Наши ключевые услуги специализированы и индивидуализированы, чтобы обеспечить результативность в специфической структуре риска/доходности, уникальной для каждого клиента.



— Mr. Tini, what kind of relationship do you experience between Ticino and Russian customers?

— I would say a very good relationship, which is evolving year after year. Our Canton has a strong historical link with Russia, which concretely allows privileged commercial cooperation. The Russian community in Ticino is constantly growing and Russian citizens who I had the privilege to meet, love our territory since it offers an enviable life quality for them and their families. Those who live here benefit from the excellent Swiss service, which is envied by the whole world. At the same time, they can experience a mild climate region situated in the heart of Europe.

— Mr. Lisetto, which are your main Asset Management services?

— Axion's mission is to fully satisfy customers by offering a high quality asset management service. A personalized management strategy is chosen based on the goals, the structure of assets and the risk appetite of the customer. The service is highly personalized, flexible and bespoke to suit the specific needs of each customer.

Our key services are dedicated and customized to provide performance is a specific risk/return framework that is unique to each customers.

We offer a flexible and broad array of investment solution and products, spanning from traditional plain vanilla equity and bond trading to customized structured products (Dokus on Euro/USD, Gold), trading in higher risk USD denominated bonds, futures on commodities (oil, natural gas, sugar to name a few) and currencies, precious metals and rates. We are able to advise on the composition of bespoke USD denominated bond portfolios to hit your return expectations, wary that your risk perception is unique and different for that embodied in the genes of a traditional Swiss Private Bank.

— Mr. Lisetto, talking about personalization, could you please explain how concretely do you manage this aspect?

— Besides the banks' offer of plain vanilla discretionary mandates declined in 4 investment profiles, we dedicate our attention and skills to offering a unique and distinct bespoke asset

Financial market analysis

Brokering Services

<p>Asset management Mandate</p> <p>The bank manages customer assets complying with individual profiles and specific needs.</p>	<p>Consulting Mandate</p> <p>Customers will always take the final decision using the advice that our consultants will make available.</p>	<p>Custody Services</p> <p>An efficient service for a wide range of financial Instruments</p>	<ul style="list-style-type: none"> • A full range of Private Banking services • Asset management and Consulting mandates • "Execution only" accounts • Wealth and financial planning • Customer business and legal consulting • Lombard credits • Insurance policies • Asset management
---	--	--	---

Customer Relation Consultants

<p>Solutions for private customers</p>	<p>Solutions for institutional customers</p>
---	---

E-Banking

- Particular attention to confidentiality
- Highly personalised relationship
- Capable of researching individual investment solutions
- Risk management expertise
- Immediate clarifications

For customers

- Optimised asset allocation
- Special investment themes
- Wealth planning



Мы предлагаем гибкий и широкий спектр инвестиционных решений и продуктов, от традиционной, классической торговли акциями и облигациями до индивидуализированных структурированных продуктов (Dokus на евро/доллары, золото), торговли более рискованными облигациями в долларах США, валютными и товарными фьючерсами (к примеру, на нефть, природный газ, сахар), фьючерсами на ценные металлы и процентные ставки. Мы можем предоставить консультации по индивидуализированному составу портфелей облигаций в долларах США, чтобы удовлетворить Ваши ожидания по доходности; мы осознаем, что Ваше восприятие риска уникально и отличается от восприятия, заложенного в генах традиционного швейцарского частного банка.

— Господин Лизетто, к слову о персонализации, не могли бы Вы объяснить, как именно Вы управляете этим аспектом?

— Помимо предложения «классических» дискреционных мандатов, сократившихся в 4 инвестиционных профилях, мы уделяем внимание предложению уникального и совершенно индивидуализированного решения по управлению активами для сверхсостоятельных клиентов и направляем на это свои компетенции.

Это мандат на персонализированное управление портфелем, доверенный компетентной специализированной команде управляющей портфелями, с которой Вы можете контактировать напрямую, сочетая эффективность с адаптацией под Ваши потребности.

В таком мандате учитываются Ваши пожелания или особые ограничения; его миссия – создать структуру инвестиций для наилучшего достижения Ваших задач в пределах совместно установленных ограничений по рискам. Наш мандат определяется следующими аспектами результативности:

- Активное управление портфелем; динамическое определение тактического распределения активов на совещаниях инвестиционного комитета. Никакого бенчмаркинга.
- Преобразование стратегии в выстраивании портфолио, что опти-

Анализ финансового рынка

Брокерские услуги

<p>Мандат на управление активами</p> <p>Банк управляет активами клиента в соответствии с индивидуальными профилями и особыми потребностями.</p>	<p>Мандат на консультации</p> <p>Клиенты всегда принимают окончательное решение на основе советов, предоставленных нашими консультантами</p>	<p>Депозитарное обслуживание</p> <p>Эффективная услуга для целого спектра финансовых инструментов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Полный спектр услуг персонального банковского обслуживания • Мандаты на управление активами и консультации • Счета категории «только выполнение» • Планирование капитала и финансовое планирование • Бизнес клиента и юридические консультации • Lombardные кредиты • Страховые полисы • Управление активами
--	---	---	---

Консультанты по работе с клиентами

<p>Решения для физических лиц</p>	<p>Решения для организаций</p>
--	---------------------------------------

Интернет-банкинг

- Особое внимание к конфиденциальности
- Высоко персонализированные отношения
- Возможность исследовать индивидуальные инвестиционные решения
- Компетенции в управлении рисками
- Немедленные пояснения

Для клиентов

- Оптимизированное распределение активов
- Специальные инвестиционные темы
- Планирование капитала



customers relocated in Switzerland?

— First of all, we can help our customer in finding the best partners to manage his relocation. Either with direct support or through the cooperation with lawyers and fiduciary companies that offer this kind of service. We go beyond and offer different credit solution to finance the real estate side of the relocation. With the strong backing of our parent company, we can arrange for property finance in Swiss Francs on a collateralised basis (your portfolio with Axion) through a Lombard credit issued directly by Axion or through mortgages (with BancaStato). This is an important integrated component of our offering since “Home” is the most important thing to consider when relocating.

We take a further step. We put ourselves in your shoes, as a successful entrepreneur. We facilitate, whenever possible, your business endeavors, putting our network at your disposal and thinking with you.

— Mr. Tini, Axion Swiss Bank is also known for its engagement in promoting art. Can you tell us more about this aspect and the link with your banking activity?

— Art and business can easily co-exist in the same environment. The fascinating aspect of art is its capability to directly speak to the heart of people. There is no need to be an expert to be submerged by emotions through a painting, a poem or a sculpture. Art is an integral aspect of Axion’s corporate culture, which is concretely shared with our customers, partners and employees through the regular organization of exhibitions. We like the idea of our daily work contributing to the promotion, the divulgation and the stimulation of artistic activities. Both, art and banking, need engagement and passion to succeed. Even artworks, that apparently have a simple look, hide in reality an important work in terms of technique, personal projects and human maturity. All those elements can be found also in the daily work of each employee of a bank like ours, which seeks on tailor made services. ■

**Axion Swiss Bank
+41 091 910 95 10
mail@axionbank.ch**

management solution to Ultra High Net Worth Individuals.

A personalized portfolio management mandate entrusted to a responsible, dedicated portfolio manager team with whom you could have a direct contact combining efficiency with the tailor-made aspect. The mandate takes into account your wishes or specific constraints, with the mission to establish the investment framework to best achieve your objectives within the risk limits laid out together.

The performance drivers of our mandate are:

- Active portfolio management; dynamic definition of the tactical asset allocation by an investment committee meeting. No benchmarking
- Strategy translated in a portfolio construction, which optimizes diversification based on two pillars:

- Direct Security selection: stocks, funds, structured notes, trackers in order to translate your specific preferences
- Fund Optimal Selection, managed in open architecture, for the «backbone» of your portfolio

- Portfolio managers advised by a team of experts for each category of assets
- Continuous risk control using IT tools and a team specifically dedicated to this task

Finally you’ll receive regular information and contacts with your portfolio manager and/or Private Banker, who work closely together.

— Mr. Tini, other than asset management services, what kind of support do you provide to foreign

мизирует диверсификацию, опирающуюся на два направления:

- Прямой выбор ценных бумаг: акции, фонды, структурированные облигации, инвестиционные фонды для реализации Ваших особых предпочтений
- Оптимальный выбор фонда, управляемого в рамках открытой архитектуры, в качестве основы Вашего портфеля
- Управляющие портфелем получают консультации от команды экспертов по каждой категории активов
- Непрерывный контроль рисков с использованием инструментов ИТ и команды, выделенной специально для этой задачи.

Наконец, Вы будете регулярно получать информацию и контактировать со своим управляющим портфелем и/или специалистом по персональному банковскому обслуживанию, которые тесно сотрудничают.

— Господин Тини, какую поддержку, помимо услуг по управлению активами, Вы оказываете зарубежным клиентам, переехавшим в Швейцарию?

— Прежде всего, мы можем помочь клиенту в подборе лучших партнеров для оптимальной смены места жительства. Либо за счет непосредственной поддержки, либо через сотрудничество с адвокатами и фидуциарными компаниями, предлагающими подобные услуги.

Кроме того, мы предлагаем различные кредитные решения для финансирования этого аспекта, в частности с недвижимым имуществом. С мощной поддержкой нашей материнской компании мы можем организовать финансирование имущества в швейцарских франках на основе гарантии (Вашего портфеля в Axion) через ломбардный кредит, выданный непосредственно Axion, или через ипотеку (с BancaStato). Это важная интегрированная составляющая нашего предложения, поскольку «дом» — это самое главное, о чем следует подумать при переезде. Мы делаем и следующий шаг. Мы ставим себя на Ваше место — успешного предпринимателя. Мы по возможности способствуем Вашей деловой деятельности, пре-



доставляя в Ваше распоряжение нашу сеть контактов и думая вместе с Вами.

— Господин Тини, Axion Swiss Bank также известен своей неизменной поддержкой искусства. Не могли бы Вы подробнее рассказать об этом аспекте и его связи с деятельностью Вашего банка?

— Искусство и бизнес могут с легкостью сосуществовать в одной среде. Захватывающий аспект искусства — это его способность говорить напрямую с сердцами людей. Не нужно быть экспертом, чтобы Вас захватили эмоции при созерцании картины, стихотворения или скульптуры. Искусство — неотъемлемый аспект корпоративной культуры Axion, которым мы непосредственно делимся с клиентами, партнерами

и сотрудниками путем регулярной организации вернисажей. Нам нравится мысль о том, что наша ежедневная работа вносит вклад в продвижение, распространение и стимулирование художественной деятельности.

Для успеха в искусстве, как и в банковском деле, необходима вовлеченность и страсть. Даже произведения искусства, которые на первый взгляд кажутся простыми, на самом деле скрывают важную работу с точки зрения техники, личных проектов и человеческой зрелости. Все эти элементы можно найти и в повседневной работе каждого сотрудника такого банка, как наш, стремящегося к индивидуализированным услугам. ■

**Axion Swiss Bank
+41 091 910 95 10
mail@axionbank.ch**