



Объем: 170 страниц. Формат А4.  
Издатель в России – ООО «Регламент-Медиа»

## Российские деньги в Европе ТОП-2010 / Private банки Европы

Отчет-путеводитель по банкам Швейцарии, Германии, Австрии, Люксембурга, Лихтенштейна, подготовлен немецким издательством Fuchsbriefe.

Впервые в фокусе исследования интересы именно российских клиентов.

Данные для отчета собирались по методу «тайный покупатель». Более 100 банков специализирующихся на private banking прошли реальный клиентский тест от имени состоятельного миллионера из России.

Отчет переведен и представлен в России Издательским домом «Регламент-Медиа».





## Привлекательность исследования для потребителя

### Для профессионалов:

Это удобный benchmark-инструмент для сотрудников и руководителей департаментов private banking и VIP обслуживания российских банков.

### Для частных лиц:

это отличная возможность принять верное инвестиционное решение, а также проверить условия тех банков, которые предлагают вам финансовые консультанты.

### Исследование, выполнено с немецкой педантичностью и дает возможность:

- Получить полную картину рынка предложений private banking в Швейцарии, Австрии, Германии, Лихтенштейне и Люксембурге для российского потребителя.
- Увидеть анализ реального уровня обслуживания и обзор дополнительных услуг, предоставляемых каждым private банком конечному потребителю
- Получить результаты анализа инвестиционных продуктов и их стресс-тестирования, выполненного специалистами Deutsche Börse.
- Получить практические советы от эксперта: на что обратить внимание и как выстроить отношения с вашим банкиром. Более того, вы сможете увидеть на реальном примере, как строились переговоры с банком.



## Почему данному отчету можно доверять?

Отчет готовится немецкой исследовательской фирмой **Fuchsbriefe**, которая уже более 60 лет предоставляет финансовую и экономическую информацию для лидеров немецкой экономики и немецкого правительства.

**Ежегодные исследовательские отчеты по private banking от Fuchsbriefe выходят уже 9 лет.** Каждый год в фокус исследования попадает разная плоскость private banking. **В этом году темой стали «деньги из России».** Результаты отчета являются важным ориентиром для всей индустрии private banking в немецкоговорящих странах. Благодаря широкому охвату – свыше 100 банков в отчете, можно составить полную картину уровня сервиса на рынке.

**Независимость и объективность оценки – отличительное качество исследования. Методика «тайный покупатель» позволяет увидеть реальный процесс обслуживания клиента банком.**

Свыше 50 000 состоятельных семей по всей Германии ежегодно приобретают данный отчет для принятия инвестиционных решений.

**Инвестиционные продукты каждого банка в отчете прошли стресс-тест на соответствие заявленным требованиям доходности и надежности инвестиций.** Тесты были подготовлены аналитиками Deutsche Börse.



## Как проходило исследование?

### Легенда о русском миллионере

В начале 2009 года более чем в сотню банков и управляющих компаний Германии, Австрии, Швейцарии, Люксембурга и Лихтенштейна поступил запрос от имени некоего русского миллионера. В прошлом этот россиянин служил в советской группе войск в ГДР. 25 лет назад у него завязался роман с немкой, родился сын, который вырос и живет ныне в Германии (история, кстати, довольно типичная). Офицер вернулся в СССР, спустя годы занялся бизнесом в сфере недвижимости, сколотил капитал в сто миллионов евро, а несколько лет назад нашел свою бывшую возлюбленную, оплатил обучение подросткового сына и вознамерился передать ему наследство и бизнес.

Но для этого миллионеру из России надо решить ряд сложных задач. Во-первых, надо найти способ перевести на счет сына 12-15 миллионов евро, причем так, чтобы слишком много не ушло на налоги. Стоит заметить, что деньги русский миллионер планирует перевести частью из России, частью – с Кипра. Из этих денег надо обеспечить сыну ежемесячное содержание в 4000 тысячи евро, купить небольшой бизнес в сфере недвижимости (чтобы сын попрактиковался и показал себя в деле), часть денег выгодно вложить в качестве резерва. Кроме того, банк или финансовая компания должны помочь сыну с организацией бизнеса на первых порах – подобрать профиль фирмы, посчитать риски, обеспечить регистрацию, страхование, консультировать и т.п.

**Миллионер – вымышленный. А вот его интересы из Германии представлял реальный человек**, который действительно учился когда-то в военноморском училище в Питере, а теперь уже 15 лет живет в Германии и возглавляет консалтинговую компанию Just Group GmbH в Кельне. Зовут его Михаил Хайтин, и именно он стал «фронтирующим» заказчиком услуг private banking в европейских банках и агентом исследования Fuchsbriefe в 2009 году. Конечно, службы безопасности многих банков проверяли информацию об обратившемся – Михаиле Хайтине и получали достоверные подтверждения о нем и его бизнесе в Германии.

**Также в исследовании участвовали 9 немецких юношей**, игравших роль того самого сына немки и советского офицера. Эти специально подобранные и проинструктированные «сыновья лейтенанта Шмидта» ездили в банки и изображали этакое среднестатистического немецкого недоросля, которому вдруг досталось полтора десятка миллионов евро от богатого папаша из далекой России, и вот теперь надо начинать свой бизнес при помощи консультантов из private banking. **Все было очень достоверно и почти по-настоящему.**



## Развитие событий:

**Запрос от имени российского миллионера был направлен 117 банкам и компаниям family office, специализирующимся в сфере private banking и управления состояниями.**

Уже первая реакция банков дает пищу для анализа – некоторые вообще не ответили, другие прислали письмо с запросами, третьи перезвонили и назначили переговоры. Многие банки прислали свои презентации и даже резюме будущих персональных консультантов. Нашлись и такие, которые запросили всю подноготную миллионера, включая конфиденциальные сведения и квартальные балансы, еще до того, как представили свои предложения. И отказались начинать даже формирование своих первичных предложений до того, как клиент все о себе расскажет.

Всего прореагировали на первый контакт около сотни банков и управляющих компаний. Более чем в 70 случаях дело дошло до переговоров, и около 60 банков сформировали свой пакет предложений под запросы клиента.

Каждый шаг исследователя и каждая реакция подопытных заносились в специальную компьютерную программу для последующей обработки, банкам начислялись баллы – действовала специальная фирменная методика Fuchsbriefe.

**«Работа в поле» продолжалась с марта по июнь 2009 года.** Далее составленные банками предложения анализировались инвестиционными и бизнес-аналитиками Fuchsbriefe с участием аналитиков компании Deutsche Börse (очень крупного оператора фондового рынка). Таким образом, изучались не только сервис и клиенториентированность банков, но и их способность представить комплексную услугу по всему спектру задач, а также реальная эффективность – инвестиционная, налоговая, бизнесовая – как всего пакета, так и отдельных предложений, в том числе связанных с организацией нового бизнеса или инвестированием резервной части выделенной суммы.

Описание предложения каждого банка с оценками аналитиков, отчеты и замечания контактеров, сводный рейтинг и рекомендации – все это вошло в 170-страничное исследование, которое было представлено общественности Германии 30 ноября.



## Параметры стресс-тестов\* инвестиционных продуктов:

По условиям исследования «тайный покупатель» из России задает следующие параметры инвестирования:

- **Доходность:** более 5% в год;
- **Риски потери капитала:** не более 15%.

Инвестиционные продукты каждого банка прошли стресс-тестирование, на соответствие заданным параметрам. Тесты проводились аналитиками Fuchsbriefe и специалистами по рискам Deutsche Börse\*\*.

\* **Стресс-тестирование** – суть стресс-тестирования инвестиционного продукта заключалась в том, чтобы понять, что может случиться и какие убытки может понести инвестор в той или иной неожиданной ситуации на рынке.

\*\* **Группа Deutsche Börse** является оператором торговой площадки для акций и других ценных бумаг и относится к самым большим биржевым организациям в мире (оперирует самой большой фондовой площадкой в Германии и одной из самых больших полностью электронных платформ (спот-рынка) в мире).



## Стоимость продукта и сроки выхода

Стоимость исследования на русском языке: 11990 руб.  
Выход в переводе – январь 2010 года.



Эксклюзивным представителем Fuchsbriefe в России и странах СНГ является ООО «Регламент-Медиа».

Заказ исследования по телефону +7 (495) 921-2334 и на сайте [www.reglament.net](http://www.reglament.net)

