

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.

How to remain wealthy and live comfortable, in privacy

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.

[налоги](#)

Source URL: <https://dev.nashagazeta.ch/news/econom/17092>