

Andrey Narutskiy • CEO at Leon MFO Investments

Μέσα στον κόσμο της σύγχρονης διαχείρισης πλούτου

Συνέντευξη με τον Andrey Narutskiy, CEO της Leon MFO Investments: Κύριος στόχος μας είναι η παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, που καλύπτουν κάθε πτυχή της οικονομικής ζωής των πελατών μας.

Οι διαχειριστές πλούτου (wealth managers) θεωρούνται συχνά περίπλοκοι θεσμοί. Πώς καθιστάτε τις υπηρεσίες σας πιο προσίτες και κατανυπτικές στους πελάτες σας;

Πρωταρχικός μας στόχος είναι να προσφέρουμε υπηρεσίες υψηλής ποιότητας που καλύπτουν κάθε πτυχή της οικονομικής ζωής των πελατών μας — από τη διαχείριση επενδύσεων και τον φορολογικό σχεδιασμό μέχρι στρατηγικές διαδοχής και προστασία περιουσιακών στοιχείων.

Πέρα όμως από την παροχή αυτών των υπηρεσιών, θεωρούμε εξίσου σημαντικό οι πελάτες μας να κατανοούν πλήρως τι κάνουμε και να συμμετέχουν ενεργά στη διαδικασία.

Για να το πετύχουμε αυτό, επικεντρωνόμαστε σε τρεις βασικούς άξονες:

1. Απλοποίηση χρηματοοικονομικών στόχων μέσα από κατανοητά προϊόντα και υπηρεσίες.

2. Βελτίωση της ικανότητάς μας να εξηγούμε επενδυτικά, φορολογικά και κληρονομικά θέματα με απλούς τρόπους.

3. Εκπαίδευση των πελατών μας μέσω εκδηλώσεων, webinars και δημοσιεύσεων. Έχουμε αναπτύξει αρκετά καινοτόμα εργαλεία, τα οποία έχουν λάβει θετικά σχόλια από τους πελάτες μας, όπως:

► Μια αναλυτική κατάσταση για την προέλευση του πλούτου, η οποία διευκολύνει την τεκμηρίωση που απαιτείται από τράπεζες και επενδυτικούς οργανισμούς.

► Ένα «οδικό χάρτη διαδοχής» με όλα τα βήματα που πρέπει να ακολουθηθεί ο διάδοχος της περιουσίας.

► Πίνακες συγκριτικής φορολόγησης, που βοηθούν τους πελάτες να εκτιμήσουν τις φορολογικές τους υποχρεώσεις σε περίπτωση μετεγκατάστασης ή νέας επένδυσης.

Μέσω αυτών των εργαλείων, ενδυναμώνουμε τους πελάτες μας με τις απαραίτητες γνώσεις, προσφέροντάς τους σιγουριά στις οικονομικές τους αποφάσεις.

Η τεχνολογία αλλάζει τον τομέα της διαχείρισης πλούτου. Πώς την έχετε ενσωματώσει για να βελτιώσετε την εξυπηρέτηση των πελατών;

Η ασφάλεια και η εύκολη πρόσβαση είναι οι δύο πυλώνες της ψηφιακής μας στρατηγικής. Έχουμε επενδύσει σημαντικά σε ασφαλή υποδομή, ώστε η επικοινωνία με τους πελάτες να είναι απρόσκοπτη και η πληροφορίες που τους παρέχονται απολύτως προστατευμένες.

Μια από τις πιο σημαντικές καινοτομίες μας είναι η δημιουργία ενός ασφαλούς «data room» με βάση το cloud. Μέσω αυτού, οι πελάτες μπορούν:

► Να έχουν πρόσβαση σε κρίσιμα έγγραφα από οποιαδήποτε συσκευή μέσω ασφαλούς σύνδεσης.

► Να ανταλλάσσουν αρχεία και να επικοινωνούν με την ομάδα μας σε ένα προστατευμένο και οργανωμένο περιβάλλον.

► Να αποθηκεύουν τα οικονομικά τους δεδομένα στους δικούς τους υπολογιστές, ελαχιστοποιώντας την πρόσβαση τρίτων.

Επιπλέον, έχουμε ενσωματώσει έναν ιδιωτικό messenger στο σύστημα, προσφέροντας έναν απολύτως ασφαλή τρόπο επικοινωνίας — απαλλαγμένο από τους κινδύνους των δημόσιων πλατφορμών.

Αυτά τα εργαλεία όχι μόνο ενισχύουν την ασφάλεια αλλά και βελτιώνουν τη συνολική εμπειρία του πελάτη, κάνοντας την επικοινωνία πιο άμεση και αποδοτική.

Η εξυπηρέτηση πελατών είναι ο θεμέλιος λίθος για κάθε επιτυχημένο wealth manager. Τι βήματα έχετε κάνει για τη βελτίωση της ποιότητας και της ταχύτητας εξυπηρέτησης;

Πιστεύουμε ότι η εξαιρετική εξυπηρέτηση ξεκινά από την κατάλληλη ομάδα. Τα τελευταία χρόνια έχουμε πραγματοποιήσει στοχευμένες προσλήψεις, με εξειδικευμένα στελέχη στη διαχείριση πλούτου, στη νομική υποστήριξη και στη διαχείριση επενδύσεων.

Αυτό μας έχει επιτρέψει:

► Να βελτιώσουμε την αποδοτικότητα μέσω κατανομής αρμοδιοτήτων σε εξειδικευμένα μέλη.

► Να μειώσουμε τους χρόνους ανταπόκρισης χωρίς συμβιβασμούς στην ποιότητα.

► Να διατηρούμε επικοινωνία με τους πελάτες 24/7 και να παρέχουμε τακτική ενημέρωση. Έχουμε θεσπίσει μια δομημένη διαδικασία επικοινωνίας, που περιλαμβάνει:

► Δεκαπενθήμερες αναφορές προόδου για πλήρη διαφάνεια στην εξέλιξη των διαφορών εργασιών.

► Τακτικές συναντήσεις ή τηλεφωνικές επαφές για επίλυση θεμάτων και επιβεβαίωση στόχων.

Παράλληλα, έχουμε ενισχύσει τις ομάδες Επενδυτικών Συμβούλων και Κανονιστικής Συμμόρφωσης, γεγονός που μας επιτρέπει:

► Να διευρύνουμε την ερευνητική μας ικανότητα σε περισσότερα χρηματοοικονομικά προϊόντα.

► Να ενισχύσουμε τις διαδικασίες συμμόρφωσης ώστε να είμαστε πάντα μπροστά από τις κανονιστικές εξελίξεις.

Πολλοί από τους πελάτες σας έχουν διεθνή οικονομικές δραστηριότητες. Πώς εξασφαλίζετε τον συντονισμό μεταξύ διαφορετικών δικαιοδοσιών;

Οι πελάτες μας διατηρούν περιουσιακά στοιχεία και επιχειρηματικά συμφέροντα σε πολλές χώρες, συνεπώς είναι σημαντικό να έχουμε ένα ισχυρό διεθνές δίκτυο.

Διατηρούμε στενές συνεργασίες με κορυφαίους παρόχους υπηρεσιών, τράπεζες και συμβούλους σε βασικές αγορές. Η προσέγγισή μας είναι εξαιρετικά σχολαστική — δεν συστήνουμε απλώς συνεργάτες. Ακολουθούμε μια διαδικασία επιλογής που περιλαμβάνει:

► Έρευνα και αξιολόγηση παρόχων.

► Έλεγχο ιστορικού και λήψη συστάσεων.

► Διαγωνιστικές διαδικασίες ώστε οι πελάτες να συγκρίνουν επιλογές και να αποφασίσουν ενημερωμένα.

Με αυτό τον τρόπο διασφαλίζουμε ότι οι πελάτες μας, όπου κι αν βρίσκονται, έχουν πρόσβαση στην καλύτερη νομική, φορολογική και οικονομική καθοδήγηση.

Η Leon MFO Investments έχει επεκτείνει τις επενδυτικές της προτάσεις. Ποιες είναι οι νέες στρατηγικές ή τα funds που έχετε εισάγει τα τελευταία χρόνια;

Πριν τρία χρόνια, δημιουργήσαμε δύο νέα funds, βασισμένα στην επιτυχία δύο επενδυτικών στρατηγικών που προσφέρουμε για αρκετά χρόνια σε ιδιώτες πελάτες. Στόχος ήταν να προσφέρουμε πρόσβαση σε περισσότερους επενδυτές funds με καλό ιστορικό αποδόσεων.

Πρόκειται για τα Leon Income Fund RAIIF και Leon Global Hedge Fund RAIIF, τα οποία απευθύνονται σε επαγγελματίες και καλά ενημερωμένους επενδυτές.

Η επένδυση μπορεί να γίνει είτε απευθείας είτε μέσω πλατφορμών ή συνεργαζόμενων χρηματοοικονομικών οργανισμών, όπως τράπεζες και επενδυτικοί σύμβουλοι.

Η εταιρεία σας έχει ισχυρή παρουσία στον τομέα της επενδυτικής εκπαίδευσης. Ποιες πρωτοβουλίες ξεχωρίζετε;

Πιστεύουμε ότι η ανταλλαγή γνώσης είναι απαραίτητη — τόσο για τους πελάτες μας όσο και για την αγορά συνολικά. Γι' αυτό διοργανώνουμε και συμμετέχουμε τακτικά σε εκδηλώσεις που ενθαρρύνουν τη συζήτηση γύρω από τις επενδύσεις, τη χρηματοοικονομική παιδεία και τη διαχείριση οικογενειακού πλούτου.

Στην πρόσφατη Ετήσια Εκδήλωσή μας στο ξενοδοχείο Four Seasons, πραγματοποιήσαμε διαδραστική ψηφοφορία (poll) όπου οι συμμετέχοντες υποβάλλαν τις προβλέψεις τους για τις μελλοντικές τάσεις που αφορούν χρηματιστηριακούς δείκτες, επιτόκια, πληθωρισμό και ξένα νομίσματα. Στο τέλος του έτους, όσοι έχουν κάνει τις πιο ακριβείς προβλέψεις θα βραβευθούν.

Παράλληλα, δημοσιεύουμε τακτικά άρθρα σε μέσα όπως το Forbes, το Insider, το Philenews, και το LinkedIn. Συμμετέχουμε επίσης ενεργά σε δράσεις του CIFA, προωθώντας την Κύπρο ως fund jurisdiction και ενημερώνοντας το κοινό για τα πλεονεκτήματα των οργανωμένων επενδυτικών κεφαλαίων.

Συγχαρητήρια για τις πρόσφατες βραβεύσεις σας στα Euromoney Private Banking Awards! Τι σημαίνουν για εσάς



αυτές οι διακρίσεις;

Σας ευχαριστώ πολύ! Είναι μεγάλη τιμή να αναγνωρίζομαστε από το Euromoney, έναν παγκόσμιο θεσμό στον χώρο του private banking και της διαχείρισης πλούτου.

Φέτος λάβαμε δύο διακρίσεις:

► Best for Family Office Services – Cyprus

► Best for Succession Planning – Cyprus

Οι βραβεύσεις αυτές επιβεβαιώνουν τη δέσμευση και την προσπάθεια της ομάδας μας.

Αποδεικνύουν την προσήλωση μας στην παροχή κορυφαίων υπηρεσιών διαχείρισης πλούτου και εξατομικευμένων επενδυτικών λύσεων. Πάνω απ' όλα, αντανακλούν την εμπιστοσύνη που μας δείχνουν οι πελάτες μας — και αυτό το εκτιμούμε βαθύτατα.

Τι να περιμένουμε από τη Leon MFO Investments στο άμεσο μέλλον;

Η προτεραιότητά μας παραμένει η καινοτομία, η εκπαίδευση και η αριστεία στην εξυ-

πηρέτηση. Συνεχώς αναβαθμίζουμε τις υπηρεσίες μας ώστε να ανταποκρίνονται στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών μας.

Μέχρι το τέλος αυτού του χρόνου σκοπεύουμε να:

► Επεκτείνουμε την ψηφιακή μας υποδομή, προσθέτοντας νέα εργαλεία για την αλληλεπίδραση με τους πελάτες και την ασφάλεια.

► Ενισχύσουμε το διεθνές μας δίκτυο, προσφέροντας ακόμη πιο ολοκληρωμένες διασυννοριακές λύσεις.

► Εμπλουτίσουμε τις δράσεις μας στον τομέα επιμόρφωσης των επενδυτών, μέσω άρθρων, εκδηλώσεων και ειδικής αρθρογραφίας.

Τελικός μας στόχος είναι να καθιερώσουμε ένα νέο πρότυπο υπηρεσιών family office και wealth management — που θα συνδυάζει τεχνονγνωσία, προηγμένη τεχνολογία και μια πραγματικά πελατοκεντρική προσέγγιση.