

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται σε διεθνές επίπεδο ότι όλο και περισσότεροι πελάτες με υψηλό προφίλ προσεγγίζουν λογιστικο-ελεγκτικούς οίκους (professional accounting firms) προς εξασφάλιση εξειδικευμένων συμβουλευτικών υπηρεσιών. Αντίστοιχα, οι εταιρείες αυτές, με στοχευμένες προσεγγίσεις, επεκτείνουν το φάσμα παρεχομένων υπηρεσιών τους στον τομέα της επενδυτικής συμβουλευτικής και της διαχείρισης του πλούτου, ενώ σύντομα ίσως δούμε την τάση αυτή να αγγίζει σταδιακά τον αντίστοιχο ελληνικό κλάδο.

ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΣΕ ΠΕΛΑΤΕΣ ΥΨΗΛΟΥ ΠΡΟΦΙΛ

HLB HELLAS SA

ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΒΟΡΔΟΥ AUDIT & ASSURANCE DEPT.

Εκ πρώτης όψεως, οι επαγγελματίες ελεγκτές - λογιστές και οι επενδυτικοί σύμβουλοι φαίνεται πως ασχολούνται με δύο φαινομενικά διαφορετικά αντικείμενα. Ωστόσο, εύκολα μπορεί να διαπιστώσει κάποιος πως πρόκειται για δύο επαγγέλματα που παρουσιάζουν όμοια χαρακτηριστικά και ταυτόχρονα αλληλοσυμπληρώνονται μεταξύ τους κατά έναν ιδιαίτερο αλλά εποικοδομητικό τρόπο. Οι πρώτοι χαρακτηρίζονται από την αναλυτική εμπειριστατωμένη σκέψη και τη συντηρητική διαχείριση, ενώ οι δεύτεροι από το επιχειρηματικό τους πνεύμα και τη διάθεση ανάληψης ρίσκου. Ωστόσο, με σωστούς χειρισμούς και την υιοθέτηση κατάλληλων πολιτικών από την πλευρά των ελεγκτών προκύπτουν σημαντικές συνέργειες, υποδεικνύοντας πως οι δύο κατηγορίες υπηρεσιών μπορούν να συλλειτουργούν και μάλιστα αρμονικά και αποδοτικά.

Πελάτες υψηλού προφίλ

Θέλοντας να προσεγγίσουμε αναλυτικότερα την έννοια των πελατών με υψηλό προφίλ, θα πρέπει να εξετάσουμε τα βασικά γνωρίσματα της ομάδας αυτής. Χρησιμοποιώντας τον όρο «πελάτες υψηλού προφίλ» αναφερόμαστε σε όλες εκείνες τις κατηγορίες εύπορων προσώπων, άλλοτε γνωστών στο ευρύ κοινό λόγω της επαγγελματικής ή κοινωνικής τους ιδιότητας και άλλοτε όχι.

Στη πρώτη περίπτωση, ο «πελάτης» συνδυάζει την οικονομική επιφάνεια με μια σαφή φήμη στον χώρο. Συνήθως είναι νεαρής ηλικίας ή ο πλούτος του πηγάζει από μικρής χρονικά διάρκειας επαγγελματική ζωή. Στη δεύτερη περίπτωση περιλαμβάνονται πρόσωπα όπως επιχειρηματίες, ανώτερα στελέχη εταιρειών και πλούσιοι κληρονόμοι.

Τα πρόσωπα που εντάσσονται στις δύο προαναφερθείσες κατηγορίες, στην προσπάθειά τους να θέσουν σταθερά και μελετημένα βήματα στον επιχειρηματικό και οικονομικό τους προγραμματισμό, επιζητούν τη συνεργασία με

έναν προσωπικό σύμβουλο διαχείρισης πλούτου.

Οι ιδιαίτερες ανάγκες των πελατών υψηλού προφίλ

Για να κατανοήσουμε καλύτερα τις ανάγκες των προσώπων αυτών, θα πρέπει να εστιάσουμε στα ιδιαίτερα γνωρίσματα των περιουσιών τους, τα οποία απορρέουν από τη φύση της επαγγελματικής τους ιδιότητας. Επειδή στην Ελλάδα δεν υπάρχει σχετική διαθέσιμη πληροφόρηση σε ευρεία κλίμακα, θα εξετάσουμε τι συμβαίνει στον διεθνή χώρο. Δύο αντιπροσωπευτικά παραδείγματα κλάδων, των οποίων οι επαγγελματίες απευθύνονται στα εξειδικευμένα τμήματα διαχείρισης πλούτου που έχουν δημιουργηθεί από διεθνείς λογιστικο-ελεγκτικούς οίκους είναι:

- η μουσική βιομηχανία και
- ο επαγγελματικός αθλητισμός.

Επαγγελματικά συμβόλαια με ιδιαίτερος όρους και η συχνά απρόβλεπτη εξέλιξη της πορείας των επαγγελματιών αυτών στον κλάδο είναι κάποια από τα αξιοσημείωτα χαρακτηριστικά που συνθέτουν το προφίλ των δύο παραδειγμάτων. Τα μέλη των δύο αυτών κλάδων είναι κατά κύριο λόγο νεαρά άτομα που δεν διαθέτουν την κατάλληλη γνώση να διαχειριστούν την περιουσία τους. Παράλληλα όμως διακατέχονται από ένα ισχυρό πνεύμα αγωνίας και αβεβαιότητας για το μέλλον και τη διατήρηση του πλούτου τους μέσω των καλύτερων και αποδοτικότερων επενδυτικών σχεδίων. Κάποιοι από τους λόγους που καθιστούν επιτακτική την ανάγκη «πρόσληψης» οικονομικού συμβούλου είναι οι εξής:

- Ελλιπής εμπειρία σχετικά με τις επενδύσεις.
- Ελλιπής γνώση του φορολογικού νόμου του κράτους στο οποίο δραστηριοποιούνται.
- Μειωμένος χρόνος που μπορούν να διαθέσουν στον οικονομικό σχεδιασμό, λόγω συχνών επαγγελματικών ταξιδιών και υποχρεώσεων.
- Ανασφάλεια στην αξιολόγηση των

νέων επενδυτικών και επαγγελματικών προτάσεων.

Λογιστικο-ελεγκτικές εταιρείες: Πρώτες στην επιλογή των πελατών υψηλού προφίλ στον διεθνή χώρο

Λαμβάνοντας υπόψη πως τα εξειδικευμένα τμήματα διαχείρισης πλούτου εδραϊώνουν την παρουσία και τη βιωσιμότητά τους ανάμεσα στις υπηρεσίες των λογιστικο-ελεγκτικών εταιρειών σε διεθνές επίπεδο, οι πελάτες υψηλού προφίλ φαίνεται να στρέφονται όλο και περισσότερο προς τις εταιρείες αυτές για να επιλέξουν τους προσωπικούς τους συμβούλους, λόγω κυρίως τόσο της ειδικευσης αναφορικά με την εκτίμηση κινδύνου όσο και των επενδυτικών αναλύσεων. Από την πλευρά τους, οι εξειδικευμένοι αυτοί επαγγελματίες φαίνεται να «απολαμβάνουν» αυτήν τη νέα κατηγορία συνεργασιών. Τηρώντας τις δεοντολογικές απαιτήσεις, οι ελεγκτές σε κάποιες περιπτώσεις παρέχουν συμβουλευτικές υπηρεσίες αναφορικά με επενδυτικά ή ασφαλιστικά ζητήματα στο πλαίσιο των συνήθων εργασιών τους, χωρίς να προαπαιτείται ο λήπτης της υπηρεσίας να προχωρήσει τελικά στην υλοποίηση του επενδυτικού αυτού σχεδιασμού. Στην περίπτωση πελατών υψηλού προφίλ, ωστόσο, και μέσω των εξειδικευμένων τμημάτων και επαγγελματιών, ο επενδυτικός σχεδιασμός που διενεργείται φτάνει ως το απώτερο στάδιο υλοποίησης και των κερδοφόρων αποτελεσμάτων, προσδίδοντας την ικανοποίηση στους δημιουργούς του. Μεταξύ των υπηρεσιών που προσφέρουν οι λογιστικο-ελεγκτικοί οίκοι σε διεθνές επίπεδο συγκαταλέγονται οι εξής:

- Συμβουλευτική αναφορικά με επενδύσεις.
- Αποτίμηση νέων επαγγελματικών προτάσεων.
- Αγορά και διαχείριση ακινήτων.
- Προγράμματα ασφάλισης και συνταξιοδότησης.
- Φορολογική συμβουλευτική.

Μια επιτυχημένη συνεργασία

Για την επίτευξη μιας εποικοδομητικής συνεργασίας με τους απαιτητικούς αυτούς πελάτες, οι αρμόδιοι επαγγελματίες θα πρέπει να επιδείξουν λεπτό χειρισμό και εχεμύθεια, ώστε να κερδίσουν την εμπιστοσύνη της νέας ομάδας.

Τα τμήματα των λογιστικο-ελεγκτικών εταιρειών, μέσω της στενής σχέσης με τον πελάτη, της άμεσης και συχνής επικοινωνίας μαζί του, θα μπορέσουν να αναγνωρίσουν τα πλεονεκτήματα της ιδιαιτερότητας της περιουσίας του. Στόχος είναι ο σχεδιασμός και η υλοποίηση λύσεων προσαρμοσμένων στις ανάγκες του πελάτη όσον αφορά, αφενός, το οικονομικό όφελος που επιδιώκεται στο πλαίσιο της προδιάθεσης του πελάτη για την ανάληψη κινδύνου και, αφετέρου, τον τρόπο ζωής του. Κάθε πελάτης αποτελεί διαφορετική και ιδιαίτερη περίπτωση, που απαιτεί εξειδικευμένη αντιμετώπιση.

Έμφαση πρέπει να δοθεί στο γεγονός πως τέτοιου είδους συνεργασίες δεν είναι ακόμη ιδιαίτερα διαδεδομένες στον ελληνικό χώρο. Η εδραίωσή τους ωστόσο σε διεθνές επίπεδο υποδεικνύει πως η παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών σε πελάτες υψηλού προφίλ έχει να προσφέρει σημαντικά οφέλη και στις δύο πλευρές. Η τάση της αντίστοιχης αγοράς στην Ελλάδα δείχνει πως όλο και περισσότεροι πελάτες αυτής της κατηγορίας κατανοούν μέσω της διεθνούς εμπειρίας τα οφέλη των συνεργασιών αυτών, με αποτέλεσμα να αυξάνεται ο αριθμός εκείνων που απευθύνονται σε λογιστικο-ελεγκτικές εταιρείες για τον επενδυτικό προγραμματισμό ή τη συμβουλευτική αναφορικά με το συνεχώς μεταβαλλόμενο φορολογικό περιβάλλον. Στο άμεσο μέλλον δεν μένει παρά να δούμε νέα διακριτά τμήματα διαχείρισης πλούτου να κάνουν την εμφάνισή τους και στις ελληνικές ελεγκτικές εταιρείες.