

ЗАМЕТКИ ЧАСТНОГО БАНКИРА

На Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ) приезжают собственники, акционеры и топ-менеджеры крупного бизнеса. Каждый из них имеет ярко выраженную индивидуальность. О том, что помимо участия в ПМЭФ объединяет этих людей, рассуждает **Дмитрий Брейтенбихер**, старший вице-президент банка ВТБ, руководитель Private Banking. В этой колонке Дмитрий попытался найти и выделить какие-то общие характерные черты людей, которые определяют настоящее и будущее нашей экономики.



Возможно, я кого-то разочарую, но здесь не будет деталей личной жизни состоятельных людей и подробностей светской хроники. Эта колонка не о привычках и не об образе жизни, а скорее об отношениях.

Об отношениях к деньгам, к бизнесу, к окружающим (семье, друзьям, партнерам, подчиненным) и к ответственности за все вышеперечисленное.

Отношение к деньгам

Не в прикладном смысле «тратить» или «экономить» — здесь как раз отношения могут быть диаметрально противоположные. От широкого и размашистого до крайне щепетильного даже к мелочам. Есть известная фраза «сэкономленный рубль — заработанный рубль». Но отношение состоятельных людей к деньгам отнюдь не в их экономии или рациональном использовании. На одной «экономии» состояния не построишь.

Глобально всех этих людей объединяет отношение к тем деньгам, которые инвестированы в бизнес. Они как-то проще и осознаннее относятся к возможности потерять эти деньги. После принятого решения начинается работа над максимизацией отдачи от этих инвестиций, которая полностью заслоняет собой боязнь их потери.

В этом, пожалуй, общая предпринимательская черта, которая, по сути, противоречит даже самой человеческой природе. Научно установленный факт, что ощущение потери некоторой суммы в два раза сильнее радости ее же приобретения. Поэтому мы генетически склонны уклоняться от рисков сильнее, чем того требует анализ и здравый смысл. Возможно, это характерно только для российских предпринимателей, которые создавали свои состояния в 1990-е и 2000-е годы и преодолели целый ряд кризисных явлений в нашей экономике. Это во многом способствовало формированию некоторого иммунитета к страху перед возможными потерями и постоянной готовности к преодолению неожиданных препятствий.

То есть в российских предпринимателях уже сформировалась привычка воспринимать перемены и даже кризис не как «удар злой судьбы», а как «возможность», и включать механизмы поиска альтернативных решений.

Но я отбросил национальную причину формирования отношения к деньгам в сторону, наткнувшись на очень созвучную мысль у Роберта Кийосаки: «За всю жизнь я ни разу не встречал ни одного богатого человека, который никогда не терял денег. Впрочем, я знаю большое количество бедных людей, не потерявших ни цента».

Пожалуй, именно это отношение к деньгам и объединяет всех состоятельных людей. Они понимают, что инвестируют время и деньги в бизнес, покупают активы и осознают риски возможных потерь. Более того, успешные состоятельные люди всегда в состоянии вовремя признать ошибку и зафиксировать эти потери. Я бы дополнил сказанное Кийосаки, что не встречал ни одного человека, сколотившего себе состояние на процентах по депозиту. То есть «про сохранить» — это уже совсем другое. Это уже как раз моя задача, как частного банкира.

Отношение к бизнесу

Большая часть российских клиентов Private Banking сами создавали свой бизнес, преодолевая страх и непонимание, через ошибки и препятствия. Они не просто инвестировали в свой бизнес деньги, они вкладывали в него всего себя. Отсюда и отношение к собственному бизнесу как к «живому существу». Предвкусная возможный скепсис от «патетики» приведенного сравнения, скажу: проводимые параллели между бизнесом и живым организмом вполне уместны.

У любого бизнеса также есть свой жизненный цикл. Он зарождается с маленькой идеей, с мечты. Потом развивается и растет благодаря терпению и настойчивости своего основателя. Бизнес может быть разрушен из-за ошибок руководства или общей экономической ситуации. А может наступить и естественное «старение» и закат компании. Как правило, это происходит потому, что идея, которая лежала в основании этого бизнеса, себя исчерпала. Но в бизнесе есть возможность этого избежать: необходимо предложить новую идею или радикально изменить старую. Еще Рокфеллер отмечал: «Не бойтесь отказываться от хорошего в пользу лучшего». А сейчас, когда скорость изменений крайне высока для сохранения и развития бизнеса, эти обновления необходимо делать чаще, опережая общие рыночные изменения. Так как обычно к тому времени, как необходимость перемен становится очевидной, меняться уже поздно. А чтобы начать меняться раньше, нужна смелость. Это как раз то общее и главное для предпринимателей качество, которого я касался в «отношениях» к деньгам.

Для нашего общества качество довольно редкое.

Любой человек в каждый момент жизни совершает выбор: кем ему быть, каким ему быть, с кем ему быть? Опуская оценку и анализ возможностей и всего пространства выбора, именно готовность к такому решительному выбору и к ответственности за свой выбор — ключевое общее качество бизнесмена, предпринимателя в России. Любой выбор несет в себе риск, и большинство предпочитает довольствоваться малым. Но такие постоянные внутренние компромиссы заканчиваются атрофией желаний и какой-либо мотивации для развития.

Недавно был на праздновании 60-летия у клиента. После очередного тоста с пожеланиями «еще 100 лет жизни» он сказал: «Большое спасибо, но формулируйте корректнее. Вопрос не в том, „сколько вы хотите прожить“. Правильный вопрос — „как вы хотите прожить?“».

Это короткое замечание может служить квинтэссенцией вышесказанного. Именно отношение к бизнесу как к постоянно изменяемому и улучшаемому продукту собственного творчества лежит в основе самореализации и является одним из важных факторов качественного наполнения жизни состоятельного человека.