

# ОФИС ДЛЯ МУЛЬТИМИЛЛИОНЕРА

КТО ПОМОЖЕТ РАЗОБРАТЬСЯ В СЕМЕЙНЫХ ФИНАНСАХ



Давайте представим ситуацию: вы отдыхаете на своей вилле в Кап-Д'Антиб и вдруг к вам приходят судебные приставы и начинают выносить мебель, а вместе с ней котомку и маленькую собачонку. Вы, перепуганные, звоните в свой банк, и в тот же день в Ниццу прилетает ваш личный банкир, который разруливает ситуацию, решая проблему с налоговыми органами Франции. Думаете, фантастика? Нет. История основана на реальных событиях. Для ее воплощения понадобился забывчивый владелец этой самой недвижимости, у которого оказалось не менее \$5–10 млн на счету в семейном офисе западного или российского банка.

## Первые ласточки

Первые полноценные семейные офисы появились в США полтора века назад. В то время сформировались первые крупные промышленные капиталы, которые достигли таких размеров, что наряду с вопросами развития бизнеса требовалось решать, что делать с огромными денежными потоками, которые этот бизнес генерировал. Тогда у первых американских миллионеров подрастало второе поколение, которое должно было унаследовать капиталы, а значит, стоял вопрос не только сохранения, но и приумножения их для будущих поколений. С таким объемом задач миллионеры уже не могли справиться и поэтому начали прибегать к помощи юристов, финансистов и других помощников.

Одним из первых, кто столкнулся с неповоротливостью огромного капитала, стал нефтепереработчик-монополист и один из самых богатых людей своего времени Джон Рокфеллер. В 1882 году он собрал группу доверенных лиц для управления накопленным благосостоянием. Финансовые советники, юристы, налоговые специалисты, бухгалтеры и прочие советники магната объединили усилия. Вскоре подобные структуры стали появляться по всему миру. Основной задачей таких организаций было обеспечить сохранение семейного благосостояния для будущих поколений. «Кроме того, они занимались юридическими вопросами, связанными с семейными активами, управляли инвестициями и собственностью», — отмечает руководитель отдела России, Центральной и Восточной Европы банка Julius Baer Евгений Смушкович.

На сегодняшний день в мире насчитывается около 10 тыс. семейных офисов, а на их обслуживании находятся активы суперсостоятельных клиентов на сумму, превышающую \$9 трлн. При этом самые крупные семейные офисы находятся в США (в среднем \$1,2 млрд активов под управлением одного офиса), самые небольшие — в Азии и Океании (\$445 млн). Центром семейных офисов в Европе является Швейцария, где располагается 300–400 семейных офисов.

За прошедший век цели и задачи семейных офисов только расширялись: теперь они не ограничиваются управлением личным бизнесом, активами, планированием преемственности и вопросами наследования, а также включают в себя решение бытовых вопросов, таких как организация отдыха, образования, содержания редких автомобилей, картин и многое другое. «Это не просто работа с клиентом. Это взгляд на его семью, его бизнес, вопросы, касающиеся не только банковского сервиса или инвестиционного консультирования, но и нефинансовых задач: lifestyle management, вопросы наследования, структурирования активов, альтернативные инвестиции — перечень задач очень широк», — отмечает руководитель блока «Управление крупным частным капиталом» Альфа-банка Катерина Милеева. По словам старшего партнера компании FP Wealth Solutions Юрия Емелина, степень погруженности семейного офиса в деловую и личную жизнь клиента, как правило, на порядок выше, чем у частного банка или управляющей компании. «Семейный офис в буквальном смысле продолжение семьи», — отмечает господин Емелин.

По оценкам швейцарского банка Credit Suisse, по итогам 2017 года в России зафиксировано 132 тыс. долларовых миллионеров и 69 миллиардеров. При этом 10% наиболее богатых россиян владеют 77% богатств страны. Такой высокий уровень концентрации благосостояния в руках узкого круга лиц характерен для крупных экономик — аналогичный показатель зафиксирован в США, а вот у Китая он ниже (72%).

ТЕКСТ **Иван Евишкин**  
ФОТО **Gettyimages.ru**



КОПИРАЙТ КОПИРАЙТ

Глобализация мировой экономики привела к тому, что семейные офисы стали осуществлять свою деятельность в любой точке мира. А для этого нужна соответствующая инфраструктура. «Как правило, семейные офисы строятся по принципу открытой архитектуры, что позволяет им работать с клиентом независимо от его географии и географии его активов, предлагая лучшие из тех финансовых и нефинансовых решений, которые есть на рынке. И, естественно, персональный банкир