

имеет соответствующие компетенции: это человек, обладающий helicopter view — способностью увидеть и понять весь спектр задач клиента, а не просто решить какой-то конкретный вопрос», — считает Катерина Милеева.

Чтобы стать клиентом семейного офиса, не обязательно пользоваться всем спектром предлагаемых услуг, достаточно обратиться за одной, например по вопросу преемственности. «Однако тут же всплывает много на-

«Если сегодняшние тренды сохранятся, то общее число семейных офисов в России будет уменьшаться, при этом доминировать будут крупные моносемейные офисы»

Многие из тех, кто сейчас обращается к услугам российских семейных офисов, уже имеют опыт сотрудничества с зарубежными банками, потому очень требовательны. По словам Катерины Милеевой, они уже не спрашивают, почему важно продумывать структурирование активов, вопросы наследования, следить за изменениями российского и международного налогового законодательства. Сейчас они, как правило, приходят с уже сформулированным запросом, их интересует не что, а как.

Активной популяризации семейных офисов в России способствовали происшедшие за последние десять лет изменения регулирования во многих сферах, начиная от налогов и заканчивая осуществлением банковских платежей. «Чем более турбулентное время, тем большее значение приобретают специалисты, способные предложить решения с учетом всех возможных рисков, поэтому мы видим увеличение спроса на услуги семейных офисов», — отмечает Дмитрий Кленов. Свою лепту внесли и многочисленные финансовые и банковские кризисы, которые за последние два десятилетия прокатились по России. «Стремление аккумулировать активы в одном месте и таким образом сократить расходы, желание получить более эффективное управление от нанятых именно в их интересах специалистов, неустойчивость финансовой системы (банки и инвестиционные компании имели свойство исчезать) побуждали клиентов приходить в семейные офисы», — отмечает гендиректор General Invest Алексей Ищенко.

В последние годы интерес к семейным офисам растет по мере снижения банковских ставок. За три года ставки по депозитам снизились более чем вдвое, что побуждает даже самых консервативных клиентов искать варианты размещения, предлагающие приемлемую доходность. Если розница начала активно перекладывать сбережения в инвестиционные продукты, предлагаемые управляющими, страховыми компаниями или брокерами, то высокостоятельные россияне начали все чаще выбирать private banking и family office. «Двузначные доходности остались в прошлом. Основная масса клиентов хочет сохранить то, что нажито, и получать небольшой процент, который позволяет закрывать living cost, туризм, обучение детей и расходы на здоровье», — отмечает Алексей Ищенко.

логовых, юридических и инвестиционных нюансов, и эту задачу мы решаем комплексно», — отмечает партнер UFG Wealth Management Дмитрий Кленов.

Российская десятилетка

История российских семейных офисов начитывает немногим более десятилетия. Конечно, еще до кризиса 1998 года у каждого российского крупного банка были отделения по работе с VIP-клиентами. Но в те годы банки-

ры не рассматривали это направление бизнеса как серьезное, поскольку настоящему высокостоятельным клиентам тогда было немного, да и те, что были, предпочитали обслуживаться в западных банках и за границей. Еще 20 лет назад в Москве их было не больше 1 тыс., а сейчас — больше 100 тыс. человек.

После перехода России к капиталистической экономике сформировалось первое поколение русских бизнесменов, уже накопивших состоя-

ние. У них появилась потребность этим капиталом управлять, сохранять его и передавать своим детям. «Конечно, отдельные задачи решались специализированными консультантами, но для эффективного решения сложных вопросов нужен был внешний управляющий, контролирующий и координирующий работу различных контрагентов. В ответ на запрос были созданы и соответствующие институты — семейные офисы», — отмечает Дмитрий Кленов.

