КРУПНЕЙШИЕ СЕМЕЙНЫЕ ОФИСЫ

		СТРАНА	АКТИВЫ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ($ МЛРД)	КОЛИЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАЕМЫХ СЕМЕЙ	СРЕДНИЙ ОБЪЕМ АКТИВОВ ОДНОЙ СЕМЬИ
1	HSBC PRIVATE BANK	ГОНКОНГ, ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	160,0	334	$479
2	CITI PRIVATE BANK	США	107,3	–	–
3	NORTHERN TRUST	США	106,1	4,678	$23
4	BESSEMER TRUST	США	105,0	>2,300	$46
5	BNY MELLON WEALTH MANAGEMENT	США	86,5	430	$201
6	UBS GLOBAL FAMILY OFFICE GROUP	ШВЕЙЦАРИЯ	78,2	250	$313
7	CAMBRIDGE ASSOCIATES (9, TIE)	США	61,9	200	$309
8	PICTET	ШВЕЙЦАРИЯ	57,0	>150	$380
9	STONEHAGE FLEMING FAMILY & PARTNERS	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	43,0	>250	–
10	CTC MYCFO (BMO FINANCIAL GROUP)	США	42,0	340	$124
11	ABBOT DOWNING (A WELLS FARGO BUSINESS)	США	38,6	619	$62
12	U.S. TRUST FAMILY OFFICE (BANK OF AMERICA}	США	37,1	281	$132
13	HAWTHORN (PNC FINANCIAL)	США	31,7	707	$45
14	ATLANTIC TRUST (CIBC)	США	28,1	2,299	312
15	WILMINGTON TRUST (M&T BANK)	США	27,8	549	$51
16	GLENMEDE	США	25,7	257	$100
17	FIDUCIARY TRUST (FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS)	США	17,0	1,437	$12
18	SILVERCREST ASSET MANAGEMENT GROUP (2)	США	15,7	483	$33
19	OXFORD FINANCIAL GROUP	США	13,7	319	$43
20	VERITABLE	США	13,7	210	$65

По данным агентства Bloomberg на конец 2015 года.

Три слона

Отличительная особенность российских семейных офисов в том, что среди них почти нет «независимых». Большая часть семейных офисов, существующих сейчас в России, аффилирована с какими-то иными институтами: они созданы на базе банков, агентств недвижимости, аудиторских компаний. «Такие компании имеют соответствующую материнской структуре специализацию и заточены именно под нее. В то время как мультисемейный офис должен иметь в идеале максимально широкую экспертизу в разных областях»,— отмечает Дмитрий Кленов.

Семейные офисы российских бенефициаров участники рынка условно разделяют на три категории в зависимости от того, какие вопросы являются для них ключевыми. Первая группа делает упор на административные функции: организация быта и отдыха семьи, управление самолетами-яхтами-недвижимостью, вопросы образования и т. д. Вторая занимается в основном управлением портфелем ликвидных инвестиционных инструментов (акции, облигации, фонды) либо аллокацией и контролем внешних управляющих. Последняя группа офисов сосредоточена на управлении портфелем прямых и венчурных инвестиций. «Российские семейные офисы не изобрели какой-то особый велосипед и оказывают все те же услуги, что и во всем мире. Конечно, есть местная специфика, например необходимость учета требований законодательства о контролируемых иностранных компаниях или повышенное значение взаимодействия с госорганами, но и в этом Россия не уникальна»,— отмечает Юрий Емелин.

Дальнейшие перспективы семейных офисов в России неразрывно связаны с судьбой российского частного бизнеса, считают участники рынка. «Если сегодняшние тренды сохранятся, то общее число семейных офисов в России будет уменьшаться, при этом доминировать будут крупные моносемейные офисы. Если же произойдет разворот в сторону большей открытости, то можно смело ожидать увеличения числа семейных офисов, прежде всего профессиональных мультисемейных офисов»,— считает Юрий Емелин.

Типы офисов

Family office делятся на два типа: Single family office и Multi-family office. Первые создаются непосредственно бенефициаром, и вся структура решает только задачи собственника, его друзей и семьи. Именно к этому типу относились первые семейные офисы, созданные в США. Multi-family office — это рыночные компании, которые обслуживают сразу несколько семей и предлагают свои услуги другим клиентам. Как правило, экспертиза таких институтов шире, так как разные клиенты имеют разные потребности. К недостаткам управления бизнесом мультисемейных офисов можно отнести более высокий уровень требований к нему, поскольку работа такой компании уже является лицензируемым видом деятельности и контролируется регулятором. Поэтому инфраструктура мультисемейного офиса дороже и включает в себя больше элементов контроля. По статистике в мире моносемейные офисы составляют около 70%, мультисемейные — около 30%.

Как создать

Для построения классического семейного офиса необходимо привлечь нескольких профессионалов. Обычно это юрист, трейдер либо портфельный управляющий, специалист по инфраструктуре (счета и сетапы в иностранных/российских банках/брокерах/управляющих компаниях), бухгалтер и операционщик. В последние годы в классическую схему добавляются еще специалиста по lifestyle и искусству, а также менеджер по благотворительным проектам. В функции первого входит организация рабочего и досугового расписания нанимателя, а также членов семьи: туризм, билеты на концерты, вечеринки, медицина, образование детей и многое другое. «Набранные специалисты должны будут построить юридически защищенную платформу для эффективного управления финансовыми и прочими активами и сферами деятельности семьи. В сложных случаях дело доходит до страховок детям и турпоездок, но первая часть обычно доминирует»,— отмечает гендиректор General Invest Алексей Ищенко. Подбирать специалистов лучше среди близких или знакомых, советуют участники рынка. Либо стоит обратиться к специализированным хедхантинговым агентствам.

Цена вопроса

Бюджет Single family offices может варьироваться от $1 млн до $5 млн в год. Итоговый ценник зависит от сложности задач, размера и диверсификации активов под управлением и, как следствие, количества сотрудников и контрагентов на аутсорсе. Поэтому считается, что создавать свой семейный офис не имеет смысла с активами менее $300–500 млн. Поэтому, если у вас нет такого капитала, вам стоит присмотреться к мультисемейному офису. «В мультисемейном офисе минимальный актив в разы ниже — подойдет и $50 млн — работает эффект, присущий коллективным инвестициям, то есть просто дешевле содержать инфраструктуру и людей»,— отмечает Алексей Ищенко. Если же у вас нет и $50 млн, тогда вам дорога в private banking: там будут обслуживать с суммы в $0,5 млн, при этом и спектр услуг в разы меньше. ●

ЕВГЕНИЙ СМУШКОВИЧ,
руководитель отдела России, Центральной и Восточной Европы банка Julius Baer

— Почему растет спрос на услуги семейных офисов?
— Мир претерпел значительные изменения за последние несколько десятилетий. Объемы частных капиталов и количество состоятельных лиц показали многократный рост. Эти перемены связаны главным образом с ростом развивающихся экономик, таких как Китай, Россия и Индия. Таким образом, количество семейных офисов увеличивалось по всему миру.

— Какие услуги наиболее востребованы клиентами в настоящее время?
— Тенденции в отношении спектра услуг различаются в зависимости от региона. Тем не менее наиболее востребованными услугами по-прежнему остаются доверительное управление капиталом и активами. В течение последних лет можно было наблюдать изменения в отношениях между семьями и их семейными офисами. В прошлом такие офисы работали с семьями десятилетиями, управляя капиталами, которые формировались несколькими поколениями. Эти офисы были практически частью семьи. Теперь же с ростом количества новых состоятельных семей на первый план вышли профессиональные характеристики таких офисов, в то время как семейственность уходит в прошлое.

— Чем отличаются семейные офисы США, Европы, Азии и России и почему?
— Можно отметить существенные различия в видах инвестиций, которые осуществляют различные семейные офисы. В частности, семейные офисы в России и Азии уделяют основное внимание классическим инвестициям, в том числе в недвижимость класса «люкс» и активы в развитых экономиках. В то же время клиенты в США и Европе предпочитают вложения в развивающиеся рынки, инновационные подходы к инвестициям и в целом более толерантны к риску. В вопросах инвестирования не существует стратегии, которая подошла бы всем одинаково. Поэтому семейные офисы предлагают своим клиентам множество инструментов инвестирования — от классических до инновационных — в зависимости от их отношения к риску. В этом плане банки, обслуживающие частных состоятельных клиентов, обладают экспертизой во всех сферах инвестиций. Семейные офисы специализируются в любых инвестициях, какие бы их клиент ни предпочел.