

ДЕЛО СУГУБО СЕМЕЙНОЕ

Первый в истории человечества долларовый миллиардер Джон Рокфеллер одним из первых озаботился и вопросом защиты активов и их страхования. Он мог позволить себе создать целую структуру и обслуживаться в собственном семейном офисе, лично выстроив его работу под собственные нужды. Сегодня все это стало актуально и в России.

Наталья Максимова |

FAMILY office — комплекс услуг по управлению клиентскими активами самого широкого плана, однако мало кому известен весь спектр возможностей этого направления.

Понятие семейный офис относительно новое для России. Это своего рода экосистема, выстроенная для управления различными активами клиента: от бизнеса и недвижимости до частных коллекций и банковских счетов. Семейный офис — как личный доктор, знающий все нюансы здоровья клиента и членов его семьи, наследственные факторы и зоны риска, только в данном случае речь идет о здоровье финансовом.

Изначально практика управления капиталами была прерогативой банков, так постепенно и стало формироваться понятие private banking, однако впоследствии ситуация изменилась, и формат family office оказался уже в ведении управляющих компаний.

Направление family office при коммуникации клиента с управляющей компанией радикально отличается от того, что предлагал private banking. Банки не смогли разработать актуальную для клиента услугу по целому ряду причин. Так, сотрудник банка не входит в первый круг доверия для клиента, и даже выстроенная за годы комфортная и доверительная коммуникация с персональным менеджером прерывается при необходимости предоставления целого ряда услуг. У персонального менеджера для решения большинства смежных вопросов нет ни полномочий, ни возможностей.

Страхование, налогообложение, инвестирование — это все отдельные опции, другие компании и сотрудники. Коммуникация по принципу «единого окна», то есть возможность задавать вопросы и решать все существующие задачи через одно доверенное лицо, — ключевая особенность формата family office. Плюс высокая экспертиза каждого представителя, работающего в таком формате, открытость общения, нарабатываемая широкая внутренняя агентская сеть. И конфиденциальность.

Как строится в принципе работа семейного офиса? В части управления финансовыми активами — это управление портфелем ценных бумаг и его аудит, разработка инвестиционных стратегий и предоставление понятной отчетности. Консультирование по правовым вопросам, сопровождение различных сделок, контроль эффективности работы персонала, программы страхования рисков — все это также сферы работы семейного офиса. При управлении и защите коммерческих и личных активов команда специалистов разрабатывает антикризисный план, оптимизирует налоги, предложит выверенную схему наследования и план финансирования образования детей.

Каждая из этих опций, в свою очередь, может быть разделена на десятки более мелких, но не менее значимых задач. Семейный офис может позаботиться об обеспечении бытовых и хозяйственных операций — сделок по недвижимости, надзоре за транспортом будь то автомобиль, яхта или самолет, ведении частных коллекций искусства или даже организовать сервис личных помощников. Спектр возможностей определяется исключительно потребностями клиента. По сути, семейный офис — своего рода финансовый hi-end-консьерж-сервис, инфраструктура которого постепенно выстраивается от частного к общему на основе взаимодействия с управляющей компанией.

Практика управления активами посредством семейного офиса привычна

для западного мира, нарабатанный опыт позволяет составлять для клиента долгосрочные стратегии — вплоть до горизонта в несколько десятков лет. Однако все начинается с доверия.

«Выстраивание отношений с клиентом — долгий путь. Начиная с малого завоевывается доверие, строится коммуникация и формируется деловая репутация компании. Отправной точкой может стать совместная работа по созданию инвестиционного портфеля, далее возникает вопрос по управлению отдельными активами, приходит понимание необходимости целостного подхода, — объясняет Игорь Козак, управляющий директор по инвестициям «ТКБ Инвестмент Партнерс». — У клиента возникают вопросы относительно того, как оптимизировать состав активов под его конкретные запросы и образ жизни. Далее наступает этап долгосрочного планирования. Все

эти шаги занимают продолжительное время».

Важно, что конфигурация решений семейного офиса определяется исключительно потребностями, привычками, образом жизни семьи. Кому-то требуется периодически выделять определенную сумму на путешествия или содержание яхты. Или, например, ребенок через несколько лет поступает в колледж. Значит, нужно выстроить процессы управления так, чтобы в нужный момент располагать средствами, не вынимая их из бизнеса, а прицельно разместив часть капитала на нужный срок на фондовом рынке или в других инструментах. Это тоже входит в непосредственные обязанности семейного офиса, как и оперативное управление бизнесом, организация перевозок, заказ чартеров, ведение и организация выставок личных коллекций, технические работы, наем персонала.

Образцовое наследие

Семейный офис был создан в США Джоном Рокфеллером в 1882 году. В середине XX века он представлял собой уникальную структуру. Дж. Ричардсон Дилворт, управляющий в 1956–1981 годах, писал: «Это не юридическое лицо или организация, а просто собирательное название для 84 потомков Джона Рокфеллера-младшего, а также группы людей с разными специальностями, которые предоставляют определенные услуги названным членам семьи Рокфеллеров. Штат офиса состоит из 154 сотрудников, которые оказывают бухгалтерские, инвестиционные, филантропические, налоговые услуги, а также услуги по связям с общественностью для этих многочисленных работодателей».

Источник: finbuzz.ru

