

СЕМЕЙНЫЕ УЗЫ



Чем отличается private banking от MFO? Оксана Кучура отвечает на этот вопрос с помощью «авиаметафоры» и множества полезных деталей.



Оксана Кучура – управляющий партнер UFG Wealth Management.



Наиболее удачное объяснение отличительных особенностей семейного офиса, на мой взгляд, звучит следующим образом: «Путешествуя, можно купить билеты первого класса и получить комфорт значительно выше среднего уровня. Однако сколько бы ни стоил билет, расписание и маршрут все равно определит авиакомпания. Это – private banking. Если позволяют средства, можно купить самолет и летать, куда и когда душе угодно. Помимо очевидных затрат на самолет, придется ежегодно тратить огромные деньги на страховки, аренду стоянки, топливо и, главное, нанимать профессиональную команду, которой придется доверять жизнь. Это – индивидуальный семейный офис. Компромиссный вариант – джет в долевом владении, когда за фиксиро-

ванную годовую плату можно налетать определенное число миль, при этом вопросы стоянок и найма команды решают профессионалы. Кроме того, долевое владение позволяет воспользоваться самолетом самого высокого класса, приобрести который в личное пользование могут себе позволить немногие люди. Это – мультисемейный офис». Продолжая аналогию, стоит добавить, что суть оказываемой услуги остается одинаковой, меняется только степень персонификации и комфорта.

Концепция семейного офиса становится все более популярной и востребованной. Финансовый кризис, история с Мэдоффом, скандалы с утечкой информации заставляют все большее число состоятельных людей задумываться о том, насколько услуги private banking соответствуют их индивидуальным потребностям. Еще 20 лет назад для состояния в 50 млн долларов имело смысл создавать индивидуальный семейный офис. Однако новые технологии и взрывной рост развивающихся экономик ускорили процесс генерирования состояния в геометрической прогрессии. Сегодня стоимость услуг талантливых управляющих и высококвалифицированных юристов легко зашкаливает за миллион долларов в год. Условная планка для создания собственного семейного офиса сдвинулась к 500 млн долларов. Мультисемейный офис (MFO) позволяет получать тот же набор услуг,

однако делить затраты еще с несколькими такими же клиентами. За определенную плату вы получаете доступ к профессиональным управляющим, отстроенным процессам, системам и интеллектуальным ресурсам, затраты на самостоятельное реплицирование которых невозможно окупить при меньшем размере капитала. Выбирая MFO, имеет смысл уделить особое внимание следующим аспектам. Клиент приходит в мультисемейный офис за получением объективного совета. Офису, являющемуся частью крупной банковской структуры, трудно удержаться от соблазна порекомендовать родственному продукту. Семейный офис – бизнес низкомаржинальный, продажа аффилированных фондов или структурных продуктов – легкий путь заработать дополнительные комиссионные. Впрочем, даже независимые семейные офисы нередко грешат получением дополнительного вознаграждения от дружественных банков, где они размещают клиентские активы. В идеале комиссионные, которые платят клиенты, должны быть единственным источником вознаграждения MFO. Очень важно выяснить, каким образом будет защищена персональная информация: как внутри MFO регулируется доступ к личным данным, как осуществляется хранение документов и архивов, какие системы безопасности и шифрования используются для коммуникаций с внешними

провайдерами и собственно с клиентами. При оптимальном варианте семейный офис должен хранить максимальное количество информации в электронной форме и как минимум подписывать соглашения о конфиденциальности со всеми сотрудниками и субконтракторами. Не стоит забывать и о человеческом факторе. Будет ли харизматичный продавец, рассказывающий о преимуществах MFO, непосредственно заниматься проблемами клиента? Семейный офис – это не банк, клиент должен лично познакомиться с инвестиционным управляющим, финансовым менеджером, налоговым и юридическим консультантами. Клиент должен знать, кому позвонить с вопросом об инвестиционном портфеле, кому – если не сработала кредитная карта. Ну и, наконец, собственно об инвестициях. Семейный офис концептуально гораздо ближе к приват-банку, чем, например, к хедж-фонду. Вы же удивитесь, если уважаемый швейцарский банк предложит вам разместить значительную часть средств в портфель российских акций и облигаций и еще попросит 20% от дохода в качестве дополнительного вознаграждения? Семейный офис тоже так не работает. Его задача – оптимальное распределение клиентских активов по всем возможным классам глобальных инструментов на базе абсолютно открытой архитектуры. В семейном офисе как нигде верен принцип «80% успеха – это правильная аллокация, 20% – выбор конкретного инструмента». ■