

АКТИВНЫЕ ЦЕННОСТИ

Дмитрий Кленов, партнер UFG Wealth Management – об особенностях семейного офиса, о сохранении активов и передачи их по наследству.

UFG Wealth Management позиционирует себя на рынке как первый семейный офис. В чем его особенность и отличие от того же доверительного управления? Это более широкий спектр услуг. Управление – это лишь менеджмент капитала, а здесь нужен доверенный человек, консультант, который ведет все ваши личные дела. И, прежде всего, мы предлагаем серьезное юридическое сопровождение, которое позволяет клиенту и его семье не просто умножить капитал, но и сохранить его в любых условиях. У владельцев больших капиталов юридические риски высоки, поэтому очень важно создать безопасную среду для нормального существования и функционирования капитала. В каждом конкретном случае мы создаем механизм сохранения и передачи капитала. Если активы сильно диверсифицированы, если бизнес находится в разных странах, наследники живут по всему миру, если человек много путешествует или нигде подолгу не живет, то важно иметь наднациональные инструменты управления средствами. Эта структура должна контролировать и описывать все движения капиталов не только во время жизни клиента, но и после его смерти.

И насколько это популярный сервис?

Это высоковостребованный механизм среди людей с состоянием свыше \$50 млн. Важно понять, что структура и механизм управления, который мы создаем, должен потом прожить несколько поколений, а не несколько лет. И создание его – достаточно обширная работа, прежде всего, юридическая, потому что механизм должен быть действующим на любой момент времени. Для этого его нужно постоянно эксплуатировать, смазывать, совершенствовать. Хотя это не значит, что услуги семейного офиса доступны только очень состоятельным людям: поскольку мы объединяем юридическую фирму, инвестиционного управляющего, финансовый и налоговый консалтинг, компания может предложить не только комплексные решения, но и отдельные сервисы.

Какие вещи наиболее важны в процессе наследования?

В плане наследования очень важная часть – налоги. Процесс составления завещания, с одной стороны, кажется простым, а с другой, – подразумевает обширный юридический кругозор и специфический опыт, особенно если среди активов есть

Беседовала Екатерина Сваровская
иностранные счета, бизнес и недвижимость. Мы живем в динамичном мире, где все меняется. Во всех странах сейчас ужесточается налоговая политика. И без отслеживания этих изменений очень легко можно лишиться практически всего капитала. Наша задача – эти проблемы предвидеть, предусмотреть и обезопасить семейный капитал от каких-либо претензий со стороны налоговых органов разных стран. Другая важная задача – обезопасить капитал от притязаний со стороны третьих лиц. Сам факт обладания крупным капиталом делает человека мишенью для тех, кто хотел бы поживиться за его счет. Так было всегда и везде. Чем больше ценностей, тем беспокойнее спит их владелец. И мы должны, насколько это вообще возможно, юридически обезопасить средства клиента.

Какова степень вовлеченности ваших клиентов в создание структур и механизмов наследования? Он просто дает вам карт-бланш?

И трасты, и фонды настраиваются так, как этого хочет клиент-наследодатель. Конечно, если он захочет, он может быть вовлечен в управление этими процессами. Мы, как специалисты, одинаково не любим структуры, в которых со стороны наследников или наследодателей вообще нет контроля или в которых все только ими и контролируется. Естественно, во всех системах важна функция контроля, аудита. Нередко нужна функция наложения вето со стороны клиента. Например, в процессе оставления завещания клиент выполняет 80% работы, наша же задача – безупречно закрепить в юридических документах его волю. Важно не слепо следовать пожеланиям человека, а постоянно тестировать эту систему на адекватность и устойчивость в разных обстоятельствах.

В каком составе к вам обычно приходят клиенты?

Бывает по-разному. Но мы ориентируем наш бизнес, в первую очередь, именно на семьи. Например, приходит муж-бизнесмен, у которого есть семья, и все ее члены – иждивенцы. Скажем, сын постепенно привлекается к бизнесу, а жена может просто тратить. Но даже если она просто что-то покупает, например, недвижимость, мы должны смотреть, что это: какие там могут быть налоги, правила наследования. Все чаще приходят люди средних лет с несо-

ЧЕМ
БОЛЬШЕ
ЦЕННОСТЕЙ,
ТЕМ БЕСПОКОЙНЕЕ
СПИТ ИХ
ВЛАДЕЛЕЦ

ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК
ЖИВЕТ В РОССИИ,
ПЕРЕДАВАТЬ
НАСЛЕДСТВО
ОН ТОЖЕ
БУДЕТ ЗДЕСЬ

вершеннолетними детьми, поскольку в этом случае процесс наследования требует особого подхода.

Чем обусловлено создание именно российского семейного офиса, ведь обеспеченные люди давно могут позволить себе нанять управляющих за границей?

Это необходимо для управления капиталами, сформированными в России. Ведь капитал – это не обязательно деньги, но также бизнес-активы, недвижимость и так далее. Конечно, человек может хранить деньги на счету в швейцарском банке. Но если он живет и зарабатывает свой капитал в России, то и деньги он свои получает через российские юридические лица, а значит управлять и передавать семейные средства своим наследникам он будет тоже здесь.

Есть ли у российских клиентов какие-то особенности, отличающие их от клиентов в других странах?

У значительной части людей, заработавших деньги в 90-х годах, специфический подход к обращению с капиталом. Они часто принимают решения интуитивно, относятся ко всему более эмоционально. И многие из них чувствуют, что для них нет ничего невозможного. Вопрос для них лишь в том, как это сделать. Но главное отличие русских – они полагаются на авось. Здесь нам приходится бороться с предрассудками клиентов, ведь в отсутствии завещания путь получения наследства непредсказуем, тернист и неоправданно дорог.

В чем специфика наследственных механизмов в России?

Российская специфика наследования состоит в разных законодательных нюансах. Это обязательная передача части наследства близким родственникам, участие органов опеки и попечительства при наличии несовершеннолетних наследников, невозможность наследников вступить в наследование в течение шести месяцев с момента смерти и другие. Одна из проблем в наследовании – потеря дееспособности наследодателя или ограничение его прав,

скажем, из-за лишения свободы. Система управления семейными деньгами должна реагировать на такие вызовы.

Какова цена ваших услуг?

Если речь идет об отдельном сервисе, то стоимость сильно варьируется в зависимости от конкретного вопроса: например, составление простого завещания, как правило, стоит 30 тысяч рублей. С другой стороны, весь спектр услуг семейного офиса не может стоить меньше \$100 тысяч в год. Думаю, за меньшие деньги хорошие специалисты клиента не возьмут. Это порог рентабельности. Поэтому модель для пользования комплексом услуг – активы свыше \$10 млн. Здесь же не идет речи о коллективных инвестициях – средства инвестируются с личных счетов клиента и выгоду приносят только ему.

Какие инструменты для инвестиций вы используете и насколько высоки риски?

Если человек вкладывает деньги в бизнес, то у него риски более высокие. Когда цель – сохранить, нужны вложения в более надежные, но менее доходные инструменты, например, облигации или коммерческая недвижимость в Центральной Европе.

Часто ли вы управляете всем капиталом клиента?

У нас нет системы активных продаж: каждый случай уникален. Как правило, мы начинаем сотрудничество с решения насущной задачи клиента, что позволяет нам выстраивать долгосрочные и доверительные отношения.

Как сохранить свой капитал при наступлении форс-мажорных обстоятельств?

Грамотное планирование позволяет учесть многие форс-мажоры. Тут могут быть очень полезны различные наследственные механизмы, такие как завещание, трасты, фонды. Кроме того, важна диверсификация активов: денежные средства, недвижимость, инструменты фондового рынка и даже драгоценные камни, благодаря высокой стоимости и компактности. ☞