

ВОПРОС ЭКСПЕРТУ

Согласны ли вы с тем, что в России нет устоявшегося и общепризнанного механизма определения стоимости услуг семейных офисов? На что стоит ориентироваться при определении разумности уровня затрат на содержание семейного офиса?



Дмитрий Клёнов,
партнер UFG Wealth
Management

Так как услуги семейного офиса характеризуются высоким уровнем конфиденциальности и гибкости, общепризнанного механизма определения стоимости, на мой взгляд, не может быть, так как единое ценообразование формирует только прозрачный рынок унифицированных услуг. Конечно, услуги семейного офиса не могут стоить дешево: в индустрии работают лучшие специалисты с уникальным международным опытом, решающие нестандартные задачи.

Если говорить про разумность трат на управление активами, то стоит проанализировать соотношение доходности, риска и затрат. Многих клиентов пугают относительные цифры при формировании стоимости, и управляющие могут предложить фиксированную сумму за свои услуги. Если мы говорим про значительные состояния, такой подход может быть более интересным для клиентов.

В отношении комплекса услуг или конкретных юридических решений на первый план выходит оценка рисков, которых удалось избежать. Иногда речь идет о миллионах долларов против десяти тысяч, заплаченных за услуги консультанта. В любом случае стоит сравнить предложения семейного офиса и юридических/консалтинговых компаний аналогичного уровня. Семейным офисам также следует оглядываться на рынок, чтобы формировать адекватный прайс на свои услуги. Это кропотливая и непростая задача, так как цена сильно варьируется в зависимости от каждого конкретного случая. Но ориентированные на долгосрочное сотрудничество со своими клиентами специалисты семейного офиса должны гарантировать соблюдение интересов клиентов, в том числе путем формирования разумного ценообразования.

1

2

3

4

5

ВОПРОС ЭКСПЕРТУ

Как сбалансировать потребности владельцев капиталов в сохранении капитала и безопасности с одновременным желанием приумножить капитал? Видите ли вы в своей практике изменение приоритетов клиентов в части управления капиталами за последние несколько лет?



Дмитрий
Клёнов,
партнер UFG
Wealth Management

Баланс – это следствие компромиссов, на которые клиент идет в поиске оптимального решения его приоритетных задач. Сохранить капитал – задача относительно несложная, особенно сегодня, в условиях низкой базовой инфляции в развитых странах по всему миру. Однако клиенты, привыкшие к очень высоким доходностям в реальном бизнесе в России (30% в долларах США), сталкиваются, к своему огорчению, с суровой реальностью: подобных доходностей от инвестиций в твердых валютах не существует уже на протяжении 7–8 лет.

Желания тем не менее озвучивать никто не запрещает, чем пользуются западные банкиры, предлагая неискушенным в финансовых хитросплетениях клиентам сложные инвестиционные продукты. К сожалению, разобраться в таких продуктах непросто, и речь не только о структурных нотах, но и о банальном восприятии и понимании реального уровня риска в том или ином финансовом инструменте. Поэтому зачастую получаются портфели, на первый взгляд выглядящие сбалансированно, но впоследствии демонстрирующие просадку в 20% через полгода после формирования. Как избежать подобной ситуации? Решение лежит исключительно в плоскости поиска хороших инвестиционных консультантов, причем независимых. Такой консультант лишен конфликта интересов, у него нет собственного баланса, он не берет себе деньги клиентов и заинтересован, чтобы клиент зарабатывал в долгосрочной перспективе, в то время как банк стремится продать клиенту продукты с самыми высокими «защитами» комиссиями здесь и сейчас, поскольку от этого напрямую зависит план подразделений по управлению частным капиталом любого по размерам банка.

Что касается выбора конкретных продуктов, то в последнее время мы наблюдаем тенденцию к снижению популярности депозита как средства сбережения капитала. Низкие и даже иногда отрицательные ставки подталкивают клиентов и управляющих портфелями в сторону наращивания таких инструментов, как облигации с более длинной дюрацией, высокодоходные облигации, акции и фондовые индексы, коммерческая недвижимость.