

СЕМЕЙНЫЙ ОФИС

Что это такое?

Николай КАРПЕНКО,
управляющий директор многосемейного офиса,
Herculis Partners SA, Швейцария

КОНЦЕПЦИЯ СЕМЕЙНОГО ОФИСА НАПОМИНАЕТ ИНДИЙСКУЮ СКАЗКУ О СЛОНЕ И СЛЕПЫХ, КАЖДЫЙ ИЗ КОТОРЫХ ОПИСЫВАЕТ СЛОНА ПО-СВОЕМУ. ТАК ЖЕ И У ВЛАДЕЛЬЦЕВ КАПИТАЛА ИМЕЮТСЯ РАЗЛИЧНЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА ТО, ЧЕМ ЯВЛЯЕТСЯ ИЛИ ДОЛЖЕН БЫТЬ СЕМЕЙНЫЙ ОФИС. МНОГИЕ КОНСУЛЬТАНТЫ РАССМАТРИВАЮТ ЕГО КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ И УПРАВЛЕНИЯ СЕМЕЙНЫМИ АКТИВАМИ. ПОЭТОМУ ОТСЮДА ВОЗНИКАЕТ ОСНОВНОЙ ВОПРОС, С КОТОРЫМ СТАЛКИВАЕТСЯ ЛЮБАЯ СОСТОЯТЕЛЬНАЯ СЕМЬЯ: КОГДА ЦЕЛЕСООБРАЗНО НАНЯТЬ СЕМЕЙНЫЙ ОФИС, А КОГДА ЭТО ЛИШНИЕ РАСХОДЫ?



Прежде всего необходимо различать семейные и многосемейные офисы. На первый взгляд разница очевидна — это просто вопрос того, сколько семей обслуживает организация. Однако за этой внешней простотой скрываются коренные различия, которые влияют на выбор.

ОБЪЕМ УСЛУГ

Термин «семейный офис» используется применительно к самому широкому диапазону организаций. Для аналогии можно привести использование слова «банк»: существует множество видов банков с различными типами деятельности и целями. Так же и семейный офис может предоставлять различный диапазон услуг.

Некоторые европейские многосемейные офисы обслуживают только комплексные инвестиционные потребности своих клиентов, например управление портфелями хедж-фондов, фондами недвижимости или фондами облигаций. Такие организации почти всегда работают под управле-

нием профессионалов в области банковского дела или инвестиций.

Некоторые семейные офисы обслуживают элементарные практические потребности семьи, например организацию туров, связь между членами семьи, консьерж-сервис, управление личными активами. В этом случае семейный офис становится лицом семьи во взаимоотношениях с внешним миром.

Прежде чем дать анализ услуг, предоставляемых семейным офисом, необходимо понять потребности соответствующей семьи, которые будут влиять на выбор: создать свой собственный семейный офис или нанять независимый многосемейный офис. Целесообразность того или иного решения зависит от двух факторов: соотношение цена — качество и удобство, позволяющее семье сохранить привычный и комфортный стиль жизни.

СООТНОШЕНИЕ ЦЕНА — КАЧЕСТВО

Какова должна быть минимальная стоимость активов под управлением, чтобы оправдать расходы на семейный офис?



Это закономерный вопрос в мире инвестиций, поскольку управляющие фондами обычно привязывают свое вознаграждение к проценту от активов под управлением или полученной доходности.

Рассмотрим семью А, супружескую пару средних лет с одним маленьким ребенком, заработавшую состояние на продаже созданного ими бизнеса. Они владеют 200 млн долларов в ликвидных активах, у них довольно простые потребности. Они имеют некоторый опыт долгосрочного инвестирования в зарубежные активы и хотели бы продолжать заниматься этим, используя до 10% своих активов.

Для данной супружеской пары будет логичным обратиться в многосемейный офис, специализирующийся исключительно на управлении инвестициями, либо к более крупному институту, например инвестиционному банку.

Теперь рассмотрим семью В, супружескую пару с двумя взрослыми детьми. Их капитал также составляет 200 млн долларов, унаследованных от старшего поколения. Глава

семьи владеет большим состоянием из альтернативных активов (драгоценные камни или произведения искусства) и постоянно занимается их куплей/продажей как видом бизнеса. Семья владеет рядом домов в разных юрисдикциях, самолетом и двумя яхтами. У них имеются три офшорные трастовые компании, и они осуществляют управление портфелем высоколиквидных акций. Они также владеют долей в частной компании, где принимают участие в управлении как члены совета директоров, занимаются благотворительностью.

В данном случае для них собственный семейный офис будет правильным решением, поскольку в наибольшей степени способен удовлетворить потребности и сохранить конфиденциальность информации. В данном случае расчет уровня содержания семейного офиса не сводится к применению процентной ставки к активам под управлением, поскольку услуги консьержа, филантропическая деятельность и торговля предметами роскоши требуют

	СЕМЕЙНЫЙ ОФИС	МНОГОСЕМЕЙНЫЙ ОФИС
ПОДЧИНЕНИЕ	Консультанты нанимаются непосредственно семьей.	Консультанты нанимаются организацией, в которой данная семья обслуживается наряду с другими семьями.
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА	Налагает определенные обязательства на семью: подбор персонала, размещение офиса, программное обеспечение.	Снимает организационные проблемы и позволяет семье сфокусироваться на задачах по защите и управлению семейными активами.
ИЗДЕРЖКИ	Стоимость помещения, штата сотрудников, ИТ-систем и обеспечения соблюдения нормативных актов. Сумма расходов является фиксированной, поскольку не зависит от доходов и уровня активности семьи.	Основные затраты можно распределить между несколькими семьями, что повышает эффективность организации и снижает стоимость расходов из расчета на одну семью. Менее активные семьи платят меньше, более активные — больше.

отдельного подхода к ценообразованию. Поэтому стоимость услуг собственного семейного офиса будет определяться рыночными ставками по найму соответствующих специалистов.

УДОБСТВО

Рассмотрим семью С, знаменитую артистическую супружескую пару, которая постоянно наращивает свое состояние за счет профессиональной деятельности и в настоящее время располагает суммой 50 млн долларов. Они испытывают недостаток времени, заинтересованы в охране частной жизни и хотели бы нанять агентов, которые могли бы взять на себя управление финансовыми потоками и стилем жизни наряду с решением таких специфических проблем, как связи со СМИ и ведение новых медиапроектов. В данной ситуации семейный или многосемейный офис послужит удобным решением.

Стоимость найма специалистов может определяться как 2% от благосостояния семьи при условии, что это создает необходимые преимущества для поддержания заявленного образа жизни.

ЗАЩИТА АКТИВОВ

В настоящее время происходит беспрецедентное изменение банковского, налогового, трастового и пенсионного законодательства. Помимо этого, многие семьи приобретают интернациональный характер и сталкиваются со все более сложными юридическими вопросами, поскольку члены семьи работают, вступают в брак и покупают собственность за рубежом. При этом наблюдается рост обмена информацией между налоговыми органами, а также рост требований относительно прозрачности финансовых институтов.

В этих условиях решающее значение приобретает способность семейного/многосемейного офиса создавать




гибкие трастовые структуры, позволяющие защищать семейные активы, находящиеся в разных юрисдикциях, при этом учитывая различные международные требования и особенности.

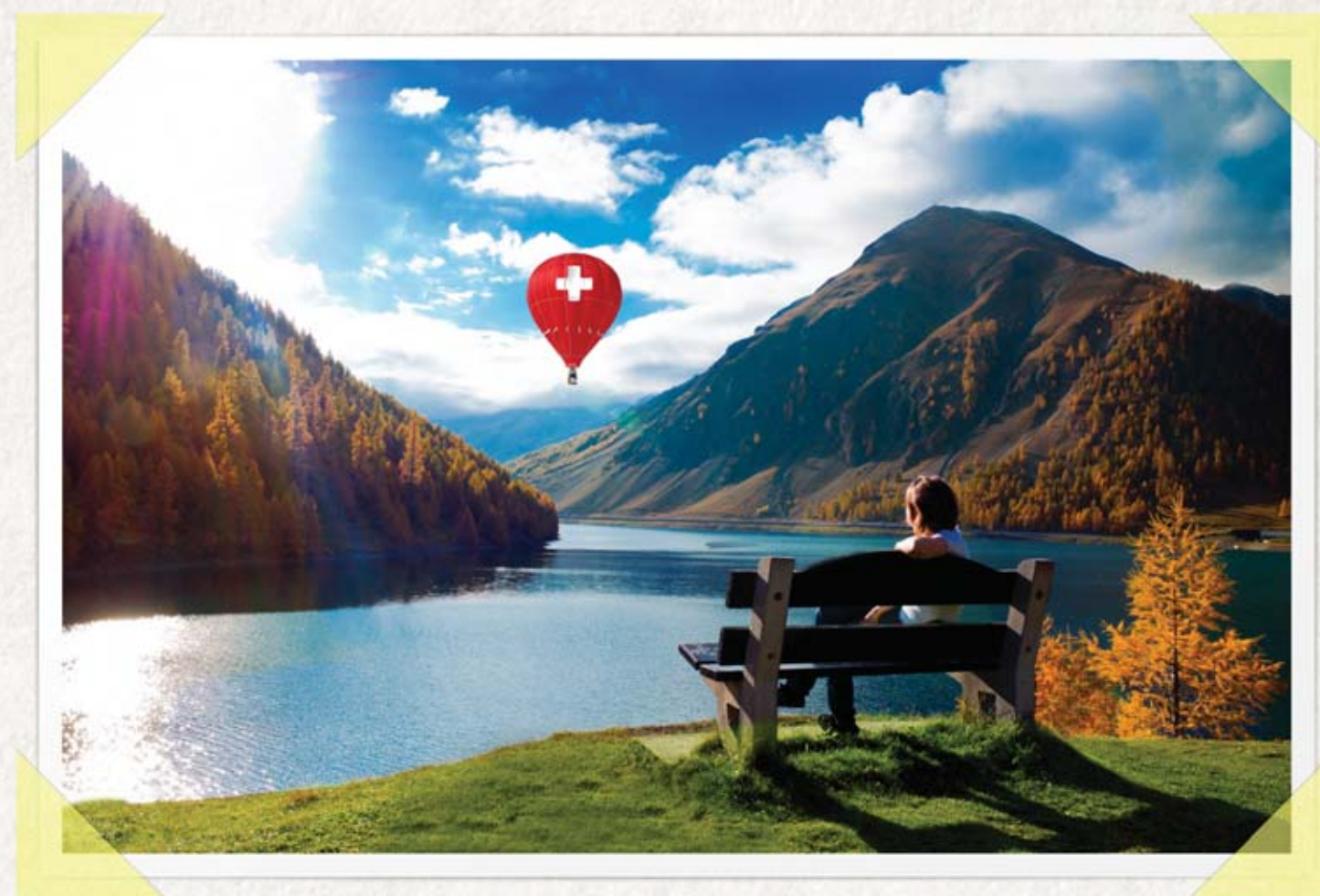
Получение достойной доходности на ликвидные активы составляет наивысший приоритет для многих семей. Сейчас важно предлагать простые, но эффективные решения, обеспечивающие разумную доходность при контролируемом риске, добавляя в семейный портфель альтернативные инвестиции для достижения оптимальной диверсификации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Всем, кто хочет понять рентабельность семейного офиса, следует вначале ответить на следующий вопрос: «Являются ли услуги по управлению активами первой необходимостью?» Если так, то существуют различия между собственным семейным офисом, многосемейным офи-

сом и крупными финансовыми институтами, такими как инвестиционные банки. Если семья, владеющая капиталом 500 млн долларов, желает инвестировать 80% в распространяемые по открытой подписке финансовые инструменты, для нее может быть более рентабельным сделать это через собственный семейный офис, поскольку в данном случае годовое комиссионное вознаграждение управляющего активами, вероятно, будет наименьшим.

Ключевым словом для успеха семейного/многосемейного офиса является «гибкость». Даже внутри одной семьи каждое поколение и каждый член имеют свои требования, порой возникают конфликты, ведущие к разделу имущества или продаже бизнеса. Способность найти оптимальное решение в индивидуальной ситуации как раз и служит выгодным отличием семейного и многосемейного офисов, поскольку эти структуры представляют собой нечто большее, чем комплекс стандартных услуг и универсальных решений. Ну а выбор из этих двух вариантов всегда остается за семьей. 



Швейцарский Опыт Услуги Семейного Офиса для Владельцев Капитала



Wealth & Investment
Boutique

Herculis Partners SA
30, rue du 23 Juin
2900 Porrentruy, Switzerland
www.herculispartners.ch

+ 41 32 552 0 220 – французский / немецкий
+ 41 32 552 0 227 – русский
+ 41 32 552 0 228 – английский
+ 41 32 552 0 229 – иврит