

# Игорь Вагизов: У каждой семьи должен быть свой доктор, юрист и финансовый советник

Управляющий директор компании «Инвестлэнд» рассказал  
о личных финансовых стратегиях в непростых экономических условиях

— **Family office — термин, распро- странённый за рубежом, но мало известный в России. С какой целью вы начали продвигать идею «семейного офиса»?**

— Действительно, основной бизнес компании «Инвестлэнд» — быть финан- совым советником при управлении семейными (личными) и корпоративны- ми финансами. Работа с накоплениями клиентов подразумевает очень высокую степень доверия — с некоторыми из них мы сотрудничаем уже много лет, поэто- му зачастую наши клиенты обращаются к нам за советом. Речь может идти о ква- лифицированной юридической консульта- ции, банковском кредите, покупке недви- жимости за рубежом, открытии счёта в иностранном банке или выборе клиники для серьёзной операции.

Очевидно, что, профессионально зани- маясь финансами, мы не можем быть экспертами во всех областях, но сегод- ня совместно с нашими компаниями- партнёрами как в России, так и за рубе- жом, в качестве услуг и профессионализ- ме которых у нас нет сомнений, мы можем закрыть большую часть потребностей наших клиентов.

«Семейный офис» — это ориентация прежде всего на длительные доверительные взаимо- отношения, поэтому сегодня как никог- да среди наших клиентов высок спрос на финансовое воспитание подрастающе- го поколения — наследников капитала. Многие из них просят «подключать» своих детей к процессам финансового планиро- вания с целью последующей передачи им части полномочий по управлению семей- ным капиталом.

— **То есть вы вышли за рамки работы «казначей»?**

— Это бизнес другого, более мас- штабного, уровня. Когда компания, кото- рая является финансовым советником или управляющим, использует в качестве инструментов только российские акции и облигации, это означает, во-первых, что работа происходит с 5-10% от капитала клиента, а во-вторых — результат управ- ления зависит от конъюнктуры очень узкого рынка и, как следствие этого, мало предсказуем.

Основными «китами» нашего бизнеса являются здоровый консерватизм и дивер- сификация.

Причём диверсификация происходит как по классам активов, инструментам и валютам, так и по юрисдикциям — уже сегодня клиент может выбрать местом хранения и учёта своих финансовых акти- вов Россию, Швейцарию или Лихтенштейн.

Этим обусловлено и географическое расположение нашей команды — сегод- ня мы представлены в Перми, Москве и Женеве.

Серьёзное направление в нашей рабо- те — недвижимость (в России, Европе, США).

Мы ведём консультации, практикуем закрытие сделок «под ключ» с компания- ми, действующими на этом рынке.

Немаловажное значение сегодня име- ет и здравоохранение. Поиск клиники за рубежом по профилю заболевания, оформление документов и сопровожде- ние в случае необходимости — сервис, который получает наш клиент при необ- ходимости.

Наш Family office консультирует по вопросам структурирования капитала в семейный траст. Данная форма управле- ния капиталом позволяет решить вопро- сы оптимального налогообложения, кон- фиденциальности и юридической защиты капитала.

Финансовое планирование как на уровне семейного бюджета, так и на уровне корпорации позволяет чётко клас- сифицировать приоритетные цели и зада- чи, исходя из которых мы структурируем капитал клиента, в основном используя

## «Сегодня как никогда высок спрос на финансовое воспитание подрастающего поколения — наследников капитала»

инструменты крупнейших швейцарских, немецких и французских банков с рейтин- гом, превышающим рейтинг Российской Федерации.

— **Тем не менее выстраивание финансовой стратегии — базовое направление деятельности?**

— Стабильная доходность с уровнем риска самых надёжных европейских бан- ков, выше инфляции и банковских депози- тов и не зависящая от падений или взлё- тов стоимости отдельных активов — наш подход при управлении семейным капиталом.

Как это ни удивитель- но, но теперь действи- тельно можно открыть счёт в швейцарском бан- ке, не выезжая из Перми и затратив два раза по 20 минут на личную встречу в офисе клиента.

Очевидно, что, живя и работая в России, люди принимают риск российской эконо- мики с её яркой сырьевой направленности на себя, свой бизнес. Поэтому сейчас как никогда — по причине скромных перспек- тив роста российской экономики в бли- жайшие годы — перед нами стоит цель максимально сократить зависимость сбе- режений наших клиентов от динамики оте- чественных активов и рисков российской экономики и её субъектов.

Эпоха безудержного роста цен на рос- сийские акции, недвижимость и сырьё ушла в прошлое. Поэтому если возможно- сти глобальных инструментов и рынков на

сегодня более привлекательны — капи- тал должен работать там.

Россия как страна для инвестиций име- ет сегодня колоссальный потенциал, как с точки зрения стоимости активов, так и с точки зрения производительности труда и возможных структурных реформ. Однако предсказать, когда произойдут серьёзные сдвиги, которые породят начало долго- срочной положительной тенденции в эко- номике, сегодня не может никто.

Также набирает оборот тема привле- чения средств. К сожалению, сегодня только самые крупные российские ком- пании имеют доступ к дешёвым источ- никам фондирования за рубежом. Став- ки, по которым может получить кредит в России малый и средний бизнес, заоблач- ны. У наших клиентов есть возможность пользоваться источником привлечения средств под низкие европейские ставки.

Сегодня наши клиенты при опреде- лённых условиях, достаточно прозрач- ных и понятных, могут получить кредит в швейцарском банке под 2-2,5% годовых в евро. И мы видим интерес к такому кре- дитованию для при- влечения денег в Рос- сию под инвестиции в реальный сектор.

Присутствие на мировом и росий- ском рынке позволяет нашим клиентам использовать разницу в процентных став- ках для привлечения капитала.

— **Не совсем понятно, чем отли- чается «семейный офис» от услуги Private banking...**

— Private banking (PB) в России на сегодня востребован и базируется на бан- ковских услугах. Центр Private banking — банковский счёт в конкретном банке.

Клиент PB получает возможность

## «Как это ни удивительно, но теперь действительно можно открыть счёт в швейцарском банке, не выезжая из Перми и затратив два раза по 20 минут на личную встречу в офисе клиента»

заказа авиабилетов, какие-то серви- сы, мероприятия, персонального менед- жера, обслуживание в VIP-зале, повы- шенные ставки по депозитам и льготные по кредитам. У каждого крупного бан- ка на такие услуги есть свои комиссии. Если клиент выводит свои сбережения из одного банка в другой, то он автоматиче- ски перестает быть клиентом PB-банка, из которого он вывел активы.

Центром нашего бизнеса является кли- ент и его актив. Несмотря на то что мы предлагаем на выбор несколько базовых юрисдикций, у клиента есть возможность держать активы в том банке или инвести- ционном доме, который он сам выберет.

Банковский депозит — лишь один из мно- гих доступных инструментов, с которыми мы работаем.

Банковский бизнес — взять деньги у клиента под фиксированную ставку и выдать кредит кредитоспособному заём- щнику под более высокую ставку. Разница между этими ставками — маржа банка. Работа банка — *управление своей доход- ностью*.

Наш подход предполагает на осно- ве индивидуального финансового пла- на формирование структуры активов кли- ента, управление процессом и получение вознаграждения как часть от дохода кли- ента. Наша работа — *управление доходно- стью клиента*.

Клиенту это интересно, поскольку он понимает, что финансовый советник отвечает за результат, контролирует про- цесс и защищает активы от возможных рисков. Чем лучше будет результат, тем выше будет наше вознаграждение.

— **Какая услуга сегодня пользуется особым спросом?**

— Особенным спросом среди наших клиентов в последние месяцы пользу- ются личные пенсионные программы. После очередной реорганизации пенси- онной системы в России доверие к инсти- туту накопления средств через формиро- вание накопительной части пенсии упало до нуля.

Сложилось чёткое понимание того, что уровень личного и семейного благососто- яния в будущем на 100% зависит от того задела, который создаётся в настоящем самостоятельно, без расчёта на помощь государства.

Мне приходилось общаться с амери- канскими пенсионерами со средним уров- нем дохода. Они чётко представляют свои действующие пенсионные планы, ориен- тируются в финансовых инструментах,

ведут грамотный диалог со свои- ми финансовы- ми консультанта- ми. К сожалению, пока в нашей стране ситуация обратная той, что существу- ет за рубежом.

Одна из задач нашего бизнеса — помочь нашим клиентам чётко ориентироваться в своих пенсионных планах и стратегиях.

— **Вы позиционируете себя как «семейный офис». Что можете пред- ложить молодому поколению?**

— Люди, которые во времена при- ватизации заработали серьёзные сред- ства и у которых сегодня дети подро- сли, задумались о преемственности. Вне зависимости от размера капитала. Глав- ный вопрос: как молодёжь этими акти- вами будет распоряжаться, сможет ли защитить свою собственность, особенно в условиях, когда нет предсказуемости в экономике?