

ФИНАНСЫ

ВОЗМОЖНОСТИ

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, распространённый за рубежом, но мало известный в России. С какой целью вы начали продвигать идею «семейного офиса»?

Действительно, основной бизнес компании «Инвестлэнд» — быть финансовым советником при управлении семейными (личными) и корпоративными финансами. Работа с накоплениями клиентов подразумевает очень высокую степень доверия — с некоторыми из них мы сотрудничаем уже много лет, поэтому зачастую наши клиенты обращаются к нам за советом. Речь может идти о квалифицированной юридической консультации, банковском кредите, покупке недвижимости за рубежом, открытии счёта в иностранном банке или выборе клиники для серьёзной операции.

Очевидно, что, профессионально занимаясь финансами, мы не можем быть экспертами во всех областях, но сегодня совместно с нашими компаниями-партнёрами как в России, так и за рубежом, в качестве услуг и профессионализме которых у нас нет сомнений, мы можем закрыть большую часть потребностей наших клиентов.

«Семейный офис» — это ориентация прежде всего на длительные доверительные взаимоотношения, поэтому сегодня как никогда среди наших клиентов высок спрос на финансовое воспитание подрастающего поколения — наследников капитала. Многие из них просят «подключить» своих детей к процессам финансового планирования с целью последующей передачи им части полномочий по управлению семенным капиталом.

— То есть вы вышли за рамки работы «казначея»?

Это бизнес другого, более масштабного, уровня. Когда компания, которая 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 управления зависит от конъюнктуры очень узкого рынка и, как следствие этого, мало предсказуем.

Основными «китами» нашего бизнеса являются здравый консерватизм и диверсификация.

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

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

Серьёзное направление в нашей работе — недвижимость (в России, Европе, США).

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

Немаловажное значение сегодня имеет и здравоохранение. Поиск клиники за рубежом по профилю заболевания, оформление документов и сопровождение в случае необходимости — сервис, который получает наш клиент при необходимости.

Наш Family office консультирует по вопросам структурирования капитала в семейный траст. Данная форма управления капиталом позволяет решить вопросы оптимального налогообложения, конфиденциальности и юридической защиты капитала.

Финансовое планирование как на уровне семейного бюджета, так и на уровне корпорации позволяет чётко классифицировать приоритетные цели и задачи, исходя из которых мы структурируем капитала клиента, в основном используя

сегодня более привлекательны — капитал должен работать там.

Россия как страна для инвестиций имеет сегодня колossalный 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 долгосрочной положительной тенденции в экономике, сегодня не может никто.

Также набирает оборот тема привлечения средств. К сожалению, сегодня только самые крупные российские компании имеют доступ к дешёвым источникам фондирования за рубежом. Ставки, по которым может получить кредит в России малый и средний бизнес, заоблачны. У наших клиентов есть возможность пользоваться источником привлечения средств под низкие европейские ставки.

Сегодня наши клиенты при определённых условиях, достаточно прозрачных и понятных, могут получить кредит в швейцарском банке под 2-2,5% годовых

в евро. И мы видим интерес к такому кредитованию для привлечения денег в Россию под инвестиции в реальный сектор.

Присутствие на мировом и российском рынке позволяет нашим клиентам использовать разницу в процентных ставках для привлечения капитала.

— Не совсем понятно, чем отличается «семейный офис» от услуги Private banking...

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

Клиент PB получает возможность

Банковский депозит — лишь один из многих доступных инструментов, с которыми мы работаем.

Банковский бизнес — взять деньги у клиента под фиксированную ставку и выдать кредит кредитоспособному заемщику под более высокую ставку. Разница между этими ставками — маржа банка. Работа банка — управление своей доходностью.

Наш подход предполагает на основе индивидуального финансового плана формирование структуры активов клиента, управление процессом и получение вознаграждения как часть от дохода клиента. Наша работа — управление доходностью клиента.

Клиенту это интересно, поскольку он понимает, что финансовый советник отвечает за результат, контролирует процесс 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 пользуются личные пенсионные программы. После очередной реорганизации пенсионной системы в России доверие к институту накопления средств через формирование накопительной части пенсии упало до нуля.

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

Мне приходилось общаться с американскими пенсионерами со средним уровнем дохода. Они чётко представляют свои действующие пенсионные планы, ориентируются в финансовых инструментах,

ведут грамотный диалог со своими финансовыми консультантами. К сожалению, пока в нашей стране ситуация обратная той, что существует 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 предложить молодому поколению?

— Люди, которые во времена приватизации заработали серьёзные средства и у которых сегодня дети подросли, задумались о преемственности. Вне зависимости от размера капитала. Главный вопрос: как молодёжь этими активами будет распоряжаться, сможет ли защитить свою собственность, особенно в условиях, когда нет предсказуемости в экономике?

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

инструменты крупнейших швейцарских, немецких и французских банков с рейтингом, превышающим рейтинг Российской Федерации.

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

— Стабильная доходность с уровнем риска самых надёжных европейских банков, выше инфляции и банковских депозитов и не зависящая от падений или взлётов стоимости отдельных активов — наш подход при управлении семейным капиталом.

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.

Очевидно, что, живя и работая в России, люди принимают риск российской экономики с её яркой сырьевой направленности на себя, свой бизнес. Поэтому сейчас как никогда — по причине скромных перспектив роста российской экономики в ближайшие годы — перед нами стоит цель максимально сократить зависимость сбережений наших клиентов от динамики отечественных активов и рисков российской экономики и её субъектов.

Эпоха безудержного роста цен на российские акции, недвижимость и сырьё ушла в прошлое. Поэтому если возможности глобальных инструментов и рынков на

«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 сервисы, мероприятия, персонального менеджера, обслуживание в VIP-зале, повышенные ставки по депозитам и льготные по кредитам. У каждого крупного банка на такие услуги есть свои комиссии. Если клиент выводит свои сбережения из одного банка в другой, то он автоматически перестаёт быть клиентом PB-банка, из которого он вывел активы.

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