

СОХРАНИТЬ ДЛЯ ПОТОМКОВ



О том, что должны, могут и умеют делать семейные офисы и почему потребность в них все больше возрастает среди состоятельных россиян, рассказывает Евгений Жилин.

ЕВГЕНИЙ ЖИЛИН – управляющий партнер юридической фирмы «ЮСТ».

ЦЕНТРЫ ПРИСМОТРА ЗА СОСТОЯНИЯМИ

Все большее распространение на рынке юридических услуг в последнее время получает организация семейных офисов (family office, FO). Это единые центры, управляющие не только финансовыми, но и человеческими, социальными, интеллектуальными активами семьи. В задачи FO входит решение множества текущих вопросов: медицинское обслуживание, образование, организация комфортной жизни, отдыха, досуга, воспитание будущих наследников капитала.

Семейный офис как услуга становится интересным, когда состояние хайнета преодолевает планку в 10–15 млн долларов. На этом этапе появляется множество административных, инвестиционных, юридических и прочих проблем, в которых не разобраться без специалистов или не хватает времени на их самостоятельное решение.

Существует две основные формы организации семейного офиса: одни управляют активами одной семьи, другие – активами одновременно нескольких семей. Особенность структур в том, что семьи-основатели вкладывают в них свои состояния и так или иначе влияют на формирование инвестстратегии. Кроме того, существует так называемый многоклиентский семейный офис. Такой офис создается внешними финансовыми советниками без долевого участия со

стороны обслуживаемых семей и привлекает сторонних исполнителей для оказания некоторых услуг. Российский рынок коммерческих услуг семейных офисов пока находится на этапе становления, но активно развивается. Все большую популярность среди российских хайнетов набирает идея обращения к многоклиентскому офису. И это неудивительно, ведь такая структура не только дает состоятельным клиентам профессиональную поддержку, но и освобождает от ежедневной рутины.

Ключевое преимущество private banking, в отличие от семейного офиса, состоит в том, что клиент общается непосредственно с инвестиционными менеджерами, и ему не приходится дополнительно оплачивать услуги консультантов. Но эта же самая черта одновременно становится его недостатком. Частный банк заинтересован в продаже клиенту собственных инструментов, поэтому информация, полученная от его менеджеров, зачастую необъективна.

Семейный офис между тем предоставляет клиенту независимую экспертизу всех возможных инвестиционных решений, а также профессиональное содействие в выработке и реализации стратегии. Кроме того, FO может проанализировать услуги и цены того или иного инвестиционного института, предоставить комплекс услуг по управлению любыми активами семьи.

ЦЕННЫЕ КАДРЫ

Центром семейного офиса обычно становится финансовый отдел, который занимается финансовым и налоговым планированием, страхованием жизни и имущества, подбирает оптимальных финансовых партнеров для клиента. В некоторых офисах действует отдел управления недвижимым имуществом, который работает над поиском и приобретением объектов, выгодных с точки зрения инвестиций. И, несомненно, особенное место в семейном офисе занимает подразделение правового сопровождения, поскольку без консультаций юристов не может полноценно функционировать ни одна структура FO.

Многие желания и потребности состоятельных клиентов требуют юридического сопровождения. Это, в частности, касается структурирования и защиты активов, их инвестиционных проектов, международного налогообложения доходов и сделок с активами, иммиграции клиента и/или его семьи, купли-продажи объектов зарубежной недвижимости, предметов роскоши, планирования наследования.

Так, наследственное планирование необходимо для обеспечения бесспорного и рационального перехода прав к наследникам. Здесь прежде всего выясняется воля клиента в отношении капитала и его распределения среди наследников, порядок перехода соответствующего имущества, перечень подготовительных мероприятий и т.п. Кроме того, параллельно решается ряд вопросов, касающихся конфиденциальности владения активами, минимизации налогов, защиты бизнеса от недружественного захвата и пр.

Довольно часто состоятельные клиенты стремятся «переманить» в



свой семейный офис специалистов из солидных банков и юридических компаний. Но на самом деле это не лучшее решение. Эксперты, обслуживая только одну или несколько семей, постепенно теряют связи с профессиональной средой. Однако с учетом современных потребностей частных клиентов юристы должны обладать знаниями как национального, так и международного права, и не только в семейных или наследственных отношениях, но в сферах налогового, корпоративного, инвестиционного, банковского права и других. Очевидно, что потеря связей с профессиональной средой, грозит профессиональным застоєм и сни-

жением эффективности деятельности семейного офиса.

С каждым годом приумножая свои активы, хайнеты становятся все более требовательными к услугам юридического консалтинга. Их потребности уже не сводятся исключительно к налоговому планированию, как это было несколько лет назад. Они в большей степени фокусируются на вопросах защиты своих активов, их сохранности, планирования наследования, образования детей. Очевидно, что в России увеличивается потребность в создании family office, а также растут и требования к квалификации специалистов, обслуживающих подобные предприятия. **С**