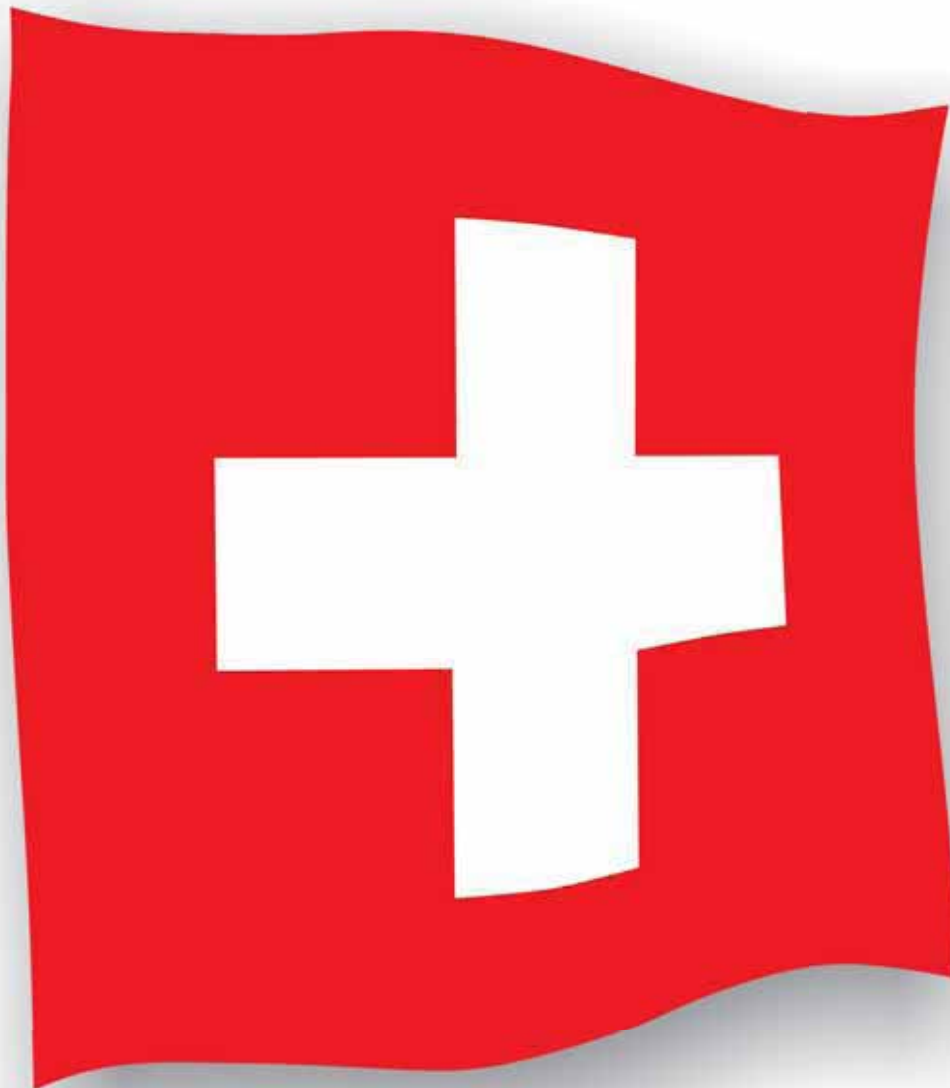


КАК ЗАЩИТИТЬ ВАШИ КАПИТАЛЫ

Справочник миллионера



Важное примечание

Информация и данные, приведенные в брошюре, были тщательно отобраны из различных источников.

Компания UNIKOM AG не несет ответственности за возможные ошибки или упущения в содержании данной брошюры.

Ответственность за использование приведенной в брошюре информации несет читатель.



Уважаемые дамы и господа!

Мы благодарим Вас за интерес, проявленный к нашей компании в качестве Вашего партнера.

Компания **UNIKOM AG** широко известна на швейцарском рынке консалтинговых услуг в сфере управления имуществом в рамках так называемого «Семейного офиса» (Family Office). Family Office в широком смысле этого слова – это организация финансового благосостояния и жизни обеспеченных людей – миллионеров, – когда речь идет не только и не столько об управлении их имуществом и капиталом, сколько об организации повседневной жизни Семьи с учетом всех их пожеланий.

Следует заметить, что современные миллионеры не могут обойтись без услуг «Семейного офиса».

На самостоятельное управление средствами у миллионеров уходит слишком много времени и сил. И еще не факт, что распоряжаться своими деньгами у них получится так же эффективно, как они умеют их зарабатывать.

Мы в **UNIKOM AG** понимаем, что индивидуальные услуги людям такого «калибра» – это не роскошь, а норма. Поэтому мы

предоставляем своим клиентам услуги, соответствующие их статусу и образу жизни.

Клиенты, которые доверились нам, пришли к осознанию того, что их требования в области защиты, увеличения и передачи состояния по наследству не могут ограничиваться простым предложением финансовых продуктов и разрозненными советами, редко отвечающими реальным нуждам, целям и величине их состояния. Им нужно комплексное решение!

Основная задача «Семейного офиса» – сохранять и приумножать капитал Семьи. Мы оптимизируем юридическую структуру собственности, повышаем управляемость активов и помогаем эффективно инвестировать свободные средства, экономя время и деньги клиента.

Компания **UNIKOM AG** предлагает широкий набор услуг при высочайшем уровне персонального внимания к потребностям клиента и способности рассматривать сегодняшние решения через призму десятилетий. Именно поэтому Family Office «в нашем исполнении» может быть особенно полезным при управлении бизнесом, в который вовлечены несколько поколений Семьи – как в качестве активных менеджеров, так и бенефициаров, не участвующих в оперативном управлении.

Нам также есть что предложить и относительно молодым владельцам крупных состояний; сохранять и приумножать активы, обеспечивая новое качество контроля над капиталом и новое качество жизни – функция благородная и весьма востребованная.

Брошюра «КАК ЗАЩИТИТЬ ВАШИ КАПИТАЛЫ» снабдит Вас всей необходимой информацией для принятия правильного решения по организации Вашего Семейного Офиса.

Жизнь бизнесмена стремительна и динамична, насыщена встречами, поездками и новыми лицами. В водовороте событий, мы предоставляем Вам ощущение стабильности и уверенности. Кроме того, мы в **UNIKOM AG** готовы эффективно содействовать росту доходов и процветанию Вашей Семьи, с гарантией полной конфиденциальности и безопасности.

Michael Baer
President & CEO at UNIKOM AG



Содержание

I. Швейцария: будущее Вашей Семьи и Вашего капитала	4
О компании UNIKOM AG	5
Офисные решения в Швейцарии	6
II. Услуги «Семейного офиса» в Швейцарии для сверхбогатых людей	8
Что такое «Семейный офис»	8
Зачем нужен «Семейный офис»	9
Деятельность «Семейного офиса»	10
III. Как защитить Ваши активы под швейцарской юрисдикцией	12
Защита активов	12
Репатриация капитала в страну происхождения	14
Регистрация швейцарской компании	15
Открытие банковского счета	17
IV. Управление благосостоянием Вашей Семьи	18
Что такое управление благосостоянием	18
Лечение и «beauty» в Швейцарии	19
Образование Ваших детей в Швейцарии	21
Повышение квалификации в Швейцарии	23
Юбилеи и корпоративные мероприятия	25
V. Недвижимость в Швейцарии и проживание в этой стране	26
Коммерческая недвижимость	26
Недвижимость для отдыха	28
Жилая недвижимость	29
Проживание в Швейцарии	30
VI. Эксклюзивные инвестиции в вечные ценности	32
Инвестиции в драгоценные металлы: золото, серебро, платина, палладий	32
Инвестиции в коллекционные цветные бриллианты чистой воды	34
Инвестиции в произведения искусства и создание собственной коллекции	37
Инвестиции в ценные бумаги и другие финансовые инструменты	38
VII. Дайджест публикаций в прессе и в интернете	40
Панацея от кредитора	42
Швейцария – дом №1 для миллионеров	44
Семейный офис – Family Office	45
Бриллианты – самые твердые инвестиции	48
Миллионеры спасаются в Швейцарии	51
Семейный офис: капитал без риска	52
Свои люди	55
Как инвестировать в золото	57
Воспитывая наследников	59
Тонкости семейного бизнеса	61
Ваш семейный офис или Как управлять своим состоянием	67
Золотой ты наш!	70
Русский домик в Альпах	71
Клуб миллионеров	72
VIII. «Золотые» ссылки в интернете	74

“Есть люди, у которых есть деньги, и есть богатые люди.”
Коко Шанель (1883–1971)

Как известно, Швейцария является наиболее привлекательным местом проживания на земле. Не менее привлекательна Швейцария и с точки зрения инвестиций и размещения активов.

Идеальная комбинация политической и экономической стабильности, отсутствие межэтнических конфликтов и противоречий (в отличие от других европейских государств), многовековые традиции банковского и финансового дела, неиспорченная экология, высокие стандарты качества жизни и относительно низкие налоги притягивают в эту страну множество состоятельных иностранцев со всего мира (**UNIKOM AG**: *каждый десятый миллиардер в мире живет в Швейцарии!*).

«Семейный офис»? Разумеется в Швейцарии!

Практика свидетельствует, что на этапе становления бизнеса люди редко задумываются о создании долговременной стратегии владения и управления активами.

Между тем всевозможные риски (финансовые, политические, экономические) могут весьма существенно снизить стоимость активов, как для их сегодняшнего владельца, так и для будущих поколений. Разница между «простым владением» и «приумножением капитала», заключается в способности предвидеть будущее и эффективно использовать доступные Вам ресурсы.

Многие русскоязычные клиенты компании **UNIKOM AG** – капиталисты первого поколения, создавшие свое богатство «с нуля». Вот почему вопросы совместного владения бизнесом с близкими людьми и передачи активов по наследству для них особенно актуальны.

Для сохранения и приумножения заработанного капитала мало распределить состояние между членами Семьи. Для достижения этих целей мы предлагаем:

👑 консолидацию активов и собственности под швейцарской юрисдикцией, создание

общей семейной стратегии владения состоянием;

👑 формирование оптимальных юридических структур для владения активами и их передачи по наследству без дополнительных издержек;

👑 обеспечение конфиденциальности информации о распределении капитала внутри Семьи с тем, чтобы исключить попытки незаконного отъема собственности и противоправных действий в отношении наших клиентов и членов их семей.



Если Вам нужны тщательно продуманные решения, базирующиеся, прежде всего, на эксклюзивной информации и беспристрастной экспертизе, обеспечивающие полную конфиденциальность и учитывающие особенности Вашего бизнеса, то без опытного независимого советника не обойтись. Мы готовы стать для Вас таким советником.

UNIKOM AG – выбор состоятельных людей, которым необходимы:

👑 доверенный консультант в Швейцарии, способный в режиме реального времени, результативно и творчески решать поставленные задачи;

👑 индивидуальный подход и полная конфиденциальность при рассмотрении любых вопросов;

👑 эффективное управление свободными денежными средствами, координация действий юристов, аудиторов и финансовых учреждений, задействованных в управлении их состоянием.

Компания UNIKOM AG на швейцарском рынке финансовых услуг свыше 20 лет. В UNIKOM работают высококвалифицированные профессионалы, которые имеют многолетний опыт в сфере управления благосостоянием и защиты активов, обеспечивая элитное обслуживание состоятельных клиентов в рамках Семейного Офиса.

Будучи ведущим швейцарским поставщиком услуг Семейного Офиса, UNIKOM в своей деятельности ориентируется на исключительно успешных людей, предоставляя им эксклюзивные решения в области инвестиций, управления активами и оптимизации налогообложения.

Почему Швейцария?

Швейцария не обладает природными ресурсами, поэтому в конкуренции за большие капиталы Швейцария может одержать победу только налоговыми льготами, самой лучшей в мире банковской системой, а также привлечением иностранных инвесторов и мультимиллионеров.

Вместе с UNIKOM AG на Вашей стороне будут не только знание швейцарских законов и полная конфиденциальность, но и практический опыт в решении уникальных задач защиты активов и управления благосостоянием наших клиентов, накопленный консультантами, юристами, налоговыми экспертами и трастовыми специалистами, работающими с UNIKOM.



Наша миссия замечательно проста:

Помогать нашим клиентам – владельцам крупных состояний, при условии соблюдения их полной конфиденциальности, грамотно управлять личными финансами с целью их сохранения и приумножения.

Наши принципы работы:

Порядочность и честность по отношению к нашим клиентам и нашим партнерам, в любой ситуации.

Почему UNIKOM AG?

👑 Полный спектр услуг Семейного офиса

Мы предлагаем нашим клиентам полный спектр услуг – от простой консультации или рекомендаций по защите активов до

комплексной оценки финансового состояния семьи, финансового планирования и помощи в решении личных вопросов (лечение, образование, пенсионные планы, недвижимость, юбилеи, инвестиции в предметы роскоши, драгоценные металлы и камни, произведения искусства и т.д.).

👑 Индивидуальный подход

Каждый клиент по-своему уникален. Наши предложения ориентированы на конкретного клиента, с учетом его потребностей и возможностей. Каждому клиенту мы предлагаем максимально эффективные и надежные пути решения именно его задач, именно в его конкретной ситуации.

👑 Независимость и объективность, отсутствие конфликта интересов

Компания UNIKOM AG не является дочерней или аффилированной структурой какого-либо финансового учреждения. Наше вознаграждение связано исключительно с нашей консультационной деятельностью и ростом Вашего благосостояния. Мы ни при каких условиях не принимаем комиссионные или гонорары от третьих сторон, гарантируя таким образом предельную объективность наших суждений и рекомендаций.

👑 Ориентация на долгосрочное сотрудничество

Компания UNIKOM AG берет на себя долгосрочные обязательства перед клиентом и гарантирует соблюдение его интересов в нескольких поколениях. Обратившись к нам, клиент обеспечивает себе новое качество контроля над капиталом и новое качество жизни.

👑 Работа в различных юрисдикциях

Мы в UNIKOM имеем опыт работы в различных странах, так как наши клиенты располагают активами по всему миру.

При посредстве международных экспертов, знакомых с юридической и налоговой спецификой той или иной страны, мы готовы предложить нашим клиентам оптимальные решения.

*“Секрет успеха в том, чтобы выполнять обычную работу необычайно хорошо.”
Джон Д. Рокфеллер (1839–1937)*

Офисные решения в Швейцарии

Компания UNIKOM AG предлагает своим клиентам в Швейцарии современные, полностью оборудованные офисные помещения, оснащенные новейшими технологиями, и все необходимые сервисные услуги.

Мы также готовы организовать в Швейцарии безопасную передачу данных и хранение электронной информации Вашей компании, что обеспечивает защиту как от рейдерских захватов и промышленного шпионажа, так и от государственного рэкета.

Почему UNIKOM AG



Наши преимущества:

- 👑 престижное расположение в тихом квартале в сердце деловой части Цюриха
- 👑 набор сервисных услуг, полностью отвечающий Вашим потребностям
- 👑 помещения для переговоров, оснащенные роскошной мебелью в стиле барокко и оборудованием для проведения видеоконференций
- 👑 высококачественные телефонные системы, принтеры, сканеры, копиры, локальная сеть, скоростной доступ в интернет
- 👑 надежная система электронной безопасности и защиты информации от несанкционированного доступа

Офисные решения, предлагаемые компанией UNIKOM AG



Виртуальный офис

- 👑 престижный почтовый адрес и соответствующий номер телефона
- 👑 прием и пересылка Вам корреспонденции и электронных сообщений, приходящих на Ваше имя
- 👑 персонализированные ответы на звонки, переключение звонков на Ваш основной номер, круглосуточный автоответчик
- 👑 административная и техническая поддержка, в соответствии с Вашими потребностями



Конференц-зал

- 👑 помещения для переговоров и видео-конференций
- 👑 услуги секретаря в ходе переговоров
- 👑 услуги переводчика (по необходимости)
- 👑 кейтеринг

VIP Domicile Plan

- 👑 виртуальный офис (описание услуги приведено выше)
- 👑 конференц-зал (описание услуги приведено выше)
- 👑 необходимые сервисные услуги, компетентный секретариат
- 👑 неограниченное использование всех административных и технических ресурсов
- 👑 надежная связь (как голосовая, так и видео) по защищенным каналам с основным офисом Вашей компании в любой стране мира

Мы в **UNIKOM AG** готовы предоставить нашим клиентам любые другие офисные услуги в Швейцарии, выходящие за рамки стандартных пакетов.



Как известно, большие деньги любят тишину. А в Швейцарии для них самый благоприятный климат.

Где, если не в Швейцарии, провести собрание акционеров или заседание совета директоров?

Как заключить выгодную сделку, не попав в поле зрения скандальной прессы?

Где обсудить условия раздела имущества между супругами, избежав при этом шумной огласки?

Обращение в швейцарскую фирму UNIKOM AG – это гарантия «тишины» для Ваших денег.

Мы поможем Вам провести подобного рода приватное мероприятие в Швейцарии, вдали от любопытных объективов папарацци и вне зоны досягаемости для Ваших конкурентов.

Наши специалисты разработают и осуществят меры физической защиты участников мероприятия и электронной безопасности в ходе его проведения.

Если понадобится, мы пришлем за Вами частный самолет в любую точку мира, чтобы обеспечить полную конфиденциальность Вашего приезда в Швейцарию.

Ваше пребывание в Швейцарии будет организовано таким образом, чтобы избежать нежелательных встреч с соотечественниками.

Обратитесь в UNIKOM AG.

“Нужно много смелости и осторожности, чтобы создать огромное состояние, но когда оно у вас есть, требуется в десять раз больше ума, чтобы сохранить его.”
Натан Ротшильд (1777–1836)

Что такое «Семейный офис»

Наиболее эффективным решением для состоятельной семьи, желающей сохранить и приумножить свой капитал, и передать его по наследству, является создание «Семейного офиса».

У понятия «Семейный офис» есть много англоязычных вариантов. Family office, Family Trust, Family Foundation... смысл при этом сильно не меняется: «Семейный офис» является более или менее развитой структурой, которая контролирует часть или совокупность активов обеспеченной Семьи.

«Семейный офис» сохраняет мир и гармонию в Семье, предотвращая конфликты между членами Семьи. Компетентность сотрудников «Семейного офиса» в юридических и налоговых областях позволяет оперативно решать все вопросы управления семейным бизнесом, налоговой оптимизации и передачи имущества по наследству.

Мы поможем Вам создать эффективный «Семейный офис»

Современный мир создает собственные стандарты качества, собственную философию и ценности. Наши клиенты ведут дела в динамичном, постоянно меняющемся мире, где, то и дело приходится обращаться к услугам юристов, налоговых экспертов, финансовых консультантов, нотариусов, специалистов по недвижимости.

Эффективный «Семейный офис» позволяет сделать жизнь наших клиентов проще и удобнее, а семейный бизнес – более управляемым и прибыльным.



Разница между «Семейным офисом» и, скажем, простым финансовым консультантом или нотариусом заключается в том, что «Семейный офис» оперативно выполняет любые поручения Семьи (покупка недвижимости за границей, организация корпоративного мероприятия, продажа части бизнеса или изучение юридических последствий развода одного из членов Семьи), в то время как внешний консультант занима-

ется также другими делами, никак не связанными с Семьей.

Кроме того, в задачи «Семейного офиса» входит упреждение разного рода проблем внутри Семьи; и тут важную роль играет взаимное доверие между членами Семьи и «Семейным офисом».

Пять причин для создания «Семейного офиса»

👑 Финансовые активы семьи выросли до уровня, который требует профессионального управления

👑 Время, затрачиваемое членами семьи на самостоятельное управление семейными активами, отнимается от управления бизнесом, что приводит к трудностям

👑 Члены семьи, в целях конфиденциальности, хотят отделить управление личными активами от управления бизнесом

👑 С отходом основателя семейного капитала от дел, молодое поколение не готово взять на себя ответственность за управление семейными активами

👑 По мере роста семьи, требуются более разнообразные управленческие решения, которые не всегда могут быть эффективно реализованы силами семьи

Пользуясь услугами «Семейного офиса», предлагаемыми компанией UNIKOM AG, Вы сможете не только сберечь свой семейный капитал, но и заставить его работать и приносить доход Вам и Вашим близким.

“Я полагаю, что мой долг – делать деньги, еще больше денег, и использовать сделанные деньги во благо своих ближних, как велит мне моя совесть.”
Джон Д. Рокфеллер (1839–1937)

Зачем нужен «Семейный офис»

Занимаются ли миллионеры содержанием своих активов и управлением ими?

Нет, не занимаются (и не должны этого делать!). Большая часть их активов содержится в форме трастов или акционерных обществ, вложена в недвижимость или в действующие предприятия. В задачи «Семейного офиса» входит управление этой империей в соответствии с долгосрочными целями Семьи.

Мы в UNIKOM AG считаем, что у обеспеченной Семьи есть пять главных (долгосрочных) целей, приоритеты между которыми должны быть четко расставлены.

Обеспечение конфиденциальности и безопасности

Велика вероятность того, что Семья и семейный бизнес могут подвергаться атакам снаружи. И тут задачей «Семейного офиса» является обеспечение конфиденциальности в вопросах распределения капитала внутри Семьи, с тем, чтобы исключить попытки незаконного отъема собственности и противоправных действий в отношении членов Семьи.

Сохранение контроля над семейным бизнесом

Семейный бизнес – это именно то, что позволило Семье достичь своего нынешнего благосостояния. В идеале, бизнес должен переходить по наследству из поколения в поколение, и в задачу «Семейного офиса» входит формирование юридических структур для гарантированной передачи активов будущим поколениям.



Сохранение гармонии внутри Семьи

Без мира и гармонии внутри Семьи практически невозможно эффективно распоряжаться ее активами. Конфликты часто ведут к необдуманным поступкам, которые могут привести к тяжелым последствиям для финансового состояния Семьи (например,

продажа акций семейного предприятия, за которой может последовать утрата контроля над этим предприятием), не говоря уже о психологическом состоянии ее членов.

«Семейный офис» при полном доверии Семьи должен позаботиться о том, чтобы конфликты не выходили из-под контроля, и предлагать компромиссные решения, которые бы устроили все стороны, даже если они – эти решения, не всегда оптимальны с финансовой точки зрения.

Достижение личных целей членами Семьи

Если Семья многочисленна и имеет несколько ветвей, велики шансы, что у многих, особенно молодых ее членов, личные цели не всегда будут связаны с семейным бизнесом, который изначально обеспечил благосостояние Семьи. «Семейный офис» должен быть в курсе личных интересов и проектов членов Семьи и всячески обеспечивать их поддержку, например, выбором лучших учебных заведений, юридической и финансовой помощью при реализации этих интересов и проектов.

Оптимизация семейных активов

«Семейный офис» должен предлагать Семье лучшие варианты использования имеющихся активов. В его задачи входит отслеживание ситуации на рынке и выбор наиболее интересных объектов инвестиций (предприятия, недвижимость, предметы роскоши и т.д.).

Нередко только после обращения в UNIKOM AG Семья впервые понимает, какими активами и капиталом на самом деле владеет и насколько эффективно эти активы работают.

*“Главная польза капитала не в том, чтобы сделать больше денег, но в том, чтобы делать деньги ради улучшения жизни.”
Генри Форд (1863–1947)*

Деятельность «Семейного офиса»

Как известно, «Семейный офис» (Family Office) – это форма управления крупным частным капиталом, весьма востребованная у обеспеченных семей и состоятельных бизнесменов многих стран, в том числе, и России.

Услуги «Семейного офиса» осуществляются высококвалифицированными специалистами в сфере финансов, инвестиций, бизнеса и права. Эти услуги включают в себя содействие в развитии семейного бизнеса, разработку и реализацию инвестиционных планов, управление семейным имуществом, консультирование и помощь в вопросах планирования семейного бюджета, образования детей, приобретения недвижимости, организации страхования и пенсионного обеспечения, наследования семейных активов и т.д.

Сам принцип «Семейного офиса», как мы в UNIKOM AG его понимаем, ориентирован на комплексное обслуживание и защиту Ваших частных интересов, связанных, прежде всего, с финансовой стороной жизни.

Юридические и налоговые аспекты семейного состояния

Это, пожалуй, та сфера деятельности, где «Семейный офис» наиболее полезен состоятельной Семье. Благодаря экспертам разного профиля (юристам, финансистам, специалистам по хозяйственному праву, юрисконсультам) в компании UNIKOM AG, мы способны оценить последствия каких-либо изменений в положении одного из членов Семьи (брак с иностранным гражданином, переезд в другую страну...). В такой ситуации, именно «Семейный офис» должен предусмотреть и посоветовать, какие меры надлежит принять, чтобы избежать трудностей.



Еще одна серьезная проблема, которую призван решать «Семейный офис» – выбор структуры, контролирующей активы Семьи. Такая структура должна позволить Семье платить минимальные налоги и облегчить передачу активов по наследству.

Управление финансовыми активами

Какую часть состояния вложить в акции? Воспользоваться услугами хедж-фонда или

ПИФа? Какой долю акций семейного предприятия оставить в Семье, а какую продать по выгодному курсу? Ответы на эти и множество других вопросов, связанных с финансовыми активами Семьи, может помочь найти «Семейный офис», на основе анализа рынка ценных бумаг и недвижимости.



Управление недвижимостью

Как правило, значительную часть активов любой состоятельной Семьи представляет собой недвижимость. Основное место жительства, загородные резиденции, жилая недвижимость в других странах, коммерческая недвижимость... Управление подобными активами, особенно в крупных масштабах, требует особых навыков.

Покупка, продажа и уход за недвижимостью подразумевают использование услуг различного рода специалистов (юристов, нотариусов, маклеров).

«Семейный офис» выступит надежным посредником и контролером во время операций, связанных с управлением недвижимостью в разных странах мира.

Поддержка в личной жизни и в управлении бизнесом

Чтобы упростить жизнь членам Семьи, «Семейный офис» может взять на себя все вопросы и формальности, связанные с ведением семейного бизнеса. Наряду с этим, «Семейный офис» поможет с заполнением налоговых деклараций и ведением диалога с налоговыми органами в случае пересмотра сумм, подлежащих налогообложению.

Следует также упомянуть и неоценимую помощь «Семейного офиса» в случае переезда Семьи за границу. Мы возьмем на себя все хлопоты, связанные с Вашим переездом

и организуем плавную и безболезненную интеграцию членов Семьи в новую среду.

Помощь в критических ситуациях

Бывают ситуации, когда необходимо срочно уладить какую-либо деликатную проблему. Подобного рода ситуации случаются достаточно редко, но состоятельные Семьи должны быть к ним готовы. В качестве примера можно назвать развод одного из членов Семьи с требованием раздела имущества, судебный процесс против члена Семьи в другой стране или тяжелая болезнь.

«Семейный офис» сможет найти наилучших специалистов для решения того или иного вопроса, в кратчайшие сроки и без лишней огласки.

Мы – в **UNIKOM** – поможем Вам реализовать долгосрочные цели Семьи, в интересах и во благо всех ее членов. «Семейный офис» – это именно тот инструмент, который обеспечит создание династии и управление благосостоянием Вашей Семьи в нескольких поколениях.

“Мне бы не хотелось слышать от своего адвоката, чего я не должен делать. Я его нанимаю, чтобы он мне говорил, как именно сделать то, чего я хочу.”
Дж.П. Морган (1837–1913)

Защита активов

Хотите, чтобы Ваш капитал (бизнес, сбережения, имущество), независимо от его размеров, был надежно защищен, как от недружественного поглощения и претензий по необоснованным искам, так и на случай банкротства (*UNIKOM AG*: разумеется, без попыток обмануть кредиторов!)?

Кроме того, неплохо было бы, на случай экономической или политической нестабильности в стране, защитить свои активы именно под швейцарской юрисдикцией?

А может создать в Швейцарии банк “под себя” и в нем обслуживаться?

Мы поможем Вам защитить активы под швейцарской юрисдикцией

Швейцария сейчас, как никогда, воспринимается, как надежное укрытие для финансов. Вот почему наши клиенты, многие из которых, скажем так, достаточно состоятельные люди, отводят Швейцарии ключевую роль в их глобальной инвестиционной стратегии; вот почему они заинтересованы в семейных фондах, международных трастах и персональных холдинговых структурах, которые позволяют им вывести активы под швейцарскую юрисдикцию.



Что такое защита активов / собственности

Защита активов – заранее спланированное размещение капитала таким образом, чтобы он не привлекал внимание и не был доступен для потенциальных кредиторов, но, в то же время, был легко управляем его владельцем.

Почему стоит инвестировать в семейные фонды в Швейцарии

Семейный фонд позволяет Вам сохранить свой капитал, свой бизнес, свою недвижимость и т.д. в условиях финансовых, политических и экономических рисков, а также (не дай Бог) в случае болезни, нетрудоспособности или развода.

Семейный фонд (Stiftung) – это юридическое лицо, создаваемое с определенной целью путем передачи (выделения) учредителем своих активов (это могут быть не только деньги, но и недвижимость, бизнесы и т.д.).

Как правило, целью создания семейного фонда является обеспечение своих близких (выгодоприобретателей) средствами на обучение, пенсию, их поддержание и обеспечение, а также администрирование или использование собственности, накопление средств для самострахования.

Бенефициарами (выгодоприобретателями) могут быть члены семьи или иные лица по усмотрению учредителя фонда (выгодоприобретателем может быть и сам учредитель). В соответствии со швейцарским законодательством, фонды, созданные в целях обеспечения бенефициаров на случай болезни, несчастного случая, инвалидности, пенсии или смерти, налогом не облагаются.

Структура управления фонда позволяет его учредителю сохранять контроль над активами, не нарушая конфиденциальности в отношении учредителя и бенефициаров.

Гарантии от (возможной) недобросовестности швейцарского директора Вашего фонда: по закону, он не принимает решений, а только исполняет волю учредителя фонда (что четко прописано в учредительных документах и жестко контролируется швейцарскими органами власти).

Почему стоит инвестировать в холдинговые структуры в Швейцарии

Будучи владельцем швейцарской холдинговой компании, Вы лично не являетесь клиентом банка, обслуживающего Вашу компанию, и, следовательно, Вы в стороне от

возможных претензий каких-либо государств к швейцарским банкам.

Для достижения финансовой безопасности, мы в **UNIKOM AG** поможем Вам в выстраивании холдинговой структуры, в уставный капитал которой Вы вкладываете деньги либо имущество (вложить в капитал можно практически любое имущество, которое поддается оценке, включая наличность, акции, облигации, акции хедж-фондов, драгоценные металлы и камни, объекты недвижимости).

Все это имущество, как и раньше, будет под Вашим контролем и управлением (поскольку Вы являетесь акционером и директором швейцарской холдинговой компании); вместе с тем, все средства, вложенные в уставный капитал, записаны на имя холдинговой компании (т.е. независимого юридического лица), и поэтому Ваше право собственности на это имущество более не фигурирует ни в каких актах гражданского состояния. Таким образом, Вы лично свободны от каких-либо претензий по искам в отношении этого имущества.

Другие возможности защиты собственности

Как известно, швейцарские компании в форме AG (корпорации) обеспечивают полную анонимность инвестора, т.е. владельца или акционера такой компании. Вместе с тем, если Вы хотите самостоятельно управлять своей холдинговой компанией, Вам надо быть ее директором. А имя директора публикуется в открытой печати, что не всегда желательно.

Мы поможем Вам решить и эту проблему, посредством так называемого договора на

доверительное управление, заключаемого между Вами и швейцарским директором Вашей компании.

По этому договору, директор управляет компанией на основании Ваших инструкций, с полным соблюдением Вашей анонимности и швейцарского законодательства. Принятие решений, по-прежнему, остается Вашей прерогативой.

Еще одна возможность заключается в использовании существующих холдинговых структур, уже созданных и зарегистрированных нами (см. стр. 13 – покупка готовой компании). Вы увеличиваете уставный капитал такой компании путем внесения наличности или имущества.

Используя наши знания швейцарского и международного права, мы в **UNIKOM AG** также создаем семейные фонды, трасты и международные холдинговые структуры, надежно и законно защищающие анонимность владельца. Это позволяет исключить попытки незаконного отъема собственности и противоправных действий в отношении наших клиентов и членов их семей.

Наряду с использованием семейных фондов и холдинговых компаний, возможна передача активов в залог или в доверительное управление компании **UNIKOM AG**, что также минимизирует риски.

Мы в **UNIKOM AG** готовы обсудить с Вами различные аспекты Вашей финансовой безопасности и защиты Ваших активов от кредиторов и банкротства. Семейный Офис в Швейцарии избавит Вас от неприятных неожиданностей.

*“Богатство – не в обладании сокровищами, а в умении их использовать.”
Наполеон Бонапарт (1769–1821)*

Репатриация капитала в страну происхождения

Репатриация это возвращение капиталов, вложенных за рубежом, для инвестиций в своей стране. Репатриация капиталов изначально связана с проблемой вывоза капитала.

Говоря о вывозе капитала из России, мы здесь имеем в виду его легальный вывоз (прямые и портфельные инвестиции, кредиты), а также вывод средств через текущие операции по вполне законной коммерческой деятельности (трансфертное ценообразование, выплата дивидендов, процентов, роялти и т.п.).

В результате часть средств от текущей деятельности накапливается на счетах зарубежных компаний, контролируемых нашими клиентами. Такой вывоз капитала не предполагает нарушения валютного или иного законодательства. Этот капитал может быть возвращен в виде абсолютно респектабельных иностранных инвестиций в Россию. Это вполне логично, поскольку именно российские инвестиционные возможности наиболее близки и понятны фактическим владельцам средств – российским предпринимателям.

Мы поможем Вам реинвестировать капитал в российские активы



Наиболее эффективно механизм репатриации российских капиталов реализуется через создание низконалоговых холдинговых структур в Швейцарии, которая занимает место в первой десятке по объему инвестиций в России.

Для достижения финансовой безопасности в ходе реинвестирования в российские активы, мы в **UNIKOM AG** поможем Вам в создании холдинговой компании. В качестве следующего шага, эта компания берет кредит в швейцарском банке под залог своих активов, получая таким образом воз-

можность для реинвестирования, в той или иной форме.

Формы финансирования российского бизнеса через зарубежные структуры

1. Предоставление кредитов (инвестиции на расширение производства и т.д.) или финансовой помощи на безвозмездной основе.
2. Создание совместного предприятия с определенной долей иностранного участия, либо предприятия, полностью финансируемого за счет иностранного капитала (иностранские инвестиции в уставный капитал).
3. Сотрудничество между иностранной и российской компаниями без создания юридического лица, на базе договора о совместной деятельности (инвестиции для достижения общих целей).

Сотрудничество в первой форме не подразумевает Вашего непосредственного участия в российском бизнесе в качестве иностранного инвестора. Однако положительным моментом здесь является включение принадлежащих Вам зарубежных финансовых ресурсов в развитие Вашей российской компании.

Вторая и третья формы связаны с привлечением Вашего швейцарского холдинга в качестве иностранного инвестора; при его участии в финансировании компании или при реализации договора о совместной деятельности происходит объединение российских и зарубежных финансовых ресурсов.

Мы готовы предоставить Вашей швейцарской холдинговой компании полное юридическое сопровождение и текущее обслуживание: бухгалтерия, налоги и т.д.

*“Не гонись за деньгами – иди им навстречу.”
Аристотель Онасис (1906–1975)*

Регистрация швейцарской компании

Как известно, любой иностранный гражданин имеет право зарегистрировать в Швейцарии свою компанию или купить существующую фирму, и управлять ею, как напрямую, так и путем передачи в доверительное управление квалифицированным специалистам управляющих компаний, таких как UNIKOM AG.

В швейцарском законодательстве гораздо меньше рогаток и препон на пути бизнесмена, чем, скажем, в законодательстве Англии, Германии, Франции или Италии.

Мы поможем Вам открыть новую компанию в Швейцарии

Наиболее широко в Швейцарии распространены две юридические формы бизнеса:

👑 компания с ограниченной ответственностью (немецкое сокращение GmbH)

👑 акционерное общество или корпорация (немецкое сокращение AG)



Компания с ограниченной ответственностью (аналог ООО) – это юридическое лицо, состоящее из одного или более физических лиц или компаний. Ответственность такой компании ограничивается размером ее уставного капитала, который не может быть меньше 20 тысяч швейцарских франков.

Имена учредителей компании в форме GmbH публикуются в открытой печати и в Интернете, что не всегда желательно.

Корпорация (аналог ЗАО) – это юридическое лицо, учредителем которого может выступать хотя бы одно (или более) физическое лицо или компания. Минимальный уставный капитал акционерного общества (корпорации) – 100 тысяч швейцарских франков.

Основное преимущество корпорации (акционерного общества) по сравнению с компанией с ограниченной ответственностью состоит в анонимности акционеров.

Налоги в Швейцарии, как с частных граждан, так и с юридических лиц, гораздо ниже, чем в соседних европейских странах. Налоги с компаний взимаются на федеральном уровне (8,5%) и на кантональном. Причем, каждый кантон имеет свое собственное законодательство в области налогообложения и вправе устанавливать размер налогов и налоговые льготы.

Сегодня практически все кантоны готовы предложить иностранным инвесторам пакет льгот, призванных стимулировать как рост налоговых поступлений, так и создание новых рабочих мест.

Мы поможем Вам купить готовую компанию в Швейцарии

Процесс открытия новой компании в Швейцарии состоит из нескольких этапов: регистрация в торговом реестре и в налоговых органах, постановка на учет в органах государственной статистики и в фонде социального страхования, открытие банковского счета. На все это уходит порядка 4-5 недель.

Тогда как реальная ситуация в бизнесе всегда вносит свои коррективы: необходимо срочное подписание договоров, проведение сделок и расчетов, и нет времени на прохождение полного цикла регистрации новой компании.

В такой ситуации покупка готовой фирмы является оптимальным выходом из положения. Готовая фирма – это такая компания, которая уже давно зарегистрирована, а, значит, имеет фирменное название, широкий список видов деятельности и оплаченный уставный капитал, стоит на учете в налоговых органах и фонде социального страхования, имеет расчетный счет в швейцарском банке.

Все предлагаемые нами к продаже компании не имеют никаких долгов или претензий со стороны официальных органов власти, о чем имеются соответствующим образом заверенные документы.

Виды деятельности уже созданной компании могут быть различными. По Вашему желанию можно изменить название компании, перевести компанию в другой кантон, а также внести любые необходимые дополнения / изменения в учредительные документы.

Как при регистрации новой компании, так и при покупке готовой компании под швейцарской юрисдикцией, мы консультируем наших клиентов по налогам и выбору формы собственности, максимально реализующей возможности льготного налогообложения.

В зависимости от характера Вашего бизнеса, мы обговариваем с налоговыми органами все детали, что позволяет уменьшить налоговое бремя на Ваше предприятие.

В дальнейшем мы – **UNIKOM AG** – готовы предоставить Вашей швейцарской компании полное юридическое сопровождение и текущее обслуживание:

👑 представление Ваших интересов в государственных органах

👑 консалтинг в области швейцарского законодательства (бизнес, налоги, инвестиции)

👑 юридический адрес Вашей компании и услуги виртуального офиса

👑 ведение бухгалтерии, подготовку балансовых отчетов и налоговых деклараций

👑 помощь в получении видов на жительство для Вас и членов Вашей семьи

*“Копить деньги – вещь полезная, особенно если это уже сделали ваши родители.”
Уинстон Черчилль (1874–1965)*

Открытие банковского счета

Швейцария имеет многовековые традиции финансового и банковского бизнеса. Здесь лояльная законодательная система, прочно установившаяся широкая сеть международных связей и абсолютная надежность, благодаря политической и экономической стабильности страны.

Швейцарский франк сегодня (впрочем, как и всегда) – самая стабильная валюта в мире. По оценкам экспертов, за последние 50 лет большинство мировых валют подешевели наполовину по отношению к швейцарскому франку.

Разговоры о том, что швейцарские банки под давлением американцев вынуждены были рассекретить счета своих клиентов, лишены всяких оснований: в результате длительных и трудных переговоров, Швейцария сохранила законодательство о банковской тайне.

Все это делает швейцарские банки наиболее привлекательными в Европе и в мире финансовыми учреждениями для размещения капитала.

Мы поможем Вам открыть счет в швейцарском банке



Швейцарская банковская тайна

Швейцарская банковская тайна представляет собой установленное и защищаемое конституцией право каждого человека владеть имуществом. Швейцарские финансовые учреждения обязаны хранить сведения о счетах своих клиентов в полной тайне от любой третьей стороны. Даже сам факт наличия банковского счета тоже является тайной.

Швейцарская банковская тайна не ограничена во времени и касается каждого сотрудника банка, так или иначе имеющего отношение ко вкладам клиентов.

Конфиденциальность банковского счета рассматривается в Швейцарии как одна из главных составляющих финансового бизнеса. В тоже время, швейцарская банковская тайна не защищает преступников и не является защитой для денег криминального происхождения. В Швейцарии самые стро-

гие законы в мире, касающиеся отмывания денег.

Швейцарские банки предлагают клиентам широкий спектр услуг

С открытием счета в швейцарском банке клиент получает гарантии секретности, обслуживание на основных международных языках (в том числе и на русском), возможность оформления кредитных карт на свое имя или на имя учреждаемой им компании, а также возможность управлять счетом по телефону и/или интернету.

Свои сбережения в швейцарском банке можно хранить и в российских рублях.

Мы оказываем нашим клиентам консультационные услуги и практическую помощь при открытии как частных, так и корпоративных счетов (под корпоративными понимаются как счета на имя открываемой в Швейцарии компании, так и счета на имя принадлежащей клиенту компании в любой другой стране мира).

Если клиенты компании **UNIKOM AG** нуждаются в финансировании покупки недвижимости в Швейцарии (будь то жилая или коммерческая недвижимость), мы окажем полное содействие и в этом вопросе.

В зависимости от потребностей клиента, мы устанавливаем деловые отношения с одним из банков, который может предложить необходимый для клиента сервис.

Мы организуем встречу на предмет обсуждения условий кредитования, представим клиента сотрудникам банка, поможем ему обговорить все детали и подготовить требуемые банком документы.

“Прогресс человечества был возможен только потому, что всегда находились люди, которые стремились жить не по средствам.”
Сэмюэль Батлер (1835–1902)

Что такое управление благосостоянием

Как известно, обладатели крупных состояний имеют потребности, выходящие далеко за рамки управления их деньгами или бизнесом. «Wealth Management» заключается в организации финансового благосостояния и жизни обеспеченных людей – миллионеров, когда речь идет не только и не столько об управлении их имуществом и капиталом («Asset Management»), но об обслуживании частных семейных интересов: инвестиции в предметы роскоши и антиквариат, отдых, развлечения, медицинское обслуживание, образование детей, страхование и пенсионные планы, вопросы налогообложения, урегулирование личных проблем, наследование собственности и т.д.

Мы поможем Вам взять от жизни лучшее!

Человеческие потребности безграничны: мы ищем пути для самореализации за пределами нашего бизнеса или профессиональной жизни, стремимся получать новые впечатления, расширять кругозор, делать счастливыми себя и наших близких.



К счастью, благодаря достижениям современной lifestyle-индустрии, к услугам обеспеченных людей бесчисленное множество способов удовлетворить свои духовные и потребительские запросы.

Собственная картинная галерея, празднование юбилея компании на швейцарском горнолыжном курорте, частная школа для детей, лечение в лучших швейцарских клиниках, гарантированное и достойное пенсионное обеспечение – это и многое другое доступно высшему классу.

Однако разобраться в огромной массе такого рода услуг не так просто. Мы проведем Вас меж подводных камней рынка luxury в Швейцарии и поможем взять от жизни лучшее.

Имея обширный опыт в сфере организации жизни и управления благосостоянием Семей мультимиллионеров, мы поможем Вам:

- 👑 в подборе профессиональных консультантов в таких областях, как антиквариат, коллекционное искусство, яхтинг
- 👑 в организации страхования и юридической защиты семейной собственности
- 👑 в приобретении драгметаллов (золотые слитки, серебро, платина, палладий) и камней (бриллианты и необработанные алмазы) и их хранении в Швейцарии
- 👑 в приобретении, продаже, аренде жилой или коммерческой недвижимости и управлении этой недвижимостью в Швейцарии и других странах мира
- 👑 в подборе учебных заведений в Швейцарии и образовательных программ для Ваших детей
- 👑 в организации семейных юбилеев, торжеств и корпоративных мероприятий в Швейцарии
- 👑 в оказании срочной юридической помощи любому из членов Семьи в любой стране мира, и во многих других жизненных ситуациях

Здоровый образ жизни, активный досуг, участие в различных мероприятиях – все это является важными элементами стиля и качества жизни.

Став клиентом компании **UNIKOM**, Вы обнаружите, что Ваша жизнь стала не только более насыщенной и содержательной, но и более спокойной и безопасной.

“Деньги лучше бедности...”

Вуди Аллен

Лечение и «beauty» в Швейцарии

Швейцария, расположенная в самом центре Европы, известна не только как страна с первоклассной банковской системой, но и как мировой лидер в области здравоохранения, курортологии и отдыха. Одна из наиболее высокоразвитых стран мира, с уровнем жизни, недостижимым для многих государств, Швейцария предоставляет «пятизвёздочное» медицинское обслуживание, совмещенное с таким же «пятизвёздочным» комфортным пребыванием в ее частных клиниках.

Основным преимуществом швейцарской системы здравоохранения является вовсе не конкурентоспособные цены на лечение и обслуживание, а беспрецедентный уровень качества и профессионализма. Швейцарские врачи гарантируют своим пациентам точность поставленного диагноза и правильность назначаемого лечения.

Компания UNIKOM AG предлагает Вам широкий спектр медицинских услуг высочайшего уровня. Обратившись в UNIKOM AG, Вы получите все преимущества европейского комплексного медицинского обслуживания в сочетании с индивидуальным подходом.

Добро пожаловать в мир высочайших стандартов европейского здравоохранения!



Почему лечение в Швейцарии считается самым лучшим?

По данным современных исследований, Швейцария занимает лидирующее место в мире по продолжительности жизни. В чем причина завидного долголетия жителей Швейцарии?

Здесь необходимо отметить два ключевых фактора: исключительно хорошую экологию и самый высокий уровень медицины в Европе.

Не зря тысячи пациентов со всех уголков Земли приезжают сюда на обследование и лечение. В большинстве случаев швейцар-

ские специалисты гарантируют положительный результат.

Медицина в Швейцарии отличается высочайшим качеством оказываемых услуг. Все без исключения медицинские учреждения обеспечены самым современным оборудованием, а высококвалифицированный радужный персонал готов вовремя оказать помощь пациентам.

Клиники Швейцарии имеют в своем распоряжении не только современнейшее оборудование, но и новейшие методики и технологии лечения. Швейцария является самой передовой страной в мире в сфере научных разработок и инноваций. На территории этой страны сконцентрировано огромное количество исследовательских институтов, где непрерывно ведутся эксперименты и разработка новейших методов лечения.

Компания UNIKOM AG обладает уникальным опытом сотрудничества со швейцарскими клиниками. Мы очень внимательно относимся ко всем пожеланиям наших клиентов и стремимся максимально их осуществить. В каждом отдельном случае разрабатывается индивидуальная программа диагностики, лечения и реабилитации.

Немаловажным фактором в вопросе лечения является полная конфиденциальность (любой медицинской, финансовой и личной информации), которую мы Вам гарантируем. В силу этого фактора нам доверяют публичные люди: политические деятели, звезды шоу-бизнеса и крупные бизнесмены.

Эстетическая медицина в Швейцарии

Эстетическая медицина – достаточно новая отрасль медицины, которая уже доказала свою эффективность. Располагая ультрасовременным операционным оборудованием, швейцарские специалисты высшей квалификации выполняют все виды пластических, реконструктивных и эстетических операций.

Пластическая хирургия занимает на сегодняшний день особенную нишу в области медицины. Эта сфера достигла в Швейцарии небывалых высот. Сегодня проводится огромное количество эстетических операций, направленных на устранение врожденных и приобретенных дефектов.

В Швейцарии перед проведением пластической операции проводится тщательное диагностическое обследование организма пациента, на основании которого выдается заключение о целесообразности хирургического вмешательства.

Новейшие методы лечения, высочайший профессионализм врачей, внимательное отношение медицинского персонала и первоклассный сервис подарят Вам незабываемое ощущение комфорта.

Роды в Швейцарии

Все больше женщин из разных стран мира предпочитают рожать в швейцарских клиниках. Дело в том, что, наряду с новейшими технологиями и методиками лечения, женщины могут в полной мере насладиться первоклассным медицинским обслуживанием и ощутить безопасность и комфорт.

Современный уровень подготовки и высочайшая ответственность медицинского персонала в лучших клиниках Швейцарии позволит Вам родить ребенка без проблем и осложнений. Медицинские специалисты в Швейцарии стремятся в максимальной степени сократить медицинское вмешательство, чтобы роды проходили естественным образом, что благоприятно отражается на здоровье матери и малыша.

Как правило, частные клиники расположены в наиболее живописных местах Швейцарии; они используют для лечения не только передовые методики и технологии, но и микроклимат региона, солнечную погоду, кристально чистый альпийский воздух и спокойный, размеренный образ жизни своей страны.



Будущие мамы едут сюда, чтобы получить уверенность и покой. Здесь Вы можете полностью доверять медицинскому персоналу и наслаждаться красотой альпийских пейзажей.

Мы в компании **UNIKOM AG** будем рады в любое удобное для Вас время предложить программу диагностики и лечения любых заболеваний в лучших медицинских центрах и клиниках, у самых известных частных врачей Швейцарии.

Помимо организации комплексного медицинского обслуживания, мы поможем решить все сопутствующие административные вопросы, такие как оформление виз и заказ билетов, трансфер и размещение в гостинице, услуги по письменному и устному переводу, и т.д.

Компания **UNIKOM AG** – Ваш проводник в мир высочайших стандартов европейского здравоохранения.

*“Дети – наш самый ценный ресурс.”
Герберт Гувер (1874–1964)*

Образование Ваших детей в Швейцарии

В стране с населением 7 млн. человек около 1 млн. – школьники и студенты. Швейцарские государственные школы, частные школы-пансионаты для детей, школы гостиничного менеджмента, а также высшие учебные заведения («политехнические школы», вузы и университеты) относятся к числу лучших в мире. Здесь можно получить качественное европейское образование на одном из национальных языков (французском, немецком или итальянском), либо на английском языке.

Мы поможем Вам устроить Ваших детей на учебу в Швейцарию



Спокойная обстановка и безопасность в Швейцарии создают идеальную атмосферу для получения образования, которое ценится во всем мире своим высоким качеством и основательностью. В Швейцарии получают образование большое количество иностранцев. Именно в этой стране впервые появились международные школы и университеты. Здесь были созданы первые международные учебные программы, например, International Baccalaureate, признанные и используемые сейчас в других странах.

Швейцария – это смешение языков и культур. Поэтому образование в Швейцарии нечто большее, чем собственно образование. Даже самое недолгое обучение в этой стране дает бесценный опыт погружения и в языки, и в традиции, и в способы мышления самых разных представителей Западной Европы.

Швейцария привлекает богатством выбора и гибкостью образовательных программ. Почти во всех швейцарских школах суще-

ствует несколько отделений, работающих по разным национальным программам: англо-американское, французское, немецкое, итальянское и швейцарское отделения. Другая особенность образования в Швейцарии – это соответствие внешнего блеска внутреннему содержанию. Например, за великолепными фасадами английских школ зачастую скрываются очень скромные, почти аскетические бытовые условия. А Швейцария – страна комфорта.

Высокое качество жизни и удобства, сопутствующие учебному процессу, обычно приятно поражают детей, приезжающих сюда на учебу. Они проживают в 1-2-местных комнатах, питаются разнообразно и вкусно, что выгодно отличает европейское континентальное образование в целом от британского. Во всех пансионах у детей есть возможность предпочесть традиционной вегетарианскую кухню. Не редкость, когда удовлетворяются гастрономические пристрастия учеников, связанные с их конфессиональной принадлежностью, – по крайней мере, то, что касается мусульманской и kosherной кухни.

Все частные школы Швейцарии расположены на собственных огромных территориях, в живописных местах и, как правило, с видом на озеро или поблизости от такового. В конечном счете они больше напоминают санатории или элитарные детские оздоровительные центры, нежели стандартные школы в нашем понимании.

Довольно высокий уровень благосостояния жителей страны позволяет ее частным школам поддерживать непревзойденный уровень образования. Большинство из них расположено во французской части Швейцарии. Частных учебных заведений здесь почти в 3 раза больше, чем в немецкой и почти в 20 раз больше, чем в итальянской.

Французская часть Швейцарии самая насыщенная различными учебными заведениями: языковыми центрами, частными школами, колледжами, институтами и университетами и, соответственно, самая популярная у иностранных студентов. Французской части присущ особый шарм и легкость, в то время как для немецкой харак-

терны деловитость и строгость.

Обучение детей в Швейцарии можно начать с любого уровня: независимо от возраста и стадии обучения (начальная, средняя школа, колледж). Мы – в компании **UNIKOM AG** – поможем Вам подобрать программу, которая подойдет именно Вашему ребенку.

“Швейцария это место, где люди не любят воевать, поэтому другие делают это за них, пока они катаются на лыжах и едят шоколад.”
Ларри Дэвид

Повышение квалификации в Швейцарии

В рамках управления благосостоянием Вашей Семьи, компания UNIKOM AG организует для Вас управленческий консалтинг, тренинги по командообразованию, корпоративное обучение и выездные семинары в Швейцарии. Мы поможем Вам выявить ключевые проблемы, которые влияют на эффективность Вашего бизнеса, и существенно повысить его управляемость.

Мы поможем Вам повысить эффективность Вашего бизнеса



Корпоративные тренинги

Корпоративные тренинги – это обучение сотрудников только Вашей компании, с учетом задач именно Вашего бизнеса и особенностей как системы управления, так и Ваших сотрудников.

Тренинговые решения управленческих проблем направлены на повышение уровня знаний и навыков сотрудников Вашей компании, для которых тренинги в Швейцарии могут быть прекрасным мотивирующим фактором.

Более того, с помощью тренингов можно решать задачи по командообразованию и разрешению конфликтов в организации.

Корпоративный тим-билдинг (командообразование)

Командообразование – это серьезная работа по формированию сплоченной управленче-

ской команды, способной решать уникальные и серьезные задачи развития бизнеса. Мы предлагаем Вам проверенные методы строительства эффективных управленческих команд, с привлечением международных консультантов и экспертов, имеющих большой опыт проведения групповых и индивидуальных тренингов.

Тим-билдинг в сочетании с активным отдыхом сотрудников – эффективный инструмент формирования профессиональной команды.

Тренинг по командообразованию может быть посвящен решению определенных организационных проблем, например:

- 👑 сплочение команды руководителей, преодоление сопротивления и разногласий, вовлечение в изменения

- 👑 проектирование «образа будущего», постановка стратегических целей и анализ стратегических альтернатив, формирование программы изменений

- 👑 разработка долгосрочных планов развития, определение приоритетных задач, роли и плана действий каждого руководителя

- 👑 анализ состояния организации, причин существующих проблем; формирование структуры и проектирование работы организации

Все это позволит Вам не только сплотить команду руководителей и усилить взаимодействие в организации, но и одновременно выработать ряд перспективных решений, направленных на развитие Вашей организации.

Бизнес-консалтинг

Бизнес только тогда приносит удовлетворение, когда все работает «как часы»... как швейцарские часы. Вы наверняка согласитесь, что любая организация имеет свой набор «организационных болезней».

Мы предлагаем консультационные методы и решения, которые помогут Вам:

- 👑 вовремя определить «точки неуправляемости» Вашей организации
- 👑 выявить резервы повышения управляемости
- 👑 перестроить управление в соответствии с задачами роста бизнеса
- 👑 повысить эффективность Вашего бизнеса

Разработка стратегии компании позволит Вам заглянуть на несколько лет вперед, задать направление движения для Ваших сотрудников. Вместе с Вами мы построим видение Вашего бизнеса, составим план реализации стратегических целей, разработаем стратегию по отдельным функциональным направлениям.

Мы предлагаем Вам решения, которые существенно повысят Вашу конкурентоспособность и позволят Вам управлять Вашим бизнесом с наименьшими затратами времени, денег и нервов.

Коучинг

Коучинг – это индивидуальная работа консультанта с руководителем или ведущими специалистами компании с целью расширения их влияния в организации или принятия на себя новых функций.

Коучинг, прежде всего, раскрывает Вас для себя заново. Он начинается с диагностики

Вашей личности. Затем коуч (тренер, консультант) помогает справиться с причиной, которая Вас побудила обратиться к нашим услугам.

Консультант поможет Вам разглядеть корень проблемы и самостоятельно прийти к решению. При необходимости, консультации будут продолжаться вплоть до момента достижения ожидаемого результата, потому что главная цель коучинга – помочь найти причины, мешающие достижению результата.

Проблемы, как известно, никогда не приходят в одиночку. Велика вероятность того, что при исследовании и решении одной из задач, мы столкнемся с потенциально опасными ситуациями, которые ранее не были очевидными для Вас и, справившись с которыми, мы сумеем предотвратить возникновение проблем и в других сферах Вашей деятельности.

Групповые или индивидуальные коуч-сессии помогут Вам и Вашим сотрудникам раскрыть свой потенциал, справиться с трудностями в работе и развить свои способности.

Став клиентом компании **UNIKOM AG**, Вы обнаружите, что Ваш бизнес стал более эффективным и управляемым, а значит – более прибыльным.

“Если приходится спрашивать, сколько это стоит, значит ты не можешь себе этого позволить.”
Дж.П. Морган (1837–1913)

Юбилеи и корпоративные мероприятия

Организация праздничных мероприятий не только помогает отлично провести время, но и позволяет наладить деловые контакты в неформальной обстановке.

По желанию наших клиентов, мы с большой радостью организуем и проведем семейные юбилеи или корпоративные торжества в Швейцарии, будь то в престижном ресторане в центре города или на лоне природы: на горнолыжном курорте или на берегу озера, на земле, на воде или в воздухе.

Добро пожаловать в Швейцарию!
Мы поможем Вам взять от жизни лучшее.



Имея обширный опыт в сфере организации жизни миллионеров и их Семей, компания **UNIKOM AG** поможет Вам провести:

- 👑 корпоративные праздники и неформальные вечеринки
- 👑 дни рождения детей и свадьбы
- 👑 юбилеи руководителей и владельцев компании
- 👑 банкеты с партнерами по бизнесу
- 👑 запуск нового продукта или выход компании на рынок
- 👑 презентации, конференции, выставки, семинары
- 👑 эксклюзивный VIP-отдых в Швейцарии

При разработке сценария мероприятия мы привлекаем лучших специалистов, имею-

щих большой опыт работы в event-индустрии и неиссякаемый источник вдохновения, и стараемся учесть все Ваши пожелания.

Используя новейшие event-технологии и свежие идеи, мы разрабатываем оригинальный сценарий заказанного Вами мероприятия и обеспечиваем его сопровождение на всех этапах.



Мы гарантируем Вам высокий профессиональный уровень тех специалистов, которые привлекаются к подготовке и проведению Вашего мероприятия.

Воспользовавшись услугами компании **UNIKOM AG**, самые важные и торжественные минуты семейной жизни и корпоративной истории Вы превратите в годы ярких и незабываемых воспоминаний.

*“Недвижимость является основой любого бизнеса, и, безусловно, основой богатства большинства людей.”
Дональд Трамп, “Думай, как миллиардер”*

Коммерческая недвижимость

Ограничения на покупку иностранцами недвижимости в Швейцарии не относятся к сектору коммерческой недвижимости. Здесь зарубежный инвестор вправе покупать сколько угодно объектов, практически любой площади. При этом он не обязан получать никаких разрешений у государственных чиновников.

Продажа принадлежащей иностранному инвестору коммерческой недвижимости возможно в любое удобное время, без привязки к какому бы то ни было сроку владения.

Вместе с тем, инвестиции в такие объекты недвижимости, как промышленные и офисные здания, гостиницы и парковки, всегда популярны в Швейцарии и приносят инвесторам хорошие дивиденды на вложенный капитал.

Как приобрести коммерческую недвижимость в Швейцарии

Швейцария – одна из богатейших стран в Европе и в мире. Кроме того, национальная валюта – франк – представляет собой образец стабильности по сравнению с валютами многих других стран.



Рынок недвижимости в Швейцарии, как и в целом экономика страны, отличается стабильностью и отсутствием непредвиденных ценовых скачков. Государство регулярно инвестирует крупные суммы в земельные площади, стабилизируя тем самым стоимость жилой и коммерческой недвижимости.

Коммерческая недвижимость в Швейцарии интересна, в первую очередь, как надежный способ капитализации средств (инфляция в стране держится на уровне 1-2%, тогда как чистая доходность от сдачи объекта в аренду достигает 8-10% на вложенный капитал).

При этом заботы по техническому обслуживанию, улаживанию вопросов с аренда-

торами, управлению счетами и уплате налогов берет на себя управляющая компания, гонорар которой обычно составляет порядка 6-8% от дохода по арендной плате.

В Швейцарии покупка коммерческой недвижимости, как правило, осуществляется за счёт ипотечного кредитования (в том числе, и иностранными инвесторами!).

Этому способствует и большое количество банков, готовых предоставить ипотечный кредит, и конкуренция между банками, приводящая к понижению процентных ставок (в настоящее время, в большинстве швейцарских банков – ниже 2,0%), и благоприятные условия на рынке недвижимости: стабильные цены и большой выбор объектов инвестирования.



Мы в UNIKOM считаем, что покупка коммерческой недвижимости в Швейцарии – один из лучших вариантов инвестиций в зарубежную недвижимость.

Если Вы нуждаетесь в финансировании покупки недвижимости в Швейцарии, мы представим Вас сотрудникам банка и организуем встречу на предмет обсуждения условий кредитования.

Мы также организуем встречу с нотариусом и обеспечим полное юридическое сопровождение сделки купли-продажи коммерческой недвижимости.

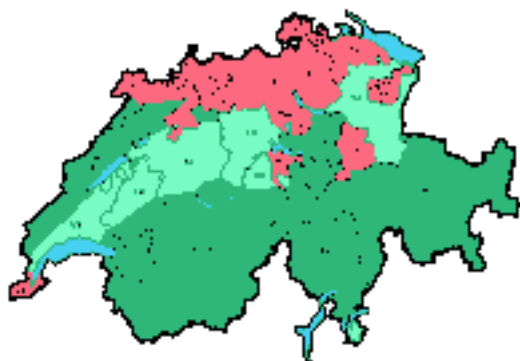
*“Единственная проблема с богатством состоит в том, как им распорядиться.”
Джон Д. Рокфеллер (1839 –1937)*

Недвижимость для отдыха

Швейцария считается исключительно престижной страной. Великолепные горнолыжные курорты, горный воздух, прекрасная экология, отличные природные условия, высокий уровень жизни делают Швейцарию очень привлекательной, поэтому недвижимость в этой стране пользуется большим спросом.

Мы поможем Вам купить недвижимость для отдыха в Швейцарии

Согласно швейцарскому законодательству, иностранцам, не располагающим видом на жительство, не разрешена свободная покупка недвижимости. Кроме того, закон запрещает гражданам Швейцарии приобретать недвижимость от своего имени для иностранца и за его деньги. Данная сделка является недействительной и расторгается.



Власти каждого швейцарского кантона вправе определять районы, недвижимость в которых может претендовать на получение статуса «недвижимость для отдыха». Этот статус гарантирует значительные налоговые льготы, а процедура приобретения такой недвижимости иностранцами упрощена.

Речь идет о том, что Вам, как иностранному инвестору, разрешено сделать такую покупку, если Вы собираетесь использовать эту недвижимость не для сдачи в аренду, а для собственного отдыха или временного проживания.

Наиболее ликвидны и популярны среди иностранных инвесторов небольшие насе-

ленные пункты в туристических и курортных районах вокруг Женевского озера. На карте указаны регионы Швейцарии, в зависимости от возможностей приобретения недвижимости для отдыха: красным цветом помечены районы, в которых такая покупка практически невозможно, салатным – где купить сложно, а зеленым – где процедура покупки значительно упрощена.

Если коммерческая недвижимость в Швейцарии может быть перепродана в любой момент, то недвижимость для отдыха нельзя выставлять на продажу ранее пяти лет с момента ее приобретения (срок может быть и больше).

При этом, сам факт приобретения такой недвижимости не дает права на получение вида на жительство в Швейцарии.



В рамках «Семейного офиса» компания **UNIKOM AG** может взять на себя оформление купли-продажи недвижимости для отдыха в соответствии с Вашими запросами.

Положитесь на **UNIKOM** в вопросах покупки элитной недвижимости для отдыха – это сделает Ваше пребывание в Швейцарии приятным и комфортным.

“Недвижимость не может быть потеряна или украдена, ее нельзя отнять. Приобретенная с умом, полностью выплаченная и грамотно управляемая, недвижимость является самым надежным объектом инвестиций в мире.”
Франклин Д. Рузвельт (1882–1945)

Жилая недвижимость

Не секрет, что Швейцария является наиболее привлекательным местом проживания на земле. Многовековая политическая и экономическая стабильность страны, неиспорченная экология, высокие стандарты качества жизни и относительно низкие налоги притягивают в Швейцарию множество состоятельных иностранцев.

Следует отметить, что в Швейцарии на государственном уровне отсутствуют налоги на наследство и на дарение. Эти налоги регулируются на кантональном уровне и, как правило, значительно ниже, чем в соседних европейских странах. Кроме того, во многих кантонах отсутствуют налоги на наследство между супругами и между родителями и детьми.

Все это как нельзя лучше вписывается в задачи «Семейного офиса» по управлению семейным имуществом и наследованию семейных активов.

Мы поможем Вам приобрести жилую недвижимость в Швейцарии

Как известно, швейцарское законодательство строго ограничивает покупку недвижимости иностранцами. Иностранец, желающий приобрести дом или квартиру в Швейцарии, должен иметь разрешение на проживание в стране, так называемый, вид на жительство, получение которого сопряжено с определенными трудностями и практически невозможно без профессиональной помощи.



Вместе с тем, если иностранец располагает видом на жительство категории B, то для себя лично или для членов своей семьи он может приобрести недвижимость для постоянного проживания.

Как правило, швейцарские власти готовы предоставить вид на жительство иностранному гражданину, при условии инвестирования им в организацию собственного бизнеса, в котором он и будет работать.

Мы готовы разработать для Вас и в разум-

ные сроки реализовать комплексное решение по переезду в Швейцарию:

👑 подготовить проект Вашего бизнеса в соответствии с требованиями властей

👑 подготовить пакет документов, необходимых для получения вида на жительство

👑 обратиться к местным властям за получением вида на жительство для Вас и Вашей семьи, в увязке с Вашим бизнес-проектом

Затем, мы предоставим Вам полную и всеобъемлющую информацию обо всех аспектах приобретения жилья в Швейцарии, и обеспечим юридическое сопровождение сделки купли-продажи недвижимости, работая в тесном контакте со строительными компаниями, владельцами жилья, местными банками и высококвалифицированными юристами.

В отличие от обычных швейцарских риэлторов, которые заинтересованы, прежде всего, сбыть недвижимость, принадлежащую их клиентам (что не всегда подходит покупателю!), UNIKOM AG предлагает индивидуальный поиск и подбор объектов эксклюзивной недвижимости, в соответствии с Вашими запросами (будь то апартаменты в престижном районе, частный дом за городом или вилла с видом на озеро).

Положитесь на UNIKOM AG в вопросах переезда в Швейцарию и покупки элитного жилья – это позволит Вам достаточно быстро и безболезненно адаптироваться в Швейцарии и сделает Вашу жизнь здесь приятной и комфортной.

“Возможно, это самые везучие люди на планете. Они здоровы, богаты, и, благодаря потрясающей системе образования, умны. Они наслаждаются жизнью, о которой большинство других могут только мечтать. Для удобства мы обычно называем их швейцарцами.”
Switzerland-4You.com

Проживание в Швейцарии

Для Швейцарии характерна не только самая эффективная в мире система социального обеспечения, но и высокий уровень безопасности.

В плане проживания Швейцария всегда была и остается весьма популярной страной. Экономическая и политическая стабильность в Швейцарии исчисляется даже не десятилетиями, а столетиями. Само собой разумеется, что такая стабильность дорого стоит – именно она сделала швейцарские банки самыми надежными в мире, а жизнь в Швейцарии наиболее безопасной и обеспеченной.

Мы поможем Вам переехать в Швейцарию (перевезти семью / детей, создать «запасной аэродром»)

UNIKOM AG подготавливает для желающих переселиться в Швейцарию возможность долгосрочного проживания и приобретения недвижимости, а также организует получение права на работу. Мы разрабатываем «прозрачные», как с правовой, так и с налоговой точки зрения, концепции для въезда в Швейцарию частных лиц.

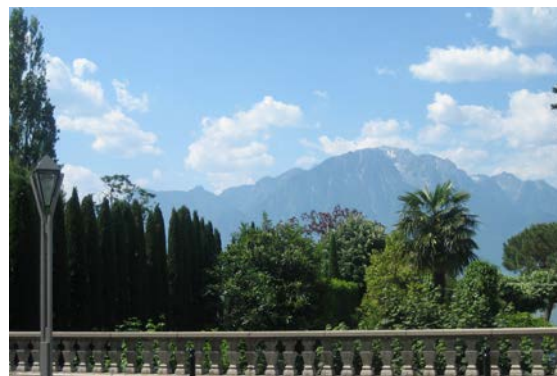


В настоящее время в Швейцарии предусмотрены следующие основания для проживания иностранцев:

- 👑 создание собственной компании / покупка готовой фирмы
- 👑 инвестиции в расширение действующего бизнеса
- 👑 работа по найму в швейцарской компании
- 👑 налоговое соглашение / проживание пенсионера

Швейцарское законодательство предусматривает ряд разрешений на пребывание в стране, в том числе и годовое разрешение «В», по которому на сегодняшний день жи-

вет большинство иностранных граждан в Швейцарии.



Пермит В

Разрешение на проживание типа В выдается работникам швейцарских компаний (а также членам их семей), студентам и учащимся. Разрешение В выдается на один год и подлежит продлению; при этом проверяется, сохранилось ли основание (работа, брак, учеба) для пребывания в стране.

Пермит С

Разрешение на постоянное проживание типа С может быть выдано после 10 лет работы (5 лет для граждан стран членов ЕУ/ЕФТА) и непрерывного проживания в Швейцарии по разрешению типа В.

Данное разрешение дает его обладателю самые широкие права, практически приравнивая его в правах к гражданам страны: свободный выбор работы и места проживания в Швейцарии, получение социальных пособий и так далее. Разрешение типа С продлевается каждые три года.

Разрешение типа С невозможно получить находящимся в стране по разрешению типа В, выданному для учебы в Швейцарии. В данном случае срок пребывания в стране не дает права на получение постоянного места жительства в Швейцарии, но засчитывается в 12-летний срок для получения швейцарского гражданства.

Категории заявителей

Швейцарское иммиграционное законодательство разделяет всех заявителей, ходатайствующих о получения статуса резидента, на две категории: граждане стран EU и EFTA (Европейской ассоциации свободной торговли) и граждане третьих стран, не входящие в EU и EFTA.

Граждане стран EU/EFTA пользуются преимущественным правом при получении статуса резидента. В случае ходатайства в отношении гражданина из третьих стран, к соответствующему заявлению должно быть приложено обоснование необходимости привлечения такого работника, а также подтверждение того, что на эту должность работодатель не может найти швейцарского сотрудника или сотрудника из государств EU/EFTA.

Порядок получения разрешения на работу в Швейцарии

Заявители разделяются на тех, кто планирует работать в Швейцарии на самостоятельной основе (например, учреждать собственные или совместные предприятия и управлять ими), и на несамостоятельную категорию работников (тех, кто нанимается в швейцарские компании по трудовому договору).

Поскольку получение вида на жительство

сопряжено с определенными трудностями и практически невозможно без профессиональной помощи, мы в **UNIKOM AG** готовы разработать для Вас и в разумные сроки реализовать комплексное решение по переезду в Швейцарию).

Для получения разрешения Вам понадобится доказать экономическую целесообразность Вашего пребывания в стране. Такая целесообразность будет иметь место, в частности, если Ваш бизнес-проект или Ваша деятельность в качестве наемного работника:

👑 способствует развитию науки, промышленности или торговли в регионе

👑 предусматривает внедрение новых технологий

👑 создает новые рабочие места или способствует сохранению старых, что достигается новыми заказами для местных предприятий и т.д.

Документами, на основании которых ведомство по развитию экономики кантона делает свое заключение, являются:

👑 бизнес-план (в случае основания новой фирмы)

👑 годовой баланс и налоговая декларация (в случае обращения от имени уже существующей компании)

👑 обоснование необходимости привлечения иностранного работника (в случае найма на работу)

Положитесь на **UNIKOM AG** в вопросах переезда в Швейцарию и покупки элитной недвижимости – это позволит Вам достаточно быстро и безболезненно адаптироваться в Швейцарии и сделает Вашу жизнь здесь приятной и комфортной.

*“Стремление к обладанию золотом ценнее, чем само золото. Оно подразумевает свободу и блага.”
Ральф Эмерсон (1803–1882)*

Инвестиции в драгоценные металлы: золото, серебро, платина, палладий

Мировая финансовая система, построенная на доминировании одной валюты и огромном объеме не обеспеченных золотом бумажных денег, требует разумных мер предосторожности. Как всегда, драгоценные металлы представляют собой важную составляющую портфеля инвестиций. Вместе с нашими партнерами, мы предлагаем услуги по купле-продаже драгметаллов в слитках (золото, платина, серебро и палладий) и их физическому хранению в Швейцарии.

Существует множество способов инвестиций в ценные металлы; различные финансовые организации предлагают свои программы (“золотые счета”, покупка безналичного золота на бирже и т.д.), но мало кто предлагает услуги по **ГАРАНТИРОВАННОМУ ФИЗИЧЕСКОМУ ХРАНЕНИЮ** драгоценных металлов в слитках. Краткосрочные инвестиции в золото хороши для тех, кто хочет играть на колебаниях цены, покупая и продавая безналичное золото 24 часа в сутки. Другое дело – вложение денежных накоплений для долговременного хранения в слитках.



Такие ситуации, как смена правительств и войны, обесценивание национальных валют и конфискации, геополитические риски, биржевые колебания цен и т.д., заставляют всерьез задуматься о швейцарских хранилищах.

Распространенное заблуждение: “Золото не приносит прибыли...”

Да, финансовые организации и сами избегают инвестиций в золото и другие драгоценные металлы, и клиентам не предлагают; банки и брокеры могут легко делать деньги на ценных бумагах. Тогда как драгметаллы, в частности, золото – приобретаются и хранятся годами. Нет оборота, нет дивидендов, доход – минимальный...

Мы считаем, что **КАЖДЫЙ** должен хранить хотя бы часть своих сбережений в слитках. Более того, в условиях авторитарной валютной системы и слабой кредитно-денежной политики, просто необходимо хранить золото в надежном месте.

Как показывает история, золото – это практически вечная ценность. И иметь золото в надежном хранилище, расположенном в надежной юрисдикции – это обязательный элемент солидного плана по управлению благосостоянием.

Семь причин для инвестирования в драгметаллы с UNIKOM AG

👑 Мы предлагаем не только золото, но и другие драгоценные металлы (платина, серебро и палладий). При этом, купля-продажа осуществляется в любой валюте: доллары, франки, евро.

👑 Вы становитесь реальным собственником драгоценного слитка, а не биржевого договора о праве собственности. Предлагается широкий выбор слитков по типу и весу, в соответствии с международно принятыми стандартами.

👑 Слитки находятся в надежном хранилище на территории Швейцарии (в таможенной зоне, что снижает затраты на покупку, поскольку все драгметаллы, кроме золота, продаются без НДС).

👑 Вы можете в любой момент заказать доставку принадлежащего Вам металла в любую географическую точку. Отгрузка осуществляется немедленно, поскольку Ваши слитки постоянно находятся в хранилище (а не в обороте).

👑 Слитки хранятся под Вашим именем. Они не являются активами компании, которые могут быть использованы каким бы то ни было образом (в качестве элемента залога или сданы в аренду).

👑 Минимальная сумма первоначальной сделки эквивалентна 50.000 швейцарских франков; последующие покупки должны быть на сумму не менее 20.000 франков.

👑 Гарантии конфиденциальности всех операций в соответствии со швейцарскими стандартами, базирующимися на многоуровневой системе подписей.

Выбор юрисдикции для надежного размещения активов и хранения принадлежащих Вашей Семье драгоценных металлов – ключевой момент в Вашей глобальной инвестиционной стратегии. Многие, если не большинство, инвесторы выбирают Швейцарию.

Мы в **UNIKOM AG** будем рады предложить нашим клиентам надежное решение по защите активов и хранению семейных ценностей в Швейцарии.

*“Я не охочусь за деньгами... Я беру бриллиантами.”
Мэй Уэст (1892–1980)*

Инвестиции в коллекционные цветные бриллианты чистой воды

Как известно, зачастую именно в условиях экономической неопределенности возникают исключительные возможности для выгодных инвестиций, и мы в UNIKOM AG помогаем нашим искушенным в богатстве клиентам диверсифицировать их капитал путем разумного вложения в бриллианты.

В сотрудничестве с нашими партнерами и с гарантией полной конфиденциальности, мы предлагаем натуральные фантазийные цветные бриллианты высочайшего качества – наиболее компактную форму хранения капитала.

Сохранность капитала и прибыль

Натуральные цветные алмазы, из которых изготавливают бриллианты – крайне редкие природные ископаемые (лишь один цветной на сто тысяч обыкновенных); при их высоком качестве, каждый камень практически уникален. Веками человечество считало цветные бриллианты символами высокого статуса и могущества.

Вместе с тем, капитал, вложенный в бриллианты стоимостью миллионы долларов, помещается в обычный конверт и может быть легко и быстро (и вполне легально!) вывезен в любую точку мира; а также реализован в большинстве стран.

Все это делает фантазийные цветные бриллианты весьма привлекательными объектами для конфиденциальных и, к тому же, эксклюзивных и выгодных инвестиций. Учитывая повышенный спрос на цветные бриллианты и их природную редкость, эксперты предсказывают существенный рост цен на них.



Сертификация

Мы предлагаем нашим клиентам бриллианты, полностью сертифицированные в одной из всемирно известных геммологических лабораторий, как правило, в Американском Геммологическом институте (ГИА).

Сертификат, приложенный к каждому бриллианту, является гарантией его качества и стоимости. Вообще говоря, инвестиции в фантазийные цветные бриллианты – это серьезный бизнес. Владельцы хранят свои камни в банковских ячейках или иных специализированных хранилищах. Если камень хранится в домашних условиях, следует подумать о надлежащих мерах безопасности и страховании.

Солидные перспективы

Вложения в цветные бриллианты завоевывают все большее признание в качестве выгодного инструмента инвестирования капитала. Будь то опытный инвестор в поиске новых инструментов, или начинающий, который ищет, куда лучше инвестировать, цветные бриллианты всегда найдутся в их портфеле инвестиций. За последние три десятилетия цены на фантазийные цветные бриллианты значительно выросли, и продолжают расти даже тогда, когда стоимость акций и других ценных бумаг падает. Вот почему опытные консервативные инвесторы имеют бриллианты в своих портфелях.

Среднесрочные и долгосрочные инвестиции

Если рассматривать динамику цен за последние два десятилетия, стоимость цветных бриллиантов достигла своего максимума в четвертом квартале 2010 года. Двадцать лет назад бриллиант чистой воды насыщенного розового цвета продавался по

цене 70 тысяч долларов за карат; сегодня такой же бриллиант стоит 650 тысяч долларов за карат. 16 ноября 2010 года на аукционе Sotheby's в Женеве необычный по интенсивности чистейший розовый бриллиант весом 24,78 карата был продан за 46.158.674 долларов. Это 1.862.739 долларов за карат – самая высокая цена, когда либо уплаченная за цветной бриллиант. Незадолго до этого, в мае 2009 года ярко-голубой бриллиант весом 7.03 карата был продан на аукционе Sotheby's в Женеве за 9.488.754 долларов (1.349.508 долларов за карат). Обе сделки состоялись в период кризиса, что говорит само за себя.



👑 Лучшие друзья инвесторов

Все мы знаем, что “бриллианты – лучшие друзья девушек”, но сегодня можно смело утверждать, что бриллианты не только лучшие друзья девушек, но и лучшие друзья инвесторов. Десятилетиями они стабилизируют состояние своих владельцев. В периоды рецессии инвесторы могут рассчитывать, что бриллианты сохранят свою стоимость, и повысятся в цене в периоды экономического подъема. Последние несколько лет не являются исключением. Мы видим, что цены на крупные коллекционные бриллианты значительно растут.

Как и любые другие товары, цветные бриллианты подчиняются закону спроса и предложения. Тем не менее, запасы натуральных цветных алмазов, также как и нефти, ограничены. Повышенный спрос в услови-

ях естественного дефицита неизбежно приводит к росту цен.

Хотя бриллианты пользовались спросом в течение многих столетий, недавний подъем цен вызван меняющейся экономической ситуацией. Глобализация мировой экономики привела к глобализации богатства и спроса. При рекордно высоких ценах на нефть (до 150 долларов за баррель), нефтедобывающие страны и страны с быстрорастущей экономикой, такие как Бразилия, Индия и Китай, вступили в конкуренцию за ограниченные мировые ресурсы, что стимулирует рост цен практически на все товарные группы.

Кроме того, мы стали свидетелями стремительного падения фондового рынка США. Доллар США уже не является основной валютой в международной торговле. Во время экономической неопределенности инвесторы ищут способы сохранения своего богатства. Хотя некоторые инвесторы вкладывают в золото, налицо неуклонный интерес многих богатых инвесторов держать свое состояние в бриллиантах.

Пять причин инвестировать в цветные бриллианты с UNIKOM AG

👑 Рост цен в долгосрочной перспективе

Из-за природной редкости цветных алмазов и устойчивого спроса на фантазийные цветные бриллианты чистой воды, мы убеждены, цены будут продолжать расти в течение следующих десятилетий, также как они росли в течение последних тридцати лет.

👑 Стабильность текущих цен

Даже во времена жесточайших экономических кризисов коллекционеры и инвесторы, как правило, в первую очередь избавляются от наиболее ликвидных активов, поэтому выброса на рынок большого количества цветных бриллиантов ждать не приходится.

👑 Управление семейными активами

Природные цветные бриллианты могут передаваться от одного поколения к другому, как семейные реликвии.

👑 Компактность и транспортабельность

Натуральные цветные бриллианты являются наиболее компактной на Земле формой хранения богатства. Многомиллионное состояние может легко поместиться в обыкновенный конверт и храниться в сейфе.

Приватность

В большинстве стран мира не требуется официальная регистрация бриллиантов или какая бы то ни было иная форма предоставления информации об их наличии в частной собственности.

Рассматриваете ли Вы инвестиции в коллекционный цветной бриллиант в силу его

исключительной красоты и беспрецедентного потенциала роста его стоимости, или же Вы предпочитаете более доступные бесцветные бриллианты, вложения в бриллианты обеспечивают значительный доход и защиту капитала.

Мы в **UNIKOM AG** будем рады обсудить с Вами разумные стратегии сохранения Вашего состояния в наше беспокойное время.

“Произведения искусства всегда считались привлекательными для инвестиций, которые приносят не дивиденды, а прирост капитала.”
Вирджиния Вильсон

Инвестиции в произведения искусства и создание собственной коллекции

Инвестирование в произведения искусства представляет собой высокое и весьма плодотворное занятие. Покупая понравившиеся Вам произведения, Вы не только украсите свой дом, но и одновременно поддержите искусство в целом. Кроме того, инвестиции в искусство приносят большую финансовую отдачу в долгосрочной перспективе.

Многие клиенты компании UNIKOM являются любителями искусства, имеют собственные коллекции и активно покупают и продают предметы искусства по всему миру. В своих поисках они нуждаются в ком-то, кто понимает толк в искусстве и разделяет их страсть к коллекционированию художественных работ, представляющих большую ценность. В сотрудничестве с нашими партнерами, мы предлагаем своим клиентам различные услуги, связанные с инвестированием в произведения искусства и созданием собственных коллекций.

Веками инвесторы вкладывали свои капиталы в произведения искусства и иные предметы, представляющие ценность для коллекционеров. И хотя подобные инвестиции, в отличие от ценных бумаг, не приносят дивидендов, произведения искусства вызывают все больший интерес.

Рост арт-рынка в последние десятилетия идет рука об руку с возникновением больших богатств. Все больше инвесторов и любителей искусства выходят на рынок. Коллекционирование предметов искусства может стать для Вас одним из самых приятных способов потратить Ваши деньги. Это увлекательное занятие наполнит Вашу жизнь удовольствием, – а затем принесет наличные!



Как известно, ключ к созданию богатства лежит в диверсификации инвестиций с расчетом на долгосрочную перспективу. Ис-

следования показали, что спрос на произведения искусства не ослабевает ни в период экономических подъемов, ни в период спадов. Инвестирование в искусство – это альтернативная стратегия, популярная во всем мире.

Мы предлагаем помощь в исследовании современного состояния того или иного направления в искусстве, приобретение, продажу, планирование коллекций и управление ими. Как эксклюзивный сервис для наших клиентов, мы гарантируем конфиденциальность, объективность и профессиональный подход к инвестированию в искусство.

По Вашим запросам мы находим эксклюзивные возможности для покупки или продажи произведений искусства, разрабатываем целенаправленную стратегию и, действуя от Вашего имени, выходим на контакт с привилегированными сообществами коллекционеров.

Мы в UNIKOM AG работаем в тесном сотрудничестве с признанными экспертами и профессионалами арт-рынка, гарантируя Вам высочайший уровень сервиса. Наши специалисты пользуются признанием в этом мире и всегда могут дать свои рекомендации по покупке или продаже произведений искусства.

*“В период кризиса, сочетание наличных денег и смелости – бесценно.”
Уоррен Баффет*

Инвестиции в ценные бумаги и другие финансовые инструменты

Существует множество способов инвестирования капитала в ценные бумаги, которые способны принести более или менее стабильный доход. В сотрудничестве с нашими профессиональными партнерами в разных странах мира, мы помогаем своим клиентам выгодно вкладывать средства. В то же время, UNIKOM AG не является филиалом какого-либо финансового учреждения. Ни при каких обстоятельствах мы не получаем комиссионные или иное вознаграждение от сторонних организаций за свои посреднические усилия.

👑 Высоколиквидные инвестиции

Высоколиквидными считаются инвестиции, которые могут быть относительно легко превращены в наличные деньги, например, сберегательные счета и другие формы вкладов, предлагаемые банками. Как правило, этот тип инвестиций предполагает низкие процентные ставки; подобные инвестиции наименее рискованны.



👑 Облигации (долговые обязательства)

Облигации – это вид долговых ценных бумаг, по которым эмитент обязуется уплатить держателям бумаг проценты за использование их средств и/или вернуть основную сумму долга в более поздний срок (срок погашения). Т.е. облигация является формальным контрактом на возврат заемных средств с процентами через фиксированный промежуток времени.

Облигации предоставляют заемщику возможность финансирования долгосрочных инвестиций за счет внешних средств, или, в случае государственных облигаций, финансирования текущих расходов государства.

Облигации, как правило, выпускаются государственными структурами, кредитными организациями или корпорациями, для продажи на первичном рынке ценных бумаг. Крупнейшим эмитентом сберегательных облигаций с фиксированной доходностью

является Американское Казначейство; эти облигации считаются наиболее надежными, поскольку их выплату гарантирует Правительство США.

Кроме государственных облигаций, еще один крупный набор инвестиционных инструментов представляют собой корпоративные облигации. Как правило, корпоративные облигации оцениваются независимыми агентствами по степени риска, связанного с их эмитентом. Многие корпоративные облигации достаточно надежны, как и государственные сберегательные облигации, но определенный риск все-таки есть, учитывая, что они выпускаются частными корпорациями, которые могут элементарно обанкротиться.

Наши партнеры предлагают диверсифицированные портфели американских и европейских государственных и корпоративных облигаций, тщательно отобранных и достаточно надежных.

👑 Ежегодная рента

В основе механизма ежегодной ренты лежит очень простой контракт. Вы, как инвестор, платите единовременную сумму (аннуитет) эмитенту, как правило, страховой компании. В заранее определенный срок, как правило, в момент Вашего выхода на пенсию, наступает погашение аннуитета, и страховая компания начинает платить Вам фиксированную сумму каждый месяц.

Преимущество аннуитета в том, что суммы Ваших аннуитетных взносов освобождены от налогов. Этот вид инвестиций считается высоконадежным (хотя во многом зависит от репутации и стабильности страховой компании, выпустившей аннуитет); к тому же аннуитет позволяет повысить Ваш доход по выходу на пенсию.

👑 **Акции**

Акции подразумевают владение долей в корпорации. Преимущество владения акциями в том, что Вы не только являетесь совладельцем компании, но можете продавать эти инструменты на свободном рынке (реализуя таким образом доходы от прироста капитала), или же получать доходы в виде дивидендов, которые объявлены к распределению, когда компания получает прибыль. Акции, как инвестиционный инструмент, подвержены резким колебаниям рынка и обладают высокой степенью неопределенности.

Наши инвестиционные партнеры предлагают диверсифицированные портфели наиболее ликвидных американских и европейских акций.

👑 **Паевые инвестиционные фонды**

Паевые фонды представляют собой большие наборы акции, облигаций и других финансовых инструментов, которые находятся в ведении профессиональных инвесторов. Преимуществом паевых фондов является возможность диверсификации Ваших инвестиций в большом объеме финансовых инструментов. К сожалению, доходность пае-

вых инвестиционных фондов зависит от профессиональной квалификации управляющих и не может быть спрогнозирована.

👑 **Недвижимость**

Для тех, кто следит за рынком недвижимости, покупка, продажа и сдача недвижимости в аренду может быть интересной альтернативой другим видам инвестиций. При правильном выборе объекта инвестирования, можно заработать как на перепродаже недвижимости, так и получить доход от ее сдачи в аренду. Если Вы купили жилье на относительно раннем этапе своей карьеры, то к моменту Вашего выхода на пенсию ипотечный кредит уже выплачен, и весь рентный доход представляет собой Вашу прибыль (за вычетом стоимости обслуживания).

Предпочитаете ли Вы инвестиции с низким уровнем риска (в государственные облигации), или Вас интересуют более рискованные финансовые инвестиции в корпоративные акции, мы в **UNIKOM AG**, в сотрудничестве с нашими профессиональными партнерами, всегда рады Вам помочь.

*“Мудрый человек – это тот, кто знает не все, а только то, что нужно.”
Эсхил, греческий философ*

В этом разделе, посвященном вопросам управления семейным капиталом и передачи активов по наследству, Вы найдете максимально полную информацию о специальных структурах, называемых «Семейным офисом», о предлагаемых ими услугах по защите Ваших активов и управлению благосостоянием Вашей Семьи.



Тематические статьи, комментарии профессионалов, обзоры, прогнозы помогут Вам разобраться в тонкостях безрискового вложения капитала во благо Вашей семьи.

Раздел будет интересен владельцам крупного частного капитала, задумывающимся о создании долговременной стратегии владения и управления семейными активами.

Панацея от кредитора

...построить успешный бизнес трудно, сохранить его на плаву и оставаться всегда в лидерах еще сложнее. А передать по наследству? Или выстроить механизм успешного бизнеса в перспективе 50 или даже 100 лет?

Швейцария – дом №1 для миллионеров

Как выяснилось в результате недавнего исследования, проведенного лондонской консалтинговой компанией Scorpio Partnership, большинство обладателей крупных состояний идеальным местом для жизни считает Швейцарию.

Семейный офис – Family office

В последнее время вектор развития личных состояний в России стал смещаться от “заработать и приумножить” к “сохранить”. Сохранить заработанный капитал и передать его следующим поколениям, заложить основы семейного благосостояния на много поколений вперед – задача, которую призван решать новый для России инструмент управления крупным капиталом – Семейный офис (Family Office).

Бриллианты – самые твердые инвестиции

Уинстон Черчилль как-то сказал: «Демократия – отвратительная форма правления, но ничего лучшего человечество пока не придумало». Нечто подобное можно ска-

зать про инвестиции в бриллианты. У таких инвестиций есть недостатки. Однако в современных условиях глубочайшего финансово-экономического кризиса трудно найти более подходящее вложение частного капитала.

Миллионеры спасаются в Швейцарии

У европейских богачей в этом году заметно вырос интерес к швейцарским финансовым институтам. По мнению аналитиков, инвесторы вполне обоснованно верят в таланты швейцарских управляющих активами, а также в стабильность местной экономики и валюты.

Семейный офис: капитал без риска

Нисходящий тренд на финансовых рынках полностью изменил мировоззрение инвесторов. «Высший пилотаж» во время всеобщей паники – просто сохранить капитал, но на российском рынке для этого не всегда хватает инструментов. Выход один – поручить управление состоянием «Семейному офису».

Свои люди

Сотрудники семейного офиса помогут не только успешно вложить личные деньги, но и застраховать арабского скакуна или приобрести произведение искусства. Удобно? Услуги таких помощников стоят более \$1 млн. в год.

Как инвестировать в золото

Когда у вас в сейфе есть золото, вам не нужны ни валюта, ни акции. Есть еще один относительно надежный способ сохранения и приумножения капитала — банковские счета в драгметаллах.

Воспитывая наследников

Согласно исследованию McKinsey&Company, долгосрочный успех гарантирован только тому семейному бизнесу, в котором между наследниками с детства формируется здоровая конкуренция. Передача бизнеса детям — одна из проблем, стоящих сегодня перед российскими предпринимателями, пришедшими в бизнес на заре становления рыночной экономики в России.

Тонкости семейного бизнеса

В какой-то момент перед каждой семейной компанией — а именно из них выросли многие современные предприятия — встает вопрос о передаче собственности наследникам. Судя по опыту развитых стран, где история некоторых семейных компаний

насчитывает не одно столетие, лишь немногие процветают при третьем поколении владельцев. Такая удача выпадает только тем, кто доверяет управление бизнесом профессиональному менеджменту и, осознавая свою роль собственника, удерживает целостность семьи.

Ваш семейный офис или Как управлять своим состоянием

Богатые россияне доверяют управление своими личными состояниями не российским, а западным структурам. Одной из наиболее популярных на Западе концепций подобной деятельности является так называемый «семейный офис».

Золотой ты наш!

Швейцарские ученые создали ткани из чистого золота, которые можно носить и стирать.

Русский домик в Альпах

Иностранцы разогрели рынок недвижимости в Швейцарии.

Панацея от кредитора

...построить успешный бизнес трудно, сохранить его на плаву и оставаться всегда в лидерах еще сложнее. А передать по наследству? Или выстроить механизм успешного бизнеса в перспективе 50 или даже 100 лет?

Человек смертен, внезапно смертен

Совсем недавно один из постоянных членов списка Forbes Владимир Потанин заявил о желании передать в обозримом будущем свое состояние на благотворительность.

Этот факт говорит о том, что владельцы бизнес-империй начинают задумываться о том, как будут работать их деньги в течение жизни нескольких следующих поколений.

Представить подобное 10 лет назад было сложно, в те времена многие состоятельные люди еще формировали свой капитал, и размышлять о передаче его по наследству не хватало времени.

Для молодых экономик характерен бурный рост, харизматичные лидеры, стремительное накопление капитала, однако после его формирования наступает куда более требовательная к менеджменту и стратегии фаза развития. При этом экономики Запада уже давно прошли данный этап, а значит, выработали инструменты, позволяющие снизить сопутствующие риски.

Английский след

Зрелость любой экономики можно оценить по степени развития юридической техники. Ведь любые деловые взаимосвязи распадутся, если не существует действенного механизма их закрепления и принудительного восстановления. Недаром многие сделки на российском рынке проводятся по английскому праву, так как любой юрист имеет уникальный набор инструментов для регулирования любых отношений. Представьте себе двух мастеров, которые собирают автомобиль, только у одного, кроме отвертки, ничего нет, а у второго – полный набор профессиональных инструментов.

Кто сделает работу лучше? Конечно, все зависит от мастерства, но при прочих равных ответ очевиден. Вот так и в праве.

Возвращаясь к английской системе, хотелось бы остановиться на одном из ее уникальных изобретений – трасте. Многие задумываются о форме долгосрочного хранения своих активов. Кто-то пытается ее изобрести, как тот мастер с отверткой, дру-

гие же обращаются к уже давно разработанному и применяемому механизму.

Траст как институт зародился в средневековой Англии в период крестовых походов. Отправляясь в поход, рыцари передавали свои земли в управление другому лицу с условием, что все действия продолжат осуществляться в пользу их жен и детей, а после возвращения крестоносца земли будут ему возвращены.

Доверительный управляющий признавался законным собственником земли, что приводило к частым отказам возвращать земли. Тогда крестоносцы обращались в суд, который признавал за ними и их семьями бенефициарное право на землю. К началу XVI века такая конструкция получила широкое распространение, так как уже тогда использовалась в качестве механизма налоговой оптимизации – бенефициарные собственники, в отличие от юридических, не платили земельный налог. Сложившаяся ситуация не устраивала короля Англии – Генриха VIII, и в 1535 году он издал закон, в котором бенефициарные права приравнивались к юридическим и фактическим собственником земли признавался бенефициар, обязанный платить налог. Но юристы того времени нашли способы обойти вердикт, что и привело к появлению понятия «траста» в его современном значении.

Структура траста состоит из нескольких обязательных элементов, включающих в себя учредителя, трастового управляющего и бенефициаров. При создании траста его учредитель передает активы управляющему, который впоследствии распоряжается ими в интересах бенефициаров. При этом право собственности на активы переходит к трастовому управляющему. Для подстраховки в трасте возможен протектор – это лицо, назначаемое учредителем для соблюдения прав бенефициаров и имеющее право вето на решения управляющего.

Российская действительность

Траст сегодня – универсальный механизм долгосрочной защиты активов. Каждый учредитель траста преследует собственные

кредиторов и госорганов. История о трасте владельца «Уралкалия» Дмитрия Рыболовлева попала в прессу в связи с тем, что в данном случае траст служил в качестве защиты активов в случае развода.

Бизнесмен Федор Хорошилов использовал траст для сокрытия средств от кредиторов. Таким образом, траст защищает как корпоративные, так и частные интересы. Если посмотреть на известные случаи использования траста в современной России, становится очевидно, что на сегодняшний день он стал не только самым стабильным инструментом владения активами, но и самым конфиденциальным. За последние 10 лет российские граждане создали тысячи трастов, однако информация о них становится известна только тогда, когда дела доходят до суда, в противном же случае траст остается абсолютно конфиденциальным механизмом владения.

Крупнейшие состояния Нового Света принадлежат трастам. Как правило, они были сформированы несколько веков назад и выжили благодаря правильному управлению и соблюдению баланса интересов между несколькими поколениями.

Так, например, Роберт Прицкер, создатель отелей Nuatt, учредил траст в пользу детей и внуков, передав в него активов на 7,6 млрд долларов. После смерти основателя налоговые органы США безуспешно пытались взыскать более 100 млн. долларов налогов, удовлетворившись в итоге 9,5 млн., уплаченными в результате мирового соглашения между семьей и налоговыми органами.

Основатель банка J.P.Morgan также предпочел оставить свое наследство в трастах, но упростил задачу своим потомкам и самостоятельно разделил состояние между несколькими трастами, в том числе и благотворительными.

Владеть или не владеть

Особенностью траста является то, что его учредитель и бенефициар не имеют права собственности на активы траста. Эта характерная особенность, которая отличает траст от других аналогичных инструментов, делает защиту активов абсолютной. Ведь крайне сложно отобрать то, что вам не принадлежит. С другой стороны, учредителю, как правило, сложно смириться с вынуж-

денной потерей права собственности на передаваемые активы, в результате чего возникают фиктивные трасты.

Фиктивный траст отличается от реального тем, что его учредитель не имеет намерения создать траст как таковой, а намеревается создать лишь его видимость. Это может выражаться в юридических ограничениях трастового управляющего, а также в фактическом контроле над активами траста или тем же управляющим. Стоит отметить, что около 90% всех трастов могут быть признаны фиктивными. Эта пугающая величина – результат отождествления траста и простой офшорной компании. Многие офшорные администраторы предлагают создать траст быстро и по разумной стоимости. При этом редко кто из них удосуживается в деталях рассказать об особенностях управления и администрирования траста. Вам предлагается купить нечто, что по гарантиям близко к офшорной компании, а по защите активов является трастом. Однако такого просто не существует. Вы либо теряете право собственности на активы, либо нет. Или вы контролируете действия трастовых управляющих, или нет.

Также стоит отдельно сказать и про стоимость траста. Если вам предлагают траст за 5 тыс. долларов, то, вероятно, это как раз аналогия офшорной компании. Создание траста – юридический процесс, оценивающийся в каждом отдельном случае, и его стоимость зависит от того, кто является учредителем, какие активы передаются в траст, есть ли протектор и так далее. Стоимость создания такого траста не может быть ниже 15 тыс. долларов.

Выбирая механизм для владения активами, каждый ставит разные цели: одним необходима абсолютная защита, другие задумываются о наследственных отношениях, третьих заботит конфиденциальность. Траст – это один из инструментов, на протяжении веков доказывающий свое право на существование, а его широкое применение в развитых странах указывает на надежность такого варианта. Однако при принятии решения необходимо учитывать и специфические особенности механизма, которые, с одной стороны, и делают его уникальным, с другой – обеспечивают создателю независимое развитие капитала на протяжении нескольких поколений.

Швейцария – дом №1 для миллионеров

Как выяснилось в результате недавнего исследования, проведенного лондонской консалтинговой компанией Scorpio Partnership, большинство обладателей крупных состояний идеальным местом для жизни считает Швейцарию.

На втором месте в рейтинге идеальных стран и городов для жизни миллиардеров оказался Лондон, на третьем, что удивительно – Сингапур.

Идеальное место для жизни участники исследования Scorpio Partnership выбирали, исходя из сугубо экономических соображений: так, в число критериев вошли налоги, экономическая и политическая стабильность, возможность обеспечения достойного образования детям, культура и инфраструктура, развитость финансовых сервисов, возможности для бизнеса.

Для обладателей крупных состояний, достаточно мобильных, Швейцария – идеальный выбор: расположенная вблизи от

большинства европейских стран, отличающаяся высокими стандартами жизни, Швейцария известна и как настоящий финансовый рай со своей экономической и финансовой стабильностью.

В Великобритании, к примеру, миллионеры чувствуют себя куда менее комфортно – вследствие кризиса, повлиявшего на экономику страны, власти Великобритании вынуждены увеличить налогообложение обладателей крупных состояний. Однако и Великобритания в сравнении с США большинству миллионеров кажется «налоговым раем».

Подготовлено по материалам сайта [«Luxury Net: В мире роскоши»](#)

Семейный офис – Family Office

В последнее время вектор развития личных состояний в России стал смещаться от “заработать и приумножить” к “сохранить”. Сохранить заработанный капитал и передать его следующим поколениям, заложить основы семейного благосостояния на много поколений вперед – задача, которую призван решать новый для России инструмент управления крупным капиталом – Семейный офис (Family Office).

Семейный офис (Family Office) – это уникальная возможность и системный подход для решения всего комплекса вопросов, связанных с управлением активами, имуществом и вкладами, правовой защитой, медицинским обслуживанием, решением административных задач, а также организацией комфортного жизненного пространства.

Семейный офис (Family Office) – означает, что Вам не требуется тратить время и средства на создание гибкой и эффективной бизнес-структуры, способной решить большинство Ваших проблем и удовлетворить Ваши запросы.

Эволюция Семейного офиса

Семейный офис (Family Office) – это нераздельный центр, осуществляющий управление всеми активами семьи – человеческими, социальными, интеллектуальными и финансовыми. Потребность в этом возникает, когда состояние преодолевает рубеж в 10-15 миллионов долларов.

Тогда неизбежно возникает масса юридических, административных, инвестиционных и других проблем, которые необходимо решать с привлечением разнообразных специалистов: юристов, бухгалтеров, налоговых, инвестиционных консультантов и т.д., работу которых необходимо координировать.

Финансовый капитал – это не самоцель. Это – средство достижения установленных жизненных целей семьи. Семейный офис (Family Office) распределяет финансовые ресурсы семьи таким образом, чтобы они наилучшим образом отображали природу ценностей членов семьи. Для одних это получение великолепного образования, для других реализация себя в сферах, далеких от бизнеса – творчестве, искусстве, науке, культуре. Семейный офис (Family Office) приносит в семью гармонию.

Исторически форма семейного офиса (Family Office) уходит в античность. Там, где впервые в семьях появились два-три нанятых помощника с управленческими функциями, и появился семейный офис. Само понятие "Семейный офис" (Family Office) как управленческая модель возникло в США в конце 19 века, когда появились американские промышленные капиталы. В это время появилось большое количество семей, обладающих громадными состояниями в десятки миллионов долларов. Эти семьи стали привлекать грамотных людей и создавать особые офисы для управления своими ресурсами.

Так возникали очень успешные семейные офисы, и к ним стали обращаться компаньоны из их окружения за консультациями. Некоторые семейные офисы стали оказывать услуги иным семьям, а со временем превратились в независимый бизнес. Сегодня многие из них оперируют уже миллиардами долларов и сопоставимы по объему активов с корпоративными финансовыми структурами.

Услуги Семейного офиса стали оказывать банки, управляющие компании. Сейчас существуют две формы семейного офиса: управляющие активами одной семьи (Single-Family Office) и так называемые “многосемейные” офисы (Multi-Family Office), в управлении которых находятся капиталы различных семей. Многосемейные офисы оказались эффективными, в силу того, что задачи каждой семьи – очень специфичны, а офисы, управляющие активами разных семей, соответственно, имеют возможность накопить больше уникального опыта.

Что касается рынка настоящих услуг в России, то он пока находится в зачаточном состоянии и сейчас трудно оценить его масштабы и реальных объемов. Часто на сай-

Однако, как показывает опыт, под такими объявлениями чаще всего скрываются услуги Life Style Management, помогающие VIP-клиентам подобрать хорошего врача, учителя или школу для ребенка, организовать путешествие и т.д., то есть качественно израсходовать деньги. Все это, конечно же входит в функции Family Office, но составляет только незначительную часть.

Основная же цель Family Office – сохранить, преумножить и передать накопленное благосостояние следующим поколениям.

В чем отличие Family Office от Private Banking

Частный банк – это финансовая компания, которая оказывает финансовые услуги. Семейный офис (Family Office) должен быть более независимым в выборе поставщика услуг по обслуживанию семейного капитала. Это некое неангажированное подразделение, по отношению к массовым услугам на финансовом рынке и это важный принцип, на котором строится основа семейного офиса. Покупая, к примеру, инвестиционные стратегии для клиентов, какими бы структурированными и диверсифицированными они не были, инвестиционный управляющий не отдаст сразу все деньги в управление благосостоянием.

Ведь классические клиенты Семейного офиса – это представители нескольких поколений семейного капитала, и необходимо отдавать себе отчет в том, что это не разовая услуга, а значит требует предельной осмотрительности от управляющего.

В России не один финансовый институт не воспроизводит классическую модель Family Office потому, что клиенты в большинстве своем не готовы к восприятию этих услуг. То есть, нет классического Family Office, поскольку нет классических клиентов. В России все работают с представителями единственного поколения, с самими создателями крупного капитала, которые до недавних пор в основном были сосредоточены на том, чтобы заработать, а не сохранить капитал. Большинство российских клиентов сегодня, как правило, интересуются юридическими вопросами.

Сохранение семейного капитала упирается в проблему наследников. Все усилия сначала были направлены на накопление крупного капитала и лишь затем – на передачу заработанного своим наследникам. А хватит

ли компетенции у детей, и позволит ли их образование грамотно развить и продолжать дело начатое основателями капитала?

Поэтому полный комплекс услуг классического западного Family Office в России пока еще не востребован в силу “молодости” капитала.

Идеологию Family Office в российской действительности можно начать с создания семейного совета директоров. Сейчас большинство семейных состояний управляется одним человеком – основателем капитала. Через поколение семья вырастет и людей, принимающих решения, станет больше. Если семья “не разбежится” и “не растащит” семейный капитал, то возникнет потребность наладить коллективное семейное управление.

Члены семьи должны регулярно собираться, заслушивать доклады о состоянии капитала и коллегиально принимать ключевые решения. Когда людей, принимающих решения, в семье становится много, то необходимо создавать систему управления через совет семейных директоров, которые и принимают стратегические решения по капиталу. По сути, воспроизводится корпоративная модель управления.

Кому на самом деле принадлежит семейный капитал

Благополучная передача капитала следующему поколению может осуществляться только будущим экономическим лидерам семьи. Здесь возникают два аспекта определения: юридический и наставнический.

Юридический – это вопросы о надлежащем оформлении защиты прав наследников, не только в России, но и в тех странах и юрисдикциях, где семейный капитал присутствует (трасты, фонды, компании).

Наставнический заключается в том, что передача капитала следующему поколению может осуществляться только избранному из числа наследников, который должен быть подготовлен к управлению – интеллектуально и морально. Он должен осознать, что его задача – не просто тратить полученные деньги, на чем династия может и закончиться.

Поколение преемственности

Сейчас в России время первого поколения капитала. Люди, создававшие бизнес, будут

большой вопрос, как распорядится наследник большим капиталом, не заработанным, а полученным. Для этого на Западе существуют специальные программы для наследников, на которых учат, как правильно выбирать финансовых консультантов, как уметь говорить “нет” в ответ на сомнительные предложения, формировать определенные качества.

Вот почему большинство наследников в крупнейших западных состоятельных семьях в обязательном порядке с 14 лет начинают подрабатывать, в офисе, на производстве, и это не считается зазорным – это считается нормой. Все это делается для того, чтобы научить бережно относиться к деньгам.

Представителям преемственности российских капиталов не обязательно быть такими же успешными, как их родоначальники. Перед ними стоит достаточно простая и ответственная задача – не растерять капитал, а преумножить его, и, в свою очередь, подготовить своих наследников к передаче активов. Любой наследник крупного капитала должен осознавать: капитал принадлежит не ему, а следующим поколениям семьи.

У сегодняшних собственников есть уникальная возможность – стать основателями долгосрочных состоятельных династий, а капитал – лишь хорошая материальная основа для этого. И чтобы уже в следующем поколении капитал “не ушел” из семьи, наследников необходимо готовить – дать им правильное воспитание и адекватное образование.

Все наследники должны получить хорошее финансовое знание, чтобы участвовать в принятии решений.

Задача Семейного офиса – выявить хотя бы одного потенциального лидера и помочь ему получить соответствующую подготовку. А другим членам семьи надо определить те таланты, которые у них есть, и содействовать в их реализации. Если ребенок имеет артистические способности, не стоит его ломать, развивая предпринимательский талант. Лучше дать Семейному офису возможность способствовать его развитию в другой сфере.

Желательно, конечно, при этом, что бы все наследники получили хотя бы базовые фи-

нансовые знания, чтобы участвовать в принятии принципиальных решений. Ничего нет дороже и важнее для владельцев и основателей капитала, чем воспитать достойного, грамотного наследника. Роль Семейного офиса в том, чтобы помочь собственнику реализовать выбранную им стратегию подготовки наследников.

Семейный капитал – это не только деньги, но еще и интеллектуальный, человеческий и социальный капитал; это знания, опыт членов семьи и поколений; это человеческий капитал – здоровье; социальный – система взаимоотношений семьи с окружающим миром. К социальному капиталу можно отнести и репутацию – как важнейший ресурс, который помогает решать многие задачи, стоящие перед семьей.

Благотворительность, в понимании Семейного офиса, – один из инструментов укрепления социального капитала. Нормальная общепринятая практика, когда при состоятельных семьях создаются большие благотворительные фонды и Семейный офис помогает эти проекты реализовать.

Стоимость Family Office

В управлении семейным благосостоянием есть два пути. Можно создать Семейный офис самостоятельно – нанять на рынке нужных специалистов, определить им задачи, выплачивать зарплату, бонусы и т.д. Тогда расходы по управлению – это содержание команды специалистов.

Если этим занимается финансовый институт, то оплата сводится к выплате определенного уровня комиссионных. Например в США за услуги Семейного офиса берут от 0,5% до 1,5% от asset under advisement – “активов, находящихся под консультированием”; 2-3% предполагают уникальность.

Иногда клиентам бывает более комфортно выплачивать не комиссионные, а фиксированную сумму за объем услуг. В любом случае размер платы за эти услуги должен быть достаточным, чтобы Семейный офис был рентабельным и не стремился заработать на продаже клиенту собственных продуктов. По сути, это – оплата консалтинговых услуг.

Подготовлено по материалам сайта «КОИН»

Бриллианты – самые твердые инвестиции

Уинстон Черчилль как-то сказал: «Демократия – отвратительная форма правления, но ничего лучшего человечество пока не придумало». Нечто подобное можно сказать про инвестиции в бриллианты. У таких инвестиций есть недостатки. Однако в современных условиях глубочайшего финансово-экономического кризиса трудно найти более подходящее вложение частного капитала. Вложение в бриллианты – действительно самый контролируемый вид инвестиций. Не сыскать больше такого актива, который инвестор мог бы спокойно хранить, перемещать, конвертировать в наличность, закладывать под залог.

Есть немало выигрышных аспектов инвестирования в бриллианты.

Знать о бриллиантах

Россия и страны СНГ наводнены бриллиантами низкого качества, синтетическими бриллиантами, бриллиантами с искусственно улучшенными характеристиками, муасанитами и другими имитантами. В условиях крайне низкого уровня знаний и неразвитой системы сертификации бриллиантов это не удивительно. Поэтому надо знать несколько базовых правил и главное – уметь найти толковых специалистов.

В мире существует много лабораторий, сертифицирующих бриллианты. Пожалуй, самые авторитетные – это HRD (Высший Алмазный Совет Антверпена) и GIA (Геомологический Институт Америки). В этих лабораториях камень сертифицируют по всем показателям. Здесь по желанию клиента бриллиант запечатывают в герметичный контейнер или сделают лазерную метку на рундисте.

Последние тридцать лет весь бриллиантовый мир ориентируется по прайс-листу, выпускаемому и еженедельно корректируемому компанией «РАПАПОРТ». Имея сертифицированный бриллиант и прайс-лист «РАПАПОРТ», даже неспециалист может достаточно точно определить цену камня.

В России еще мало кто знает, что для того чтобы обернуть сертифицированные бриллианты в наличность, необязательно закладывать их в ломбард в полцены. Достаточно выставить камень на аукционе Sotheby's или Tiffany. Если же вы найдете хорошего ювелира и сделаете интересное ювелирное украшение, то можете рассчитывать на дополнительный заработок минимум в 25%.

Аспект 1. Инфляционная устойчивость (сохранение номинальной покупательной способности)

Кто хоть раз в жизни не мечтал проснуться «вчера» зная «сегодняшние» выигрышные номера лотереи? Но сейчас не нужно обладать сверхъестественной интуицией, чтобы спрогнозировать в ближайшем будущем гиперинфляцию. Достаточно сопоставить факты, полученные из мировых СМИ.

Ну вот, например. Правительство Барака Обамы утвердило план финансового спасения Америки в размере восьмиста миллиардов долларов. Эти деньги уже напечатаны, выданы, проглочены. Но эффекта нет, рты опять разинуты в ожидании новой порции. Теперь речь уже идет о триллионе! Но откуда этот «загорелый парень», как его в шутку назвал Сильвио Берлускони, взял и собирается взять еще такие деньжищи? В стране с астрономическим дефицитом бюджета и с полнейшим отсутствием резервов у правительства и сбережений у населения? Из космоса?

Ну конечно же, нет. Печатный станок федерального резерва уже работает в три смены. Расчет прост. Накачать американскую финансовую систему долларами под завязку, чтобы прижимистые банки начали опять кредитовать граждан и реальный сектор, чтобы было чем выплачивать зарплаты, пособия, пенсии. Примерно через год первый цикл оборота эмиссионных денег завершится – вот тогда и грянет невиданная гиперинфляция. Это понимает даже двоечник экономического вуза. Ну и впрямь: не произведет же американская экономика за год товаров и услуг на триллион восьмьсот миллиардов долларов.

Правительства всех экономически развитых государств делают примерно то же самое, только в меньших масштабах.

Так что гиперинфляции не удастся избежать никому. Но мышление человека обладает определенной инерцией, и пока гром не грянет...

В этой связи интересно вспомнить, что произошло с восточной маркой после воссоединения Германии, с российским рублем после развала СССР, с британским фунтом после агрессивных атак Сороса. Все это было на нашей памяти, и происходило мгновенно. Просто правительство объявило... – и все!

Почему что-то более глобальное и значительное не может произойти в ближайшем будущем? Может!

И обязательно произойдет! Сценариев может быть множество. От объявления полного дефолта долларовых обязательств, выпуска новой валюты и деноминации всех долгов в новые бумажки до перехода к полному бартеру. Весь диапазон сценариев активно обсуждается в серьезных мировых СМИ.

Российские миллиардеры уже стали миллиардными должниками. Сколько еще нужно примеров, чтобы доказать, что с денежными состояниями в нынешних условиях может случиться все что угодно.

Любой твердый актив сегодня надежнее денег, а бриллианты – самый твердый актив. И не только в силу своих физических свойств, непревзойденной твердости углеродного материала.

Аспект 2. Финансовая и информационная свобода и независимость

Есть еще один аспект ненадежности денежных состояний во времена, когда власти усиливают контроль за хождением денег. Ограничение оборота наличности, налоговые декларации, валютный контроль, а также кредитные карты и ипотечные кредиты – все это в конечном счете инструменты финансового и информационного контроля власть имущих над своими подданными.

Терроризм, наркотики и оружие – это в большинстве случаев лишь предлог для ограничений. Сейчас по Европе беспрепятственно можно перевозить только 10 тыс. евро. Казалось бы – почему, это же мои деньги? Ан нет... будь любезен...

Перевозить бриллиант стоимостью в 10 млн евро вам никто не запретит.

Целые состояния белых предпринимателей были вывезены из ЮАР в бриллиантах после прихода правительства Манделы. Во время революций, войн и других катаклизмов именно бриллианты выручали своих хозяев.

Бриллианты с удовольствием покупают, и бриллианты можно достаточно легко обратить обратно в деньги. В мировой бриллиантовой отрасли до сих пор огромное количество сделок осуществляется за наличные. И вовсе не потому, что участники сделок – криминальные элементы, нет. В большинстве своем это трудяги, поколениями занимающиеся своим делом. Просто они не доверяют правительствам, банкам (как видим, небезосновательно), и не желают, чтобы их благосостояние контролировалось кем-то еще.

Инвестиции в бриллианты – это, безусловно, «длинные» инвестиции. Вкладывать последнюю тысячу, пожалуй, не следует. А вот вложить миллион-другой из многих в качестве своего рода диверсификации инвестиций – идея хорошая.

Вывод прост. Инвестиции в бриллианты – это, во-первых, защита от безусловной грядущей инфляции и, во-вторых, – финансовая свобода и независимость.

В силу ряда обстоятельств бриллиантовый рынок в России развит слабо, а рынка вторичного практически нет. Бриллиант до недавнего времени считался валютной ценностью, и приобрести его можно было только в изделии. Сейчас ситуация меняется. Состоятельные люди могут покупать бриллианты, владеть ими, продавать их. Для этого есть смысл обратиться к специалистам – проводникам в мире бриллиантов.

До революции в Москве жил немного чудаковатый миллионер Василий Берг, который постоянно носил маленький, но увесистый чемоданчик. В этом чемоданчике находилось несколько килограммов бриллиантов. Берг считал надежным только этот вид вложения капиталов.

След Василия Берга после революции теряется, и неизвестно, сумел ли он воспользоваться «камешками».

Но известно, что именно благодаря вывезенным фамильным бриллиантам ряд состоятельных семей России, вынужденных

бежать от революции и гражданской войны, смог безбедно устроить свою жизнь за границей.

Остаются ли и сегодня бриллианты «последним бастионом» богатства – активом, способным выручить инвестора в любых обстоятельствах?

Проанализируем инвестиции в бриллианты по четырем основным показателям: контролируемость, сохранность, ликвидность и доходность.

Контролируемость

Многие аналитики считают отсутствие должного контроля над вложениями со стороны инвесторов одной из основных причин финансово-экономического кризиса. С этой точки зрения бриллианты, пожалуй, один из самых контролируемых инвестиционных инструментов.

В отличие от драгоценных металлов при определении стоимости бриллианта действует нелинейная зависимость – чем больше в одном камне каратов, тем стоимость одного карата выше. Так, например, один карат в «однокаратнике» с хорошими характеристиками будет эквивалентен 7 тыс. евро, один карат в «двухкаратнике» – 10 тыс. евро, в десятикаратном камне стоимость карата может достигать до 100 тыс. евро, а весь бриллиант будет стоить уже миллион евро!

А ведь такой «камешек» помещается в обычный кошелек, в карман. К слову сказать, вес золота, эквивалентного по стоимости, составил бы почти пятьдесят килограммов.

Но рекомендуется инвестировать только в сертифицированные и помеченные лазером или опечатанные бриллианты.

Сохранность

Являясь консервативным инструментом, бриллианты, как правило, не подвержены серьезным колебаниям цен. Например, с начала кризиса они уступили в цене только 5-7%. Завидный показатель на фоне обесценивания многих других инвестиционных инструментов.

Устойчивость бриллиантов к колебаниям ценовой конъюнктуры связана с тем, что цены на них определяются не только условной договоренностью цивилизовано-

го сообщества, но и безусловной физической ценностью этих драгоценных камней. Бриллиантовое сырье – алмазы – самый твердый в мире материал.

Кроме того, при современных темпах добычи алмазные месторождения истощатся через 15–20 лет, так что «бриллиантовая инфляция» нереальна в принципе.

Ликвидность

До недавнего времени в России купля-продажа неоправленных бриллиантов была запрещена.

Поэтому законно приобрести бриллиант можно было только в ювелирном изделии. Обычно в готовом изделии стоимость самого бриллианта составляет лишь 40-60%.

Из-за неразвитости рынка цены на бриллианты в России обычно выше, чем в мировых бриллиантовых центрах, например Антверпене или Мумбаи, но и продать бриллиант в России сложнее, поэтому целесообразнее и покупать, и продавать бриллианты через зарубежного авторизованного дилера, который будет действовать через мировую сеть бриллиантовой торговли.

Доходность

Вложение денег в бриллианты – это, как правило, «длинная» инвестиция. За последнее десятилетие бриллианты (один-два карата) стабильно росли в цене в среднем на 5-10% в год. Безусловно, наблюдались и периоды стагнации, однако затем всегда следовал значительный рост. Прирост стоимости в 15% годовых считается выдающимся результатом. В предкризисный период 2007-2008 годов цены на крупные камни (пять карат и выше) взлетели более чем на 60%.

Возможно, что люди с хорошей интуицией таким образом готовились к кризису...

Сейчас правительства практически всех развитых государств, спасая финансовую систему, накачивают ее денежной массой, что, безусловно, вызовет инфляцию основных мировых валют. Исторически в периоды инфляции бриллианты дорожают особенно стремительно, так как в них видят средство сохранения капитала.

Подготовлено по материалам сайта [«Банковское обозрение»](#)

Миллионеры спасаются в Швейцарии

У европейских богачей в этом году заметно вырос интерес к швейцарским финансовым институтам. По мнению аналитиков, инвесторы вполне обоснованно верят в таланты швейцарских управляющих активами, а также в стабильность местной экономики и валюты.

В этом году активы, находящиеся в управлении швейцарских банков, растут как на дрожжах. Так, в апреле капиталы клиентов Julius Baer выросли по сравнению с концом прошлого года на 14%, до 175 млрд. франков (128 млрд. евро). Активы же старейшего частного банка страны Lombard Odier увеличились с начала этого года на 6%, до 156 млрд. франков (114 млрд. евро).

Несмотря на кризис, швейцарские финансовые институты сохранили за собой звание самых надежных в мире. По данным Boston Consulting Group, в прошлом году в местных банках хранилось около 27% (1,6 трлн. евро) от общемировых вложений ВИП-клиентов – столько же, сколько в 2007 году перед началом глобальной рецессии. Кроме того, швейцарские финансовые учреждения успешнее управляют доверенными средствами, чем их конкуренты из еврозоны. В прошлом году швейцарские банкиры заработали для своих клиентов в среднем 1,4 млн. на каждый миллиард – это на 14 базисных пунктов больше, чем удалось заработать банкам из других европейских стран.

По словам главы цюрихского Julius Baer Бориса Колларди, активные потоки средств из других стран Европы начались примерно три-четыре месяца назад. Аналитики связывают такое бегство частных капиталов в Цюрих и Женеву с падением курса евро, который по отношению к франку рухнул с начала года на 8%.

К бегству в Швейцарию инвесторов подтолкнуло решение немецкого регулятора BaFin о запрете на необеспеченные сделки, принятое в конце мая. Тогда, по данным банка BNP Paribas, за считанные часы на швейцарские депозиты было переведено 9,5

млрд. долл. По мнению аналитиков, чтобы избежать резкого подорожания национальной валюты, швейцарский Центробанк, судя по всему, был вынужден прибегнуть к валютным интервенциям.

По мнению аналитиков, бегство европейских капиталов в Швейцарию продолжится. Этому способствуют сложное финансовое положение большинства стран еврозоны, вынужденных из-за бюджетного дефицита урезать расходы и повышать налоги, и колебания курса единой европейской валюты. Дела Швейцарии, напротив, идут весьма неплохо. В прошлом году бюджет страны даже остался в плюсе (0,7% от ВВП), в этом году правительство прогнозирует дефицит госказны в размере 1,2% от ВВП.

Согласно данным Еврокомиссии, средний дефицит бюджетов стран еврозоны в прошлом году составил 6,3% от ВВП, а в этом году может вырасти до 6,6%. Таким образом, Швейцария является одной из наиболее стабильных европейских стран. По словам эксперта Лондонской школы экономики Тома Кирхмайера, помимо экономической стабильности европейцев привлекают в Швейцарии относительно невысокие налоги, которые в ближайшее время вряд ли будут существенно увеличены.

Как рассказал аналитик IHS Global Insight Тимо Кляйн, европейцы и дальше будут держать деньги в швейцарских банках, поскольку «испытывают особенное доверие к талантам местных управляющих активами, а также к национальной валюте».

Подготовлено по материалам сайта «[РБК daily](#)»

Семейный офис: капитал без риска

Нисходящий тренд на финансовых рынках полностью изменил мировоззрение инвесторов. «Высший пилотаж» во время всеобщей паники – просто сохранить капитал, но на российском рынке для этого не всегда хватает инструментов. Выход один – поручить управление состоянием «Семейному офису».

Бизнес – одна из самых увлекательных игр, придуманных человечеством. Если соблюдать правила, эта игра дает средства к безбедному существованию, однако требует взамен концентрации и полной самоотдачи. Это дисциплинирует и помогает игрокам постоянно быть в тонусе, но за 10-20 лет постоянное напряжение становится в тягость. Нередки случаи, когда дело всей жизни терпит крах из-за банальной усталости идейного вдохновителя. Постоянная необходимость отвоевывать у родного государства лишние проценты прибыли с помощью налоговой оптимизации, нахождение в подвешенном состоянии из-за ожидания смены «правил игры» и визита надзорных органов измотают даже закаленного эпохой лихих девяностых бизнесмена.

Здравый смысл советует поручить кому-либо ответственность за рутинные функции обслуживания состояния, однако в России выбор значительно ограничен. В России практически отсутствуют способы одновременно легального и эффективного управления личными и корпоративными финансами. В этом плане цивилизованная Европа дает намного больше возможностей. Одна из них – передача бизнеса и фамильного капитала в ведение «Семейного офиса».

По-настоящему обеспеченных россиян становится все больше, и эта прослойка растет главным образом за счет владельцев бизнесов и топ-менеджеров. Первым надо благодарить благоприятную до недавних пор конъюнктуру, а вторым – щедрость собственных работодателей. Однако обеспеченным людям из России помимо привычки хорошо зарабатывать предстоит привить традицию взвешенно подходить к сохранению капитала. Диссонанс между одним и другим особенно отчетливо виден из-за границы.

Такая ситуация вообще типична для развивающихся рынков: состоятельным людям не хватает знаний о способах безрискового капиталовложения. Бизнес слишком занят

зарабатыванием денег, чтобы думать о том, как ими распоряжаться, прежде всего, в целях благосостояния своей семьи. Между тем, капиталом надо управлять – оптимизировать его структуру, пользоваться возможностью сэкономить на налогах и позаботиться о таком деликатном вопросе, как наследование бизнеса.

Желаемое и действительное

Обеспеченные граждане Евросоюза имели больше времени на изучение способов безрискового капиталовложения. Их опыт подсказывает новый вариант владельцам состояний, живущих в России, – передача активов в управление специальным структурам, которые принимают на себя полную ответственность за все активы клиента или его семьи.

Такая услуга называется family office. Она не имеет ничего общего с активно продвигаемым на российском рынке доверительным управлением, которое не слишком подходит для обеспеченных людей.

Поразительно, с какой легкостью в России оперируют классическими финансовыми терминами! «Семейными офисами» себя называет кто угодно – и посредники, помогающие подобрать швейцарский банк или университет для детей состоятельных родителей, и подразделения private banking крупных финансовых структур. Вместе с тем, family office во всем мире – это обозначение целой идеологии глобального распоряжения капиталом, которая реализуема в том числе с помощью особых корпоративных, трастовых и страховых структур, «прописанных» в странах с мягким налоговым климатом и призванных решать одну из главных задач семейного офиса – наследственного урегулирования. Поэтому все заявления о настоящем family office в России – чистой воды спекуляция.

Family office в кармане

Почему же так стремительно растут состояния обеспеченных и просто богатых россиян? Это заслуга специальных финансовых компаний, которые сосредоточены на

решении финансовых задач своих учредителей.

Яркий пример – группа Millhouse, управляющая российскими активами Романа Абрамовича. Для живущего в Лондоне олигарха, Millhouse – не что иное, как «придворный» family office с целой армией финансистов и юристов.

Зарегистрированные за рубежом, эти структуры разрабатывают для него самые эффективные инвестиционные стратегии и осуществляют полноценный риск-менеджмент вложенных средств. Компетенция управляющих Millhouse не вызывает сомнений: именно с помощью своей компании Роман Абрамович приобрел репутацию чрезвычайно успешного предпринимателя, который превращает в золото все, к чему прикасается.

По стопам Абрамовича могут пойти только обладатели соответствующего состояния: «входной билет» в число клиентов single family office будет стоить от \$200 млн. Значит, для обладателей более скромных состояний путь в мир безрискового управления капиталом заказан? Совсем нет. Для них существует оптимальный вариант multiple, когда одна управляющая компания становится «Семейным офисом» для нескольких домовладений. Размер передаваемого в траст капитала – от \$5 млн, что в первом приближении равняется совокупному состоянию семьи среднего класса.

Если присмотреться, модель multi-family office очень напоминает любую публичную компанию – естественно, с поправкой на масштабы бизнеса. Профессиональные «независимые директора», составляющие команду «Семейного офиса», действуют в интересах «акционеров», то есть владельцев состояния. Менеджеры решают вопросы оперативного управления, договариваются с партнерами и контрагентами и следят за эффективностью бизнеса.

Клиенту «Семейного офиса» ничего не надо менять в существующем жизненном порядке. При подписании трастового договора все оффшорные бизнесы, доли в других проектах, пакеты ценных бумаг, пенсионные накопления, недвижимость семьи клиента, – все остается на своих местах. Также не потребуются ничего менять в отношении с банками и доверительными управляющими в России. Изменяется лишь номинальный собственник всех активов –

им становится новая и специально созданная для собственника структура, зарегистрированная скорее всего в стране с мягким налоговым климатом.

Один процент спокойствия

Полноценных оффшорных регионов во всем мире не так уж и много, а подавляющее большинство из них расположены достаточно далеко от европейских финансовых столиц. Идеальным плацдармом для создания оптимизированной по налогообложению холдинговой компании для россиян являются Великобритания, Швейцария и Люксембург. Европейские топ-менеджеры, которые берут на себя управление капиталами клиентов, имеют высочайшую квалификацию.

Высокий уровень прозрачности управления большими деньгами поддерживают не только государственные регуляторы, но и сами «Семейные офисы». Уровень компетенции команд настолько высок, что вопросы оперативного управления не требуют от реального собственника постоянного внимания. Контроль со стороны «акционеров» осуществляется традиционным образом – путем ежемесячных или квартальных отчетов, направляемых клиентам, так что бразды стратегического управления всегда находятся в руках акционера. Как и в международной компании, «акционер» поощряет работающих на него менеджеров.

В состав management fee входят все расходы по управлению компанией, предоставлению директоров, подготовке и проведению анализа частной собственности. Объем вознаграждения зависит от сложности существующей структуры имущества и его размера, но не превышает отметки 0,9% в год от объема средств, находящихся под управлением.

Стабильная Европа

Одна из основных ценностей любого бизнеса – его стабильность на протяжении многих лет. Понятно, что свое предприятие в идеале является для его владельца источником дохода и залогом благосостояния его детей. С большой долей вероятности именно дети продолжают начатое родителями дело. К сожалению, в силу молодости рыночной экономики в России механизм наследования предприятий практически не обкатан. Процесс смены собственника в результате его отхода от дел (по разным причинам) ослабляет управленческую вертикаль, и

компания может стать легкой мишенью для рейдерских атак.

По понятным причинам, переданное в траст имущество освобождено от такой угрозы.

Кризис, сотрясающий крупнейшие финансовые рынки мира, заставляет иначе подходить к вопросу управления состоянием. Нисходящий тренд значительно умерил аппетиты инвесторов. Сегодня уже никто не говорит о гигантских прибылях с вложений, большой удачей считается просто сохранить капитал. Жесткие условия требуют инновационных финансовых решений. Для обеспеченных людей из России этим решением мо-

гут стать услуги «Семейного офиса» – сервиса, который доказал свою состоятельность в условиях финансовых катаклизмов.

Клиенты «Семейных офисов» понимают, что только независимые специалисты всегда стоят на стороне своих подопечных. Профессионалы уже знают, как будет выглядеть мировая финансовая система после всеобщего восстановления: главной ценностью в ней будет стабильность капитала. Эта же ценность лежит в основе идеологии family office.

Подготовлено по материалам сайта [«Executive»](#)

Свои люди

Сотрудники семейного офиса помогут не только успешно вложить личные деньги, но и застраховать арабского скакуна или приобрести произведение искусства. Удобно? Услуги таких помощников стоят более \$1 млн. в год.

Что такое семейный офис (family office)? Один из старейших частных банков Швейцарии Pictet так отвечает на этот вопрос: это команда преданных людей, которая помогает нескольким поколениям семьи распоряжаться своим богатством.

Первые семейные офисы появились в США в конце XIX века. В 1882 году, например, нефтепереработчик-монополист и один из самых богатых людей мира Джон Рокфеллер поручил управление активами своей семьи группе доверенных людей. Сейчас преемник этого семейного офиса, нью-йоркская компания Rockefeller & Co, обслуживает около 200 богатых семей (состояние от \$50 млн.) и управляет суммой более \$4 млрд.

Family office делает почти все – от управления личными активами до решения бытовых вопросов вроде содержания яхты или развлечения друзей на вечеринке. «Если клиент просит застраховать лошадей на своей конюшне, мы изучаем рынок, чтобы обеспечить ему услугу», – рассказывает в интервью Forbes Джон Перссон, директор по финансовому планированию американского Geller Family Office Services.

Geller – классический пример независимого family office, который обслуживает 15 богатых семей Америки. Но есть и другой вариант – личный офис, действующий в интересах только одного человека, его друзей и семьи.

В России все немного иначе. Независимых офисов, похожих на Geller, почти нет. Российским миллионерам приходится создавать собственные семейные офисы – в том или ином виде они есть у большинства участников списка богатейших бизнесменов Forbes.

«Многие из них, впрочем, плохо представляют себе, как это должно выглядеть и работать», – говорит управляющий партнер хедхантинговой компании Rynes & Moerner Федор Шеберстов.

Как должен быть устроен классический семейный офис? Джон Перссон из Geller Family Office Services говорит, что типичный family office состоит из четырех человек: управляющий, юрист (он же часто ведет бухгалтерию), инвестиционный менеджер и специалист по lifestyle. В функции последнего входит организация расписания и досуга хозяина – вечеринки, билеты на концерты, а также, например, образование детей. Кроме того, при необходимости в офисе может работать менеджер по благотворительным проектам и специалист по искусству.

На Западе у сотрудников семейных офисов такого уровня свой рынок труда (работа считается очень респектабельной и престижной) и даже своя культура. Они, поясняет Перссон, должны не только уделять клиенту повышенное личное внимание, оказывать все необходимые услуги, но и уметь оценивать, как сегодняшние решения повлияют на реализацию его глобальных целей и будущие поколения семьи. Подобные размышления не услышишь от работника семейного офиса среднестатистического российского олигарха.

В России family office – далеко не лучшее место работы для человека, мечтающего о карьере. Руководитель семейного офиса может забыть о служебном росте: расти просто некуда, да и уволиться с такой работы будет непросто (отпускать сотрудника семейного офиса опасно).

Содержать family office дороже, чем пользоваться услугами банкиров. «Как частный самолет дороже билета на общий рейс в бизнес-классе», – уточняет один из финансистов. По оценкам Rynes & Moerner, руководители семейных офисов получают \$300.000–500.000 в год (без учета бонусов). Общие расходы на хороший семейный офис могут составлять до \$2 млн. в год с учетом зарплаты сотрудников, аренды помещения, содержания бэк-офиса и пр.

По словам одного из российских финансистов, если ваше состояние не превышает \$50 млн., то создание семейного офиса вряд ли оправдано; людям, располагающим суммами от \$50 млн. до \$500 млн. – прямая дорога в мульти-семейный офис. О собственном штате управляющих можно подумать, если состояние превышает \$500 млн.

Такие же цифры называют и американцы. Джон Перссон из Geller рассказывает, что

люди с состояниями \$50–500 млн. обычно пользуются услугами мульти-семейных компаний. И только владельцы активов более \$500 млн. создают собственные. Чем больше денег, тем больше секретов следует держать при себе.

Подготовлено по материалам сайта «[Forbes](#)»

Как инвестировать в золото

Когда у вас в сейфе есть золото, вам не нужны ни валюта, ни акции. Есть еще один, относительно надежный, способ сохранения и приумножения капитала – банковские счета в драгметаллах.

Цена золота последние годы стремительно растет в среднем на 25% годовых; происходит это из-за общей экономической нестабильности. Чем менее понятна становится участь доллара и чем больше в современном мире военных и политических конфликтов, тем привлекательнее золото для инвесторов. Однако желтый металл не любит спешки – вкладывать в него деньги стоит только тогда, когда возврат этих самых денег не понадобится в ближайшие годы.

Есть еще серебро, платина и палладий. К драгметаллам относят также и другие платиноиды: родий, рутений, иридий и осмий, но их цены уже не являются биржевыми. Но как бы там не было золото – один из самых ликвидных из драгоценных металлов. Серебро ценится меньше, потому, что покупать его нужно килограммами, а платина и палладий мало распространены. Да и цена на золото растет в последнее время особенно бойко.

Слитки золота

Курс золота устанавливается на товарных биржах в Лондоне и Нью-Йорке, и уже с ориентацией на них банк рассчитывает стоимость в граммах. Сегодня золото стоит более 800 долларов за тройскую унцию, в то время как год назад это значение было 620 долларов.

Тем, кто интересуется покупкой драгметаллов в инвестиционных целях, доступны слитки, инвестиционные монеты и металлические счета.

Первая ассоциация с инвестициями в золото – именно слитки, тускло переливающиеся в бронированном сейфе. Образ привлекательный и бодрящий.

Сами по себе слитки бывают разной массы, от одного до тысячи граммов, а список банков, где их можно купить или продать, весьма ограничен: для операций с драгметаллами банку нужно получать отдельную лицензию. [UNIKOM AG: В ходе последнего финансово-экономического кризиса банковский сектор пострадал более всего, что вызвало сложности для клиентов с получением хранящихся в их банковских ячейках

слитков. Существуют альтернативные варианты приобретения драгоценных металлов – через независимых поставщиков в Швейцарии, с которыми наша компания имеет прочные связи.]

Но если вы все-таки купили слитки, придется тут же решать еще одну проблему: где их хранить? Понадобится как минимум сейф, не говоря уже о приобретаемом одновременно с золотом и совершенно параноидальном ожидании ограбления.

Чтобы оградить себя от лишних волнений и хлопот, можно арендовать ячейку в том же банке, где будут приобретены слитки. [UNIKOM AG: Наши партнеры предоставят вам возможности для хранения слитков, с гарантией их получения по первому требованию или отправки по указанному вами адресу, с соблюдением всех требуемых мер безопасности.]

Золотые монеты

«Просто» золотые монеты оставим нумизматам. А вот инвестиционные монеты, которые выпускают центральные банки, – это уже наш случай.

Инвестиционные монеты не следует путать с памятными монетами. Конечно, их тоже можно прикупить для потомков, но стоят они намного дороже того золота или серебра, что содержится в них. Да и с реализацией таких накоплений могут возникнуть проблемы.

Инвестиционные монеты гораздо более ликвидны, чем памятные монеты и слитки. По крайней мере, обычно их покупают там же, где и продают. Вот только купив монеты, не вздумайте их распечатывать и трогать руками: они тут же потеряют в цене! Банки покупают монеты не из любви к нумизматике, а для перепродажи другим клиентам. Значит, внешний вид должен быть безупречным, а упаковка – нетронутой.

Счета в драгоценных металлах

На самом деле это почти обычные банковские счета. Ну а если цена золота растет, растет и ваш золотой запас, а точнее – сумма на вкладе. Если цена главного драгметалла падает, то увы...

Особо следует упомянуть о том, что помимо золотых металлические счета могут быть серебряными, платиновыми и палладиевыми. Так что для снижения рисков можно разделить общую сумму инвестиций на все четыре инвестиционных металла. Тогда внезапное падение капризного золота не станет болезненным для общего состояния банковского счета.

Между прочим, к платиноидам следует присмотреться особенно внимательно. В свое время платина (в переводе с испанского означает не более чем «серебришко») из-за своей тугоплавкости ценилась вдвое ниже, чем серебро, а испанские конкистадоры в Южной Америке, разрабатывая серебряные жилы, пренебрежительно откидывали платину в сторону. Зато сегодня она в сто раз дороже своего «старшего брата».

Вслед за платиной популярность в мире набирают и другие металлы этой группы, особенно палладий. Это драгметаллы бу-

душего, которые все активнее используются ювелирами. Мода на платину и палладий постепенно набирает обороты, а вслед за ней растет и стоимость этих металлов.

Драгметаллы на языке финансистов именуется «инвестициями последней инстанции». Если где-то начинается война, население страны срочно забирает деньги из банков, продает ценные бумаги и начинает скупать именно драгоценные металлы. Конечно, золото при этом наиболее популярно, ведь цена на него зависит не только от войн, но и от... женщин. Во многих мусульманских странах золото – вообще единственная доступная женщинам форма собственности. И когда женщины Востока начинают массово скупать ювелирные украшения, мировые цены на золото устремляются вверх. А уж когда они открывают для себя палладий...

Подготовлено по материалам сайта «[BIZKIEV](#)»

Воспитывая наследников

Передача бизнеса детям – одна из проблем, стоящих сегодня перед российскими предпринимателями, пришедшими в бизнес на заре становления рыночной экономики в России.

Когда предпринимателю надо начинать «прорабатывать» вопрос передачи бизнеса наследникам?

Ответ на этот вопрос можно найти в истории и культуре развитых стран. В любом обществе экономика проходит несколько этапов эволюции. Россия не исключение: после первоначального накопления капитала наступает эра сохранения и развития активов, и именно на этом этапе остро встает вопрос наследования.

Большей части предпринимателей, начавших формировать капитал в девяностые годы прошлого века, сегодня больше 50 лет, то есть это люди, у которых уже появилось второе и даже третье поколение. Соответственно, возникает вопрос вовлечения в бизнес наследников.

Подготовка наследников к бизнес-среде важна, но в первую очередь стоит обратить внимание на личностные качества «кандидата». Безусловно, хорошее образование и опыт повышают шансы ребенка стать качественным менеджером, но только если у него от природы есть задатки к ведению бизнеса.

Если таковых нет, ребенку надо дать возможность заниматься иной деятельностью, за пределами семейного дела. Это позволит не травмировать его и избежать рисков для бизнеса. В этом случае стоит ограничить траты ребенка на каком-то разумном уровне: все, что выше установленной планки, он должен пытаться заработать сам. В этом смысле крайне порочна, например, существующая сегодня в России практика создания благотворительных фондов для наследниц. Часто забывают, что благотворительность – это крайне сложная профессиональная деятельность. При отношении «лишь бы дочь была при деле» возникает ситуация, которая ведет в никуда.

Делать из детей дизайнеров просто потому, что это модно, – тоже не лучший вариант, если у ребенка нет к этому роду деятельности подлинных талантов. За рубежом пред-

принимательские династии не позволяют детям развлекаться с семейными активами, так как это вырабатывает порочное отношение не только к активам, но и семейным ценностям.

Кто помогает выявить потенциал ребенка?

Таких консультантов нет и никогда не будет. Консультант, «специализирующийся» в этой области, с неизменным постоянством будет оказываться неправым, поскольку, что бы ни говорили клиенты, дети у них самые лучшие. Консультант нужен для того, чтобы сделать систему распределения семейных активов сбалансированной, мотивируя подрастающее поколение.

Другой важный момент при передаче бизнеса наследнику, – отраслевая принадлежность этого бизнеса. Многие бизнесмены, владеющие сегодня крупными промышленными активами, когда-то лично работали на этих заводах, в то время как их дети растут в Москве или за рубежом. В таком случае приучить ребенка к семейному делу с детства невозможно просто физически. А без постоянного пребывания наследника в среде мало шансов сформировать в нем мотивацию заниматься этим бизнесом.

Нужны ли стажировки?

Кругозор крайне необходим. Поэтому наследник обязательно должен, что называется, «посмотреть мир». Это одно из обязательных требований глобализации. Другое дело, что наследник должен иметь регулярный контакт с семейным бизнесом. Культура передачи бизнеса и введения наследников в семейное дело на Западе формировалась веками. Россия же утратила этот опыт с революцией 1917 года, сегодня надо начинать с нуля.

Задача «Семейного офиса» – сформировать и показать варианты выбора, объяснить, какова мировая практика, какие у той или иной модели преимущества и недостатки применительно к российской действительности.

Если ребенок не идет в семейный бизнес, как ему помочь найти себя в другой сфере?

Предоставить стартовый капитал, создать фонд, посмотреть, как у ребенка получится им управлять. В последнем случае «Семейный офис» призван отслеживать работу фонда, давать рекомендации, осуществлять мониторинг сделанных инвестиций и предоставлять независимый анализ. Это позволяет наследникам научиться самостоятельно принимать решения и отвечать за них впоследствии. Если наследник успешен, финансирование можно увеличить. Если нет, необходимо провести работу над ошибками.

С какими вопросами чаще всего клиенты обращаются в «Семейный офис»?

У каждого своя ситуация, но в целом наиболее актуальная проблема – это наследование активов. Многие сегодня еще не понимают, зачем им нужен семейный офис. Но вопрос, что будет с бизнесом, если что-то произойдет с предпринимателем, ставит их в тупик.

Российские бизнесмены уже усвоили мировую практику владения активами через офшоры, но совершенно не думают, каких усилий будет стоить их наследникам получить эти активы «в случае чего». Риск-менеджмент пока находится на очень низком уровне, даже в крупных компаниях. А ведь время – это деньги. Скажем, банковский депозит не сильно пострадает при наследовании – просто уменьшится на размер инфляции, пока наследники будут отстаивать свои права.

А простой для бизнеса – это потеря прибыли. Элементарно не будет возможности поставить подпись на документах, что парализует работу компании.

Другая часть предпринимателей ведет свой бизнес понятийно, то есть на основе устных договоренностей с партнерами, что тоже чревато проблемами в случае ухода владельца.

Опасность может крыться и в бизнесах, в которых один и тот же персонал используется для управления и бизнесом, и личными активами.

Как рынок семейных офисов выглядит на Западе?

В России этого рынка пока нет. Есть разрозненные финансовые, юридические, бизнес-консультанты. Классических family office в России 3–5 штук, и они сильно отличаются по набору услуг, подходам. Рынок еще формируется, поэтому много сил уходит на то, чтобы объяснить клиентам суть нашей работы. Очень часто нас вначале воспринимают как бухгалтеров, ведущих семейную бухгалтерию.

Большую роль в этом бизнесе играют рекомендации, а также личное расположение к менеджеру, возникающее у клиента на психологическом уровне. Без взаимного доверия здесь работать невозможно.

На Западе бизнес построен по-другому. Там основы family office идут из private banking, в России же до сих пор нет private banking в классическом понимании. Этому есть и законодательные причины. Например, в США частный инвестор, как правило, не приходит непосредственно в управляющую компанию, чтобы инвестировать деньги. Там есть система независимых финансовых советников и банков. Клиент либо выбирает какие-то инвестиционные продукты с помощью советника, либо, в случае с private banking, эту задачу решает сам банк. Таким образом, family office на Западе – это в большей степени управление капиталом, своего рода private banking, но для более состоятельных клиентов.

Как закрепить отношения наследования?

Если есть активы за пределами России, нужен наднациональный механизм регулирования. Одним из них является траст (trust) или фонд (foundation). Эти формы похожи, но траст не является юридическим лицом. Траст – форма из англосаксонского права, фонд – из континентального права.

Где в Европе больше всего family office?

Больше всего «Семейных офисов» в Великобритании и Швейцарии.

Подготовлено по материалам журнала «ВАНДЕРБИЛЬД»

Тонкости семейного бизнеса

В какой-то момент перед каждой семейной компанией – а именно из них выросли многие современные предприятия – встает вопрос о передаче собственности наследникам. Судя по опыту развитых стран, где история некоторых семейных компаний насчитывает не одно столетие, лишь немногие процветают при третьем поколении владельцев. Такая удача выпадает только тем, кто доверяет управление бизнесом профессиональному менеджменту и, осознавая свою роль собственника, удерживает целостность семьи.

Семейные компании есть не только на развивающихся рынках, где ограничен доступ к капиталу и низок уровень доверия в экономике, – в недрах семейного бизнеса зародилось большинство нынешних компаний развитых стран. Благодаря деловой интуиции и энергии своих владельцев, они превратились во влиятельных игроков в своих странах и регионах.

Выход первоначально семейного бизнеса на ведущие позиции в экономике происходит и сегодня, причем не только на развивающихся рынках – взять те же чеболи в Южной Корее или *grupos* в Латинской Америке, но и в Северной Америке и Европе, где, например, такие сравнительно молодые семейные предприятия, как *Wal-Mart*, *Bertelsmann* и *Bombardier*, уже стали признанными лидерами рынка.

Между тем статистика говорит, что успех семейных компаний – тех, в которых семья владеет контрольным пакетом, – недолговечен. Судя по результатам исследований, лишь 5% из них продолжают создавать акционерную стоимость при третьем поколении владельцев. В этом нет ничего удивительного, если учитывать, как трудно при нынешнем уровне конкуренции вести бизнес и убеждать акционеров (а их становится все больше) оставаться преданными «своему» делу.

Самая большая опасность, грозящая таким компаниям, исходит от второго поколения владельцев: часто наследники уступают основателю в деловой смекалке и напористости, но убеждены, что могут управлять предприятием. А к моменту выхода на сцену представителей третьего поколения уже бушуют конфликты между отдельными членами семьи и целыми ветвями разросшегося клана. Вместо того, чтобы заботиться об интересах бизнеса, родственники часто не могут договориться между собой и ссорятся по разным поводам: кто станет следующим руководителем компании, ка-

кими должны быть выплаты по акциям, кто войдет в состав совета директоров и т.д.

Тем не менее, отдельные компании благоденствуют из поколения в поколение. Чтобы понять, как они строят устойчивый семейный бизнес и управляют им, сотрудники *McKinsey* опросили глав 11 семейных преуспевающих компаний с хорошим соотношением задолженности к собственному капиталу: девять компаний – из США и Европы, и две – из развивающихся стран, где больше всего именно таких предприятий. Всем компаниям было свыше 100 лет, самой младшей управляли представители четвертого поколения владельцев, а самой старшей, основанной примерно 250 лет назад, – одиннадцатого. Компании могли похвастаться не только почтенным возрастом, но и внушительными финансовыми показателями: у 7 из 11 выручка превышала 10 млрд долл. в год, а собственный капитал шести семей достигал 5 млрд долл. каждой по отдельности.

Компании в нашей выборке – среди них есть и открытые акционерные общества – пережили экономические депрессии, войны и прочие катаклизмы, но по-прежнему контролируются наследниками основателей. Их опыт очень важен для молодых семейных бизнесов, чьи владельцы только что столкнулись с проблемой смены поколений.

Что касается выбранных нами компаний, то секрет их успеха и долгожительства – в крепком руководстве, причем в самом широком смысле слова, подразумевающим неизменную верность семейным ценностям и ясное понимание своей роли собственника. Собственность – это одновременно и благословение, и проклятие, и будущее семейного бизнеса – будет ли он разрушен или упрочен – полностью зависит от его владельцев. Осознавая эту опасность, семьи создали системы сдержек и противовесов, благодаря которым могут по-разному осу-

шествовать свою роль: владея компаниями, контролируя их деятельность через участие в совете директоров или управляя ими.

Имея, как правило, дело со множеством устных и письменных договоренностей, обладающих юридической силой или нет, члены семей решают разные вопросы: каким должен быть состав совета директоров и как выбирать его членов; по каким ключевым решениям необходимо согласие всех или квалифицированного большинства; в каких случаях нужно созывать собрания акционеров; как назначать генерального директора; на каких условиях члены семьи могут получить работу в компании; как акции должны обращаться внутри семьи и за ее пределами; как определять направления корпоративной и финансовой стратегий.

Отлаженные за десятилетия правила, регламентирующие все эти ситуации, часто помогают разрядить накаленную обстановку, которая складывается при переходе властных полномочий от одного поколения к другому, и гарантируют, что будут соблюдены две главные заповеди долговременного успеха любого семейного бизнеса: в компании должен быть профессиональный менеджмент, а семья, по-прежнему, контролирует свою собственность.

Профессиональное управление

Руководствуясь четкими правилами и уладив хотя бы на время семейные конфликты, предприятия могут сосредоточиться на выработке стратегии долговременного успеха. Ее ключевые факторы уже известны: это сильные советы директоров, бескомпромиссные стандарты меритократии, при которой, невзирая на родственные связи, никто не может получить должность без необходимой квалификации, диверсификация риска и обновление бизнеса через интенсивное управление портфелем активов, долгосрочная финансовая политика.

Сильный совет директоров

Сильный совет директоров – одна из важнейших опор семейного бизнеса: квалифицированный «чужак» с непредвзятым стратегическим видением ситуации может удачно обновить устоявшуюся модель управления. Вот что сказал глава семьи, чей

бизнес перешел уже к четвертому поколению: «Мы должны быть не менеджерами, а экспертами в корпоративном управлении».

И действительно, корпоративное управление в большинстве исследованных нами семейных компаний было гораздо совершеннее, чем в среднем в публичной компании.

Даже если семья владеет всеми активами компании, в ее совет скорее всего будет входить несколько независимых директоров. По правилам одной семейной компании половину мест в совете директоров должны занимать генеральные директора других, больших как минимум в три раза, компаний. Другая частная семейная компания даже создала независимую группу, единственная функция которой заключается в отборе и избрании трети членов совета директоров. Однако в большинстве компаний все эти назначения – прерогатива членов семьи.

У всех компаний свои процедуры назначения в совет директоров – и членов семьи, и внешних директоров. Так, один совет утверждает себя следующим образом: отобрав кандидатов, он представляет их внутреннему комитету, состоящему из 30 членов семьи, и, получив его одобрение, обращается за официальным назначением кандидатов к собранию акционеров. Но чаще всего, ограниченное число членов семьи – или внутрисемейных ветвей-кланов – объединяют принадлежащие им активы и выбирают «своих» директоров. Как бы ни различались формальные процедуры, самое главное, чтобы все члены семьи понимали важность сильного совета.

Все советы директоров принимают активное участие в решении важнейших оперативных вопросов и управлении портфелем бизнесов. Многие советы заседают по несколько дней и подробно обсуждают вопросы стратегии. В большинстве компаний у председателя совета и его заместителя, по крайней мере, половина рабочего времени уходит на общение с другими членами совета, топ-менеджерами и членами семьи, которых и без того постоянно информируют о делах компании на неофициальных встречах, и регулярно рассылая им отчеты.

Главное – профессионализм

Лучший способ развалить семейный бизнес при первом же поколении – кумовство. Чтобы держать в узде естественное человеческое желание оказать протекцию ближайшим родственникам, семейным компаниям, которые хотят существовать не одно поколение, необходимо установить подлинную меритократию, или торжество профессионализма. Это, кстати, сделали все исследованные нами компании.

Половина семей приняла решение не допускать никого из своих членов к управлению бизнесом. «Наивно рассчитывать, что семья будет исправно “поставлять” компетентных топ-менеджеров», – сказал нам глава одного семейства. Другой отметил: «Мой дядя, которого назначили генеральным директором, рано скончался, иначе он наверняка развалил бы наш бизнес». А третий уверен: «Главная причина наших успехов в том, что мы нанимаем лучших специалистов, а если вдруг оказывается, что они не лучшие, – мы увольняем их. Мы не смогли бы действовать таким образом, если бы в управленческом аппарате компании были члены нашей семьи».

В остальных исследованных нами компаниях к руководящим должностям допускаются члены семьи, доказавшие свою компетентность. В двух – они должны сначала лет 10-15 успешно поработать в других фирмах, и только после этого совет директоров может предложить им должности топ-менеджеров. «Я очень удивился, когда мне предложили возглавить компанию, – значит, семья оценила мой профессионализм», – вспоминал один «семейный» генеральный директор. В других компаниях члены семьи могут прийти в свою компанию после окончания учебы и дальше пробиваться вверх самостоятельно.

Их работа и шансы на продвижение, как правило оцениваются раз в год – иногда независимыми сторонними экспертами, которые докладывают о результатах проверки непосредственно совету директоров. Если член семьи не подает надежд дорасти со временем до должности топ-менеджера, ему приходится покинуть компанию. «Наша политика такова: ты либо идешь вверх, либо уходишь, – говорит один из семейных лидеров. – У нас принадлежность к семье – скорее помеха в карьере, чем преимущество».

Стратегия диверсификации

Большинство исследованных нами семейных бизнесов – частные холдинги. Входящие в них компании обладают высокой степенью независимости и могут быть открытыми акционерными обществами, хотя наиболее важные из них, как правило, полностью контролируются холдингом. Оставляя холдинг в частном владении, семья защищает бизнес от давления внешних акционеров, требующих быстрых и высоких доходов, и, следуя стратегии диверсификации, может добиваться устойчивой прибыльности и выживать в условиях сменяющихся циклов деловой активности.

Такой подход может показаться неубедительным для инвестора-финансиста, но у семей, которые хотят передать контроль над своим бизнесом следующим поколениям, особая точка зрения: «Мы предпочитаем диверсифицировать свой бизнес сами, чтобы у наших акционеров не появилось желания забрать средства из компании и вести диверсификацию самостоятельно», – говорит глава одной семьи.

Все исследованные нами компании считают себя конгломератами, а не монопрофильными предприятиями. Некоторые из них действительно объединяют разные, не связанные между собой бизнесы, но большинство сосредоточиваются на двух-четырёх направлениях. Все они стремятся комбинировать высокодоходные рискованные бизнесы с менее доходными, но более стабильными. Многие дополняют основной бизнес венчурными проектами, вкладывая в них 10-20% своих капиталов. Очень важна способность этих широких семейных систем быстро реагировать на появляющиеся возможности: так, своевременная инвестиция в 5 млн долл. через несколько десятков лет принесла крупную долю в компании стоимостью 50 млрд долл.

То есть самое главное – постоянно обновлять инвестиционный портфель, переходить от зрелого рынка на растущий и обратно и таким образом постоянно оптимизировать структуру активов холдинга.

Чтобы компания выжила, ее владельцы должны думать о ней, как о едином целом и не поддаваться сентиментальным воспоминаниям о том или ином отдельном виде бизнеса. Многим семейным компаниям пришлось пойти на болезненный шаг – отказать от первоначального бизнеса.

В большинстве исследованных нами компаний действовали четкие критерии выбора новых возможностей: предпочтение отдавалось некапиталоемким бизнесам, например розничной торговле, производству потребительских товаров, трейдингу.

Это позволяло избегать конкуренции с открытыми акционерными компаниями, которые имели лучший доступ к капиталам и были заинтересованы, в частности в 1990-х годах, прежде всего, в росте, а не в прибылях. Несколько компаний в нашей выборке, несмотря на неплохие результаты, ушли из предприятий капиталоемких отраслей, опасаясь, что в долгосрочной перспективе они «высоут» все финансовые ресурсы. Популярны у семейных инвесторов и узкоспециализированные «нишевые» бизнесы: семья может легко контролировать их и даже работать на глобальный рынок, не раздувая штаты и финансы до размеров гигантских корпораций.

Финансовая политика компаний вполне соответствует их портфельной стратегии низкого риска. Так, исследованные нами семейные компании выплачивают меньшие дивиденды, чем большинство открытых компаний с аналогичным уровнем производства, поскольку реинвестирование прибыли – единственный способ расширения для предприятия, не желающего «разбавлять» свою собственность за счет эмиссии акций или увеличения объема принятых на себя долгов. Дополнительный плюс такой политики для многих семей заключается в том, что их члены не смогут собрать (и впоследствии, возможно, промотать) значительные личные состояния и будут по-прежнему старательно исполнять свою роль собственников.

Не менее консервативна политика этих компаний в отношении объема задолженности, особенно учитывая то, что они являются холдингами: как правило, они стремятся, чтобы соотношение задолженности к собственному капиталу составляло от 0 до 20%. Многие компании отказываются выступать гарантами по долгам дочерних предприятий. «Мы недвусмысленно заявляем всем финансовым институтам, что не будем вывозить из долговой ямы наших “дочек”. Это увеличивает стоимость привлечения заемных средств на уровне подконтрольных предприятий, но ради защиты семейного состояния мы идем на подобные

жертвы», – говорит один из лидеров семейного бизнеса.

Стабильность и эффективность

Общее свойство ветеранов семейного бизнеса – их приверженность культуре высокой производительности, основанной на четких целевых показателях роста и доходности. Так, одна из исследованных компаний установила плановую доходность на 25% выше соответствующего биржевого индекса. «А зачем тогда держать семейный бизнес, если он не приносит дохода больше, чем игра на бирже?» – сказал ее руководитель.

Характерная деталь: никто из опрошенных представителей семей не говорил о производительности своей компании за последний квартал или даже за последние год-два. Минимальный период, которым оперируют эти люди, – пять лет, но чаще всего они говорят о 10-20 годах.

Так вот, за последние 10-20 лет доход акционеров был не ниже среднерыночного по их отраслям.

Умение достойно преодолевать экономические циклы – один из основных навыков семейных компаний с внушительным прошлым, рассчитывающих на еще более долгое будущее.

«Мы пережили не одну мировую войну и периоды гиперинфляции. Мы никогда не надеемся, что хорошее время будет тянуться вечно, как, впрочем, и плохое», – заметил в беседе с нами глава одной семьи. Подводя итог, можно сказать, что семейные компании ориентированы на высокую производительность и минимальный риск. Это не позволяет им пожинать чересчур богатый урожай даже в самые урожайные годы, зато дает возможность выжить в долгосрочной перспективе и получать устойчивую прибыль.

👑 Чтобы семья была счастлива

Ни одно семейное предприятие не выживет без профессионального управления, но не менее важна для его процветания готовность членов семьи из поколения в поколение «работать» его хозяевами. Люди со стороны нередко задаются вопросом: ради чего взваливать на себя эту ношу? Почему бы не продать компанию и не дать возможность каждому члену семьи инвестировать свою долю по собственному желанию?

В ответ на такие вопросы главы семейных компаний-долгожителей замечают, что у консолидированных состояний, которыми управляют профессиональные менеджеры, гораздо больше шансов выжить и увеличиться, чем у разбитых на десятки, а то и сотни мелких частей и инвестированных по отдельности.

Правота этого утверждения окончательно не доказана, и не все члены семейств согласны с ним. Однако неоспоримым остается тот факт, что семейные предприятия предлагают своим участникам преимущества неэкономического свойства: почет и уважение в обществе, гордость и чувство причастности к многолетней семейной традиции, возможность работать в семейном бизнесе или в смежных областях.

Успешные семейные компании сплачивают семьи, не давая собственности распылиться, множеством способов. Владение долей компании – тот самый стимул, из-за которого члены семей остаются в бизнесе. При этом они могут реализовывать стратегию диверсификации, гарантирующую сохранение основных богатств семьи. Кроме того, членам семей невыгодно продавать свою долю: скидка на акции частных компаний, обусловленная их низкой ликвидностью и частым отсутствием права голоса, колеблется вокруг 20-50% их стоимости.

Чтобы противодействовать попыткам посторонних приобрести акции семейных предприятий, многие из них вводят ограничения на оборот акций компании. Члены семьи, желающие продать свои акции, должны прежде всего предложить их родным братьям и сестрам, а потом двоюродным – это так называемое право первого отказа. Кроме того, холдинг обычно сам выкупает акции у членов семьи через специальный выкупной фонд.

Много лет назад одна компания решила, что продавать акции можно только по существенно заниженным ценам – в два-три раза ниже рыночных – и только членам семьи.

То есть для успешно действующего семейного предприятия понятие собственности означает не столько право продажи, сколько ответственность за то, чтобы следующему поколению перешла еще более сильная компания.

Две из исследованных нами компаний пережили за последние несколько лет два серьезных кризиса: один был вызван пробле-

мами бизнеса, другой – проблемами взаимодействия между членами семьи и топ-менеджерами. В обоих случаях из-за специфики базовой структуры собственности вариант продажи компании был невыгодным. Это и заставило семью преодолеть трудности и не пойти на поводу обстоятельств. Если бы речь шла об открытых акционерных обществах, их показатели ухудшились бы гораздо сильнее и, скорее всего, сменились бы владельцы.

Из-за сравнительно невысоких дивидендов и ограниченных возможностей выхода из дела некоторые семейные компании, чтобы удовлетворить потребности членов семьи в деньгах, предусматривают специальные меры. Это может быть продажа доли холдинга в публичном бизнесе или акций семье работникам предприятия или самой компании, но все доходы поступают в пользу семьи.

Как сказал один председатель совета семейной компании, «для каждого нового поколения мы в какой-то момент добываем деньги, а затем, пока не подрастет новое, ведем дела как обычно».

Право членов семьи превратить свою собственность в наличность иногда регламентируется правилами и уставом. Например, в одной компании члены семьи имеют право раз в пять лет продать свои акции по цене, рассчитанной в соответствии с правилами; объем продажи заранее ограничен, а выплаты распределены на два года, чтобы не истощить финансы компании.

По мере того, как одно поколение сменяется другим, перед каждой почтенной семейной компанией встает главная проблема: как сделать участие в собственности привлекательным для представителей постоянно разрастающейся семьи, лишь немногие члены которой играют важную роль в ее управлении. Многие главы семейных предприятий говорили нам, что семейный бизнес придает смысл их жизни – это и есть самый главный стимул. Жизнь семьи тесно связана с такими институтами, как семейный совет или более широкое семейное собрание, с участием которого улаживаются конфликты или достигается согласие по важнейшим вопросам.

Семейный совет может также руководить работой финансируемого компанией семейного офиса, который помогает членам семьи заниматься, например, общественной

деятельностью – часто они работают в крупных благотворительных организациях, связанных с семейным офисом.

Благотворительность – один из способов поощрения и поддержки семейных ценностей и возможность осмысленной деятельности для членов семьи, активно не участвующих в бизнесе. Благотворительная деятельность также включает подрастающее поколение в процесс принятия решений. Так, в одной компании группе родственников в возрасте от 14 до 18 лет было поручено распределить на благотворительные цели годовой бюджет в размере 100 тыс. долл. По мнению одного из руководителей семейного холдинга, такая деятельность сплачивает юных членов семьи, дает им возможность «анализировать различные ситуации и вместе разрабатывать стратегию поведения. Они приобретают ценный опыт принятия важных решений и несут ответственность за эти решения».

Сделать семью счастливой можно и иначе – предоставляя ее членам различные услуги. Основная услуга – управление активами, но не менее важны, например, налоговое консультирование, консультирование по вопросам образования для новых поколений, даже услуги консьерж-сервиса. Для этих целей некоторые семейные офисы нанимают до 40 профессионалов.

В семейных офисах также проводятся семейные собрания, на которые иногда съезжается по несколько сот человек со всего мира. На этих встречах, спланирующих огромные семейные кланы, их члены обсуждают общие семейные и деловые вопросы и иногда голосуют – официально и неофициально – по отдельным предложениям. Семейные встречи полезны и тем, что просвещают юных, часто выращенных в тепличных условиях родственников относительно реальностей управления крупным семейным бизнесом.

Многие семьи посылают детей на экскурсии или стажировку в контролируемые компании, дабы они воочию убедились, сколько нужно знать и уметь и как много трудиться, чтобы управлять ими.

Знаменитое наблюдение Льва Толстого «Все счастливые семьи похожи друг на друга, каждая несчастливая семья несчастлива по-своему» справедливо и для семейных предприятий.

Так или иначе, но молодым компаниям, желающим пополнить ряды долгожителей, стоит внимательно изучить общие методы, характерные для самых разных успешных семейных предприятий.

Подготовлено по материалам сайта «[McKinsey Quarterly](http://McKinseyQuarterly.com)»

Ваш семейный офис или Как управлять своим состоянием

Все более актуальным для России становится вопрос профессионального управления личными состояниями. При этом многие богатые россияне по понятным причинам доверяют управление своими средствами не российским, а западным структурам. Одной из наиболее популярных на Западе концепций подобной деятельности является так называемый «семейный офис».

Пожалуй, можно смело сказать, что процесс первоначального накопления капитала в России успешно завершен. В обществе сформировался целый класс людей, имеющих в личной собственности довольно значительные средства, причем, вообще говоря, легально заработанные (ну, разве что на налогах немного сэкономили...). Теперь приобретает актуальность новый вопрос – не как заработать деньги, а что с ними делать дальше: как их сохранить, правильно использовать, по возможности приумножить, наконец, передать наследникам.

Для Запада, в отличие от России, эта тема не нова. Там существует целая индустрия услуг, обозначаемая обычно термином «управление состоянием» (wealth management). Это понятие шире, чем просто управление активами (asset management), поскольку подразумевает не только чисто инвестиционные услуги, но и решение довольно широкого круга задач персонального характера, таких как сохранение активов в случае смерти, развода или банкротства, обеспечение беспрепятственной передачи средств по наследству, налоговое планирование и т.п.

Все более популярной платформой в области управления состоянием становится так называемый «семейный офис» (family office). Так называют многопрофильную консультационную фирму (имеющую в штате и специалистов по инвестициям, и юристов, и бухгалтеров), предлагающую свои услуги не просто богатым клиентам, а целым семейным группам. Это позволяет учитывать интересы сразу нескольких поколений при решении задач управления состоянием. Классический семейный офис – это фирма, созданная богатой семьей для обслуживания своих собственных интересов. Однако в последнее время многие семьи, осознав все преимущества концентрации капитала, открывают двери своих семейных офисов и другим богатым семьям. Более того, создаются новые фирмы, изначально строящие свою деятельность как семейный офис именно для нескольких се-

мей. В результате крупнейшие семейные офисы мира имеют под своим управлением (точнее, «под консультированием») активы в миллиарды долларов. Многие из них, даже изначально образованные как офис одной семьи, впоследствии перекупаются крупными финансовыми структурами (банками).

По существу, прямым конкурентом описанных выше «многосемейных» офисов (multi-family office – MFO) являются банки или отделения банков, специализирующиеся на индивидуальном банковском обслуживании состоятельных клиентов (private banking).

Замысел индивидуального банковского обслуживания, в принципе, тот же: клиенту предлагается некий набор инвестиционных и связанных с ними услуг. Тем не менее разница между независимым семейным офисом и банковским отделением довольно радикальная: банк, естественно, заинтересован в продаже клиенту именно своих собственных инвестиционных инструментов. Конечно, банки готовы идти навстречу самым богатым клиентам, предоставляя им персональные наборы услуг, но все же в основном они ориентированы на реализацию своим вкладчикам своих же продуктов: инвестиционных фондов, фондов денежного рынка и т.п.

Хуже того, подчас имеет место явный конфликт интересов между клиентом и банком: банк получает комиссионные (иногда весьма солидные) по всем операциям клиента, а потому бывает склонен подталкивать его к инвестиционным решениям (например, продажа одних бумаг и приобретение других), которые, будучи номинально прибыльными, с учетом банковских комиссионных таковыми уже не являются.

Основное преимущество прямого обслуживания в банке состоит в том, что клиент общается с инвестиционными менеджерами напрямую. В этом случае ему нет необходимости оплачивать услуги инвестиционных консультантов.

Но это же, однако, и недостаток. Информация, полученная от менеджеров только одного банка, может быть неполной и однобокой. Работа сразу с несколькими банками означает необходимость, во-первых, сделать крупный вклад в каждый из них и, во-вторых, интенсивно заниматься анализом сведений, предоставляемых каждым банком, на что у клиента может не оказаться ни времени, ни необходимой квалификации.

Во многих случаях именно вопрос времени становится решающим: клиент платит профессионалам, чтобы не тратить собственное время на инвестиционный анализ.

Преимущества «семейности»

Таким образом, смысл деятельности «семейного офиса» состоит в том, что клиенту предоставляется независимая экспертиза всевозможных инвестиционных решений и профессиональное содействие в выработке и реализации инвестиционной стратегии. Отличительной чертой при этом является гибкость этой стратегии, выражающаяся в возможности выбора любых существующих на рынке инвестиционных продуктов — или даже создания новых. Так, зачастую в рамках семейных офисов создаются трасты, холдинговые компании и т.д. для обеспечения безопасного владения активами семьи и их передачи по наследству. Специалисты иногда называют такой подход «открытой архитектурой» управления финансами.

В частности, «семейный офис» может провести анализ услуг и расценок того или иного банка (или другого инвестиционного института) перед совершением в него инвестиций, а также профессионально провести переговоры с этим банком. Опыт показывает, что это иногда приводит к радикальному сокращению суммы банковских комиссионных по данному клиенту (в случае крупных инвестиций речь может идти об экономике десятков и даже сотен тысяч долларов).

Специалисты «семейного офиса», исходя из определенных клиентом целей, вырабатывают многокомпонентную стратегию, решающую такие задачи как:

- 👑 обеспечение желаемого соотношения доходность-риск по используемым инвестиционным инструментам;
- 👑 учет, контроль, управление рисками, включая страновые, рыночные и др.;
- 👑 учет налоговых соображений (налоговое планирование);

- 👑 учет территориальных интересов клиента (инвестиции в ту или иную страну);
- 👑 учет семейных интересов клиента (страхование, образование детей, пенсионные планы, передача активов по наследству);
- 👑 защита активов в случае банкротства или судебного преследования;
- 👑 учет динамики бизнеса и долгосрочных планов семьи.

Как уже отмечалось, для Запада концепция персонального инвестиционного обслуживания не нова. Такое индивидуальное обслуживание приобретает смысл лишь для суммы активов в несколько десятков миллионов долларов.

Российская специфика

Что же касается российских клиентов западных «семейных офисов» (да и вообще западных инвестиционных институтов), они отличаются некоторыми общими характерными чертами. Прежде всего, это желание минимизировать инвестиционные риски. Основной идеей российского клиента является поиск не новых источников дохода, а безопасной гавани для своих сбережений.

Собственно, часто именно поэтому состоятельные клиенты, неоднократно обжегшись на специфических особенностях российской финансовой системы, направляют свои взоры именно на западные, а не российские финансовые структуры.

Другое требование — ликвидность, то есть возможность при необходимости в сжатые сроки обратить произведенные инвестиции в денежную форму. В принципе, многие российские клиенты вообще готовы держать деньги на обычных (беспроцентных) текущих счетах, только бы обеспечить надежность и ликвидность.

Наконец, важнейшей проблемой является обеспечение надежной защиты активов от возможных будущих притязаний разного рода кредиторов. Одним из юридически корректных способов обеспечения такой защиты является передача имущества в траст, что вполне можно сделать в рамках семейного офиса. Заодно траст может решить проблемы, связанные с переходом активов по наследству.

Имущество, переданное в траст, по законодательству многих стран считается выбывшим из состава имущества учредителя

траста и, в случае его смерти, переходит наследникам не по общим правилам наследования, а в соответствии с прижизненными указаниями учредителя, внесенными в трастовый договор.

Следует отметить, что российские банки прилагают все усилия, чтобы не упустить на Запад богатейшую российскую клиентуру, в том числе путем расширения спектра

персональных услуг для состоятельных клиентов. Тем не менее, последние банковские потрясения дают все основания полагать, что число российских клиентов западных консультационных фирм (в том числе «семейных офисов») будет неуклонно возрастать.

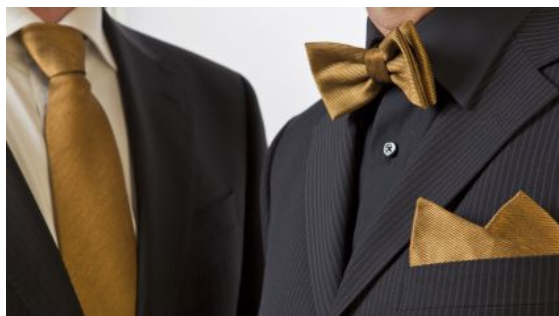
Подготовлено по материалам сайта [«Roche-Duffay»](#)

Золотой ты наш!

Швейцарские ученые создали ткани из чистого золота, которые можно носить и стирать.

В швейцарском Научно-исследовательском институте материаловедения и технологии (EMPA) разработана технология для состоятельных людей.

Ученые создали ткани из чистого золота, которые можно носить и стирать. Не исключено, что золотая одежда станет новым трендом для тех, кто любит демонстрировать свою финансовую состоятельность.



Разработчики в области текстильных инноваций потратили на свое изобретение целых десять лет, пытаясь «скрестить» золото и шелк. В результате получилась ткань, которая маркируется в 24 карата, что означает «чистое» золото.

Надо сказать, что это не первая попытка ученых создать драгоценную ткань. В частности, прежде проводились эксперименты с серебром.

Добившись некоторого прогресса, швейцарские исследователи перешли на золото и получили ткань, которую удобно использовать и для шитья, и для носки, и для ухода за ней. Ученые уже явили миру золотые галстуки и носовые платки.

Процесс творения ткани включает в себя бомбардировку золота потоком ионов аргона. Высвобожденные атомы металла направляются на шелковую нить и покрывают ее тонким слоем. Разработчики утверждают, что благодаря им на свет появилась первая золотая ткань, которая не пострадает в ходе стирки.

Ученые планируют, что в скором времени новый вид товаров будет доступен для обеспеченных покупателей. Предположительно, самый обычный галстук из золота без дополнительных украшений обойдется покупателям примерно в 8,5 тыс. долл.

Подготовлено по материалам сайта [«РБК daily»](#)

Русский домик в Альпах

Иностранцы разогрели рынок недвижимости в Швейцарии.

Рынок недвижимости Швейцарии продолжает расти, несмотря на то что средняя цена жилья в стране приблизилась к 800 тыс. швейцарских франков. Главными покупателями элитной недвижимости остаются иностранцы, в первую очередь европейцы и русские, стремящиеся максимально обезопасить свой капитал.

В отличие от рынков недвижимости США и других стран Европы, которые до сих пор восстанавливаются после кризиса, в Швейцарии цены на недвижимость растут третий год подряд, пишет The Wall Street Journal со ссылкой на отчет консалтинговой компании Wuest & Partner. Так, с 2008 года цены на коттеджи выросли на 20%, до 780 тыс. франков. За последние четыре года число зарубежных граждан, купивших недвижимость в стране, достигло 330 тыс. человек, по данным национальной ассоциации домовладельцев HEV Schweiz. Главными покупателями домов стали высококвалифицированные специалисты из Германии, Великобритании и Франции, которые работают в Швейцарии.

Но не только экспаты стремятся обзавестись жильем в благополучной стране. Значительная часть сделок приходится на состоятельных европейцев и русских, которые стремятся просто защитить капитал на фоне эскалации финансового кризиса.

«Я почти каждый день получаю звонки от греческих инвесторов, которые хотят приобрести здесь дом, – рассказал управляющий директор цюрихского отделения Sotheby's International Realty Роберт Ферфеки. – Если бы в законодательстве Швейцарии не были прописаны ограничения на покупку жилья иностранцами, я бы мог распродать свое портфолио за неделю».

Среди россиян и выходцев из бывших республик СССР, имеющих домик в Швейца-

рии, – владелец Coalco Metals **Василий Анисимов**, глава Repova **Виктор Вексельберг**, а также дочь президента Казахстана **Динара Кулибаева**.

«Недвижимость в Швейцарии является консервативным капиталом. Консерватизм, помимо прочего, проявляется в том, что цены на жилье стабильны, то есть не подвержены резким скачкам как вниз, так и вверх. Недвижимость в том же Лондоне может быть дороже, однако она и более волатильна, поэтому инвестиции направляются в «тихие гавани», – пояснил управляющий директор Praedium Oncor International Михаил Гец. – Кроме того, власти Швейцарии, ограничивая вход на рынок (согласно местному законодательству, ежегодно нерезидентам может быть продано не более 2 тыс. домов – РБК daily), создают определенный ажиотаж».

Иностранцы, которые не могут перебраться в Швейцарию, инвестируют не напрямую, а через фонды недвижимости. В 2011 году общая стоимость девелоперских проектов выросла в годовом исчислении на 3%, до 63,7 млн. франков, при этом большая часть проектов финансировалась частными инвесторами.

«Инвестиции в девелопмент позволяют получить дополнительную маржу. Доходность от готового жилья существенно меньше. Недвижимость в Швейцарии дорожает, а значит, риски минимальны: здесь не случится такой ситуации, как в Испании, Греции или Болгарии, где жилье оказалось невостребованным», – отметил г-н Гец.

«Цены продолжают расти, так как инвесторам просто некуда идти», – считает аналитик Bank Vontobel Штефан Шюрманн.

Подготовлено по материалам сайта «[РБК daily](#)»

Клуб миллионеров

Место классических семейных офисов занимают компании, управляющие активами нескольких бизнесменов, – так дешевле и эффективнее.

Собственный Family Office, обслуживающий финансовые интересы одной семьи во главе с владельцем крупного бизнеса, – очень дорогое удовольствие. Это по карману только тем, чье состояние превышает несколько сотен миллионов долларов. Штат из нескольких человек, включая финансистов и юристов, обходится в \$2.0-2,5 млн. в год. Может быть, поэтому российские бизнесмены создают такие структуры все реже.

Времена классических семейных офисов уходят в прошлое, говорят финансовые консультанты. Их место занимают Multi-Family Office (MFO) – структуры, где обслуживается несколько семей. Это позволяет получить все услуги классического семейного офиса, но сэкономить на его содержании. Кроме того, у MFO есть еще несколько преимуществ по сравнению с компанией, обслуживающей интересы одной семьи.

Семейные офисы появились в США в конце XIX века, когда в Америке стали возникать промышленные империи. Богатым людям требовались личные консультанты и помощники. Вначале они управляли обслуживающим персоналом, организовывали путешествия. Постепенно к этому добавились правовые и финансовые услуги, управление активами – то, чем сегодня занимаются классические семейные офисы. Их основной целью стало передать состояние, накопленное членами семьи, через поколения.

Семейный офис, в отличие банка, не ограничивается управлением только ликвидными активами – счетами и инвестиционными портфелями. Такой финансовый бутик удовлетворяет все потребности семьи, например управляя имуществом и решая массу проблем – от налоговых до бытовых.

Управляющий партнер компании «Третий Рим» Андрей Мовчан рассказывает, как должен быть устроен классический частный семейный офис. В нем должны работать минимум два инвест-консультанта (го-

довая зарплата – в сумме около \$1,5 млн.), один-два юриста (\$450.000), один или два администратора (около \$100.000). Каждый год надо будет платить за программное обеспечение (до \$250.000), командировки (\$100.000) и аренду офиса (около \$150.000).

За рубежом собственные семейные офисы открывают люди с капиталом более \$200 млн., тогда размер платы за обслуживание можно поддерживать на уровне 1% от стоимости активов. За эти деньги можно получить высокий уровень конфиденциальности и комфорта.

Часто сотрудники персонального Family Office не заинтересованы в улучшении своих результатов – у них уже есть клиент, и другой им не нужен. Кроме этого, рассказывает один из участников рынка, управляющие понимают, что работа на мультимиллионера, скорее всего, конец их профессиональной карьеры, поэтому они могут договариваться с поставщиками услуг об откатах. Их размер может достигать 3% в год от суммы активов, переданных в управление другой компании.

В 80-х годах наметилась новая тенденция – американские семейные офисы стали объединяться в MFO. Клиентами MFO становятся те, чье состояние превышает \$20-30 млн., рассказывает управляющий директор Ситибанка Селим Элген. Те, у кого менее \$20 млн., просто размещают свои средства в одном-двух банках: MFO им не по карману.

Индустрия Family Office в России развивается по тому же сценарию. Сегодня здесь действует около сотни семейных офисов и всего несколько компаний, которые позиционируют себя как MFO. Самым большим семейным офисом можно считать компанию Millhouse Capital, управляющую российскими активами Романа Абрамовича. Есть свой семейный офис и у основателя «Тройки Диалог» Рубена Варданяна – он управляет его личным состоянием и деньгами его друзей.

«Я недавно был в Женеве и Лондоне. Кажется, каждый второй создает компанию по управлению капиталом. То же происходит и у нас. На рынке много людей, которые хотят заниматься финансовым консультированием», – говорит Мовчан.

Все это, по словам Селима Элгена из Ситибанка, происходило три поколения назад в Швейцарии. «Тогда успешные финансовые консультанты из частных банков решили, что хотят быть независимыми. Их первыми клиентами стали клиенты банков, которые доверяли лично им», – говорит он. Таких клиентов можно найти и в России: это порядка 35.000-40.000 состоятельных людей, чьи активы превышают \$20 млн., считает Мовчан.

Российские MFO работают либо за 1% от суммы активов, переданных в управление, либо обговаривают фиксированную сумму вознаграждения. Она не может быть менее \$100.000 в год. Некоторые дополнительные услуги, вроде консультации юристов в связи с выходом из бизнеса придется оплачивать дополнительно.

Несмотря на то, что в России есть потенциальные потребители услуг MFO, спрос на них пока невысок: рынок только формируется. До кризиса профессиональные консультанты были не нужны. Клиентам предлагали вкладывать деньги в растущий рынок акций, они получали довольно высокий доход и были довольны. Сейчас, после кризиса, цели изменились, главное – сохранить капитал, считает Мовчан.

Что могут предложить российские MFO своим клиентам? Классический портфель на две трети состоит из консервативных облигаций (рейтинга А и выше) развитых стран и стабильных компаний, рассказывает исполнительный директор M2M Прайвет Банк Роберт Идельсон. Оставшаяся треть вкладывается в облигации развивающихся стран. Такой портфель дает реальную доходность около 4-5% годовых в долларах.

Зато клиент может обратиться в офис с любой проблемой. Например, попросить сроч-

но привезти крупную сумму наличных поздно вечером или заказать билеты на юбилей Михаила Горбачева в Лондоне.

Однажды в UFG Wealth Management позвонил клиент, который приземлился во Франции на недавно купленном частном самолете и был арестован по обвинению в неуплате налогов. Компания-продавец не учла, что клиент имеет вид на жительство в Европе и обязан платить НДС. Пришлось срочно отправлять в командировку юриста.

Предприниматель может обратиться за помощью в продаже бизнеса или попросить подсказать, кого привлечь в качестве партнера в новый проект. Одна из задач MFO – контролировать работу управляющих в бизнесе клиента. Сотрудники MFO исполняют роль консультантов, которые проверяют, удастся ли достичь заложенных в бизнес-плане показателей и аудиторы отчетности компаний, рассказывает партнер UFG Wealth Management Оксана Кучура.

Как выбрать MFO? Тем, у кого активы находятся в России и есть проблемы с английским языком, лучше обратиться в российский MFO. Тем, кто живет в основном за рубежом и там же ведет бизнес, прямой путь в западные компании. Иностранному Multi-Family Office можно подобрать с помощью базы данных Standard and Poor's Global Family Offices (www.mmdwebaccess.com). В базе содержится информация о 3800 компаниях. Их можно выбрать по различным параметрам – по набору предоставляемых услуг или сумме средств под управлением.

Впрочем, клиенты пока предпочитают выбирать MFO по старинке. С консультантами знакомятся на мероприятиях, а выбирают на основе личных симпатий, говорит Андрей Мовчан. «Это как в браке – ведь никто, как правило, не женится, оценивая добавленную стоимость. Все это делают в силу возникающих чувств», – рассказывает Мовчан.

Подготовлено по материалам сайта «Forbes»

Michael Baer: бизнес-эксперт (на англ.)

www.mb-group.ch

UNIKOM: Услуги «Семейного офиса» в Швейцарии для сверхбогатых людей (мультязычный)

www.unikomag.com

Business-Dialog: регистрация новых и продажа готовых компаний в Швейцарии (на англ.)

www.business-dialog.com

Switzerland-4You: проживание и работа в Швейцарии (англ./рус.)

www.switzerland-4you.com

Swiss-Luxury-Estates: эксклюзивные услуги в области швейцарской недвижимости (англ./рус.)

www.swiss-luxury-estates.com

Russian-Switzerland: Русская Швейцария – все о бизнес-эмиграции в Швейцарию (на рус.)

www.russian-switzerland.com

