

С Т П Т В m a g a z i n e

№ 16
март-апрель
2016

издается
с 2011

ПУТЬ УСПЕШНОГО ЧЕЛОВЕКА

18+

142

Отдыхай

Право руля

ОБЗОР ЦЕНТРОВ
ПОВЫШЕНИЯ ВОДИТЕЛЬСКОГО
МАСТЕРСТВА

54

Живи

Семейный совет

ИНДУСТРИЯ FAMILY OFFICE
В РОССИИ

Работай

СТРОЕВАЯ
ПОДГОТОВКА

Прогрессивные технологии
в девелопменте

64

Управляй

БРЕНД
В ПОМОЩЬ

Особенности национального
франчайзинга

102

Путешествуй

НА ГРАНИ
ФАНТАСТИКИ

По маршрутам библиотеки
приключений

176

НАСЛЕДОВАНИЕ КАПИТАЛА

Передай другому



ПРИНИМАЮЩАЯ СТОРОНА

Первая отечественная образовательная программа для преемников была разработана Центром управления благосостоянием и филантропии «Сколково». По словам ее руководителя Елены Яковлевой, в числе ключевых требований к участникам — базовая финансовая грамотность и хороший английский. «Наша основная задача — дать общие представления о типологии благосостояния и инструментах для реализации решений семьи, создав таким образом ситуацию, в которой решающее значение будет иметь способность ориентироваться в новой ситуации, задавать необходимые вопросы профессионалу в области управления финансами, добиваться понятного ответа, а не заучивание формул или конкретных алгоритмов», — говорит Яковлева.

СО СКОРОСТЬЮ СВЕТА

СОГЛАСНО ИССЛЕДОВАНИЯМ АМЕРИКАНСКОЙ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ WILLIAMS GROUP, ИЗУЧАВШЕЙ ИСТОРИИ ДИНАСТИЙ С СОСТОЯНИЕМ СВЫШЕ \$3 МЛН, 70% НАСЛЕДНИКОВ ТРЕБУЕТСЯ ВСЕГО 19 ДНЕЙ, ЧТОБЫ ПОТРАТИТЬ ДОСТАВШИЕСЯ ИМ РОДИТЕЛЬСКИЕ КАПИТАЛЫ. ТОЛЬКО 30% ПРЕЕМНИКОВ В СОСТОЯНИИ СОХРАНИТЬ НАСЛЕДИЕ СВОИХ СТАРШИХ РОДСТВЕННИКОВ.

бы быть способными продолжать их дело», — говорит Вальтер Моретти, глава московского представительства банка Julius Baer. В числе образовательных дисциплин, которые предлагается освоить на «банковских» занятиях — философия инвестирования, финансовое планирование, анализ рынков и активов, искусство выбора бизнес-партнера и др.

Кроме образовательной составляющей, в вопросах наследования важны и такие аспекты, как сама процедура составления завещания и карты капитала, юридическое и налоговое консультирование, создание инвестиционных стратегий для сохранения и приумножения семейного капитала. Эти и другие услуги предоставляют family / multi-family offices, в последние годы активно появляющиеся у нас. Специфику развития новой индустрии задает наш менталитет, отличный от европейского. «В России не привыкли доверять управление своими деньгами посторонним людям, тем более — вовлекать в семейные проблемы и тайны», — убежден Евгений Филатов. Меж тем за рубежом «дружба» с банком семейной династии иногда может длиться не одну сотню лет. Очевидно, что это хороший ориентир для отечественного private banking. 

До недавнего времени вопрос управления семейным бизнесом для нашей страны был не актуален. Как известно, в СССР бизнеса не существовало, и первые предприниматели, сделавшие состояние, появились лишь в 90-е годы.

СЕГОДНЯ КАК РАЗ ТОТ ПЕРИОД, КОГДА ЭТИ ЛЮДИ В СИЛУ ВОЗРАСТА НАЧИНАЮТ ЗАДУМЫВАТЬСЯ О ПЕРЕДАЧЕ КАПИТАЛА НАСЛЕДНИКАМ. И НЕУДИВИТЕЛЬНО, ЧТО ГЛАВЫ ДИНАСТИЙ ИСПЫТЫВАЮТ СЕРЬЕЗНОЕ БЕСПОКОЙСТВО ЗА СОХРАННОСТЬ БИЗНЕСА И СБЕРЕЖЕНИЙ. Как показывают результаты опроса фокус-группы второго поколения семей — владельцев капиталов России, который в 2014–2015 годах проводился Центром управления благосостояния и филантропии Московской школы управления «Сколково», молодое поколение предпринимательских семей осознает ответственность за защиту и сохранение семейного благосостояния, но не часто имеет опыт обсуждения данных вопросов в кругу семьи. Кроме того, национальная система школьного образования в России не предполагает изучение вопросов управления капиталами. Вот и получается, что пустить процесс на самотек — значит фактически доверить «все, что нажито непосильным трудом» непрофессионалу, хоть и связанному кровными узами.

Сегодня в большинстве частных банков в рамках private banking и wealth management состоятельным клиентам предлагаются курсы подготовки наследников. Например, Julius Baer регулярно устраивает семинары под названием «Gen-Y Investment Workshops», куда приглашаются будущие наследники активов клиентов, в том числе из России. «Мы призываем клиентов обсуждать со своими преемниками то, какое образование, знания и навыки, помимо умения разбираться в финансовых и налоговых вопросах, им необходимо приобрести, что-