

СОСТОЯТЕЛЬНЫЙ Инвестор



2

WORLD WEALTH
REPORT – 2010



4

АГИТЛАК
ДОБРОВИНСКОГО



5

ИНВЕСТИЦИИ
В СКОТЧ

6

INSIDERS CLUB –
ПЕРВОЕ ЗАСЕДАНИЕ

Чтобы не остаться
лишь портретом
на стене

Старые деньги – МФО для ультрасостоятельных

► Термин «старые деньги» часто используется банкирами для обозначения крупных состояний, сложенных несколькими поколениями богатых семей. Противопоставлением ему является французское определение *pouveau riche* – «новое богатство», обозначающее людей, впервые на протяжении своей жизни заработавших капитал.

В новой России уже сформировалось первое поколение крупных состояний, которые интегрированы

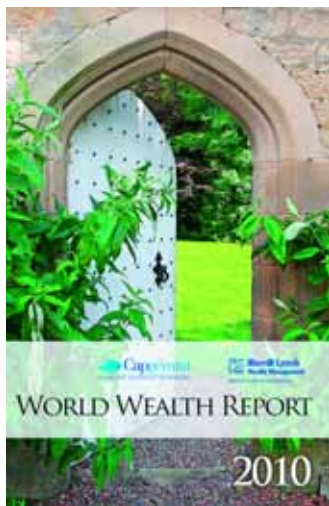
в семейные владения. Из-за отсутствия эффективных советников и правильной экспертизы в области отбора контрагентов, мировой финансовый кризис затронул интересы семьи и будущих поколений. Возникает естественная потребность в институте, заботящемся о защите семьи. Этим институтом является МФО (Multifamily office). В отличие от *single family offices*, занимающихся обслуживанием одной семьи, МФО предоставляют аналогичные

услуги на условиях полной конфиденциальности сразу нескольким семьям.

С начала 2010 года направление мультисемейного офиса появилось и в управляющей компании «Альфа-Капитал». Деятельность МФО осуществляется в соответствии с принципами инвестиционной «открытой архитектуры», МФО независим в выборе поставщика продуктов и услуг, предлагая клиентам лучшее на рынке ■

Поведенческие финансы

Behavioral finance — новый подход в управлении активами состоятельных персон



«поведенческие финансы» (behavioral finance)

Некоторые консультационные и wealth-management компании уже применяют «поведенческий подход к финансам» в своей работе, чтобы приблизить ее результаты к сегодняшним

требованиям и ожиданиям клиентов. Одна из составляющих этого подхода — помощь клиенту в идентификации его действительной восприимчивости к риску. В ее основе лежит не только оценка уровня жизни инвестора, его состояния и т.п., но, что более существенно, понимание его задач в целом, того, какая часть его состояния должна быть полностью защищена (дом, бизнес и т.п.) и какая часть активов может быть вложена в рискованные рыночные инструменты.

Анализ рисков сегодня должен включать более тщательную оценку задач клиента. Более сложный сценарный подход, в основе которого лежат, в первую очередь, цели клиента, а не «оценка риска», помогает определить эмоциональные триггеры клиента, которые, в конечном счете, и способствуют оптимизации его портфеля по риску ■

ООО УК «Альфа-Капитал» благодарит Capgemini Service SAS за любезное разрешение использовать материалы World Wealth Report 2010 при подготовке данного обзора.

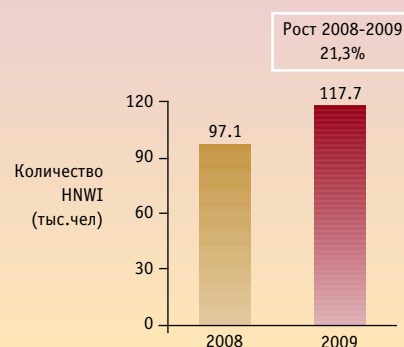
Число HNWI вернулось на докризисный уровень

Несмотря на слабость мировой экономики, в 2009г. количество состоятельных людей категории HNWI в мире увеличилось на 17%, практически вернувшись на уровень «докризисного» 2008г. и составило 10 млн человек. Их суммарное финансовое состояние, после беспрецедентного 20%-го падения в 2008 году, выросло на 18,9% и составило на конец 2009 года \$39 триллиона ■

10 000 000

Миллионеров в России вновь больше 100 тысяч

ДИНАМИКА РОСТА HNWI В РОССИИ 2007-2009



Источник: WWR 2010, WWR 2009

Альтернативные инвестиции

Альтернативные инвестиции в 2009 году составили 6% общего инвестиционного портфеля «хайнетов». При этом доля активов в хедж-фондах выросла до 27%. Второе место в агрегированном портфеле альтернативных инвестиций занимают товарные активы (commodities) их доля увеличилась до 16%. Это связано в первую очередь с ростом инвестиций в золото, которое в период кризиса воспринималось в качестве защитного актива. Доля валюты в 2009 составила 13% ■



Европейские «Рублевки»

Самые гламурные «деревни» морских курортов

▶ В Европе в каждой стране обязательно есть городки или пригороды, в которых селятся богатые люди и элита. Цены на недвижимость в таких местах гораздо выше, но и престиж высок, поэтому на волне спроса цены в таких «Рублевках» постоянно увеличиваются.

Монако

Это карликовое княжество много лет удерживает пальму первенства по ценам на недвижимость. Здесь расположены самые дорогие пентхаусы и особняки в мире. Причин тому несколько: расположение, уникальный микроклимат, комфортные условия проживания и безопасность, развитая инфраструктура. Однако заоблачные цены на недвижимость объясняются главным образом тем, что только владелец недвижимости может получить статус резидента Монако и воспользоваться льготным режимом налогообложения. Количество желающих получить статус резидента Монако огромно, а свободной земли под застройку в княжестве практически нет. Старт долгожданного проекта возведения

до **100 000** евро
доходит цена на м²
недвижимости
в Монако

насыпных островов у берегов Монако постоянно откладывается. Поэтому цены на недвижимость в княжестве доходят до 100 тыс евро за кв.м. В 90% случаев это апартаменты в высотных зданиях. Виллы в Монако тоже есть, но это товар штучный, и цены на них астрономические.

Франция, Лазурный Берег

На Лазурном берегу есть три «Рублевки» — это **Сан-Тропе**, **Кап д'Антиб** и **Кап Ферра**. По разным причинам в то или иное время они приобрели популярность, однако объединяет их один важный фактор — все они не «изуродованы» проходящей вдоль побережья железной дорогой.

Италия

Форте Деи Марми вблизи Флоренции — это «стародачное» место с виллами, расположенными на участках 12-30 соток. Как и Сан-Тропе, это чисто летний курорт. Если же вы хотите увидеть всех звезд кино, шоу-бизнеса, Формулы-1 и т.д., то вам надо ехать на Сардинию, в **Порто Черво**. Это столица Коста Смеральда (Изумрудного берега) — аналога французского Кот д'Азюр, курорт преимущественно для яхтсменов и владельцев яхт. До некоторых вилл, которые находятся на множестве мелких островков, можно в принципе добраться только на лодке.

Испания

Пуэрто Банус на Коста дель Соль — этот рыбацкий поселок был в свое время облюбован испанскими миллиардерами. Почти вся прибрежная линия — это апартаменты. Виллы в охраняемых поселках находятся чуть дальше — на холмах. Все поселки охраняемые, с безупречной инфраструктурой, гольф-полями. Это самый фешенебельный курорт Испании ■



Сан-Тропе

«Деревушка» приобрела известность в 1960-е годы, открыла его знаменитая Брижит Бардо. Здесь есть две «Жуковки» — «Ле Парк де Сан-Тропе» и «Таити». Это огороженные охраняемые поселки, владельцами недвижимости в которых являются олигархи со всего мира. В Сан-Тропе стоимость недвижимости варьируется от 5 до 70 млн евро за виллу. Спрос на дома сильно превышает предложение ■

Кап д'Антиб

Находится в относительной близости от Канн. Здесь находятся виллы площадью 800-1000 кв.м. с прилегающими участками и соответствующими ценниками ■



Кап Ферра

Это самое дорогое место во Франции. Здесь стоимость недвижимости может превышать и 100 млн евро. В 5-10 минутах езды на автомобиле находится Монако. Кап Ферра застраивался в 19-м — начале 20-го веков. Свободных участков в этом регионе нет давно, поэтому единственная возможность — это приобрести существующую виллу. Дома на первой линии Кап Ферра всем известны, их можно пересчитать по пальцам, а количество желающих приобрести эти виллы в разы превышает количество самих вилл ■



АГИТЛАК

Будущий бестселлер мировых аукционов

Мультисемейный офис УК «Альфа-Капитал» и Галерея «Триумф» провели вечер, посвященный презентации уникальной коллекции художественной лаковой миниатюры адвоката Александра Добровинского.

Он – едва ли не крупнейший в стране собиратель агитационного лака, шкатулок с революционными мотивами. Новая власть использовала старое русское ремесло и поставила его на службу Стране Советов – отсюда и название Агитлак.



Федоскино

Школа миниатюрного письма маслом по лаку и перламутру. Основана в Подмоскowie купцом Петром Коробовым в конце XVIII века и развилась в мануфактуру с широким ассортиментом.

После периода процветания в 1904г. была закрыта, а в 1910г. возрождена в виде артели, мастера которой стали копировать жанровые полотна русских живописцев ■



Палех

Русский народно-художественный промысел узорной лаковой миниатюры на черных шкатулках. Носит имя поселка в Ивановской области, где на сохранившихся местных вековых традициях иконописи, в 1922г. художник Иван Голиков под впечатлением от увиденных им в музее изделий Федоскинской артели создал первые живописные сюжеты темперными красками на темы русских песен и сказок ■



Мстёра

Промысел родился в селе Владимирской области, ранее населенном старообрядцами и славившемся иконописцами. После 1917г. многие мастера разбрелись, но некоторые остались и в 1923г. создали артель по сюжетной росписи коробочек из папье-маше. Имеет свой особый стиль, манера живописнее, композиция разрабатывается на цветных, а не на черных фонах ■

После 1917г. многие мастера разбрелись, но некоторые остались и в 1923г. создали артель по сюжетной росписи коробочек из папье-маше. Имеет свой особый стиль, манера живописнее, композиция разрабатывается на цветных, а не на черных фонах ■

Холуй

Село находится по соседству с Палехом и Мстерой, что оказало влияние на художественный стиль. В 1931г. в Холуе был открыт филиал Мстерской артели ■



▶ НАЧАЛО КОЛЛЕКЦИИ, по словам Добровинского, было положено в «зачуханном «антикварном» магазине в Саратове, в котором его внимание привлекла лаковая шкатулка «Пни, на которых отдыхал и работал В. И. Ленин в Разливе». Потом была Палехская икона, купленная в Милане...

«Я всегда говорил, что коллекционирование держится на трех инстинктах: инстинкт охотника (найти предмет), инстинкт исследователя (что же я нашел?) и инстинкт показушничества (смотрите-завидуйте). С этой штукой начался второй этап. Выяснилось следующее. Великая школа Палехской Иконы известна по всему миру. Во всех серьезных коллекциях есть экземпляры этого фантастического письма. Но... с приходом большевиков спрос на иконы резко упал по «техническим причинам»: могли расстрелять и продавца, и покупателя. Так что же оставалось делать гениальным художникам этого села? Пить и ничего не делать. Что, собственно, семь лет они и вытворяли,

не подозревая, что участвуют в так называемой «итальянской» забастовке. Но в 1924 году их сломали (или они сломались?) – художнику тоже надо есть. И они снова взялись за краски. А так как рисовать ничего другого кроме икон они не умели, то и начали рисовать советские иконы, заменив святых угодников на рабочих, крестьян, Ленина, Троцкого, Ворошилова, Зиновьева и Буденного.

Сейчас понятие «Агитлак», придуманное Добровинским прижилось. Создан специальный сайт, посвященный «лаковой пропаганде» (www.agitlak.ru). По своей самобытности Агитлак, безусловно, должен занять место в нашей российской культуре, наряду с авангардом 1920-х и агитфарфором. Увеличивающийся спрос сделал данное направление коллекционирования весьма прибыльным с инвестиционной точки зрения. По мнению Александра Добровинского, Агитлак скоро будет бестселлером на всех известных аукционах в мире ■

На вечере компанией SIMPLE была проведена дегустация вина знаменитого Тосканского семейного Дома MARKEZZI DE' FRESCOБАЛЬДИ, история которого насчитывает более 1000 лет.

Инвестиции в Скотч

Когда речь идет об инвестициях в вино, никто уже давно не удивляется, а вот виски, как инвестиционный актив — это еще в новинку. Этот рынок называют «новым» и «развивающимся», он схож с винным рынком 20-летней давности. Это открывает большие возможности для инвесторов.

Рынок зародился в конце 80-х — 90-х, когда начали выпускаться старые односолодовые виски limited-edition. Они сразу привлекли внимание коллекционеров, а затем и инвесторов. Сейчас рынок постепенно обрастает инфраструктурой и числом участников.

В ноябре 2007 году появился рыночный индикатор — World Whisky Index, отслеживающий цены на 24 274 бутылки коллекционного односолодового виски разных сортов и возрастов. Капитализация составляющих индекса оценивается в 3,3 млн евро. Индекс с момента запуска показывает среднегодовую доходность в 32,7%. Подробнее со значениями WWI можно познакомиться на сайте www.worldwhiskyindex.com



Лидеры аукционных продаж

Самым востребованным в целом является Скотч single malts, в ценовом диапазоне от 100 фунтов за бутылку до цен в 40,000 фунтов и более. Самым дорогим считается виски Springbank 1919 года за 55 тыс. евро и легендарный 1926 Macallan (42 тыс.). Частные внебиржевые продажи виски достигали и 100,000 фунтов ■

TOP-10 виски с наибольшей доходностью

Name	Description	Cashed returns	Volume	Age	Distilled
1	MOSSTOWIE Silent Stills	193,3 %	0,7	21	1976
2	ARBEG 1977	117,2 %	0,7	-	1977
3	PORT ELLEN Provenance	117,1 %	0,7	18	1981
4	GLENDULLAN Rare Malts	100,0 %	0,2	23	1972
5	BENRINNES Rare Malts	100,0 %	0,7	21	1974
6	DALLAS D. Cask Strength	100,0 %	0,7	29	1975
7	G. ALBYN Vintage 1977	95,3 %	0,7	22	1977
8	BANFF Vintage 1976	92,8 %	0,7	24	1976
9	BOWMORE Cask Strength	92,6 %	0,7	-	-
10	ARBEG 1977	89,4 %	0,7	-	1977

По данным World Whisky Index

В Голландии существует и электронная торговая система The Whisky Talker, через которую можно осуществлять сделки (www.whiskyinvestment.nl). Сформировать свой портфель можно, начиная с 5 000 евро.

Есть три традиционных пути инвестиций в виски. Первый — найти растущий в цене уже бутылированный сорт. Второй — покупать бо-

чонки сортов, которые могут вырасти в цене в будущем. Третий — посмотреть на новые проекты производителей.

Что влияет на ценность сорта и урожая? Quality and rarity — качество и редкость. 40% рыночной доли виски инвестиционного качества приходится на легендарный Macallan, 14% на Springbank, 13% на Bowmore ■



Алкогольный пенсионный взнос

Компания Diageo решила перевести более 2 млн баррелей (около 327 млн литров) выдержанного виски в свой пенсионный фонд. Этот товарный взнос призван частично покрыть дефицит перед фондом, составляющий 862 млн долларов. Растущие цены на виски могут стать неплохой инвестицией для будущих пенсионеров ■

Стать акционером винокурни

Есть и еще один интересный способ инвестиций в виски — можно стать акционером специально созданной два года назад в шотландском городке Файф винокурни (www.whisky.co.uk). Виски будет выпускаться под брендом Ladybank трех сортов, первые продажи начнутся через 8 лет (10 летний сорт), объем — 25 тыс. литров в год (это обеспечит редкость), ориентировочная цена — от 40 евро. Число акционеров ограничено 1250 членами. Взнос для иностранцев сейчас составляет 6 000 фунтов. Это более чем инвестиции, это еще и своеобразный элитный клуб. Пока винокурня не стала приносить доход, акционеры будут получать дивиденды — одну бутылку в год ■





Из альтернативы в классику

Прошло первое заседание Insiders Club

► МФО Альфа-Капитал совместно со Skate's Art Market Research, с которым недавно подписал соглашение о партнерстве, провел премьерное заседание закрытого клуба – Insiders Club.

Темой вечера стал мировой арт-рынок, итоги аукционного сезона 2009\10 гг., а также управление стоимостью современного искусства. В рамках программы состоялись диалоги Сергея Скатерщикова (CEO, Skate's Art Market Research, www.skatepress.com) с Михаилом Каменским (Управляющий директор, Sotheby's, www.sothebys.com), а также с Эмилией Кабаковой, современным художником и супругой Ильи Кабакова. Во встрече в качестве гостей принимали участие избранные клиенты Skate's Art Market Research, МФО Альфа-Капитал и их стратегических партнеров.

Михаил Каменский признал итоги аукционных торгов прошедшего сезона весьма успешными. Десятка самых дорогих предметов искусства претерпела изменения. 5 апреля самым дорогим произведением искусства, проданным на аукционах, стала картина Пабло Пикассо «Обнаженная, зеленые листья и бюст», ушедшая за 106,5 млн долларов. А чуть раньше – 3 февраля – между картинами того же Пикассо –

«Мальчик с трубкой» и «Дора Маар» – в тройку вклинилась скульптура Альберто Джакометти «Идущий человек». За нее заплатили 103,7 млн долларов. По мнению Каменского, инвестиции в искусство уже можно перестать считать «альтернативными», так как они становятся для состоятельных инвесторов «классикой». В ходе диалога был приведен анализ фактической инвестиционной доходности сделок с наиболее ценными предметами искусства, обозначены новые «точки роста».



Сергей Скатерщиков



Эмилия Кабакова



Михаил Каменский

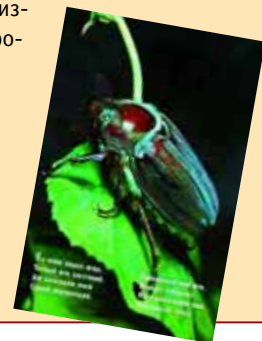
Диалог Сергея Скатерщикова и Эмили Кабаковой был посвящен теме управления стоимостью на рынке современного искусства на примере рынка предметов искусства Ильи и Эмили Кабаковых. Затрагивались такие темы, как формирование цены, ликвидность, снижение рисков титула собственности и подделок. Особое внимание было уделено теме рынка branded merchandise (брендированных товаров) на основе произведений искусства.

Первый вечер Insiders Club прошел в старинном здании Факультета журналистики МГУ. Участникам были предоставлены уникальные аналитические материалы по мировому рынку предметов искусства. Планируется сделать такие вечера регулярными ■



Илья и Эмилия Кабаковы – родившиеся в СССР и живущие в США признанные мастера современного концептуального искусства. Илья Кабаков стал известен уже к концу 60-х годов, на сегодня является самым значимым русским художником, а его работы самыми дорогими из работ ныне живущих авторов. Его картины и инсталляции глубоко погружены в советский социальный и культурный контекст постсталинской эпохи.

В феврале 2008 года картина «Жук» была продана на аукционе Phillips de Pury в Лондоне за 2,9 млн фунтов (почти \$6 млн), установив новый рекорд современного русского искусства, который до сих пор не побит. «Жук» написан на фанере в 1982 году, неоднократно выставлялся на выставках, многократно был упомянут в исследованиях о советском искусстве и московском концептуализме. В десятку самых дорогих работ также входят работы Ильи Кабакова: «Кабинет де Люкс» (2 место, цена 4 млн дол.) и «Коммунальная кухня» (7 место, 1,4 млн дол.) ■



Организаторы проекта



Правительство Москвы
Департамент культуры города Москвы
Российская академия художеств
Московский музей современного искусства

Партнер проекта



Альфа-Капитал



MFO
multifamily office

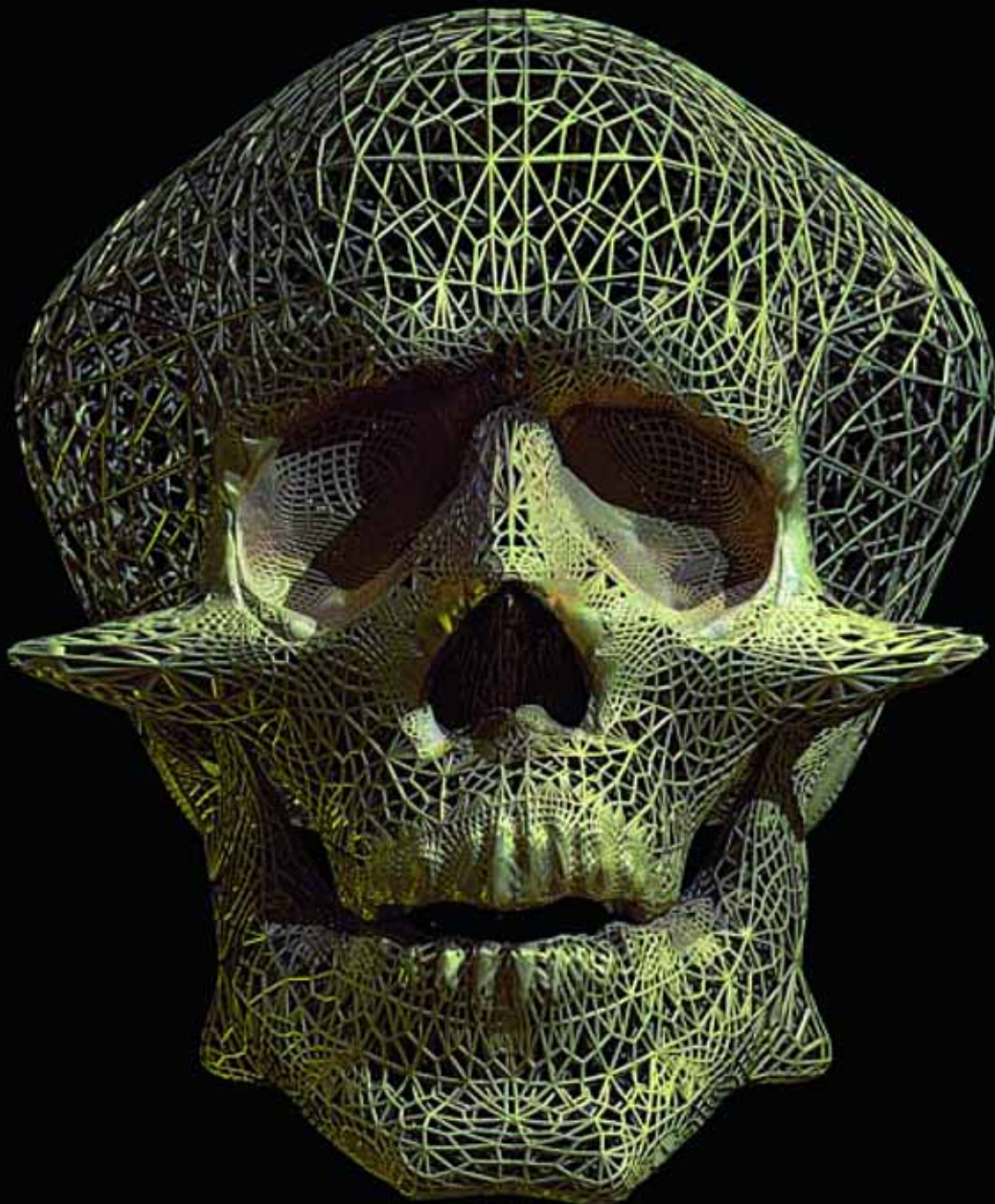
КОНСТАНТИН ХУДЯКОВ ИСКУССТВО ВЫСОКОГО РАЗРЕШЕНИЯ

5 октября – 7 ноября 2010

Государственный музей
современного искусства
Российской академии
художеств
Гоголевский бульвар, 10
(ст. м «Кропоткинская»)
(495) 694-28-90
www.mmoma.ru

Череп нового Адама. 2010. Холст, ультрахром. 140×140. Авторский экземпляр. 1/1

Продюсер Виктор Бондаренко



Информационные спонсоры



При поддержке





Высокий сервис для роскошной жизни

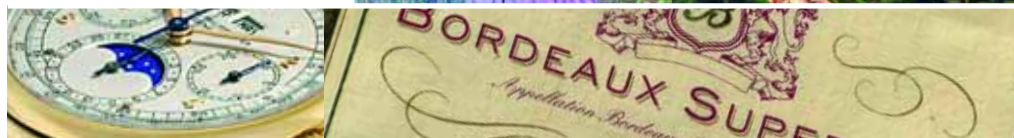
О сервисе и отборе контрагентов МФО Альфа-Капитал рассказывает его руководитель Яков ГАЛЬПЕРИН

«Альфа-Капитал» открыл multifamily office (MFO) в начале 2010 года. За это время удалось не только приобрести первых клиентов, но и проверить жизнеспособность выбранной технологии и подхода. Залог успеха семейного офиса Яков Гальперин видит в принципе открытой архитектуры, ограниченном — не более 30 — числе клиентов и экспертизе по максимально широкому кругу вопросов.

► МФО — стиль жизни

Family office — это высококлассный сервис для самых крупных частных инвесторов и членов их семей. Соответствующая культура в России только формируется, но, на мой взгляд, идеологическая основа уже заложена. Помог в этом финансовый кризис, во время которого пострадали не только компании, но и конкретные бизнесмены и члены их семей. Состоятельные россияне вынужденно задумались о финансовой безопасности своих близких. Конечно, процесс этот идет не так быстро, но это вопрос времени и понимания того, что family office должен стать частью жизни состоятельного человека.

MFO включает в себя целый комплекс базовых инвестиционных и финансовых, а также необходимых сопутствующих услуг. Ведь проблемы и запросы состоятельных семей гораздо шире сферы бизнеса и финансов. Именно поэтому мы с самого начала решили не заикливаться в своей работе на чисто расчетных функциях. В частности, у нас хорошо представлено нефинансовое lifestyle-направление. В рамках обслуживания MFO есть возможность, например, подобрать адвоката, выбрать учебные заведения для детей, обеспечить им безопасность во время учебы за рубежом и многое другое.



MFO сотрудничает с ведущими мировыми компаниями в сфере консердж-сервиса, что позволяет получать обслуживание не только на территории России, но и по всему миру. UHNWIs имеют привилегии в таких сегментах, как фрахт частного транспорта (самолетов, яхт, лимузинов), организация путешествий, подбор домашнего персонала (в том числе иностранного), посещение ресторанов, спортивных, культурных и развлекательных мероприятий, участие в закрытых клубах. Комплекс услуг данного направления позволяет получать высочайшее качество, конкурентные цены, а самое главное — удовольствие.

Четырехступенчатая процедура отбора контрагентов

Сегодня у MFO Альфа-Капитал более ста контрагентов. Чьи-то услуги востребованы раз в год, к другим обращаемся часто. Сейчас, например,

очень популярны структурирование проектов и их дальнейшая продажа, адвокатские и коллекторские услуги, экспертиза медицинских учреждений и врачей. Все контрагенты, с которыми мы работаем, прошли четырехступенчатую процедуру отбора: от анализа внутреннего состояния компании, ее положения на рынке, до оценки качеств ее руководства и рекомендаций со стороны людей, мнению которых мы доверяем. Такая тщательность в ежедневной работе, принципиальная неангажированность и абсолютный запрет на разглашение клиентских имен заставляют нас поступиться масштабами. Но именно эти условия позволяют MFO превзойти традиционный private banking по качеству и эффективности ■