

Александр Хенкин (General Invest): Я выбираю Multi Family Office

О предпосылках и планах по построению полноценного Multi Family Office на российском рынке «Б.О» рассказал Александр Хенкин, генеральный директор General Invest

Текст
ВИКТОРИЯ КОГАН,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

— Александр, недавно вы возглавили инвестиционный бутик General Invest. Расскажите, пожалуйста, какие задачи решаете? Каковы сейчас преимущества для состоятельных людей в работе с инвестиционными компаниями?

— Весной 2023 года итальянский финансист и основатель General Invest (GI) Винченцо Трани предложил мне войти в совет директоров этой инвестиционной компании и встать у руля сильнейшей команды профессионалов финансового рынка. В ближайшие пять лет я мечтаю построить лучшую инвестиционную компанию в России на базе General Invest — компании с богатой историей и глубокой экспертизой рынка. Основной упор будет сделан на российский рынок, который, я уверен, сможет предложить много достойных возможностей для инвестирования.

Это будет полноценный Multi Family Office (MFO) с набором важных сервисов для клиентских семей GI.

Как многодетному отцу мне понятно, что такое большая семья и каковы ее потребности. И пусть сейчас MFO — это голубой океан, terra incognita в России, я уверен, он будет востребован.

Традиционно — в течение последних десяти лет — инвестиционные компании в России помогают получить доступ к профессиональным услугам управления активами, минимизировать риски и диверсифицировать клиентские портфели. Мы предлагаем взвешенные финансовые решения, что особенно актуально во время кризиса. В текущих реалиях инвестору непросто ориентироваться в существенно изменившейся инфраструктуре российского фондового рынка.



фото: General Invest

ДОСЬЕ «Б.О»

- Александр Хенкин начинал свою карьеру в Газпромбанке в 2002 году, с 2009 по 2012 год работал в банке «Траст», где отвечал за развитие розничного бизнеса.
- С 2012 по 2018 год возглавлял Московскую региональную дирекцию банка «ФК Открытие».
- В 2018 году был назначен директором департамента по работе с корпоративными клиентами БКС Банка.
- В 2019 году присоединился к команде «А-Клуб» (Альфа-Банк) в должности дивизионного руководителя, далее возглавил Private Banking «Зенит».
- В апреле 2023 года был приглашен акционером General Invest Винченцо Трани на пост члена совета директоров General Invest и генерального директора.

Сложно принимать решения в условиях, когда российские компании могут не публиковать финансовую отчетность и поиск информации по открытым источникам затруднен. Ситуация меняется каждый день, и без надежного проводника, который не только проведет тебя, но и аргументирует, почему этот путь эффективнее, надежнее и финансово привлекательнее, ориентироваться в финансовом пространстве практически невозможно.

— **Качество обслуживания General Invest подтверждено рядом весомых наград. Какие приоритетные направления вы будете развивать для российских инвесторов в ближайшее время, на чем будет фокус?**

— В цене, на мой взгляд, не только инвестиционные идеи, но и правильные инфраструктурные пути, с помощью которых происходит инвестирование. Управляющие GI сейчас как раз сосредоточены на поиске таких путей.

General Invest предлагает два основных вектора. Внутренний рынок открывает инвестиционно привлекательные возможности, и мы видим высокий потенциал развития этого направления, который балансирует с высоким спросом клиентов. Исторически у GI сформировалось широкое покрытие российского рынка, и в последнее время мы еще больше расширяли его, запустив сбалансированные стратегии акций и облигаций, торговлю фьючерсами на сырьевые товары и альтернативные инвестиции (pre IPO).

На внешнем периметре кипит работа с широкой сетью надежных партнеров. Основное направление — рынок Азии, в частности Китай и Индия. Мы заключили соглашение с одним из крупнейших брокеров в Гонконге, который позволяет нам расширить инвестиционные возможности большинством доступных инструментов в юанях и гонконгских долларах — акции, облигации, деривативы и даже депозиты. Мы видим этот глобальный макротренд развития отношений России и Китая и стараемся первыми на рынке дать нашим клиентам рабочие инструменты.

— **Вы анонсировали переформатирование General Invest в Multi Family Office для состоятельных российских клиентов в течение пяти лет. Что послужило толчком для такой трансформации, в чем особенности MFO?**

— Multi Family Office помогают упростить ведение финансовых дел состоятельных клиентов, консолидируя управление в одной компании. Жизнь и финансы владельцев крупных капиталов существенно трансформировались за последние полтора года. Традиционные услуги MFO включают в себя управление несколькими инвестиционными

счетами, координацию с юристами, налоговыми специалистами, планирование наследия, структурирование владения недвижимостью. И сейчас мы предполагаем, что спрос на решение всех этих вопросов в режиме «одного окна» возрастет.

Мы планируем запустить для наших клиентов также направление lifestyle, которого сейчас очень не хватает. General Invest максимально раскроет смысл термина Multi Family Office, показав его ценность для российских клиентов.

— **Какие задачи ставят перед вами клиенты в плане предоставления финансовых и нефинансовых сервисов? Чего не хватает нашим соотечественникам?**

— Считаю, что нет предела совершенству, в том числе и в сервисе. Клиенты в России, независимо от размеров капитала, так или иначе чувствуют некую схожесть в подходе со стороны инвестиционных организаций. Мы же внимательно относимся к запросу каждого клиента и его инвестиционному профилю, предлагая ему подходящее «в моменте» решение. GI — больше, чем инвестиционная компания, и больше, чем банк.

— **Видите ли вы, что состоятельные клиенты готовы к активному инвестированию? Какие инструменты сейчас вызывают у них интерес, а главное — доверие? Насколько готовы сейчас инвесторы к долгосрочным целевым вложениям?**

— Инвесторы постепенно отходят от шока недавних событий. И если раньше российские клиенты не были склонны рисковать и редко рассматривали инвестиции на срок более трех лет, то сейчас горизонт сократился, а потребность в риске так и не возросла.

При этом по ряду инструментов, например по облигациям, текущий спрос сейчас больше прошлогодних уровней. Однако теперь доверие инвесторов заслуживают лишь инфраструктурно проработанные идеи. У них минимален риск блокировки или заморозки активов. Под эти требования как раз подходят инструменты российского вектора и дружественных юрисдикций. Идеальные во всем — это замещающиеся облигации российских эмитентов.

22 мая 2023 года был подписан Указ об обязательном выпуске российскими заемщиками «замещающих» облигаций в срок до 1 января 2024 года.

С самого начала реализации программы по замещению еврооблигаций российских эмитентов мы ориентировали наших инвесторов на нее и были правы: большинство российских компаний провели замещение или уже находятся на финальной стадии, а инвесторы получили хороший инструмент, хеджирующий валютный риск с низкими инфраструктурными и кредитными рисками. **БО**

General Invest
Multi Family Office