

## [Философское] Чего вы не получите в швейцарском банке или заметки об "обучении детей правильному обращению с деньгами"

Периодически мне приходят письма от очень специфической (и довольно узкой в России) категории читателей: это или владельцы бизнеса (вариант - частной практики или очень высокооплачиваемые специалисты узкого профиля) или дети таких владельцев/адвокатов/врачей или других узких специалистов.

Типологически, вопросы которые они задают в среднем попадают в одну из нескольких категорий, которые легко узнать:

(примерные цитаты):

1. *"Мне уже довольно много лет и я переживаю о том как сделать так чтобы мой сын/дочь мог правильно управлять деньгами и/или мой бизнесом... Посоветуйте российский или иностранный университет куда его можно отправить чтобы он научился хорошему..."*
2. *"Мой ребенок выучился на MBA в Лондоне/Нью-Йорке/Москве/Цюрихе... У меня есть ощущение, что он совсем не готов к тому чтобы взять на себя даже часть бизнеса и прихожу в ужас от того как он распоряжается своими финансами. Что делать? Куда его отправить на стажировку? Может работа в каком-то банке/фонде поможет?"*
3. *"Я постепенно вхожу в курс дел по финансам нашей семьи (у родителей - бизнес), и мы тут с родителями посмотрели на ваш проект, понаблюдали за нашими банковскими консультантами и управляющими из private banking [Список банков] и пришли к выводу что у нас серьезный конфликт интересов, и они не работают на нас, а скорее на себя, зачастую в ущерб нам. У меня есть финансовое образование, но я не знаю что делать. Куда мне идти на стажировку чтобы можно было потом самому сделать или по крайней мере курировать наш family office?"*
4. *"Где мне найти ментора для своего ребенка [Икс лет, от 7 до 27] чтобы он научился управлять деньгами семьи, правильно работать на финансовых рынках?"*
5. *"Клиентом какого швейцарского банка должна стать наша семья чтобы получить полноценный европейский сервис (вот как вы пишете про "старую европейскую школу") без конфликта интересов?"*

Если в какой-то степени узнали в этих ситуациях себя (или писали мне что-то подобное) - читайте дальше. Если это не про вас - тоже можно читать, пару забавных (возможно, полезных) фрагментов в тексте будет.

Несколько соображений, которые вероятно будет неприятно читать, но тут уж ничего не поделаешь, я пишу как думаю:

1. Если вы - родитель, и вы ищите для своего ребенка ментора в плане обращения с деньгами/работы на финансовых рынках - у меня для вас есть и хорошие и плохие новости.

Хорошая новость: именно вы можете стать таким ментором, и это будет лучший вариант из возможных. Да, я знаю, что вы - очень заняты, вы - уже в летах, и вероятно не говорите на английском языке и не знаете жаргона. Это все не имеет значения.

Плохая новость: если вы НЕ станете сами таким ментором, то шансы на то что ваш ребенок такого ментора (не имея вашего жизненного опыта, и определенного здравого смысла) найдет и все закончится хорошо - равны примерно нулю, независимо от того в каком институте он получит MBA, какой у него будет CFA, и будет ли он стажироваться в Bridgewater или Julius Baer.

2. Если вы - из бизнеса (абсолютно не имеет значения какого) то вы легко поймете аналогию, которую мозг зачастую отказывается сам увидеть:

Если бы в институтах и на курсах "по правильному ведению бизнеса" и прочих программах MBA могли (и вообще хотели!!) научить именно ведению бизнеса, то такие институты штамповали бы миллионеров-владельцев, а на практике они штампуют (в лучшем случае - престижных и неплохо оплачиваемых) дронов-сотрудников, у которых мечта - это стать CEO, получить "золотой парашют" и хорошую пенсию - причем это ПОТОЛОК того что может сделать такая программа. Из тех MBA, которые являются именно успешными бизнесменами, а не успешными "крысами в корпоративной банке с пауками", почти без исключения все они получили MBA после того как они стали более-менее успешными бизнесменами, а никак не наоборот.

В финансах - ровно то же самое. Умение "работать в банке", "работать в фонде", "втюхивать клиентам продукты", "поддерживать контакты" и все такое прочее, чему можно (если сильно повезет) научиться в финансовом вузе и/или при работе в финансовой структуре - это совершенно другой менталитет, чем менталитет, который требуется для того чтобы владеть какой-то структурой и правильно распоряжаться ее финансами, которые являются финансами семьи/клана. Да, есть пересекающиеся навыки - но они технические, а главная (неустраняемая) разница - в голове, на уровне менталитета.

Если вы из ай-ти, это похоже на разницу между менталитетом серийного стартапера, который мечтает только о том чтобы как можно быстрее "сделать экзит об кого-то из private equity" и менталитетом человека, который создает бизнес для себя и не намерен из него выходить вообще, а хочет его детям оставить. Вы прекрасно знаете, насколько это разная ментальность, и насколько тяжело объяснить человеку,

воспитанному в "стартап-культуре" что он делает не так. Здесь - ровно то же самое, только еще хуже.

Попробую еще одну метафору: вот есть военный снайпер, которого тренируют для работы в условиях именно боевых действий, например в Арктике. Предположим, что эта вот такая специализация. И есть гражданский телохранитель или даже координатор охраны какого-то важного бизнесмена. Среди навыков и качеств, которые должны быть у представителей этих двух специализаций - безусловно есть пересечения, и оба должны быть в отменной физической форме, уметь хорошо думать, и правильно стрелять, и даже уметь поставить себя на место своего визави/оппонента, но при этом им будет очень некомфортно, если их поменять ролями.

В финансах то же самое: предположим вы каким-то чудом засунули вашего сына/дочь в ближний круг Ивана Глазенберга из Гленкор, и вот он/она через 5-6 лет с убитой печенью и нервной системой, но колоссальным опытом - действительно умеет выгрызать, как топовый трейдер, какую-то доходность на товарных рынках (ну, для примера). Ок, все очень круто, а как это вам поможет в деле управления семейным капиталом? Безусловно, быть таким управленцем family office бесконечно лучше, чем доверять вашему "премиальному банкиру" из московского или цюрихского private banking, но все-таки вы на выходе (в самом-самом лучшем случае) получили неплохого снайпера, который умеет правильно рисковать, но у которого с вопросами защиты капитала и риск-менеджмента - все не очень хорошо, и очень многому потом придется учиться на своих ошибках.

3. Немного насчет "стать клиентом хорошего швейцарского банка" или "отправить сына/дочь в хороший швейцарский (лихтенштейнский) банк".

Сейчас будет немного грубой правды жизни, а потом одна грустная история для иллюстрации.

Когда клиент обращается в швейцарский или лихтенштейнский банк, особенно если это не банк из "большой двойки" UBS & Credit Suisse, то ему кажется, что уж в каком-нибудь "бутиковом" банке он наконец-то получит "настоящий старый европейский сервис", а обслуживать его будет какой-нибудь потомственный банкир в шестом поколении, который знает где конкретно его дедушка спрятал золотые слитки Рейха, и какую роль играл его предок по материнской линии в битве при Моргартене.

Спойлер: этого не будет. Точно. Без шансов. И на это есть, если перефразировать Игоря Николаева, три причины: айтишники, китайцы и россияне. Сейчас объясню.

Дело в том, что издревле (я прошу прощения у тех представителей финсектора, которых я обижу своей оценкой) с точки зрения любого банкира/финансиста/управляющего - все, с кем они взаимодействуют по бизнесу делились на две категории: "уважаемые люди", они же - "свои", они же - обладатели ранга "uomo d'onore" (досл. "человек чести") или "uomo di rispetto" (досл.

"уважаемый человек"), причем не в сугубо мафиозном смысле, а именно в плане принадлежности к той категории людей, к которым нужно относиться максимально правильно не на контрактной основе, а на основе чести. Не страха (тем более перед регулятором или исковым заявлением, лол)! А именно из-за желания сохранить свою репутацию среди таких людей (на мой взгляд это почти универсальный феномен, от Европы и до Азии), а вторая категория - это клиенты, они же "marks" - это объекты для контрактных (более или менее честных/качественных) отношений, и которые являются объектами "дойки" на бабло, единственными рамками для которой становятся имиджевые риски для бренда (а это бесконечно другое чем "личная репутация среди уважаемых людей") или регуляторные риски, от условного SEC или FINMA.

Так вот, примерно в середине 90-х произошла страшная штука, если смотреть на мир глазами традиционного "банкира чести" из какой-нибудь лихтенштейнской глуши: просто ОГРОМНОЕ количество бабла внезапно оказалась в руках первого поколения "лохов без чести" - калифорнийских айтишников, китайских предпринимателей и российских бандитов (предпринимателей), многим из которых захотелось "Настоящего швейцарского/лихтенштейнского бэнкинга" (tm).

Не поймите неправильно: среди айтишников, китайских и российских бизнесменов - есть вменяемые люди, способные понимать риск-менеджмент и смотреть дальше своего носа и своих понтов, а также думать в терминах "перспектив и рисков рода/клана", а не в терминах "доходность следующего квартала плюс понты для тусовки". Но таких - единицы. По ним НЕ судят и на них НЕ зарабатывают. А тупых понторезов, которым кажется, что они все поняли о жизни, выиграв в лотерею (т.е. выжив в разборках 90-х, удачно выйдя "из темы" до падения дот-комов и/или крипты, или подняв бабло на урбанизации Китая после его вступления в ВТО) - десятки тысяч. И у них НАМНОГО (суммарно) больше денег.

В результате бутиковый сектор "старой Европы" (Швейцария, Лихтенштейн, Нидерланды, Андорра, некоторые французские "дома", некоторые "ломбардские" дома, Фландрия, Валлония) оказался перед монструозным соблазном: начать монетизировать свои исторические бренды через переориентирование именно на такую клиентуру. За РЕДЧАЙШИМ исключением никто не удержался от этого соблазна, и это привело к двум результатам:

1. Монструозной деградации качества услуг

2. Серьезному распространению (от безвыходности) феномена family office - то есть неких фактически "семейных хеджфондов" или "инвестфондов, которые обслуживают некий пул уважаемых семей". Раньше такой формат работы был свойственен исключительно очень богатым (на наши сегодняшние деньги, на глаз, где-то от 1 миллиарда долларов вверх) семьям, а все остальные могли пользоваться услугами тех самых "банков-бутиков", но сейчас такой опции не стало и "полноценный семейный инвест-оффис" или участие в "пуле семей, которые вкладываются в один (закрытый) хедж-фонд" - это вопрос самосохранения.

А в результате той самой "монструозной деградации качества услуг" с типичным банком-бутиком (с неважно насколько длинной историей) произошло следующее:

- Вы как клиент на входе получите не "потомственного швейцарца-банкира", а молодого, умного, злого, амбициозного поляка, венгра, (если сильно повезет) немца-француза, россиянина, бразильца, мексиканца, румына, молдаванина, прибалта или украинца, с горящими глазами, адекватным английским, и который будет смотреть на вас как на корову, которую нужно выдоить досуха, в рамках того, что позволено корпоративной политикой и законодательством. Потому что "выдоить досуха" - это единственный KPI и единственный способ закрепиться в корпоративной структуре, выплатить ипотеку, и может быть надеяться на то что уж его-то дети "станут нормальными швейцарцами" (спойлер: не станут, но это неважно).

- Если у вас очень много денег (больше 50 миллионов долларов), то вы получите ровно то же самое, только уже в исполнении человека со швейцарской или французской или итальянской фамилией, с единственной разницей, что он - это "тренер" вот тех молодых людей из предыдущего пункта. Поздравляю.

Так вот, когда вы пытаетесь отправить ребенка на стажировку/работу (или сами пытаетесь прорваться - если вы наследник) в такую структуру, то на выходе получится, что ваш ребенок (ну или вы сами) научились (или не научились) просто великолепно выжимать деньги из клиентов под прикрытием "исторического бренда". Ок, дальше что? Это сильно поможет в управлении семейным бизнесом и финансами?

Теперь грустная история, чтобы показать немного конкретики. Я бы ее на рассказывал, но так как она сравнительно недавно стала более-менее публичной, то уже можно - это уже не "знание тусовки", а скажем так "в воздухе витает". **Но все равно, я настаиваю на том чтобы вы считали это всего лишь городской легендой. Городской грустной легендой и ничем более.**

Есть очень уважаемый (и местами до сих пор умный. Подчеркиваю: местами!) швейцарский банк-бутик Pictet. Ему несколько сотен лет, великолепная репутация, прекрасные традиции, классный (заслуженный) имидж и все такое прочее. Это все у банка было. А сейчас оно вот уже некоторое время - деградирует. Показываю поэтапно, чтобы был понятен процесс:

1. Несколько лет назад (Pictet кстати, очень долго держался по сравнению с другими структурами) владельцы банка (а это наследники тех банкирских семей, которые его основали) решили поменять организационную форму банка, и перевести его в формат "партнерства с ограниченной ответственностью". До этого Pictet функционировал в фирменном, старом, формате - "партнерства" - которое предполагало, что каждый из владельцев банка несет личную неограниченную ответственность по его счетам, долгам, судебным решениям по гражданским искам и так далее. Такой формат банка кажется невероятно рискованным и нелогичным, но только если смотреть на него глазами типичного финансиста-доярщика клиентов. Для "банкира чести" - это единственно возможный формат функционирования какой-то банковской структуры, и вот почему: такая структура

налагает на банкиров жесточайший личный риск, и буквально принуждает их управлять банком максимально консервативно и очень-очень селективно работать с клиентами, причем работать так чтобы и у клиентов не было никаких вопросов и к самому банку не было никаких вопросов. Это чистый талебовский принцип "Skin in the Game" - риск собственной шкуры, и отказ от такого подхода - это яркий признак отхода от принципов "старой школы".

2. Ориентируясь на идею расширения бизнеса, Pictet начал очень жестко продавать (впаривать) клиентам (особенно из "развивающихся рынков" и "офшорным американским айтишникам") два вида продуктов, которые довольно сильно отличаются от того, как работали банки-бутики раньше:

- узкие "тематические" фонды, с вшитыми комиссиями за управление (это меньшее зло)
- структурные продукты от крупных банков-эмитентов, таких как Credit Suisse или еще крупные американские банки (а вот это большее зло).

Часть акционеров (управляющих партнеров) банка сильно не хотели мارаться об эти токсичные экскременты (структурные продукты) и позорить репутацию банка самим фактом их продажи, но их "сломали через колено" во имя "роста бизнеса".

Лирическое отступление: в свое время среди "банкиров чести" сама мысль о том, чтобы предложить клиенту структурный продукт (а тогда 99% клиентов такого рода банкиров/финансистов/управляющих были "уважаемыми людьми") это было нечто сродни... ну даже не знаю... вы можете себе представить, чтобы владелец "мишленовского" ресторана в Милане предложил местному мафиози или владельцу ателье выпить, вместо хорошего просекко, полбутылки паленой водки с клофелином, причем с конской наценкой? Вот это примерно из той же серии. Но так было раньше. Сейчас все не так. Клиентура поменялась.

Кстати, даже активное предложение продукта с "комиссией за управление", которая отталкивается от объема средств под управлением или "комиссией за успех" - когда-то считалось признаком крайне скотского поведения в отношении "уважаемого человека", за которое можно было и чашкой кофе по лицу получить.

"Люди чести" работают за фиксированный, хотя и очень высокий, прайс или (реже, но бывает) за долю как в рисках так и в доходах (то есть за equity, или, если вам знаком мир исламских финансов - Musharakah/Musharaka) совместного финансового проекта. Но это было давно. Как спел бы в данном случае Кипелов, "таких людей больше нет". Точнее есть, но мало, и они не работают в мейнстримном финансовом мире.

3. Продолжение банкета: Pictet переманивает к себе "звезду" из другого банка - Jüliues Baer. В этом не было бы ничего интересного если бы не два нюанса: сама "звезда" - специалист по привлечению и удержанию "клиентов из развивающихся



рынков", то есть китайцев, русских, бразильцев..., и он фактически переформатировал сам Julius Baer так, чтобы банк мощнейшим образом ориентировался именно на такую клиентуру. Сам "звездный продажник" достиг в JB просто "потолка", а в Pictet его переманили за счет того, что сделали этого чужака совладельцем (полным партнером) Pictet - и он воспользовался возможностью резко изменить свое финансовое положение.

Самые важные изменения, которые он внес (ну или так совпало по времени) в банк, были:

3.1 Если раньше данные о финансовых ресурсах, бизнесе, интересах и т.д. конкретного клиента хранились почти исключительно в голове его личного банкира-"связника" в Pictet, то ради "повышения эффективности" они были полностью оцифрованы и внесены в общую базу данных банка (и, вероятно, налоговых служб США, Швейцарии, далее везде...), а наиболее перспективных в плане "дойки" клиентов отбирали у их личных банкиров (с которыми они иногда дружили семьями или были знакомы много лет) и отдавали "успешным продажникам" ("доярщикам"). Также были введены отчеты, KPI и "цели по продажам" или "росту продаж". От духа структуры, в которой когда-то контракты заключались пожатием руки, некоторые банкиры (давайте я напомним, что это - городская легенда, ок?) работали десятилетиями без трудового договора, а "как в клубе друзей (с высокой но... не до конца формальной оплатой)", а вся отчетность заключалась в "пойдем выпьем кофе со старшим партнером, поговорим как дела" - не осталось практически ничего. Понятно, что часть старых клиентов начала сбегать, как и часть старых сотрудников.

3.2 При этом количество сотрудников банка увеличилось вдвое за счет "людей с улицы", и это были люди с совершенно другой культурой как деловых отношений, так и в плане представлений о прекрасном.

Последствия вы себе представляете. Кстати, если слухи верны, то пару месяцев назад сам "звездный банкир" ушел из банка со скандалом. Вероятно (но я свечку не держал), скорость перемен его не удовлетворила, или внутри банка кто-то вел против него мощную партизанскую войну, так тоже бывает, но клиентам от этого вряд ли намного лучше.

Сейчас Pictet в основном светится в информационном пространстве попытками доказать, что они - самый "зеленый" и самый "ESG" швейцарский-бутиковый банк. Sic transit gloria mundi. А когда-то финансами занимались. Финансами, а не работой "финансовых доярок".

4. И последнее фундаментальное соображение. Самая большая и самая вредная иллюзия, которую может испытывать человек, у которого есть бизнес или какой-то капитал, заключается в уверенности в том, что следующее поколение нужно прежде всего научить правильному сохранению или приумножению капитала. На самом деле, это - действительно нужное знание, но в самом крайнем случае, даже в очень куцем и усеченном варианте - какой-то базовый (собранный буквально "на коленке") механизм защиты и управления капиталом - закроет значимую часть проблем именно финансового характера. Но самая главная проблема - та самая, которая делает 99% старшего поколения бизнесменов (причем не только в России)

глубоко несчастными людьми, заключается в совсем другом - им нужно прежде всего сконцентрироваться не на передаче и защите капитала (через оффшорные трасты с конской комиссией за структуризацию и ведение), а на передаче и защите менталитета.

Так получилось, что я учился и долго работал бок о бок с большим количеством наследников "первого поколения", в том числе из Восточной Европы (от Варшавы до Сахалина), немного Азии, и некоторым количеством наследников "третьего и больше поколения" из Старой Европы (это не "old money" в прямом смысле, ибо по "староевропейским меркам" - это почти нувориши, их деньгам не больше 150 лет). Сам я был беден как очень злая и амбициозная церковная крыса, и смотрел на многих моих коллег как на инопланетян с совершенно другими интересами и проблемами, чем у человека, который ишацит клерком на доске днем и вечером, ночью учится, а экзамены и проекты сдает на ударных дозах кофеина+Red Bull и во время "однодневного отгула за свой счет".

Мои наблюдения (кстати, подтвержденные определенной статистикой) показывают следующее: я видел буквально единичные случаи, когда "семейные бизнес-империи" (не важно, какого размера) или финансовое состояние какого-то сравнительно богатого рода были именно уничтожены каким-то финансовым кризисом (даже таким как 2008-2009) или неправильным финансовым решением. Зато я гораздо чаще видел, причем слово "чаще" для российских и восточноевропейских "наследников" следует читать как "НЕИЗБЕЖНО", как финансовое состояние семьи и перспективы внуков основателя бизнес-династии просто уничтожались первым же поколением наследников, причем не только и не столько теми, кто все деньги потратил на кокаин, шлюх и спортивные тачки, сколько теми сыновьями и дочерьми, которым родители просто "обеспечили хорошее образование и хорошую жизнь".

Причем если "тусовщики-кокаинщики" взрывали финансовое состояние своего клана буквально в режиме турбо, то дети "с хорошим образованием, уважаемой работой и хорошей жизнью" - убивают финансовое состояние семьи медленно, но гарантированно. Уже их дети, если эти дети вообще будут (сейчас среди прогрессивной молодежи быть чайлдфри или иметь собаку - моднее), - будут в самом лучшем случае "средним классом".

Самая жестокая и правдивая поговорка английского языка звучит так: "shirtsleeves to shirtsleeves in three generations" - если переводить по смыслу что-то вроде "от бедности до бедности за три поколения". Типичный семейный бизнес или типичный семейный капитал умирает по следующей схеме: родитель (патриарх/матрона рода) что-то зарабатывает, создает бизнес, накапливает капитал. Потом он/она обеспечивает своим детям решение тех проблем, которые делали ему самому больно в молодости, исходя из родительской любви и желания обеспечить своим детям "человеческое счастье" и больше времени/сил для занятия "по-настоящему важными вещами".

Наследники внезапно не демонстрируют вообще никакого желания заниматься бизнесом, брать на себя взвешенные риски, и даже как-то особенно развиваться как



личности. Учатся в большей или меньшей степени "из-под палки" или "через силу", и потом годами "ищут себя" или "оседают" в какой-то не очень пыльной, но социально одобряемой профессии/должности. Их дети (внуки "патриарха/матроны", если они вообще есть) - уже получают разбитое корыто (сожаранное инфляцией, политическими изменениями и так далее) и почти ничего не добившегося в жизни родителя. Все, game over. Это типичный-типичный сценарий, и если суммировать его со сценарием "МГИМО+шлюхи+кокс" или "Лондонская школа дизайна + фиолетовый боб на голове + радикальный феминизм" — получится описать, наверное, больше 90% историй уничтожения семейного капитала.

Люди по большому счету руководствуются (за редчайшим исключением) очень простой программой, которая намного проще, чем "пирамида Маслоу". Человеку нужно удовлетворить материальные потребности (еда, сон, безопасность - в том числе экономическая...) и получить максимально возможное социальное одобрение - "ресpekt", восхищение, похвалу, зависть и так далее. У наследников бизнесменов, успешных адвокатов, топовых айтишников и так далее - материальная проблема решена в принципе (как и вопрос с безопасностью), а значит, молодой мозг приходит к логичному выводу, что развиваться не надо, рисковать не надо, стремиться ни к чему не надо (для этого нет никакой мотивации), а все силы нужно потратить на удовлетворение потребности в социальном одобрении, и дальше уже как повезет в плане выбора инструментов: от банального "Диплома МГИМО (для одобрения мамы) + модели в инстаграм (для пацанов-друганов и зависти "плебса")" и до участия с "друганами" в какой-нибудь хиппи-коммуне в Сан-Франциско.

Зачастую основатели семейных бизнесов, да и просто успешные в своей профессии люди - это те, у кого в детстве было все очень плохо или частично плохо с одним или несколькими материальными аспектами, а также было не все в порядке с социальным одобрением в том или ином аспекте.

Итальянские коллеги описывают это емким образом - "человек, у которого в детстве не было велосипеда", и сразу подчеркивают, что дело в не в том что велосипеда не было, а в том что "даже если он вырос и купил велосипед, то в его детстве у него все равно не было велосипеда". Этот феномен "какой-то боли/обида в прошлом, которая сильно мотивирует человека" можно описать американским (и трудно поддающимся дословному переводу) фразеологизмом - "chip on the shoulder" ("щепка на плече"), с которым связана трейдерско/гемблерская поговорка - "chips on shoulders put chips in pockets" - что-то вроде "прошлые обиды наполняют карманы деньгами" - в том смысле, что человек, который кому-то (родителям, себе, школьным задирам, миру, первой любви, стране, родственникам, Судьбе...) хочет что-то доказать (вар. отомстить) способен прилагать неординарные усилия для достижения целей и продвижения вверх по социальной/карьерной пирамиде, а уж эти усилия приводят к большим материальным успехам.

Жить с этой самой "щепкой на плече" - удовольствие сильно ниже среднего, но зачастую именно проблемное прошлое направляет человека на путь, который требует от него работы над собой и упорной карьеры, которая дает такой богатый опыт и такие ресурсы, после приобретения которых бывшие материальные обиды перестают болеть, а бывшие обидчики вызывают равнодушие, жалость или сочувствие. Так сказать, "щепка с плеча исчезла, а деньги в карманах остались".

Мне иногда пишут сравнительно молодые, но уже взрослые люди, которые спрашивают совета "где найти мотивацию?" - и я искренне не знаю, как им помочь. Я вообще не знаю, как можно помочь человеку без той самой "щепки на плече", если он уже очень взрослый и до сих пор "ищет себя". Но я видел, как эту проблему решают (не идеально, но тут не бывает идеальных решений) в бизнес-династиях или профессиональных династиях: наследникам семьи не пытаются "сломать детство" или еще сделать какую-то глупость в этом роде, но им пытаются привить два элемента менталитета их родителей, причем сами родители этому уделяют колоссальное внимание, бесконечно большее, чем любому формальному образованию.

Вот эти элементы:

1. Внутренний локус контроля

2. Нахождение "социального одобрения" в чем-то или ком-то большем, чем "поп-звезды, друзья, родственники, подписчики в инстаграмме". Для того, чтобы человек не служил "понтам" (в любом их виде), нужно, чтобы он служил чему-то большему, чем он сам - и соотносил свои поступки, действия и мысли с чем-то/кем-то более значимым. Варианты этого "более значимого" бывают разными и встречаются в разных комбинациях. Например, молодого человека могут приучать к тому, чтобы он/она соотносил(а) свои дела, мысли и желания с интересами будущего поколения, с интересами клана в целом (самый частый вариант), с необходимостью сохранения и приумножения наследия предков (семьи), с интересами нации (принято в узких этнических группах) или с требованиями и наставлениями Бога (ортодоксальные иудеи, европейские и южноамериканские старообрядцы, традиционные католики, сикхи, некоторые "старые деньги" Ближнего Востока).

Есть простая эвристика, которая доказывает, что этот метод работает: если вы посмотрите на ту часть современных богатых (не условных наследников какого-то олигарха, а допустим от 3 до 250 миллионов долларов, в зависимости от региона планеты), которые являются третьим (или больше) поколением какой-то деловой или профессиональной династии, и поговорите с ним или с ней о ценностях, а также смысле и радостях жизни, то вы практически неизбежно натолкнетесь в его или её мышлении на вышеописанные особенности. Конечно, у разных "наследственных богачей" будет колоссальная вариативность в плане морали (наследник калабрийских мафиозо и европейский шоколатье-старообрядец видят мораль по-разному), культуры (ливанский потомственный владелец местного хаба клиринга для системы "хавала", вряд ли будет ценить "малых голландцев", репродукции которых висят в офисе, никогда не работающего по субботам, амстердамского трейдера кофе) и так далее. Но вот эти два железных отличия от "обывателей", в плане взгляда на мир и на свою роль в мире, которые указаны выше - они чувствуются, они общие, и их очень сложно не заметить. А вот найти "потомственного богача" без такого менталитета - намного сложнее, и если вы его нашли, то скорее всего, его или её дети уже не будут богатыми.

Научить этому менталитету и быть примером такого отношения в своей собственной жизни - задача бесконечно более важная и бесконечно более сложная,

чем научить строительству условного "всепогодного портфеля" или правильным навыкам определения политических рисков. Людям, получившим такое воспитание, намертво закрыта опция "простого обывательского счастья на максималках" (диван+хрючево+отпуск+не думать ни о чем), но зато перед ними открываются много других интересных вариантов получения удовольствия. А уж если такой подход (вместе с определенным капиталом) передается хотя бы на протяжении 3-4 поколений, то результаты становятся просто фантастическими.

То, что вы прочитали выше - это своего рода "Введение" к еще не написанной серии «Заметок на полях про жизнь, ведение семейных финансов и сохранение капитала клана», к составлению которых ваш покорный слуга приступил в силу того, что ему самому в обозримом будущем уже надо будет выступать в роли ментора для следующего поколения "клана Кримсонов", а следовательно, нужно готовить "методичку".

В зависимости от интереса читателей, я могу рассмотреть возможность превращения "методички" в отдельный проект, с видео, текстами и (возможно) разговорами по душам, если это кому-то интересно кроме меня :)

По крайней мере - это будет ровно то что я буду делать для себя, просто мне нужно понять делать ли это пунктирно как непубличные "заметки от Кримсона для Кримсона" или все-таки перевести на человеческий язык. В любом случае, даже на то чтобы собраться с мыслями потребуются месяцы, а дальше — посмотрим.

На сегодня все.

Желаю вам приятного вечера и удачных инвестиций!