
Круглый стол «Банки России и их роль на арт-рынке: экономические и культурные факторы»

Государственный институт искусствознания МК РФ. Москва
25.03.2014

Год назад в рамках исследовательской программы Отдела экономики искусства и культурной политики Государственного института искусствознания в ГИИ состоялся круглый стол, объединивший представителей антикварных галерей и аукционных домов – системообразующих организаций отечественного антикварного рынка. В марте 2014 года ГИИ продолжил серию мероприятий, посвященных обсуждению проблем развития и изучения российского художественного рынка, и провел **круглый стол «Банки России и их роль на арт-рынке: экономические и культурные факторы»**. В центре внимания участников дискуссии оказалась не только степень активности банков в этом сегменте экономики, но и их влияние на развитие и формирование культурной и художественной жизни страны.

Открывая круглый стол, модератор, *директор ГИИ Наталия Сиповская*, сказала, что по сравнению с 1990-ми годами, когда ограниченное число банков начинало взаимодействовать со сферой искусства, сегодня российские финансовые институты представляют собой колоссальный ресурс, который в перспективе может стать активным фактором, влияющим на художественную жизнь страны. Для исследования, которое проводит институт, важна информация о различных аспектах деятельности банков на арт-рынке. Например, произведение искусства может рассматриваться как актив, а его приобретение – как возможность совершения удачной инвестиции. Но банки (исходя из своего понимания социальной ответственности или реализуя PR-программы) могут оказываться и в роли меценатов, этот аспект их деятельности тоже должен изучаться.

Вице-президент «Газпромбанк» (ОАО), генеральный директор ООО «Арт-Финанс» Марина Ситнина начала свой доклад с рассказа о



Круглый стол «Банки России и их роль на арт-рынке: экономические и культурные факторы». Модератор круглого стола, директор ГИИ Н.В. Ситникова. 25 марта 2014 г. Государственный институт искусствознания. Москва

возникновении термина «арт-банкинг», который был введен и впервые использован Газпромбанком в начале 2000-х годов, когда появилась необходимость обозначить совмещение профессиональной банковской деятельности с деятельностью в мире искусства, и этот термин включил в себя финансовое и информационно-консультационное обслуживание инвестиций в искусство. Зарубежным аналогом этого термина можно считать «арт-эдвайзинг», и следует отметить, что западные банки достаточно давно оказывают своим клиентам этот комплекс услуг (возникший из private banking¹), поскольку во всем мире произведения искусства – неотъемлемая часть капитала/активов состоятельного человека.

Рассказывая о постепенном изменении отношения в профессиональной среде (и банковской, и художественной) к арт-банкингу – от недоумения и отторжения до восприятия его как рабочего инструмента инвестора, Марина Ситникова отметила, что это изменение было связано со спецификой и процессами, протекающими на отечественном рынке искусства. Известно, что подавляющая часть (называется цифра 90%) произведений искусства в России сосредоточена в музеях и только 10% находятся в свободном обороте – российский рынок всегда был уже западного. Развитию рынка препятствовало отсутствие и правоустанавливающих документов, подтверждающих право и сроки владения каким-либо предметом, и достоверной информации о провенансе, поскольку в советский период продажа произведений искусства могла

расцениваться как криминальная деятельность. Рынок русского искусства (и классического и современного) практически изолирован от мирового рынка, немногочисленные открытые данные об аукционных продажах дают мало информации для формирования устойчивых публичных ориентиров о стоимости русского искусства и оборотах рынка (что необходимо инвестору для планирования своей деятельности). Большинство сделок совершается на вторичном рынке, в основном вне аукционной торговли.



Круглый стол «Банки России и их роль на арт-рынке: экономические и культурные факторы». За столом (слева направо): вице-президент «Газпромбанк» (ОАО) и генеральный директор ООО «Арт-Финанс» М.Ю. Ситнина, заместитель директора и владелец компании «ЭКСПО-ПАРК ВЫСТАВОЧНЫЕ ПРОЕКТЫ» И.А. Бычкова, куратор коллекции ЗАО ЮниКредит Банк А.В. Балашов, представитель галереи «Maricevic Fine Art» А. Маричевич. 25 марта 2014 г. Государственный институт искусствознания. Москва

Арт-рынок сложно поддается изучению и измерению, но в последние годы в России появился собственный индекс Artinvestment, характеризующий состояние рынка, что увеличивает возможности для анализа и планирования инвестиционной активности. На фоне роста мирового арт-рынка (капитализация которого выросла за последний год на 7,5%, до 47,4 млн евро, не достигнув пока уровня 2007 года) увеличился общий интерес к этой сфере и расширилась покупательская база в сегменте самых богатых людей (т. н. «хайнетов» и «ультрахай-

нетов»²). Стоит заметить: каталоги аукционных домов за двадцать лет превратились из скромных справочников с ценами и названиями в роскошно изданные искусствоведческие исследования. Ценовым рекордам в сфере искусства стали уделять много внимания СМИ, появились некие бренды от искусства, и арт-рынок стал глобализироваться.

Сегодня в России, как и во всем мире, никто не отрицает инвестиционных аспектов искусства, и никто не отрицает, что искусство может быть ценным активом. Однако необходимо понимать, что открывающиеся перспективы – активизация новых мировых центров продаж искусства (Китай, Азия, Латинская Америка, Ближний Восток), совершенствование финансовой инфраструктуры, рост возможностей онлайн-торговли – не гарантируют однозначного успеха. Разработанный в Люксембурге международный проект, предполагавший коллективные инвестиции в искусство и даже вывод инвестиционных паев на биржу, мог продемонстрировать, насколько технологии финансовых рынков применимы к арт-рынку, но не принес результатов – в основном по двум причинам: трудность оценки и переоценки произведений искусства и его недостаточно высокая ликвидность. Говоря о специфике арт-банкинга, Марина Ситнина удачно сравнила произведение искусства с двуликим Янусом, у которого есть две сущности – материальная и духовная, что делает оценку «художественных активов» непростой задачей. Кроме того, сочетание духовности (профессиональных достоинств) и эмоциональности, сопутствующей любой транзакции по приобретению искусства, способно исказить реальную, объективную стоимость предмета. Например, известны прецеденты, когда в период кризиса на аукционных торгах произведения искусства продавались по непредсказуемо высокой цене только в силу эмоционального фактора. Тем не менее рынок востребован и разрабатываются методики оценки, которые могли бы позволить спрогнозировать доходность операций с произведениями искусства (особенно при публичных продажах).

Но, несмотря на все эти сложности, арт-рынок по-прежнему привлекателен для инвесторов, и арт-банкинг становится все более востребованным у клиентов. Многие аналитики пришли к выводу, что наличие произведений искусства в инвестиционном портфеле уменьшает общий риск этого портфеля (речь не идет о спекулятивном секторе современного искусства). И даже факт, что арт-рынок либо слабо, либо отрицательно коррелирован с другими рынками, можно рассматривать как преимущество, поскольку это дает возможность диверсификации активов и хеджирования рисков.

Отвечая на вопрос *обозревателя отдела «Культура» газеты «Коммерсантъ» Татьяны Маркиной* о существующих методиках оценки и прогнозирования движения рынка, Марина Ситнина упомянула о различных подходах к оценке. Это сравнительный метод, метод

оценки потребительской уверенности; французская методика, которая предлагает анализировать не параметры самого рынка, а некое изменение среды (социально-экономических условий) и прогнозировать тренды. Был упомянут и своеобразный метод Тамойкина, предлагающий основывать расчеты, отталкиваясь от стоимости холстов и красок в 1913 году, с использованием разнообразных коэффициентов и дисконтов, а также забавные результаты наблюдений за лондонской погодой во время торгов: оказалось, что в хорошую погоду продается лотов всегда больше, чем в плохую.

Опыт второго докладчика, *куратора коллекции ЗАО ЮниКредит Банк Александра Балашова*, по созданию корпоративной коллекции позволил рассмотреть и обсудить другие аспекты заявленной темы дискуссии. По словам Балашова, коллекция ЮниКредит Банка относительно небольшая (это собрание русского искусства 1920–30-х годов), но сам процесс ее формирования, который шел с 1993 года, дал возможность наблюдать за развитием отечественного арт-рынка. Создатели коллекции (и куратор, и руководство банка) сразу воспринимали формирование корпоративного собрания как художественный проект и игнорировали инвестиционную составляющую приобретений произведений искусства.

В 1993 году, по словам Александра Балашова, российский арт-рынок находился в несколько «растерянном» состоянии и его участники искали поддержку у различных финансовых институтов. В тот момент к руководству Международного Московского банка (через архитектора Александра Скокана, руководившего разработкой проекта строившегося тогда банковского здания) обратилась группа искусствоведов, которую возглавлял Георгий Никич, с предложением собрать коллекцию произведений искусства для оформления офисных пространств. Идея заинтересовала руководство банка, и его представители провели переговоры с несколькими искусствоведами, задавая один и тот же вопрос: «Если банк примет решение собирать коллекцию и приобретать произведения искусства, что бы вы могли предложить?» Варианты формирования коллекции русского искусства XIX века, модернизма, авангарда, западного искусства были отвергнуты по финансовым соображениям – банк стремился сделать этот проект как можно менее затратным. Современное искусство скорее всего не соответствовало модели поведения и совокупности культурных ценностей, которая была внутренне близка руководству банка – высокообразованным профессиональным экономистам, бывшим сотрудникам МИДа и Внешторга СССР. Александр Балашов, много лет занимавшийся советским искусством 1920–30-х годов, предложил банку сформировать коллекцию из работ этого периода, и его концепция (соединявшая классические, в хорошем смысле слова – консервативные идеи с разумным финансовым подходом) была принята. Коллекция росла до 1998 года,

когда новые партнеры, представители американских финансовых групп, не захотели больше тратить средства на русское искусство. Собрание было сохранено, но его развитие остановилось на десять лет.

В 2008 была проведена ревизия коллекции и выпущен каталог. В это же время Международный Московский банк стал частью банковской группы UniCredit Group, которая владеет одним из самых больших в мире художественных собраний (65 тыс. предметов, начиная с культуры Месопотамии и заканчивая современным искусством), состоящим из трех больших коллекций – итальянской, немецкой и австрийской (произведения распределены по трем банкам, которые составляют группу ЮниКредит). Существование в российском подразделении собственной коллекции вызвало искренний интерес у итальянских партнеров из головной структуры банка, что дало возможность проведения совместных выставочных проектов.

В настоящее время в коллекцию банка входят около двухсот работ, значительную часть которых удастся приобретать в семьях художников или в старых коллекциях, – в том числе произведения Осьмеркина, Фалька, Древина, Барто, Софроновой, Лабаса, Коротеева, Чупятова, Арсения Шульца и др.; в последнее время все больше внимания уделяется приобретению графики 1950–60-х годов.

Ольга Костина, сотрудник ГИИ, главный редактор журналов «Искусствознание», задала вопрос, затронувший психологическую составляющую формирования корпоративных коллекций: как удалось собрать банковскую коллекцию, исключив при этом некий «финансовый пафос», характерный в 1990-е годы для многих проектов в сфере культуры?

По словам Александра Балашова, в этом не последнюю роль сыграли предпочтения людей, возглавлявших тогда банк, – руководители сами хотели, чтобы собрание было «интеллектуальным» и «интеллигентным», даже если оно будет выглядеть скромно. Немалое значение имел и тот факт, что первоначально коллекция предназначалась именно для размещения в здании, проект которого опирался на традиции конструктивизма; архитектурное решение авторов проекта апеллировало к эстетике 1920–30-х годов, что, вероятно, тоже повлияло на окончательный выбор концепции будущего собрания.

Любой банк – это инструмент для зарабатывания денег, и лишних средств, которые можно тратить на произведения искусства, у него нет. Тем не менее бизнесмены и коммерческие организации финансируют проекты в сфере искусства, оказывающие серьезное влияние на арт-рынок в целом и на динамику стоимости произведений конкретных авторов. Рассматривая в этом контексте мотивацию ЮниКредит Банка, Александр Балашов отметил, что банк относится к искусству как к очень важному элементу социальных отношений. Когда упоминался «консерватизм», который был положен в основу идеи коллекции, име-

лось в виду желание (может быть, не сформулированное, но подспудно осознаваемое) поддержать незыблемые культурные ценности и традиции, которые во все времена были и есть в российском обществе, – и эти ценности совершенно необязательно имеют или должны иметь денежное выражение.

В начале 1990-х годов много говорилось о создании нового общества, новой культуры, и, казалось бы, для банка было естественно обратить внимание на новое искусство. Однако в итоге банк сосредоточился на искусстве советского периода, которое в свое время как раз говорило о ценностях общечеловеческих.

Сегодня ЮниКредит Банк, понимая «коммуникационные» возможности коллекции, делает небольшие выставки и планирует развивать сотрудничество с крупными музейными институциями. Банк заинтересован в реализации в России тех практик, которые используют итальянские коллеги. В частности, это своеобразная «путевка в жизнь» для молодых художников, отобранных кураторами, – организация для них первых выставок и публикаций. Поддерживая молодых авторов и рассматривая возможные проекты для сотрудничества с музеями, банк хотел бы «инвестировать» в новое поколение художников, в новое искусство, в нечто действительно ценное, а не в «игру смыслами».

Еще одно направление деятельности ЮниКредит в Европе, которое пока нет возможности развивать в Москве, но о котором необходимо упомянуть в контексте темы круглого стола, – это покупка банком произведений искусства для музеев-партнеров. Эта практика реализации принципов социальной ответственности является продолжением европейской традиции, которая сложилась в банковском коллекционировании в 1940–50-е годы, когда многие банки в Европе увидели, что без их помощи, без их участия мир искусства просто задохнется. В этом направлении действовали прежде всего немецкие банки, например Дойче банк, и эта идеология близка ЮниКредит Банку.

Инна Пуликова, научный сотрудник ГИИ, попросила рассказать, ведется ли мониторинг прироста стоимости коллекции, даже если банк не рассматривает свое собрание как инвестиционный проект. Александр Балашов ответил, что специального мониторинга стоимости коллекции в банке нет, но цены на работы некоторых авторов, входящие в собрание, периодически отслеживаются, и их рост в определенной степени дает возможность спокойно продолжать работу с коллекцией. Не стоит забывать, что любой банк – это коммерческая структура, анализирующая свои затраты, и в том числе затраты на приобретение произведений искусства. Но для подтверждения того, что собранная банком коллекция имеет не только искусствоведческую, но и инвестиционную значимость, потребовалось около двадцати лет. О росте стоимости коллекции можно судить, например, по работам Древина. В 1994–1995 годах в коллекцию банка была при-

обретена достаточно большая серия работ по 10 тыс. долл. за одно произведение (в среднем), которая сегодня значительно выросла в цене. Однако для банка коммерческая стоимость коллекции не перво-степенна. В подтверждение этого Балашов привел красноречивый факт: в прошлом году за работу из коллекции, иллюстрация которой была размещена на специальных кредитных картах ЮниКредит Банка, один из клиентов предлагал сумму, во много раз превосходящую первоначальную, тем не менее картину ему не продали, и она висит рядом с кабинетом президента банка.

Марина Ситнина продолжила разговор о смысле, масштабах и направлении банковского коллекционирования, рассказав о коллекции Газпромбанка, которая полностью посвящена современному российскому искусству (с 1990-х годов по настоящее время). Банк не планирует тратить огромные бюджеты на создание коллекции музейного уровня, которая бы фиксировала все художественные тренды последних двадцати лет. Произведения покупаются непосредственно у авторов, к тому же, если у художника нет средств на создание какой-то работы, существует практика финансирования проекта. Банк дает возможность художникам совершать поездки по Европе с творческими целями, участвует в выставочных проектах, которые могут показать современное молодое русское искусство всему миру. Так, при поддержке Газпромбанка произведения современных авторов были представлены на Венецианской биеннале, на Ливерпульской биеннале. На Vienna Art Fair в музее Альбертина банк показал выставку части своей коллекции, которую посетили около 100 тысяч человек.

Нет смысла рассматривать эти проекты в сфере искусства как инвестиции: в масштабах Газпромбанка (как и в масштабах других серьезных банковских институций) даже прибыль в 300% от продажи картины не станет сколько-нибудь заметной. По мнению Марины Ситниной, банки России должны играть более активную роль в культуртрегерской деятельности, которая так характерна для многих стран, – сегодня многие европейские банки (как уже упоминавшийся Дойче банк) имеют коллекции произведений искусства, которые представлены в их офисах.

Ирина Бычкова, заместитель директора и владелец компании «ЭКСПО-ПАРК ВЫСТАВОЧНЫЕ ПРОЕКТЫ», начала выступление с рассказа о специфике деятельности своей компании, которая является организатором наиболее важных торговых мероприятий на современном арт-рынке России, в том числе Российского антикварного салона (проводится с 1996-го два раза в год), ярмарки современного искусства «Арт Москва». Руководству компании «Экспопарк» в своей работе пришлось стать не просто организатором ярмарок, но и способствовать формированию и развитию российского арт-рынка: организовывать профессиональные сообщества (в том числе

Международную конфедерацию антикваров и арт-дилеров, создавать экспертные советы ярмарок, занимающиеся отбором наиболее значимых произведений), устанавливать деловые контакты с зарубежными коллегами. Одновременно требовалось вести работу с потенциальными покупателями, коллекционерами, представителями мира бизнеса, которые могли бы не только покупать, но и развивать рынок, поддерживать его. Работа по привлечению на российский художественный рынок потенциальных новых игроков сопровождалась презентационными и образовательными мероприятиями: это показы частных коллекций старого и современного искусства, подчеркивающие не только художественный, но и инвестиционный потенциал частного собирательства и участия в арт-проектах.

Компания «Экспопарк» постоянно изучает ситуацию на арт-рынке, который практически не зависит от политических и социальных катаклизмов, от рынка бондов, золота и облигаций. Безусловно, это очень закрытый рынок, но его объем гораздо больше любых официальных оценок (по одним данным, арт-рынок по своим объемам входит в пятерку крупнейших рынков в мире, по другим данным – в десятку), и это рынок, привлекательный для инвестирования. В последние годы компания «Экспопарк», наблюдая проседание российского рынка искусства, анализировала возможные риски для своих ярмарок; стало понятно, что нужно предпринимать какие-то меры, чтобы уменьшить существующий разрыв между потенциальной привлекательностью арт-рынка и его реальной востребованностью у клиентов и инвесторов. В результате была создана новая структура – галерея «Полет», своего рода арт-консьерж, навигатор по антикварному рынку для финансовых структур, осуществляющая консультирование по поводу возможности инвестирования на арт-рынке, организации выставок, участия коллекций в выставочных проектах, а также оказывающая помощь коллекционерам в повышении капитализации их собраний.

Отвечая на вопрос Инны Пуликовой о перспективах сотрудничества «Экспопарка» с финансовыми институтами, которые ранее были партнерами компании при организации Антикварных салонов, Ирина Бычкова сказала, что долгое время партнером Салонов была инвестиционная компания «Тройка Диалог», руководитель которой Павел Теплухин считал, что для его клиентов может быть полезно участие в мероприятиях, связанных с арт-рынком. Три года назад «Тройка Диалог» слилась со Сбербанком, и новым структурам, судя по всему, требуется время, чтобы полностью войти в курс прайвйт-банкинг проектов Тройки, после чего, как надеется «Экспопарк», сотрудничество может быть продолжено.

Ирина Бычкова рассказала также об инвестиционном проекте «Новый российский реализм», который предлагается финансовым струк-

турам как паевой фонд и который предполагает вложения в работы художников-реалистов (цены на их работы подтверждены торгами в Лондоне и Нью-Йорке; у них есть сложившийся круг покупателей-коллекционеров). Проект предполагает пятилетнюю «раскрутку» авторов с использованием выставочных технологий, чтобы впоследствии выставить их работы на торги крупнейших европейских аукционных домов и зафиксировать более высокие цены (с ежегодным возвращением денег инвесторам).

Ана Маричевич (галерея «Maricevic Fine Art») в заключающем круглый стол выступлении привела важные данные, характеризующие состояние арт-рынка и востребованность услуг арт-банкинга, существующего на стыке банковской деятельности и искусства. Говоря о международных финансовых структурах, предоставляющих услуги арт-банкинга, в первую очередь следует назвать UBS-банк (с наиболее широким спектром возможностей); необходимо упомянуть активность Дойче банка, Раффайзен банка, Газпромбанка; возможно, что Сбербанк России, после приобретения «Тройки Диалог», также может войти «игроком» на это поле.

По результатам опроса частных банков (данные за 2011 и 2012 годы) некоторое время назад преобладало отношение к арт-банкингу как к



Круглый стол «Банки России и их роль на арт-рынке: экономические и культурные факторы». За столом (слева направо): редактор раздела «Арт-рынок» газеты The Art newspaper Russia К.М. Агунович, обозреватель отдела «Культура» газеты «Коммерсантъ» Т.Ж. Маркина, научный сотрудник ГИИ И.В. Пуликова. 25 марта 2014 г. Государственный институт искусствознания. Москва

«развлечению для клиентов». Такого мнения придерживался 61% опрошенных в 2011 году. А в 2012 году эту услугу «легкомысленно» оценивали только 27% опрошенных, что говорит об изменении восприятия данной деятельности самими банками. При этом опрошенные указывают на возросший с 28% до 53% спрос на услуги арт-банкинга со стороны клиентов, которые стали осознавать: искусство является хорошей инвестицией. Частные банки охотнее занимаются арт-банкингом, потому что на эти услуги появился спрос состоятельных клиентов. 1% самых состоятельных людей в мире обладает 46% всех активов в мире. 10% людей владеют 86% мирового капитала. Именно эти люди определяют инвестиционные стратегии в целом и на рынке искусства в частности.

Из 32 миллионов миллионеров, известных на сегодняшний день в мире, около 600 тысяч являются коллекционерами искусства. Из общего числа миллионеров около 97 тысяч живет в России. Значительное количество этих людей имеет «дорогие увлечения» или, как это иногда называют, «инвестиции страсти», в том числе страсти к приобретению произведений искусства. Если опросить коллекционеров, кто из них определяет свои вложения в ту или иную область чисто финансовой мотивацией, то, например, для области искусства это будет всего лишь 10% опрошенных. Таким образом, необходимо помнить, что 90% людей будут относиться к этой инвестиции, скорее, с эмоциональной точки зрения, а не просто как к средству сохранения и зарабатывания денег. Кроме того, важным (особенно для российского рынка) остается фактор анонимности вложений на рынке искусства.

Существуют и минусы инвестиций в искусство, и в первую очередь, ограниченная ликвидность – в галерее картина может висеть до момента продажи от 6 месяцев до 2 лет, на аукционе продается обычно около 75% лотов. Также необходимо учитывать достаточно высокие транзакционные расходы (комиссия аукционного дома, галериста, затраты на хранение, транспортировку). Должно пройти довольно много времени, чтобы эти затраты компенсировались ростом стоимости произведения искусства. Его в качестве банковского залога использовать сложно. Поэтому говорить об инвестициях в искусство необходимо, но необходимо также помнить о всех ограничениях.

Мировой оборот рынка искусства составляет 47 млрд евро (половина – аукционные продажи, половина – продажи через дилеров). За последние десять лет цены на произведения искусства увеличились на 80%, объем транзакций удвоился. В 2013 году в списке 200 крупнейших мировых коллекционеров доля коллекционеров из России составляет всего 2% (как и Бельгии с населением 10 млн человек).

По словам Аны Маричевич, когда ее клиенты спрашивают о том, можно ли заработать на инвестициях в произведения искусства, она

всегда рекомендует рассматривать эти вложения как средство для сохранения денег, а бизнес-операции, направленные на извлечение прибыли на арт-рынке, предоставить профессиональным дилерам.

Круглый стол, состоявшийся в ГИИ в 2013 году, объединил представителей одной из основных групп, формирующих рынок, – «продавцов», руководителей галерей и аукционных домов, и был посвящен обсуждению общего состояния антикварного рынка России, направлений его развития и описанию проблем, связанных с его изучением. Дискуссия о роли российских банков на отечественном художественном рынке, организованная весной 2014 года, позволила более детально рассмотреть структуру российского арт-рынка, оценить степень активности банков в этой сфере, их влияние на рыночную ситуацию, а также представить уровень и понять причины их заинтересованности в присутствии на рынке. Можно констатировать, что сегодня исследователи арт-рынка находятся в благоприятной ситуации, поскольку прошедшие двадцать лет предоставляют достаточно материала для анализа, а активность участников рынка дает возможность практически в режиме онлайн наблюдать за тем, оправдаются ли прогнозы и гипотезы относительно развития рынка, высказанные участниками дискуссионных мероприятий.

ПРИМЕЧАНИЯ

- 1 Private banking (англ.) – комплекс банковских услуг (в т. ч. финансовых, инвестиционных, консультационных) для состоятельных физических лиц.
- 2 High net (англ.) – от high net worth individuals – состоятельные частные лица; ultra high net – лица, состояние которых, включая недвижимость и прочие активы, превышает 30 млн долларов (профессиональная банковская терминология).

Инна Пуликова