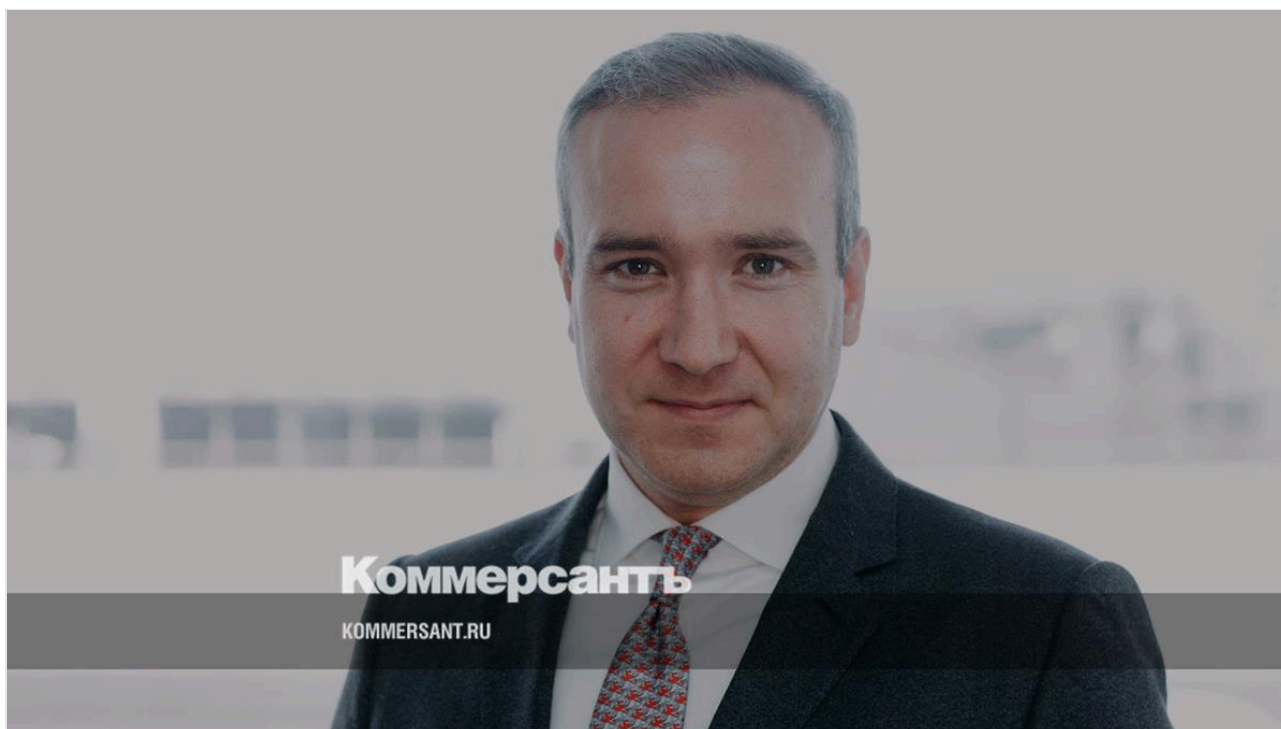


26 июня 2024 г.

Филипп Рябченко: «Главная ошибка при владении большим состоянием — не делать с ним вообще ничего»



Представители крупного российского бизнеса умеют зарабатывать капиталы, но с передачей их по наследству справляются не всегда — и часто потому, что просто не знают об инструментах, позволяющих выстроить эффективное наследственное планирование в России и за рубежом. Как передать бизнес наследникам через личные фонды, избежав при этом типичных ошибок и весомых налоговых последствий, и зачем при разводе могут понадобиться одновременно услуги семейного юриста и налогового консультанта, рассказывают сооснователь консалтинговой компании ITSWM Алексей Илюхин и управляющий партнер юридической фирмы БИЭЛ Филипп Рябченко.

— Расскажите, где и как подстелить соломку в вопросе наследования и раздела семейных активов?

— Филипп Рябченко: Я часто говорю, что мы наконец-то дожили до появления класса людей, уже переживших этап накопления первоначального капитала. И почти все они успели столкнуться с корпоративными конфликтами, историями разводов или уходом из жизни близких, в том числе основных бенефициаров бизнеса. Чаще всего эти события происходят неожиданно, и на сто процентов подготовиться к ним нельзя, но на мой взгляд, юристы и финансисты могут помочь значительно снизить остроту возможных внутрисемейных конфликтов, сохранив родственникам и активы, и нервы.

Один из основных и наиболее часто используемых внутрисемейных инструментов — это, естественно, брачный договор: если он правильно описывает судьбу активов в случае расторжения брака — кому и какие достанутся, как будут управляться, то он с большой вероятностью спасет от корпоративного конфликта. Следующий инструмент из категории простых — завещание. Если же речь идет о сложных и крупных активах, для их структурирования существуют более сложные институты: личные и частные фонды, foundations и прочие инструменты, которые как раз-таки помогает создавать ITSWM.

— Алексей Илюхин: Мы специализируемся на сотрудничестве с состоятельными семьями, а такие семьи зачастую являются, как я говорю, «международными», чьи члены проживают в разных странах по различным причинам. Достаточно распространенный пример: потенциальные наследники постоянно или временно проживают в Великобритании (находятся там на обучении или остались работать уже после учебы), в то время как остальная часть семьи проживает во Франции, Италии или Испании, при этом основатель активов продолжает регулярно летать в Россию и лично управлять бизнесом.

Когда речь идет о наследовании в подобных крупных «международных» семьях, первостепенно важно учитывать налоговые последствия, связанные с передачей наследства всем многочисленным претендентам.

В некоторых европейских странах ставка налога на наследство может достигать 50%.

Эффективным инструментом планирования наследуемых активов и управления рисками, о которых упоминалось ранее, являются полисы страхования жизни. Они помогают покрывать значительные налоговые обязательства, возникающие при прямой передаче наследуемого имущества, особенно при наличии имущества в странах с высокими налогами на наследование, таких как Великобритания

и страны ЕС. Полисы страхования часто играют роль аналога передачи активов в доверительное управление: в случае изменения планов у бенефициара или иной необходимости они могут быть использованы для получения банковского финансирования под залог по выгодным ставкам. Этот подход может быть полезен как для краткосрочных потребностей в ликвидности, так и для долгосрочных целей, например покупки жилья.

Кроме того, Филипп упомянул о трастах и личных фондах, также известных как «фондейшен» (foundation). Эти инструменты дают возможность сохранить имущество в особом фонде, который позволяет членам семьи пользоваться им, не вступая в наследство и избегая перерегистрации прав владения. Главное преимущество такого подхода заключается в том, что отсутствует процесс наследования, что, в свою очередь, может привести к избежанию значительных налогов во многих юрисдикциях. Наследники могут использовать такие инструменты на протяжении нескольких поколений.

Трасты аналогичны фондам в англосаксонском праве и находят свое отражение в российском законодательстве, которое хоть и относительно молодо, имеет потенциал для дальнейшего развития, при этом такой подход имеет обширную международную практику.

Отдельно отмечу один тонкий момент. Безусловно, foundation — замечательный инструмент, способный очень гибко настроить передачу активов разным членам семьи с учетом их индивидуальных особенностей. Но в случае, если между членами семьи существуют сложные и напряженные отношения, стоит учитывать риск, что они могут оспорить создание foundation или траста в суде. И здесь очень важно вовремя получить консультацию профильного юриста, который выберет для этого инструмента правильную юрисдикцию, разъяснит нюансы управления им и надлежащим образом оформит документы, в итоге позволив избежать судебного спора.

— Насколько опасны в структурировании активов понятийные договоренности и каковы наиболее частые ошибки, которые допускают участники, находящиеся в сложных семейных отношениях?

Филипп Рябченко

— Ф. Р.: Скажу так: самая большая и главная ошибка, которую можно совершить, владея большим состоянием,— не делать вообще ничего. И ее допускают,

наверное, 99% людей, потому что, когда на профильных правовых конференциях мы обращаемся к аудитории с этим вопросом — выясняется, что у большинства присутствующих нет ни брачного договора, ни завещания, ни какого-либо понимания, что произойдет с их активами в случае наступления любой экстраординарной ситуации.

Второй вариант типичного поведения, который я полагаю ошибкой,— это существование некоего лица-номинала, на которого записывается имущество и которое получает все выгоды от владения им. Оформляться такие отношения могут по-разному — это и понятийные соглашения, и мнимые брачные договоры, но по договоренности с реальным собственником фактическое владение активами передается такому номинальному лицу.

Вот только, отодвигая от себя владение и переводя актив на подобное лицо, вы должны понимать, что этот человек в какой-то момент может посчитать себя реальным владельцем. К сожалению, так случалось со многими моими клиентами, которые, условно говоря, перед расторжением брака записывали дом на водителя, затем, счастливые после развода, приходили к нему с требованием переоформить актив обратно и неожиданно получали условие о возмещении 30–50% от его стоимости. И возникал вопрос, что с этим «водителем» делать: не голову же ему отрезать? Когда клиенты предлагают переписать имущество на номинала, я спрашиваю: «А что если он умрет? Как вы потом докажете его наследникам, что это был просто акт понятийной договоренности?» И тем не менее люди продолжают совершать эти очевидные ошибки.

Если говорить о мнимых брачных договорах или иных договоренностях, то именно такая ситуация предположительно случилась в свое время между российским бизнесменом Шалвой Чигиринским и его женой Татьяной Панченковой. Супруги состояли в браке около шести лет, в 2009 году оформили развод, а годом позже разошлись окончательно. После увольнения «за утрату доверия» экс-мэра Москвы Юрия Лужкова господин Чигиринский потерял значительную часть своего влияния и строительных контрактов и, опасаясь дальнейших негативных последствий для бизнеса, предположительно оформил значимую часть активов на супругу. Однако после переезда в Америку супруги рассорились и надолго погрязли в бесконечных судебных тяжбах, громких даже для США. Попытки Чигиринского доказать в суде, что фактически он не передавал супруге имущество, а дал поуправлять, долгое время не имели успеха, и полное доверие к супруге, как и «понятийный» характер

договоренностей, были, конечно, его крупной ошибкой. Можно ли было избежать такого исхода? При правильном структурировании активов — да.

— А. И.: Подобные ошибки встречаются и в отношении личных фондов и трастов. Например, когда в качестве управляющих этих структур бенефициары назначают своих друзей, родственников или бизнес-партнеров, полагаясь на их добросовестность без учета возможности конфликта интересов в будущем. Людям, задумывающимся о создании личного фонда или траста, важно понять различия между понятием управления, владения и распоряжения активами в подобных структурах. Управляющий фондом или трастом обладает определенными правами, и, назначая на эти позиции друзей и родственников, есть риск того, что после ухода бенефициара они могут злоупотребить своим положением.

Всегда рекомендуется выбирать в качестве управляющих независимые компании, специализирующиеся в данной области и дорожащие своей безупречной репутацией: такие компании не заинтересованы в участии в возможных мошеннических схемах. Родственников или других близких людей, которым бенефициар искренне доверяет, можно задействовать в роли наблюдательных органов, называемых протекторами: они не управляют активами фонда, не входят в его руководство или совет, но могут предотвращать рискованные действия, блокируя принятие опасных решений в отношении активов.

— Ф. Р.: В качестве примера можно привести кейс Леонида Рожецкого (нашумевшее «дело "МегаФона"»). В 2008 году господин Рожецкий предположительно погиб при загадочных обстоятельствах. Одной из возможных причин его смерти СМИ называли продажу в 2003 году его инвестиционным банком 25% в одном из крупнейших операторов сотовой связи «МегаФон» корпорации «Альфа-Групп», владельцу ее главного конкурента. Другие акционеры «МегаФона» выступали против этой сделки, в том числе инвестиционный фонд ИРОС, зарегистрированный на Бермудских Островах.

При жизни Рожецкий уверял своих родственников в том, что все принадлежащее ему имущество надежно размещено в трастах и в случае его смерти достанется им, однако подробностей — местонахождения трастов, состава размещенного в них имущества и порядка управления им — не раскрывал. То есть фактически будущие наследники не располагали информацией о структурах трастов (disenfranchised beneficiaries). После смерти Рожецкого выяснилось, что трасти

и протекторы не отвечают требованиям добросовестности — они выкручивали руки наследникам, притом что управляли буквально миллионами долларов.

— А. И.: Что здесь можно было сделать иначе? Во-первых, более внимательно составить учредительные документы траста — продумать и предвидеть подобные риски. Во-вторых, постараться избежать основной и главной ошибки в этом кейсе — неправильного выбора трасти. То есть мало того, что выбранные им трастовые управляющие оказались просто мошенниками, но и в документах трастов, как мы теперь знаем, были юридические основания для подобных действий с их стороны. Кроме того, не было никаких механизмов, ограничивающих их действия. В трасте следовало назначить протектора, в качестве которого, например, могла бы выступить компания, совет директоров которой включал бы членов семьи. Этот инструмент достаточно быстро поставил бы точку в попытках совершить мошеннические действия со стороны трасти и, скорее всего, не дал бы им повода об этом даже задуматься.

Подобные истории нередко отпугивают от создания трастов даже тех людей, кому они действительно нужны, но, повторюсь, избежать их позволяет привлечение профессиональных консультантов, которые помогают в правильном оформлении пожеланий бенефициара активов, наделение полномочиями совета фонда или траста, составление надзорных правил, а также другие юридические обязанности, необходимые для защиты активов от недобросовестных контрагентов и бизнес-партнеров. Тщательно составленные документы исключают вышеперечисленные риски.

— К вопросу о юрисдикциях: какие из них наиболее предпочтительны для хранения семейных активов?

— Ф. Р.: Я бы формулировал вопрос так: среди всех возможных юрисдикций ищите ту тихую гавань, где вне зависимости от масштаба обрушившихся на вас проблем вы получите честный и адекватный суд и полноценную защиту активов. Мы помним, как все уповали на английское право, международную справедливость и святость права собственности, и сегодня мы видим, чем это обернулось. Поэтому, если вы живете в России и активы, которыми вы владеете, расположены на ее территории, на мой взгляд, разумнее стараться максимально использовать российское право и структурировать их в РФ. У нас вполне комфортные законы, если закрыть глаза на периодические сбои

их исполнения, в противовес Европе, где человеку из России сегодня крайне сложно рассчитывать на полноценную защиту своих прав.

— А. И.: Практически все состоятельные инвесторы из России так или иначе владеют зарубежными активами, и происходящие события вокруг их паспортов ситуацию однозначно усложнили, но не поставили на ней крест. Мы не видим запроса на срочное избавление от таких активов.

При выборе юрисдикции в первую очередь стоит отталкиваться от текущего места жительства бенефициара и членов его семьи, а также от их среднесрочных и долгосрочных планов. Выбор между трастом или семейным фондом зачастую прямо зависит от правовой системы отдельного государства, где клиент планирует зарегистрировать свою семейную холдинговую структуру.

Мы продолжаем получать запросы на регистрацию личных фондов в Лихтенштейне — такие запросы приходят от клиентов, которые связывают свои долгосрочные планы со «старой» Европой. Но если мы говорим о бенефициарах бизнеса, живущих в России, то в текущих геополитических условиях следует также оценивать потенциальную «дружественность» и «недружественность» возможных стран и потенциального арбитража. В числе юрисдикций, считающихся сегодня дружественными, я могу назвать Гонконг и ОАЭ, есть также и другие страны с развитыми механизмами структурирования семейных активов, например Сейшелы и ряд других, но наиболее стабильными являются первые две. Мы обладаем обширной практикой работы с этим инструментом, в том числе в части работы с банковскими счетами для таких структур. Законодательство в ОАЭ достаточно свежее: ему всего шесть лет, но оно, что называется, построено с нуля, впитало в себя все самое лучшее из мировых практик и постоянно улучшается, привлекая внимание богатейших семей со всего мира. К примеру, сегодня созданные там foundations — это инструменты, которые с точки зрения владения абсолютно конфиденциальны: разработанные защитные нормы позволяют через несколько лет после внесения имущества в фонды блокировать возможность оспорить сам факт этого вноса, и, соответственно, у третьих лиц нет возможности претендовать на чужие активы. Полагаю, что на сегодняшний день ОАЭ — одна из лучших юрисдикций для российских клиентов.

— И как коллаборация юриста по семейно-наследственным делам и wealth adviser помогает совместными усилиями решать задачи клиентов?

— А. И.: Адвокаты, которые специализируются в области бракоразводных процессов и семейного права, часто незаслуженно упускают из виду инструмент личного фонда — независимо от того, идет речь о российских или зарубежных активах. В то время как этот инструмент прекрасно подходит для медиации, помогая комфортно разделить имущество и развести людей максимально мирным путем. Кроме того, спор часто возникает не только вокруг активов двух разводящихся людей, но и вокруг имущества рожденных в этом браке детей, и использование фонда способствует сохранению для них активов независимо от брачного статуса их родителей.

— Ф. Р.: Расскажу об одном из недавних кейсов, по которому мы работали совместно с Алексеем и ITSWM. Ситуация была достаточно сложной, мы до последнего надеялись, что дело о разводе супругов завершится мирным путем и окончится простым структурированием активов, но в то же время параллельно готовились судиться против бывшего мужа нашей клиентки одновременно в нескольких юрисдикциях. Если бы клиентка выставила меня перед оппонентом в качестве судебного юриста, он бы сразу насторожился, приготовился к войне и начал просчитывать наши возможные хитрости и ходы. Мы поступили иначе: подошли к переговорам не как грозные адвокаты, а как медиаторы и дружественные налоговые консультанты из ITSWM. Наша задача заключалась в том, чтобы найти с экс-супругом компромисс, одновременно направляя процесс к мирному разрешению — если бы мы сразу обозначили свою суровую адвокатскую «роль», то процесс поменял бы направление в сторону спора, а впоследствии и суда. Нам же удалось достичь мирного урегулирования дела.