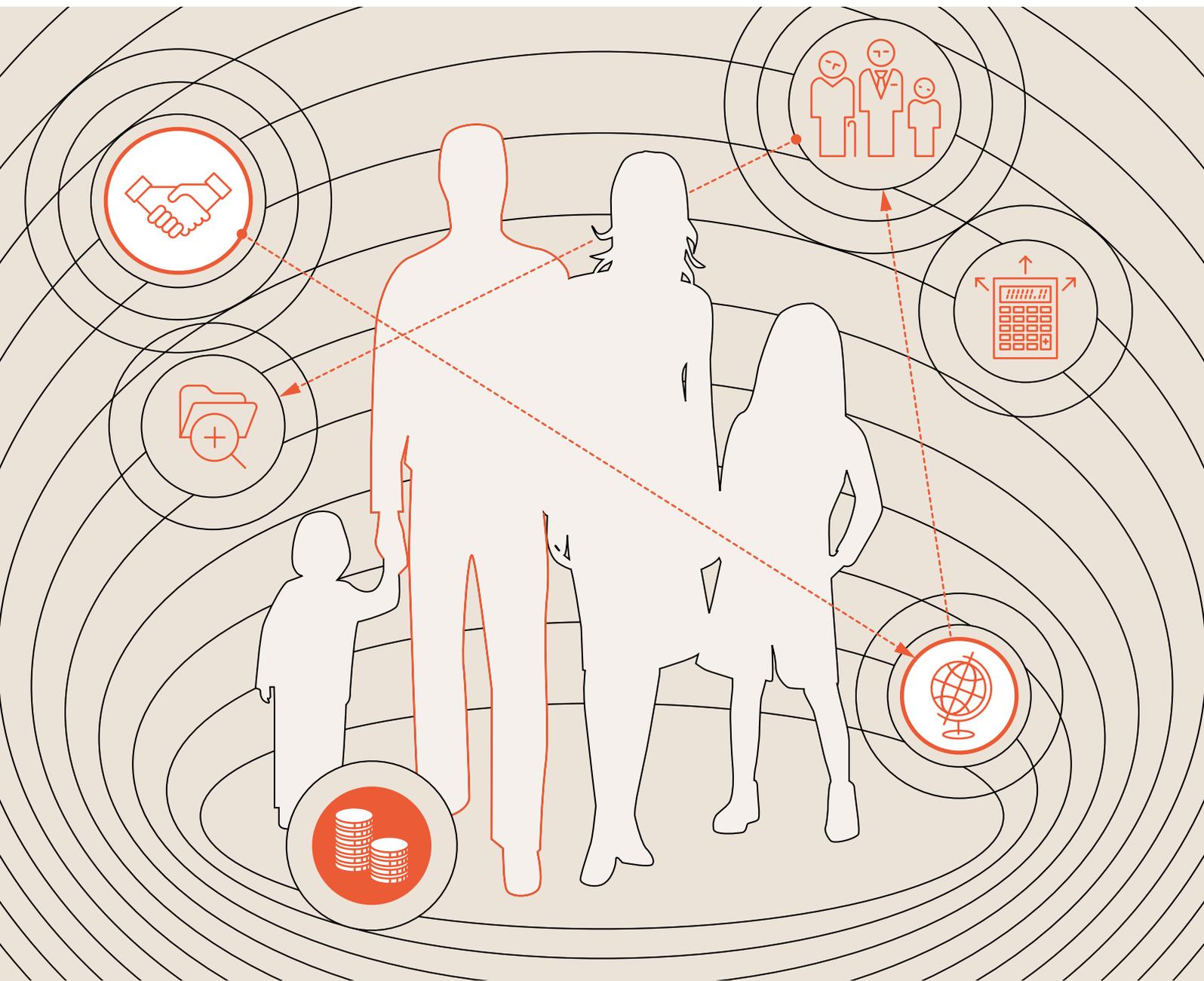


АЛРУД |



Передача благосостояния
будущим поколениям:
сохранить и приумножить

Кому целесообразно заняться наследственным планированием?

Тем, у кого есть несовершеннолетние дети, пожилые родители

Гражданам, у которых есть совместно нажитое имущество с супругом/ бывшим супругом

Собственникам бизнеса, которые планируют продажу бизнеса, реструктуризацию, имеют опционы

Владельцам бизнеса, у которых нет юридически закрепленных договоренностей с партнерами по бизнесу на случай форс-мажора



Семьям или гражданам, имеющим активы в различных юрисдикциях мира и/или имеющим гражданство/ВНЖ иностранных государств

Тем, кто хотел бы организовать финансовое обеспечение членов семьи на случай форс-мажора, а также рассмотреть возможность передачи средств на благотворительные цели



Тем, у кого есть финансовые обязательства (кредиты, поручительства и т.п.)

Владельцам, которые одновременно являются CEO/членами иных органов управления

Наследование по закону. О чем важно помнить?



Наследование в рамках очередей наследования

7 очередей наследования

1-я очередь: дети, переживший супруг, родители

Дополнительно – нетрудоспособные иждивенцы наследодателя



Супружеская доля

½ от совместно нажитого выделяется в собственность пережившего супруга, если нет брачного договора

«Скрытая доля» – доля в активах, зарегистрированных на имя пережившего супруга



6 месяцев – срок на принятие наследства

Выдача свидетельства о праве на наследство, как правило, не ранее 6 месяцев со дня открытия наследства

Восстановление пропущенного срока – в судебном или договорном порядке



Долевая собственность наследников

Несколько собственников одного актива после регистрации прав на наследство

Особенности распоряжения долей (право преимущественной покупки)

Преимущества наследственного планирования



Повышение уровня комфорта для наследников

Митигация риска споров по поводу порядка владения, управления, продажи имущества, в т. ч. вследствие возникновения долевой собственности на унаследованные активы



Сохранение активов на период оформления наследниками своих прав

Возможность организовать управление активами в течение 6 месяцев после открытия наследства, а также передачу владения лицам, заинтересованным в управлении бизнесом, реализовать иные пожелания собственника, если предполагаемые наследники не участвуют в управлении или не имеют необходимых навыков



Устранение рисков, связанных с трансграничными вопросами

Возможность избежать конфликта юрисдикций, если имущество зарегистрировано в нескольких странах, а также риска утери активов ввиду неопределенности в отношении круга наследников



Установление открытого диалога с членами семьи

Обсуждение планов на будущее, взаимопонимание, определение общих целей и укрепление доверительных отношений внутри семьи



Спокойствие за финансовое состояние членов семьи

Создание механизмов финансирования при жизни собственника, на период оформления наследственных прав и в последующие периоды



Закрепление договоренностей с партнерами по бизнесу

Учет характера бизнеса и особенностей структуры управления. Возможность внесения изменений в корпоративную документацию компаний, заключения юридически обязывающих соглашений с партнерами



Митигация рисков, возникающих в случае форс-мажора с собственником

- Предупреждение риска невозможности подтвердить права наследодателя на актив, которые были ненадлежаще зарегистрированы
- Уменьшение риска конфликтов наследников с супругом/бывшим супругом по поводу совместно нажитого имущества
- Снижение рисков отмены договоренностей на этапе согласования и оформления сделки по продаже бизнес-активов, реализации опциона на продажу/покупку
- Митигация риска утери контроля над бизнес-активом или риска возникновения корпоративного конфликта вследствие форс-мажора с собственником
- Учет рисков в связи с переходом прав на актив к несовершеннолетнему, в т.ч. необходимости получения разрешения органа опеки и попечительства на распоряжение имуществом ребенка

Инструменты наследственного планирования: от простого к сложному



1 Личное завещание, устанавливающее круг наследников

- Передача всех активов (без конкретизации) одному/нескольким наследникам – самая простая опция
- Назначение **исполнителя** завещания для помощи наследникам в оформлении прав и организации управления бизнесом в течение срока на принятие наследства
- Целесообразно для организации наследственного планирования на случай форс-мажора на период подготовки более детальной стратегии передачи благосостояния



2 «Детальное» личное завещание, совместное завещание супругов, наследственный договор

- **Личное завещание** – возможность конкретизировать активы, распределить их между наследниками по усмотрению наследодателя, с учетом прав обязательных наследников
- Передача общего имущества супругов наследникам без выделения супружеской доли – **совместное завещание/наследственный договор** с участием супругов на стороне завещателя
- Способ не только завещать, но и установить обязанности наследника в наследственном договоре
- Митигация риска **дробления** актива
- **Завещательный отказ** – один из способов организации финансирования членов семьи*
- Нет возможности выбрать применимое право (необходим анализ механизмов наследования в различных юрисдикциях, где находятся активы, имеется гражданство или резидентство)



3 Прижизненные сделки с членами семьи (брачный договор, дарение)

- **Дарение** – передача актива конкретному лицу при жизни наследодателя (исключение актива из наследственной массы)
- Брачный договор – установление границы между **личными и общими** активами
- Возможность выбрать применимое право в брачном договоре (если семья проживает в нескольких странах или у супругов разное гражданство)
- Комбинация брачного договора с завещанием – митигация риска выделения супружеской доли
- **Страхование жизни** с назначением выгодоприобретателей – способ обеспечить финансирование членов семьи

*Пример завещательного отказа: наследодатель завещал квартиру наследнику и возложил завещательный отказ, согласно которому данный наследник должен будет ее продать и передать половину полученной суммы другому наследнику (отказополучателю)



4

Изменение структуры собственности и объема наследственной массы: ЗПИФ, личный фонд, иностранный траст или фонд

- Целесообразны для организации **консолидированного** владения и управления активами
- Переданные в структуры активы не входят в наследственную массу
- Особенности:
 - в наследственную массу входит **пай ЗПИФ**, а не переданное имущество
 - **личный фонд** создается при жизни учредителя/учредителей-супругов для управления имуществом, организации финансирования членов семьи, благотворительности и т.д.
 - российские активы нельзя передать напрямую в иностранный **траст/фонд**
- Учет **налоговых** аспектов в отношении в каждой из структур



5

Наследственный фонд

- Некоммерческая организация, учреждаемая нотариусом после ухода из жизни наследодателя в соответствии с положениями завещания
- **Целесообразно** для управления активом, если:
 - Наследники не имеют достаточных знаний и навыков или не заинтересованы в **управлении**
 - Необходимо обеспечить **финансирование** членов семьи в течение продолжительного времени
 - Необходимо сохранить целостность актива (например, коллекции предметов искусства)
 - У наследодателя есть доверенное лицо для управления фондом
- Нет формальных ограничений на передачу фонду иностранных активов, при условии, что наследование регулируется российским правом
- **Сокращенные сроки** передачи прав на наследственное имущество фонду
- Обязательная доля – наследник может **выбрать** (быть выгодоприобретателем или получить долю в наследстве)
- Учет налоговых аспектов в отношении выплат выгодоприобретателям и деятельности фонда



6

Корпоративные инструменты

- Включение в **уставы** положений о переходе прав к наследникам
- Организация **структуры управления** бизнесом (Совет директоров, несколько директоров)
- Заключение **СНА/Соглашений** участников, **опционных соглашений**, передача актива в залог

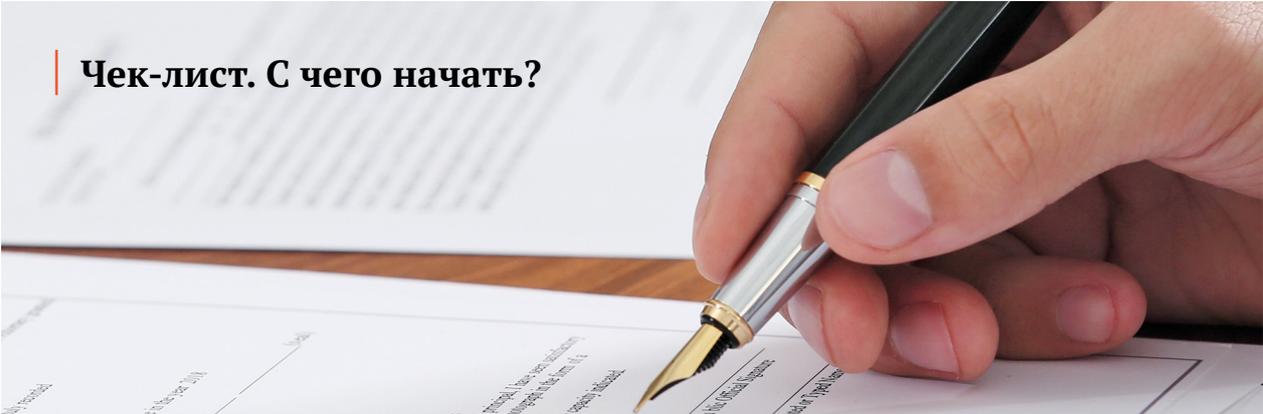
Вне зависимости от выбранных Вами инструментов наследственного планирования Ваша стратегия должна включать анализ корпоративной структуры бизнеса и возможных рисков на случай форс-мажора.

Как выбирать/планировать стратегию?

В наше время правовые инструменты позволяют предотвратить множество рисков и создать стратегию управления благосостоянием, предусматривающую комфортную передачу благосостояния будущим поколениям.

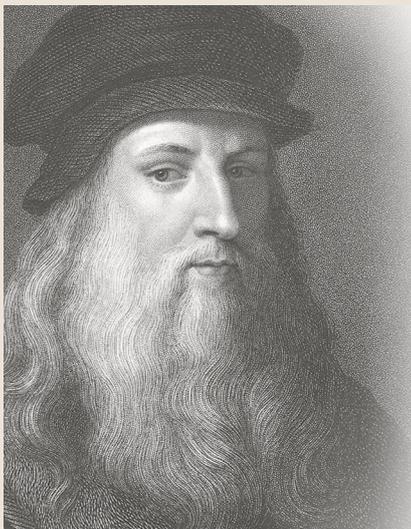
Планирование передачи благосостояния будущим поколениям – это **инвестиция** в благополучие вашей семьи в долгосрочной перспективе. Это личная **ответственность** за комфортное будущее своих родных, сохранность своего бизнеса, а также социальная ответственность перед людьми, с которыми вы работаете.

Выбор стратегии наследственного планирования требует **комплексного подхода**: как вашего личного вовлечения в диалог с родными и обсуждение планов на будущее, так и привлечения профессионалов, которые помогут увидеть все возможные «подводные камни», такие как применимое право, налоговые последствия, необходимость организации управления, особенности распоряжения активами, которые могут перейти к несовершеннолетним детям, учет прав пережившего/бывшего супруга и т.д.



Чек-лист. С чего начать?

- Составить список активов во всех юрисдикциях, а также список гражданств или ВНЖ
- Определить: какие приобретены в браке и на основании каких сделок
- Проверить наличие подтверждающих документов
- Обсудить с наследниками: планы на будущее и какое имущество будет передано им
- Согласовать с бизнес-партнерами: стратегию передачи и управления бизнесом на случай форс-мажора
- Подумать: какие инструменты имущественного планирования могут подойти для Вашей ситуации?



« Я был поражен тем, как важно
предпринимать действия.
Недостаточно просто знать,
нужно использовать знания.
Мало хотеть чего-то,
нужно делать.

Леонардо да Винчи

Контакты



Максим
Алексеев

Старший партнер
malekseyev@alrud.com



Кира
Егорова

Советник
kegorova@alrud.com

Юридическая фирма АЛРУД

ул. Скаковая, д. 17, стр. 2, 6 эт.
Москва, Россия, 125040
Т: +7 495 234 96 92
Ф: +7 495 956 37 18
E: info@alrud.com