

Тяжелое наследство

Передача капитала по наследству никогда не была простой. Не касаясь личностных качеств наследников, которые имеют ключевое значение в сохранении и приумножении семейных капиталов, поговорим об услугах, которые предлагают в этой области банки и компании.



Алексей ГУСЕВ,
научный
руководитель
Института
финансового
планирования



РИА «НОВОСТИ»

Помощник президента, бывший министр экономического развития ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА подготовила предложения по выводу российской экономики из офшоров. Часть предложений посвящены проблеме наследования бизнеса в России. Группа Набиуллиной намерена создать в законодательстве аналог траста — штифтунга — в немецком праве, которому можно отдавать активы с четкими условиями управле-

ния. Например, после смерти одного из бенефициаров штифтунга все его имущество остается в собственности других бенефициаров (наследников) и не требует переоформления. Действие штифтунга не ограничено по времени, за управлением активами вместо наследника может следить совет попечителей. Бенефициар штифтунга при этом может согласовывать и контролировать определенные сделки.

Услугу по передаче наследства отечественный Private Banking (PB) предлагает своим клиентам достаточно давно. Но в последнее время, в условиях формирования нового поколения собственников, участники рынка выходят на принципиально иной уровень деятельности. Это в первую очередь касается самых активных владельцев бизнеса, создавших капитал в 1990-е, предпочитающих самостоятельно контролировать свои предприятия и не желающих делегировать кому-либо свои полномочия. Но через десяток лет в силу возраста они будут вынуждены отходить от активного управления активами и передавать капитал следующему поколению.

В условиях запутанной структуры собственности требуются действия высококвалифицированных консультантов, которые на первом этапе проясняют ситуацию, а затем предлагают клиенту трансформировать капитал в более прозрачную форму, более пригодную для быстрой и эффективной передачи по наследству.

Эти мероприятия требуют значительных средств: как правило, 3–5% от общей стоимости всего капитала помимо

налогов на наследство. Такие затраты под силу клиентам, состояние которых — от \$1 млн. Количество таких миллионов в России, по экспертным оценкам, более 100 тыс., причем показатель растет темпами 15–20% в год. Большинство из них принадлежат первому поколению собственников. Таким образом, можно уверенно прогнозировать заметный рост спроса на соответствующие услуги.

Неудивительно, что сегодня речь идет не столько о традиционном российском РВ, сколько о трансформации его в Family Office (FO). Напомним, что FO отличает управление именно семейными активами, сформированными представителями нескольких поколений. Важной задачей является диверсификация активов, их сохранение для наследников.

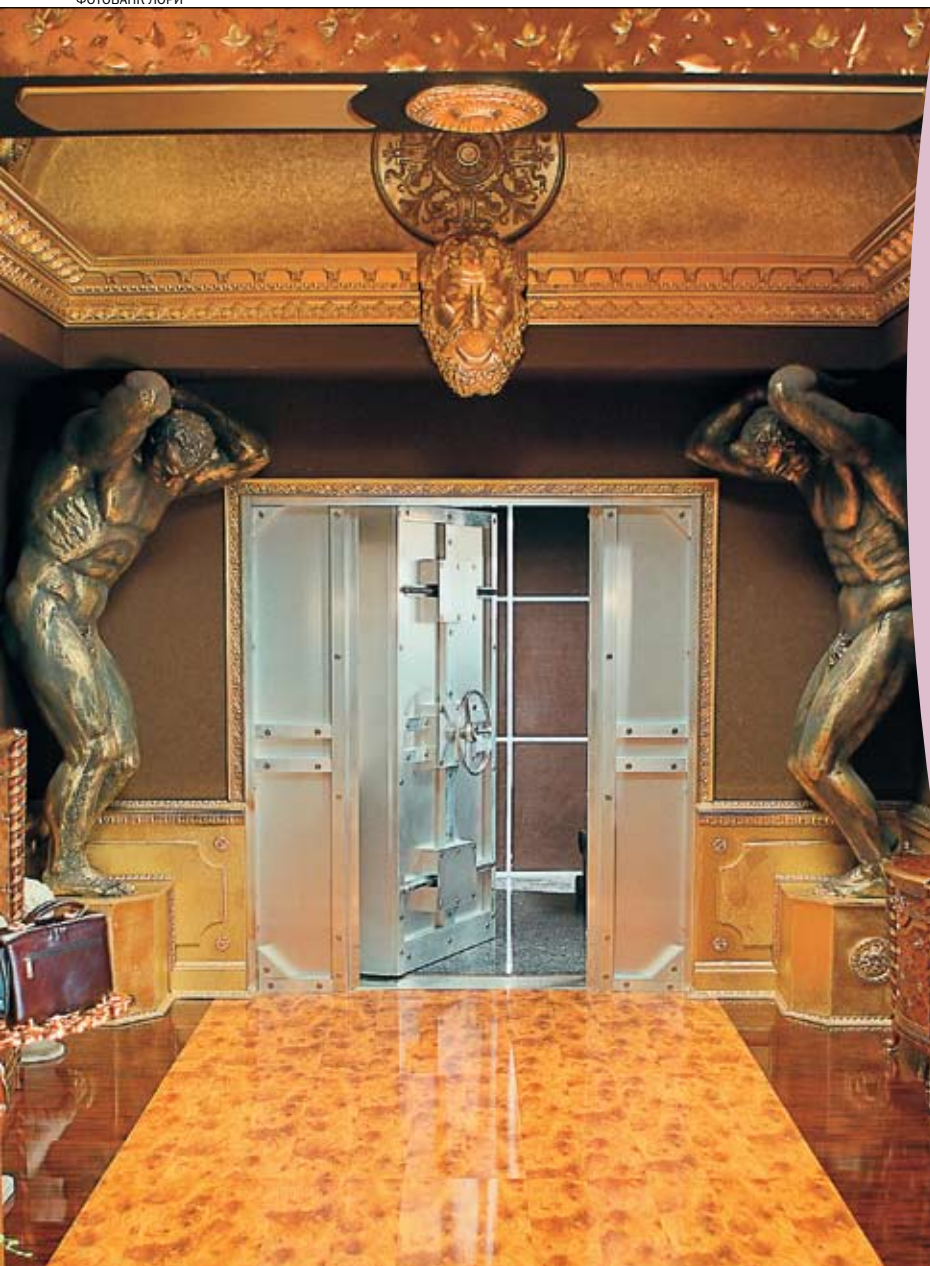
Одно из препятствий здесь — доступ наследника к капиталу лишь через полгода, после смерти наследодателя — в России, и через полтора-два года и по решению суда — за рубежом (регистрация собственности российских граждан в иностранных юрисдикциях — достаточно распространенная практика). В течение полугодия или полутора-двух лет наследник не может контролировать бизнес, управлять им.

При этом не всегда ясной является не только иерархия наследников, но и структура семьи конкретного собственника. Например, у него могло быть несколько семей, в качестве наследников выступают дети от разных браков, родители, родные братья и сестры. Малейший конфликт между ними может быть использован для получения определенными представителями многочисленной семьи еще большей доли наследства (это касается бывших жен, имеющих значительный объем информации о капитале собственника).

Еще одна проблема — сложная структура капитала, во многом обусловленная запутанной историей его формирования. Капитал может быть не диверсифицирован на бизнес и личное состояние, его структура — плохо упорядоченной, и не только с точки зрения удобства передачи по наследству, но и простого и прозрачного оперативного управления. Как правило, отдельные предприятия, приобретенные по принципу «что плохо лежит», со временем становились менее прибыльными, непрофильными. Поэтому часть из них оформляли на детей, жен, родственников, часть была реорганизована в целях оптимизации налогообложения, защиты от рейдерства.

Капитал в РФ — это еще и партнеры по бизнесу, которые иногда имеют большую информацию о собственниках, чем ближайшие родственники, а также топ-менеджеры, лояльные лишь к владельцам во главе бизнеса, но не к их наследникам, особенно если (как это часто бывает) они не вполне готовы к управлению предприятием. Эти факторы обуславливают уникальность каждого случая наследования активов и высокие затраты на решение подобных задач.

При этом на рынке за последние годы начинают доминировать агрессивные стратегии: «только сейчас», «только для Вас», «потом будет поздно», внедряющие упрощенные, стандартизованные продукты («неважно, сколько детей, жен, какой бизнес, где хранятся активы, — все как можно быстрее переводим в специальную компанию определенной юрисдикции»). Одако такой подход эффективен лишь для стандартизованных продуктов, когда речь идет о краткосрочных, сиюминутных рисках. Долгосрочная задача передачи



Число российских клиентов Private Banking с состоянием от \$1 млн — более 100 тыс., причем показатель растет темпами 15–20% в год.

капитала от поколения к поколению требует не просто решения, а последующего сопровождения капитала в интересах новых собственников. К сожалению, позиция участников рынка с агрессивными стратегиями, как правило, состоит в том, чтобы навязать свои услуги, максимально упростив решение. Клиент это прекрасно видит и начинает отторгать предлагаемые варианты решения задачи. Тем более что почти каждый собственник уже имеет свое решение задачи, может быть, даже неосознанное, несистемное. Он уже выстроил связку «собственник–наследник–капитал» с разной

Олег МИХАЙЛОВ,

председатель совета директоров группы компаний «Михайлов и партнеры»:

«Практика передачи капитала по наследству показывает: если нам удастся создать отдельный центр принятия решений, сохраняя его за собственником, который контролирует бизнес, можно заново и очень трезво оценить ситуацию.

Только взгляд со стороны, причем не со стороны внешнего эксперта, которому человек может сразу и не поверить, а анализ самого собственника, критически оценивающего свои наработки, может заставить его изменить мнение и воспользоваться готовыми эффективными решениями».

Леонид МОРОЗОВ,

заместитель председателя правления АКБ «Урал ФД»:

«Уже второй год у нас работает специальная Школа наследников, в которой не только наши специалисты, но и партнеры, в том числе зарубежные, готовят следующее поколение собственников российского бизнеса. Безусловно, мы рассматриваем их и как наших потенциальных клиентов, стараясь в полной мере представить им тот спектр продуктов и услуг, которые могут понадобиться им в дальнейшем. Но не менее важной для нас становится задача правильной передачи капитала от наших клиентов своим наследникам. Это требует обязательного взгляда со стороны, помощи внешних экспертов, не говоря уже о совместном осмыслении множества проблем, часто игнорируемых не только юными наследниками, но и опытными «патриархами».

степенью детализации. Она отражает текущую ситуацию, а главное — то, в каком направлении владелец бизнеса собирается его развивать.

Поэтому участникам рынка, предлагающим услугу передачи капиталов по наследству, необходимо очень аккуратно, не запугивая, стараться изменить, но не разрушить сложившиеся финансовые предпочтения клиента. И учитывать, что у собственника чаще всего активная жизненная позиция: он сам должен почувствовать, когда целесообразно отойти от оперативного управления, заняться стратегией, подготовив наследников.

Необходимо определить, стоит ли проводить диверсификацию бизнеса. Кстати говоря, в России это не всегда целесообразно. Теряя в результате диверсификации статус значимого клиента и переходя в разряд одного из 50–100 просто важных для банка, собственник может вовремя не получить нужную подсказку, хорошую услугу.

Практика показывает, что при передаче наследства в переходный период помогает центр принятия решений, полностью контролируемый собственником. При этом он должен посмотреть на себя, на капитал, на наследников со стороны — это новый уровень контроля. Собственник сам поймет, когда ему понадобится консультант, независимый от него, его бизнеса и наследников. Такая схема позволяет выявить узкие места в управлении капиталом и в случае необходимости заранее принять меры для его реструктуризации. На российском рынке данная схема была успешно протестирована и представлена в прошлом году в качестве основной для отечественного РВ. ■