

Налоговые подводные камни при вступлении в наследство

17.06.2021

СТАТЬИ

НАСЛЕДСТВО

Интерес к теме наследственного планирования в последнее время растет. Пандемия только усилила эту тенденцию. Многие российские владельцы капитала на реальных примерах из своего окружения прочувствовали бренность жизни и риск потери активов, если этому вопросу не уделяется должное внимание. Тем не менее в нашей стране наследственному планированию по-прежнему уделяется гораздо меньше внимания, чем во многих западных странах. Одна из причин этого заключается в том, что в России по общему правилу нет налогов на наследство: ни подоходного налога при вступлении в наследство в силу ст. 217[18] НК РФ, ни специального налога на передачу наследства. Это снижает стимул к наследственному планированию: если цена ничегонеделания невысока, то зачем тратить время, эмоциональные и денежные ресурсы? На поверхности данное утверждение справедливо, но так ли это во всех случаях? Оказывается, нет.

Налоги могут возникать при последующей продаже полученных активов

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) при получении имущества в порядке наследования не взимается, однако при последующей продаже доходы подлежат налогообложению в общем порядке. И здесь возникает несколько проблем.

Прежде всего у наследника нет расходов, связанных с приобретением имущества, которые он мог бы вычесть. Можно возразить, что зато он вправе вычесть расходы на приобретение имущества, понесенные наследодателем (ст. 220[2[2]] НК РФ), но, во-первых, документов,

подтверждающих эти расходы, у него может не быть, а во-вторых, размер таких расходов вряд ли будет сопоставим с текущей рыночной стоимостью продаваемого актива. В результате для освобождения доходов от последующей продажи имущества придется ждать минимум три года (например, для недвижимости, полученной в наследство), чтобы получить возможность применить льготу на долгосрочное владение. Причем такую льготу можно потерять, сдав эту недвижимость в аренду. По общему правилу льгота сгорает, если недвижимость используется в предпринимательской деятельности.

Кроме того, даже эта возможность по вычету расходов наследодателя не распространяется на имущественные права, такие как доли в ООО. В этом случае во избежание уплаты НДФЛ при последующей перепродаже придется ждать уже не три года, а пять лет, и то если менее 50 % активов ООО состоит из недвижимости.

Налоги могут возникать при последующем получении доходов от полученных активов

Налоговым кодексом РФ не предусмотрено освобождение в отношении получения доходов от унаследованных активов, даже если они выплачиваются из прибыли, заработанной до вступления в наследство. То есть если вы унаследовали акции или доли компании, то при получении дивидендов придется заплатить НДФЛ по ставке до 15 %.

Это касается и новомодного наследственного фонда: выплаты из него наследникам будут облагаться налогом в обычном режиме, хотя определенный простор для планирования возможен, например освобождение от налогообложения платы за обучение (ст. 217[21] НК РФ).

Одна из немногих льгот в этом отношении — возможность изъять имущество из иностранной структуры без образования юридического лица (типа траста) в пределах

стоимости имущества, внесенного близким родственником в данную структуру в отсутствие нераспределенной прибыли (согласно ст. 217[67] НК РФ). Однако применение этой льготы требует предварительного создания такой структуры и передачи туда имущества. Да и закон не дает четкого ответа на вопрос, как именно должна определяться стоимость имущества для расчета налогового вычета: на основании рыночной стоимости на момент передачи или на базе расходов, понесенных на его приобретение, как это происходит во многих других случаях для исчисления НДФЛ.

Наследоваться могут некоторые налоговые долги

С одной стороны, обязанность по уплате персональных налогов сгорает вместе со смертью налогоплательщика, с другой — обязанность по уплате налога на имущество, земельного и транспортного налогов переходит по наследству в пределах стоимости наследуемого имущества. Обычно это небольшие суммы.

Более существенным может быть риск привлечения наследников к налоговым обязательствам наследодателя в рамках субсидиарной ответственности, как это было продемонстрировано в известном

кейсе ООО «Альянс» и семьи Самыловских, когда на жену и детей был переведен долг по налоговым обязательствам обанкротившейся компании, которой управлял отец семейства. Перед принятием наследства потенциальным наследникам стоит выяснить, точно ли принятие наследства не приведет к одновременному принятию существенных долгов, включая налоговые.

Наследуемые активы могут облагаться налогом за рубежом

Отмеченная льгота по НДФЛ в отношении имущества, получаемого по наследству, установлена российским законодательством. Она прекрасно действует, если наследник является российским резидентом и речь идет о российском имуществе. Однако все осложняется, как только речь заходит об имуществе, которое находится за рубежом, или если наследодатель в момент наступления форс- мажора проживал за границей.

Так, в США получение иностранным резидентом в наследство американских активов может облагаться налогом на наследство по ставке до 40 % с освобождением только первых \$60 тыс., что, например, формально применимо к американским акциям на брокерских счетах в том же Interactive Brokers. А если наследодатель окажется американским резидентом, то налогом на наследство будет облагаться стоимость всего его имущества по всему миру, а не только в США. Правда, не подлежащий налогообложению лимит будет существенно выше. Схожие правила налогообложения наследства действуют во многих других иностранных юрисдикциях. Если у потенциального наследодателя имеются активы за рубежом или он проживает там постоянно, стоит задуматься над составлением плана минимизации возможных проблем для наследников. Кстати, такой план необязательно будет лежать в плоскости разработки новой структуры владения активами. Например, в США распространенным способом избежать проблем с потенциальным налогом на наследство является заключение страхового полиса на сумму потенциального налога в случае смерти.

Выгода от структурирования не только налоговая

Концентрируясь на оценке наличия или отсутствия какой-либо материальной выгоды от разработки наследственной стратегии, включая возможные налоговые последствия, нередко забывают про менее измеримые аспекты, например про продолжительность и легкость процесса вступления в наследство для потенциальных наследников. Даже если все активы находятся только в России, процесс вступления в наследство займет минимум полгода (а в реальности с учетом соблюдения всех формальностей еще больше). На это могут наложиться особенности семейных отношений, прежде всего наличие или отсутствие режима раздельного имущества между супругами, особенно если текущий брак — не

первый. Свежая иллюстрация возможных сложностей — споры вокруг наследства Дмитрия Босова, где ключевым пунктом разногласий стал вопрос, что именно входит в наследственную массу и что являлось собственностью супруги. Если активы находятся за рубежом, то без предварительного планирования этот процесс может затянуться на еще более долгий срок.

Даже если подход к определению наследников в стране нахождения имущества аналогичен отечественному, легализация российского завещания в отсутствие дублирующего местного завещания может потребовать одобрения суда, что растянет процесс на год-полтора. А если в стране нахождения актива еще действуют и другие принципы определения наследственной массы, то налоги станут проблемой, которая будет беспокоить потенциальных наследников в самую последнюю очередь.

Что делать

Разработка наследственной стратегии и плана преемственности, а также связанные с ними налоговое планирование и структурирование — непростая и эмоционально затратная задача с большим числом неизвестных и лиц, вовлеченных в ее решение. Попытка решить эту задачу с наскока редко приводит к положительному результату. В своей практике мы обычно рекомендуем действовать поэтапно.

Для начала нужно составить полный список имеющихся активов и счетов, чтобы понять с чем мы имеем дело, и определить наиболее существенные и критичные вопросы.

Затем целесообразно провести диагностику (стресс- тест) последствий форс-мажора — как смерти, так и долгосрочной недееспособности / пропажи без вести — с одним или обоими супругами, чтобы ответить на вопросы: к кому переходят и как делятся активы, какие возникают налоговые последствия, из каких источников будут покрываться налоговые обязательства, насколько велик риск возникновения спора между наследниками, что будет если наследник решит продать актив? Такая диагностика обычно показывает возможные

огрехи в процедуре вступления в наследство разных потенциальных наследников, а также риск утраты доступа к активам на время открытия наследственного дела.

Для многих собственников становится неожиданностью то, что согласно закону последствия могут серьезно отличаться от их представления о наследственных процедурах. Приведем такой пример: бизнесмен купил по квартире своей первой семье (предыдущей) и второй (нынешней). В его представлении в случае форс-мажора каждой семье достанется по квартире. В реальности же первая квартира, подаренная первой семье, действительно, с большой долей вероятности, перейдет к ней (хотя это может зависеть от момента приобретения и наличия формального раздела имущества между супругами). А вот вторая квартира автоматически войдет в наследственную массу, на часть которой станут претендовать дети от первого брака.

Следующий шаг — рассмотрение вариантов исправления негативных последствий сложившейся ситуации — можно назвать планом по закону. Например, можно завещать все имущество второму супругу с завещательным отказом в отношении несовершеннолетних наследников; заранее сформировать пул имущества, которое пойдет на погашение обязательной доли в наследстве, чтобы не дробить основной актив; консолидировать мелкие акционерные пакеты в единую управляющую компанию, с тем чтобы наследство не влияло на эти активы непосредственно и т. п. Даже в российском правовом поле возможна масса разных вариантов.

Нередко одним из способов решения части проблем может оказаться замещение наследования выкупом. Например, один из акционеров может договориться с остальными акционерами о фактическом выкупе его доли в случае смерти. Это требует грамотного исполнения с точки зрения техники заключения договоров, но является вполне рабочей опцией.

Важно проработать варианты обеспечения финансовой подушки безопасности для семьи на время открытия наследственного дела (которое, как уже было отмечено, может тянуться в течение шести месяцев, а в сложных случаях — еще дольше). Это могут быть страховой

полис, депозит с выделением его из режима совместной собственности по брачному договору, траст и пр. А уже готовый план можно реализовать в конкретных документах.



Андрей

Шпак

партнер BIRCH LEGAL

СТАТЬИ

НАСЛЕДСТВО