

Выбираем инструменты наследственного планирования

17.06.2021

СТАТЬИ

НАСЛЕДСТВО

Отсутствие четкого плана преемственности бизнеса и капитала ведет к серьезным конфликтам не только внутри семьи, но и в отношениях с бизнес-партнерами. Часто конфликты сопровождаются уголовными разбирательствами, заморозкой активов и длительными тяжбами, которые могут повлечь за собой серьезные финансовые потери, вплоть до полной утраты бизнеса. Кроме того, подобные процедуры требуют больших финансовых затрат. Лучший способ защитить себя и своих близких в будущем — это детально проработать процедуру наследования, подготовить продуманный план передачи активов и контроля над ними, который должен сработать четко, механистически, быть максимально свободным от усмотрения какого-либо лица и защищенным от оспаривания.

В условиях большого количества и разнообразия подконтрольных структур создание единого плана может показаться слишком сложной задачей. Очень уж велик соблазн верить, что жизнь сама расставит все по местам. Однако осилить такую задачу можно, шаг за шагом разбираясь сначала с наиболее важными вопросами

и оставляя на будущее решение второстепенных. В результате формируется перечень предпочтительных инструментов, составляющих план наследования, как свойственных российскому праву, так и международных. Нужно понимать, что идеального универсального для всех инструмента не существует. Лучшим выбором будет использование наиболее подходящих инструментов в отношении конкретных активов.

Завещание

Составление завещания — классический и все еще самый популярный инструмент передачи имущества по наследству, одним из главных преимуществ

которого является отсутствие в России налогообложения доходов в виде полученного имущества для любых наследников. Это и самый простой, и в то же время довольно сложный путь. Начнем с простого, а именно с подхода к составлению завещания. Наследодатель определяет перечень имущества, круг наследников (куда может входить кто угодно, не обязательно родственники), а также порядок распределения имущества между ними. Далее готовится проект документа, который удостоверит нотариус.

В 2019 г. законодатель предусмотрел дополнительные полезные инструменты для завещания: завещательное возложение и завещательный отказ. Завещательное возложение позволяет наследодателю обязать наследника (наследников) совершить какое-либо действие имущественного или неимущественного характера, направленное на осуществление общепользуемой либо какой-то иной цели. На практике такой целью может быть обязанность наследника ухаживать за домашними животными, направить часть имущества на издание книг по определенной тематике, передать коллекцию картин в музей и пр.

Завещательный отказ подразумевает возложение на одного или нескольких наследников исполнения обязанности имущественного характера в пользу одного или нескольких лиц (отказополучателей). Предметом завещательного отказа может быть передача отказополучателю в собственность, во владение или в пользование имущества или прав, входящих в состав наследства (например, предоставить одному наследнику право пользования квартирой, завещанной другому наследнику).

Поскольку эти инструменты относительно новые, к настоящему времени судебная практика ограничивается спорами о квартирах, передаче их в пожизненное пользование (в случае

завещательного отказа), реализации части имущества и направлении вырученных средств на издание книг, написание картин конкретным художником и т. п. То есть речь идет о привычных и довольно простых объектах наследования, четко «овеществленных», стоимость которых можно относительно оперативно рассчитать.

Какая-либо практика применения этих инструментов при наследовании бизнеса отсутствует. Тут как раз и нужен консультант для того, чтобы помочь наследодателю определить в каждом конкретном случае, какой инструмент может быть использован в наследственном планировании, как применить завещательный отказ и завещательное возложение, например при переходе контроля над акциями / долями компании, как решить вопросы управления бизнесом и т. д.

При рассмотрении трудностей, связанных с завещанием, на первый план всегда выходят вопросы супружеской и обязательной долей. Если владелец бизнеса строил и развивал его в период брака, то в ситуации отсутствия брачного договора супруг / супруга имеет полное право на половину этого бизнеса, и, собственно, в наследственную массу попадает половина бизнеса, принадлежавшего умершему супругу. Индивидуальным завещанием вопрос супружеской доли не может быть решен, но в этом случае может помочь заключение брачного договора и договора о разделе наследства, где супруги, например, определяют, что бизнес целиком и полностью принадлежит тому, кто его основывал и развивал. Тогда он целиком попадет в наследственную массу, после чего его можно будет завещать тому, кто сумеет продолжить дело наследодателя. Однако нужно помнить, что при заключении брачного договора нельзя ставить другого супруга в крайне неблагоприятное материальное положение, во избежание споров важно предоставить ему имущество равной стоимости.

Три года назад законодатель предусмотрел возможность составления совместного завещания супругов. По обоюдному усмотрению они могут определить последствия смерти каждого из них, завещать общее имущество или имущество каждого любым лицам, определить доли наследников в соответствующей наследственной массе, имущество, входящее в наследственную массу каждого из супругов, и т. д. Но и в этом инструменте есть

свои подводные камни. Например, один из супругов в любое время, в том числе после смерти другого супруга, вправе совершить последующее завещание, а также отменить совместное завещание супругов. На этот счет полезной судебной практики пока нет.

Если вопрос относительно супружеской доли можно решить параллельным завещанию инструментом, то с вопросом обязательной доли так поступить не получится. Вообще, обязательную долю довольно трудно «объехать». По закону свобода завещания всегда ограничена правилами об обязательной доле. Напомним, что правом на обязательную долю обладают несовершеннолетние и нетрудоспособные дети наследодателя, нетрудоспособные супруги и родители, а также иждивенцы (лица, которые в течение одного года до смерти наследодателя получали от него полное содержание или систематическую помощь в качестве основного источника средств к существованию). Обязательному наследнику полагается не менее 50 % того, что причиталось бы ему при наследовании по закону.

На практике учет обязательной доли в завещании редко позволяет распределить активы так, как это было изначально задумано в документе. Состав обязательных наследников может меняться еще при жизни наследодателя (например, уходят нетрудоспособные родители, рождаются или достигают совершеннолетия дети, что исключает их право на обязательную долю). Решить этот вопрос можно путем регулярного обновления завещания. Однако предусмотреть появление «неожиданных» обязательных наследников после смерти наследодателя сложно, поэтому мы обычно не используем завещание как единственный инструмент наследственного планирования.

Наследственный договор

В 2019 г. в Гражданском кодексе РФ появилась концепция наследственного договора. Это довольно перспективный инструмент для наследственного планирования. Договор заключается наследодателем с любым из наследников, призываемых к наследованию. На стороне наследодателей могут выступать сразу оба супруга. Соответственно, если они оба участвуют в договоре, то по их усмотрению может быть решен вопрос супружеской доли.

Наследственный договор может содержать условие о душеприказчике, завещательный отказ или завещательное возложение.

Последствия, предусмотренные наследственным договором, могут быть поставлены в зависимость от обстоятельств, наступивших ко дню открытия наследства (относительно которых при заключении наследственного договора не было известно, наступят ли они), в том числе от обстоятельств, полностью зависящих от воли одной из сторон.

Наследственный договор может также регулировать вопросы перехода имущества к третьим лицам, не являющимся стороной договора, однако в этом случае обязанности возлагаются только на участвующих в нем лиц.

Права и обязанности по договору возникают после открытия наследства, за исключением обязанностей, которые в силу наследственного договора могут возникнуть до открытия наследства и быть возложены на ту сторону договора, которая может призываться к наследованию за наследодателем.

Единственное ограничение, с которым придется столкнуться при использовании рассматриваемого инструмента, связано с выделением обязательной доли: аналогично завещанию правила учета обязательной доли не могут быть урегулированы наследственным договором.

Поскольку наследственный договор — также относительно новый инструмент наследования, судебная практика на его счет отсутствует. Вместе с тем та гибкость, которую обещает нам законодатель при использовании договора в рамках наследственного планирования, позволяет подробно обсуждать документ с наследодателями и их наследниками. Заключение такого документа дает сторонам (в том числе «принципиальным наследникам») возможность договориться обо всем на берегу, понять, на что они могут рассчитывать в будущем и с чем им придется столкнуться. Например, при обсуждении договора кто-то из наследников не захочет участвовать в бизнесе своего родителя.

Последний сразу начнет отталкиваться от этой данности и «погружать» в бизнес другого наследника, который проявит энтузиазм по поводу участия в жизни «отряда и лагеря». Если завещание можно оспаривать по различным основаниям (например, доказывая, что наследодатель не отдавал себе отчет в своих действиях при его составлении), то подписание наследником наследственного договора, вероятно, значительно снизит значение такого аргумента (ведь он же поставил свою подпись под договором).

Наследственный фонд

Около пяти лет назад в Гражданском кодексе РФ появилась концепция наследственного фонда. Вероятно, была произведена попытка создать в России структуру, аналогичную зарубежным трастам. Идея фонда в том, что наследственное имущество не делится на доли между наследниками, а передается фонду, остается в сохранности, бизнес не распродается наследниками, предприятия продолжают работать. Но при более внимательном изучении этой концепции у юристов появляется гораздо больше вопросов, чем ответов.

Если коротко, российский наследственный фонд создается на основании завещания. Им же утверждаются устав фонда и условия управления; определяются порядок, размер, способы и сроки образования имущества наследственного фонда; лица, назначаемые в состав органов данного фонда, или порядок определения таковых. Нотариус направляет в государственные органы заявления о регистрации фонда после смерти наследодателя.

Когда мы обсуждали формирование предложения наследственного фонда нашим клиентам, всегда всплывал ряд вопросов по управлению фондом:

возможность наследников (выгодоприобретателей) обменяться причитающимся им имуществом (например, если кто-то не готов участвовать в бизнесе);

каков будет статус имущества, если нотариус не подаст заявление о регистрации фонда и душеприказчик будет получать судебное решение для его создания, что займет

определенное время;

как решать вопрос, если наследники станут конфликтовать или кто-то будет блокировать решения;

что делать, если со временем устав фонда утратит свою актуальность (ведь менять его после создания фонда нельзя);

что делать, если назначенные в органы управления лица не готовы исполнять свои функции (между завершением завещания и созданием фонда может пройти длительное время).

Также наследственный фонд может и не решить вопрос с обязательной долей. Являясь выгодоприобретателем, обязательный наследник может отказаться от прав последнего и потребовать выдела ему обязательной доли. Соответственно, если речь идет о бизнесе, то в состав участников / акционеров могут войти не только те лица, которые предполагались изначально. Вишенкой на торте стало положение о том, что лицам, которые должны были войти в органы управления, нотариус обязан предложить войти в состав органов фонда. Если кандидаты отказываются и сформировать органы фонда невозможно, нотариус не вправе направлять заявление о создании наследственного фонда. Вопрос: каково при этом будет бизнесу?

В итоге, не найдя ответов на вопросы, мы перестали предлагать эту структуру наследодателям. По некоторым данным, за пять лет существования указанной нормы таких фондов было создано менее 100. Судебной практики на данный момент не существует. Востребованность института российского наследственного фонда практически нулевая. Важнейшей причиной такого неприятия рассмотренного инструмента является налогообложение наследников, которые получают доходы из наследственного фонда. Законодательно этот вопрос до сих пор не решен. В настоящее время большинство владельцев бизнеса, заинтересованных в создании имущественного комплекса для

содержания наследников, с успехом использует иностранные фонды (трасты).

Траст

Траст как инструмент имеет давнюю историю, широко известен и применяется для наследственного планирования и защиты активов. Чаще всего создается по англосаксонской системе права. Популярность и удобство траста как инструмента для передачи имущества по наследству, минуя наследственное право юрисдикции наследодателя, привело к его рецепции или признанию и в странах континентального права.

Траст позволяет гибко урегулировать вопросы сохранения права на получение доходов от имущества за будущими поколениями и пережившими наследодателя супругами, выделения части имущества для передачи конкретным наследникам, например достигшим определенного возраста. Для гарантии интересов наследников можно предусмотреть и фигуру протектора, который будет контролировать действия доверительного собственника (трасти) по обозначенным наследодателем вопросам.

Особую значимость траст имеет для собственников российского бизнеса, которые планируют переезд на постоянное местожительство в иностранное государство (например, в Англию, Швейцарию), что позволит значительно оптимизировать их будущее налогообложение. Такие трасты не подпадают под национальное регулирование.

Для семьи учредителя траста в России предусмотрена льгота в виде освобождения от налога на имущество, которое будет передано им из траста в пределах стоимости ранее внесенного наследодателем имущества, если такая передача предусматривается договором (декларацией) о трасте. В то же время в период жизни наследодателя и после его ухода необходимо учитывать вопросы признания траста контролируемой иностранной компанией и необходимости уплачивать налог с его нераспределенной прибыли. Бенефициары-наследники, не имеющие влияния на трасти и на вопросы распределения прибыли траста, как правило, не признаются контролирующими лицами иностранной компании и платят

налог только при фактическом получении дохода из траста.

Страхование жизни

Немаловажным вопросом является финансирование наследников на время процедуры принятия наследства. Необходимо заранее предоставить им источник средств, не зависящий от положений наследственного права в той или иной юрисдикции и не подлежащий блокировке третьими лицами.

Для решения этих вопросов может подойти полис частного инвестиционного страхования жизни, который предоставляет уникальную комбинацию возможностей по адресному наследованию, защите активов от притязаний со стороны любых третьих лиц, обеспечению конфиденциальности владения. Это альтернатива банковскому и брокерскому счетам, а также личному инвестиционному фонду под управлением лица, назначаемого самим держателем полиса.

Приобретение полиса страхования жизни означает, что юридическим собственником активов становится страховая компания, при этом все активы находятся на сегрегированных счетах, то есть законодательно защищенных от банкротства банка и самой страховой компании. Право требования по полису, которое имеется у его держателя, не может быть передано любым третьим лицам, поскольку неразрывно связано с личностью страхователя. Наследодатель может определять любых лиц в качестве выгодоприобретателей при наступлении страхового случая, назначать очередность и в любое время менять их, что позволяет полностью преодолеть ограничения в части размера супружеской и обязательной долей в наследстве. При этом срок выплаты наследникам очень короткий — около двух недель. Более того, в соответствии с российским законодательством выплаты, произведенные страховой компанией при наступлении страхового случая, не облагаются налогом независимо от того, кто является выгодоприобретателем. Также не облагаются налогом выплаты при возврате страховой компанией полностью или частично имущества, ранее переданного держателем полиса. Так что на практике полис страхования жизни позволяет существенно разнообразить применяемые инструменты наследования с учетом

ограничения на виды активов (только денежные средства и ценные бумаги), которые могут быть переданы страховой компании.

**Надежда
Илюшина** адвокат, руководитель практики семейного, наследственного и
трудового права Bryan Cave Leighton Paisner (Russia) LLP

**Дмитрий
Парамонов** адвокат, старший юрист налоговой практики,
консультирование частных лиц Bryan Cave Leighton Paisner
(Russia) LLP

СТАТЬИ

НАСЛЕДСТВО