

Передать нельзя потратить

7 вопросов наследственного планирования



Практика «Наследственное планирование»
КОМ-ЮНИТИ и 3V Консалтинг



Что такое наследственное планирование?

- Наследственное планирование состоит из *универсальных* вопросов о наследовании, на которые владелец состояния дает свои *индивидуальные* ответы.
- Мы помогаем сформулировать эти ответы, используя лучшие практики, классические примеры, понимание самых распространённых ошибок и десятилетний опыт в вопросах наследования.
- Исходя из ответов, мы формируем *персональную наследственную стратегию*. Она включает пошаговый план действий для подготовки собственника, наследников и состояние к передаче. Мы помогаем в реализации наследственной стратегии.

На следующих семи слайдах сформулированы основные вопросы наследственного планирования.

Наследство – это не только активы, но и долги, поручительства и залоги за бизнес.

Кредиторы могут обратиться с заявлением о банкротстве наследственной массы или наследников.

В наследственную массу включаются только активы, которые оформлены в собственность. Косвенно контролируемые активы юридически не наследуются.

Наследники отвечают по долгам, только если принимают наследство и только в пределах его стоимости.

Глеб Фетисов о начале работы со своим партнером Михаилом Фридманом:

«Он [Фридман] попросил встретиться со всеми акционерами «Альфа-групп» — тогда их было пятеро, помимо Фридмана: Алексей Кузьмичев, Герман Хан, Михаил Безелянский и Андрей Шелухин... На основании встреч с ними Фридман попросил подготовить записку о финансовом положении «Альфа-Эко». В итоге был искренне удивлен, что **предприятие, которое, как казалось, является прибыльным, имело \$40 млн отрицательного капитала.**»

Анализ «наследопригодности» состояния:

1. Оценить активы и стоимость бизнеса.
2. Свести личный баланс: активы и пассивы (долги).
3. Отделить личный баланс от баланса бизнеса.

Потратить при жизни

Об этом не принято заявлять открыто

«...не считаю, что дочери нужны миллиарды. Да, она будет состоятельным человеком, раз уж ей в чем-то повезло, а в чем-то не повезло с отцом. **Хочу, однако, максимально потратить свои деньги при своей жизни. На то, что нравится**» – Сергей Галицкий, основатель розничной сети «Магнит», владелец ФК «Краснодар».

Все на благотворительность

Редко встречается в чистом виде

«Мое решение – это не только попытка оставить добрую память о себе, но и **способ защитить моих детей от бремени чрезмерного богатства**, которое лишает их мотивации сделать в жизни что-то свое» – Владимир Потанин, основатель компании Интеррос, присоединился к клятве дарения, мировому движению филантропов Giving Pledge.

Передать по наследству

Что в интересах бизнеса?

Что в интересах наследников?

«...в семьях **первое поколение зарабатывает деньги, второе – пользуется ими в свое удовольствие, а третье – все теряет...** это высказывание превратилось в расхожую фразу: слишком часто именно так и случается. И причины, по которым это происходит, весьма разнообразны» – Дэвид Сморгон, Председатель правления PwC (PricewaterhouseCoopers).

Бизнес

Из чего состоит бизнес?

- Активы, которыми собственник владеет напрямую.
- Нематериальные активы (отношения с контрагентами и партнёрами, административный ресурс и т.п.).
- Активы, которыми собственник владеет косвенно (в т.ч. через офшоры).
- Активы, которые собственник контролирует через подставных лиц.
- Активы, которыми собственник пользуется без правовых оснований.

Как передать без потерь? Есть ли план преемственности?

Только **20%** владельцев бизнеса в России планируют передать бизнес следующему поколению, в мире – **73%** (Исследование PwC, 2016).

Финансовый капитал

Бизнес продаётся, по наследству передаются деньги и иные ликвидные активы.

Готов ли бизнес к продаже? С чего начать?

Куда вложить, чтобы сохранить?

В России продать бизнес или разместить акции на бирже планирует **39%** собственников частного бизнеса, а в мире лишь **17%** опрошенных (PwC, 2016).

В бизнесе есть партнёры?

- Все ли доли и обязательства документально оформлены и могут быть переданы?
- Готовы ли партнёры работать с наследниками? Выкупить долю?
- Готов ли я работать с наследниками партнёров?
- Кто будет управлять бизнесом?

Уже защитили бизнес?

- От кого и для кого?
- Прямое публичное владение активами – «отожмут».
- Анонимизация бизнеса – наследники не докажут, что активы входят в состав наследства.
- Как найти баланс?

Поровну

- Равные доли в каждом активе? (Формально справедливо, но не учитывает способности, склонности и интересы наследников.)
- Или имущественное равенство, но разные активы?
- Кто будет допущен к управлению, и что станет с бизнесом?

«По справедливости»

- Каковы критерии справедливости?
- От каждого по способностям – каждому по труду.
- Заранее установить правила, мотивирующие наследников.

«По-своему»

- Установить свой порядок наследования.
- Особым образом обеспечить интересы пережившего супруга или отдельных наследников.
- Лишить наследства.

Цели и приоритеты

- Мотивация наследников?
- Справедливость?
- Прожиточный минимум или максимальный комфорт?

«Всё сам, пока могу»

- Талант управления бизнесом по наследству не переходит.
- Проведен ли стресс-тест бизнеса на случай внезапного отсутствия собственника?
- Подготовлен ли операционный план для менеджмента?

Управлять так долго, насколько это возможно, без плана преемственности собираются около **30%** опрошенных (Исследование владельцев капиталов России, Центр благосостояния и филантропии Сколково, 2015).

Постепенный отход от дел

- Кто будет управлять? Дети или наёмный менеджмент?
- Как подготовиться к отходу от дел?
- Готов ли план преемственности?
- Уходить совсем или держать руку на пульсе?

Личный финансовый план

- На что жить на «заслуженной пенсии»?
- Какой уровень дохода обеспечит достойное качество жизни?

Только **25%** респондентов в России подтвердили, что представители следующего поколения активно участвуют в бизнесе, в мире – **69%** (PwC, 2016).

Наследник-преемник

Задача: полная замена родителя, оперативное управление бизнесом.

Не управляющий владелец бизнеса

Задача: контроль над наемным менеджментом, получение дивидендов

Наследник финансового капитала

Задача: управление деньгами и иными ликвидными активами

Только **31%** наследников крупных капиталов детально знает, из чего состоит благосостояние семьи. («Второе поколение российских владельцев капитала», Сколково, 2018)

План подготовки наследника

- Во всех случаях важно подготовить наследников к их ролям: не разорить бизнес, не потерять контроль над менеджментом, не промотать состояние.
- Как подготовить? Чем мотивировать? Личный пример? Наставничество?

По закону: «сами разберутся»

- Нет завещания, преемника, доверительного управляющего наследством (Д.У.)
- Возникает общая долевая собственность на все активы в равных долях (в т.ч. доли/акции компании).
- Права переходят к наследникам минимум через 6 месяцев, назначение управляющего занимает 3 месяца.
- Бизнес неуправляем, отношения между наследниками, партнерами и сотрудниками напряжены или разрушены.

• Отсутствие преемственности рушит бизнес и всю сложившуюся систему отношений.

По завещанию: формально

- Завещание есть, нет преемника и Д.У.
- Риск конфликтов между наследниками ниже, риск потери контроля над бизнесом столь же высок.

• Юридическая передача не равна фактической передаче:
«Права купил, ездить не купил».

По плану преемственности: реально

- Есть завещание, готовый преемник, Д.У.
- Все юридические документы отражают действующие соглашения.
- Реальный механизм передачи: все заинтересованные лица ознакомлены с детальным и актуальным планом преемственности и подготовлены для его выполнения.

• Сохранение семейного капитала – дело всей семьи.

Как мы создаем наследственную стратегию

1 Первая встреча: заключение договора

Презентация услуги «Стратегическая сессия наследственного планирования», заключение договора и оплата.

2 Вторая встреча: диагностика

Глубинное интервью, диагностика, документирование ситуации. Встреча длится около 4 часов.

3 Третья встреча: обсуждение рабочей версии стратегии

Через две недели после второй встречи мы отправляем рабочую версию наследственной стратегии, встречаемся и обсуждаем ее. Встреча длится около 2 часов. После этого вносим изменения и дополнения.

4 Четвертая встреча: презентация стратегии

Через неделю мы отправляем готовую наследственную стратегию и проводим встречу, где обсуждаем действия по её реализации. Встреча длится около 2 часов.

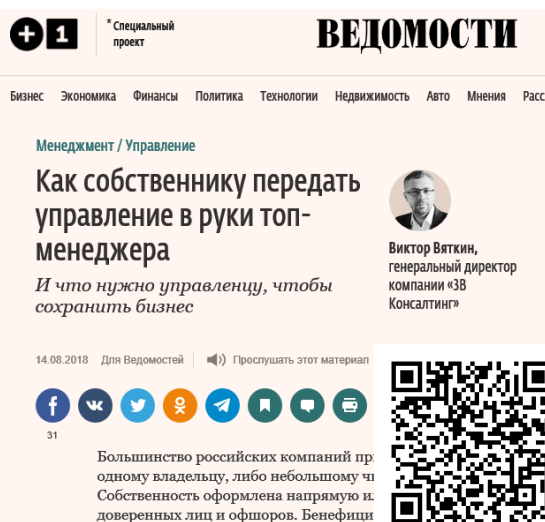
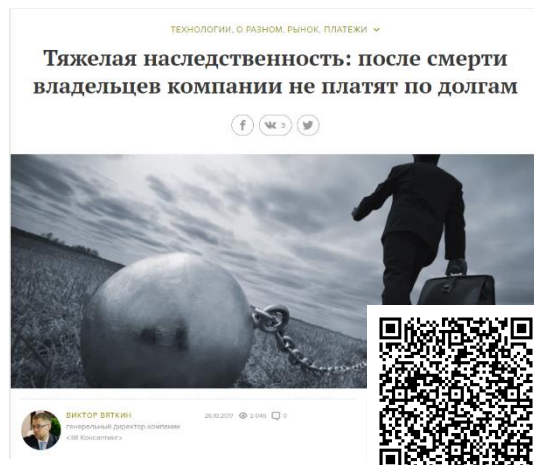
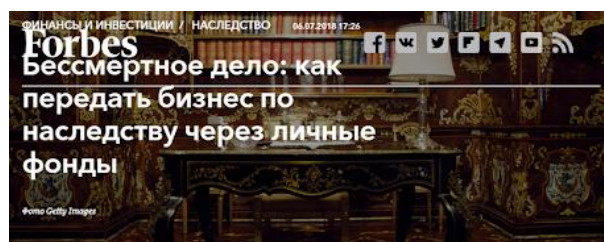
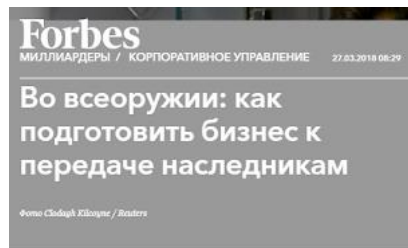
5 Пятая встреча: консультация по реализации стратегии

Через год мы встречаемся, чтобы обсудить, как идёт реализация стратегии.

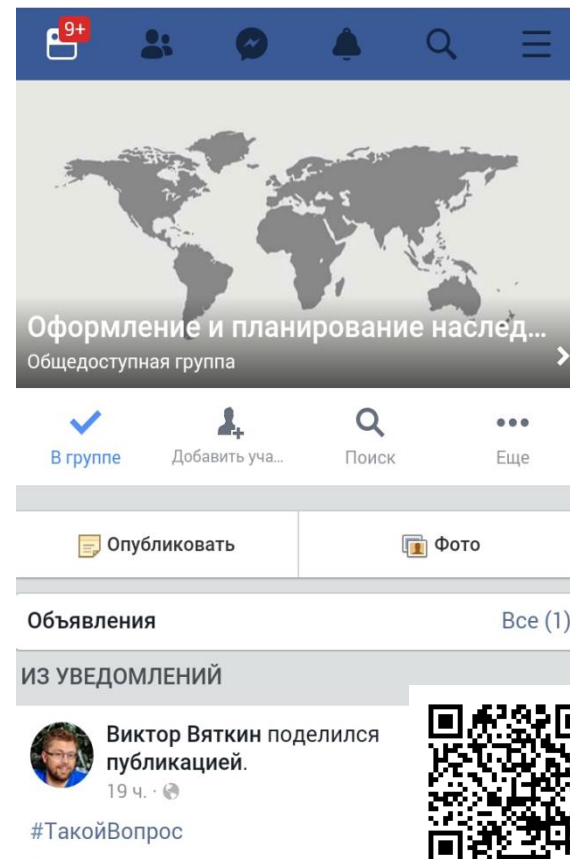
7 ответов от компании ЗВ Консалтинг

- 1. Стратегическая сессия наследственного планирования:** глубокая диагностика, персональная консультация, выработка наследственной стратегии.
 - 2. Анализ бизнеса и оценка активов:** определение «наследопригодности» состояния с учетом структуры владения, долгов, финансовых показателей.
 - 3. Стресс-тестирование бизнеса:** моделирование ситуации внезапного отсутствия владельца (действия менеджмента, контрагентов), определение ключевых рисков.
 - 4. Операционный план:** детальный пошаговый план юридических и управленческих действий, позволяющих сохранить бизнес в случае длительного отсутствия владельца.
 - 5. Детальный план преемственности:** стратегия и тактика подготовки состояния к передаче по наследству в разрезе активов и наследников.
 - 6. Личный финансовый план:** обеспечение личной финансовой устойчивости в случае отхода от оперативного управления бизнесом.
 - 7. План подготовки наследников:** определение роли наследников в управлении бизнесом и формирование необходимых финансовых и управленческих навыков.
-

Информация о наследовании от ЗВ Консалтинг



Крупнейшее профессиональное сообщество в сфере наследования:



Присоединяйтесь на FaceBook!

Команда

Виктор Вяткин

партнёр, генеральный директор ЗВ Консалтинг, руководитель практики «наследственное планирование», кандидат юридических наук. Имеет большой опыт работы с корпоративными клиентами. Благодаря многолетней работе на руководящих должностях в банках Виктор имеет большую практику в структурировании активов и оптимизации бизнес-процессов.

Павел Самсонов

руководитель отдела финансово-правового консалтинга компании «КОМ-ЮНИТИ». Консультирует клиентов по вопросам налогообложения, налогового планирования и оценки налоговых рисков. Кроме того, Павел осуществляет юридическое обслуживание российских предприятий, в том числе с государственным участием, а также предприятий с иностранными инвестициями.

Рустам Исмаилов

партнёр, директор департамента частного обслуживания ЗВ Консалтинг, руководитель практики «оформление наследства» с 2008 года. Обеспечивает контроль оформления наследства в регионах и за рубежом, лично участвует в сложных судебных процессах. Среди клиентов Рустама президент одной из крупнейших металлургических компаний России.

Денис Хадеев

инвестбанкир, специалист по корпоративному управлению, M&A и wealth management. С 2006 по 2015 год Денис руководил Pervobank Private – family office топ-менеджмента компаний Новатэк и СИБУР.

Мария Николаева

финансовый и бизнес-аналитик, опыт более 15 лет в банках.

ЗВ Консалтинг в фактах и цифрах

Более **600** наследственных дел
Клиенты из **30** стран мира и
40 городов России
Общая стоимость оформленного
имущества **9,98 млрд. руб.**

Юридическая компания «ЗВ Консалтинг» основана в 2007 году.

Мы оказываем услуги компаниям и частным лицам. В качестве главной специализаций с самого основания мы выбрали помощь в оформлении, а затем и планировании наследства.

К настоящему времени мы успешно сопроводили около шестисот наследственных дел в России и за рубежом.

Наша компания – основатель Ассоциации специалистов по оформлению, охране и доверительному управлению наследством (АСПОН).

Контакты

Руководитель отдела финансово-правового консалтинга компании «КОМ-ЮНИТИ»




Павел Самсонов:

+ 7 (903) 109-11-67

samsonov_p@com-unity.ru

Генеральный директор и руководитель практики «наследственное планирование»

ООО «3В Консалтинг» Виктор Вяткин:

+7 (927) 900-17-88   

director@3vconsulting.ru

<https://www.facebook.com/groups/oformlenienasledstva>

Мы предоставляем гарантии информационной безопасности: Вы сами определяете объем и глубину раскрываемой информации и состав команды, имеющей к ней полный доступ.

Остальные специалисты компании работают с обезличенной информацией.
