



★ Светлана Рябоконь

Подайше положишь

Клиент – 47-летний владелец холдинга, специализирующегося на логистике, инжиниринге и строительстве с довольно типичной для людей его круга семейной ситуацией.

Он глава большой семьи, живет и работает в России, родители-пенсионеры – в Прибалтике. Младшие дети семи и девяти лет учатся в Великобритании, из-за чего супруге, посвятившей себя детям, приходится большую часть времени проводить вдали от родины. Старшие дети – 22-летние близнецы и 24-летняя дочь – обучаются в США, где планируют остаться работать по окончании университета.

Все текущие расходы многочисленных членов семьи наш клиент оплачивает сам банковскими карточками.

Остальные денежные резервы на непредвиденные случаи размещаются в депозиты и консервативные финансовые инструменты. С учетом широкой географии проживания семьи часть счетов открыты в западных банках, часть – в российских. К сложным финансовым продуктам наш клиент всегда относился скептически, предпочитал лишь облигации и акции отдельных компаний, бизнес которых хорошо знал и понимал.

Чрезвычайно заботясь о конфиденциальности, он не рассказывал, где и в какой форме находятся ликвидные активы, даже членам семьи. Между тем его защита конфиденциальности была весьма архаичной и, мягко говоря, не совсем легитимной. Часть счетов в западных банках были открыты на офшорные компании, de jure не имеющие никакого отношения к клиенту. Их акционерами выступали мало сведущие в функционировании иностранной фирмы российские граждане – приятели или бывшие коллеги бизнесмена, трастовые декларации или соглашения о предоставлении номинальных услуг отсутствовали. Выяснилось, что зачастую сам клиент не помнил, проходил ли он в банках как бенефициар компаний и счетов или нет. Так что у его наследников не было не только документов, позволяющих на что-либо претендовать, но даже информации о счетах и компаниях.

При такой организации семейного капитала единственного кормильца семьи серьезно волновало будущее домочадцев. Кто позабо-

тится о детях, если вдруг не станет родителей? Где, как скоро и каким образом они возьмут деньги на оплату обучения, проживание, текущие расходы? Как сделать так, чтобы на детские карманные расходы не ушли все сбережения семьи?

ЗАЩИТИТЕ ОТ САНКЦИЙ

Поэтому по совету знакомых он обратился к нам за консультацией о возможных вариантах защиты семьи на случай форс-мажора. Нам следовало предложить способ, позволяющий, во-первых, при необходимости передать наиболее эффективным путем финансовые активы клиента семье и другим людям, которых он захочет поддержать материально, и во-вторых, по возможности сохранить максимальный доступ к счетам в случае расширения международных санкций против граждан России.

Мы предложили клиенту оформить владение всеми финансовыми активами (в частности, банковскими счетами, инвестиционными портфелями ценных бумаг и депозитами) через траст, поскольку именно этот инструмент позволяет оптимально решить поставленные задачи. Прежде он слышал про трасты, но был настроен к ним весьма скептически. В частности, он опасался, «что управляющие траста уйдут с деньгами» или «не найдут, не смогут общаться с наследниками – бенефициарами траста в случае необходимости» и т. д.

Однако, всерьез беспокоясь об ограничениях доступа граждан России к их счетам в западных банках и о санкциях в отношении принадлежащих им компаний за рубежом, клиент все-таки решился на изменение системы владения финансовыми активами. Ему понравились схема контроля за действиями управляющих траста через протектора – лица, близкого к учредителю, абсолютная конфиденциальность документов траста (они не регистрируются в каких-либо реестрах, поскольку траст не является юридическим лицом, а представляет собой договорные отношения, где воля учредителя траста является доминантной и он сам решает, когда, при каких условиях и в каком размере осуществляются выплаты объявленным им же бенефициарам).

Наш клиент просил детально прописать порядок доступа членов семьи к миллионам в своем трасте. Так все дети при получении высшего образования получили право на первые 200 000 фунтов

стерлингов. При открытии своего бизнеса каждый мог претендовать на дополнительные 0,5 млн фунтов. Если бизнес просуществует три года, то бенефициару полагается миллион на дальнейшее развитие бизнеса, женился – получи еще и т. д. Если кто-то из детей вдруг подавал на развод, то лишился возможности получить 5 млн фунтов из траста. В общем, система выплат из траста получилась сложная, но очень эффективная. Таким образом, клиент хотел не только мотивировать своих детей достигать чего-то в жизни, но и не совершать необдуманных поступков.

АЗИАТСКОЕ ПРИКРЫТИЕ

Было решено создать траст в Новой Зеландии как надежной юрисдикции с хорошей репутацией, развитым законодательством, высокими требованиями к доверительному управляющему и качеству предоставляемых фидуциарных услуг. Большая часть сбережений, включая инвестиционные портфели и депозиты, была размещена на счетах траста. При этом интересы всех членов семьи были защищены на случай полной или частичной недееспособности главы семьи. А если клиент решит переехать в западную юрисдикцию и станет там налоговым резидентом, этот траст будет эффективным способом предиммиграционного налогового планирования, поскольку путем создания траста клиент образует пул чистого капитала, т. е. средств, с которых клиент заплатил налоги до того, как станет налоговым резидентом любой западноевропейской страны. Этот чистый капитал не подпадает под налогообложение в стране будущего проживания.

Несмотря на описанные удобства траста, вложив в него деньги, нельзя просто забыть о них. Траст – это живая структура, которая требует регулярного мониторинга, учета изменений в налоговом статусе бенефициаров. Внутри самого траста существует свое налогообложение, которое часто связано не только с его юрисдикцией, но и с местом нахождения активов. Многие зависят от выбранного вида траста. Поэтому только индивидуально подобранный опытными специалистами траст позволит обеспечить максимальную защиту активов и интересов всех бенефициаров.

*Автор – руководитель департамента управления благосостоянием Oracle Capital Group

С ПОПОЛНЕНИЕМ, БЕЗ И

Банк	6 месяцев, тыс. руб			
	10	100	700	5000
Сбербанк России	5,15	5,25	5,55	5,75
ВТБ 24	-	4	5,85	6
Россельхозбанк	7	7,05	7,15	-
Райффайзенбанк	-	4,2	4,4	5
Банк Москвы	5,35	5,35	5,6	5,95
ХКФ Банк	10	10	10	10
Уралсиб	8,5	8,5	8,6	8,8
Промсвязьбанк	6,8	6,8	6,8	6,8
Альфа-банк	6,9	6,9	7	7,3
Русский стандарт	-	8,25	8,5	8,75
МДМ Банк	7,95	7,95	8,05	8,15
Траст	9,1	9,3	9,3	9,5
Росбанк	6,35	6,4	6,5	6,6
Бинбанк	7,75	7,75	8,05	8,25
Милб	7,75	8,25	8,25	9
Возрождение	6,7	6,8	7,1	7,1
Открытие	-	8,35	8,55	8,74
Петрокоммерц	6,10	8,90	8,90	6,50
Номос-банк	7,55	7,55	7,65	7,85
СМП	-	-	-	-
Совкомбанк	8,75	8,75	8,75	8,75
Балтийский банк	8,15	8,15	8,15	8,15
Ренессанс Кредит	9,50	9,50	9,50	9,50
Российский капитал	-	-	-	-
МТС Банк	7,4	7,4	7,65	8,15
Инвестторбанк	9,25	9,25	9,25	9,25
Глобас	-	-	-	-
Росгосстрахбанк	4,50	4,75	5,00	8,50

СТАВКИ ВКЛАДОВ В ДОЛЛАРАХ С ПОПОЛНЕНИЕМ, БЕЗ И

Банк	6 месяцев, тыс. \$			
	0,5	10	20	100
Сбербанк России	0,55	0,75	0,9	1,05
ВТБ 24	-	0,65	0,65	1,05
Россельхозбанк	0,6	0,7	0,75	-
Райффайзенбанк	0,6	0,7	0,7	0,9
Банк Москвы	0,65	0,75	0,9	1,05
ХКФ Банк	-	-	-	-
Уралсиб	2,4	2,6	2,6	2,7
Промсвязьбанк	1,5	1,5	1,5	1,5
Альфа-банк	0,8	0,9	0,9	1,1
Русский стандарт	-	3,5	3,5	3,5
МДМ Банк	2,65	2,65	2,65	2,75
Траст	3,9	4,1	4,1	4,3
Росбанк	0,85	1	1	1
Возрождение	1	1,1	1,1	1,3
Бинбанк	3,65	3,65	3,9	4
Милб	2,75	3,55	3,55	3,75
Открытие	-	2,39	2,39	2,59
Номос-банк	1,85	1,95	1,95	2,15
СМП	-	-	-	-
Совкомбанк	4,25	4,25	4,25	4,25
Балтийский банк	2,95	2,95	2,95	2,95
Ренессанс Кредит	3,25	3,25	3,25	3,25
Российский капитал	-	-	-	-
МТС Банк	1,25	1,3	1,3	1,35
Инвестторбанк	3,25	3,25	3,25	3,25
Глобас	-	-	-	-
Росгосстрахбанк	0,75	1,00	1,25	2,25

СТАВКИ ВКЛАДОВ В ЕВРО С ПОПОЛНЕНИЕМ, БЕЗ И

Банк	6 месяцев, тыс. €			
	0,5	10	20	100
Сбербанк России	0,55	0,75	0,9	1,05
ВТБ 24	-	0,6	0,6	0,85
Россельхозбанк	0,6	0,7	0,75	-
Райффайзенбанк	0,2	0,3	0,3	0,5
Банк Москвы	0,6	0,65	0,7	0,85
ХКФ Банк	-	-	-	-
Уралсиб	2,3	2,5	2,5	2,6
Промсвязьбанк	1,3	1,3	1,3	1,3
Альфа-банк	0,8	0,9	0,9	1,1
Русский стандарт	-	3	3	3
МДМ Банк	2,15	2,15	2,15	2,25
Траст	2,9	3,1	3,1	3,3
Росбанк	0,65	0,8	0,8	0,8
Бинбанк	3,05	3,05	3,3	3,4
Милб	1,75	2,25	2,25	2,75
Возрождение	1	1,1	1,1	1,3
Открытие	2,09	2,29	2,29	2,49
Номос-банк	1,75	1,85	1,85	2,05
СМП	-	-	-	-
Совкомбанк	4,25	4,25	4,25	4,25
Балтийский банк	2,95	2,95	2,95	2,95
Ренессанс Кредит	3,25	3,25	3,25	3,25
Российский капитал	-	-	-	-
МТС Банк	1,25	1,3	1,3	1,35
Инвестторбанк	3,00	3,00	3,00	3,00
Глобас	-	-	-	-
Росгосстрахбанк	0,50	0,75	1,00	2,00