

## Личные фонды

- **Ваш личный фонд (НДФЛ = 0% прилагается)**

*Госдума приняла закон, вводящий прогрессивную шкалу НДФЛ, с 01.01.2025 г. закон вступит в силу. На этом фоне актуальными становятся решения законной минимизации налоговой нагрузки. Одним из таких решений являются личные фонды.*

Что за личный фонд? Личный фонд — это унитарная некоммерческая организация, учрежденная гражданином (либо после его смерти нотариусом), осуществляющая управление переданным этим гражданином имуществом в соответствии с заранее утвержденными условиями. Выгодоприобретателями личного фонда может быть как сам учредитель, так и любые третьи лица, за исключением коммерческих организаций. Возможность создания таких фондов появилась с 01.03.2022 г.

И при чём тут НДФЛ? При том, что выгодоприобретатели фонда освобождаются от НДФЛ при получении дохода или имущества от личного фонда. Правда не в любом случае.

НДФЛ не платят:

- при жизни учредителя – только близкие родственники - резиденты РФ.
- после смерти учредителя – уже любые выгодоприобретатели.

Иначе говоря, НДФЛ для указанных лиц будет = 0%. Хорошо, но сам-то фонд будет платить налоги? Конечно, ведь это унитарная некоммерческая организация. Но и тут есть разница, если, например, сравнивать с коммерческими организациями. Так коммерс заплатит с прибыли налог в 25% (такова будет ставка налога на прибыль с 2025 г.). Налоговая же нагрузка личного фонда может составлять 15%. Сразу проясню, что значит «может составлять».

Ставка 15% применяется в случае, если не менее 90% доходов фонда являются пассивными. Что относится к пассивным доходам? В частности, к ним относятся:

- дивиденды;
- ликвидационные выплаты (распределение прибыли и имущества после ликвидации компаний, доли которых были в фонде);
- проценты по долговым обязательствам (включая доход по облигациям);
- доходы от продажи и сдачи в аренду недвижимого имущества. Это не полный перечень. Но я бы отметил, что к пассивным доходам относятся и доходы от продажи и

погашения паёв инвестиционных фондов. А здесь важный нюанс: учитывая **особый налоговый режим**<sup>1</sup> инвестиционных фондов, (в частности, ЗПИФ) нахождение персонального ЗПИФа в контуре личного фонда существенно повышает привлекательность данного инструмента с точки зрения законной экономии на налогах. То есть, личные фонды – это про экономию на налогах? На самом деле – нет. Экономия здесь лишь приятный (и важный!) бонус. Основной смысл создания личных фондов (как я полагаю) – это консолидация имущества с целью её защиты и в перспективе более удобной передачи наследникам. Как же личный фонд защищает имущество? Это отдельная большая тема, но, в частности, режим личного фонда защищает имущество от взысканий. Как именно? Благодаря двум нюансам:

---

### <sup>1</sup> ЗПИФ и математика сложных процентов

*«Сложный процент — восьмое чудо света», — эти слова предписываются Альберту Эйнштейну. Выражение красивое, но не совсем верное. Потому что в сложном проценте нет никакого чуда. Там есть математика. И ЗПИФ умеет работать с этой математикой, пожалуй, лучше, чем любая другая форма организации инвестирования в российском праве. Рассказываю почему.*

Суть сложного процента проста: если вы вкладываете деньги в инвестиционные или бизнес-проекты, и не тратите полученный доход, а реинвестируете его, то получаете прогрессирующий доход, который с каждым годом ускоренно возрастает. Классический пример работы сложного процента — это реинвестирование дивидендов от акций. Если вы, получив дивиденды, скажем, от Сбербанка, купите на эти дивиденды ещё акций Сбербанка, то ваш доход от выплаты следующих дивидендов многократно возрастет.

Это хороший план, но у него есть один изъян. Проблема в том, что вы, как частный инвестор, не сможете купить дополнительные акции на всю сумму текущей выплаты. Причина – налоги.

Когда Сбербанк в очередной раз перечисляет вам дивиденды, то перед тем, как вы получите на ваш брокерский счёт или счёт ДУ деньги, ваш брокер (или доверительный управляющий), выполняющий функцию налогового агента, удержит 13 или 15% НДФЛ и только затем переведёт вам остаток суммы. Грубо говоря, Сбербанк перечислил вам, как акционеру,  $\text{R}100$ , но на вашем счету окажется только  $\text{R}85$ , т.к. перед зачислением денег на ваш счёт налоговый агент удержит налог. Соответственно, на покупку новых бумаг вы сможете потратить только на  $\text{R}85$ .

Но всё меняется если вы владеете акциями того же Сбербанка через персональный ЗПИФ. В этом случае фонд получит дивиденды в полном объёме, без удержания налога. Если Сбербанк перечислил  $\text{R}100$ , то фонд и получит  $\text{R}100$ . При этом с полученного дохода фонд не заплатит налог на прибыль, а значит, если поставить соответствующую цель, фонд сможет купить акции Сбербанка на всю сумму полученных дивидендов и в следующий раз получить более крупную дивидендную выплату, чем частный инвестор, за счёт того, что в моменте фонд сумел приобрести с текущих дивидендов  $\approx$  на 15% больше бумаг.

Конечно, если полученные дивиденды (или их часть) будут выведены с фонда на пайщика-физлицо (например, через выплату инвестиционного дохода), то УК фонда, как налоговый агент, удержит из данной выплаты НДФЛ и перечислит его в бюджет. Но пока этой выплаты нет, фонд может реинвестировать всю полученную сумму, обеспечивая практически хрестоматийный пример работы сложного процента.

Другой пример. Уже не из биржевой сферы. Давайте представим себе, что есть некое ООО, которое на 50% принадлежит физлицу, а на 50% - ЗПИФу. При распределении прибыли в пользу участников, ООО, в части выплат физлицу, будет выступать в качестве налогового агента и удерживать НДФЛ. ЗПИФ же получит выплаты в полном объёме и не заплатит с них налог на прибыль. Грубо говоря, если ООО распределяет  $\text{R}1$  млрд, из которых  $\text{R}500$  млн приходится на физика, а ещё  $\text{R}500$  млн на ЗПИФ, то по факту физик получит на свой счёт  $\text{R}425$  млн (и не заплатит налог т.к. его уже удержал налоговый агент), а ЗПИФ получит  $\text{R}500$  млн (и не заплатит налог вообще, до тех пор, пока не начнёт вывод денег на пайщика).

Соответственно, получение дивидендных выплат на фонд с целью их последующего инвестирования, является более привлекательной историей, чем получение таких выплат на физлицо или другое юрлицо. В общем, реинвестируйте выгодно и используйте математику сложного процента на все сто вместе с ЗПИФ.

1. Личный фонд не несет субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам учредителя по истечении 3 лет со дня его создания (этот срок может быть продлен судом до 5 лет). Это означает, что через три (пять) лет после создания фонда имущество полностью защищено от претензий со стороны кредиторов учредителя. Какие бы проблемы через три (пять) лет у вас не возникли, это не станет проблемами для вашего личного фонда.
2. Выгодоприобретатель не отвечает по обязательствам фонда, а фонд не отвечает по его обязательствам. Теперь внимание: при стандартной процедуре наследования наследнику передаются как права, так и обязанности наследодателя. В случае же с фондом наследник может получить имущество (доходы от имущества), не получив претензии со стороны кредиторов учредителя фонда и самого фонда. Найдутся те, кому это важно.

Как личные фонды сохраняют активы *Передача активов наследникам – серьёзная проблема для бизнеса. Кейсы «Б.Ю. Александров»<sup>2</sup> и Natura Siberica<sup>3</sup> – отличное тому подтверждение. Лучшее, что есть в российском законодательстве в плане безопасной передачи активов наследникам – личные фонды. Расскажу, чем они помогают в плане предотвращения наследственных войн и «разбазаривания» наследства.*

#### **Как личные фонды решают конфликты между наследниками.**

В законодательстве о наследовании обозначены лица, имеющие право на обязательную долю в наследстве (вне зависимости от желания наследодателя). Как правило, это лица, которые не входят в круг доверенных людей бенефициара, но связаны с ним через родственные отношения. Зачастую наследственные войны начинаются с того, что эти лица идут в суд оспаривать завещание или предъявляют свои претензии в момент распределения наследственной массы. Личный фонд позволяет предусмотреть, кому, в какой срок, при каких условиях и какое имущество или доход будет передаваться без оглядки на нормы об обязательной доле. Фонд

---

<sup>2</sup> Екатерина Александрова, дочь умершего в ноябре 2020 года основателя бренда «Б.Ю. Александров», подала в Арбитражный суд иски к компании «Ростагрокомплекс» — основному операционному юрлицу завода, выпускающего в том числе глазированные сырки. Она требует возместить как минимум 1,49 млрд рублей понесенных ею убытков. «Ростагрокомплекс» не платил роялти и незаконно использовал для выпуска сырков принадлежащие Екатерине Александровой товарные знаки «Б.Ю.Александров», говорится в исковых заявлениях. Вслед за исками «Ростагрокомплекс» изменил логотип сырков с «Б.Ю. Александров» на «А, Ростагрокомплекс», выяснил Forbes

<sup>3</sup> Суд отказал вдове основателя Natura Siberica Андрея Трубникова Анастасии в признании ее детей наследниками компании. В Natura Siberica после смерти бизнесмена разразился корпоративный конфликт. Сын Трубникова просил вообще исключить Трубникову из числа наследников.

Троицкий районный суд Москвы отказал Анастасии Трубниковой, вдове основателя бренда косметики Natura Siberica Андрея Трубникова, в праве двух ее несовершеннолетних детей на наследование доли в компании, написал The Bell. В карточке дела на сайте суда указано, что он 24 декабря отказал в удовлетворении иска Трубниковой (в девичестве — Краснова), связанного с наследованием имущества. Мотивированное решение в базе суда к моменту публикации этого текста не было размещено.

хорош именно тем, что учредитель свободен в выборе условий и круга лиц, которых он хочет обеспечить.

### **Как личные фонды защищают активы.**

Иногда потенциальные наследники успешного бизнеса ведут такой образ жизни, что они явно не готовы управлять компанией, но и оставлять наследников без средств не хочется. При правильной «настройке» личный фонд решает и эту задачу через регулярную выплату дохода без передачи самих активов. При этом даже в случае банкротства наследника имущество личного фонда останется неприкосновенным. Что касается защиты фонда от долгов самого учредителя, то горизонт ответственности составляет пять лет (имущество полностью защищено от обязательств учредителя через три года после учреждения фонда, но по решению суда этот срок может быть продлен до пяти лет).

Пример реального кейса: Бенефициар находится в конфликте с бывшей супругой, но имеет от неё ребёнка, которого готов обеспечивать в течение его жизни. При этом преемником самого бизнеса бенефициар видит ребёнка от текущего брака. Решением стал личный фонд. В условиях управления фондом было прописано, что выплаты ребёнку от первого брака должны производиться по наступлению его совершеннолетия (к этому времени как раз минует пять лет с момента образования фонда и претензии по долгам учредителя станут невозможны). Кроме этого, выплаты сразу были «прописаны» для текущей супруги, второго ребенка и для самого бенефициара (личный фонд дает возможность это сделать). В случае ухода из жизни бенефициара структура управления предусматривает включение сына от текущего брака в состав органов управления фондом. В условиях управления была предусмотрена и процедура подназначения – на тот случай, если нынешние члены органов управления откажутся от членства, уйдут из жизни или по иным причинам не смогут выполнять свои обязанности в отношении фонда, был заранее утверждён список лиц, которые могут быть назначены на замену выбывшим членам.

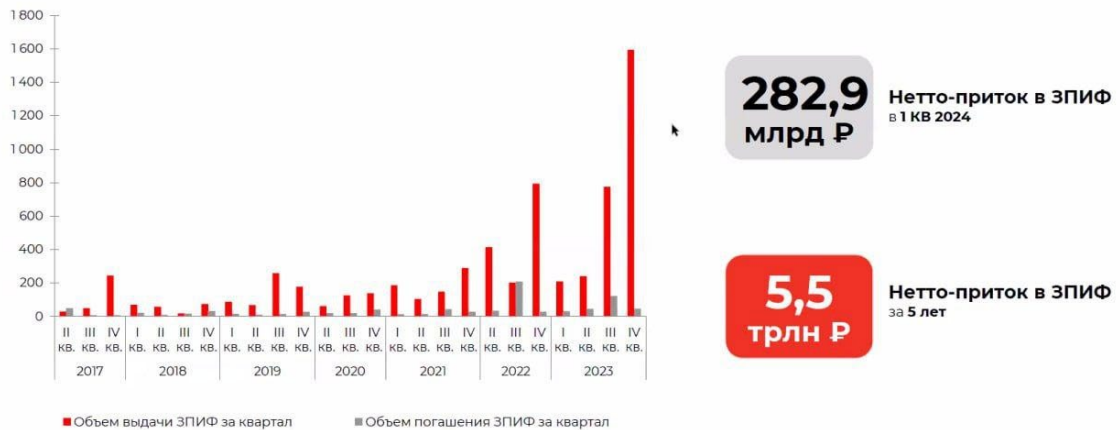
Дополнительные плюсы фонда - Личность выгодоприобретателей и условия управления личным фондом определяются учредителем и являются конфиденциальными для третьих лиц. Аналогичных механизмов в семейном законодательстве попросту нет.

Личный фонд платит налог на прибыль по ставке 15%, если не менее 90% доходов фонда являются пассивными (дивиденды, проценты, погашение паев ЗПИФов и так далее). Выгодоприобретатели не платят НДФЛ при получении дохода с фонда в следующих случаях: Если доход получен при жизни учредителя, налог не платят выгодоприобретатели, которые являются близкими родственниками со статусом налогового резидента РФ; Если доход получен после смерти учредителя, налог не платят любые выгодоприобретатели.

# Персональный ЗПИФ + Личный фонд.

## Рынок ЗПИФ в России

### Индустрия переживает бурный рост



## Почему выгодно? Часть I

*Какие плюсы могут принести персональные закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФы) и личные фонды, причём как по отдельности, так и в единой «связке». Вначале напомню, что же это за фонды такие. Начну с ЗПИФ.*

Инвестиционные фонды появились в конце 2001 г. Тогда был принят **Федеральный закон "Об инвестиционных фондах" от 29.11.2001 N 156-ФЗ**, который затем много раз изменялся и дополнялся, и который положил начало индустрии инвестфондов. Здесь рассказываю не про любые инвестфонды, а про фонды закрытые (эта форма позволяет инвестировать в более широкий круг инструментов, чем открытые и интервальные ПИФы) и персональные (т.е. созданных в интересах конкретных бенефициаров).

Персональные ЗПИФы оказались удобной формой инвестирования/бизнеса для состоятельных клиентов, прежде всего за счёт того, что они показывают хороший результат в самых разных сценариях использования (от девелопмента до инвестирования в классические ценные бумаги). **Главное достоинство – это особый налоговый режим.** Когда юридическое или физическое лицо получает прибыль, которую намерено инвестировать в ценные бумаги или бизнес-проекты, оно должно заплатить налог (НДФЛ или налог на прибыль) по факту получения прибыли. ЗПИФ же, получив прибыль, не заплатит ни один из указанных налогов и сможет реинвестировать все средства в полном объёме. Со вложенных средств он может вновь получить прибыль и вновь её реинвестировать без налогов. И так далее.

Отсюда, любой инвестиционный и почти любой крупный бизнес-проект может быть более эффективен на ЗПИФ, за счёт того, что вам не придётся «отщипывать» части прибыли на каждом этапе реализации проекта. Всю полученную на фонде прибыль вы можете использовать без НДФЛ и налога на прибыль, пока средства/активы учитываются внутри фонда. Легко посчитать, что «прибавка эффективности» будет равна ставке налога на прибыль (25% с 2025 г.) или ставкам НДФЛ (13% - 22% с 2025 г.) минус затраты на содержание фонда. Причём, чем больше у вашего проекта «промежуточных этапов», тем выгоднее становится фонд (*купили акции Сбербанка – получили дивиденды без налога – купили на них акции Сбербанка – получили ещё больше дивидендов без налога – купили ещё больше акций Сбербанка... ∞*).

Конечно же, неверно говорить, что ЗПИФ позволяет получать прибыль и не платить налоги. Налоги будут, но только тогда, когда вы получите деньги с фонда<sup>4</sup>. Разумеется, особый налоговый режим не единственный плюс персонального ЗПИФ. Например, через фонд удобно структурировать владение разрозненными активами/бизнесами в рамках одной оболочки. Причём, собрав активы в состав ЗПИФ, вы получите возможность сальдировать на едином балансе прибыль и убытки, полученные от разных активов/бизнесов. Важным является и вопрос конфиденциальности владельцев паёв фонда. Информация о них не раскрывается в реестрах и иных публично доступных документах (но может быть представлена госоргану по мотивированному запросу). Иначе говоря, в СПАРКе вас, как итогового бенефициара, никто не увидит. Любой фонд имеет «обязку» из лиц, которые обеспечивают его деятельность. Прежде всего это УК (она управляет фондом), Спецдеп (контролирует распоряжение имуществом фонда), Спецрег (ведёт реестр

---

<sup>4</sup> Любые операции внутри ПИФов, как и сейчас, не будут облагаться налогом на прибыль или НДФЛ. Доход от продажи/погашения паёв является инвестиционным и подпадает под ставку 13% – 15%. Но промежуточные выплаты дохода с фонда будут подпадать под ставку 13% – 22%.

Иначе говоря, если у вас есть персональный ЗПИФ и вы хотите получать с него выплаты, то появляется вилка возможностей:

- либо выводить доход с ЗПИФ через промежуточные выплаты, но платить 13% – 22% со всей суммы выплаты;
- либо выводить доход с ЗПИФ через частичное гашение паёв, но платить 13% – 15% с разницы между ценой приобретения пая и ценой его гашения.

Что-то подсказывает, что второй вариант станет сильно популярнее первого.

Теперь про личные фонды. Такие фонды (в отличие от ПИФов) являются юридическими лицами (некоммерческими организациями), а значит платят налог на прибыль, но по ставке 15%, если не менее 90% доходов фонда являются пассивными (а это, по сути, почти всё, что касается инвестиционной деятельности). Плюс фонд может делать выплаты выгодоприобретателям без НДФЛ (при жизни учредителя – только близким родственникам, после смерти учредителя – любым выгодоприобретателям). Здесь новый закон ничего не меняет.

На что обратить внимание? На то, что с точки зрения законной налоговой оптимизации становится интересной конструкция «личный фонд владеет паями персонального ЗПИФа». В ряде случаев это позволит выводить доходы с ЗПИФ без гашения паёв с налогом в 15% и распределять их с личного фонда без НДФЛ. Понятно, что есть нюансы и эффективность здесь оценивается case-by-case, но владельцам персональных ЗПИФ можно подумать «в эту сторону».

Важно отметить, что на сегодняшний момент требования к пайщикам ЗПИФ не позволяют личному фонду выступать в таком качестве (есть требования квалификации инвестора), но вопрос активно обсуждается и мы ожидаем, что это станет возможным.

пайщиков) + оценщики (производят оценку активов фонда, если такая оценка является обязательной, не реже 2 раз в год). «Оплата труда» указанных лиц формирует затратную базу на содержание фонда<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> ЗПИФ как структура управления капиталом

На текущий момент в нашей стране зарегистрировано 1739 ЗПИФов. Нетто-приток в данные фонды только за I квартал текущего года составил ₹179 млрд. Если же брать период с 2017 г. по I квартал текущего, то нетто-приток в ЗПИФы составил ₹3,1 трлн, из которых ₹1,7 трлн пришёлся на 2022 г.

Если взять вообще все инвестиционные фонды (открытые, интегральные, биржевые и пр.), то доля ЗПИФов в них составляет ≈ 30% и она продолжает расти, особенно последние 1,5 года.

◆ Зачем создают персональные ЗПИФы? Три базовые причины:

→ *Создать структуру владения в РФ (бизнес, инвестиции, девелопмент).*

По сути, это реплика траста или КИКа в российском праве. Конкретный бенефициар агрегирует в фонде свои активы (ценные бумаги, бизнес, недвижимость и пр.) для обеспечения эффективного управления и распоряжения ими.

→ *Структурировать активы, в том числе для их лучшей защиты и передачи наследникам в будущем.*

Фонды дают бенефициарам юридические инструменты защиты от недружественного захвата бизнеса + через распоряжение паями дают удобную возможность передавать права на активы своим наследникам или иным близким.

→ *Воспользоваться специальным налоговым режимом, который предлагает фонд.*

По закону фонд не платит налог на прибыль, полученную в результате сделок с активами + единый баланс фонда позволяет сальдировать прибыль и убытки от различных видов активов.

◆ Как работают ЗПИФы?

Пайщики (пайщик) вносят в фонд имущество. Это могут быть денежные средства, недвижимость, ценные бумаги, доли участия в ООО и АО, имущественные права, драгоценные металлы, авторские права и патенты, а также иные активы. Взамен пайщики получают паи фонда. В дальнейшем пайщики получают возможность участвовать в «жизни фонда» через голосование на общем собрании пайщиков и одобрение сделок в инвестиционном комитете фонда.

Фонд «работает» не сам по себе, а через группу конкретных лиц, которые составляют то, что обычно называют «обязкой фонда». В эту «обязку» входит управляющая компания (УК), специализированный депозитарий (спецдеп), специализированный регистратор (спецрег) и иногда оценщики.

◆ Каковы ключевые компетенции лиц, обеспечивающих деятельность фонда?

УК. Заключает и исполняет сделки с активами фонда, ведёт учёт имущества фонда, взаимодействует с контрагентами и прочими лицами, организует проведение общих собраний владельцев паёв и заседания инвестиционного комитета.

Спецдеп. Контролирует распоряжение имуществом ЗПИФ через согласование сделок и расходных операций, обеспечивает хранение некоторых видов активов фонда, согласовывает правила работы фонда, ведёт собственный учёт имущества и операций ЗПИФ.

Спецрег. Ведёт реестр пайщиков. Иначе говоря, это то лицо, которое знает кому и в каких долях принадлежат паи фонда в данную конкретную секунду.

Оценщик. Производит оценку активов фонда не реже 2 раз в год. Оценка некоторых видов активов производить необязательно.

*С какими ещё важными контрагентами выстраивается взаимодействие для обеспечения работы фонда?*  
Банки. Ведут счета и исполняют платёжные поручения в отношении денежных средств ЗПИФ.

Брокеры. При необходимости обеспечивают совершение торговых и неторговых операций на фондовом рынке (биржа, OTC).

*Итак, буду считать, что вводная часть закончена, а что такое персональный ЗПИФ более или менее понятно. В следующей части расскажу, почему такие фонды актуальны сейчас и какие идеи обычно в них «закладывают» бенефициары.*

## **Персональный ЗПИФ + Личный фонд. Почему выгодно? Часть II**

*В прошлой части разбирались с конструкцией персонального ЗПИФ, в этой обсудим, для каких целей такие фонды создают. Оговорюсь: сценариев применения существуют десятки (если не сотни!), ЗПИФ гибкий инструмент, позволяющий бенефициарам решать самые разные задачи.*

*Здесь я ограничусь только «теоретической» частью с выделением самых общих задач.*

Начну с девелопмента. Если вы владеете строительным бизнесом и реинвестируете прибыль в новые проекты, то с большой долей вероятности для вас будет полезно «посчитать» пользу от применения фонда. Особенно это актуально на фоне предстоящего повышения налога на прибыль. Распространение персональные ЗПИФы получили в крупном рентном бизнесе. За последние пару лет в СМИ просочились десятки кейсов «упаковки» известных объектов (торговых центров, логистических комплексов и пр.) в фонды. Это неслучайно, у фондов есть конкретные преимущества, которые стимулируют владельцев таких объектов создавать фонды.

Примеры со строительством и сдачей в аренду объектов недвижимости зачастую первое, что приходит на ум, когда разговор заходит про персональные фонды, но в принципе, любой крупный бизнес, который достаточно маржинален и постоянно реинвестирует деньги в развитие можно рассмотреть, как актуальный актив для фонда.

Простейший пример: у вас два общества, одно из которых является «машиной по зарабатыванию денег» (А), а второе находится в стадии развития и нуждается в инвестициях (Б). Вы, как бенефициар, можете получить дивиденды с общества А и докапитализировать общество Б (например, через увеличение уставного капитала или заём), но в этом случае «по дороге» вам придётся заплатить налог с полученных дивидендов. В ситуации, когда обществами владеет ЗПИФ, можно избежать «промежуточных потерь» и «довести» деньги до общества Б без необходимости платить налог на дивиденды (т.к. фонд не является плательщиком налога на прибыль и тем более НДФЛ).

Но экономические преимущества, вытекающие из специального налогового режима и возможностью сальдировать на едином балансе прибыли/убытки от разных видов деятельности, не являются единственными причинами, по которым бенефициары создают фонды. Не менее (а может быть даже более!) важная причина –

---

Следует также упомянуть и Банк России, который осуществляет надзор за деятельностью всех УК, спецдепов и спецрегов в нашей стране с целью защиты прав пайщиков фондов.

это безопасность/конфиденциальность. Простейший пример: вы размещаете в депозитах *иск млрд₽*. Какова разница, когда вы делаете это от себя и через свой фонд (кроме того момента, что фонд, пока с него не выводятся деньги, не заплатит налогов и сможет «перезапустить» депозит не теряя часть прибыли)? Разница в том, что вы не будете клиентом банка. Не открою Америку, если скажу, что, когда вы клиент с депозитом в *иск млрд₽*, в наше время «утечек персональных данных» есть опасность того, что про вас узнают все, кто приложит к этому минимальные усилия. ЗПИФ же напротив делает вас «невидимым» для тех, кто предметно интересуется лицами, размещающими крупные суммы. В этой ситуации будет сложно догадаться, что у вас есть паи фонда, а даже если и подумать в эту сторону, то чтобы вас вычислить придётся каким-то образом получить доступ к данным десятков спецрегов, бизнес которых заключается в том числе в охране данных о пайщиках фондов от разглашения. Безопасность и конфиденциальность владения представляют собой гораздо большую ценность, чем даже финансовая экономия, потому что в мире всегда много желающих вашу конфиденциальность ограничить. Деньги любят тишину, а защита от навязчивого любопытства – важное преимущество, которое даёт собственный ЗПИФ.

### **Персональный ЗПИФ + Личный фонд. Почему выгодно? Часть III.**

#### FAQ по ЗПИФ

*Перед тем, как перейти к личным фондам, отвечу вопросы, которые мне часто задают по ЗПИФ.* Про конфиденциальность. Чем «закрытый реестр» фонда отличается от «закрытого реестра» АО? Действительно, у АО есть непубличный реестр акционеров. Но это не совсем тот же режим, который даёт фонд. Степень конфиденциальности у ЗПИФ выше.

Так, если вы были учредителем общества (не просто акционером, а участвовали в его создании), то вы будете навсегда «отлиты в бронзе» в ЕГРЮЛ. Создатель АО – всегда публичен. У ЗПИФ подобного нет. В реестре вас никто не увидит. Кроме того, с 26.04.2021 г. вступили в силу поправки в законодательство, согласно которым ЕГРЮЛ должен содержать сведения о том, что АО состоит из единственного участника (акционера), а также сведения о таком участнике. Ничего подобного в случае с ЗПИФ опять же нет. Есть ещё нюанс. Нахождение в статусе «главного» акционера АО означает, что вы распоряжаетесь и юридически владеете обществом, просто делаете это непублично. Фонд же, помимо непубличности, даёт деконсолидацию с точки зрения распоряжения. То есть, с правовой точки зрения, даже если вы и владеете паями фонда, то не распоряжаетесь активами, которые в этом фонде находятся (ими распоряжается УК).

Как с ЗПИФ выводятся доходы на пайщика? Какова налоговая ставка? Выплачивать доход с фонда можно двумя основными способами: - либо через промежуточные выплаты, с точки зрения налогов это 13 – 15% НДФЛ с суммы платежа (с 01.01.2025 г. ставки будут 13% – 22%); - либо через частичное гашение паёв фонда,

сейчас это 13% – 15% НДФЛ с разницы между ценой приобретения пая и ценой его гашения (с 01.01.2025 г. ставка НДФЛ здесь так же будет 13 – 15%). Если пайщиком является физлицо, то УК фонда выступает в качестве налогового агента и самостоятельно удерживает и перечисляет в бюджет сумму налога (разумеется, с предоставлением пайщику всех сведений). Непосредственно пайщику отчитываться/перечислять налог не придётся. Если пайщиком персонального фонда является юрлицо (такое нечасто, но бывает), то выплаты с фонда облагаются по правилам уплаты налога на прибыль организаций. Если в состав ЗПИФ внесены 100% долей ООО, общество будет плательщиком налога на прибыль? Да. Плательщиком налога на прибыль не является только фонд, а не юрлица, доли (акции) которых находятся на балансе фонда.

Простейший пример: ООО в составе фонда получило прибыль. Оно заплатит налог на прибыль в «обычном порядке». Затем оставшуюся часть прибыли ООО выводит в виде дивидендов в фонд. И вот фонд, получив на свой баланс эти деньги, не заплатит никаких налогов (ни налога на прибыль, ни НДФЛ) по факту их получения и сможет реинвестировать их в полном объёме.

Может ли ЗПИФ (в лице УК) за счёт средств, находящихся в фонде, предоставить процентный заём юридическому лицу, доли (акции) которого входят в состав активов того же фонда? Да, законодательством сделки подобного рода не запрещены.

Как работает сальдирование результатов в случае, если внутри фонда есть прибыльное (А) и убыточное (Б) общества? Общество А сможет при уплате налогов сможет учесть убытки общества Б? Конечно, нет. Общества А и Б будут платить налоги независимо друг от друга, как делали бы это без фонда. Сальдирование будет работать исключительно для бенефициара. Если сильно упростить, то общества А и Б будут оценены с учётом результатов своей деятельности и тогда «негатив» от общества Б будет в какой-то мере уравновешивать «позитив» от общества А, что скажется на оценке конечной стоимости пая, которая, в свою очередь, прямо влияет на налоговую нагрузку пайщика в процедуре (частичного) гашения паёв.

## Персональный ЗПИФ + Личный фонд. Почему выгодно? Часть IV.

Личные фонды *Пришло время поговорить о личном. Точнее, о личных фондах. Начну с общих моментов.*

### Цели создания фонда Какие задачи решает личный фонд?



Личные фонды появились в нашем законодательстве в марте 2022 г. как некий аналог трастов. Первые такие фонды создавались как прижизненные наследственные структуры, но после ряда законодательных изменений они превратилась в очень любопытный институт.

Итак, зачем вам может потребоваться личный фонд? В первую очередь – для решения наследственных вопросов: фонд позволит распределить активы гораздо более эффективно, чем традиционные инструменты наследственного законодательства, включая завещание. Например, учредитель личного фонда (т.е. тот, кто его основал) свободен в установлении условий перехода активов к выгодоприобретателям, в том числе ещё при жизни учредителя.

Например, учитывая, что знание не столько сила, сколько богатство, фиксируем такое условие: *мой сын, который в этом году поступил в МГУ, получит такой-то актив в собственность, если закончит данный университет с красным дипломом.* И вот пока отпрыск не принесёт управляющему фондом красный диплом МГУ, никакого имущества/доходов он не получит. Иначе говоря, при создании фонда вы можете отрегулировать кому и при каких условиях в будущем будет передано ваше имущество. При этом, с одной стороны, выгодоприобретателями могут стать кто угодно (не обязательно родственники). С другой стороны, вы не обязаны кого-то включать в число выгодоприобретателей (например, лиц, имеющих право на получение обязательной доли в наследстве). И это действительно круто, т.к. даёт «лёгкость бытия» в плане наследственного планирования.

Про конфиденциальность. Данные об учредителе фонда, его выгодоприобретателях, устав и условия управления фондом являются конфиденциальными. Они не заносятся в ЕГРЮЛ или иные публичные реестры и не подлежат разглашению.

Ещё одна важная «фишка» — субсидиарная ответственность. По закону, через три года после создания личный фонд не несёт ответственность по долгам учредителя (равно как и учредитель по долгам личного фонда). Этот срок может быть продлён судом до 5 лет, поэтому для упрощения в дальнейшем я буду оперировать пятилетним сроком. Что всё это значит? Давайте простейший (а потому, наверное, не очень реальный) пример: Вы взяли в банке кредит, после чего создали личный фонд и «завели» туда активы. Проходит пять лет, вы перестаёте платить по кредиту и вас банкротят. Несмотря на это, всё, что было внесено в личный фонд, остаётся в личном фонде. Соответственно, конкурсный управляющий сможет «использовать» только то имущество, которое вы не внесли в фонд или внесли менее пяти лет назад. Фонд уже не отвечает по вашим долгам и активы остаются у фонда. Возникает вопрос: я создал личный фонд, перевёл туда активы. Чем я после этого владею? Ответ: ничем. И это преимущество, а не недостаток. Право собственности на переданные активы возникнет у личного фонда. Это отдельное юрлицо (некоммерческая организация) и вы, учредив этот фонд, де-юре больше никакого отношения к нему не имеете. У вас не будет долей, паёв, опционов и вообще ничего. У фонда же будет имущество и устав, в котором прописано кому и как передаётся имущество. Причём вы (учредитель фонда) можете быть одновременно и его выгодоприобретателем (т.е. получать доход от фонда). Именно такой порядок позволяет юридически «снять» с фонда ответственность по долгам учредителя (и наоборот). По итогу, через пять лет фонд не отвечает по вашим долгам, юридически вы фондом не владеете, не определяете его решений и не отвечаете за них, но можете получать с фонда доход, если входите в состав выгодоприобретателей. Мне кажется, это отличная конструкция, которая позволяет использовать фонд в самых разных сценариях.

## Персональный ЗПИФ + Личный фонд. Почему выгодно? Часть V

Учредителем личного фонда может быть только одно физическое лицо (или супруги в отношении общего имущества). Фонд может быть срочный или бессрочный. В фонд можно передать акции (доли), иные ценные бумаги, недвижимое имущество, валюту, объекты интеллектуальной собственности, предметы роскоши и т.д. Учредитель утверждает устав фонда и условия управления имуществом (в этих документах в частности определяется кто является выгодоприобретателями, при каких условиях и какое имущество им передаётся) и назначает высший исполнительный орган фонда (ВИО). **ВИО – единственный обязательный по закону орган управления фондом.** Учредитель не может быть ВИО (входить в его состав). Как защититься от злоупотреблений ВИО? Я рекомендовал бы создавать в фондах надзорный орган (он не обязателен, но может быть создан), куда уже может войти учредитель. Этот орган, например, может давать «ОК» на все сделки/действия ВИО. Также в уставе можно прописать право надзорного органа сменить ВИО своим решением.

Таким образом структуре фонда можно легко настроить «баланс сил». Например, учредитель создаёт фонд и в качестве ВИО назначает своего топ-менеджера. Чтобы последний со временем не сошёл с ума от счастья и не оказался на Мальдивах со всеми активами фонда, предусматриваем надзорный орган, которым назначаем условного X (может быть физическое лицо или, например, УК «Альфа Капитал и т.п.). «Надзорник» сможет оперативно согласовывать сделки, проводить аудит и, в случае проблем, сменить ВИО. Но как сделать так, чтобы условный X не сошёл с ума и не оказался на тех же Мальдивах рядом с топ-менеджером (*видимо, все «сошедшие с ума» рано или поздно оказываются на Мальдивах...*)?

Можно (например) создать попечительский совет фонда, куда «вписать» себя, а также всех совершеннолетних детей, супругу и прочих близких и дальних доверенных лиц. Такой совет не будет тратить время на оперативный контроль за фондом, но зато сможет в любой момент и без объяснения причин сменить надзорный орган. Таким образом, управление фондом – очень гибкая вещь, которая может «настраиваться» под любой сценарий. Обязателен только ВИО.

## Налоги.

# Налогообложение личного фонда Специальный налоговый режим

Личный фонд

<b>1 НДС</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Уплачивается в общем порядке</li><li>✓ Внесение имущества в ЛФ не является реализацией</li></ul>	<b>2 Налог на прибыль</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 15% (более 90% - пассивные доходы - дивиденды, % и т.д.)</li><li>✓ 25% (общая)</li><li>✓ Нет льготы 5 лет владения долями / акциями</li><li>✓ Нет льготы «дочернего подарка»</li></ul>	<b>3 Налог на имущество</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 0,3% жилое помещение, гаражи, машиноместа (до 300 млн. кадастровая стоимость)</li><li>✓ 2,2% (общая)</li></ul>	<b>4 НДФЛ</b> <p><b>От уплаты освобождены выгодоприобретатели:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ до смерти учредителя – учредитель + близкие родственники – резиденты РФ</li><li>✓ после смерти учредителя – любые выгодоприобретатели</li></ul>
---	--	--	--



- ✓ При дальнейшей продаже актива, полученного от ЛФ, выгодоприобретатель может учесть расход, понесенный учредителем на приобретение такого актива.
- ✓ При этом срок владения исчисляется с даты приобретения этого имущества в собственность учредителя (или с даты приобретения актива личным фондом).
- ✓ Срок владения не прерывается, если имущество передается из ЛФ обратно учредителю.

Самое главное: личный фонд платит 15% налога на прибыль при погашении паёв ЗПИФ, получении дивидендов, купонов, ренты, продажи ценных бумаг и долей в обществах, роялти, банковских процентов и процентов по займам. И столько же будет платить с 01.01.2025 г., когда общая ставка налога на прибыль вырастет до 25%. Но есть одно условие: пониженную ставку налога (15%) фонд будет платить только в том случае, если 90% доходов фонда приходится на т.н. пассивные доходы. Под таковыми понимаются проценты, дивиденды, купоны, гашения паёв, арендный доход и некоторые другие.

Ещё один «жирный бонус» — это освобождение от НДФЛ выплат с фонда в пользу выгодоприобретателей. При жизни учредителя от налога освобождаются выплаты в пользу близких родственников (при условии, что последние – налоговые резиденты РФ), после смерти учредителя от налога освобождаются выплаты всем выгодоприобретателям (даже если они не налоговые резиденты РФ). Таким образом, ещё при жизни учредителя ряд лиц могут получать выплаты с личного фонда и совершенно официально не платить налоги с полученного дохода. После смерти это смогут сделать уже все выгодоприобретатели. Полагаю этот момент крайне интересным для понимания преимуществ личного фонда.

## Персональный ЗПИФ + Личный фонд. Почему выгодно? Часть VI.

Связка фондов (с примером)

### Общая структура владения личный фонд + ЗПИФ Уровни управления



По текущему законодательству личный фонд может выступать в качестве квалифицированного инвестора, в т.ч. иметь на своём балансе паи качественных ЗПИФов. Здесь возникает то, что я бы назвал «связкой», когда преимущества «переплетаются» и у инвесторов возникает дополнительная ценность от взаимного использования плюсов каждого типа фондов.

Когда вы создаёте персональный ЗПИФ и владеете его паями напрямую, то рано или поздно вы столкнётесь с необходимостью уплаты налогов. Иногда с такой необходимостью бенефициары сталкиваются гораздо раньше, чем могли на это рассчитывать. Что я имею в виду? В частности – НДФЛ с материальной выгоды. Представим, когда-то вы учредили компанию с уставным капиталом в 10 тыс. руб., которая не меняла собственника, развивалась, и сейчас её рыночная стоимость равняется (предположим) 1 млрд руб. Вы решили создать ЗПИФ и внести в него доли указанной компании. По какой цене вы передадите компанию в фонд? Правильно, 1 млрд руб. УК ЗПИФа примет доли общества по их объективной цене, а не по номиналу уставного капитала (таковы требования законодательства). Соответственно, вы внесли в ЗПИФ имущество на 1 млрд руб. и получили паи на 1 млрд руб. Но так как ваша «расходная» часть = 10 тыс. руб., с разницы между ней и рыночной стоимостью компании у вас может возникнуть материальная выгода, с которой придётся уплатить НДФЛ. Нормы о матвыгоде не применялись в 2022 – 2023 гг., но в текущем году они вновь действуют (и будут действовать далее). Таким образом, в силу хотя бы этого фактора, создавать ЗПИФ «напрямую» иногда может быть финансово невыгодно. Но расчёты изменятся, если доли той же компании передать в личный фонд. Это не станет налоговым событием: вы передадите доли и потеряете на них право собственности, которое возникнет уже у фонда. Если теперь личный фонд передаст полученные доли в уплату паёв ЗПИФ (а он может это сделать), то, так как личный фонд не является плательщиком НДФЛ, у него не возникнет необходимость платить налог с материальной выгоды. Что

получится по итогу? Компания может «жить» в ЗПИФ, «поднимать» на него дивиденды (напомню, ЗПИФ не платит налог на прибыль в т.ч. с полученных дивидендов), что даст возможность реинвестировать полученные средства в полном объеме. При необходимости вывода средств с ЗПИФ в личный фонд и дальнейшего их перераспределения на выгодоприобретателей, ЗПИФ может через частичное гашение паёв перевести деньги на личный фонд, который заплатит 15% налога на прибыль (если правило 90% соблюдается), после чего сможет распределить полученный доход выгодоприобретателям со ставкой 0% НДФЛ. Таким образом, имущество (в данном случае доли компании) попали в ЗПИФ без матвыгоды + возникает возможность реинвестировать средства внутри ЗПИФ без налога на прибыль (НДФЛ) + деньги «доводятся» до выгодоприобретателей с конечной налоговой нагрузкой в 15% (она возникает только на уровне личного фонда). Мне кажется выгода здесь очевидна.

### **Личный фонд VS завещание. Как передать активы наследникам. Часть I**

Предлагаю сосредоточиться на ключевых практических аспектах и выделить несколько преимуществ личного фонда перед классическим завещанием.

- *Риск перерыва в управлении бизнесом в период вступления в наследство.*

Одним из наиболее важных преимуществ личного фонда является отсутствие риска возникновения перерыва в управлении бизнесом во время вступления в наследство. Если у вас есть компания и вы передаёте доли в ней по завещанию, то ваши наследники столкнутся с довольно сложной забюрократизированной процедурой. Даже если устав общества не содержит ограничений на переход доли по наследству, наследнику всё равно придётся обратиться к нотариусу по месту открытия наследства с заявлением о принятии наследства и выдаче свидетельства о праве на наследство. Кроме того, наследник должен уведомить общество о своем намерении стать его участником. Хотя по закону доля считается принадлежащей наследнику со дня открытия наследства, независимо от времени её фактического принятия и момента государственной регистрации (п. 4 ст. 1152 ГК РФ), все эти действия занимают время. В результате исполнительный орган общества и другие участники могут не понимать (или делать вид, что не понимают), кто исполняет обязанности умершего участника. Ситуация может усугубиться в случае юридической войны между наследниками. Существует немало примеров, когда череда судебных тяжб и обеспечительных мер попросту хоронила успешные бизнесы, превращая процветающие компании в руины. Ещё хуже ситуация, когда у общества есть только один участник, который также является единоличным исполнительным органом (генеральным директором). У такого общества какое-то время попросту не будет возможности принимать решения по текущей деятельности общества, заключать, расторгать сделки, принимать сотрудников в штат, увольнять их, так как только исполнительный орган может действовать от имени общества без доверенности. Если добавить сюда войну наследников,

ситуация для бизнеса становится критической. Конструкция личных фондов позволяет избежать подобных проблем. Если вопрос о том, что будет с активами фонда в случае смерти его учредителя проработан (а он наверняка будет проработан, т.к. этот вопрос один из основных при создании фонда), у бизнеса в любом случае будет управление, и он не коллапсирует от того, что участник и исполнительный орган вдруг ушёл в лучший мир или наследники переругались между собой. Бизнес, переданный в личный фонд, будет продолжать непрерывно управляться, независимо от трагичных обстоятельств за пределами фонда. И это первое преимущество, которое даёт личный фонд.

- *Гибкая структура управления.*

Второе преимущество – это гибкая структура управления. Напомню, что учредитель личного фонда не может управлять фондом. Управлять фондом будет какое-то указанное учредителем лицо или коллегиальный исполнительный орган, формируемый по правилам, которые при создании фонда указал учредитель. В случае смерти учредителя управляющий фондом может меняться в соответствии с правилами, прописанными в уставе фонда. Я рекомендую при создании фонда предусмотреть в уставе сценарий управления как при жизни учредителя, так и после его смерти. Иначе говоря, ещё при жизни вы сможете предусмотреть, не просто то, кто получит долю в бизнесе или доход от него после вашей смерти, но и то, кто именно и по каким правилам будет управлять активами, когда вас не станет.

## **Личный фонд VS завещание. Как передать активы наследникам. Часть II**

Личный фонд даёт возможность не только определить, кому будет передано имущество или доходы от него после смерти, но и установить, как и кем это имущество будет управляться как при жизни, так и после кончины наследодателя. Управление на этих этапах может различаться, но все условия заранее устанавливает учредитель фонда. Из этого вытекает следующий вопрос: легко представить два сценария.

Первый – после смерти учредителя имущество продолжает оставаться в составе личного фонда (на бенефициаров выводятся доходы, но само имущество продолжает работать в фонде).

Второй – после смерти учредителя активы передаются в собственность указанным им выгодоприобретателям.

Может показаться, что личный фонд лучше подходит для первого сценария, но если рассматривать второй, то особой разницы с завещанием нет. И там, и там имущество в итоге переходит лицам, на которых заранее указал учредитель. Однако разница всё же есть, и она заключается в третьем преимуществе личных фондов перед завещанием.

Отсутствие обязательной доли в наследстве. На всякий случай напомним, что обязательная доля в наследстве — это часть наследуемого имущества, которая полагается определенным лицам независимо от завещания. Причём по закону обязательная доля должна быть не меньше половины той доли, которую наследники получили бы по закону, если бы не было завещания. Претензии на обязательную долю — один из самых распространённых методов ведения наследственных войн. Другие — ссылки на недееспособность наследодателя в момент составления завещания, ссылка на подделку текста завещания и указание на формальные нарушения, позволяющие признать завещание недействительным. Личный фонд позволяет установить, кому, в какой срок, при каких условиях и какое имущество или доход будет передаваться без учёта норм об обязательной доле.

Фонд хорош именно тем, что учредитель свободен в выборе условий и круга лиц, которых он хочет обеспечить. Можно ли оспорить передачу активов в личный фонд по основаниям, схожим с оспариванием завещания? Глубоко в теории, конечно, возможно. В нашей стране любое лицо имеет право на судебную защиту и может подать любой иск, если считает, что его права нарушены. Тем не менее, если нет обязательной доли, то оспорить передачу имущества из фонда со ссылкой на нарушение норм об обязательной доле практически невозможно. Также будет крайне маловероятно с точки зрения достижения положительного результата оспорить создание фонда и передачу имущества в его состав и по другим, привычным для наследственных тяжб, основаниям (сложно, например, представить ссылку на то, что устав фонда, который прошёл все процедуры регистрации, был подделан или утверждение, что лицо, создавшее фонд - недееспособно). Кроме того, напоминаю, что мы рассматриваем конкретный сценарий, когда имущество из личного фонда передаётся в собственность выгодоприобретателей. Но личный фонд даёт вам и другую возможность — не передавая имущество в собственность, распределить доходы от его использования.

И здесь мы переходим к следующему, уже четвёртому, преимуществу личного фонда.

- *Гибкая настройка процесса распределения доходов после смерти учредителя.*

Как это работает? Собственно, вы учредили фонд, передали туда активы, например, компанию, которая генерит кэш. С этого момента права и обязанности участника этой компании выполняет личный фонд через свой высший исполнительный орган (ВИО). Учредитель фонда не может быть ВИО или входить в его состав. Но может, к примеру, войти в надзорный орган или попечительский.

### Личный фонд VS завещание. Как передать активы наследникам. Часть III

При создании фонда вы можете определить условия распределения доходов от использования его активов. Напомню, что дополнительным преимуществом распределения дохода с личного фонда является то, что получать такой доход выгодоприобретатели могут начать ещё при жизни учредителя.

При жизни учредителя выплаты в пользу близких родственников (при условии, что они являются налоговыми резидентами РФ) освобождаются от уплаты НДФЛ. После его смерти от налогов освобождаются выплаты всем выгодоприобретателям, независимо от их статуса налоговых резидентов.

Таким образом, смерть учредителя может не повлиять на порядок распределения доходов с фонда, а может повлиять, если сам учредитель при его создании предусмотрел иные условия и алгоритм на случай своей смерти. Эта гибкость позволяет установить любую систему распределения доходов без привязки к обязательной доле в наследовании и процедуре открытия наследства, а также с налоговыми льготами.

Такая система распределения дохода не только удобна, но и помогает защитить имущество в случаях, когда у наследников явно есть разные интересы, например, при наличии детей от разных браков. Если у вас есть курица, несущая золотые яйца (например, компания с выстроенным бизнесом, генерирующая стабильную прибыль), то будет крайне полезно, если все заинтересованные лица при наличии конфликта интересов, будут получать яйца, но не смогут дотянуться до курицы. В противном случае может случиться так, что ни курицы, ни плодов её труда больше никто не увидит.

Перехожу к последнему преимуществу личного фонда, которое я хотел бы выделить отдельно.

- *Выгодоприобретатели фонда не наследуют долги.*

Как известно, наследники принимают на себя не только активы, но и долги умершего. В соответствии со ст. 1152 ГК РФ нельзя принять часть наследства. Наследник должен получить всё причитающееся ему, включая обязательства наследодателя. Если вы не хотите принимать долги, то вы можете только отказаться от наследства. Но в таком случае вы не сможете претендовать и на активы наследодателя. При получении доходов с личного фонда, выгодоприобретатели не несут никаких обязательств по долгам и претензиям, связанным с активами, находящимися в фонде. По факту они имеют право на получение выплат, и всё. Никаких юридически обоснованных претензий по поводу обязательств, связанных с активами фонда, предъявить им никто не может.

Почему это важно? Расскажу один случай, про который я слышал. Вспоминая классика, мы знаем, что проблема не в том, что человек смертен, а в том, что он внезапно смертен. В данном случае внезапно смертным стал владелец крупного прибыльного бизнеса. Завещания нет, единственный

наследник первой очереди – супруга умершего, которая никогда вообще не интересовалась бизнесом мужа. После смерти супруга, женщине начали поступать звонки от «доброжелателей», которые рассказывали о больших долгах её мужа и его компании. В итоге супруга под влиянием этой информации попросту отказалась от наследства, а все активы в результате получили наследники нижестоящих очередей. Нужно ли говорить, что на поверку все истории о «страшных долгах» оказались выдумкой? Думаю, вы это уже поняли... Как бы изменилась эта ситуация, если бы наследодатель заблаговременно создал личный фонд (особенно учитывая, что единственный наследник явно не интересуется семейным бизнесом)? Кардинально. Все претензии – к исполнительному органу фонда. Моё дело – только получать деньги. И деньги эти – мои личные, а не включённые в наследственную массу. Точка.

#### **Личный фонд VS завещание. Как передать активы наследникам. Часть IV**

*Давайте подведём итоги.*

Владельцы активов часто испытывают страх перед передачей своего имущества во внешнее управление, опасаясь, что это может привести к негативным последствиям. С этой точки зрения главная психологическая проблема состоит в том, что при создании личного фонда (как и персонального ЗПИФ), учредитель не может стать его директором, т.е. не будет непосредственно управлять активами фонда, подписывать документы и принимать оперативные решения.

На мой взгляд, эти страхи напрасны. Личный фонд предоставляет уникальную возможность создать гибкую систему управления, учитывающую все нюансы взаимоотношений между выгодоприобретателями и возможные конфликты интересов. В фондах обычно создаётся система, при которой высший исполнительный орган фонда обязан согласовывать буквально «любой чих» с попечителем или надзорным органом, обязанности которого может исполнять сам учредитель и (или) любые указанные им лица.

На случай смерти обычно заранее создаётся система подназначения, или «список запасных», который включает лиц, входящих в состав соответствующих органов фонда при наступлении определённых событий (например, смерти, совершеннолетия, получения высшего образования и так далее).

Таким образом, управленческие алгоритмы личного фонда позволяют учесть самые разные обстоятельства и минимизировать возможные злоупотребления со стороны лица, непосредственно управляющего активами. Главное преимущество личного фонда заключается в том, что учредитель не владеет и не управляет его активами. И это именно преимущество, а не недостаток. Фонд – отдельное юрлицо (некоммерческая организация), и вы, учредив этот фонд и передав туда активы, де-юре больше никакого отношения к ним не имеете. У вас не будет долей, паёв, опционов и

вообще ничего. У фонда же будет имущество и устав, в котором прописано кому и как передаётся имущество и (или) доходы от его использования. Причём вы (учредитель фонда) можете быть одновременно и его выгодоприобретателем (т.е. получать доход от фонда при вашей жизни). Такой порядок позволяет юридически «снять» с фонда ответственность по долгам учредителя (и наоборот). По итогу юридически вы фондом не владеете, не определяете его решений и не отвечаете за них, но можете определять лиц, которые получают с фонда доход и регулировать размер и условия получения такого дохода. Мне кажется, это отличная конструкция, которая позволяет использовать фонд в самых разных сценариях.

Дополнительно к фонду прилагаются иные важные преимущества, а именно:

- Отсутствие перерыва в управлении бизнесом в период вступления в наследство и гарантии сохранения активов на случай конфликтных ситуаций и судебных споров между наследниками (выгодоприобретателями).
- Возможность передавать доходы и имущество другим лицам без учёта требований об обязательной доле в наследовании.
- Возможность разделить активы и долги. Напомню, при наследовании, принимая имущество наследодателя, вы принимаете и его долги. Фонд позволяет разорвать эту связь, передав выгодоприобретателям доходы и не нагружая их долгами.
- Гибкая и заранее устанавливаемая система распределения доходов с фонда с существенными налоговыми льготами для их получателей (освобождение от НДФЛ выплат с фонда в пользу выгодоприобретателей).
- Конфиденциальность. Данные об учредителе фонда, его выгодоприобретателях, устав и условия управления фондом являются конфиденциальными. Они не заносятся в ЕГРЮЛ или иные публичные реестры и не подлежат разглашению.

*На мой взгляд, этих преимуществ более чем достаточно. Поэтому, если у вас есть активы, которые вы планируете передать наследникам в будущем, к конструкции личного фонда стоит как минимум внимательно присмотреться...*