СТРАХОВАНИЕ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

1. **ВЛАДИМИР ХРАБРЫХ,**
директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге

2. **ВИТАЛИЙ БАТОВ,**
директор Санкт-Петербургского филиала группы «АльфаСтрахование»

3. **АЛЕКСЕЙ КУЗНЕЦОВ,**
генеральный директор страховой группы «Капитал-Полис»;

ДМИТРИЙ ЛУЧКОВ,
директор Санкт-Петербургского филиала САО «ВСК»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

НАДЕЖДА АРШИНОВА, генеральный директор АО «СК „Двадцать первый век“»

АЛЕКСАНДР БАКЛУШИН, директор филиала АО «Объединенная страховая компания» в Санкт-Петербурге

ДМИТРИЙ БОЛЬШАКОВ, заместитель генерального директора САО «РЕСО-Гарантия», директор филиала в Санкт-Петербурге

ЕКАТЕРИНА ВОЛКОВА, директор филиала «Зетта Страхование» в Петербурге

ТАТЬЯНА ГАЙ, генеральный директор АО «Страховая компания „Гайде“»

ЕВГЕНИЙ ДУБЕНСКИЙ, заместитель генерального директора — директор Северо-Западной дирекции СК «Альянс»

СЕРГЕЙ ДУДИН, директор Северо-Западного окружного филиала СК «Согласие»

АНАТОЛИЙ КУЗНЕЦОВ, заместитель генерального директора ООО «Британский страховой дом» по СЗФО

ИГОРЬ ЛАППИ, генеральный директор АО «Совкомбанк Страхование»

КИРИЛЛ ПАВЛОВ, директор филиала СК «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области

ВАЛЕНТИН СМЫШЛЯЕВ, директор филиала страховой компании «Макс» в Санкт-Петербурге

МАРИНА УРАЛЬСКАЯ, директор петербургского филиала АО «Согаз»

КАНДИДАТУРЫ, ДОБАВЛЕННЫЕ УЧАСТНИКАМИ ПРОЕКТА В ХОДЕ ГОЛОСОВАНИЯ

ОЛЬГА ЗАХАРЧЕНКО, экс-руководитель Северо-Западного дивизиона группы «Ренессанс-страхование», с октября 2020 года руководит дирекцией развития корпоративных продаж Северо-Западного регионального центра САО «РЕСО-Гарантия»

КОНСТАНТИН КУДРЯВЦЕВ, директор Северо-Западного регионального центра САО «РЕСО-Гарантия»

22 ➔ «Наследственные споры — это длительно и иногда непредсказуемо, так как в случае поступления дела в суд судья со своей точки зрения решает, какова была последняя воля наследодателя. Например, мы потратили полтора года на распределение долей наследников в суде, до этого два года определяя долю супруги, которой не было в завещании, чтобы определить наследственную массу. И дело до сих пор не прекращено,— делится госпожа Иванова.— Уже много лет люди не могут получить свое наследство».

С 2017 года российские законодатели ввели понятие наследственного фонда, по которому наследодатели могут распорядиться своим имуществом после смерти. «Наследственный фонд — это хорошая новая форма, практически аналог траста, но самый неприятный момент, что сейчас нет практики по реализации такого фонда после смерти наследодателя. Увы, наличие этого договора не исключает, что одна из сторон пойдет в суд его оспаривать. Также не решен вопрос с обязательными долями, а значит, возможны судебные споры. В российских реалиях не стоит уповать на один механизм, так как это часто приводит к судебным разбирательствам»,— поясняет госпожа Иванова.

Эксперты сходятся во мнении, что этот инструмент все же будет активно использоваться. Например, когда наследники не намерены входить в оставленное им дело, а хотят только получать прибыль. «Один мой клиент завил, что он не хотел бы, чтобы дети занимались его бизнесом: он прибыльный, но весьма скучный,— иллюстрирует ситуацию Ксения Иванова.— Или у нас был кейс, когда родители знали, что больны раком, и им нужно было позаботиться о своих малолетних детях после своей смерти. Наследственный фонд может решить такие проблемы, потому что недвижимым имуществом дети самостоятельно управлять не смогли бы. Тем не менее универсального рецепта нет: все индивидуальны — и бизнес, и семьи. Нужно консультироваться и выбирать механизмы, наиболее понятные и близкие вам».

Благо форм для передачи бизнеса в мировой практике достаточно. Глава представительства DuLac Capital (Switzerland) в Санкт-Петербурге Максим Нозин рассказал о нескольких наиболее востребованных вариантах. «Владелец компании IKEA позаботился о своих наследниках, создав еще при жизни фонд. Побуждало его к этому, конечно, и законодательство Швеции с НДФЛ 55%: фонд позволял платить налог не с общей массы дохода, а только с тех сумм, которые тратились непосредственно на текущее потребление семьи, а основная часть прибыли реинвестировалась,— приводит пример эксперт.— Сейчас фонду принадлежит торговая марка IKEA, а владеют им дети основателя. Их потенциальный доход оценивается в €1,2 млрд в год, так как компании группы отчисляют роялти 3% со своей выручки, превысившей €41 млрд в 2019 году».

Таким образом в Европе решаются проблемы передачи крупного бизнеса. «Фонд — отдельное юридическое лицо, на Западе это уже стабильная и устойчивая структура, так как законодательство в этой сфере давно существует,— поясняет господин Нозин.— Еще один плюс этой формы — возможность упрощенного наследования и возможность прописать, кто, когда и сколько средств будет получать. В случаях, когда речь идет о состоянии более чем $10 млн, создание такой структуры оправданно».

Если наследственная масса меньше, то более интересным вариантом будет регистрация компании на Сейшелах с каскадной системой акций, считает господин Нозин. Владелец имеет основные акции, а в случае его ухода из жизни в силу вступают следующие по рангу акции наследников, и они получают в управление компанию. Этот механизм оптимален для денежных активов на счетах, ценных бумаг, недвижимости, торговых марок, интеллектуальной собственности или филиалов бизнеса в разных странах. По словам эксперта, обслуживание такой компании обходится в несколько тысяч долларов в год.

Мировая практика наследования и распределения бизнеса насчитывает более тысячи лет, так как первые трасты появились в Великобритании для содержания наследников престола, отмечает Максим Нозин. «Как правило, успешные примеры передачи бизнеса возникают, когда кто-то из родственников собственника эмоционально вовлечен и уже погружен в работу компании,— уверен он.— Для того чтобы осуществить плавный переход от текущего владельца к наследникам, в крупных компаниях создается совет директоров, а члены семьи становятся акционерами, чтобы избежать перехвата управленцами бизнеса от наследников».

Гость мероприятия Дмитрий Кривелев рассказал о своем опыте развития преемственности в бизнесе. 28 лет господин Кривелев возглавляет созданную им компанию ООО «Вибротехник», 15 лет вместе с ним работает сын. «У сына есть полномочия, зона управления, функционал, куда я не вмешиваюсь. В нормальной ситуации, когда я на работе, сотрудники обращаются ко мне по вопросам, оставшимся в моей зоне ответственности; когда я в отпуске, они по всем вопросам обращаются к нему. Если меня нет неделю, все понимают, что вернется папа и все будет по-взрослому; если больше или навсегда — придется привыкнуть к тому, что решение „молодого директора“ — окончательное, его никто не отменит и не подкорректирует», — делится господин Кривелев.

«У нас семейный бизнес уже более двадцати лет, при этом я мать троих детей, и все они в него вовлечены,— рассказала генеральный директор модного дома Lilia Kisselenko Ирина Селюта.— Мне хотелось бы акцентировать внимание на том, что в семье мы тоже должны представлять лицо своего бизнеса, а не быть уставшими людьми в домашних тапочках. Авторитет как собственника у своих детей тоже нужно заслужить. Также важно обсуждать бизнес и дома, чтобы дети понимали, что это большой труд. Сейчас мои старшие дети работают в сфере моды и понимают ценность того, что я делаю». Госпожа Селюта подчеркивает необходимость организовывать встречи не только для собственников бизнеса, но и для наследников.

Подводя итоги, эксперты сошлись на рекомендации использовать все возможные инструменты — наследственный договор, завещание, фонды, механизмы перераспределения имущества при жизни, передавать опыт и прививать интерес к бизнесу у наследников. В частности, сделав основного наследника генеральным директором, уже сейчас можно избежать остановки бизнеса в случае потенциальных судебных разбирательств. ■