

# Осенний урожай: технология подготовки капитала к этапу распределения

Системный подход к защите достигнутого: от простых решений к сложным структурам



# Алексей Тараповский



**Финансовый стратег по управлению частным капиталом**

**Профессиональный статус:** Инвестиционный советник в реестре ЦБ РФ, "Финансовый советник года 2024" (премия "Финансовая элита России"), член MDRT Top of the Table — клуб топ-1% консультантов мира

**Опыт:** 15 лет практики, 250+ публикаций в Forbes, РБК, Ведомости, 3,600+ личных консультаций

**Специализация:** Структурирование активов для семей с капиталом от  $\text{₽}15$  млн, asset protection, Unit-Linked структуры



# Философия работы с капиталом

## Клиентская база

Работаю с клиентами в 32 странах. Специализация: предприниматели, собственники бизнеса, семейные офисы. Закрытая практика — не более 20 новых клиентов в год.

## Личный подход

Страхование жизни на \$1 млн. Регулярное инвестирование в России и за рубежом. Рациональный биохакер. "Не продаю то, что не делаю сам — это моя кожа в игре".

# Теория жизненных циклов капитала

Каждый этап работы с капиталом требует собственной стратегии. Большинство предпринимателей застревают в логике накопления и не переключаются на защиту вовремя — именно в этот момент происходят критические потери.

## Этап 1: Накопление

**Возраст 20-40 лет.** Создание бизнеса, активный рост капитала, высокие риски оправданы. Фокус на доходности, не на защите.

**Метафора:** Весна — время сеять.

## Этап 2: Умножение

**Возраст 40-50 лет.** Масштабирование бизнеса, диверсификация активов, выход на новые рынки. Капитал растет кратно.

**Метафора:** Лето — урожай зреет.

## Этап 3: Завершение накопления

**Возраст 50-60 лет.** Защита достигнутого, структурирование капитала, подготовка к передаче. Самый опасный этап. **МЫ**

**ЗДЕСЬ.** **Метафора:** Осень — собираем урожай в амбар.

## Этап 4: Распределение

**Возраст 60+ лет.** Жизнь на пассивный доход, передача капитала наследникам, филантропия. Защита должна быть готова.

**Метафора:** Зима — живем на запасы.



## Критический инсайт этапа 3

70%

# предпринимателей

теряют значительную часть капитала именно на переходе от накопления к распределению

### Развод

Потеря 50-70% активов при разделе имущества

### Субсидиарная ответственность

Изъятие всех личных активов за долги компании

### Неправильное структурирование

Отсутствие защиты приводит к судебным тяжбам и потерям

# Этап завершения накопления: особенности критического перехода

## Характеристики этапа

- **Капитал** **₽5-100+** млн достигнут, но продолжает расти медленнее
- **Активный доход высокий**, но появляется усталость от операционной работы
- **Семейные риски возрастают** — статистика разводов после 50 лет выросла на 40% за последние 10 лет
- **Вопросы наследования** переходят из теоретических в практические
- **Здоровье требует внимания** — время перестает быть бесконечным ресурсом



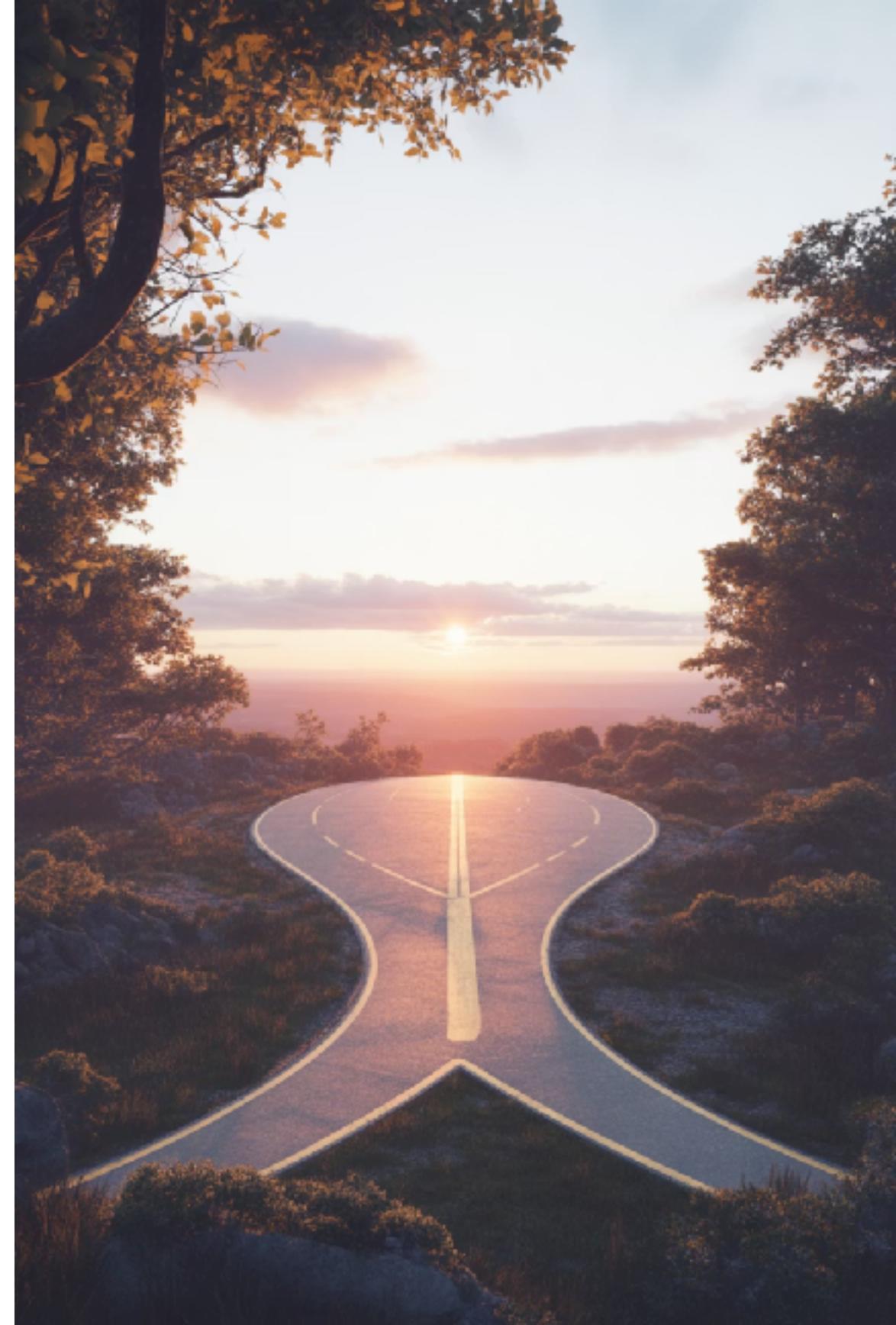
# Два сценария: выбор определяет результат

## ✘ Сценарий 1: Продолжение логики накопления

Предприниматель продолжает фокусироваться на росте, игнорируя защиту. Активы не структурированы, рискованные инвестиции, отсутствие планирования. **Результат:** Развод забирает 50%, субсидиарка изымает остальное, наследники годами судятся.

## ✔ Сценарий 2: Переход к защите

Предприниматель проводит аудит капитала, структурирует активы, выстраивает многоуровневую защиту. **Результат:** Капитал защищен от развода, банкротства, споров наследников. Семья обеспечена на поколения вперед.



# Технология аудита капитала: 7 ключевых вопросов

Аудит капитала — это не бухгалтерская инвентаризация. Это стратегическая диагностика, которая выявляет уязвимости до того, как они превратятся в потери. Методология построена на практике работы с 500+ предпринимателями.

01

---

## Инвентаризация активов

Сколько у вас есть на самом деле?

02

---

## Анализ рисков

От чего защищаться в первую очередь?

03

---

## Анализ доходов

Откуда приходят деньги сегодня?

04

---

## Расчет потребности

Сколько нужно на комфортную жизнь?

05

---

## Временной горизонт

Сколько лет еще планируете активно работать?

06

---

## Целевой капитал

Сколько капитала достаточно?

07

---

## Структура владения

На чье имя оформлены активы?

# Вопросы 1-2: Инвентаризация и риски

## Вопрос 1: Сколько у вас есть на самом деле?

Составьте список всех активов:

- Ликвидные: счета, портфели, наличные
- Недвижимость: квартиры, дома, коммерческая
- Доли в бизнесе: оцените по рыночной стоимости
- Личное имущество: автомобили, яхты, искусство

**Разделите по ликвидности:** мгновенная (1 день), быстрая (1 месяц), средняя (6 месяцев), низкая (1+ год)

📄 Типичное открытие: реальный капитал на 20-30% ниже ожиданий

## Вопрос 2: От чего защищаться в первую очередь?

Оцените по шкале 1-10 вероятность и потенциальный ущерб:

- **Развод:** Потенциальные потери 50-70%
- **Субсидиарная ответственность:** Потери до 100%
- **Инфляция:** Эрозия 10-15% ежегодно
- **Защита от себя:** Импульсивные решения — потери 20-40%
- **Споры наследников:** Судебные тяжбы 3-5 лет + 20-40% потери

📄 Фокусируйтесь на топ-2 рисках с наибольшими потенциальными потерями

# Вопросы 3-4: Доходы и потребности

## Вопрос 3: Откуда приходят деньги сегодня?

**Активный доход:** Зарплата, бизнес где вы работаете лично, консалтинг, сделки

**Пассивный доход:** Дивиденды, аренда, проценты по вкладам, роялти, автоматизированный бизнес

**Соотношение:** Пассивный / Общий доход

**Интерпретация:** <30% — опасная зависимость от активности | 30-50% — недостаточно | 50-70% — хорошая подготовка | >70% — готовы к переходу

## Вопрос 4: Сколько нужно на комфортную жизнь?

**Обязательные расходы в месяц:** жилье, питание, коммунальные, базовые

**Желательные расходы:** путешествия, хобби, рестораны, развлечения

**Формула минимального капитала:** (годовые расходы) × 25

**Пример:** Расходы  $\text{₽}500\text{K}/\text{мес} = \text{₽}6\text{M}/\text{год} \rightarrow$  Минимальный капитал =  $\text{₽}150\text{M}$

Сравните с вашим текущим капиталом — достигнут минимум или нужно еще накапливать?

# Вопросы 5-7: Горизонт, цель, структура

## Вопрос 5: Сколько лет еще планируете активно работать?

Текущий возраст → До какого возраста хотите работать → До какого сможете физически →  
Временной горизонт до перехода

**Критично:** Если осталось менее 5 лет — действовать нужно СЕЙЧАС. Структурирование занимает 6 месяцев - 2 года.

## Вопрос 6: Сколько капитала достаточно?

**Правило 4%:** Можно безопасно тратить 4% капитала ежегодно без истощения (Trinity Study, 1998)

- Минимальный капитал = обязательные расходы × 25
- Комфортный капитал = общие расходы × 25
- Премиальный капитал = комфортный × 1.5

## Вопрос 7: На чье имя оформлены активы?

Проанализируйте каждый актив: недвижимость, доли в бизнесе, счета и портфели, личное имущество

**Анализ уязвимости:** Чем больше активов на одном имени — тем выше риск потерять все при разводе или судебном иске.

# Итоговая матрица оценки рисков

После аудита заполните таблицу для приоритизации действий. Фокусируйтесь на рисках с максимальными потенциальными потерями и высокой вероятностью.

Категория риска	Уровень (1-10)	Потенциальные потери	Приоритет
Развод	—	50-70%	—
Субсидиарная ответственность	—	до 100%	—
Инфляция + от себя	—	10-30% ежегодно	—
Споры наследников	—	20-40% + годы судов	—

# Четыре главные угрозы вашему капиталу

Понимание угроз — первый шаг к защите. Каждая угроза требует специфических инструментов структурирования.

## 1. Развод

**Потери: 50-70% капитала**

Каждый второй брак в России заканчивается разводом. Для браков после 20 лет совместной жизни риск вырос на 40% за последние 10 лет.

## 2. Субсидиарная ответственность

**Потери: до 100% капитала**

Количество исков выросло на 340% за последние 5 лет. Директор компании с долгами отвечает личным имуществом.

## 3. Инфляция + защита от себя

**Потери: 10-30% ежегодно**

Реальная инфляция в России 12-18% годовых. Плюс импульсивные инвестиционные решения съедают еще 10-20%.

## 4. Споры наследников

**Потери: 20-40% + годы судов**

Средняя длительность наследственных споров: 3-5 лет. Юридические издержки и деление активов уменьшают капитал на треть.

# Решение: многоуровневая система защиты

## Не существует одного универсального инструмента

Нужна комбинация из 3 эшелонов защиты в зависимости от размера капитала



### Эшелон 1: Базовая защита

Завещание + классическое страхование жизни РФ для капитала до 30 млн



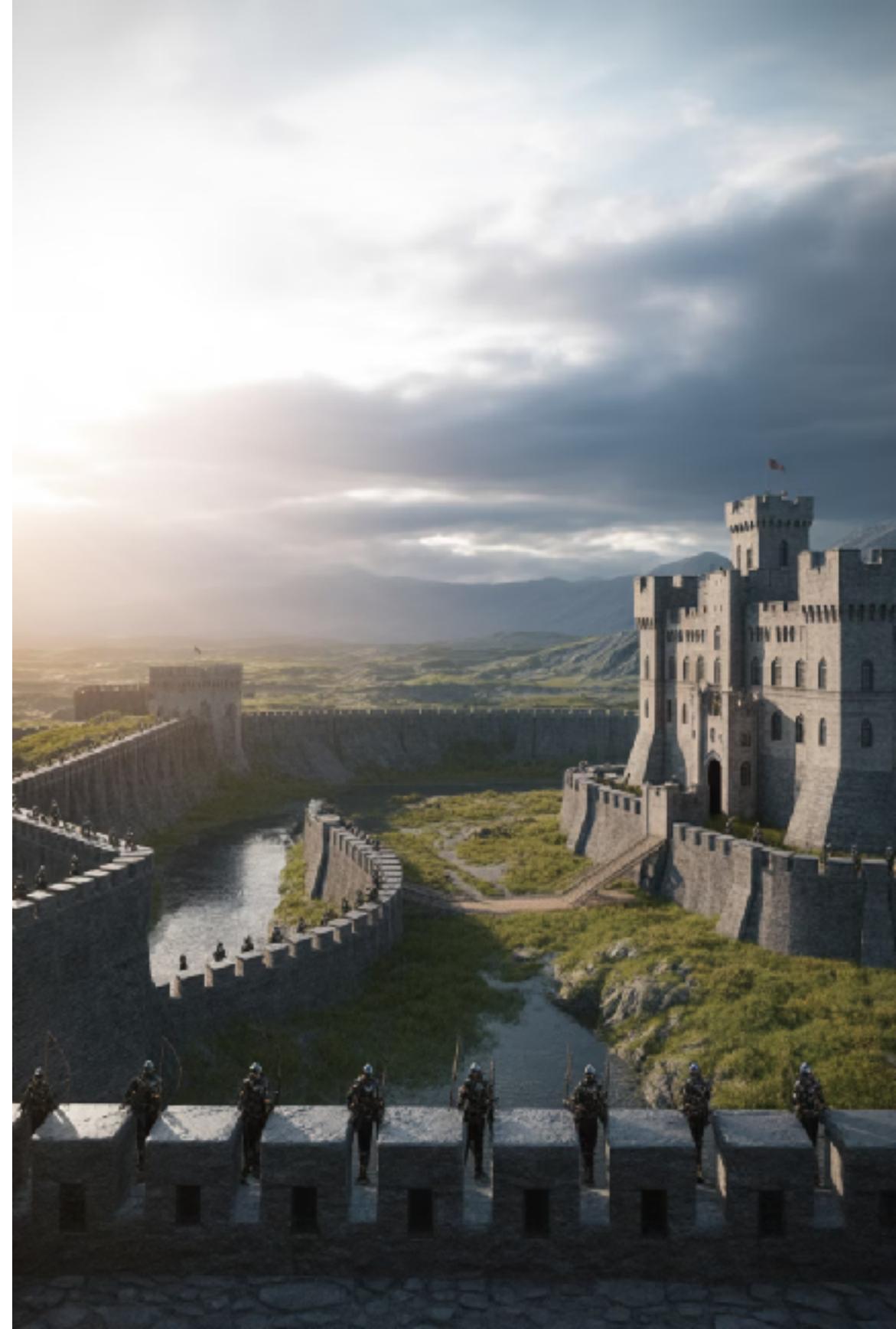
### Эшелон 2: Средний уровень

Unit-Linked международное или российское ИСЖ для капитала 30-100 млн



### Эшелон 3: Комплексная защита

ЗПИФ, личный фонд или международные структуры для капитала 100+ млн



# Лестница защиты по размеру капитала

Главный принцип: **не переплачивайте за избыточную сложность**. Каждому уровню капитала соответствует оптимальный набор инструментов по соотношению стоимость/защита.

1

**До 30 млн**

**Решение:** Завещание + классическое страхование жизни РФ

**Стоимость:** 5-20К создание + 100-300К/год

**Время:** 1-2 недели

**Защита:** Развод, банкротство

2

**30-100 млн**

**Решение:** Unit-Linked международное ИЛИ российское ИСЖ

**Стоимость:** От 50-100К взнос, 1.5-2% годовых

**Время:** 1-2 месяца

**Защита:** Развод + банкротство + рост 6-15%

3

**100-300 млн**

**Решение:** ЗПИФ или личный фонд

**Стоимость:** 1-5 млн создание + 500К-2М/год

**Время:** 3-6 месяцев

**Защита:** Полное структурирование активов

4

**300+ млн**

**Решение:** Комплексная международная структура

**Стоимость:** 50-100К+ создание + 20-50К+/год

**Время:** 6-12 месяцев

**Защита:** Максимальная защита на поколения

# Как работает страхование для защиты капитала

Страхование жизни — не просто выплата при смерти. Это полноценный инструмент структурирования капитала с тремя мощными защитными механизмами, закрепленными законодательно.

1

## Механизм 1: Защита от развода

**Правовая база:** ст. 256 ГК РФ, ст. 34 СК РФ

Страховая выплата по договору **НЕ является совместно нажитым имуществом** — она принадлежит застрахованному лицу или выгодоприобретателю персонально.

**На практике:** При разводе супруга не может претендовать на выплату по вашему полису. Если в полис вложено  $\text{R}10$  млн — они защищены от раздела 50/50.

2

## Механизм 2: Защита от банкротства

**Правовая база:** ст. 213.25 ФЗ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)»

Средства в страховом полисе **НЕ входят в конкурсную массу** при банкротстве — кредиторы не могут изъять эти деньги для погашения долгов.

**На практике:** Если вы директор компании и к вам предъявлена субсидиарная ответственность — капитал в страховом полисе защищен от изъятия.

**Исключение:** Если полис оформлен менее чем за 3 года до банкротства, суд может оспорить.

3

## Механизм 3: Защита от себя

**Психологический механизм:** Низкая ликвидность как защитный барьер

Страховой полис нельзя обналичить мгновенно — срок расторжения 30-90 дней, при досрочном расторжении теряется 10-30% суммы.

**На практике:** Это защищает от импульсивных инвестиционных решений. Увидели "гарантированные 50% годовых" в крипте? Не сможете быстро забрать деньги из полиса и потерять их.



**Правило 3 лет: критически важно**

# Оформляйте защиту **ДО** проблем

📄 Если оформите полис на **₽50 млн** за 2 месяца до развода — суд признает это попыткой скрыть активы и оспорит сделку.

Все защитные инструменты нужно оформлять **ДО возникновения проблем**. Суды внимательно смотрят на дату оформления структур относительно момента возникновения конфликта или банкротства.

**Планируйте защиту заранее** — в момент спокойствия, а не кризиса. Оптимальный горизонт планирования: минимум 3 года до потенциальных проблем.

# Сравнение видов страхования жизни

Три вида страхования жизни для защиты капитала. Выбор зависит от размера капитала, целей и готовности к международной диверсификации.

Параметр	Классическое РФ	Unit-Linked	ИСЖ РФ
Защита от развода	✓ Да	✓ Да	✓ Да
Защита от банкротства	✓ Да	✓ Да	✓ Да
Рост капитала	✗ 0-3% годовых	✓ 8-15% годовых	✓ 6-10% годовых
Международная диверсификация	✗ Только РФ	✓ Люксембург, Ирландия	✗ Только РФ
Валюта	₽	\$, €, CHF	₽, \$, €
Минимальный взнос	От ₽1 млн	От \$50-100K	От ₽1 млн
Комиссии	2-3% годовых	1.5-2% годовых	2-2.5% годовых
Для какого капитала	₽5-30 млн	₽30-100 млн	₽10-50 млн

# Российские компании ИСЖ

Если предпочитаете работать в российском контуре, ведущие страховые компании предлагают инвестиционное страхование жизни с теми же защитными механизмами.



## БКС Лайф

Специализация на инвестиционных продуктах, широкий выбор стратегий



## Сбербанк Страхование Жизни

Крупнейшая компания на рынке, максимальная надежность



## ВТБ Страхование

Государственная поддержка, консервативные стратегии



## Альфа Капитал

Гибкие условия, индивидуальный подход



## Ренессанс Жизнь

Фокус на премиум-сегменте, персональное обслуживание



## СОГАЗ

Опыт с 1993 года, традиционная надежность

**Оптимальная стратегия:** 50% ИСЖ РФ + 50% Unit-Linked международное = диверсификация юрисдикций и валют

# ЗПИФ — второй эшелон защиты

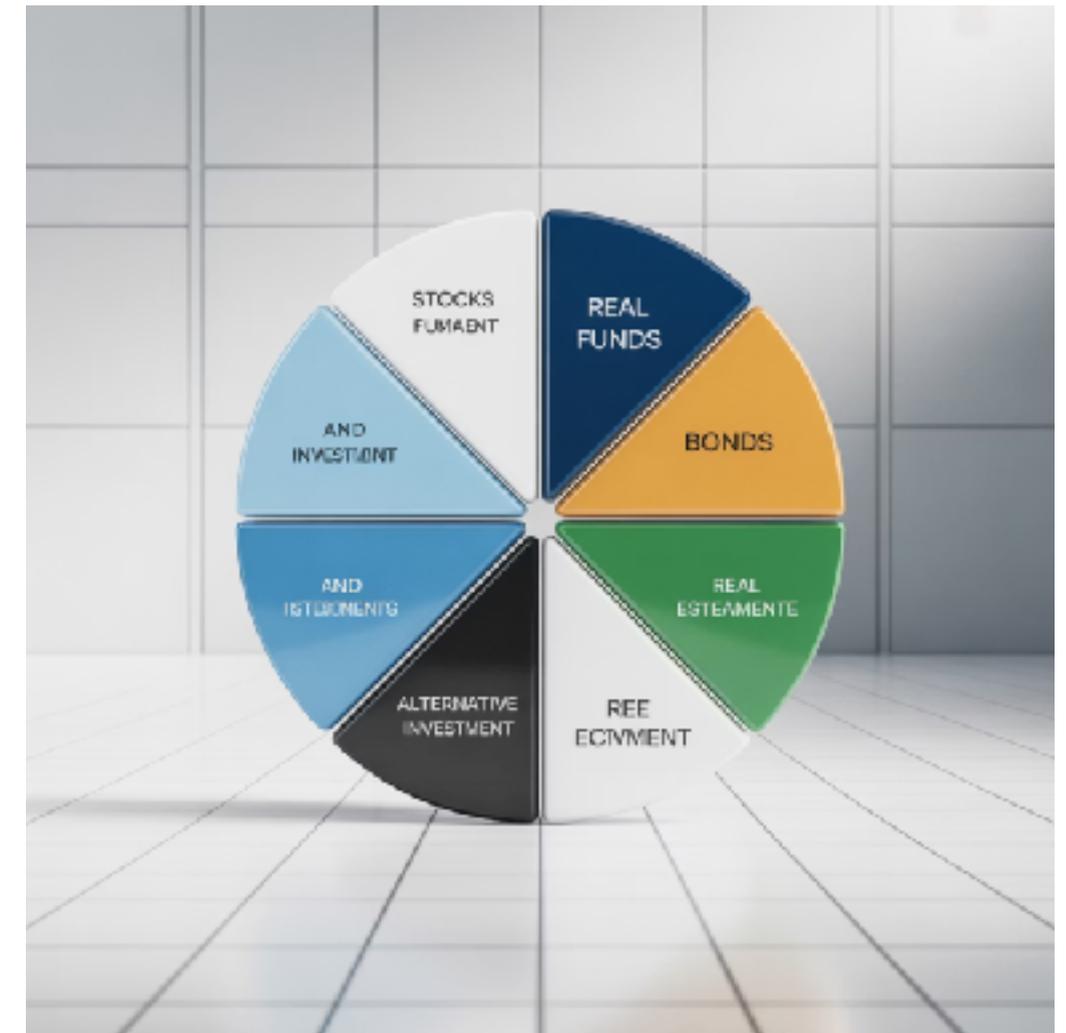
Для капитала ₹100+ млн

## Что такое ЗПИФ?

**Закрытый Паевой Инвестиционный Фонд** — российский инструмент структурирования капитала, где ваши активы передаются в фонд, а взамен вы получаете паи (доли фонда).

## Как работает механизм?

1. Вы учреждаете ЗПИФ и передаете в него активы (недвижимость, доли бизнеса, портфели)
2. Фонд становится владельцем активов, вы получаете паи
3. Паи можно разделить на голосующие (контроль) и неголосующие (только доход)
4. Управляет фондом лицензированная УК под вашим контролем



# Пять защитных механизмов ЗПИФ



## 1. Структурирование

Активы юридически отделены от вас лично. Вы владеете паями, но не активами напрямую — это создает защитный барьер.



## 2. Защита при разводе

Паи делятся между супругами, но вы сохраняете контроль. Можно заранее выделить супруге неголосующие паи — она получает доход, но не может влиять на решения.



## 3. Защита от банкротства

Активы находятся в фонде, а не у вас лично. При банкротстве кредиторы могут претендовать на ваши паи, но не на активы фонда напрямую.



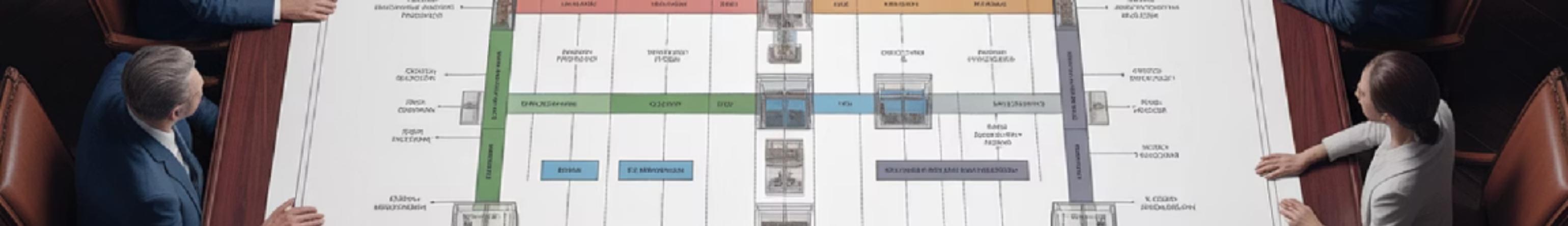
## 4. Налоговая оптимизация

ЗПИФ позволяет оптимизировать налогообложение при передаче активов и получении доходов от фонда.



## 5. Гибкое наследование

Паи можно распределить между наследниками заранее с разными правами: голосующие (контроль) и неголосующие (только доход).



# Кейс: Структурирование через ЗПИФ

Предприниматель, 52 года, капитал ₹120 млн

## ДО структурирования

### Активы:

- Недвижимость: ₹45M (на имя предпринимателя)
- Доли в 3 бизнесах: ₹50M (прямое владение)
- Инвестиционный портфель: ₹25M (брокерский счет)

### Риски:

- Развод → супруга претендует на 50% = потеря ₹60M
- Субсидиарная ответственность → изъятие всех активов
- Споры 3 детей при наследовании → годы судов

## ПОСЛЕ структурирования

### Структура ЗПИФ:

- Все активы переданы в фонд
- Выпущено 100 паев

### Распределение паев:

- Предприниматель: 70 паев (голосующие) = полный контроль
- Супруга: 15 паев (неголосующие) = доход без контроля
- Дети: по 5 паев каждому (неголосующие) = защита следующего поколения

# Результаты структурирования через ЗПИФ

## ✓ При разводе

Супруга уже владеет 15% паев — это её доля. Не может требовать дополнительно 50% активов, так как они в фонде, а она уже пайщик.

## ✓ При банкротстве

Активы защищены внутри фонда. Кредиторы могут претендовать на паи предпринимателя, но не на активы фонда напрямую. Супруга и дети сохраняют свои паи.

## ✓ При наследовании

Четкое распределение через паи. Нет споров о том, кто что получает — всё прописано в документах фонда. Процесс передачи занимает недели, а не годы.

**Экономика для данного случая:** Создание ЗПИФ:  $\text{₽}3.3$  млн единовременно +  $\text{₽}800\text{К}-1.5\text{М}$  ежегодное обслуживание. При капитале  $\text{₽}120$  млн это 0.7-1.25% годовых — приемлемая цена за полную защиту.

Для 90% людей с капиталом  $\text{€}30\text{-}100\text{M}$  оптимальное решение

# Unit-Linked



## Полная защита

Развод + банкротство по законодательству



## Рост капитала

8-15% годовых в валюте



## Международная диверсификация

Активы в Люксембурге/Ирландии



## Приемлемая стоимость

1.5-2% годовых



## Простота

Оформление 1-2 месяца



## Гибкость

Пополнение, частичный вывод, изменение бенефициаров

 **Альтернатива:** ИСЖ РФ — те же защитные механизмы, доходность 6-10% годовых, быстрое оформление (1-2 недели). Оптимально: 50% Unit-Linked + 50% ИСЖ РФ для диверсификации юрисдикций.

# Ключевые выводы презентации

## 1. Жизненный цикл капитала

Каждому этапу нужна своя стратегия. Этап 3 (завершение накопления, 50-60 лет) — самый опасный. Большинство теряет капитал здесь из-за продолжения логики накопления вместо перехода к защите.

## 3. Четыре главные угрозы

Развод (50-70% потерь), субсидиарка (до 100%), инфляция + от себя (10-30% ежегодно), споры наследников (20-40% + годы судов). Защита строится от приоритетных рисков.

## 5. Правило 3 лет

Все защитные инструменты оформляются ДО проблем. Структура, созданная за 2-6 месяцев до развода или банкротства, будет оспорена судом. Действуйте заранее, в момент спокойствия.

## 2. Технология аудита

Без аудита = стрельба вслепую. 7 ключевых вопросов дают полную картину: капитал, риски, доходы, расходы, горизонт, цели, структура владения. Только после аудита можно выбирать инструменты защиты.

## 4. Лестница инструментов

Не переплачивайте за сложность. До 30М — страхование РФ, 30-100М — Unit-Linked/ИСЖ, 100-300М — ЗПИФ/фонд, 300М+ — комплексная структура. Для 90% оптимум — Unit-Linked.

## 6. Комбинация инструментов

Оптимальная защита — это не один инструмент, а комбинация. Для капитала 50-100М идеально: 50% ИСЖ РФ + 50% Unit-Linked = диверсификация юрисдикций, валют, страховщиков.

---

**Главная мысль:** Переход от предпринимательского мышления (рост любой ценой) к мышлению управляющего семейным капиталом (защита превыше роста) — это не потеря амбиций, а признак зрелости и ответственности перед семьей.



# Вы потратили годы на создание капитала

**Не потеряйте его за один день**

---

*"Осенний урожай собран. Амбар построен. Осталось его защитить."*

---

Этап завершения накопления — самый критический в жизненном цикле капитала. 70% предпринимателей теряют значительную часть состояния именно здесь.

Защита капитала — это не расход. Это инвестиция в сохранение того, что вы создали.

# Спасибо за внимание!



## Урожай собран. Пора защитить амбар.

---

**Следующий шаг:**

1. Проведите аудит капитала по 7 вопросам из презентации
2. Определите ваши топ-2 приоритетных риска
3. Разработайте индивидуальную стратегию

