# Доверительное управление от А до Я

Если человек владеет солидным состоянием, это не всегда говорит о его абсолютной финансовой грамотности. Представьте: обычный менеджер среднего звена внезапно просыпается наследником дяди-миллионера из-за океана и не представляет, что делать со свалившимся богатством. Или — что случается чаще — предприниматель хочет застраховать риски и разделить капитал в инвестиционном портфеле на разные по ценности, направлению и формату активы. Знать все, чтобы управлять состоянием самостоятельно, невозможно. Но и держать миллионы «в чулке» — глупо. В таких условиях многие передают имущество (от наличных средств до объектов недвижимости) в **доверительное управление**.

## Что такое доверительное управление простыми словами?

Фактически **доверительное управление** — то же посредничество. Не нужно бояться этого слова. Большинство задач сегодня вы и так решаете через «третьи руки», не задумываясь об этом.

Чтобы получить аккуратную, модную стрижку, 9 из 10 людей не встают перед зеркалом с ножницами в руках, а делегирует задачу парикмахеру. Этот же принцип работает в любой сфере, включая бизнес.

Начать собственное дело? Легко, как раз-два. Раз — заключаете договор с фирмой. Два — получаете результат. Посредник открывает ИП на ваше имя, находит поставщика и делает закупку, доставляет товар до получателя или решает любую другую задачу.

Посредничество — это бизнес, способ заработка, который одинаково полезен и для посредника, и для заказчика:

* Первые «продают» свой опыт и получают справедливую оплату.
* Вторым не нужно разбираться в сути: достаточно заплатить деньги, и выгодная сделка проходит без личного участия.

Есть две основные цели обращения к посредникам: сохранение собственности или увеличение капитала. Обе определяют суть доверительного управления.

*Пример:*

* *Есть вы, человек, у которого есть определенная сумма накоплений и желание увеличить капитал, но нет понимания, как это сделать.*
* *Есть квалифицированный управляющий, который знает, как обращаться с вашим состоянием, чтобы быстро нарастить его с наименьшими рисками, но не имеет собственного капитала.*

*Простое решение, которое выгодно обеим сторонам: передать капитал во временное распоряжение управляющему и получить результат. К такому решению обращаются занятые люди, не имеющие времени заниматься имуществом и не желающие превращать деньги в «мертвый груз».*

Закон не ограничивает юридический статус посредников. Посредниками бывают и физические лица (ИП) и компании (ООО и другие). Единственное условие — лицензия на работу в этой сфере. Если лицензии нет, скорее всего, перед вами дилетант или мошенник.

Услуги посредников доступны и для юридических, и для частных лиц. Независимо от статуса заказчика услуги стороны заключают договор, где оговаривают условия, риски и ограничения по сделке.

Работа управляющего стоит денег. Обычно больших, и это справедливо. Есть хорошая новость: обычно плата за услугу — это процент от прибыли, которую вы получили, пока посредник распоряжался вашим имуществом. Конкретная сумма зависит от вида имущества, политики компании, величины прибыли.

*Важно: в законе есть примечание, которое говорит, что посредник не дает никаких гарантий доходности. Поэтому управление и называют доверительным. Обычно решение принимают на основании прибыли, ранее полученной посредниками при сотрудничестве с другими клиентами.*

Срок действия договора составляет до 5 лет в среднем. Если по его истечении стороны не выразили желание прекратить сотрудничество, договор автоматически продлевается.

Любые действия с имуществом клиента управляющий совершает без доверенности. Законность сделок подтверждает специальная отметка «Д. У.», которую проставляют в документах.

Порядок взаимодействия управляющего с владельцем актива регламентирован Гражданским Кодексом. В России это глава 53 ГК РФ. Если любая из сторон нарушает правовые нормы, это влечет за собой соответствующее наказание.

## Доверительное управление: виды услуги

Услугу доверительного управления «легализовали» около 10 лет назад. За это время ее разделили на подкатегории по нескольким признакам. По виду объекта соглашения выделяют доверительное управление:

* **Деньгами.** Клиент передает собственные средства управляющему, а тот наращивает капитал за определенный период (срок действия договора).
* **Ценными бумагами**. Управляющий берет в свое распоряжение акции или облигации клиента и проводит сделки на фондовом рынке, чтобы увеличить депозит.
* **Недвижимым имуществом**. Сюда относятся любые объекты недвижимости, от участков, до полноценных комплексов. Все вопросы от мелкого ремонта до поиска съемщиков переходят под ответственность посредника.
* **Активами.** Передать в доверительное управление можно здания, оборудование, транспортные средства, запасы материалов, патенты и авторские права, которые содержат экономические выгоды.
* **Имуществом.** Фактически объекты доверительного управления те же, что и в случае с активами. Если авторское право — это актив, то право требования и товарный знак — это имущество. Разница в том, что имущество может не приносить экономических выгод, но подтвердить юридические права необходимо.

С каждым видом собственности работает отдельная компания. Практика показывает: чем уже специализация посредника, тем качественнее результат. Например, торгово-развлекательные и бизнес-центры работают и приносят доход по-разному. А вот управление денежными средствами и акциями можно доверить одной компании.

Есть различия между услугами и по способу взаимодействия управляющего с клиентом. Доверительное управление бывает:

* **Полным.** Посредник сам принимает решения по любым сделкам и действиям с капиталом без согласования с собственником, но не гарантирует прибыль и отсутствие рисков. Если собственник понес убытки по вине управляющего, компенсировать их через суд нельзя. Исключение — наличие доказательств, что посредник действовал намеренно в ущерб клиенту.
* **По согласованию.** Управляющий планирует сделки с имуществом и информирует о них клиента. Все решения по проведению этих сделок принимает собственник и ответственность за риски несет тоже он.
* **По приказу.** Собственник активов сам составляет план действий в отношении имущества и передает его посреднику. Это ничем не отличается от обычной схемы взаимодействия между владельцем (например, ресторана) и его управляющим. По факту, последний просто вовремя выполняет распоряжения собственника. Принимать самостоятельные решения по сделкам посредник не может.

*Справка: в СНГ привычным форматом доверительного управления считают полное. Это удобно, но сопровождается наибольшими рисками. Обеспеченные люди за рубежом предпочитают пользоваться услугой по согласованию — вникают в сложные финансовые вопросы и принимают ответственные решения сами.*

### **Что знать о доверительном управлении деньгами, чтобы не прогореть**

Первое и главное: доверительное управление деньгами (как и остальные его формы) не гарантирует прибыли. И дело не только в недобросовестности посредника. Любые сделки с денежными средствами всегда сопряжены с рисками, это нужно принять или искать другие способы получения дохода.

Прежде чем передать денежные средства управляющему, стороны заключают соглашение. Условия этого соглашения различаются. Обычно посредники предлагают клиенту один из трех вариантов гарантийных обязательств:

* **Фиксированная сумма возврата вложений (процент от первоначального капитала + прибыль).** Например, если сделка «прогорит», компания вернет клиенту 70% капитала. Зато положительный исход принесет собственнику 100% вложений и гарантированные 13% годовых сверху.
* **Полная сумма вложений + проценты.** Такие условия без оговорок предлагает только банк. Риски ниже, соответственно, ниже и проценты по депозиту. Но и тут нужно быть осторожным, учитывая ограничения в страховании банковских вкладов. Если банк прогорит, клиент получит только сумму, равную сумме депозита, но не более 1,4 млн рублей.
* **Непредсказуемый исход сделки.** Никаких гарантий: доверить деньги управляющему или нет, собственник решает сам и сам же несет ответственность за это решение. Единственный показатель — статистика доходов и убытков остальных клиентов в прошлом. Вы можете заработать вдвое, втрое больше, а можете потерять все.

От убытков не застрахован никто, но потерять накопления можно, храня их «под матрасом». Клиенты выбирают доверительное управление деньгами, чтобы:

1. сберечь средства от бесконтрольных расходов;
2. сохранить активы в собственности в случае банкротства;
3. сэкономить на уплате налогов;
4. не афишировать личность собственника;
5. нарастить капитал.

Есть два способа управления деньгами, которым доверяет большинство собственников:

1. **ПИФы** (паевые инвестиционные фонды). Подходят тем, кто скопил определенную сумму и хочет увеличить ее. Объединенные активы клиентов идут на покупку ценных бумаг, инвестиции в объекты недвижимости или перспективные стартапы. Продать свою долю вкладчик может в любой момент.
2. **ПАММы**. Есть определенный минимум суммы, которую можно передать в управление. Если ваши накопления меньше этой суммы, ваш счет объединяют со счетами нескольких людей в один пул. Разница в том, что пул — коллективная инвестиция в фондовый и валютный рынки. Личные пожелания здесь имеют меньшее значение.

В обоих случаях деньги переходят в ограничительное распоряжение управляющего. Он и распределяет активы, чтобы нарастить ваш капитал. Важный плюс — «войти» в пулы можно с относительно небольшим капиталом.

### **Кому и зачем нужно доверительное управление имуществом**

И физическое, и юридическое лицо (организация, предприятие, фирма) могут передать в **доверительное управление имущество** любого вида:

* недвижимость — участок или сооружения;
* исключительные права — права требования, обозначения (название, товарный знак и другие), доля в ООО;
* ценные бумаги — акции, облигации;
* движимое имущество — автотранспорт, оборудование, спецтехника, инвентарь;
* прочие объекты имущества — от сырья до готовой продукции.

Все, что нужно от собственника — подтвердить юридические права на имущество. Приносит оно прибыль или нет, не имеет значения.

Если собственник вынужден находиться в другой стране, **доверительное управление имуществом** — реальная возможность продолжать дело без личного участия. Фирма не будет простаивать, управляющий (чаще группа управляющих) будет принимать решения в отношении имущества, чтобы сохранить и увеличить его ценность.

Этот же способ управления используют, когда собственник:

* не достиг совершеннолетнего возраста;
* является недееспособным;
* признан безвестно отсутствующим.

Такое решение может принимать и сам правообладатель, и представители органов опеки или законные опекуны.

*Важно: по закону управляющий не может стать полноправным собственником активов и любой части имущества клиентов. Распоряжение им ограничено условиями договора и носит временный характер.*

### **Почему доверительное управление недвижимостью выгодно для собственника**

Если вы хоть раз сдавали или продавали квартиру через риэлтерское агентство, вы уже знакомы с понятием **доверительного управления недвижимостью.** Это самый привычный и распространенный формат посредничества.

На самом деле риэлтерские и управляющие компании работают немного по-разному. Задача первых — продать, обменять или сдать объект недвижимости за собственника. Управляющая компания в зависимости от объекта и условий договора берет на себя больше задач:

* оплачивает коммунальные платежи;
* поддерживает состояние помещения — убирает и ремонтирует;
* оборудует объект — покупает, заменяет и восстанавливает мебель, технику и прочее;
* ищет съемщиков или покупателей, контролирует чистоту сделки;
* страхует недвижимое имущество;
* обеспечивает защиту от рисков, включая посягательство третьих лиц;
* взаимодействует с арендаторами, другими собственниками и госслужащими;
* представляет интересы владельца в регистрационной палате;
* перечисляет денежные средства по итогам сделок собственнику.

Фактически управляющий делает все то же, что делает сам владелец, но быстрее, эффективнее и объективно лучше. Объектом соглашения в данном случае может быть не только земля, квартира или дом. Под доверительным управлением находится большинство жилых комплексов, торгово-развлекательных и бизнес-центров, других крупных коммерческих объектов.

Как и сделка купли-продажи, передача недвижимости в доверительное управление подлежит регистрации в регпалате. Ни устный, ни письменный договор, ни остальные формы соглашения не имеют законной силы без регистрации. Если договор действует дольше 1 года, любые действия с недвижимым имуществом тоже нужно регистрировать.

### **Особенности доверительного управления акциями для новичков**

На акциях зарабатывают не только профессиональные брокеры, но и люди, которые не имеют ни малейшего представления, как работают рынки ценных бумаг. Все, что нужно — найти надежного трейдера для **доверительного управления акциями**, который:

1. составит инвестиционный портфель с наименьшими рисками;
2. спрогнозирует риски и доходность активов;
3. разработает план вложений с учетом капитала и срока инвестиций.

То есть, вы открываете индивидуальный инвестиционный счет (это тоже можно доверить управляющему), а все действия с ним ведет посредник.

Акции — высокорисковый инструмент, но и прибыль на рынке ценных бумаг исчисляется сотнями процентов. Против новичка «играют» профессионалы и просто «обхитрить» их не получится. За крупными победами стоят многолетний опыт и практические навыки торговли. Управляющая компания в лице брокера нужна, чтобы:

1. сохранить вложения;
2. получить доход с инвестиций.

Часто брокер одновременно вкладывает и деньги клиента, и собственные средства. Для клиента это большой плюс — от исхода сделки зависит не только «зарплата» управляющего, но и его капитал.

Риски на торговле акциями можно и нужно уменьшать. Диверсификация — это распределение капитала по разным финансовым инструментам.

*Пример:*

*Брокер одновременно вложил ваши средства в акции топовых компаний, государственные облигации и ценные бумаги «новичков» на рынке. Пока одни акции падают в цене, другие растут, а вы все равно выходите «в плюс».*

*Приятная новость — вырасти могут и все акции в вашем инвестиционном портфеле!*

Стандартный период доверительного управления акции равен 1 году в среднем. В зависимости от условий соглашения, можно забрать средства раньше или продлить договор. Главная цель — увеличить капитал в минимальные сроки.

Есть брокеры, которые предлагают клиенту следить за действиями посредника в режиме онлайн. Это не столько контроль над работой управляющего, сколько возможность вникнуть в особенности торговли. Многие клиенты успешно пробуют проводить собственные сделки после такого «мастер-класса».

*Важно: Собственник акций вправе контролировать действия управляющего, интересоваться их исходами, получать информацию о ситуации на рынке. Когда собственник намерен забрать деньги, брокер не может отказать ему в этом, если иное не предусмотрено соглашением.*

### **Доверительное управление активами — как и с чем это работает**

Если организация не может сама распорядиться активами так, чтобы получить максимальную прибыль в наименьшие сроки, она передает в **доверительное управление активы** сторонней компании. Обычно минимальная сумма договоров начинается с суммы 1 млн. рублей.

По видам объектов понятия имущества и активов мало отличаются. К последним относятся:

* здания и строительные сооружения;
* инвентарь, станки и оборудование;
* автотранспорт и спецтехника;
* продукция и материальные запасы;
* авторские права и патенты;
* денежные вклады в банковских учреждениях.

Главное отличие актива от имущества в том, что он изначально содержит в себе доход, который можно получить, если выполнить определенные действия с активом.

*Пример:*

*Предприятие производит поздравительные открытки из бумаги и ленточек на печатном станке. И сырье, и оборудование участвуют в формировании товарной ценности готового продукта. Стоимость открытки уже включает часть стоимости активов (материалов и станка), а значит, последние приносят доход.*

Активы не объединяются с имуществом и средствами других клиентов или самого управляющего. Весь объем и содержание активов подлежат отдельному учету и оговариваются заранее. Стороны обязательно составляют инвестиционную декларацию, то есть определяют направления инвестиций активов.

Внеоборотные активы — свободный капитал, который можно «безболезненно» изъять из оборота компании, обычно направляют на:

* покупку новых активов — недвижимость, оборудование, целые фирмы и прочее;
* финансовые инвестиции.

Объектом соглашения в последнем случае может быть открытие счетов:

* на фондовом рынке;
* на валютном рынке Форекс;
* на покупку ценных металлов.

Форекс — самый высокорисковый вариант инвестиций в этом списке. Он подходит только тем компаниям, которые привыкли к агрессивной политике.

Чаще активы инвестируют в фондовый рынок. Есть две цели таких вложений:

1. простое наращивание капитала;
2. выкуп контрольного пакета акций для покупки другой компании.

Любые действия с активами компании управляющий совершает от своего имени. По итогам каждого отчетного периода до завершения срока договора клиент получает прибыль от сделок (за вычетом доли посредника) на свой счет.

В период действия договора доверительного управления активами владелец имеет право вывести средства частично или полностью. Забрать прибыль от распоряжения активами можно только в период, определенный условиями соглашения.

2.

## Как передать имущество в доверительное управление за 6 шагов

Недостаточно иметь капитал, чтобы оставаться богатым человеком. Накопления нужно не только сохранить, но и преумножить. Главная цель для многих — сделать это без личного участия. Это реально, если найти грамотного управляющего, который сможет правильно распорядиться деньгами.

Вы передаете средства или имущество посреднику, а он распределяет их, чтобы получить максимум прибыли в короткие сроки с наименьшими рисками. Договор между сторонами регулирует все нюансы сотрудничества, сводит к нулю вероятность мошенничества.

Если вы хотите передать собственное имущество, накопления или активы в доверительное управление, достаточно пройти шесть простых шагов:

1. **Что отдаем?** Тип объектов доверительного управления — главный критерий, который: сужает круг поиска посредника, определяет сумму вознаграждения, срок соглашения, потенциальный доход. Нельзя отдавать управляющему последние средства или активы, которые участвуют в обороте. Если вы не уверены, что деньги не понадобятся в ближайшее время, откажитесь от идеи. Доверительное управление не гарантирует прибыль, можно лишиться капитала полностью.
2. **Кому отдаем?** Сотни компаний могут предлагать самые «вкусные» условия сотрудничества. Гарантированные 100% и более годовых — обман, как бы ни хотелось в это верить. Ответственная компания просто не возьмет на себя обязательства, которые не сможет выполнить. Надежный управляющий хорошо известен в своих кругах, обладает безупречной репутацией, имеет лицензию на оказание услуги. Свою помощь предлагает якобы «представитель»? Сначала проверьте документы и не забудьте почитать отзывы.
3. **Собираем документы.** Тут все просто, вы получите точный список в компании, которую выберите. Содержание пакета зависит от типа имущества, предполагаемых полномочий посредника и степени участия владельца в действиях с капиталом.
4. **Заключаем договор**. На кону ваши деньги — не стесняйтесь спрашивать и переспрашивать. Любой непонятный пункт соглашения должен быть рассмотрен в корне. Еще лучше — посоветоваться с надежным юристом. Документ, которому можно доверять, состоит из доступных для понимания, недвусмысленных фраз. Вы имеете полное право потребовать изменить конкретную строку или выдержку. Обязательно проверьте срок действия соглашения, сумму вознаграждения управляющему и свои права.
5. **Оплачиваем услугу.** Посредники предлагают два варианта оплаты — фиксированную цену или процент от прибыли. Второй надежнее и выгоднее для клиента. Заработок управляющего напрямую зависит от дохода, это — лучшая мотивация.
6. **Контролируем процесс.** Вам не нужно вникать в каждый вопрос самостоятельно, хотя это всегда лучше и полезнее для клиента. Но быть в курсе ситуации необходимо. Например, вы можете получать регулярные отчеты по доходам и убыткам или (если речь идет о доверительном управлении акциями) следить за работой трейдера в режиме онлайн. Обратите внимание на этот пункт в договоре и внесите свои предложения, если текущие условия не устраивают, чтобы не встать перед неприятным фактом, который вам не понравится.

3.

## Как выбрать управляющую компанию и не разориться

Доверить личные сбережения постороннему человеку, даже сотруднику солидной финансовой компании — не просто. Если управляющая компания теряет только оплату своих услуг и репутацию (ее ценят не все), то вы лишаетесь и прибыли, и капитала. Чтобы избежать рисков, нужно выбрать правильного посредника, который сохранит и приумножит накопления.

Вы примете рациональное решение и не пожалеете о нем позже, если будете следовать простой инструкции:

1. **Изучайте базу аналитики.** Только анализируя рынок, можно правильно рассчитать «вход» в сделку и спрогнозировать исход. Если на сайте выбранной управляющей компании нет аналитических блоков и новостей по рынку, откажитесь от сотрудничества. Анализ — главный актив и инструмент любого ответственного управляющего. Мелкие посредники не оценивают его значимость или не могут позволить такие расходы.
2. **«Копайте глубже».** Назваться «крупной финансовой организацией с многолетним опытом работы…» может каждый. И даже вы — это дело пары строчек кода. Информации на сайте компании недостаточно, чтобы принять взвешенное решение. Следите за обзорами независимых рейтинговых агентств (лучше международных) и доверяйте деньги посредникам, которые занимают его верхние строчки.
3. **Доверяйте, но проверяйте.** Кто расскажет о компании лучше, чем ее клиенты? Люди, которым удалось заработать или «прогореть» с конкретным посредником — лучший источник информации. Научитесь искать отзывы в интернете и отличать «заказные» от реального мнения.
4. **Знакомьтесь со стратегиями.** Чем больше инвестиционных стратегий может предложить управляющая компания, тем ниже угроза потерять капитал. Если таковых не меньше трех, смело включайте посредника в «белый список». Одной или двух стратегий недостаточно для диверсификации финансовых рисков.
5. **Проверьте свой портфель инвестиций.** Практика показывает — на один вид актива нужно выделять не более 15% капитала. Даже при колебаниях ситуации на рынке вы останетесь в плюсе, пока часть активов растет в цене, а другая падает. Если любая из долей превышает «норму», а тем более для высокорисковых активов, ваш капитал ничем не защищен.
6. **Требуйте персонального менеджера и «рабочую» техподдержку.** Иногда помощь специалиста нужна здесь и сейчас, но ждать обратной связи приходится часами. Услуга персонального менеджера гарантирует — вы сможете в любой момент согласовать важные нюансы, получить консультацию по возникшему вопросу, просто быть в курсе дел по вашему капиталу.
7. **Убедитесь, что вправе повлиять на действия управляющего.** Элементарный метод создать диверсифицированный портфель инвестиций — заранее определить процентное соотношение активов. Если это предусмотрено договором соглашения, риски потерять накопления снижаются, а вы можете своевременно защитить их от ошибок со стороны посредника.
8. **Уточните порядок и условия отчетности.** Надежные управляющие компании отчитываются о доходах и убытках сделок по умолчанию, абсолютно бесплатно. Вы можете заказать отчет за любой период и в любое время.

Эти советы помогут выбрать управляющего, которому можно и нужно доверять, чтобы избежать убытков. Не забывайте переспрашивать, требуйте разъяснений по любым вопросам до того, как заключите договор с посредником. Понятный и прозрачный характер деятельности управляющей компании — залог вашего спокойствия и сохранности денег.