

Dwa miliony oszczędności dzięki współpracy

Nawet bardzo świadomi swoich majątków i wykorzystujący mechanizmy planowania podatkowego klienci są zdumieni, jak wiele możliwości owocujących wymiernymi oszczędnościami otwiera współpraca banku i kancelarii prawnej.

Tak było w przypadku pana Pawła, klienta Noble Banku

Pan Paweł został klientem Noble Banku z polecenia swojego współpracownika.

– Poznałem go na lunchu u jednego ze wspólników firmy deweloperskiej, dla której w trudnych dla tej branży czasach finalizowaliśmy formalności do wypłaty kredytu inwestycyjnego. Zasiadanie w radzie nadzorczej tej spółki było jedną z wielu aktywności biznesowych pana Pawła – mówi Robert Jaś, senior private bankier Noble Banku z Gdańska.

Pan Paweł uważnie wysłuchał bankiera, który ogólnie zarysował mu ofertę banku, po czym umówił się na indywidualne spotkanie. Odbyło się w sierpniu 2011 roku, gdy eskalował kryzys grecki. W tym czasie pan Paweł, podobnie jak większość inwestorów, był zainteresowany przede wszystkim bezpieczeństwem kapitału.

– Na początku uruchomiliśmy depozyt na 400 tys. złotych, ale wystarczyło kilka kolejnych spotkań, by rozpocząć poważną współpracę portfelową, kilkunastokrotnie zwiększając sumę ulokowanych aktywów. Od tego czasu widzimy się co najmniej raz w miesiącu, aby podsumować stan zainwestowanych aktywów, i rozwijamy współpracę o kolejne rozwiązania w ramach Private Bankingu Noble Banku – mówi Robert Jaś.

W doradztwie w zarządzaniu majątkiem Pawła, jak w wielu innych sprawach, kluczową okazała się relacja i poznanie szerszych planów prywatnych i biznesowych klien-

**ROBERT JAŚ
SENIOR PRIVATE BANKIER
NOBLE BANKU:**

Klient miał kilka spółek komandytowo-akcyjnych w FIZ. W ramach Wealth Guard dokonano restrukturyzacji, której efektem były oszczędności podatkowe rzędu 2 mln zł.



ta – możliwe tylko w przypadku dłuższej, opartej na zaufaniu znajomości. Okazją do rozmów były m.in. spotkania z cyklu Private Banking po Godzinach, organizowane przez Noble Bank, ale również wspólne pasja – narciarstwo.

– Podczas jednego z narciarskich wyjazdów do Włoch, organizowanych przy asyście Noble Concierge, w trakcie szcze-

rej rozmowy po ciężkim dniu na stoku dowiedziałem się, że jedną z przesłanek, które zdecydowały o intensyfikacji współpracy ze mną, było szersze spojrzenie na finanse i dbałość o zabezpieczenie prawnopodatkowe portfela – wspomina bankier.

Od tego momentu współpraca pana Pawła z bankiem nabrała zupełnie innych barw i wymiaru. Rozmowy o finansach

firmowych zaowocowały przedstawieniem oferty z zakresu korpo private bankingu – na początek zrefinansowano istniejące linie kredytowe w dwóch spółkach klienta. Wszystko jednak zmierzało w stronę priorytetu klienta, jakim było planowanie podatkowe, poczynsz od konstrukcji portfeli inwestycyjnych zbudowanych w oparciu o rozwiązania efektywne podatkowo. Pan Paweł miał kilka spółek komandytowo-akcyjnych w ramach Funduszu Inwestycyjnego Zamkniętego, do którego za część zysków nabywał również obligacje korporacyjne. Doskonale wiedział, że FIZ to regulowany i transparentny podmiot, który daje możliwość korzystnej akumulacji kapitału poprzez reinwestycje zysku brutto (tj. bez pomniejszania o podatek dochodowy). To alternatywa dla zagranicznych konstrukcji, które z powodu zmian umów m.in. z Cyprem o unikaniu podwójnego opodatkowania, a także w związku z planowanym wprowadzeniem tzw. podatku wyrównawczego od dochodów spółek zagranicznych stają się coraz mniej atrakcyjne.

– Pan Paweł, jak wielu moich inwestorów, w działalności korzystał ze spółek komandytowo-akcyjnych, które zgodnie z ogólną interpretacją ministra finansów przewidywały jednokrotne opodatkowanie akcjonariusza, odroczone aż do momentu wypłaty środków w formie dywidendy. W konsekwencji, z wykorzystaniem FIZ-u, dochód spółki nie był opodatkowany ani na poziomie SKA, ani na poziomie funduszu. Śledząc regularnie zmiany w ustawodawstwie dotyczącym spółek, dowiedziałem się o projekcie zmian w ustawie o podatku dochodowym, mających wejść w życie od 2014 r. i zakładających zmianę zasad opodatkowania spółki komandytowo-akcyjnej oraz spółki komandytowej. To problem dla wielu klientów bankowości prywatnej – ubolewa Robert Jaś.

Według propozycji resortu finansów, opodatkowanie SKA będzie naliczane od zysku wypracowanego przez spółkę i od wypłaty środków ze spółki do komplementariusza i akcjonariuszy, co de facto oznacza podwójny podatek i sprawi, że konstrukcje te przestaną być atrakcyjne.

– Znajac strukturę planowania podatkowego pana Pawła, nie czekałem na

ANALIZA PORTFELA TO PODSTAWA SUKCESU

Inwestorom prowadzącym działalność w formie SKA mogą grozić istotne straty finansowe w związku z planowanym opodatkowaniem zysków SKA z początkiem 2014 roku. Treść ostatecznie uchwalonej ustawy jest znacznie surowsza, niż przewidywano. Efektywnie opodatkowane będą nie tylko zyski z działalności osiągnięte od początku 2014 roku, ale także wszelkie wypłaty z SKA lub jej następców prawnych. W rezultacie, w przypadku braku



Grzegorz Sprawka
Tax Manager
kancelaria DZP

odpowiedniego planowania podatkowego, opodatkowaniu efektywnie będą podlegać także zyski skumulowane w SKA w ubiegłych latach. Planowanie takie jest możliwe i może obejmować wykorzystanie polskich spółek kapitałowych i osobowych, przeszacowanie wartości aktywów dla celów podatkowych, wykorzystanie zagranicznych jurysdykcji. Niemniej zmiany dotyczące SKA nie będą jedynymi, które obecnie są rozważane. To wymaga uwagi.

termin kolejnego spotkania w ramach podsumowania aktywów, zorganizowałem spotkanie w Noble Banku. Klient zapytał mnie, czy jesteśmy w stanie wypracować jakieś nowe sensowne rozwiązanie. Dzięki nawiązaniu przez bank współpracy z partnerską kancelarią prawną i wdrożonemu wspólnie pakietowi usług Wealth Guard, mogłem zaoferować skorzystanie z kompetencji kancelarii DZP Domański Zakrzewski Palinka, która wcześniej skutecznie pomogła jednemu z moich inwe-

storów w przeprowadzeniu sukcesji biznesu – tłumaczy private bankier.

Podczas spotkania z przedstawicielami kancelarii obecni byli również pracownicy działu prawnego i księgowego firmy pana Pawła. Nie kryli zaskoczenia zmysłem koncepcyjnym DZP i rozwiązaniami, które im przedstawiono. Po analizie dokumentów okazało się, że w części spółek poza FIZ stosowane jest planowanie podatkowe w formie pożyczek od wspólników poprzez umarzanie części udziałów. Powodowało to, że po stronie spółek powstawały zobowiązania, które po konwersji na pożyczkę sprawiały, iż nie występowało podwójne opodatkowanie (odsetki od pożyczki na poziomie firmy zostawały uznawane za koszty). Było to rozwiązanie skuteczne, jednak ekspert podatkowy z DZP poinformował klienta, że Ministerstwo Finansów zamierza pochylić się również nad tzw. cienką kapitalizacją, co w następnych latach przekreśli zasadność i opłacalność stosowania wspomnianej konstrukcji.

– Kancelaria DZP przeprowadziła analizę prawną i podatkową wszystkich spółek i znalazła wiele dodatkowych możliwości wdrożenia planowania podatkowego, którego konstrukcję eksperci zaproponowali w memorandum z opcjami wyboru. Pan Paweł zdecydował się na wdrożenie rewizji polityki w zakresie cen transferowych, przeprowadzenie restrukturyzacji z wykorzystaniem spółek osobowych i przeszacowanie aktywów, co dało mu prawie 2 mln złotych oszczędności podatkowych rocznie – mówi private bankier. **1**

PROFIL KLIENTA

Imię: _____ Paweł
Wiek: _____ 52 lat
Stan cywilny: _____ żonaty
Dzieci: _____ syn 24 lata,
córnica 26 lat, oboje wdrażani
do pracy w spółkach pana Pawła

Biznes tworzony od podstaw w branży produkcyjnej na początku lat 90., udziały w spółkach z branży deweloperskiej i budowlanej. Pan Paweł sam o sobie mówi, że jest aktywnym inwestorem w biznesie, ale oszczędności w banku lokuje długoterminowo. Doskonale rozumie istotę planowania podatkowego, korzystając z konstrukcji Funduszy Inwestycyjnych Zamkniętych i Spółek Komandytowo-Akcyjnych. Jego firmy wypracowują około 10 mln zysku netto rocznie. Posiada kilka nieruchomości w centrach dużych miast w Polsce i za granicą. Mieszka w domu na kilkuhektarowej posiadłości.