

# Fundusz zamknięty wciąż otwiera możliwości. Mimo wszystko

Choć modeli przeprowadzenia sukcesji jest tyle, ile rozpoczętych czy planowanych procesów, wszystkie łączy jeden element – integralną częścią transferu międzypokoleniowego jest planowanie podatkowe, będące zarazem częścią optymalizacji struktury majątku. Tak osobistego, jak i firmowego.

Dotychczas wszystko było proste: wystarczyło włożyć aktywa do funduszu zamkniętego...



**Wehikuly  
inwestycyjne**  
pełnią nie tylko  
funkcję  
porządkującą  
majątek,  
ale pomagają  
także w jego  
przekazaniu

**K**lienci bankowości prywatnej, którzy dokonują rekonesansu, jeszcze zanim podejmą rozmowy o sukcesji, pytają bankowców i prawników, czy transfer międzypokoleniowy można przygotować, używając wyłącznie narzędzi finansowych, prawnych i podatkowych dostępnych na polskim rynku. Teoretycznie nic nie stoi na przeszkodzie. W praktyce tylko w przypadku czystego pieniądza, aktywów zgromadzonych na rachunkach jest to proste. Kiedy w grę wchodzi przygotowanie sukcesji przez przedsiębiorcę, wszystko się komplikuje.

**Do tej pory rozwiązaniem** było planowanie podatkowe (a zarazem uproszczenie struktur biznesowych) poprzez tworzenie dedykowanych funduszy inwestycyjnych zamkniętych aktywów niepublicznych (FIZAN).

Od ubiegłego roku sens tworzenia funduszy zamkniętych rozpatrywany jest wyłącznie w kontekście polityki resortu finansów. To, co bankowcy nazwali „zamykaniem na FIZ-y”, sprawiło, że część przedsiębiorców (banki twierdzą, że przez kilka miesięcy praktycznie nie dostawali żadnych pytań o tworzenie funduszy) poniechała prób planowania podatkowego i realne były obawy, że tworzenie dedykowanych prywatnych funduszy inwestycyjnych zamkniętych będzie miało się z celem. Życie nie znosi jednak próżni.

Tworzenie FIZAN-ów było stosowanym przez lata sposobem skupienia w jednym miejscu inwestycji i działalności biznesowej oraz uzyskania przy tym korzyści podatkowych. Podstawowe korzyści podatkowe wynikały z odroczenia zapłaty podatku od dochodu wypracowanego przez aktywa znajdujące się w portfelu funduszu. Dodatkowo, jeżeli był to fundusz aktywów

niepublicznych, składniki majątku inwestora były wprowadzane do funduszu w postaci spółek komandytowo-akcyjnych, które nie były płatnikami podatku dochodowego.

Dotychczas dochody z działalności w ramach wszystkich spółek osobowych, tj. jawnych, partnerskich, komandytowych, komandytowo-akcyjnych oraz cywilnych, nie podlegały opodatkowaniu na poziomie



Bank jest w stanie zorganizować stworzenie prywatnego funduszu zamkniętego, ale nie w każdym przypadku ma to uzasadnienie

**Andrzej Roslaniec**  
dyrektor bankowości prywatnej  
Citi Handlowy

spółki jak osoby prawne. Opodatkowaniu podatkiem dochodowym podlegali wyłącznie wspólnicy.

Z uwagi na wymóg inwestycji w instrumenty finansowe (FIZ nie może być wspólnikiem spółki osobowej, jak jawna czy komandytowa), a także w celu uzyskania korzyści podatkowej modelowa struktura z FIZ umożliwiającą wykorzystanie wszystkich dobrodziejstw funduszu zamkniętego polegała na inwestycji źródła przychodu bezpośrednio przez FIZ, poprzez spółki komandytowo-akcyjne lub za ich pośrednictwem – w inne spółki osobowe lub

kapitałowe. Taka struktura umożliwiała odroczenie opodatkowania zysków osiągniętych przez źródła przychodu (działalność operacyjna, zyski z tytułu sprzedaży aktywów etc.) do momentu umorzenia jednostek uczestnictwa w FIZ i wypłaty zysków inwestorowi. Korzyść z tego jest taka, że zysk w kwocie brutto (tj. bez pomniejszenia o podatek dochodowy) mógł być dalej reinwestowany – tłumaczyła na łamach „Forbesa” Joanna Wierzejska, Tax Partner z Kancelarii Domański Zakrzewski Palinka.

**Od 2014 roku wszystko się zmieniło**, co jest wyraźnie widoczne na przykładzie klienta jednego z banku, 60-letniego przedsiębiorcy.

Prowadził on działalność w pięciu spółkach, ale był też aktywnym inwestorem. Każda z jego firm przynosiła średnio około 1 mln złotych dochodu, toteż w celu odroczenia zapłaty podatku przy pomocy kancelarii prawnej wprowadził zmiany w swojej strukturze kapitałowej. Spółki przekształcił w spółki komandytowo-akcyjne (SKA), które przeniósł do prywatnego FIZ. W takiej sytuacji dochód każdej spółki komandytowo-akcyjnej nie był opodatkowany ani na poziomie spółki, ani na poziomie FIZ.

Po zmianach w ustawach podatkowych rozwiązanie to przestało funkcjonować jako efektywne podatkowo. Dochód każdej ze SKA wypłacany do FIZ zaczął podlegać opodatkowaniu: przedsiębiorcę kosztowało to łącznie około 950 tys. złotych.

Ów przykład – autentyczny, lecz nie najbardziej drastyczny spośród tych, którymi nieoficjalnie dzielą się bankowcy – może sprawiać wrażenie, że FIZ/FIZAN przestał być strukturą z potencjałem. Tak nie jest i mimo niekorzystnych zmian podatkowych, obowiązujących już od roku, fundusz zamknięty wciąż jest wybierany jako podstawa porządkująca majątek przed rozpoczęciem procesu sukcesyjnego.

W utworzeniu funduszu zamkniętego bierze udział kilka instytucji. Oprócz inicjującego i kontrolującego cały proces banku, który dla klienta jest instytucją pierwszego kontaktu, kluczowe zna-



czenie ma towarzystwo funduszy inwestycyjnych, które zajmuje się prawnymi kwestiami utworzenia funduszu oraz jego zarządzaniem, oraz licencjonowany podmiot doradztwa podatkowego.

**Na polskim rynku** jest kilka towarzystw funduszy inwestycyjnych, mających doświadczenie w zarządzaniu takimi funduszami. Warto poznać ofertę kilku z nich, gdyż mogą się one różnić pod względem zakresu usług i ceny. Ta w przypadku prywatnych FIZ-ów aktywów niepublicznych jest kluczowa, ponieważ za każdym razem koszt jest negocjowany, nie ma nawet ogólnych widełek, w których poruszają się TFI, na co wskazuje Jakub Tropiło z Forum TFI, które stworzyło dotychczas ponad 60 takich funduszy dla osób prywatnych.

Jego zdaniem FIZ nadal zapewnia optymalizację prawnopodatkową, a poza tym nie należy zapominać o zapewnieniu poufności i anonimowości prowadzonym operacjom biznesowym, o swobodzie dysponowania całością aktywów wniesionych do funduszu, w tym umożliwieniu bezpiecznego transferu międzypokoleniowego (jednostki uczestnictwa mogą być rozdysponowane między beneficjentów transferu nawet w przypadku, gdy żaden z nich nie podejmie się prowadzenia biznesu). Warunkiem jest, by każda struktura FIZ (ze względu na indywidualny charakter przedsięwzięć) była projektowana osobno.

FIZ nie jest jednak lekiem na wszystko. Ma wątpliwy sens wtedy, gdy przedmiotem transferu jest prywatny majątek, a szczególnie aktywa zdeponowane na portfelach w banku.

– Jeśli w grę wchodzi przede wszystkim przygotowanie do przekazania majątku następcom, zwłaszcza jego części, warto rozważyć mniej skomplikowane, a zarazem mniej kosztowne rozwiązania. Choćby stworzenie opakowanego w polisę ubezpieczeniową produktu strukturyzowanego – uważa Jacek Taraśkiewicz, dyrektor ING Private Banking.

Bank ten w 2014 r. znacznie ułatwił skorzystanie z takiej formy przekazania majątku, wykorzystując mechanizm ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych, co pozwoliło zmniejszyć kwotę inwestycji w jednym (łatwym do przekazania) portfelu do 100 tys. złotych. Bez kosztów, które w przypadku FIZ zwracają się, gdy wartość aktywów wniesionych do funduszu przekroczy – tu szacunki bankowców się różnią – 10–15 mln złotych. W ich skład wchodzi: wynagrodzenie dla towarzystwa funduszy inwestycyjnych, banku depozytariusza, koszt prowadzenia księgowości funduszu, audytu, wycena spółek będących w portfelu funduszu itp.

„**Jeśli w grę wchodzi przekazanie majątku następcy, warto szukać rozwiązań prostych, na przykład opakowanego w polisę produktu strukturyzowanego**”

**Jacek Taraśkiewicz**  
ING Private Banking

I znów – nie ma jednego modelu uporządkowania majątku przed sukcesją. W szczególnych sytuacjach może okazać się, że rozwiązanie tkwi poza granicami Polski, ale nie poprzez „wyprowadzanie” aktywów do coraz mniej licznych rajów podatkowych, lecz stworzenie fundacji poza granicami Polski. Problem w tym, że w Polsce nie ma tradycji prowadzenia fundacji czy trustu, toteż jako rozwiązanie sukcesyjne może się równie dobrze sprawdzić, jak i ponieść klęskę.

Założenie fundacji w Liechtensteinie czy Holandii to koszt 6,5 tys. euro plus 5 tys. euro rocznego utrzymania. Samo założenie fundacji i trustu kosztuje średnio około 25 tys. euro. To jednak z reguły pokrywa wszystkie koszty związane z formalnościami.

Kancelarie zarabiają głównie na utrzymaniu tych wehikułów. Pieniądze trafiają do administratorów oraz członków rady fundacji (lub grupy powierników i tzw. protektorów w truście).

**W fundacyjnym statucie** i trustowej dyspozycji założyciel zapisuje swoją wolę. Ma pełną dowolność i możliwość np. wyznaczania celów życiowych spadkobiercom, uzależniania wypłat od spełnienia warunków. To zasadnicza różnica między trustem a testamentem, w którym można określić jedynie procentowy udział w całej masie spadkowej, nawet gdy wziąć pod uwagę istnienie tzw. zapisu windykacyjnego.

Wehikuł dla transferu międzypokoleniowego przydaje się przede wszystkim przedsiębiorcom, którzy mają skomplikowaną sytuację rodzinną, rozproszony biznes albo chcą przekazać majątek osobom spoza grona „naturalnych” spadkobierców. Inaczej jest w przypadku testamentów, gdzie jego podważanie jest rutyną, a sprawy sporne ciągną się latami. **■**

**Paweł Zielewski**