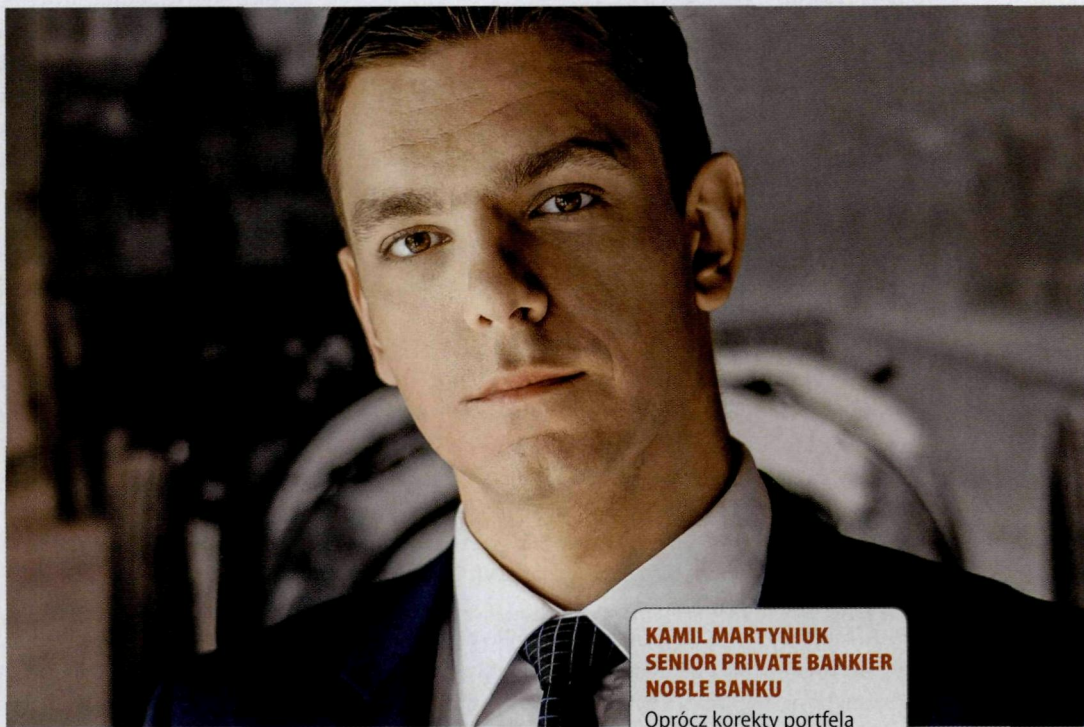


Pełne bezpieczeństwo, nim stanie się coś złego

Wielu przedsiębiorców zajętych porządkowaniem inwestycji i struktur firmy zapomina o konieczności zabezpieczenia majątku na wypadek śmierci. Rolą bankiera jest uświadomienie tego zagrożenia.

Niekiedy jednak, niestety, pomaga mu samo życie...



KAMIL MARTYNIUK
SENIOR PRIVATE BANKIER
NOBLE BANKU

Oprócz korekty portfela inwestycyjnego konieczne okazało się uporządkowanie formuły sukcesji. Nie byłoby to możliwe bez wsparcia kancelarii prawnej.

Ten przypadek klienta Noble Banku jest dowodem na to, że nie należy zwlekać z przygotowaniem procesu sukcesji. Nigdy na to nie jest za wcześnie, a nieoczekiwanie może być za późno. Pan Robert, klient private bankingu Noble, zrozumiał to w jednej chwili: wypadek przyjaciela, również przedsiębiorcy, uświadomił mu skalę ryzyka i zagrożeń, jakie niesie za sobą nieuregulowanie spraw testamentu, dziedziczenia etc.

Ale od początku, bo historia współpracy pana Roberta z bankiem jest ściśle związana z losami innego klienta.

Biznes, który nie jest oddzielony od majątku prywatnego, jest jak małżeństwo:

małżonkowie zaciągają różnego rodzaju zobowiązania bez informowania się nawzajem. W chwili śmierci właściciela zarówno majątek firmowy, jak również prywatne bezpieczeństwo finansowe jego najbliższych narażone są na ogromne ryzyko. Niezabezpieczony biznes zwykle upada, a komplikacje z tym związane mogą wręcz pozbawić rodzinę środków do życia. Zbudowanie odpowiedniej struktury prawnej oraz przygotowanie sukcesji (tak od strony biznesowej, jak i prywatnego majątku) to jedyny skuteczny sposób zapobiegania problemom, które potrafią przyjąć nagle i nieodwracalnie.

Punktem wyjścia do opisu przypadku pana Roberta jest historia jego przyjaciela, pana Pawła, klienta Noble, którym również opiekował się Kamil

Martyniuk, senior private banker Noble Banku ze Szczecina.

– Z nieuporządkowaną formułą sukcesji, ale przede wszystkim firmą prowadzoną w formie działalności gospodarczej (najbardziej ryzykowna forma w sytuacji wypadków losowych) spotkałem się osiem miesięcy temu przy okazji rozmowy z panem Pawłem. Może nie byłoby w tym nic dziwnego, że biznes prowadzony jest w takiej formie, gdyby nie to, że firma pana Pawła była dużym przedsiębiorstwem

produkcyjnym eksportującym na rynki europejskie – mówi Kamil Martyniuk.

Bankier ostrzegł klienta przed ryzykiem i zaproponował wypracowanie koniecznych zabezpieczeń.

– W ramach usługi Wealth Guard umówiłem nas na spotkanie z prawnikami kancelarii Domański Zakrzewski Palinka. W kolejnych etapach nastąpiło przekształcenie formy działalności prawnej, a konsekwencją prac z zespołem prawników była również restrukturyzacja biznesu, która spowodowała większą efektywność i zyskowość. Dodatkowo odpowiednio skonstruowaną sukcesją i umową partnerską zabezpieczyliśmy zarówno firmę, jak i partnerkę pana Pawła, z którą łączył go długi, ale niesformalizowany związek – tłumaczy bankier.

Przy okazji jednego ze spotkań z panem Pawłem bankierowi został przedstawiony pan Robert, współwłaściciel dużego przedsiębiorstwa informatycznego z północy Polski. Nieformalne spotkanie zakończyła wizyta w oddziale banku, żeby wstępnie przyjrzeć się strukturze majątku i produktów, które w ostatnich latach bez głębszej analizy opłacalności pan Robert kupował w różnych bankach. Klient rzetelnie przygotował się do rozmowy, dostarczył wszelkie niezbędne dokumenty, a przy tym – co nie jest wcale tak oczywiste – nie uchylał się od odpowiedzi na pytania i obszernie wyjaśniał niuanse dotyczące zarówno majątku, jak i dotychczasowych decyzji inwestycyjnych.

PROFIL KLIENTA

Imię: Robert
Wiek: 39 lat
Stan cywilny: żonaty
Dzieci: córka 7 lat i syn 11 lat
Biznes: Firma informatyczna zatrudniająca 200 osób, współpracująca od wielu lat z dużymi odbiorcami na rynku. Ma ugruntowaną pozycję na rynku, stale poszerza wachlarz usług i produktów. Dochody roczne na poziomie 5 mln zł netto.

Klient dotychczas podejmował samodzielnie decyzje inwestycyjne ograniczające się do prostych produktów, których rentowność pozostawiała sporo do życzenia. Struktura majątku firmowego nie wymagała szybkiej interwencji, jednak problemem, z którego klient nie zdawał sobie sprawy, był brak przygotowania procesu sukcesji i zabezpieczenia interesów na wypadek ewentualnego nieszczęśliwego zdarzenia.

Te ostatnie wymagały szybkiego uporządkowania.

– Okazało się, że produkty inwestycyjne, które pan Robert posiadał, nie do końca odpowiadały bieżącej sytuacji rynkowej. Zaproponowałem mu korektę portfela: duże zaangażowanie środków w lokaty bankowe (odnowione na stan-

darowych rynkowych warunkach, oprocentowane średnio 3 procent w skali roku) oraz fundusze inwestycyjne obligacji skarbowych powinny być znacząco zredukowane. Uchodzące za bezpieczne fundusze obligacji skarbowych generują od pewnego czasu niską, a nawet ujemną netto stopę zwrotu. Natomiast napływ kapitału zagranicznego na polską giełdę umacnia złotego i przez to negatywnie wpływa na fundusze inwestujące w euro (nieposiadające zabezpieczenia ryzyka walutowego) – mówi bankier.

Chcąc dokonać realokacji aktywów

w portfelu pana Roberta, bankierzy skupili się na potrzebach klienta oraz szansach i zagrożeniach, jakie niosą ze sobą różnego rodzaju inwestycje, niekoniecznie związane z rynkiem udziałowym (akcje) lub dłużnym (obligacje). Poznając ofertę Noble Banku, klient zainteresował się następującymi formami inwestycji:

- rynek wierzytelności;
- obligacje korporacyjne;
- nieruchomości mieszkaniowe pod wynajem (klient dzięki swoim znajomościom w Skandynawii niejednokrotnie myślał o wynajmie mieszkań dla studentów z tamtego regionu uczących się w Polsce);
- fundusze inwestycyjne aktywnie reagujące na zmiany rynkowe (aktywnej alokacji, timingowe, mieszane etc.);
- lokata bankowa negocjowana;
- oprocentowane konto bankowe.

Wtedy nastąpił zwrot. Podczas opracowywania ostatecznej oferty przebudowania struktury aktywów pana Roberta bankier otrzymał wiadomość, że pan Paweł (klient, który sprowadził go do banku) miał tragiczny wypadek samochodowy i jest w szpitalu.

Lekarze nie potrafili określić, jak długo ten stan może trwać, a najbliżsi pana Pawła przeżywali prawdziwy dramat. Wypadek ten bardzo poruszył pana Roberta, podobnie jak jego późniejsze konsekwencje dla pozostawionego majątku: kiedy po kilku tygodniach pan Paweł nadal znajdował się w stanie śpiączki, zaś rokowania były niepewne, okazało się, że opracowany kilka miesięcy wcześniej wspólnie z prawnikami DZP plan zmian struktury prawnej firmy pana Pawła pozwolił uratować jego firmę, oddając jej

SUKCESJA NA WIELE RÓŻNYCH SPOSOBÓW

Opisany tragiczny przypadek pana Pawła wyraźnie wskazuje, że nie powinniśmy ograniczać planowania sukcesji tylko do zabezpieczenia na wypadek śmierci. Warto zabezpieczyć się także od skutków innych zdarzeń, np. poprzez zdeponowanie odpowiednich pełnomocnictw. Istotną kwestią, z której też nie zdajemy sobie często sprawy, są podatkowe aspekty dziedziczenia papierów wartościowych i jednostek funduszy. Mamy tu do czynienia ze swego rodzaju



Paweł Paradowski
adwokat
Senior Associate
kancelaria DZP

podwójnym opodatkowaniem spadkobiercy: najpierw podatkiem od spadków i darowizn (w chwili nabycia spadku), a następnie podatkiem dochodowym (w momencie wypłaty środków). Taki stan rzeczy powoduje, że warto rozważyć alternatywne sposoby lokowania środków, pamiętając, że wyłączenie wskazanych środków z masy

spadkowej może zaburzyć reguły dziedziczenia i prowadzić do sporów między spadkobiercami.

zarządzanie w ręce partnerki życiowej klienta.

Obserwując konsekwencje działań banku, pan Robert zdecydował się nie zwlekać z przygotowaniem sukcesji. Dramat przyjaciela wywołał w nim silną potrzebę zabezpieczenia swojej rodziny na wypadek śmierci lub trwałego uszczerbku na zdrowiu.

– W trakcie rozmów uświadomiłem mu również, że dziedziczone papiery wartościowe i jednostki funduszy inwestycyjnych są według polskiego prawa obciążone podatkiem dochodowym od wartości ich umorzenia, a nie zysku. Powoduje to, że wartość środków zainwestowanych w tego typu produkty inwestycyjne zostanie pomniejszona o 19 procent. Przyznam szczerze, że wraz twarzy pana Roberta mówił wszystko: szok i niedowierzanie. „Dziedziczone papiery wartościowe są dla spadkobierców bezkosztowym przychodem i podlegają opodatkowaniu” – tłumaczy Kamil Martyniuk.

Bankier uspokoił

jednak klienta, że istnieje rozwiązanie pozwalające wyodrębnić fundusze inwestycyjne z masy spadkowej, wykorzystując transfer międzypokoleniowy: to Fundusze Inwestycyjne w Polisie Ubezpieczeniowej, czyli Ubezpieczeniowe Fundusze Kapitałowe. Plan Inwestycyjny w strukturze polisy, za pośrednictwem którego pieniądze inwestowane są w jednostki specjalnie dobranych funduszy, znalazł się na liście nowych aktywów w portfelu pana Roberta.

Dodatkowo klient był bardzo zainteresowany rynkiem mieszkań pod wynajmem dla zagranicznych studentów. Chciał

skorzystać z kredytu hipotecznego (wykorzystując niskie stopy procentowe w Polsce), dlatego zaangażował tylko 50 procent środków własnych do wartości kupionych nieruchomości. W tym przypadku bardzo pomocne okazały się kontakty bankiera, dzięki którym wykorzystanie kredytu zostało wyraźnie zoptymalizowane.

– Dzięki moim znajomościom z lokalnymi deweloperami wynegocjowaliśmy korzystne warunki cenowe na zakup mieszkań, a nieruchomości po zakończonym etapie wykończenia będą zarządzane przez wynajętą do tego osobę. Skoro jednak w portfelu pojawił się kredyt hipoteczny, to uznaliśmy, że naturalne będzie zabezpieczenie jego spłaty na wypadek śmierci kredytobiorcy.

Zaproponowałem ubezpieczenie na życie „Family Shield” na sumę 1,2 mln złotych (kwota zbliżona do wartości hipoteki). To wyjątkowa oferta, ponieważ według jej zasad pan Robert w dwunastym roku trwania ubezpieczenia będzie mógł je zakończyć (do tego czasu spłaci hipoteki), a towarzystwo ubezpieczeniowe zwróci mu wszystkie wpłacone składki – mówi Martyniuk.

Ostatnim etapem, praktycznie wieńczącym wdrożenie opisanych rozwiązań, było spotkanie z prawnikami z kancelarii DZP w ramach usługi Wealth Guard No-

ble Banku i spisanie odpowiedniego testamentu, w którym zawarte zostały również szczegółowe zapisy windykacyjne (wynikające z faktu, że pan Robert chciałby po śmierci przekazać konkretne przedmioty i aktywa swojemu rodzeństwu). **P**

PORTFEL PANA ROBERTA, STAN NA LIPIEC 2013 R.

aktywa	wartość
nieruchomość – dom	2 000 000 PLN
gotówka	500 000 PLN
F.I. Obligacji Skarbowych PLN	2 000 000 PLN
F.I. Obligacji Skarbowych EUR	1 600 000 PLN
lokaty strukturyzowane	1 500 000 PLN
lokaty bankowe	2 400 000 PLN

Źródło: Noble Bank

OBECNA STRUKTURA PORTFELA PANA ROBERTA*

aktywa	wartość	zabezpieczenie spadkowe
nieruchomość – dom	2 000 000 PLN	testament
gotówka	500 000 PLN	testament
UFK Wierzytelności	1 500 000 PLN	UFK, transfer międzypokoleniowy
UFK Obligacji Korporacyjnych	2 800 000 PLN	UFK, transfer międzypokoleniowy
nieruchomości – mieszkania pod wynajem	2 500 000 PLN	testament, „Family Shield”
lokaty bankowe	1 000 000 PLN	testament
Plan Inwestycyjny – długoterminowy	1 000 000 PLN	UFK, transfer międzypokoleniowy

Źródło: Noble Bank

* z uwzględnieniem zabezpieczenia spadkowego