

Wealth Guard sprawdza się w trudnych sytuacjach

Często bywa tak, że na pierwszy rzut oka proste do rozwiązania problemy klientów bankowości prywatnej okazują się wierzchołkiem całej góry kłopotów. Zwykle z winy lub nieświadomości samych klientów. Dwa przypadki, o których mówi Wojciech Brózda, Senior Private Bankier Noble Banku, są tego dowodem...

WOJCIECH BRÓZDA,
Senior Private Bankier
Noble Bank Warszawa:

Przedsiębiorcy rzadko zdają sobie sprawę, jak wiele korzyści przynosi rzetelna rynkowa wycena znaku towarowego. Dowodzą tego opisane poniżej przypadki klientów



Przez żołądek do serca, przez syna do ojca – nie istnieje taka zasada? Istnieje. Wojciech Brózda, Senior Private Bankier, Noble Bank Warszawa, sprawdził ją w praktyce, porządkując interesy pana Marka.

– Pana Marka poznałem podczas śniadania u jego syna Macieja, w jego nowo otwartej restauracji na Mokotowie. Maciej, którego pasją jest gotowanie, inwestował ze mną już od ponad dwóch lat i uznał, że warto, abym porozmawiał z jego ojcem na temat pomnażania środków firmowych – mówi Wojciech Brózda.

Problem polegał na tym, że pan Marek, jako właściciel znanej polskiej firmy ro-

dzinnej z ponad 30-letnią historią, był bardzo ostrożny w kwestiach inwestowania jej środków. Bardzo bał się ryzyka rynkowego.

Współpracę rozpoczęliśmy od lokowania nadwyżek na krótkoterminowych lokatach i w miarę jak klient nabierał zaufania do mnie i poznawał ofertę banku, rozpoczęliśmy budowę portfela inwestycyjnego opartego na Funduszach Inwestycyjnych Zamkniętych o niskim ryzyku, czyli dokładnie takim, jakiego oczekiwał – tłumaczy bankier.

Współpraca ruszyła pełną parą – przy wykorzystaniu wszystkich możliwości, które są dostępne w Noble Banku – gdy

na jednym ze spotkań podsumowujących stan portfela pan Marek półzartem powiedział, że chętnie zainwestowałby więcej, ale zobowiązania podatkowe na blisko 1,5 mln złotych nie pozwalają na inwestowanie nowych środków.

– Jako senior private bankier zarządzający majątkiem klienta uznałem, że warto skorzystać ze wsparcia ekspertów prawnych i podatkowych, więc skontaktowałem klienta z kancelarią DZP Domański Zakrzewski Palinka. W trakcie rozmowy księgowej klienta z jednym z prawników kancelarii okazało się, że w przypadku pana Marka najwłaściwszym sposobem postępowania będzie ujawnienie znaku towarowego (symbolu

ponad 30 lat pracy klienta i jego rodziny) w księgach podatkowych firmy – mówi Brózda.

W pierwszej kolejności prawnicy z kancelarii DZP zweryfikowali prawa autorskie do znaku. Pan Marek przez cały okres prowadzenia działalności nie przeprowadził tego procesu! Beztrąsko stwierdził: „Panie Wojtku, przecież to ja zbudowałem tę firmę, to moja marka”... Stan rzeczy musi być jednak prawnie potwierdzony, co też zostało uczynione. Efektem analizy prawnej było przeniesienie praw autorskich przedsiębiorcy do znaku oraz jego rejestracja w Urzędzie Patentowym.

Kolejnym krokiem była wycena rynkowa znaku przeprowadzona przez niezależnego rzeczoznawcę, a następnie ujawnienie jej w księgach firmy dla celów podatkowych i księgowych według wartości rynkowej.

– Cały proces trwał około czterech miesięcy, ale docelowo klient uzyskał po zakończeniu amortyzacji znaku towarowego oszczędności na poziomie blisko 6 mln złotych. Oprócz tego poprawił się także bilans, co pozwoliło zwiększyć możliwości kredytowe – mówi private banker.

Podobnie jak wielu klientów Noble Banku prowadzących firmę rodzinną, pan Marek również zamierza docelowo przekazać zarządzanie synowi – Maciejowi. Dlatego kolejnym etapem współpracy z DZP będzie przeprowadzenie procesu sukcesji.

Podobnie trudny, choć o innym charakterze, jest przypadek pana Stanisława, również klienta Wojciecha Brózdy.

– Z panem Stanisławem po raz pierwszy spotkałem się na cyklicznym spotkaniu „Private Banking po godzinach”. Przedstawił nas sobie pan Andrzej, z którym z kolei współpracuję od ponad sześciu lat. Panowie właśnie zostali partnerami biznesowymi w jednej ze spółek usługowych. Po niespełna dwóch tygodniach spotkaliśmy się w jednym z naszych oddziałów w Warszawie, gdzie miałem okazję przedstawić panu Stanisławowi szereg możliwości dostępnych w ramach private banking u Noble Bank. Niestety, z powo-

du bardzo napiętego grafiku oraz ograniczonego czasu nie mogliśmy odpowiednio dokładnie przeanalizować całej sytuacji finansowej. Współpracę rozpoczęliśmy jedynie od założenia rachunku oraz depozytu na kwotę 2,3 mln złotych. Jednak już przy kolejnym spotkaniu, tym razem w siedzibie spółki (100 kilometrów od Warszawy), mogliśmy porozmawiać dłużej o biznesowych oraz prywatnych planach klienta – mówi bankier.

Klient rozpoczął wizytę od oprowadzenia bankiera po swojej fabryce i opowieści o historii spółki. Pokazał najnowszą linię produkcyjną, na którą otrzymał częściowe finansowanie ze środków Unii Europejskiej.

– Porozmawialiśmy o rynku oraz sytuacji finansowej pana Stanisława. Okazało się m.in., że część jego inwestycji była kompletnie niedopasowana do oczekiwań, a dodatkowo w kolejnym tygodniu zapadnie kilkumilionowa lokata w innym banku. To spotkanie rozpoczęło długoterminową współpracę portfelową. Podczas cyklicznych spotkań stopniowo dopasowywaliśmy kolejne rozwiązania do portfela – mówi Wojciech Brózda.

6


**milionów
złotych**

Takiej wysokości oszczędności w bilansie zyskał pan Marek, klient Noble Banku, dzięki rejestracji i wycenie znaku towarowego firmy, którą budował blisko 30 lat. Wielu przedsiębiorców bardzo niefrasobliwie podchodzi do tej sfery biznesu, uznając, że ich autorytet jest wystarczający, a ich osoba wyraźnie kojarzy się z symbolem biznesu. Tymczasem ruch ten nie tylko zabezpiecza sam biznes i markę, ale daje też mnóstwo korzyści podatkowych. Rolą banku i współpracującej z nim kancelarii jest uświadomienie klientom tego faktu i przeprowadzenie procesu.

Współpraca w ramach Private Bankingu Noble Banku to nie tylko zarządzanie majątkiem prywatnym, ale również poznanie planów biznesowych klientów. W przypadku pana Stanisława rozmowa o sytuacji spółki oraz jego planach na przyszłość okazała się kluczowa.

– Podczas jednej z regularnych wizyt w siedzibie spółki miałem okazję uczestniczyć w rozmowie pana Stanisława z głównym księgowym. Panowie debatowali o bilansie spółki oraz zyskach zatrzymanych z lat ubiegłych. Z rozmowy wynikało, że mimo wysokiej wartości spółki, przekraczającej 100 mln złotych, w jej bilansie nieproporcjonalnie dużą część zajmowały kapitały własne, nieadekwatne do potrzeb inwestycyjnych. Zorientowałem się, że spółka od początku działalności korzysta z własnego działu księgowego, który wspierany był przez lokalną kancelarię. Pan Stanisław, jak wielu klientów Noble Banku, po konsultacji zdecydował się na zweryfikowanie sytuacji prawnopodatkowej. W efekcie spotkaliśmy się z prawnikiem z kancelarii Domański Zakrzewski Palinka. Po ponaddwugodzinnej rozmowie oraz wstępnym rozpoznaniu sytuacji spółki rozpoczęliśmy pięciomiesięczny proces reorganizacji, mający na celu uwolnienie zablokowanych środków z kapitałów własnych spółki poprzez zmniejszenie jej wartości księgowej – tłumaczy Wojciech Brózda.

Z racji skali działania oraz sukcesów spółki pojawiło się kolejne pole do współpracy: od kilku lat pan Stanisław zauważył coraz większe zainteresowanie opinii publicznej jego osobą, jak również członkami rodziny. Wyculony na punkcie prywatności i bezpieczeństwa bliskich postanowił poszukać wyjścia i z tej sytuacji. Kancelaria DZP przeprowadziła odpowiednie działania mające na celu przekształcenie formy prawnej ze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością na spółkę akcyjną, której akcje zostały wyemitowane w odpowiedniej formie jako akcje na okaziciela.

Pan Stanisław wciąż jest jedynym właścicielem spółki produkcyjnej, mimo że jego nazwisko nie jest ujawnione w Krajowym Rejestrze Sądowym. Trik prosty, a jakże skuteczny!  **PZ**