

Zaczęło się od lokaty, skończyło na sukcesji

Współpraca pana Mirosława z Noble Bankiem rozpoczęła się w najbardziej klasyczny z klasycznych sposobów: klienta skusiły korzystne lokaty bankowe. Ostatecznie jednak skończyło się na kompletnym uporządkowaniu zarówno finansów, jak i... życia osobistego

Pan Mirosław, 62-latek, prowadzi pod Warszawą firmę handlową w branży budowlanej. Od 1990 roku budował jej pozycję od podstaw, pozyskując kolejnych kontrahentów wśród rozwijających się w tym czasie warszawskich firm budowlanych. Przez 24 lata stworzył świetnie prosperujące przedsiębiorstwo, posiadające trzy oddziały w innych miastach, przynoszące prawie każdego roku zyski na poziomie 6–8 mln złotych.

W banku szukał głównie wysoko oprocentowanych lokat. Znalazł rozwiązania, o których wcześniej nie myślał.

Sytuacja rodzinna pana Mirosława nie była mocno skomplikowana, choć do łatwych nie należała: ma żonę oraz troje dzieci. Z najstarszą córką z pierwszego małżeństwa utrzymywał sporadyczny kontakt, w przeciwieństwie do żytych z nim synem oraz drugą córką. Rodzeństwo, jak się szybko okazało, aktywnie uczestniczyło z rozmowach ojca z bankierem Noble Banku, ale i z partnerami kancelarii Domański Zakrzewski Palinka, która w ramach usługi Wealth Guard wspiera klientów Noble w kwestiach prawnych i podatkowych.

– Pierwsze trzy spotkania z klientem to kilkugodzinne rozmowy w biurze firmy. O wszystkim. Ale już na wstępie zapaliła mi się pierwsza czerwona lampka ostrzegawcza: forma prawna działalności pana Mirosława. Okazało się, że od 24 lat prowadził firmę w oparciu... o wpis do ewidencji działalności gospodarczej! – mówi Łukasz Włodarczyk, Senior Private Bankier, Noble Bank Warszawa. – Klient

ŁUKASZ WŁODARCZYK,
Senior Private
Bankier Noble Bank
Warszawa:

Po jedenastu miesiącach współpracy pan Mirosław z przedsiębiorcy zamienił się w inwestora, a jego firma trafiła w najbardziej odpowiednie ręce



dotychczas czuł się z tym bezpiecznie, ponieważ nie zaciągał znaczących kredytów w stosunku do posiadanych aktywów, a za nadwyżki kupował nieruchomości. Początkowo były to mieszkania, a w ostatnich latach nieruchomości komercyjne, wynajmowane na umowach długoterminowych przez markety typu Biedronka, Piotr i Paweł czy Tesco – dodaje.

Formalną współpracę z Noble Bankiem pan Mirosław rozpoczął od lokat bankowych, funduszy wierzycielskich oraz funduszy obligacji korporacyjnych.

– Dopiero w kolejnym etapie, kiedy udało mi się dobrze poznać strukturę ak-

tywów pana Mirosława i skład jego rodziny, klient zdecydował się na skorzystanie z opieki prawnej, świadczonej przez kancelarię Domański Zakrzewski Palinka (DZP) – tłumaczy senior private bankier.

Okazało się, że od jakiegoś czasu klient rozważał przekazanie firmy synowi, który od ośmiu lat pracował na rzecz rozwoju przedsiębiorstwa, a od dwóch praktycznie nim zarządzał.

– Pojęcie sukcesji było do niedawna dla obu panów obce, ale nasze rozmowy podczas kolejnych spotkań sprawiły, że syn Konrad poczuł potrzebę zabezpieczenia swojej pozycji w firmie, szczególnie na wypadek śmierci ojca – dodaje bankier.

Wraz z Joanną Wierzejską, partnerem w kancelarii DZP, bankier udał się na spotkanie z panem Mirosławem, mając już wstępny plan przemodelowania całej struktury prowadzonej przez klienta działalności oraz zabezpieczenia rodziny.

– Na miejscu zastaliśmy całą rodzinę. Żona pana Mirosława nie kryła obaw o ewentualne roszczenia najstarszej córki pana Mirosława, tej z poprzedniego małżeństwa. Z rozmowy wynikało, że klient był przygotowany jedynie na sporządzenie testamentu, a temat sukcesji chciał

Klient, początkowo niechętnie podchodzący do zmian, w czasie jednego tylko spotkania zdecydował, że przekaze stery firmy i większościowy pakiet udziałów synowi, a sam zostanie mniejszościowym udziałowcem i konsultantem.

– Plan, który przygotowaliśmy wcześniej z DZP, zakładał o wiele dalej idące zmiany w zakresie optymalizacji podatkowej i zabezpieczenia majątku – dodaje bankier.

Pierwszym etapem modelowania bezpiecznej struktury rodzinnej i firmowej

wego majątku (nieruchomości) do odrębnego podmiotu i oddzielenie go od ryzyka związanego z działalnością operacyjną, zabezpieczenia majątku prywatnego oraz wyeliminowania ryzyka przerwania działalności firmy na wypadek śmierci.

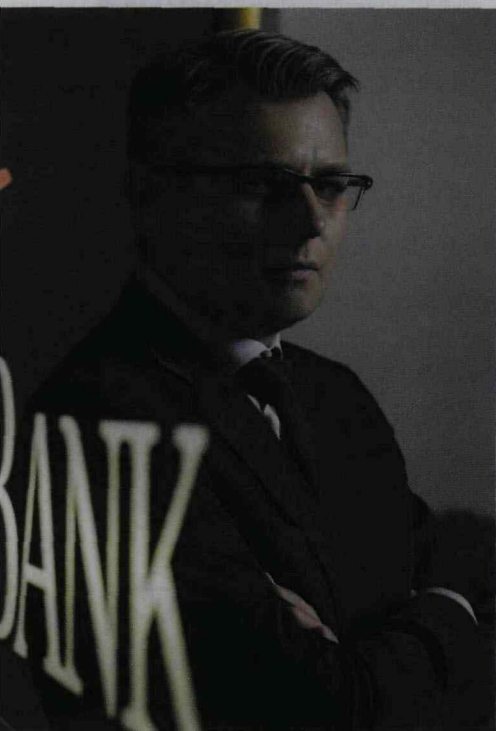
Ostatnim, ale kluczowym elementem budowy bezpieczeństwa finansowego rodziny pana Mirosława było sporządzenie testamentu w formie aktu notarialnego, który dokładnie określał, jakie składniki majątku trafią do poszczególnych członków rodziny.

Jest to możliwe dzięki instytucji tzw. zapisu windykacyjnego, w którym wskazuje się przypisanie poszczególnych składników majątku określonym osobom, a nie jak wynika to ze standardowych zasad dziedziczenia, kiedy każdy spadkobierca dziedziczy w części każdy ze składników majątku. W przypadku pana Mirosława pozostała jeszcze kwestia zabezpieczenia obecnych członków rodziny przed ewentualnymi roszczeniami córki klienta z poprzedniego małżeństwa do spadku. Zgodnie z sugestią kancelarii pan Mirosław przekazał jej apartament w Warszawie o wartości około 1,5 mln zł w zamian za zrzeczenie się dziedziczenia po nim.

Po jedenastu miesiącach współpracy pana Mirosława z Noble Bankiem oraz kancelarią prawną DZP, sytuacja klienta i jego rodziny zmieniła się diametralnie. Z lokalnego przedsiębiorcy klient stał się inwestorem. Z pozycji konsultanta przygląda się działaniom syna, który złapał wiatr w żagle i realizuje obecnie otwarcie nowego oddziału firmy.

Obecna struktura aktywów rodziny pana Mirosława nie tylko daje bezpieczeństwo prawne, ale też ułatwia dostęp do inwestycji.

– Teraz realizujemy z klientem przeniesienie dwóch nieruchomości komercyjnych do nowej spółki celowej, by zastosować lewar inwestycyjny za pomocą kredytu, zwiększający zysk z ich najmu z 8,5 proc. do 17 proc. w skali roku. Połowa z blisko 6 milionów złotych uwolnionej w ten sposób gotówki zostanie zainwestowana w obligacje korporacyjne, a połowa w FIZ-y akcyjne z oferty Noble Banku. **1**



6 milionów złotych

Takiej wartości majątek pana Mirosława, klienta Noble Banku, został „uwolniony” po całkowitym przemodelowaniu struktury jego biznesu. Najważniejsze jednak, że wspólnie z kancelarią Domański Zakrzewski Palinka w ramach usługi Wealth Guard udało się nie tylko zabezpieczyć firmę, ale i przeprowadzić formalny proces sukcesji, uwzględniający interesy wszystkich członków rodziny, łącznie z córką klienta banku z pierwszego małżeństwa.

jedynie omówić, zakładając, że na zmiany struktury firmy ma jeszcze sporo czasu – mówi Łukasz Włodarczyk.

Okazało się, że przedsiębiorca osiągnąjący przez wiele lat liczne sukcesy na drodze rozwoju firmy nie wziął pod uwagę faktu, że jego firma to on sam. Pan Mirosław i jego syn zdali sobie szybko sprawę, że nie można na tym etapie prowadzonej działalności pójść na skróty. Trzygodzinne spotkanie można z powodzeniem określić mianem swoistej metamorfozy przedsiębiorcy w postrzeganiu rzeczywistości rozumianej jako bilans możliwości oraz zagrożeń dla prawidłowego funkcjonowania firmy oraz rodziny.

było przekształcenie jednoosobowej działalności gospodarczej pana Mirosława w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością – 60 proc. udziałów objął syn, który został jej prezesem. Następnie spółka została przekształcona w spółkę komandytową, aby właściciele mogli uniknąć podwójnego opodatkowania, wypłacając sobie miesięczne z niej zyski.

Wszystkie nieruchomości kupione wcześniej w celach stricte inwestycyjnych trafiły do osobnej spółki komandytowej, której komplementariuszem została spółka z o.o., podobnie jak w przypadku spółki operacyjnej. Dwie proste zmiany doprowadziły do wyodrębnienia wartości