

Planowanie sukcesji potrafi być wyzwaniem

Rolą private bankiera jest wspieranie klienta nie tylko w zarządzaniu majątkiem prywatnym, ale też firmowym – wskazanie pól ryzyka, szans na dodatkowy zysk, możliwych optymalizacji. Czasem wręcz uświadomienie mu, że pewnych rzeczy nie można dłużej odkładać. Tak jak w przypadku pana Adama, klienta Noble Banku



Pan Adam trafił do Noble Banku z polecenia innego klienta, którego firmie bank udzielił kredytu i we współpracy z kancelarią pomógł przygotować spółkę do sprzedaży. Sam był nastawiony do banków sceptycznie, a jeśli już podejmował współpracę, to na bardzo podstawowym poziomie. Zraził się m.in. nieudaną inwestycją w obligacje strukturyzowane. Od tej pory jedyną akceptowaną przez niego formą przechowywania pieniędzy były lokaty.

Klient twierdził, że zna się bardzo dobrze na swoim odzieżowym biznesie, ma wręcz monopol na konkretną niszę na tym rynku. Jego firma, którą budował 20 lat, osiąga obecnie 20–30 mln zł rocznych obrotów, zaś zyski na poziomie 5–7 mln złotych. To niejedyna biznesowa aktywność pana Adama. Prowadzi też hotel, a ostatnio rozpoczął działalność w branży deweloperskiej. Swoją główną firmę prowadził jednak nadal na podstawie wpisu do ewidencji działalności gospodarczej. Jako klient indywidualny nie inwestował w aktywa, których nie rozumie, ale – jak twierdził – „nie chce zajmować się rzeczami, które nie będą przynosiły rocznie minimum 25-proc. stopy zwrotu”.

Trudny przypadek.

– Oczywiście żaden bank nie może zaoferować lokat na poziomie 25 proc. w skali roku, to zrozumiałe. Toteż zaproponowałem szersze spojrzenie na majątek i zaplanowanie, którą jego część pan Adam chce inwestować, jaką część chce bezwa-

**ANDRZEJ CWYNAR
SENIOR WEALTH
MANAGER NOBLE BANKU**

Przykład pana Adama dowodzi, jak ważne jest, by private bankier miał możliwość skoordynowania współpracy ze specjalistami z dziedziny finansów, prawa, podatków...

runkowo zabezpieczyć, jakie środki przeznaczyć na bardziej ryzykowne inwestycje. Kiedy zahaczyliśmy o problem sukcesji, pytając go, czy myślał już, w jaki sposób ochronić, a następnie optymalnie podatkowo i bezpiecznie przekazać dotychczas zgromadzony i ciągle powiększany majątek, po reakcji pana Adama wiedziałem, że trafiłem w dziesiątkę – mówi Andrzej Cwynar, senior wealth manager Noble Banku z Wrocławia.

Klasykzna sytuacja: klient zajęty biznesem traci z zasięgu wzroku priorytety...

– We współpracy z kancelarią prawną oraz członkami mojego zespołu, Tomaszem Bzdykiem oraz Wojciechem Kisielińskim, opracowaliśmy kompleksowe rozwiązanie spraw firmowych i osobistych. Kancelaria założyła kilka spółek, m.in. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz komandytowe, przygotowując wszystkie potrzebne dokumenty, umowy itd. Każdy z trzech biznesów trafił do odrębnej spółki. W ten sposób klient ograniczył swoją odpowiedzialność za rzeczy, na które nie ma wpływu (np. kondycja kontrahentów). Dodatkowo rozdzieliliśmy majątek prywatny od majątku firmowego oraz bieżącej działalności – tłumaczy Andrzej Cwynar.

Następnie wycenione zostały znaki firmowe: marki, pod którymi pan Adam sprzedaje swoje produkty, a na wartość których pracował tak ciężko. Kolejnym krokiem było wprowadzenie ich do amortyzacji. Dzięki temu klient zaoszczędzi na podatkach około 5 mln zł w ciągu 5 lat.

– W ten sposób zapewniliśmy mu de facto nie 25 procent, ale kilkaset procent

PROFIL KLIENTA

Imię: Adam
Wiek: 52 lata
Stan cywilny: żyje w związku nieformalnym
Dzieci: dwaj synowie 29 i 26 lat z poprzedniego małżeństwa
Biznes: kilka spółek w trzech branżach: ustabilizowany biznes związany z odzieżą, hotel oraz startująca spółka deweloperska

Pan Adam jest typowym klientem przedsiębiorcy, dla którego majątek firmowy i prywatny oznacza jedno i to samo. W jego przypadku brak przebudowy struktury majątku mógł skończyć się finansowym dramatem. Wystarczyło dokładniej przyjrzeć się zobowiązaniom.

zysku, nawet biorąc pod uwagę poniesione nakłady na utworzenie spółek i wynagrodzenie kancelarii. Firma dodatkowo zyskała na wartości. Wycenione zostały dotychczas niewyceniane znaki. Zabieg ten w żaden sposób nie pogorszył bilansu i wiarygodności kredytowej. Wręcz ją zwiększył – mówi private banker.

Kolejnym krokiem było profesjonalne przygotowanie testamentu. Kancelaria zadbała, by zaimplementowane zostały wszystkie korzystne zmiany w prawie spadkowym, które zostały wprowadzone przed dwoma laty: zapis windykacyjny

określił, które firmy mają trafić do synów oraz w jaki sposób ma być rozdzielony pozostały majątek. Ustanowiony wykonawca testamentu ma zapewnić ciągłość w funkcjonowaniu firmy.

– Wolą pana Adama było to, aby po jego śmierci synowie odziedziczyli dokładnie po połowie majątku. Trudno to było zrobić zapisami w testamencie, gdyż każda firma ma inną wartość aktywów, a także rozwijają się w różnym tempie (trzeba by było zmieniać lub uzupełniać testament co roku). Z pomocą przyszły rozwiązania finansowe – fundusze inwestycyjne opakowane w polisę. Dzięki nim klient zyskał ogromną elastyczność w rozdzieleniu środków między spadkobierców. W ten sposób wyrównywanie asymetrii wynikającej z tempa rozwoju różnych firm stało się realne – dodaje private banker.

Ustalono również, że na corocznych spotkaniach będzie zmieniany udział środków, jaki mają otrzymać synowie. Dodatkowo środki w polisie są wyłączone (w 75 proc.) spod egzekucji sądowej i komorniczej, a w przypadku śmierci będą mogły być wypłacone w ciągu 30 dni bez postępowania spadkowego.

Wykorzystując ten sam instrument (polisę), klient Noble Banku zabezpieczył przyszłość partnerki.

– Dlaczego to optymalna formuła? Gdyby klient chciał przekazać fundusze inwestycyjne, akcje lub udziały, to w przypadku jego śmierci partnerka pana Adama zapłaciłaby ponad 40 proc. podatku, czyli z planowanego 1 mln złotych zostało by jej niecałe 600 tys. złotych. A tak dostanie całość pieniędzy – mówi Andrzej Cwynar.

Dzięki tym rozwiązaniom biznes i przyszłość klienta zostały zabezpieczone: pan Adam nie dość, że uzyskuje wymierne korzyści podatkowe, to ma pewność, że w przypadku jego śmierci firmy nie zaprzestaną funkcjonowania i trafią do synów zgodnie z jego wolą. Dysproporcje zniwelują polisy: pierwsza z wpłatą na 3 mln zł (kilka funduszy ze strategią stabilną), druga – jako plan inwestycyjny po 500 tys. zł rocznie (kilka funduszy z agresywną strategią). Do każdej z nich klient może dopłacić dowolną kwotę w dowolnym czasie lub nabyć nową polisę, np. opartą na funduszu wierzytelności. **IPZ**

ŚWIEŻE SPOJRZENIE ODKRYWA POTENCJAŁ

Klienci często są przekonani, że biznes, który budowali przez wiele lat i który znają na wylot, jest optymalny pod każdym względem. Tymczasem zewnętrzna obiektywna ekspertyza pokazuje, że przyjęte rozwiązania wcale nie są najlepsze albo już dawno straciły na aktualności. Prawo w Polsce, szczególnie podatkowe, zmienia się niezmiernie szybko i trzeba ciągle trzymać rękę na pulsie. Dokonana restrukturyzacja biznesu pana Adama pozwoliła mu na



Elżbieta Lech

Senior Associate
kancelaria DZP

wygenerowanie oszczędności, które mógł przeznaczyć na dalszy rozwój prowadzonej działalności. Dodatkowo uporządkowany i zoptymalizowany biznes sprawi, że jego synowie w przypadku sukcesji nie zmierzają się z problemami, które mogłyby ich zniechęcić do jego prowadzenia i w sposób niezakłócony będą mogli przejąć nad nim kontrolę.

Rozwiązania, takie jak zapis windykacyjny czy polisa, pozwolą przeprowadzić sukcesję optymalnie.