

Nowe narzędzie do sukcesji ze wsparciem

21.08.2023

bnp paribas / fot. materiały prasowe Wprowadzenie fundacji rodzinnej do polskiego prawa otworzyło nowe możliwości. Zainteresowani takim rozwiązaniem mogą liczyć na fachową pomoc.



Od prawie trzech miesięcy Polacy mają do dyspozycji nowe rozwiązanie w zakresie sukcesji. Fundacja rodzinna, bo o niej mowa, zabezpiecza nie tylko biznes w przypadku przedsiębiorców, lecz także majątek na pokolenia, również w sytuacji, gdy brakuje naturalnego sukcesora. Majątek staje się bowiem własnością fundacji rodzinnej, zapewniając rodzinie środki finansowe. Co ważne, daje również możliwość realizacji wizji fundatora i dbania o wartości przejęte przez niego w biznesie.

Fundacja rodzinna jest podmiotem mającym osobowość prawną, do którego zadań należy gromadzenie i zarządzanie majątkiem, ale i oferowanie różnego rodzaju świadczeń na rzecz beneficjentów. Ustawodawca przyznał jej bowiem prawo do wykonywania określonej działalności gospodarczej, w tym do zbywania, udostępniania mienia, wynajmowania, wydzierżawiania czy inwestowania, a uzyskane w ten sposób dochody, o ile spełniają określone w ustawie kryteria, zwolnit z opodatkowania.

Wejście w życie nowego rozwiązania zbiegło się w czasie z wysoką inflacją, napiętą sytuacją geopolityczną, zawirowaniami na różnych rynkach, obawami dotyczącymi źródeł energii oraz wahań jej cen. To wszystko powoduje, że podejmowanie decyzji w zakresie pomnażania majątku, jego ochrony czy planowania finansowej przyszłości, staje się prawdziwym wyzwaniem.

Niemniej jednak każdy kryzys stwarza również nowe możliwości. Fundator i fundacja rodzinna nie muszą być zdani sami na siebie. Swoje wsparcie w tym zakresie oferują banki – usługi doradcze, m.in. w ramach private banking, np. w BNP Paribas Wealth Management.

/

Wojciech Fedoruk, dyrektor Departamentu Sprzedaży i Cross-Sellingu Wealth Management w BNP Paribas Bank Polska

/

fot. materiały prasowe

– Chodzi o zarządzanie majątkiem obejmujące zarówno płynne aktywa majątku, jak i trwałe, w tym majątek pozafinansowy – wyjaśnia Wojciech Fedoruk, dyrektor Departamentu Sprzedaży i Cross-Sellingu Wealth Management w BNP Paribas Bank Polska.

Jak dodaje, długoterminowe i międzynarodowe doświadczenie w świadczeniu takiej usługi pozwoliło na wielokrotne zmierzenie się z recesjami, kryzysami, wojnami i głębokimi zmianami geopolitycznymi, co z kolei przelożyło się na zbudowanie wiedzy eksperckiej i nie pozostało bez wpływu na wachlarz produktów i usług.

– Ważne są również usługi planowania majątkowego oraz planowania sukcesji. To coś więcej niż obejmuje powszechna definicja private banking – podkreśla Wojciech Fedoruk.

Dodaje, że podejście One-Face-to-Customer, pozwala na opiekę nad finansami indywidualnymi Klienta i całej jego rodziny zintegrowaną z pełnym zakresem relacji firmowej.

Klienci banków chcący zająć się o majątek rodzinny powinni oczekiwać opieki wysoko wykwalifikowanych doradców i współpracujących z nimi specjalistów z rozmaitych dziedzin: maklerów, dealerów, ekspertów ds. inwestycji, finansowania biznesu, sukcesji, planowania majątku. Warto pytać o certyfikaty doradców, takie jak Certyfikat Europejskiego Doradcy Finansowego EFPA, w szczególności na najwyższych poziomach: trzecim EFPA EFA (European Financial Advisor), czwartym EFPA EFP (European Financial Planner), a także EFPA ESG, który potwierdza fachowe umiejętności doradczyc związane ze zrównoważonym finansowaniem.

– Zatrudniając ekspertów z zakresu sukcesji i planowania podatkowego oraz rozliczeń podatków, międzynarodowych bank oferuje pomoc w zrozumieniu nowych przepisów, zarówno z punktu widzenia prawnego, jak i podatkowego oraz wspólnym wypracowaniu rozwiązań najlepiej zabezpieczających długoterminowe cele fundacji rodzinnych. Jest bowiem w stanie przygotować produkty strukturyzowane szyte na miarę, pod ich sprezywane oczekiwania, tzw. Club Deals, ale też realizować najbardziej niestandardowe inwestycje – mówi ekspert BNP Paribas Wealth Management.

Klienci powinni zwracać uwagę na szerokie możliwości w ofercie instytucji finansowej inwestowania środków na rynkach finansowych, w tym w akcje, obligacje, ETF-y, certyfikaty strukturyzowane czy fundusze inwestycyjne.

– Warto dodać, że BNP Paribas Wealth Management to instytucja, która jako jedna z nielicznych w Polsce prowadzi rachunki escrow dla klientów indywidualnych, które zabezpieczają interesy ich przy dużych i skomplikowanych transakcjach, np. sprzedaży biznesu nowemu inwestorowi. Dysponuje też specjalnym procesem kredytowym, co w praktyce oznacza udzielenie, po przeprowadzeniu oceny zdolności kredytowej i ryzyka kredytowego, bardzo wysokich kredytów inwestycyjnych dla osób fizycznych – nawet w wysokości 100 mln zł z indywidualnym procesem kredytowym i możliwością ustanowienia niestandardowych zabezpieczeń – mówi Wojciech Fedoruk.

PAO

Materiał ma charakter reklamowy produktów i usług oraz nie stanowi oferty w rozumieniu k.c. Produkty inwestycyjne są obciążone ryzykiem inwestycyjnym z możliwością utraty części lub całości zainwestowanego kapitału. Rekomendacje nie mają charakteru opinii podatkowych, prawnych, inwestycyjnych i nie powinny być tak traktowane. Nie świadczy też usług zarządzania majątkiem. Rekomendacje powinny być przed wdrożeniem potwierdzone przez licencjonowanych doradców prawnych/podatkowych/inwestycyjnych, uprawnionych do świadczenia tego typu usług, BNP Paribas Bank Polska Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie przy ul. Kasprzaka 2, 01-211 Warszawa, zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS 0000011571, posiadający NIP 526-10-08-546 oraz kapitał zakładowy w wysokości 147 676 946 zł w całości wpłacony.

Źródło:

Artykuł partnerski