

# FUNDACJE RODZINNE BĘDĄ ZYSKIWAĆ NA POPULARNOŚCI

biznes.gazetaprawna.pl, 28.08.2023

## FUNDACJE RODZINNE BĘDĄ ZYSKIWAĆ NA POPULARNOŚCI

28.08.2023

Fundacje rodzinne oczekują oferty, która będzie przedłużeniem zarządzania majątkiem prywatnym – mówi Wojciech Fedoruk, dyrektor Departamentu Sprzedaży i Cross-sellingu Wealth Management w Banku BNP Paribas.



W połowie roku stało się możliwe zakładanie fundacji rodzinnych w Polsce. Czy Bank BNP Paribas jest otwarty na takich klientów?

Wojciech Fedoruk, dyrektor Departamentu Sprzedaży i Cross-sellingu Wealth Management w Banku BNP Paribas / fot. materiały prasowe / Dariusz Iwanski phone:601362305

Zdecydowanie tak, i to od pierwszego dnia, czyli od 22 maja 2023 r., kiedy w polskim porządku prawnym zaczęła obowiązywać nowa forma organizacji majątku, czyli fundacja rodzinna. Nie jest to dla nas zupełna nowość, gdyż BNP Paribas Wealth Management ma ponad 40-letnie doświadczenie w obsłudze klientów zamożnych, w tym należących do nich tzw. Private Investment Vehicles (PIV), czyli podmiotów powołanych w celu inwestowania, zabezpieczania oraz optymalizacji majątku prywatnego, zorganizowanych w różnych formach prawnych. Były wśród nich spółki, ale i fundacje, prywatne czy rodzinne, oparte na prawie zagranicznym. Gdy w Polsce pojawiła się fundacja rodzinna, wiedzieliśmy, że jesteśmy gotowi operacyjnie do obsługi tego typu podmiotów, mamy dla nich szeroką ofertę, i znamy problemy i wyzwania związane z ich obsługą. Fundacje rodzinne, które są podmiotami powstającymi w celu ochrony i pomnażania majątku klienta, zadbania o szeroko pojęte kwestie sukcesyjne, powinny być, naszym zdaniem, objęte opieką w ramach relacji z klientem indywidualnym – fundatorem lub beneficjentem. Ich potrzeby nie są bowiem takie, jakie mają przedsiębiorcy, stąd też raczej nie potrzebują obsługi poprzez otwarcie rachunku już w ramach bankowości dla przedsiębiorstw. Oczekują oferty, która będzie przedłużeniem zarządzania majątkiem prywatnym. Mamy takie produkty i to nas odróżnia od konkurencji.

Czy są już pierwsi klienci?

Już w pierwszym dniu obowiązywania ustawy zgłosiło się do nas kilku klientów. W ostatnich tygodniach, czyli od momentu, kiedy 31 lipca nastąpiła pierwsza rejestracja grupy fundacji rodzinnych przez Sąd Okręgowy w Piotrkowie Trybunalskim, zainteresowanie bardzo wzrosło. Dla nas sam moment rejestracji akurat nie jest szczególnie istotny – naszymi klientami mogą być również fundacje rodzinne w organizacji, które powstają z chwilą sporządzenia aktu założycielskiego u notariusza. To o tyle ważne, że aby nastąpiła ich rejestracja w sądzie, muszą udowodnić utworzenie funduszu założycielskiego, o wartości minimum 100 tys. zł. Najprostsza droga do tego może być właśnie otwarcie rachunku bankowego i przedstawienie sądowniemu potwierdzenia wpłaty środków na ten rachunek.

Obecnie mamy wiele rachunków otwartych lub w trakcie procesu otwierania. Spodziewamy się napływu kolejnych. Szczególnie ze wielu klientów z otwarciem rachunku czeka właśnie od czasu rejestracji fundacji rodzinnej przez sąd. Gdy ta fala ruszyła, będzie ich sukcesywnie przybywać.

Co proponuje Bank BNP Paribas fundacjom rodzinnym?

Dysponujemy jedną z najbogatszych ofert produktów i usług inwestycyjnych w Polsce, która jest dostępna dla fundacji rodzinnych będących klientami BNP Paribas Wealth Management. Fundacje powołane przez klientów Wealth Management są objęte obsługą w ramach istniejącej współpracy z doradcą Wealth Management. Co ważne, nawet fundacjom rodzinnym w organizacji oferujemy w zasadzie pełną ofertę inwestycyjną, wliczając w to otwarcie rachunku bankowego i maklerskiego, co oznacza możliwość zakładania lokat, dokonywania przewalutowań, inwestowania itd.

Ale na tym nie koniec. Naszym celem jest obsługa tych podmiotów w ramach Wealth Management, czyli bankowości prywatnej w takim zakresie, w jakim jest obsługiwany ich fundator. To w praktyce oznacza dostęp do produktów dedykowanych klientom indywidualnym. Fundacja rodzinna otrzymuje opiekę wysoko wykwalifikowanego doradcy, dostęp do rachunków maklerskich wraz z możliwością lokowania swoich środków w akcje, obligacje, ETF-y, fundusze inwestycyjne czy certyfikaty strukturyzowane. Oprócz tego ma zapewnioną pełną obsługę bankowości codziennej, czyli rachunków w polskich złotych, rachunków walutowych, lokat, kart debetowych. Zyskuje również dostęp do platformy walutowej, a także możliwości zaciągnięcia kredytu. Wreszcie, klienci mogą liczyć na wsparcie merytoryczne przy tworzeniu i obsłudze fundacji rodzinnej, korzystając z bezpłatnych konsultacji z Wealth Plannerem.

Oprócz tego fundacje rodzinne mogą korzystać z oferty dostępnej w ramach Grupy BNP Paribas. Na przykład, kiedy chcą kupić nieruchomości za granicą, mogą skorzystać z pomocy podmiotów pośredniczących w obrocie nieruchomościami, które są częścią Grupy BNP Paribas lub z którymi współpracujemy. Tym samym mogą liczyć na fachowe doradztwo przy znalezieniu nieruchomości, pozyskaniu finansowania czy finalizacji umowy kupna. Doradzamy też przy sprzedaży przedsiębiorstwa, jeśli na taki krok zdecyduje się fundacja rodzinna. To oznacza pomoc przy znalezieniu inwestora, sporządzeniu dokumentów sprzedaży, finalizacji transakcji.

Z jakimi problemami najczęściej zgłaszają się fundacje rodzinne? W jakich obszarach szukają wsparcia?

Problemów jest sporo, co jest oczywiste, biorąc pod uwagę, że przepisy wprowadzające nową formę prawną organizacji majątku są przełomowe i obowiązują od niedawna. To sprawia, że fundacje rodzinne mają czasem kłopot z kwestiami związanymi z bieżącym funkcjonowaniem, typu kto powinien je reprezentować w fazie organizacji, na jakie zwolnienia podatkowe mogą liczyć, np. czy przy odsetkach z lokat bankowych założonych przez fundację rodzinną obowiązuje podatek dochodowy. Klienci zgłaszają się również z wątpliwościami w zakresie wnoszenia majątku do fundacji, szczególnie pod kątem VAT-u. Często pojawia się pytanie, czy fundatorem może zostać ten, kto nie wniósł żadnego majątku.

Krótko mówiąc, wątpliwości jest wiele, a będzie jeszcze więcej, gdy ruszy wypłata funduszy na rzecz beneficjentów. Nie powinny one jednak hamować rozwoju tej instytucji w Polsce.

Natomiast jedną z pierwszych i ważnych kwestii dla fundacji rodzinnej jest sprawne i szybkie otwarcie rachunku bankowego, niezbędnego do zdeponowania środków na zaplanowane cele, w postaci akcji, obligacji, waluty. Zależy im więc na przygotowaniu się do pełnej działalności, która będą prowadziły. Etap aktywnego zarządzania dopiero nadejdzie. Wtedy będziemy rozmawiać z naszymi klientami na temat produktów inwestycyjnych, które będą najlepiej dopasowane do ich potrzeb i oczekiwań. Na razie pomagamy w fazie organizacji fundacji rodzinnej.

Jakie są plany Banku BNP Paribas względem fundacji rodzinnych?

Kładziemy ogromny nacisk na rozwój obsługi fundacji rodzinnych w segmencie Wealth Management i mamy zamiar kontynuować tę tendencję w przyszłości. To jest tylko moja opinia, ale jeśli korzystne przepisy ustawy nie zostaną zmienione, spodziewam się, że za kilka, może kilkanaście lat większość zamożnych klientów indywidualnych będzie obsługiwana przez banki właśnie poprzez fundacje rodzinne. To otwiera zupełnie nowe możliwości. Dlatego przewiduję, że fundacje rodzinne będą stanowiły znaczącą część naszych klientów.

PAO

BNP Paribas Wealth Management jest marką, pod którą BNP Paribas Bank Polska S.A. świadczy usługi w zakresie bankowości prywatnej.