

BANK BNP PARIBAS FUNDACJA RODZINNA BUDUJE ŻELAZNY KAPITAŁ

Minął rok od wejścia w życie nowej ustawy i pojawienia się w Polsce nowej możliwości – zakładania fundacji rodzinnych. O swojej perspektywie i motywacjach do utworzenia fundacji rodzinnej opowiadają Joanna i Wiktor Namysł, klienci BNP Paribas Wealth Management

FORBES: Sukcesja to nie jest wyłącznie decyzja, komu powierzymy stery rodzinnej firmy. To wieloletni proces, który wymaga odpowiedniego przygotowania. Kiedy zaczęli państwo myśleć o sukcesji?

WIKTOR NAMYSŁ, klient BNP Paribas Wealth Management: Dla nas sukcesja nie jest przekazaniem jednej firmy, lecz budową pewnej struktury do zarządzania portfelem inwestycyjnym oraz wdrożeniem następnego pokolenia w rozwój naszych inwestycji. Nie jesteśmy typowymi przedsiębiorcami-właścicielami firmy produkcyjnej o konkretnym profilu, ale jesteśmy inwestorami w spółki technologiczne. Równolegle prowadzimy swoje ścieżki zawodowe, które też łączą się m.in. z zarządzaniem aktywami – a fundacja wyraźnie rozgranicza te dwie sfery i dotyczy wyłącznie prywatnych inwestycji. O tym uporządkowaniu oraz sukcesji myśleliśmy już kilka lat temu i wtedy zaczęliśmy przyglądać się różnym rozwiązaniom.

JOANNA NAMYSŁ, klientka BNP Paribas Wealth Management: Zrobiliśmy badanie rozwiązań europejskich i amerykańskich i postanowiliśmy poczekać na moment, kiedy to jednak w Polsce będzie można utworzyć fundację rodzinną. Zналиśmy założenia tego projektu i wiedzieliśmy, że najbardziej nam odpowiada – zarówno pod kątem struktury, zakresu działalności, jak i poczucia kontroli. Wolimy korzystać z usług lokalnych prawników i mieć kontrolę nad aktywami w naszym banku. Szczerze mówiąc, zdecydowanie preferujemy zaawansowanie technologiczne, zakres dostępnych usług i bezpośrednią współpracę z naszym bankiem w Polsce niż z bankami, z którymi mieliśmy do czynienia w Europie.



▶ **JOANNA I WIKTOR NAMYSŁ** zajmują się inwestycjami w spółki technologiczne

Rodzina to ludzie, którym najbardziej ufamy – ale to za mało, żeby skutecznie przejąć obowiązki fundatora, który założył i rozwinął często skomplikowaną działalność. Jak państwo planują angażować dzieci w swoje działania zawodowe?

J.N.: Mamy pięcioro dzieci, o różnych zainteresowaniach i talentach, najstarsze ma 17 lat, a najmłodsze 2 lata. Trudno jest na razie określić jednoznacznie, jakie role będą chciały odegrać w zarządzaniu rodzinnym kapitałem. Jednocześnie zdajemy sobie sprawę z tego, że nie każde dziecko będzie zainteresowane rodzinnym biznesem.

Dajemy dzieciom możliwość wyboru ścieżek życiowych, ale liczymy, że chociaż jedno-dwoje bardziej się zaangażuje – i to będzie dobry wynik. (śmiej) Zależy nam jednak na tym, żeby tak poprowadzić edukację dzieci, by potrafiły otaczać się właściwymi ludźmi, jeśli działalnością fundacji nie będą chciały samodzielnie zarządzać. Najważniejsze jest dla nas, żeby dzieci podążyły za swoimi pasjami i talentami. Postaramy się przy tym zadbać, by nauczyły się inwestować lub chociaż zrozumiały, jak funkcjonuje świat inwestycji – czyli wyposażyć je w podstawowe umiejętności dotyczące naszego biznesu.

Czy planują państwo doradzać dzieciom, czy zostawicie im wolną rękę w samodzielnym zarządzaniu lub dobruaniu zespołu?

W.N.: Na pewno chętnie będziemy wspomagać i doradzać. W inwestowaniu doświadczenie jest szalenie ważne i przychodzi z wiekiem. Chcemy, aby dzieci miały coraz większą świadomość naszych prywatnych inwestycji i jednocześnie chcemy oddzielać je od naszej pracy zawodowej. Joanna m.in. doradza innym przedsiębiorcom przy projektach inwestycyjnych, a ja prowadzę Orbit Capital, gdzie zarządzam funduszem kapitału wzrostowego dla spółek technologicznych oraz funduszem dłużnym (wcześniej Wiktor Namysł był m.in. szefem McKinsey&Company w Polsce). Myślę, że jeszcze długo będziemy mogli się wykazać w tematach inwestycji w spółki technologiczne.

Jak efektywnie wprowadzić do biznesu dzieci – nie rzucając ich na zbyt głęboką wodę? Kiedy planują państwo przekazać dzieciom majątek?

J.N.: Na pewno nie chcemy, żeby to był jeden konkretny moment przekazania rodzinnych aktywów następnemu pokoleniu, lecz chcemy, żeby był to proces. Fundacja pozwala nam na to, żeby dzieci stopniowo wchodziły w rodzinny biznes, żeby mogły się od nas na spo-



Fundacje rodzinne od samego początku uchwalenia ustawy cieszyły się dużym zainteresowaniem. Od maja 2023 r. powstało ich już ponad tysiąc. W Polsce jest coraz więcej firm rodzinnych odnoszących znaczące sukcesy oraz ludzi, którzy je tworzą. To rozwiązanie znacząco ułatwia gromadzenie i pomnażanie rodzinnego majątku, a także – co niezwykle ważne dla pierwszego pokolenia przedsiębiorców – przekazywanie go następcom. Zapewnia ciągłość działania i dalszy rozwój firmy, która niejednokrotnie jest dziełem życia fundatora. Najlepiej planować ten proces z zaufanym partnerem. BNP Paribas Wealth Management jako jedyny bank otwiera rachunki dla fundacji jeszcze zanim zostaną zarejestrowane w sądzie. Oferuje bezpłatne konsultacje z ekspertami-prawnikami ds. Wealth Planningu, rozwiązania inwestycyjne, obsługę Biura Maklerskiego Banku BNP Paribas oraz prowadzenie rachunków escrow. Korzystamy z ponad 200-letniego know-how stabilnej, międzynarodowej Grupy BNP Paribas. Od ponad 10 lat wspieramy klientów w kwestiach związanych z planowaniem majątkowym i możemy poszczycić się mianem prekursorów usługi family office w Polsce

BEATA MAJEWSKA
dyrektor zarządzający
Pionu Wealth Management,
BNP Paribas Bank Polska

kojnie wszystkiego nauczyć. Naszym zdaniem, bezpiecznym i dojrzałym wiekiem jest 30+, widzieliśmy podobne podejście na rozwiniętych zachodnich rynkach. Niech pierwsze błędy dzieci popełniają na własnych pieniądzach, a nie rodzinnych. (śmiej)

W.N.: Starsze dzieci już znają nasze spółki portfelowe, czasem nawet pytamy je o opinie, dyskutujemy. Akurat w przypadku spółek technologicznych młodego pokolenia ma bardzo duże znaczenie – chociażby w ocenie, czy dane rozwiązanie jest „user-friendly”. Najstarsze córki już wybierają się na studia: jedna z zakresu neurobiologii, druga psychologii. Niedługo możemy mieć doskonałych ekspertów od medtechów, sektora „life science” czy zdrowia psychicznego. Może nada to kierunek przyszłym inwestycjom fundacji...

Jakie są główne zalety fundacji rodzinnej?

W.N.: Tworzenie fundacji to nie tylko przekazywanie aktywów. Fundacja rodzinna jest rozwiązaniem kompleksowym na wielu płaszczyznach, a jej założenie to nie „koniec pewnej ery”, ale początek budowania silnej kapitałowej bazy rodziny. Żeby rodzinnie zarządzać aktywami, trzeba mieć wspólne cele, zaufanie do siebie, czy choćby umiejętność jasnej komunikacji. Jedno to zbudować strukturę, a drugie – stworzyć odpowiednie procesy i wzmocnić je najlepszymi praktykami.

J.N.: Chodzi o to, żeby przekazać dzieciom naszą misję i wartości. Żeby nie pojawiały się od razu benefity, ale była określona ścieżka dojścia do kolejnych etapów, plan budowania zaangażowania. Chcemy rozbudzać w dzieciach zdrowe ambicje. Jednocześnie bardzo istotne było dla nas określenie zasad działalności charytatywnej i pozostawienie na przyszłość naszego wyraźnego wpływu na ten element działania fundacji. **F**

ROZMOWIAŁA

NATALIA CHUDZYŃSKA-STĘPIEŃ

Materiał powstał we współpracy komercyjnej z BNP Paribas Wealth Management