



FUNDACJE RODZINNE narzędzie sukcesji

Wprowadzenie ustawy o fundacji rodzinnej to przełomowy moment dla polskich firm rodzinnych. Po latach oczekiwań i licznych konsultacjach Polska dołączyła do grona państw, które umożliwiają skuteczne, prawnie uporządkowane i długofalowe planowanie sukcesji majątku rodzinnego. Ustawa, która weszła w życie w 2023 r., otworzyła przed przedsiębiorcami nowy rozdział – umożliwiający budowanie trwałych struktur właścicielskich, zabezpieczenie interesów przyszłych pokoleń oraz zachowanie ciągłości działalności firm rodzinnych.

Raport, który oddajemy w Państwa ręce, stanowi próbę podsumowania pierwszych miesięcy funkcjonowania nowych przepisów. Analizujemy zarówno potencjał, jaki niesie ze sobą fundacja rodzinna, jak i wyzwania praktyczne związane z jej zakładaniem i prowadzeniem. Zgromadziliśmy opinie ekspertów prawnych,

podatkowych i sukcesyjnych, a także głosy samych przedsiębiorców – tych, którzy już zdecydowali się skorzystać z nowego rozwiązania.

W kontekście rosnącej świadomości w zakresie planowania sukcesji, ładu rodzinnego oraz zarządzania majątkiem z myślą o przyszłych pokoleniach, fundacja rodzinna staje się realnym narzędziem nie tylko ochrony majątku, ale i budowy trwałego dziedzictwa. Coraz większą rolę odgrywają również czynniki ESG – odpowiedzialność za otoczenie społeczne, środowiskowe i transparentność zarządzania – które wiele rodzinnych firm naturalnie wpisuje w swoją filozofię działania.

Mamy nadzieję, że ten raport stanie się zarówno źródłem wiedzy, jak i inspiracją do dalszego rozwoju firm rodzinnych w Polsce – z myślą o stabilnej przyszłości nie tylko jednej generacji.

Sukcesja zaczyna się od wychowania

Jesteśmy w ciekawym momencie na osi czasu polskiego biznesu. Osoby, które w latach 90. tworzyły podstawy rodzimego kapitalizmu, dziś odchodzą na emeryturę lub są chwilę przed zakończeniem swojej kariery zawodowej. W wielu przypadkach zostawiają swoje firmy kolejnemu pokoleniu. Niestety ani przekazujący, ani przejmujący nie są często przygotowani na proces sukcesji.



ANNA MARIA PANASIUK
Wealth Advisor



Ponad połowa polskich firm rodzinnych jest nadal zarządzana przez pierwsze pokolenie, czyli założycieli biznesu. Tak wynika z raportu „Polski Sukcesor: wciąż na ścieżce wzrostu i ekspansji” opracowanego przez PwC Polska. Analizy firmy doradczej mówią również, że większość firm rodzinnych (60 proc.) ma plan sukcesji, jednak w co siódmym przypadku opracowano go bez udziału młodszego pokolenia, a w co 20. firmie sukcesorzy nawet nie wiedzą, że taki plan istnieje.*

Nie mamy w zwyczaju wprowadzać młodych w nasze zasady i sposób myślenia o biznesie. Jeśli nie ułożymy relacji z dziećmi tak, byśmy „grali do tej samej bramki”, to nie możemy oczekiwać, że będą realizować nasze plany – one będą miały swoje. Jeżeli chcemy, by nasze dzieci budowały dalej to, co sami zaczęliśmy, musimy sprawić, by nasze wartości stały się ich wartościami. To nie może wyglądać tak, że senior rodu siada i mówi: „Synu, dam ci 50 albo 100 mln, tylko kontynuuj moje dzieło”. Naszą rolą jest zaszczepienie w dzieciach zaangażowania i zrozumienia.

**OSOBY ZAMOŻNE
MAJĄ CORAZ WIĘKSZĄ
ŚWIADOMOŚĆ, ŻE
BEZ ODPOWIEDNIEGO
WSPARCIA NAWET
NAJWIĘKSZY MAJĄTEK
MOŻE SIĘ ROZPROSZYĆ,
MOŻNA GO UTRACIĆ.**

TRADYCJA?

W Polsce nie mamy tradycji wielopokoleniowego prowadzenia firm. Nasza historia – z wojnami, socjalizmem i brakiem poszanowania dla własności prywatnej – przerwała ciągłość, która w innych krajach była pielęgnowana przez stulecia. W krajach, takich jak Wielka Brytania, Francja czy USA, dzieci od najmłodszych lat wprowadzane są w wartości firmy, ucząc się przez obserwację i uczestniczenie w codziennym życiu biznesowym, co pozwala im poczuć odpowiedzialność za dziedzictwo.

Pamiętam spotkanie dotyczące procesu sukcesji w rodzinnej firmie, w którym brałam udział. Ojciec – przedsiębiorca starej daty – nie widział potrzeby prowadzenia takich rozmów. Był przekonany, że dzieci są dobrze przygotowane – ukończyły prestiżowe uczelnie w Anglii, miały odpowiednie kompetencje – i jego plan zakładał rozwój biznesu na rynku brytyjskim. Tymczasem synowie mieli zupełnie inne pomysły – interesowali się kryptowalutami. Jaki z tego wniosek? Nie jest dobrze, jeśli dopiero w wieku 70 lat zaczynamy myśleć o sukcesji, a nasze dzieci mają już 30 czy 40. Najlepszy czas na rozpoczęcie rozmów o przekazaniu firmy to moment, gdy mamy 40-50 lat. Wtedy jeszcze jest czas, by zbudować wspólną wizję.

NARZĘDZIA SUKCESJI

W ostatnich latach coraz częściej mówi się w Polsce o konieczności porządkowania majątku rodzinnego i świadomego

przekazywania zasobów kolejnym pokoleniom. W ślad za tym pojawiają się nowe instrumenty prawne i inwestycyjne, które mają wspierać ten proces. Jednym z nich jest coraz bardziej popularna fundacja rodzinna. Od końca maja 2023 r. – czyli od momentu, gdy odpowiednie przepisy weszły w życie – do 19 marca 2025 r. w Polsce zarejestrowano 2218 fundacji rodzinnych, co oznacza średnio 102 nowe podmioty miesięcznie.**

Fundacja rodzinna jest instrumentem, który może wspierać proces sukcesji – tak samo jak spółki holdingowe, ASI czy proste spółki akcyjne. Można je wykorzystać dobrze albo źle. Pamiętajmy, że one same „nie robią” sukcesji. Sukcesja odbywa się w relacjach pomiędzy pokoleniami rodziny, która ma wizję, wartości i umie się ze sobą porozumieć. Tam, gdzie relacje są poukładane, nie zawsze potrzeba skomplikowanych konstrukcji. Czasem wystarczy prosty holding, żeby sukcesja sprawnie zadziałała.

W ostatnim czasie pojawia się też coraz więcej tzw. family office – czyli struktur stworzonych do zarządzania majątkiem rodzin-

nym – czasem formalnych, z nazwą zawierającą nazwisko rodziny albo nazwę firmy, z którą ten majątek się kojarzy. Czasem po prostu są to spółki inwestycyjne z dobrze określoną funkcją: nie prowadzą działalności operacyjnej, ale mają gromadzić, pomnażać i chronić kapitał rodzinny.

CZY TO JEST DOBRE ROZWIĄZANIE?

Zdecydowanie tak. Family office to nie tylko moda – to coraz bardziej konieczność. Bo w pewnym momencie zarządzanie majątkiem przestaje być sprawą jednej osoby czy jednego pokolenia. Wtedy trzeba stworzyć strukturę, która będzie miała jasną tożsamość, misję i zasady działania. Problem w Polsce polega na tym, że nie mamy jeszcze dobrych regulacji dla family office, więc nie przypominają one struktur znanych ze Szwajcarii czy Lichtensteinu. Właśnie dlatego warto dostrzegać i nazywać te struktury, które już istnieją, bo im częściej będziemy to robić, tym większa szansa, że ten segment rynku zostanie wreszcie zauważony również przez ustawodawcę.

NOWE POKOLENIE, NOWE PODEJŚCIE

W przestrzeni publicznej coraz częściej mówi się o sukcesji, a świadomość społeczna w tym zakresie rośnie. Posiadanie dużego majątku to nie tylko przywilej, ale także odpowiedzialność – za jego pomnażanie oraz to, komu i jak zostanie on przekazany. Nowe pokolenie, wychowane po transformacji, podchodzi do

**FUNDACJA RODZINNA
JEST INSTRUMENTEM,
KTÓRY MOŻE WSPIERAĆ
PROCES SUKCESJI –
TAK SAMO JAK SPÓŁKI
HOLDINGOWE, ASI
CZY PROSTE SPÓŁKI
AKCYJNE. MOŻNA JE
WYKORZYSTAĆ DOBRZE
ALBO ŹLE.**

kwestii dziedziczenia i zarządzania majątkiem z nowym spojrzeniem, bardziej otwartym na świat i globalne konteksty. Coraz częściej w moim biurze pojawiają się nie tylko przedsiębiorcy, ale także ich dzieci, a czasem nawet kilka pokoleń. To ogromna zmiana, ponieważ jeszcze niedawno dominował model ojca założyciela, który samodzielnie decydował o przyszłości majątku. Dziś te spotkania wyglądają inaczej – rodziny przychodzą, bo czują potrzebę wsparcia, ale często też dlatego, że w pewnym sensie prowadzą biznes wspólnie. Osoby zamożne mają coraz większą świadomość, że bez odpowiedniego wsparcia nawet największy majątek może się rozproszyc, można go utracić. To pokazuje, jak zmienia się podejście do tego tematu. Zarządzanie kapitałem rodzinnym coraz częściej trafia w ręce ekspertów, a sukcesja staje się nie tylko tematem rozmów, ale konkretnym planem działania.

*. PwC – Polski sukcesor – na ścieżce wzrostu i ekspansji [Raport]

** . Grant Thornton – Fundacje rodzinne i jak korzysta z nich polski biznes? [Raport]

**JEŚLI NIE UŁOŻYMY
RELACJI Z DZIEĆMI TAK,
BYŚMY „GRALI DO TEJ
SAMEJ BRAMKI”, TO NIE
MOŻEMY OCZEKIWAĆ,
ŻE BĘDĄ REALIZOWAĆ
NASZE PLANY – ONE
BĘDĄ MIAŁY SVOJE.**

Jak zabezpieczyć kapitał fundacji rodzinnych w czasach geopolitycznych napięć?

Z Marcinem Ciechońskim, ekspertem z Saxo Banku,
rozmawiała Justyna Szymańska.

W świecie pełnym napięć geopolitycznych coraz więcej fundacji rodzinnych zastanawia się, gdzie bezpiecznie trzymać swoje zasoby finansowe. Czy geograficzna dywersyfikacja kapitału to dziś konieczność dla fundacji rodzinnych?

Tak, dywersyfikacja stała się podstawową zasadą zarządzania majątkiem dla każdej fundacji rodzinnej. Myśląc o dywersyfikacji, należy uwzględnić różne warstwy ryzyka, na które może być narażony kapitał. Dlatego warto rozłożyć zasoby finansowe na różne kraje i instytucje finansowe, inwestując w różnorodne waluty oraz produkty, takie jak lokaty, obligacje, akcje czy fundusze ETF. Fundacje rodzinne powinny przede wszystkim rozważyć dywersyfikację geograficzną, czyli trzymanie części swoich zasobów w bankach zagranicznych znajdujących się w krajach o stabilnym systemie finansowym. Takie podejście pozwala na maksymalizację zysków z kapitału przy jednoczesnym zabezpieczeniu go przed lokalnymi ryzykami.

Czy fundacja rodzinna z Polski może otworzyć rachunek w banku zagranicznym?

To może być problem, ponieważ niewiele instytucji zagranicznych oferuje takie rozwiązanie lub rachunki takie są kosztowne



w utrzymaniu. Istnieją jednak instytucje, które umożliwiają otwarcie rachunków online bez konieczności fizycznej obecności, takie jak Saxo Bank. Saxo Bank jest jednym z największych duńskich banków i środki klientów są przechowywane w Danii, kraju z najwyższym ratingiem kredytowym AAA, co dodatkowo zwiększa bezpieczeństwo kapitału. A to właśnie aspekt wiarygodności instytucji finansowej powinien być najważniejszym kryterium wyboru partnera dla fundacji rodzinnej. Warto w tym momencie podkreślić, że Saxo Bank to instytucja SIFI, czyli o znaczeniu systemowym dla całego sektora bankowego w Danii oraz posiadająca rating inwestycyjny od S&P na poziomie A-.

Czy to rozwiązanie jest odpowiednie dla każdej fundacji rodzinnej? Saxo Bank nie jest typowym bankiem.

Rzeczywiście, Saxo Bank różni się od tradycyjnych banków, ponieważ oferuje jedynie rachunki inwestycyjne, które umożliwiają inwestowanie w globalną ofertę

instrumentów finansowych. Jest to więc oferta skierowana głównie dla fundacji, które chcą zainwestować środki poprzez szeroką gamę międzynarodowych instrumentów finansowych, takich jak akcje, ETF-y, obligacje skarbowe i korporacyjne, fundusze inwestycyjne oraz inne aktywa z różnych części świata, takich jak Ameryka Północna, Europa, Azja czy rynki wschodzące. Ze względu jednak na to, że rachunki w Saxo są bezpłatne i oprocentowane, można je również wykorzystywać tylko do przechowywania kapitału i generowania odsetek z możliwością wypłaty środków w dowolnym momencie.

SAXO
BE INVESTED



materiał partnera

Polscy przedsiębiorcy kładą nacisk na sukcesję

41 proc. respondentów woli przekazać firmę spadkobiercom, niż ją sprzedać. Aż jedna trzecia nie ma jeszcze opracowanej strategii sukcesji. 32 proc. respondentów z firm rodzinnych wskazało godzenie interesów rodzinnych i biznesowych jako kluczowe wyzwanie w porównaniu z pozostałymi przedsiębiorstwami.

PAWEŁ BUKOWIŃSKI

partner zarządzający EY-Parthenon

Barometr przedsiębiorczości 2025 EY to efekt rozmów z przedsiębiorcami z 16 krajów Europy Środkowej, Wschodniej i Południowo-Wschodniej, w tym z Polski. Celem była próba oceny stanu przedsiębiorczości w regionie. Jednym z istotnych wątków w badaniu była kwestia zarządzania majątkiem rodzinnym i sukcesji.

Badanie pokazało, że większość polskich przedsiębiorców (67 proc.) nie planowała pozbywać się swoich firm w ciągu najbliższych 12 miesięcy, ponieważ przekonani co do perspektyw dalszego rozwoju, chcieli utrzymać własność i kontrolę. Jedna trzecia (32 proc.) deklarowała, że nie ma w ogóle planu wychodzenia z firmy. Jedynie 20 proc. deklarowało, że może sprzedać udziały w perspektywie pięciu lat lub mniej. Dalsze 27 proc. dopuszcza możliwość sprzedaży

w ciągu 5-10 lat, a 21 proc. rozważa odejście z firmy za ponad 10 lat.

Pokazuje to zaangażowanie polskich przedsiębiorców w utrzymanie stabilności i ciągłości organizacji, co jest ważniejsze od potencjalnych zysków wynikających z przeniesienia własności. Największa grupa przedsiębiorców (41 proc.) deklarowała w badaniu, że chce przekazać firmę rodzinie w procesie sukcesji. Respondenci nie wykluczali sprzedaży funduszowi inwestycyjnemu, innej firmie lub wejścia na giełdę papierów wartościowych (respondenci mogli w tym pytaniu wybrać więcej niż jedną odpowiedź).

W badaniu przedsiębiorcy podkreślali, że przeszkodą w rozwoju organizacji była niepewna sytuacja gospodarcza oraz niestabilność geopolityczna. Takie otoczenie biznesu często prowadzi do zaniżenia wyceny aktywów, więc firmy są sprzedawane ze znacznymi dyskontami w stosunku do ich długoterminowego potencjału.

Z punktu widzenia rozwoju biznesu fuzje i przejęcia mogą stanowić kluczowy sposób na zwiększenie skali działalności. W niektórych przypadkach są niezbędne do osiągnięcia wyznaczonych celów. Przyszłościowo myślący nabywcy o silnej pozycji finansowej mogą wykorzystać cykliczne spadki wycen.



Jednym z powodów powstrzymania się przed akwizycjami było przekonanie, że wiele transakcji nie przynosi wartości dla akcjonariuszy. Badania EY pokazują jednak, że w przypadku ponad połowy fuzji i przejęć firmy osiągnęły lub wręcz przekroczyły zakładane cele dotyczące wartości. W przypadku dezinvestycji prawie połowa transakcji miała podobny wynik.

Tworzenie wartości wynika z synergii, która zwiększa przewagę konkurencyjną – czy to poprzez efektywność kosztową, uzupełniające się kompetencje i produkty, poszerzenie dostępu do rynku, czy przyspieszenie innowacji. Transakcje oparte na jasnych, strategicznych przesłankach zazwyczaj osiągają lepsze wyniki niż czysta konsolidacja.

W 2024 r. EY przebadał podejście polskich przedsiębiorstw do fuzji i przejęć. Badanie Per-

spektywy M&A pokazało, że głównym motorem transakcji było przyspieszenie rozwoju (56 proc.) i ekspansja rynkowa (40 proc.), podczas gdy 30 proc. sprzedających chciało się dostosować do nowych warunków rynkowych. Tylko 5 proc. badanych wtedy polskich firm zdecydowało się na przejęcie zagranicznego podmiotu w celu wejścia na nowy, trudno dostępny rynek.

Zgodnie z Barometrem przedsiębiorczości 2025 większość respondentów planuje przekazać swoje firmy spadkobiercom, ale nie zmierzyła się jeszcze z wyzwaniem, jakim jest strategia sukcesji. Zaledwie 20 proc. miało przygotowany plan przekazania zarządzania, a 28 proc. w ogóle się tym nie zajęło. Największa grupa planowała nieformalnie, rozmawiając w zamkniętym, rodzinnym gronie.

Nigdy nie jest za wcześnie na przygotowanie strategii sukcesji. Rozpoczęcie rozmów na długo przed tym, zanim obecni właściciele zaczną planować przejście na emeryturę, jest niezwykle ważne. Wczesne przekazanie zarządzania oraz właściwe pokierowanie tym procesem pomaga firmom rodzinnym zachować konkurencyjność, ponieważ następne pokolenie wnosi świeże pomysły, jednocześnie korzystając z doświadczenia i wskazówek mentorów biznesu.

Chcąc przekazać firmę następcom, niemal połowa przedsiębiorców w Polsce (42 proc.) reinwestowała zyski. To zdecydowanie mniej niż w regionie, gdzie robiła to ponad połowa

(57 proc.). Także mniej polskich firm dywersyfikowało inwestycje (odpowiednio 31 proc. i 40 proc.).

Poza strategią sukcesji w badanych firmach rodzinnych problemem było godzenie interesów rodzinnych i biznesowych – oba wyzwania wskazało po 32 proc. respondentów. W regionie było to wyzwanie dla aż 45 proc. Jedna czwarta polskich przedsiębiorców musiała zarządzać konfliktami w rodzinie, by zapewnić długoterminową stabilność i wzrost, tylko 3 pp. mniej niż w pozostałych krajach tej części Europy.

Firmy rodzinne w badanych przez nas krajach są bardziej niż polskie proaktywne w zatrzymywaniu zysków, jak i dywersyfikacji inwestycji, aby zapewnić długoterminową stabilność finansową. Z drugiej strony mają większe trudności związane z równoważeniem interesów i zarządzaniem konfliktami.

O BADANIU

Barometr przedsiębiorczości 2025 został przeprowadzony w lutym i marcu 2025 r. wśród 1031 przedsiębiorców z 16 krajów regionu: Bułgarii, Chorwacji, na Cyprze, w Czechach, Estonii, Grecji, na Węgrzech, Łotwie, Litwie, Malcie, w Polsce, Rumunii, Serbii, Słowacji, Słowenii i Turcji.

Wśród 179 polskich respondentów największą grupą były firmy przemysłowe i z sektorów: energetycznego, konsumenckiego oraz ochrony zdrowia. Polskie firmy wciąż są stosunkowo młode – tylko 30 proc. istnieje ponad 20 lat.





Fundacja rodzinna a firma rodzinna

– zmiana modelu zarządzania majątkiem rodzinnym

Od maja 2023 r. mamy zarejestrowanych ponad 2500 fundacji rodzinnych. Do końca roku będzie ich ponad 4000! Nie ma obecnie formy prawnej w Polsce, która przyciągałaby większe zainteresowanie.



MICHAŁ ZAWISZA

Managing Partner, CIO, ZAWISZA
Private Investments

Skąd ta popularność? Praktycznie są dwie przyczyny. Aspekt podatkowy – fundacja nie płaci podatków z tytułu zysków kapitałowych oraz aspekt sukcesyjny – aktywności biznesowe fundatorów (np. udziały firmy rodzinnej) wniesione do fundacji są zabezpieczone przed podziałem.

GŁÓWNY CZYNNIK PRZY PODEJMOWANIU DECYZJI

W zdecydowanej większości założycielami fundacji są przedsiębiorcy i dlatego korzyści podatkowe były najprawdopodobniej głównym czynnikiem decyzji ich powołania. Jednak przedsiębiorcy fundatorzy szybko zdają sobie sprawę, że fundacja rodzinna, to



nie firma, która np. prowadzi proces produkcyjny i sprzedaje wyroby, wypracowuje zysk oraz pokrywa część kosztów osobistych, tylko rodzinny fundusz inwestycyjny, którego celem jest stabilne budowanie wartości poprzez realizowanie inwestycji oraz zabezpieczenie bieżących potrzeb beneficjentów.

W ciągu ostatniego roku prowadziłem wiele rozmów z założycielami fundacji rodzinnych i wiem, że jest to dla nich wyzwanie, bo praktycznie stali się inwestorami, a tematyka inwestycji kapitałowych wiązała się dla nich raczej ze spontanicznymi inwestycjami na GPW. Jednocześnie są oni „zachęcani” przez przedstawicieli podmiotów zajmujących się zarządzaniem lub poszukujących kapitału, aby ulokować część majątku u nich. Zagraniczne i krajowe banki, TFI, VC/PE/PD, podmioty realizujące inwestycje

nieruchomościowe lub oferujące inne „okazje inwestycyjne” prezentują swoje propozycje. Co wybrać? Odpowiedzialni twórcy fundacji rodzinnych wiedzą, że muszą sobie z tym poradzić, ale jak to zrobić, skoro rozmowa jest prowadzona często z użyciem takich pojęć, jak klasa aktywów, zwrot, ryzyko, dywersyfikacja? Są one oczywiście zrozumiałe, ale trudno jest je przełożyć na wiedzę praktyczną, która miałaby dotyczyć ich majątku. A majątek fundacji, aby był bezpieczny i trwały, powinien być zdywersyfikowany w klasach aktywów i geograficznie, oraz w części być płynnym. Musi

DO POMOCY W HOLISTYCZNYM ZARZĄDZANIU MAJĄTKIEM RODZINNYM POWOŁYWANE SĄ MULTIFAMILY OFFICE, KTÓRYCH LICZBA SYSTEMATYCZNIE ROŚNIE.

mieć też odpowiednią wartość, aby potencjalne zyski z inwestycji pokrywały wydatki związane z administracją i zarządzaniem oraz wypłaty na rzecz beneficjentów. W innym przypadku będzie on mała aż zniknie.

INNE ŚRODOWISKO INWESTYCYJNE

Zarządzanie majątkiem fundacji rodzinnej to nie to samo, co zarządzanie firmą rodzinną. Wy-

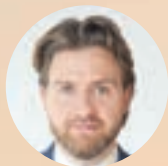
maga innej wiedzy oraz funkcjonowania w innym środowisku – środowisku inwestycyjnym. Do pomocy w holistycznym zarządzaniu majątkiem rodzinnym powoływane są multi-family office, których liczba systematycznie rośnie. Aktualnie, jak prezentuje raport Deloitte „The Family Office Insights – Global Edition 2024”, na świecie funkcjonuje ich ponad 8 tys., a w ciągu najbliższego roku przybędzie ich tysiąc.

Pomimo bogatego doświadczenia zawodowego z obszaru private equity i rozumienia aspektów inwestycji, w zakresie sektorowego zarządzania majątkiem fundacji korzystamy z usług specjalistów zarządzania portfelem płynnym, inwestycji nieruchomościowych i inwestycji kapitałowych, którzy pracują wg przyjętej przez nas strategii inwestycyjnej. Uczestniczymy też w międzynarodowym środowisku family office, umożliwiającym dostęp do interesujących projektów inwestycyjnych, w które inwestujemy z innymi majątkami rodzinnymi. Lepiej mieć kilka mniejszych inwestycji niż jedną.

Zespół ludzi tworzących family office, zarządzający majątkiem fundacji i współpracujący z jej beneficjentami, daje komfort, że w wypadku braku możliwości opiekowania się nim osobiście, będzie on zarządzany profesjonalnie i spełniał cele indywidualne, oraz że będzie trwały i bezpieczny. I to traktujemy jako w pełni zrealizowaną sukcesję wobec majątku rodzinnego, który będzie funkcjonował międzypokoleniowo!

Korzyści podatkowe z prowadzenia fundacji rodzinnej

Po półtora roku od wprowadzenia ustawy o fundacjach rodzinnych zarejestrowano ich przeszło tysiąc. Duże zainteresowanie jest odpowiedzią na coraz częściej występujący w polskich firmach – nierzadko zakładanych w okresie transformacji systemowej – problem planowania sukcesji.



JAN KARCZEWSKI
dyrektor ds. klientów
strategicznych, Michael / Ström
Dom Maklerski

Fundacja rodzinna to nowoczesne narzędzie prawne, które zyskuje rosnącą popularność wśród osób chcących zarządzać swoim majątkiem i zabezpieczyć interesy swoich bliskich w długim okresie. Oprócz wielu aspektów związanych z organizowaniem sukcesji majątkowej czy ochroną aktywów fundacje rodzinne oferują również wiele korzyści po-

datkowych, które mogą stanowić istotną zachętę do ich tworzenia.

SUKCESJA POD KONTROLĄ

Głównym celem fundacji rodzinnej jest przekazanie majątku spadkobiercom w sposób uporządkowany i zgodny z wolą założyciela – fundatora. Dzięki fundacji fundator może skutecznie zaplanować sukcesję, eliminując część ryzyk zwią-

zanych z procesem dziedziczenia. Umożliwia to przekazanie majątku w sposób bardziej elastyczny niż tradycyjne dziedziczenie, przy zachowaniu kontroli nad majątkiem przez fundatora nawet po jego śmierci. Fundacja rodzinna coraz częściej staje się też narzędziem do zarządzania majątkiem, a jedną z jej głównych zalet są korzyści podatkowe związane między innymi z inwestowaniem w papiery wartościowe. Kluczową korzyścią podatkową jest odroczenie podatku do momentu wypłaty środków z fundacji, co niewątpliwie ułatwia akumulację majątku.

Oszczędności na podatku

W przypadku standardowych inwestorów indywidualnych każda

FUNDACJA RODZINNA, JAKO
ODRĘBNA OSOBOWOŚĆ PRAWNA,
JEST OBCIĄŻONA PODATKIEM
WYNOSZĄCYM **15 PROC.**,
POBIERANYM DOPIERO
W MOMENCIE WYPŁATY ŚRODKÓW
Z FUNDACJI RODZINNEJ

transakcja związana z zyskami kapitałowymi, taka jak sprzedaż akcji, obligacji, wypłaty dywidend i odsetek czy innych instrumentów finansowych, podlega opodatkowaniu na poziomie 19 proc. Fundacja rodzinna, jako odrębna osobowość prawna, jest obciążona podatkiem wynoszącym 15 proc., pobieranym dopiero w momencie wypłaty środków z fundacji rodzinnej. Taka sama stawka podatku ma zastosowanie przy wypłacie dochodów z tytułu najmu lokali mieszkalnych czy użytkowych zgromadzonych w fundacji rodzinnej.

ile faktycznie można zarobić?

Aby lepiej zobrazować korzyści podatkowe wynikające z inwestycji w papiery wartościowe za pośrednictwem fundacji rodzinnej, warto uwzględnić kalkulację opartą na procencie składanym. Przykład taki pokazuje, jak korzystanie z fundacji w kontekście odroczenie podatku od zysków kapitałowych (tzw. podatku Belki) może wpłynąć na długoterminowy wzrost wartości majątku.

Założenia do kalkulacji:

- Kwota pierwotnie wniesiona: 5 000 000 zł
- Roczna stopa zwrotu z inwestycji: 8 proc.
- Okres inwestycji: 20 lat
- Podatek od zysków kapitałowych (w przypadku osób fizycznych: 19-procentowa stawka tzw. podatku Belki, w przypadku fundacji rodzinnych – 15 proc.)
- Odroczenie podatku od zysków kapitałowych

do momentu wypłaty środków (w przypadku fundacji rodzinnej)

- Przy wyliczeniach pominięte zostały koszty założenia i prowadzenia fundacji rodzinnej. Z uwagi na efekt nowości i duże zainteresowanie stawki na rynku są płynne i wahają się nie tylko ze względu na złożoność konstrukcji fundacji rodzinnej, ale także ze względu na lokalizację obsługi prawnej czy księgowej.

SCENARIUSZ 1.

Założmy, że inwestor indywidualny nie korzysta z fundacji, inwestując środki w ramach majątku prywatnego i płaci podatek od każdego zysku co roku (np. z dywidend, odsetek lub po sprzedaży aktywów finansowych). W takim przypadku roczny wzrost wartości inwestycji po opodatkowaniu wynosi 6,48 proc., zatem wartość majątku po 20 latach wyniesie 17 552 171 zł.

SCENARIUSZ 2.

Fundacja rodzinna odraża podatek od zysków kapitałowych (tzw. podatek Belki) i może reinwestować pełny zysk. Natomiast po 20 latach następuje zamknięcie fundacji, wypłata całości zgromadzonych środków oraz zapłata należnego podatku od zysków kapitałowych od całości zysku skumulowanego w okresie życia fundacji. W tym przypadku stopa zwrotu pozosta-

je na poziomie 8 proc. rocznie. Roczny wzrost wartości inwestycji to 8 proc. Przy założeniu oprocentowania składanego wartość inwestycji po 20 latach wyniesie: 23 304 785 zł, przy 15-procentowej stawce podatku, podatek wyniesie 2 745 718 zł, a wartość majątku netto 20 559 067 zł.

SCENARIUSZ 3.

Fundacja rodzinna odracza podatek od zysków kapitałowych (tzw. podatek Belki) i może reinwestować pełny zysk. W tym przypadku stopa zwrotu pozostaje na poziomie 8 proc. rocznie. Przy założeniu oprocentowania składanego wartość inwestycji po 20 latach wyniesie 23 304 785 zł.

Przy drugim scenariuszu i całkowitym rozwiązaniu fundacji rodzinnej wraz z wypłatą środków i płatności podatku od zysków kapitałowych korzyści podatkowe wynoszą 3 006 896 zł (60 proc. pierwotnie zainwestowanej kwoty) względem tradycyjnej formy



1000

PO PÓŁTORA ROKU OD
WPROWADZENIA USTAWY O
FUNDACJACH RODZINNYCH
ZAREJESTROWANO ICH
PRZESZŁO TYSIĄC



PORÓWNANIE STAWEK PODATKOWYCH

INDYWIDUALNY INWESTOR:
PODATEK BELKI **19 %** OD
ZYSKÓW KAPITAŁOWYCH

FUNDACJA RODZINNA: PODATEK
15 %, ODRO CZONY DO
MOMENTU WYPŁATY ŚRODKÓW

inwestowania w majątku prywatnym (scenariusz pierwszy).

Przy trzecim scenariuszu korzyści podatkowe są najwyższe i wynoszą 5 752 614 zł (115 proc. pierwotnie zainwestowanej kwoty), natomiast wiąże się ze stworzeniem tzw. kapitału żelaznego, który nie zostaje uszczuplony poprzez wypłatę środków z fundacji rodzinnej.

Oba przytoczone scenariusze przedstawiające kalkulacje dotyczące inwestowania poprzez fundację rodzinną są skrajne. Rzeczywistość zapewne jest gdzieś pośrodku, nie zmienia to jednak faktu, że ustawodawca zaprojektował rozwiązanie, które daje duże zachęty dla najzamożniejszej części społeczeństwa do zabezpieczenia i pomnażania zgromadzonego majątku.

Scenariusz trzeci początkowo wydaje się dość skrajny i pozor-

nie może wiązać się z ogromnym odroczeniem gratyfikacji. Pozornie, ponieważ patrząc na zachodnie trendy, coraz częściej można spotkać się z sytuacją, w której to najbogatsi nie posiadają aktywów rzeczowych tj. nieruchomości, luksusowych samochodów itd. bezpośrednio w majątku prywatnym, a jedynie pośrednio, np. poprzez kontrolę w trustach czy spółkach.

ZMIANY PRAWNE POD ZNAKIEM ZAPYTANIA

Czy fundacja rodzinna będzie w Polsce odpowiednikiem dla takiego lokowania kapitału – to pokaże czas i podejście polskiego ustawodawcy do proponowanych zmian prawnych, które przede wszystkim mają na celu zmniejszyć możliwą skalę nadużyć optymalizacji podatkowych. Dzisiaj to właśnie planowane zmiany w ustawie o fundacjach rodzinnych można uznać za największe ryzyko. Pierwotnie ustawa zakładała przegląd przepisów dotyczących fundacji rodzinnych po 3 latach od wejścia w życie. Rzeczywistość pokazała, że mimo zapisów prawnych po półtora roku funkcjonowania fundacji rodzinnych w Polsce chęć ustawodawcy do zmian jest wartością nadrzędną, a zaufanie do stabilności przepisów wśród najbogatszych Polaków zostało naruszone.

ZASTRZEŻENIE PRAWNE

Wszelkie przedstawione analizy, komentarze i konkluzje stanowią osobiste poglądy autora wyrażone w oparciu o posiadaną fachową wiedzę dotyczącą funkcjonowania rynku finansowego.