

Warszawa, 28 marca 2012 r.

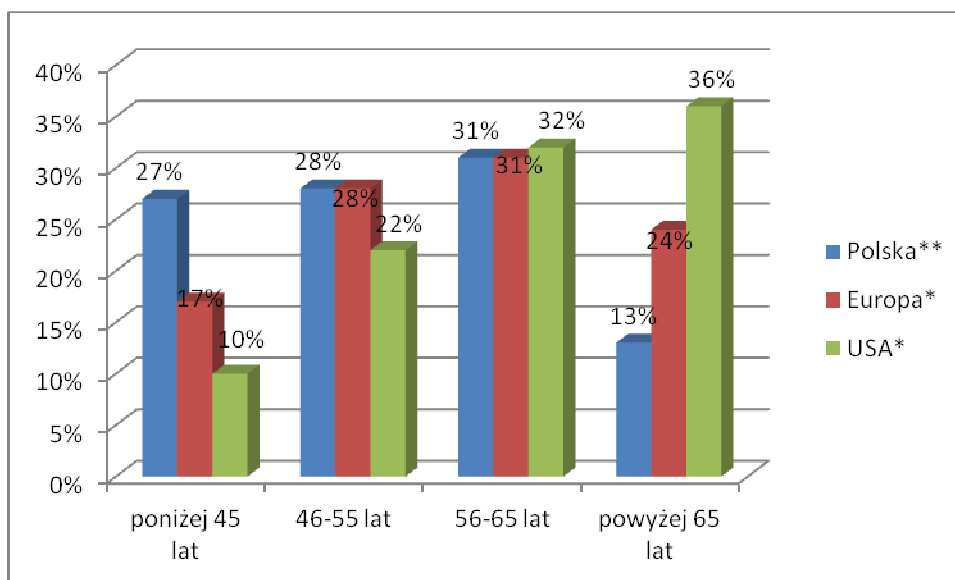
Polscy milionerzy potrzebują doradztwa podatkowego

Warszawa, 28.03.2012 r. - Polscy milionerzy coraz częściej będą korzystać z doradztwa podatkowego. Dobrym rozwiązaniem jest zintegrowanie usług zarządzania majątkiem, oferowanych przez bankowość prywatną, z możliwością skorzystania z optymalizacji podatkowej i regulacji prawnych pozwalających na precyzyjne zaplanowanie sukcesji.

Przekazanie majątku kolejnym pokoleniom

Starzenie się społeczeństw staje się faktem i globalnym problemem gospodarczym - trend ten nie omija też milionerów. W Polsce trwa obecnie dyskusja o nowym systemie emerytalnym. Poruszane kwestie dotyczą jednak wysokości emerytur pracowników, a nie pracodawców. Tymczasem osoby o ponadprzeciętnych dochodach - przedsiębiorcy, przedstawiciele wolnych zawodów - muszą w sposób możliwie efektywny zadbać nie tylko o zachowanie dotychczasowego poziomu życia po zakończeniu aktywności zawodowej, lecz również o przekazanie majątku następcom.

W Polsce liczba osób, których majątek przekracza 1 milion złotych dynamicznie rośnie. Według szacunków firmy doradczej Deloitte w roku 2020 będzie ich 126 tysięcy czyli ponad dwukrotnie więcej niż dziś (50 tys. osób). Rosnąć będzie także średnia wieku najzamożniejszych Polaków. W Europie 55% osób z aktywami powyżej 1 mln USD przekroczyło już 55 rok życia, a w Stanach Zjednoczonych aż 68%. Wśród 2000 klientów Bankowości Prywatnej Millennium z aktywami powyżej 1 mln zł tylko 13% przekroczyło 65. rok życia - odsetek ten będzie rósł. Statystyczny milioner w Banku Millennium ma obecnie 53 lata.



Wykres: wiek milionerów w Polsce i na świecie; ** dane wewnętrzne Banku Millennium, * dane World Wealth Report 2011.

- Bez wątplenia kwestia planowania sukcesji będzie coraz bardziej istotna dla polskich milionerów, szczególnie tych którzy stworzyli większe przedsiębiorstwa czy biznesy rodzinne. Rozwiązania prawne w tym zakresie, takie jak trusty czy fundacje, na rynkach rozwiniętych są stosowane od dawna. Dlatego, we współpracy z naszym partnerem, firmą Deloitte, jesteśmy przygotowani na pomoc naszym klientom w efektywnym przekazywaniu majątku kolejnym pokoleniom - mówi Agnieszka Chorążewska-Wojtiuk, Dyrektor Segmentu Klientów Zamożnych Banku Millennium.

W Polsce znacząca grupa milionerów to osoby, których źródłem zamożności jest stworzona w latach 80. lub 90. firma, podczas gdy na rynkach rozwiniętych majątek często przekazywany jest z pokolenia na pokolenie. Ponadto stosunkowo niewielka grupa najzamożniejszych Polaków jest świadoma, że polskie prawo spadkowe nie pozwala na dowolne rozporządzanie zgromadzonym majątkiem - funkcjonuje tak zwane dziedziczenie przymusowe oraz zasada zachowku. Tymczasem istnieją rozwiązania prawne, pozwalające przekazywać majątek spadkobiercom w sposób bardziej precyzyjny i zaplanowany.

Czy ważne są tylko finanse?

Precyzyjne zaplanowanie sukcesji kosztuje. Cena usługi uzależniona jest od sytuacji danego Klienta. Jeżeli chodzi o efekt finansowy nie zawsze jest on najważniejszy - czasami bardziej istotny jest odpowiedni podział majątku pomiędzy członków rodziny bądź zabezpieczenie zgromadzonego kapitału przed niewłaściwym wykorzystaniem.

Trzeba podkreślić, że polskie prawo zwalnia od podatku od spadków i darowizn transfery pomiędzy najbliższymi członkami rodziny - krewnymi w linii prostej, małżonkiem i rodzeństwem. A zatem, teoretycznie, darowizny majątku lub dziedziczenie nie powinno skutkować negatywnymi konsekwencjami finansowymi. Tym niemniej, możliwe są sytuacje, w których ważniejszy jest odpowiedni rozdział majątku pomiędzy poszczególnych członków rodziny - tłumaczy Adam Mariuk, partner w Dziale Doradztwa Podatkowego Deloitte - Ma to zwykle miejsce w sytuacjach, w których dana osoba posiada większą rodzinę, a jej poszczególni członkowie mieli różny wkład w budowanie majątku Klienta. W takiej sytuacji, poprzez odpowiednie konstrukcje prawne Klient może starać się tak zadysponować majątkiem, by podział odzwierciedlał wielkość przyczynienia się danego członka rodziny do powstania majątku.

Możliwa jest również sytuacja, w której Klient będzie chciał zadysponować swoim majątkiem już za życia - na przykład powierzyć prowadzenie przedsiębiorstwa swoim dzieciom, samemu przyjmując jednocześnie bardziej nadzorczą rolę. W takim rozwiązaniu, Klienci starają się zabezpieczyć przed sytuacją, w których dorobek ich życia zostałby zmarnowany poprzez nieodpowiednie zarządzanie bądź nadmierną konsumpcję. Przejście na emeryturę, a raczej zmniejszenie aktywności zawodowej w wieku pięćdziesięciu lat oznacza, że dana osoba jest ciągle aktywna - konieczne jest zatem połączenie bezpieczeństwa Klienta oraz umożliwienie młodszemu członkom rodziny realizacji ich ambicji zawodowych.

Optymalizacja podatkowa

W Polsce znacząca większość zamożnych klientów indywidualnych to przedsiębiorcy i przedstawiciele tak zwanych wolnych zawodów. W Banku Millennium istotna część klientów Bankowości Prywatnej prowadzi po kilka firm, w tym również za granicą. Konieczność korzystania ze wsparcia ekspertów podatkowych jest szczególnie widoczna w grupie milionerów prowadzących działalność w różnych krajach, gdzie obowiązują odmienne regulacje prawne. Dzięki współpracy z renomowanymi firmami doradczymi, klient otrzymuje pomoc doradców podatkowych, radców prawnych, biegłych rewidentów i ekonomistów.

- Dla polskich milionerów, którzy są właścicielami firm, granica między majątkiem prywatnym i firmowym jest dość płynna. Bankowość prywatna musi odpowiadać na potrzeby nie tylko w zakresie zarządzania kapitałem, lecz także optymalizacji podatkowej, doradztwa w planach sprzedaży czy rozwoju firmy. Specyfikę klienta-przedsiębiorcy musimy uwzględnić także podczas procesu planowania przekazania majątku następcom - dodaje Agnieszka Chorążewska-Wojtiuk.

Z szacunków firmy doradczej Deloitte, współpracującej z Bankowością Prywatną Millennium w zakresie rozwiązań prawnych dla najzamożniejszych klientów wynika, że około 50% osób decyduje się na długofalowe doradztwo w zakresie optymalizacji podatkowej i planowania sukcesji. Ile to kosztuje? Na to pytanie trudno dokładnie odpowiedzieć.



Wynagrodzenie jest uzależnione od wkładu pracy, przedmiotu optymalizacji oraz innych czynników. Z pewnością przed decyzją o optymalizacji warto poznać wszystkie koszty z nią związane i porównać ze spodziewanymi korzyściami. Sytuacja, w której optymalizacja podatkowa powoduje utrudnienia w codziennym prowadzeniu biznesu na pewno nie jest pożądana. W ostatecznym rozrachunku nie można decyzji biznesowych uzasadniać tylko i wyłącznie korzyściami podatkowymi - mówi Adam Mariuk.

Zbliżający się termin składania rocznych zeznań podatkowych od dochodów spółek (CIT), a także rozliczenia podatku przez osoby fizyczne sprawia, że w marcu i kwietniu rośnie zainteresowanie poradami w tym zakresie. Tymczasem optymalny model to współpraca stała, pozwalająca na co dzień korzystać z wiedzy niezależnych ekspertów. Dzięki nim klienci mogą poznać i wprowadzać rozwiązania pozwalające na optymalizację wysokości odprowadzonego podatku oraz błyskawicznie reagować na bieżące zmiany w ustawodawstwie.

