

Zarządzanie majątkiem utożsamiane bywa w Polsce głównie z jego powiększaniem, natomiast rzadko właściciele firm myślą o jego zabezpieczeniu. Gdy mowa o ochronie majątku w przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej, czy też spółkach osobowych bądź kapitałowych, należy wiedzieć, że spośród wielu istniejących ryzyk biznesowych jednym z priorytetowych do zabezpieczenia jest właściwe i wcześniejsze zaplanowanie tzw. SUKCESJI. Profesjonalne planowanie spadkowe składa się z odpowiednio dobranych i opracowanych **rozwiązań prawnych („unieśmiertelnienie firmy”)** oraz **finansowych (np. spłata spadkobierców)**

Zachęcam właścicieli firm, do zapoznania się z artykułami zawierającymi podstawowe informacje w zakresie różnych form prowadzenia działalności gospodarczej

Jeśli niniejsza tematyka, z punktu widzenia przyszłości biznesu jak i rodziny, jest dla Państwa istotna, zachęcam do bezpośredniego spotkania którego celem będzie analiza prawno-finansowa. Podstawową korzyść jaką odniesie Państwa Firma oraz Rodzina w związku z udziałem w spotkaniu to :

Jak zabezpieczyć firmę przed niekorzystnymi skutkami prawnymi i finansowymi śmierci właściciela lub jednego ze wspólników, poprzez (w zależności od formy prawnej):

- a. Uniknięcie groźby likwidacji firmy, utraty płynności finansowej lub ciągłości zarządzania firmą,
- b. Stworzenie Planu Sukcesji udziałów w firmie wraz z polityką przekazania własności i zarządzania firmą pomiędzy pokoleniami w rodzinie,
- c. Zabezpieczenie pokrycia źródeł finansowania kosztów przejęcia masy spadkowej, długów spadkowych, kosztów rozliczeń pomiędzy spadkobiercami, albo spadkobiercami i wspólnikami/spółką.

Zainteresowane osoby proszę o kontakt :

Artur Łuczak

artur.luczak@pramerica.pl

Prowadzisz indywidualną działalność gospodarczą na wpisie do EDG? Jeśli tak – koniecznie przeczytaj. Zastanawiałeś się czasem, jak Twoja firma będzie wyglądała za 5, 10 czy 20 lat? Jak długo masz zamiar prowadzić ją osobiście? A może chcesz przekazać ją dzieciom albo sprzedać? Kiedy zamierzasz zakończyć aktywną działalność biznesową i zostać emerytem lub – lepiej - rentierem? Jak długo Twój stan zdrowia pozwoli na aktywność zawodową? Jak bezproblemowo przekazać firmę z pokolenia na pokolenie? Co z sukcesją, także majątku prywatnego?

Sukcesja – przekazanie firmy z pokolenia na pokolenie. Ryzyko śmierci.

Te i podobne pytania zadaje sobie wielu przedsiębiorców. Zadają je zwłaszcza ci z nich, którzy prowadzą firmy 15, 20 i więcej lat. Jeśli firma jest niewielka i prowadzona wyłącznie osobiście przez właściciela – dużych problemów nie ma. Ale jeśli jest większa, zatrudnia wielu pracowników, posiada spory majątek – mogą pojawić się komplikacje. Działają tu mechanizmy prawne, podatkowe oraz finansowe, z istnienia których często nie zdajemy sobie do końca sprawy.

Bardzo rzadko bierze się też pod uwagę kolejne ryzyko biznesowe, coraz bardziej realnie objawiające się w polskim biznesie: ryzyko śmierci przedsiębiorcy. Nie jest to temat miły ani łatwy, dlatego wielu przedsiębiorców nie bierze tej możliwości pod uwagę. Snujemy długookresowe plany nie mając świadomości, że sami jesteśmy śmiertelni.

Podstawą kwestią dla osoby prowadzącej biznes jednoosobowo jest pytanie, czy mam sukcesora, następcę, który będzie w stanie przejąć prowadzenie firmy – mówi Artur Łuczak z TUnŻiR Pramerica, Dyrektor ds. Ubezpieczeń Biznesowych. Chodzi zarówno o przejście stopniowe w sytuacji kontrolowanej, kiedy następcą (np. syn czy córka) wprowadzany jest do biznesu stopniowo i sukcesywnie przejmuje obowiązki właścicielskie, jak też sytuację nagłą, kiedy zabraknie właściciela i zarządzanie firmą należy przejąć już, natychmiast. W pierwszym przypadku sprawa jest prostsza, w drugim – niestety już nie. W wielu rozmowach z klientami miałem okazję obserwować, że istnieje tylko „ogólny plan”, bez zabezpieczeń formalnych oraz przede wszystkim – finansowych. Zdarza się, że osoba, która w przyszłości ma przejąć biznes, nie jest jeszcze na dany moment gotowa, a nie ma jednocześnie zabezpieczenia przed zdarzeniami nagłymi, gdyby zabrakło przedsiębiorcy, właściciela firmy.

Jeśli jest następcą, co do którego mamy pewność, że chce i potrafi przejąć firmę – warto rozważyć, w jaki sposób w ogóle podejść do sukcesji majątkowej w danej rodzinie. Zdarza się, że firma jest znacznie więcej warta, niż pozostałe składniki majątku prywatnego, stanowiącego potencjalny spadek – może powstać wówczas problem natury finansowej.

Nawet jeśli jest sporządzony testament, na mocy którego biznes przejdzie na wybranego spadkobiercę (np. jedno z dzieci), okazuje się, że pozostali spadkobiercy ustawowi się rzeczy dostaną mniej. Jeśli różnice w otrzymanych udziałach w spadku będą większe – należy im się zachówek, płatny najczęściej w gotówce, na żądanie osoby, która odziedziczyła mniejszą wartość (np. tylko dom, znacznie mniej warty, niż

firma). Jeśli wiemy, że taka sytuacja ma miejsce w naszej rodzinie, koniecznie należy pomyśleć o źródle finansowania, które umożliwi spłatę zachowku – mówi Artur Łuczak. Na Zachodzie od dawna do tych celów wykorzystywane są polisy na życie. Jeśli osoba zobowiązana od zapłaty zachowku będzie uposażona w polisie na odpowiednią sumę – będzie mogła bez problemu spłacić pozostałych spadkobierców. Polisa ma tutaj podwójną zaletę: z jednej strony może wykreować dodatkowy kapitał, którego nie było w masie spadkowej, z drugiej strony może pomniejszyć spadek (w tym podstawę do obliczenia zachowku) poprzez przesunięcie środków płynnych na polisę inwestycyjną. Wówczas możemy przekazać je dowolnej osobie, poza spadkiem, bez podatku.

Jeśli następcy nie ma – wówczas warto zabezpieczyć od strony finansowej długi, które powstaną po wygaśnięciu firmy, w sytuacji, kiedy spadkobiercy nie będą chcieli, mogli lub potrafili jej reaktywować. Należy pamiętać o wygasających kredytach, dotacjach unijnych, zobowiązaniach handlowych, odprawach dla pracowników itd. To spadkobiercy będą mieli problem z ich natychmiastową zapłatą. Pytanie, czy i za ile będą w stanie sprzedać składniki firmy, aby odzyskać gotówkę oraz jakie to niesie skutki podatkowe. Nabyli je przecież jako spadek, czyli bez kosztów i sprzedaż wielu składników (np. nieruchomości) jest opodatkowana.

Każdą sytuację warto indywidualnie skonsultować z doradcą finansowym, prawnikiem oraz doradcą podatkowym, aby zrobić symulację kosztów i we właściwy sposób zabezpieczyć źródło ich finansowania – mówi Artur Łuczak.

Skutki śmierci przedsiębiorcy.

Częściej jednak testamentu nie ma i firma, jako jeden ze składników majątku spadkowego, trafia do masy spadkowej dziedziczonej przez spadkobierców ustawowych. W każdym konkretnym przypadku należy zastanowić się, kim oni są i jak podzielią się odziedziczonym spadkiem. Sytuacja komplikuje się w szczególności, kiedy dziedziczą dzieci z różnych związków albo jeśli którykolwiek ze spadkobierców jest osobą małoletnią. Pamiętajmy, że dziedzicząc z ustawy udział w spadku (np. ¼) nabywamy z mocy prawa ¼ wszystkich jego składników, w tym nieruchomości, składników majątku prywatnego, czy firmy (np. ¼ każdej puszkę z farbą na sklepowej półce) – mówi Łukasz Martyniec, prawnik z kancelarii Wealth Management Group sp. z o.o., specjalizującej się w sukcesji.

Dopiero po formalnym przejęciu spadku spadkobiercy mogą dokonać działu spadku. Jeśli są pełnoletni, zgodni i działają szybko, jest szansa, że firma zostanie uratowana. Jednakże każda sytuacja wymaga indywidualnej oceny. Im większa i bardziej skomplikowana struktura prawna i majątkowa firmy, tym gorzej. Aby jeden ze spadkobierców mógł przejąć prowadzenie firmy, musi otworzyć ją od nowa bazując na majątku firmy. Nie wszyscy pamiętają, że do spadku nie wchodzi cała firma (w rozumieniu prawnym), lecz tylko to, co jest elementem spadku: prawa i obowiązki majątkowe, czyli cywilnoprawne. Do spadku nie wchodzi prawo administracyjne, wygasa NIP, REGON i wpis do EDG zmarłego. Jeśli w danej branży wymagane są koncesje, licencje lub zezwolenia administracyjne – nowy przedsiębiorca musi od nowa o nie wystąpić. Będzie działał na nowym, własnym numerze NIP. W przypadku podatków

mamy do czynienia z sukcesją uniwersalną, zatem nie powinno być problemów kontynuacją podatkową firmy oraz zapłatą odliczonego wcześniej podatku VAT. Wymaga to jednak szybkiego objęcia spadku oraz przeprowadzenia takiego jego podziału, aby nowy właściciel dysponował w pełni majątkiem firmy samodzielnie, a nie we współwłasności z pozostałymi spadkobiercami. Wówczas sam będzie mógł dokonać np. sprzedaży środków obrotowych. Jeśli z różnych przyczyn szybkie (kilka dni) przejęcie spadku albo jego podział jest niemożliwy – jest problem. Nie można przecież dokonać sprzedaży czegoś, co nie należy do mnie (nie mam tytułu prawnego) oraz jest we współwłasności z pozostałymi spadkobiercami. Pytanie o zgodną wolę spadkobierców oraz o formalną możliwość dokonania podziału spadku.

Jeśli którykolwiek ze spadkobierców jest małoletni – uruchamiają się dodatkowe procedury. Dziecko przyjmuje spadek zawsze z dobrodziejstwem inwentarza. Jako rodzic nie możemy w jego imieniu złożyć oświadczenia o przyjęciu spadku wprost albo o odrzuceniu bez zgody sądu rodzinnego, co wymaga przeprowadzenia oddzielnej procedury. Ponadto notariusze odmawiają sporządzanie aktu poświadczenia dziedziczenia dla osoby małoletniej i odsyłają sprawę do sądu spadku, sprawa zatem toczy się kilka miesięcy. Część sądów zaś nakazuje w tej sytuacji przeprowadzić spis inwentarza, przy pomocy komornika oraz biegłych rzeczoznawców – to kolejne kilka lub kilkanaście miesięcy. Dopiero po zakończeniu tych procedur możemy formalnie przejąć spadek i nim dysponować. Możliwości zarządzania firmą w międzyczasie nie są do końca jasne w polskim prawie. Nie wiadomo np. na kogo wystawić fakturę VAT, bo NIP zmarłego wygaś, a firma nie ma przecież formalnie nowego właściciela, ani nie jest zarejestrowana. Z kolei dalszy podział spadku oraz ewentualne prowadzenie firmy, gdzie współwłaścicielem majątku jest małoletnie dziecko, także wymaga zgody sądu rodzinnego, którego zadaniem jest ochrona majątku dziecka, a nie biznesu. Należy pamiętać, że czysty dochód z majątku dziecka, czyli zysk firmy albo jego część, powinien być przeznaczony dla dziecka i przechowywany na bezpiecznych funduszach, a nie być przeznaczony np. na reinwestycje w firmie. Dopuszczenie do dziedziczenia ustawowego przez małoletnich jest tutaj bardzo ryzykowne – twierdzi Łukasz Martyniec.

Osobną kwestią jest szereg skutków prawnych oraz finansowych związanych ze śmiercią właściciela firmy. Umowy zlecenia wygasają z mocy prawa na skutek śmierci zleceniobiorcy, chyba, że same stanowią inaczej. Umowy kredytów, leasingów oraz umowy dotacji unijnych – zazwyczaj wygasają i stają się natychmiast wymagalne. Przedłużenie kredytów zależy do dobrej woli banków oraz od tego, czy spadkobierca udowodni, że potrafi prowadzić biznes nie gorzej, niż zmarły właściciel. Wygasają licencje, koncesje i zezwolenia.

Warto dodać, że prowadzone obecnie nowe rozwiązanie w prawie spadkowym w postaci tzw. zapisu windykacyjnego, pomimo pokładanych w nim nadziei, nie zawsze będzie skuteczne. Zapis windykacyjny dotyczy elementów spadku, zatem nie numeru NIP, koncesji czy licencji, które były wydane na zmarłego. Nie uchroni także przed wygaśnięciem niektórych umów zlecenia, dotacji czy kredytów oraz związanymi z tym skutkami finansowymi. Nie umniejsza także prawu do zachowku, zatem tu także trzeba pomyśleć o zabezpieczeniu finansowym. A co najważniejsze, przedmiotem zapisu windykacyjnego może być wyłącznie składnik masy spadkowej, który należy w całości

do zmarłego. Często zapominamy, że firma i jej składniki majątkowe objęte są wspólnością ustawową małżeńską w małżeństwie przedsiębiorcy – zatem po jego śmierci do spadku wejdzie 1/2 wszystkich składników firmy (1/2 każdej puszki z farbą na sklepowej półce...), a druga połówka zostaje u żyjącego małżonka. Tu zapis windykacyjny będzie niewykonalny i wymaga wcześniejszego dokonania podziału majątku małżeńskiego.

Rozwiązania.

Aby firma mogła zostać przekazana w sposób płynny i bezpieczny z pokolenia na pokolenia lub sprzedana, powinna przybrać formę spółki prawa handlowego. Można to osiągnąć na kilka sposobów: sprzedaż, aport lub – wg nowych przepisów – przekształcenie. Od lipca obowiązuje nowa ustawa, która pozwala przekształcić indywidualną działalność w jednoosobową spółkę kapitałową. Przed każdą taką operacją konieczna jest wnikliwa analiza prawa i podatkowa firmy, na podstawie której dobieramy właściwą, docelową formę prawną oraz tryb przekształcenia. Zawracamy uwagę na koszty, ryzyka prawne i podatkowe. W większości sytuacji możemy spowodować, że otrzymamy firmę odporną na śmierć właściciela, bez ryzyka odpowiedzialności majątkiem prywatnym za zobowiązania biznesowe i z zachowaniem możliwości rozliczania się podatkiem liniowym – wspomina Łukasz Martyniec.

Jeśli powstanie spółka – możemy przekazać udziały dzieciom poprzez darowizny lub w testamencie, na wypadek śmierci. I tu znowu wracamy do regulacji prawa spadkowego, prawa do zachowku i związanych z tym kwestii finansowych – przypomina Artur Łuczak z Pramerica. Jeśli przekazemy udziały za życia, warto pomyśleć o statusie rentiera, czyli zapewnić sobie pasywny przychód w odpowiedniej wysokości. Tu także przydaje się fachowe doradztwo finansowe oraz wiedza o możliwościach inwestowania kapitału.

Artur Łuczak – Dyrektor ds. Ubezpieczeń Biznesowych, Pramerica Życie TUIR S.A.

Łukasz Martyniec – prawnik, prezes zarządu Wealth Management Group sp. z o.o.

Ilu wspólników liczy spółka? Jakie są plany Twoje i wspólnika/ów co do przyszłości firmy? Jaka jest wartość biznesu który prowadzisz? Już wiesz kiedy i kto przejmie po tobie biznes? ...A kto poprowadzi go, gdy braknie Twoich wspólników? Co stanowi umowa spółki w sprawie dziedziczenia udziałów? Jak długo stan zdrowia pozwoli prowadzić aktywność zawodową? Jak skutecznie przekazać firmę z pokolenia na pokolenie? Jeśli nie znasz odpowiedzi choć na jedno z powyższych pytań, koniecznie przeczytaj .

Sukcesja w spółkach osobowych – aspekty prawne i finansowe

Zarządzanie majątkiem utożsamiane bywa w Polsce głównie z jego powiększaniem, natomiast rzadko właściciele firm myślą o jego zabezpieczeniu. Gdy mowa o ochronie majątku w spółce osobowej, należy wiedzieć, że spośród wielu istniejących ryzyk biznesowych jednym z priorytetowych do zabezpieczenia jest właściwe i wcześniejsze zaplanowanie SUKCESJI. Profesjonalne planowanie spadkowe składa się z odpowiednio dobranych i opracowanych rozwiązań prawnych („unieśmiertelnienie firmy”) **oraz finansowych (np. spłata spadkobierców)** – mówi Artur Łuczak z TUiR Pramerica, Dyrektor ds. Ubezpieczeń Biznesowych.

Każda branża i rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej ma pewne określone ryzyka biznesowe. Zmiana kursów walut, sezonowość, odpowiedzialność odszkodowawcza, strata kluczowego kontrahenta, itd. to ryzyka, z którymi na co dzień liczą się biznesmani, natomiast tylko nieliczni zwracają uwagę na ryzyko biznesowe jakim jest śmierć wspólnika czy własna. Dlatego też kluczowym jest skonstruowanie takiego planu sukcesji, aby zapewnić płynne przejście majątku pomiędzy pokoleniami, zgodnie z zamierzeniami wszystkich zainteresowanych, niezależnie od faktycznej przyszłej długości życia i momentu śmierci poszczególnych osób. Plan sukcesji powinien być skonstruowany w szczególności z punktu widzenia interesu osób oraz organizacji gospodarczych, które pozostaną i będą musiały stawić czoło prawnym, finansowym i organizacyjnym skutkom śmierci osób dla nich istotnych. Chodzi o problemy wynikające z powszechnie obowiązujących przepisów prawa rodzinnego, spadkowego i handlowego oraz powstające wskutek ich zastosowania koszty, takie jak wypłata ekwiwalentu czy zobowiązania względem fiskusa – mówi Łukasz Martyniec, prawnik z kancelarii Wealth Management Group sp. z o.o., specjalizującej się w sukcesji.

Analizując spółki osobowe, należy w tym miejscu rozróżnić dwie sytuacje faktyczne: spółkę dwuosobową i wieloosobową.

Prowadzenie spółki cywilnej tylko przez dwóch wspólników jest dużym zagrożeniem w kontekście omawianej sukcesji, gdyż w przypadku śmierci jednego z nich, nie ma możliwości prowadzenia dalej działalności jednoosobowo (chyba, że plan zakłada właśnie scenariusz mający na celu likwidację firmy). Ale i wtedy potrzebne są z reguły pieniądze aby opłacić wszystkie koszty pracownicze, wywiązać się finansowo z zobowiązań względem kontrahentów czy spłacić zaciągnięte wcześniej kredyty. Bardzo ważna jest analiza zapisów w umowie spółki, jednakże nawet zapis, że udziały są dziedziczone, nie zawsze jest wystarczający. Niektóre problemy wynikają już z samej konstrukcji prawnej spółki cywilnej. Otóż należy pamiętać, że to wspólnicy osobiście, a nie spółka jako taka, są przedsiębiorcami i występują w obrocie. Zatem śmierć jednego z nich może wiązać się z wygaśnięciem określonych stosunków prawnych (np. umowy),

które związane były bezpośrednio z nim (jeśli nie było podpisu drugiego wspólnika). Nawet, jeśli zatem spółkę uznamy za zabezpieczoną formalnie (spadkobiercy wejdą do spółki), mogą pojawić się problemy, bo wygaśnie np. koncesja wystawiona na zmarłego wspólnika. Jeśli w spółce pojawią się nowe osoby, należy zadać sobie pytanie – kim są i jak będą pełnić swoją rolę jako nowi wspólnicy. Czy nie przełoży się to na konflikty wewnętrzne w spółce, czy będziemy mogli samodzielnie dysponować udziałami i jakie kompetencje ma sąd rodzinny, jeśli do spadku dojdą osoby małoletnie.

Rekomendowanym rozwiązaniem w takiej sytuacji, jest szybkie, proste i stosunkowo tanie **przekształcenie w spółkę jawną**. Dopiero po podjęciu decyzji i wdrożeniu w życie stosownego rozwiązania prawnego, opartego o umowę spółki oraz testamenty, wspólnicy powinni równolegle zabezpieczyć aspekt finansowy sukcesji. Wymaga to jednak głębszych konsultacji oraz przemyśleń – radzi Łukasz Martyniec.

W przypadku dwuosobowych spółek jawnych problem likwidacji firmy, w przypadku śmierci jednego ze wspólników, nie znika. Jeśli w umowie spółki brak zapisu o dziedziczeniu udziałów – spółka podlegać będzie likwidacji. Jeśli zaś taki zapis się pojawi – istnieje niebezpieczeństwo, że sąd rejestrowy nie pozwoli wpisać nowych wspólników (spadkobierców), ale nakaże rozpocząć likwidację firmy. A co, jeśli spadkobiercy są małoletni, czy też sami są w sporze dotyczącym podziału spadku? Jednym ze sposobów zabezpieczenia wieloosobowej spółki jawnej jest dokooptowanie trzeciego udziałowca (np. na 1%), tyle że powinna być to osoba z grona wyjątkowo nam zaufanych. Problemem bowiem mogą być uprawnienia wspólnika mniejszościowego w postaci blokady spółki czy powództwa o wyjście ze spółki.

Jeśli natomiast w firmie jest więcej, niż dwóch wspólników, problemy także nie znikają. Łatwiej jest wówczas przewidzieć, jak zachowa się spółka od strony prawnej, ale nie zmienia to faktu, że strategię należy przemyśleć kompleksowo. Podstawową kwestią w przypadku prowadzenia wieloosobowej spółki jawnej, jest okoliczność, czy mamy poprawnie przemyślany, skonstruowany i wprowadzony w życie plan sukcesji. Kluczowe są w tym względzie zapisy w umowie spółki, dotyczące zachowania się udziałów albo całej spółki w sytuacji m.in. śmierci jednego ze wspólników, właściwie sporządzone testamenty poprzedzone analizą i ewentualną korektą struktury majątku małżeńskiego każdego ze wspólników, właściwie policzone koszty sukcesji oraz zabezpieczone źródło ich finansowania w postaci odpowiednio dobranych produktów finansowych. Przede wszystkim jednak konieczne jest, aby przemyśleć założenia planu sukcesji od strony gospodarczej oraz zarządczej, odpowiadając sobie m.in. na pytanie, kogo widzimy w spółce jako następcę zmarłego wspólnika, jak z nim będą się układały przyszłe relacje biznesowe i czy w ogóle wśród naszych spadkobierców są osoby, które chcą i potrafią przejąć biznes. Można by powiedzieć, że jeśli wszystkie elementy układanki prawnej i finansowej zadziałają, spółka w takim momencie powinna przejść „suchą nogą” przez ewentualny kryzys związany z nagłym odejściem wspólnika biznesowego. Właśnie, powinna.

W przypadku małych firm których wartość jest stosunkowo niska, problemy związane ze spłatą udziałów wspólnika będzie można rozwiązać prawdopodobnie dość szybko. Natomiast co zrobić w przypadku przedsiębiorstw, których majątek zaczyna szacować się w milionach złotych? Jak poradzić ze spłatą spadkobierców, gdy wartość bilansowa od wartości rynkowej różni się kilkakrotnie?

W wielu spółkach, odpowiedni zapis w umowie pomiędzy wspólnikami, mówiący o pierwszeństwie nabycia udziałów w każdej z zaistniałych sytuacji (śmierć, sprzedaż udziałów) rzeczywiście rozwiązuje problem... Ale tylko prawnie. W wielu rozmowach z Klientami, którzy twierdzą, że w kwestii sukcesji są już doskonale zabezpieczeni przez swojego prawnika, każdorazowo zadają tylko jedno pytanie. Przy założeniu, że firma, w której jest dwóch wspólników, warta jest np. 10 milionów złotych - czy ma Pan/i wolne 5 milionów złotych z przeznaczeniem na spłatę spadkobierców wspólnika? – mówi Artur Łuczak. Czy jeśli wczoraj wydarzyłoby się nieszczęście, czy dzisiaj spółka jest przygotowana finansowo na wykonanie spłaty? Bo jeśli nie dysponujemy odpowiednim ekwiwalentem finansowym dostępnym „od reki”, niestety znika również możliwość wykonania pierwszeństwa nabycia udziałów.

Jak zatem rozwiązać finansowy problem w sukcesji?

Można oczywiście próbować zaciągnąć kredyt pod zastaw np. nieruchomości lub sprzedać część majątku osobistego czy firmowego, jednak jednym z najskuteczniejszych i stosunkowo tanich (w porównaniu do innych dostępnych na rynku) rozwiązań finansowych jest polisa na życie. Wykupienie przez każdego ze wspólników rozwiązania ubezpieczeniowego na kwotę stanowiącą równowartość ich udziałów (bilansową lub rynkową), pozwala na szybki dostęp do niezbędnej gotówki, nabycie udziałów poprzez spłacenie rodziny zmarłego wspólnika i w konsekwencji dalsze zarządzanie firmą. Przyjmując taki scenariusz, ubezpieczającym - czyli płacącym - powinna być spółka, ubezpieczonym – wspólnik, a uposażonym – czyli otrzymującym świadczenie od towarzystwa ubezpieczeniowego – pozostały przy życiu wspólnik czy wspólnicy. W ten sposób wdrożone rozwiązanie finansowe, wspiera strategiczne planowanie ciągłości prowadzenia biznesu i umożliwia płynne przekazywanie majątku pomiędzy pokoleniami.

Resumując: polisa na życie minimalizuje finansowe skutki śmierci osób kluczowych dla istnienia firmy, wśród których można wymienić między innymi konieczność pokrycia kosztów likwidacji firmy, pokrycia kosztów spłaty ekwiwalentu na rzecz rodziny wspólnika, która nie weszła do spółki oraz należnych wówczas, lub wreszcie rozliczeń wzajemnych w rodzinie zmarłego, niezbędnych przy podziale spadku albo zachowków. Pamiętać należy jednak przy tym, aby ochroną w postaci polis na życie, objęci byli wszyscy właściciele firmy.

Przykład finansowania dla spółki dwuosobowej spółki jawnej. Wiek wspólników 38 i 45 lat

Wartość spółki 10 mln. Udziały po 50%

Rodzaj finansowania	Kwota	Koszt (mc)
Kredyt	5.000.000	55 510,25 *
Środki własne	5.000.000	32.066 **
Polisa na życie	5.000.000	5.316,90***

*- rata kredytowa z oprocentowaniem 6%

** - przy założeniu 5% zysku

*** - koszt dwóch polis (dla każdego ze wspólników). składka wyjściowa dla określonego wieku, przy założeniu standardowego ryzyka ubezpieczeniowego

Co zrobić, gdy po kilku latach wartość firmy wzrośnie w porównaniu do istniejących zabezpieczeń finansowych?

Wartość dobrze zarządzanej spółki osobowej, z pewnością w okresie kilku czy kilkunastu lat wzrasta. Wiele firm w ciągu dwóch, trzech czy pięciu lat potrafi zwiększyć kapitał nawet dwukrotnie. W przypadku sporej części spółek ich wartość rynkowa znacznie przekracza wartość bilansową, czego najlepszym przykładem są np. spółki internetowe. Jak wtedy zabezpieczyć rosnącą wartość udziałów wspólników w kontekście posiadanych już zabezpieczeń finansowych?

Oczywiście najprostszym rozwiązaniem jest coroczne spotkanie z doradcą ubezpieczeniowym i podjęcie decyzji o dokupieniu brakującej kwoty. Taka decyzja wiąże się z jednej strony z dodatkową oceną ryzyka ubezpieczeniowego, ale z drugiej strony, daje wspólnikom gwarancję zabezpieczenia swoich udziałów w pełnej wysokości.

Na podstawie historii działalności spółki, można również podczas zawierania umowy, założyć wzrost wartości firmy w określonej perspektywie czasowej i kupić odpowiednio wyższą sumę ubezpieczenia. Za każdym jednak razem, to wspólnicy muszą sobie odpowiedzieć na pytanie, jaki jest zamysł biznesowy na dalsze funkcjonowanie firmy oraz z jaką kwotą wypłaconą dla ich rodzin czy rodzin wspólników, będą się czuć uczciwie i komfortowo.

Z prawnego punktu widzenia, należy pamiętać, że jeśli rynkowa wartość dziedziczonych udziałów wynosi np. 3 miliony zł, a pieniądze z polisy wypłacone wspólnikom wynoszą np. 2 miliony zł, to i tak obie strony mają z czym usiąść do stołu, aby w trakcie negocjacji ustalić plan dalszego działania. Może okazać się, że polisa sfinansuje tylko pierwszą ratę, a pozostałe płatności zostaną rozłożone w czasie – mówi Łukasz Martyniec. Wiele zależy od tego, czy poza polisą wprowadzone zostały wcześniej określone zabezpieczenia prawne. Jeśli zostało to zrobione prawidłowo – w niektórych przypadkach możemy zawczasu mieć wpływ na późniejszy sposób wyceny udziałów, a co za tym idzie, na samą wysokość świadczenia. W pewnych okolicznościach wysokość spłaty może być inna, niż wycena firmy. Wszystko zależy od przyjętej zawczasu konstrukcji prawnej oraz woli wspólników. Warto także pamiętać o podatkach. W przeciwnym razie – jeśli poza polisą nie zadbamy o prawidłową regulację prawną, może okazać się, że będą wiązały nas przepisy kodeksu spółek handlowych czy prawa spadkowego czy rodzinnego, z którymi trudno będzie dyskutować. Istotne jest, aby całość regulacji przeprowadzić kompleksowo, łącząc w spójną całość płaszczyzny prawne, podatkowe, finansowe i zarządcze.

Podstawowa różnica pomiędzy spółkami osobowymi a kapitałowymi jest taka, że spółkę kapitałową można prowadzić również jednoosobowo, posiadając 100% udziałów. W przypadku spółki z o.o. czy akcyjnej, prowadzonej przez dwóch współwłaścicieli, śmierć jednego z nich nie oznacza automatycznej likwidacji firmy (chyba, że współnicy tak postanowili i wprowadzili stosowny zapis w umowie spółki). Choć należy zwrócić w tym miejscu uwagę, że w odniesieniu do spółki z o.o. przepisy Kodeksu spółek handlowych (ksh) odróżniają tradycyjnie pojęcie rozwiązania spółki od jej likwidacji.

Co do zasady, udziały w spółce z o.o. w przypadku śmierci właściciela lub jednego ze współników wchodzi, zgodnie z polskim prawem spadkowym, w skład spadku i podlegają dziedziczeniu na zasadach ogólnych.

Kluczowym, w sytuacji śmierci współnika w biznesie, staje się odpowiedź na pytanie, czy zmarły pozostawił testament, w którym decyduje o tym, kto ma dziedziczyć udziały. W innym przypadku krąg spadkobierców regulowany jest ustawowo, czyli proporcjonalnie do ich udziału w spadku. Wszystkie osoby z mocy prawa, stają się wówczas współnikami spółki.

Dlatego też można wprowadzić do umowy spółki zapis ograniczający lub nawet całkowicie wyłączający możliwość wstąpienia do spółki spadkobierców zmarłego współnika. Postanowienie takie może mieć odniesienie zarówno do spadkobierców ustawowych, jak i testamentowych.

Wspólnicy mają także możliwość podjęcia decyzji o wyłączeniu udziałów w spadkobranii. W konsekwencji decyzja taka ma charakter całkowity (dot. wszystkich udziałów) i powoduje, że udziały nie będą podlegały dziedziczeniu w żaden sposób. Jedynym problemem do rozwiązania staje się wtedy decyzja pozostałych właścicieli o tym, co ma stać się dalej z udziałami po zmarłym.

Gdy przedsiębiorcy prowadzący spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością decydują się umieścić w umowie spółki możliwości wyłączenia lub ograniczenia dziedziczenia udziałów, to zapis taki odniesie skutek prawny jedynie wtedy, gdy pojawi się dodatkowa regulacja opisująca warunki spłaty poszczególnych spadkobierców niewstępujących do spółki, pod warunkiem jednak, że otrzymają oni ekwiwalent za nieobjęte udziały. W przypadku braku takiego postanowienia w umowie, udziały podlegają będą dziedziczeniu na zasadach ogólnych.

Dlatego też, najważniejszym - z punktu widzenia sukcesji - jest ustalenie za życia między współnikami tego, czy w przypadku śmierci jednego z nich, decydują się na "wejście" spadkobierców do biznesu czy też dokonują zapisu w umowie spółki o możliwości pierwszeństwa ich nabycia przez pozostałych przy życiu współników za stosowny ekwiwalent (z reguły finansowy).

Wielokrotnie podczas spotkań z właścicielami spółek kapitałowych słyszałem od nich, że wprowadzony przez ich prawników punkt do umowy spółki mówiący o tzw. Pierwokupie, daje im pełną gwarancję właściwego funkcjonowania firmy w przypadku "odejścia" jednego z nich.

Teoretycznie tak, ale niestety tylko teoretycznie.

W codziennym życiu jest tak, że pierwszeństwo do kupowania czegokolwiek, w tym udziałów w firmie, występuje tylko w sytuacji, gdy właściciel (w sukcesji: spadkobierca) wyraża gotowość sprzedaży. Jeśli z jakiegoś powodu, spadkobiercy ustawowi czy też testamentowi nie będą chcieli pozbyć się odziedziczonych udziałów, a wcześniej właściciele spółki nie zadbali i nie przygotowali się skutecznie do problemu sukcesji, to z punktu widzenia istniejących mechanizmów prawnych, nikt nie może wpłynąć na decyzje nowych właścicieli

Aby skutecznym stał się zapis o pierwszeństwie nabycia udziałów, konieczne jest wprowadzenie za życia testamentu, w którym spadkodawca nakazuje wskazanym spadkobiercom (najlepiej jednemu*) sprzedaż udziałów pozostałym wspólnikom, oczywiście za odpowiedni ekwiwalent finansowy.

*- (najlepiej jednemu) – chodzi w tym miejscu o problem dziedziczenia ustawowego i sytuacji, gdy spadkobierców jest kilku, np. żona i dwoje pełnoletnich dzieci. Wówczas każdy z osobna może podejmować decyzje o tym co zrobi z odziedziczonymi udziałami. Wyznaczając testamentowo tylko jedną osobę (żona) do przejęcia całości udziałów w spółce (oczywiście może to dotyczyć także innych składników majątku osobistego) z jednoczesnym późniejszym nakazaniem ich odsprzedaży pozostałym wspólnikom za określoną kwotę, gwarantujemy możliwość szybkiego przeprowadzenia postępowania spadkowego łącznie z ewentualnymi negocjacjami dotyczącymi wysokości spłaty za nabyte udziały. Jedynym obowiązkiem wówczas takiej osoby, jest konieczność spłaty zachowków dla osób pominiętych w testamencie (w tym przypadku : pełnoletnich dzieci).

Należy pamiętać, że jeśli spółka posiada kilku wspólników, wówczas każdy z nich powinien sporządzić testament tej samej treści, wymieniając jedynie różnych spadkobierców.

Czy to definitywnie rozwiązuje problem prowadzenia biznesu w kontekście nabycia udziałów po zmarłym wspólniku?

W prawnego punktu widzenia - tak.

Pozostaje jeszcze tylko do rozwiązania problem finansowy. Jeśli wartość firmy, a tym samym udziały wspólników, liczy się w dziesiątkach, setkach tysięcy czy milionach złotych, to aby nabyć udziały trzeba jeszcze dysponować odpowiednią gotówką.

Aby mieć pewność, że sukcesja została przygotowana skutecznie, aspekt finansowy musi współgrać z rozwiązaniami prawnymi. Choć istnieje przynajmniej kilka sposobów na uzyskanie środków finansowych w takim momencie, to polisa na życie jest jednym z najprostszych, a zarazem jednym z najtańszych rozwiązań pokrywających koszty wdrożonego planu sukcesji.

Coraz częściej konsekwencją rozmów handlowych jest to, że współwłaściciele ostatecznie decydują się na wprowadzenie planu sukcesji w firmie, jednak ich największym problemem jest fakt ustalenia wysokości zabezpieczenia finansowegow przyszłości.

Bo co zrobić, pytają, gdy dzisiaj wartość rynkowa naszej firmy wynosi 2 mln, ale za 3 czy 5 lat rozwiniemy działalność tak, że jej wartość będzie dwu czy trzykrotnie wyższa?

Jeśli umowa spółki definiuje przepływy udziałów czy określa spadkobierców mogących “wejść” do biznesu, może również zawierać algorytm, który będzie opisywał sposób liczenia wartości firmy zarówno dzisiaj, jak i w przyszłości. O tym czy zapis taki określa sposób wyliczenia wartości księgowej czy rynkowej decydują za życia prowadzący spółkę właściciele.

Niestety, nie unikniemy sytuacji, że wypłata świadczenia z polis/y może być w przyszłości niższa niż wartość udziałów, które wspólnicy będą zmuszeni spłacić spadkobiercom - chcąc je od nich nabyć. Natomiast z prawnego punktu widzenia, należy pamiętać, że jeśli rynkowa wartość dziedziczonych udziałów wynosi, np. 3 miliony zł, a pieniądze z polisy wypłacone wspólnikom wynoszą, np. 1 milion zł, to i tak obie strony mają z czym usiąść do stołu, aby w trakcie negocjacji ustalić plan dalszego działania. Może okazać się, że polisa sfinansuje tylko pierwszą ratę, a pozostałe płatności.

Coraz częściej podczas rozmów z właścicielami firm, pojawia się temat sukcesorów. Najczęściej jest nim najstarsza córka, syn czy w ogóle dzieci, które funkcjonują już w biznesie rodziców i zdobywając z ten sposób doświadczenia biznesowe, poznając specyfikę branży i ucząc się przy tym mechanizmów zarządczych są przygotowywani do objęcia określonych stanowisk w przyszłości.

Jeśli mądrze prowadzony sukcesor sprosta stawianym wymaganiom, może skutecznie prowadzić biznes rozpoczynając w ten sposób cykl sukcesji rodzinnej. Jediną rzeczą jaką przedsiębiorca powinien zapewnić sukcesorowi (dziecku) to pieniądze na zachowki dla matki/ojca** i rodzeństwa, które świadomie zostały pominięte w procesie dziedziczenia.

(** - w zależności kto prowadzi biznes a kto dziedziczy)

Polisa na życie i w takiej sytuacji pomaga rozwiązać problem finansowy, bo gdy ubezpieczającym (płacącym) jest spółka, ubezpieczonym właściciel planujący przekazać udziały dziecku, to uposażony do otrzymania świadczenia sukcesor uzyska w odpowiednim czasie niezbędne środki do spłaty zachowków, aby mieć gwarancję, że cała rodzina zawsze bez jakiegokolwiek urazy usiądzie przy przysłowiowym wigilijnym stole.

Reasumując:

Zwracając uwagę na regulacje dotyczące dziedziczenia udziałów w spółce z o.o. zapisane w kodeksie, należy otwarcie powiedzieć, że to od woli wspólników, panujących wewnątrz relacji międzyludzkich oraz stopnia zaufania pomiędzy nimi zależy, czy umowa spółki dopuści ewentualność zmiany składu osobowego w przypadku śmierci jednego ze wspólników, czy też spółka ma mieć zamknięty, stały charakter. W drugim przypadku konieczne będzie zawarcie w umowie szczegółowego rozwiązania kwestii wyłączenia lub ograniczenia dziedziczenia udziałów.

Dodatkowe informacje:

W zależności od ilości udziałów posiadanych przez zmarłego wspólnika, regulacje prawa spółek pozwalają także na ograniczenie możliwości dokonania przez kilku współspadkobierców podziału dziedziczonych udziałów. Jeśli wspólnik posiadał więcej niż jeden udział w spółce, wspólnicy w celu zapewnienia całości udziałów w rękach jednej osoby, w umowie spółki ustanowić mogą zakaz podziału udziałów pomiędzy kilku spadkobierców.

W takim przypadku, sąd przy dziele spadku może przyznać udziały jednemu ze spadkobierców z obowiązkiem spłaty pozostałych. Do chwili działu spadkobiercy są zobowiązani do działania w celu reprezentacji swoich praw udziałowych za pomocą ustanowionego wspólnie przedstawiciela.

Jeśli natomiast w umowie spółki wspólnicy ustalili, iż zmarły wspólnik posiadać mógł tylko jeden udział, udział ten może ulec podziałowi z zastrzeżeniem, że w wyniku takiego podziału powstaną udziały o wartości minimum 50 złotych. Ograniczenie kwotowe nie znajdzie jednak zastosowania, gdy spadkobiercami są dotychczasowi wspólnicy - dziedziczona część udziału powiększa bowiem proporcjonalnie wartość posiadanego już udziału w spółce.

Artur Łuczak – Dyrektor ds. Ubezpieczeń Biznesowych, Pramerica Życie TUiR SA
(artur.luczak@pramerica.pl)

Łukasz Martyniec – prawnik, prezes zarządu Wealth Management Group Sp. z o.o.