

# FAMILY OFFICE – FANABERIA CZY REALNA POTRZEBA?



▶ Piotr Grabowski  
– założyciel GWLAW,  
były prezes  
zarządu TFI.  
W ramach GWLAW  
odpowiedzialny  
za doradztwo na rzecz  
private client

*Coraz więcej zamożnych osób  
szuka sposobu na przekształcenie  
swego kapitału w fundament  
wielopokoleniowej  
struktury rodzinnej*

U Już w starożytnym Rzymie cesarz Oktawian August tworzył prawne struktury, których celem było lokowanie kapitału rodziny i zapewnienie dochodu dla przyszłych pokoleń. Początków współczesnej formy Family Office możemy doszukiwać się w XIX wieku. Historia rodu Rockefeller – aż do powstania Rockefeller Capital Management – dobrze obrazuje ideę, jaka stoi za współczesnym Family Office.

Współczesne Family Office przyjmują formę single Family Office (SFO) albo multi Family Office (MFO). SFO stoi na straży majątku i spraw prawnych jednej rodziny, co z perspektywy wysokiej wartości majątku powinno być uzasadnione kosztowo. Korzystanie z usług MFO pozwala zredukować koszt utrzymania wielu specjalistów.

W Polsce przybywa osób zamożnych, których majątek przekracza magiczną barierę 10 mln euro. To często właściciele firm rodzinnych. Czy potrzebują Family Office? Tak – pod warunkiem, że mówimy o Family Office z „krwi i kości”, a nie

o podmiocie, który jedynie posługuje się tą nazwą i często działa na granicy prawa lub w warunkach konfliktu interesów.

## JAKIEGO ZATEM FAMILY OFFICE POTRZEBUJĄ POLSKIE FIRMY RODZINNE?

Wyspecjalizowanej platformy kompetencyjnej dedykowanej osobom zamożnym, ale też zarządzanym przez nich firmom. Family Office rozumianego jako zespół wyspecjalizowanych doradców, wynagradzanych wyłącznie przez rodzinę, których celem jest wsparcie strategiczne, prawne i finansowe mocodawcy. Family Office, które koncentruje swe usługi na kluczowych dla zamożnych rodzin obszarach:

I. wyspecjalizowanym doradztwie prawnym i podatkowym (włączając różne aspekty sukcesji międzypokoleniowej oraz elementy „miękkie” sukcesji, jak np. konstytucja rodzinna), doradztwie majątkowym, również w zakresie doboru partnerów wśród firm inwestycyjnych pod kątem ich wyników, kosztów, ryzyka straty, oraz na szeroko pojętym doradztwie przy transakcjach zbycia lub nabycia aktywów (M&A);

II. analizie ryzyka, w tym finansowego, inwestycyjnego, podatkowego, a także związanego z koncentracją majątku oraz z otoczeniem prawnopodatkowym;

III. zarządzaniu ryzykiem prawnym, biznesowym i inwestycyjnym poprzez m.in. nadzór właścicielski nad aktywami rodzinnymi oraz zarządzaniu portfelem nieruchomości i ryzykiem walutowym, w granicach dopuszczonych prawem;

IV. indywidualnym zarządzaniu kapitałem inwestycyjnym m.in. poprzez przygotowanie zarysu portfeli inwestycyjnych o różnym profilu ryzyka i stopy zwrotu opartych na różnych klasach aktywów;

V. filantropii – włączając działalność fundacyjną.

Należy podkreślić, że brak kompleksowej usługi Family Office oznacza ryzyko koncentracji na jednej sferze działalności firmy rodzinnej. Jeśli jest to np. sfera doradztwa inwestycyjnego, pomijane jest planowanie sukcesyjne. W krótkim horyzoncie czasowym może to prowadzić do pomnażania finansów, ale nie zapewnia przetrwania rodzinnego majątku. W mojej ocenie majątki najbogatszych osób wymagają specjalnego podejścia i traktowania, zaś sprostać temu może wyłącznie Family Office posiadające w swym spektrum rozwiązania, których celem jest zabezpieczenie i przekształcenie majątku rodzinnego w silną, trwałą i wielopokoleniową instytucję. **F**

PIOTR GRABOWSKI

Material powstał we współpracy z firmą GWLAW