

W fundację musi być wpisana realna sukcesja

Aldona Leszczyńska-Mikulska, współniczka, radca prawny, doradca podatkowy Kancelarii GWW, opowiada o tym, na co trzeba uważać przy tworzeniu fundacji rodzinnej. Kluczową sprawą są cele fundatorów i ich zgodność z intencjami ustawodawcy.



Przepisy o fundacji rodzinnej funkcjonują od trzech lat. Dlaczego teraz szczególnie głośno mówi się o wymogu realnej sukcesji?

Początkowo nasi klienci, fundatorzy, byli skupieni głównie na zakładaniu fundacji rodzinnych – w tej chwili liczba zarejestrowanych fundacji zbliża się już do 4 tys. Percepcja rynku zaczęła się jednak zmieniać na przełomie lat 2024–2025, kiedy szef Krajowej Administracji Skarbowej rozpatrywał pierwsze sprawy dotyczące planowania podatkowego z wykorzystaniem fundacji rodzinnych. Pojawiły się też pierwsze odmowy. Wynikała z nich bardzo istotna kwestia dotycząca celu fundacji – chodziło o realny, autentyczny plan sukcesyjny, który z punktu widzenia szefa KAS dawał gwarancję, że fundacja nie będzie wykorzystywana jako narzędzie do unikania opodatkowania.

Później pojawiły się dyskusje wokół projektu zmian do ustawy o fundacji rodzinnej oraz dość negatywna ocena ministra finansów. Dziś, w 2026 r., ponownie wracamy do kwestii zmian przepisów, w tym podatkowych. Widać więc wyraźnie, jak ważny jest cel sukcesyjny.

Co oznacza realna sukcesja w rozumieniu przepisów? Jak można się zabezpieczyć przed różną interpretacją tego wymogu?

Ustawa o fundacji rodzinnej nie definiuje pojęcia realnej sukcesji. W kilku miejscach wskazuje jednak, że fundacja ma być powołana w celu gromadzenia

mienia i zarządzania nim w interesie beneficjentów. Zaznaczono też, że w statucie musi zostać zawarty szczegółowy cel fundacji.

W praktyce właśnie ta kwestia stała się fundamentalna. Organy podatkowe bardzo duży nacisk kładą dziś na sposób wykorzystania fundacji rodzinnej i odpowiedź na pytanie, czy rzeczywiście realizuje ona cel, jaki przyświecał ustawodawcy. Dlatego ogromne znaczenie mają statut oraz ład rodzinny, czyli family governance.

Jeśli chodzi o zabezpieczenie się przed rozbieżnymi interpretacjami, istnieją dwie możliwości. Pierwszą jest uzyskanie indywidualnej interpretacji podatkowej, która odpowiada na pytanie podatnika

w konkretnym stanie faktycznym. Funkcjonują także opinie szefa KAS wydawane w sprawach większej wagi, dotyczących dużych reorganizacji.

Jakie błędy w strukturze lub dokumentacji fundacji zwracają uwagę fiskusa i mogą skutkować zakwestionowaniem jej charakteru?

Mogą to być sytuacje, w których planowana jest określona transakcja, zwłaszcza sprzedaż udziałów lub akcji, a tuż przed jej dokonaniem aktywno zostaje przeniesione do fundacji, po czym dochodzi do dystrybucji środków.

Takie przypadki zdarzają się rzadko, jednak dużo się o nich mówiło. To właśnie doprowadziło do projektowanych przez Ministerstwo Finansów zmian w ustawie o CIT i pewnego negatywnego odbioru fundacji rodzinnej. Z doświadczenia mojego oraz naszej kancelarii wynika jednak, że organy podatkowe zaczynają interesować się daną strukturą przede wszystkim wtedy, gdy zastosowany schemat nie odzwierciedla wielopokoleniowego czy rodzinnego charakteru fundacji.

Podobnie jest wtedy, gdy nie zostaje odzwierciedlona intencja dotycząca kierunków zarządzania i inwe-

stowania albo gdy brakuje polityki czy strategii inwestycyjnej.

Co poradziliby pani przedsiębiorcy, który rozważa założenie fundacji rodzinnej? Od czego zacząć? Na co uważać, żeby nie powstała kosztowna struktura bez przyszłości?

Przed wszystkim przedsiębiorca powinien odpowiedzieć sobie na pytanie, czy wyobraża sobie funkcjonowanie z fundacją rodzinną za 15–20 lat. Jeśli tak, to jest to dobry punkt wyjścia do rozpoczęcia prac prawnych i podatkowych oraz do odzwierciedlenia celów fundatora.

Jeżeli tych celów nie widać, warto się zastanowić, czy rzeczywiście istnieje potrzeba tworzenia fundacji. Relatywnie łatwo jest ją założyć i przenieść do niej majątek, natomiast wyjście z takiej struktury jest już procesem czasochłonnym i może okazać się kosztowne.

Jaki cel najczęściej przyświeca fundatorom?

Z moich obserwacji, opartych na ponad 100 zrealizowanych projektach, wynika, że w większości przypadków nie ma jednego celu czy motywu. Pierwszą kwestią jest zabezpieczenie przed rozdrobnieniem majątku oraz ochrona jego kluczowego składnika, np. firmy rodzinnej. Drugim elementem jest zapewnienie płynności finansowej członkom rodziny przy jednoczesnym pozostawieniu swobody osobom zarządzającym firmą.

Kolejną kwestią jest możliwość reinwestowania środków z odroczeniem podatkowym. Pojawia się też jeszcze jeden motyw – możliwość wykorzystania fundacji przez nestorów i założycieli firm rodzinnych jako gwaranta spokoju.

Chodzi o sytuację, w której właściciel chce przekazać firmę, ale jednocześnie zależy mu na tym, aby była prowadzona przez wskazaną przez niego osobę, dzieci albo profesjonalny zarząd. Sam nie chce już angażować się operacyjnie, ale pozostawia sobie wpływ na najważniejsze decyzje. Wszystkie te cele można w fundacji rodzinnej skutecznie połączyć.

Rozmawiał: Jacek Pochłopień

Artykuł powstał we współpracy z GWW