

Modne słowo: sukcesja. Czy dotyczy to również lekarzy?

Wielu lekarzy, z którymi współpracuję (także z Wielkopolskiej Izby Lekarskiej), często zadaje mi pytanie „Czy sukcesja mnie dotyczy? Czy to nie temat przede wszystkim dla przedsiębiorców?”. Żeby odpowiedzieć na to pytanie, podam najpierw moją definicję sukcesji. Otóż jest to prawne oraz finansowe zabezpieczenie siebie oraz swoich bliskich – zarówno za życia, jak i na wypadek śmierci. Na gruncie prywatnym oraz zawodowym. Innymi słowy, sukcesja to odpowiedź na poniższe pytania:

- **Kiedy, komu i na jakich zasadach przekazać firmę lub praktykę? Czy w ogóle mam sukcesora (następcę)?**
- **Co będzie dziś, gdyby wczoraj mnie zabrakło? Oraz wychodzące z tego pytania pytanie kolejne: CO MA BYĆ dziś, gdyby wczoraj mnie zabrakło?**

Dobrze przeprowadzony plan sukcesji to kompleksowość – skorelowane z sobą rozwiązania prawne, finansowe oraz bardzo często ubezpieczeniowe. Przykład – spisujemy testament. I często słyszymy, że to wystarczy, że już mamy wszystko poukładane. Nic bardziej mylnego, gdyż dopiero teraz mogą się zacząć problemy. Na przykład z zachowkiem, o konflikcie w rodzinie nie wspominając. Nie mówię, że testament to zły pomysł – wręcz przeciwnie, większość z nas powinna z tego instrumentu prawnego korzystać. Tyle że testament bardzo często niesie z sobą ryzyko zachowku. Czyli osoba obdarowana musi się liczyć z koniecznością spłaty osób pominiętych. Dlatego razem z testamentem powinno pójść zabezpieczenie finansowe. Sytuacja inna – prowadzimy spółkę. Cywilną, jawną czy z ograniczoną odpowiedzialnością. I pewnego dnia dowiadujemy się, że nasz wspólnik postanowił się z nami rozstać – wyjść ze spółki. Pytanie – skąd weźmiemy pieniądze na jego spłatę? A gdyby nasz wspólnik zmarł? Skąd wziąć pieniądze na spłatę jego spadkobierców?

Największa liczba lekarzy prowadzi jednoosobową działalność gospodarczą. Oznacza to, że działamy na własnym NIP. Dopóki żyjemy – żyje nasza firma. Nie ma nas – nie ma firmy. A bardzo często zostają długi spadkowe (kredyty, leasingi, podatki, pracownicy, dotacje). I potężny problem dla rodziny, która zostaje z koniecznością spłaty wcześniej zaciągniętych zobowiązań. Czy tak ma być?

Żeby uniknąć zagrożeń, o których pisałem powyżej (i wielu innych), należy się zabezpieczyć. Najlepszym rozwiązaniem jest wprowadzenie rozwiązań sukcesyjnych – kompleksowych. Dlatego odpowiedź na pytanie, czy sukcesja mnie dotyczy, jest oczywista – tak, zdecydowanie tak. I nie warto z tym czekać – im wcześniej podejmiemy decyzję, że chcemy swoje sprawy majątkowe, spadkowe czy finansowe poukładać – tym lepiej. A bardzo często taniej.

Zapraszam na spotkania, które jesienią będę prowadził dla lekarzy Wielkopolskiej Izby Lekarskiej. Zapraszam również do kontaktu indywidualnego.

WOJCIECH ŁĄGIEWKA,
PRAWNIK

PEŁNOMOCNIK ZARZĄDU DS. KLUCZOWEGO KLIENTA
PROTECTA FINANCE SP. Z O.O.

TEL. 604 961 730

E-MAIL: WOJCIECH.LAGIEWKA@PROTECTA.PL