

KOLEKCJA NA POKOLENIA. SZTUKA JAKO CZĘŚĆ MAJĄTKU FUNDACJI RODZINNEJ

21.09.2026 MAGAZYN



Akademia Rynekisztuka.pl
PROGRAMY · JESIEŃ 2026
Poznaj Akademię →
akademia.rynekisztuka.pl

PARTNEREM PUBLIKACJI JEST BANK BNP PARIBAS

L'art pour l'art – **czyli sztuka dla sztuki, a może jednak sztuka jako... aktywo? Kiedy kolekcjonowanie dzieł sztuki zaczyna mieć wymiar majątkowy, a nie tylko osobisty?**

Beata Majewska, dyrektor zarządzająca Pionem Wealth Management i Biurem Maklerskim Banku BNP Paribas: Kolekcjonowanie sztuki zawsze ma osobisty charakter i nie da się postawić kreski, która jednoznacznie oddzieli emocje, które budzi w nas obraz czy rzeźba, od mierzalnej wartości tego dzieła.

Świadomie rozwijana kolekcja w pewnym momencie może jednak osiągnąć istotną wartość w strukturze majątku. Oczywiście pozostaje częścią tożsamości właściciela, a nawet rodzinnego dziedzictwa. Jednocześnie staje się jednak aktywem i jako takie wymaga świadomego zarządzania, odpowiedniego zabezpieczenia i planu na przyszłość.



Beata Majewska, dyrektor zarządzająca Pionem Wealth Management i Biurem Maklerskim Banku BNP Paribas – o sztuce jako części rodzinnego majątku, odpowiedzialnym zarządzaniu kolekcją i planowaniu jej przyszłości z myślą o kolejnych pokoleniach.

Wielu miłośników sztuki patrzy na kolekcję jedynie przez pryzmat piękna czy wartości artystycznej.

BM: Oczywiście, najczęściej jest to ich pasja. Jednak dzieła sztuki nie starzeją się wraz z właścicielem, więc naturalnie w pewnym momencie pojawiają się pytania o sukcesję: kto będzie zarządzał kolekcją, jak uniknąć jej rozproszenia i jak pogodzić chęć utrzymania kolekcji w rodzinie z potrzebami kolejnego pokolenia.

Dlatego – i mówię to z perspektywy Wealth Management – warto spojrzeć na sztukę jako na część całego majątku rodziny i włączyć ją do długoterminowego planowania sukcesyjnego i finansowego. To podejście pragmatyczne, a nie emocjonalne, ale właśnie ten sposób myślenia pozwala budować kolekcje przez wiele pokoleń, zachować ciągłość, a przy okazji przygotować spadkobierców do przejęcia odpowiedzialności za kolekcję.

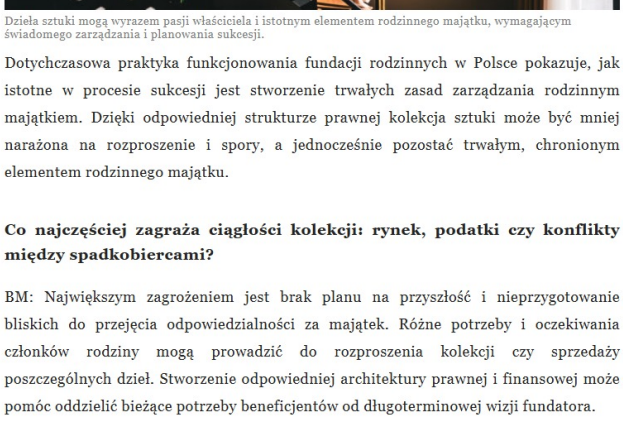
W którym momencie kolekcjoner powinien zacząć myśleć nie tylko o kolejnych zakupach, ale także o tym, co stanie się ze zbiorem za 20 czy 30 lat?

BM: Im wcześniej, tym lepiej, ponieważ sukcesja to proces. Istotny moment przychodzi zwykle wtedy, gdy kolekcja osiąga znaczącą wartość lub zaczyna mieć znaczenie dla całości majątku rodzinnego. Wtedy warto zacząć myśleć o jej przyszłości, czyli zasadach zarządzania oraz roli kolejnego pokolenia. Jako bank możemy uczestniczyć w takim procesie bardzo wcześnie, pomagając klientowi spojrzeć na jego majątek całościowo i uwzględnić w planowaniu zarówno jego potrzeby finansowe, jak i cele sukcesyjne. : Jednym z rozwiązań, które może temu służyć, jest fundacja rodzinna.

Fundacja rodzinna?

BM: Instytucja fundacji rodzinnej służy przede wszystkim do gromadzenia, ochrony i zarządzania rodzinnym majątkiem oraz przekazywania korzyści wskazanym beneficjentom. W BNP Paribas Wealth Management obsługujemy fundacje rodzinne od momentu pojawienia się tej formy prawnej w ustawodawstwie polskim w maju 2023 r.

Kluczem do naszej przewagi rynkowej jest efektywne wykorzystanie międzynarodowych standardów Grupy BNP Paribas i kompetencji Wealth Management dostępnych na różnych rynkach, a także indywidualne podejście do każdego klienta. Klient otrzymuje doradcę Wealth Management dobranego do jego profilu i potrzeb, który pozostaje jego głównym partnerem i w zależności od potrzeb angażuje odpowiednich ekspertów. Wspierają go m.in. Wealth Plannerzy posiadający wykształcenie prawnicze oraz Portfolio Counsellorzy, odpowiedzialni za analizę, ocenę i tworzenie dopasowanych rozwiązań inwestycyjnych. Pozwala nam to patrzeć na majątek fundacji całościowo – z perspektywy jego ochrony, inwestowania i długoterminowej sukcesji.



Dzieła sztuki mogą wyrazem pasji właściciela i istotnym elementem rodzinnego majątku, wymagającym świadomego zarządzania i planowania sukcesji.

Dotychczasowa praktyka funkcjonowania fundacji rodzinnych w Polsce pokazuje, jak istotne w procesie sukcesji jest stworzenie trwałych zasad zarządzania rodzinnym majątkiem. Dzięki odpowiedniej strukturze prawnej kolekcja sztuki może być mniej narażona na rozproszenie i spory, a jednocześnie pozostać trwałym, chronionym elementem rodzinnego majątku.

Co najczęściej zagraża ciągłości kolekcji: rynek, podatki czy konflikty między spadkobiercami?

BM: Największym zagrożeniem jest brak planu na przyszłość i nieprzygotowanie bliskich do przejęcia odpowiedzialności za majątek. Różne potrzeby i oczekiwania członków rodziny mogą prowadzić do rozproszenia kolekcji czy sprzedaży poszczególnych dzieł. Stworzenie odpowiedniej architektury prawnej i finansowej może pomóc oddzielić bieżące potrzeby beneficjentów od długoterminowej wizji fundatora.

Nie wystarczą zwykłe zasady dziedziczenia?

BM: Dzieła sztuki są specyficznym rodzajem aktywów. Trudno podzielić kolekcję tak, żeby było „sprawiedliwie", a przy tym zachować jednocześnie jej finansową wartość i artystyczną integralność. Współwłasność może dodatkowo utrudniać podejmowanie decyzji dotyczących sprzedaży, ubezpieczenia, przechowywania czy udostępniania dzieł. Dlatego w przypadku większych i bardziej wartościowych kolekcji, warto pomyśleć o rozwiązaniach, które pozwalają zachować aktywa w jednej strukturze.

Co zrobić, kiedy wśród spadkobierców brakuje konsensusu i na przykład jedno z dzieci chce zachować i rozwijać kolekcję, a drugie woli ją sprzedać?

BM: To klasyczny problem sukcesyjny, bo nie można zakładać, że kolejne pokolenie będzie miało taki sam stosunek do majątku jak fundator. Struktura, o której wspomniałam, pomaga chronić najważniejsze aktywa, przy jednoczesnym respektowaniu różnych potrzeb członków rodziny. Fundacja rodzinna może tutaj pełnić bardzo ważną rolę – pozwala oddzielić własność majątku od uprawnień ekonomicznych beneficjentów.

Co to oznacza w praktyce i jak dokładnie fundacja rodzinna może ochronić kolekcję przed podziałem i rozproszeniem?

BM: Kolekcja może zostać wniesiona do fundacji rodzinnej i stać się składnikiem majątku jednego, odrębnego podmiotu. Wniesienie kolekcji do fundacji rodzinnej może pomóc zachować ją w ramach jednego podmiotu, ograniczając ryzyko jej podziału przy kolejnych zmianach pokoleniowych. Z perspektywy zarządzania majątkiem to bardzo istotna zmiana – zamiast myśleć o pojedynczych spadkobiercach, można stworzyć strukturę działającą przez wiele dekad. Istotną zaletą jest elastyczność. Zakres możliwych regulacji jest szeroki – fundator może określić np. zasady zarządzania kolekcją, jej udostępniania, przechowywania czy ewentualnej sprzedaży. Może również ustanowić mechanizmy konsultacji z ekspertami.



Planowanie przyszłości rodzinnego majątku wymaga spojrzenia wykraczającego poza jedno pokolenie – także wtedy, gdy jego częścią jest kolekcja sztuki.

Bank może zatem wspierać Klienta nie tylko w zarządzaniu majątkiem, ale także w jego długoterminowym planowaniu z myślą o kolejnych pokoleniach?

BM: To brzmi górnolotnie, ale poniekąd tak właśnie jest. Prawdziwe zarządzanie wielopokoleniowym majątkiem zaczyna się tam, gdzie przestajemy patrzeć wyłącznie na poszczególne produkty finansowe, a więc na to, co tradycyjnie kojarzy nam się z bankowością, a zaczynamy patrzeć na całą rodzinę, jej aktywa, cele i przyszłe potrzeby

W BNP Paribas Wealth Management postrzegamy fundację rodzinną jako element długoterminowej strategii zarządzania majątkiem – podobnie długofalowo budujemy relacje i współpracę z kluczowymi, ultrazamożnymi klientami. To oznacza dostęp do szerokiej oferty inwestycyjnej, wyspecjalizowanych doradców oraz usług Family Office. Możemy wspierać klienta już na etapie poprzedzającym formalną rejestrację fundacji, a następnie towarzyszyć fundacji rodzinnej w zarządzaniu jej aktywami, oferując również usługi Family Office. Jest to szczególnie istotne w przypadku rodzin działających w skali międzynarodowej, gdy planowanie majątku obejmuje wiele jurysdykcji, klas aktywów i interesów kolejnych pokoleń.

Naszym najważniejszym zadaniem jest pomóc klientowi stworzyć system, który będzie działał również wtedy, gdy zmienią się osoby, pokolenia i warunki rynkowe. Właśnie na tym polega filozofia wielopokoleniowego zarządzania majątkiem w Wealth Management.

PARTNEREM PUBLIKACJI JEST BANK BNP PARIBAS

Akademia Rynekisztuka.pl
Inspiruje nas sztuka.
Poznaj Akademię →
Prowadzi nas ciekawość.
akademia.rynekisztuka.pl

Udostępnij:

szukaj wpisów które mogą Cię jeszcze zainteresować:

Wpisz czego szukasz
Szukaj

RYNEK I SZTUKA

POPRZEDNI ARTYKUŁ NASTĘPNY ARTYKUŁ

JEDEN KOMENTARZ DO "KOLEKCJA NA POKOLENIA. SZTUKA JAKO CZĘŚĆ MAJĄTKU FUNDACJI RODZINNEJ"

MARCIN 24 września 2026 o 09:09

Z przykrością muszę stwierdzić, że tekst (w przeciwieństwie do innyc publikowanych w RiS) nie ma żadnej wartości merytorycznej jest manipulacji dla celów reklamowych. FUNDACJE RODZINNE NIE MOGA W RAMACH DZIALALNOSCI STATUTOWEJ NABYWAC DZIEŁA SZTUKI co wynika z ustawy o fundacjach rodzinnych. W obecnej sytuacji prawnej nabywanie sztuki przez fundację rodzinną nie daje żadnych korzyści ani finansowych ani w zakresie zarządzania. Lepszym rozwiązaniem jest powołanie zwykłej fundacji o czym pisano na łamach RiS. Pozdrawiam

Odpowiedz

Dodaj komentarz:

Twój adres e-mail nie zostanie opublikowany. Wymagane pola są oznaczone *

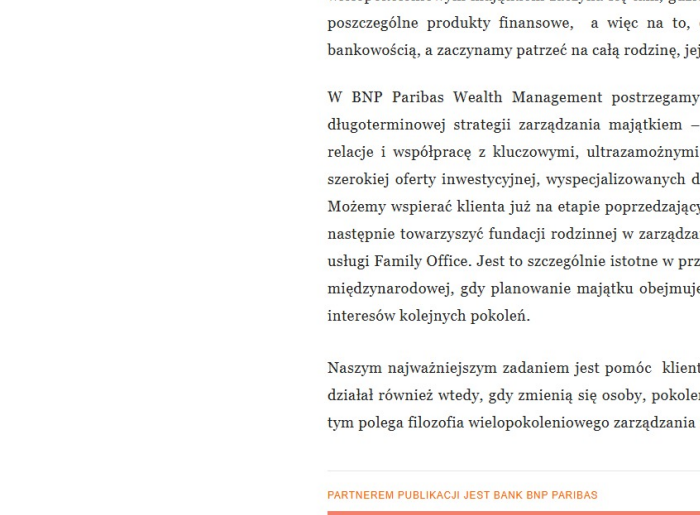
co chcesz powiedzić:*

imię*

email*

Zapamiętaj moje dane w tej przeglądarce podczas pisania kolejnych komentarzy.

Opublikuj



AKADEMIA RYNEKISZTUKA.PL
Inspiruje nas sztuka. Prowadzi nas ciekawość.
Ucz się od ekspertów rynku sztuki
Zajęcia prowadzone przez praktyków

NEWSLETTER

Bądź na bieżąco z wydarzeniami

Email
Możesz zrezygnować z subskrypcji w dowolnym momencie. Szczegółowe informacje o przetwarzaniu danych osobowych znajdziesz w naszej Polityce prywatności .
Zapisz się

Zapisując się na newsletter zgadzasz się z regulaminem portalu rynekisztuka.pl. Administratorem danych osobowych jest Niemczycka Art Consulting (Plac Solny 15, 50-062 Wrocław). Podanie danych jest dobrowolne. Zgoda na otrzymywanie informacji handlowych może zostać wycofana w każdym czasie. Więcej informacji na temat danych osobowych znajduje się w Polityce prywatności.

Copyright by Portal RynekSztuka.pl. Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadna część jak i całość utworów zawartych w serwisie nie może być powielana i dalej rozpowszechniana w jakiejkolwiek formie i w jakikolwiek sposób włącznie z kopiowaniem, szeroko pojętą digitalizacją, fotokopiowaniem lub kopiowaniem, w tym także zamieszczaniem w Internecie. Właścicielem i wydawcą serwisu jest Niemczycka Art Consulting.

WARTO PRZECZYTAĆ

24.09.2026 / AKTUALNOŚCI, MAGAZYN, ŚWIAT, WYDARZENIA
Jak Cézanne zmienił malarstwo. Od Picassa i Mondriana po Strzemińskiego i Gierowskiego

23.09.2026 / AKTUALNOŚCI, MAGAZYN, ŚWIAT, WYDARZENIA
Muzeum za miliard dolarów. George Lucas chce zmienić sposób, w jaki patrzymy na sztukę

21.09.2026 / MAGAZYN
Kolekcja na pokolenia. Sztuka jako część majątku fundacji rodzinnej

18.09.2026 / ANALIZA RYNKU SZTUKI, MAGAZYN, ŚWIAT, WYDARZENIA
Seul przyciąga świat. Co stoi za sukcesem koreańskiego rynku sztuki

18.09.2026 / DLA KOLEKCJONERÓW, MAGAZYN, PORADNIK, PRAWO
Kupujesz wcześniejszą pracę poza Unią? Sama faktura i proweniencja mogą już nie wystarczyć



