

Plan Sukcesji		Przykłady działań lub dokumentów	
Wymiar Planu Sukcesji	Obszar aktywny biznesowo	Obszar pasywny biznesowo	
Plan strategiczny	Biznesplan kontynuacji dla wprowadzenia następcy lub upłynnienia biznesu.	Plan zachowania kapitału ludzkiego i społecznego (na przykład: co z rezydencją rodzinną, zdrowiem, edukacją, opieką?).	
Plan finansowy	Zachowanie płynności operacji oraz zgromadzenie środków na ewentualne spłaty spadkobierców wyłączonych z biznesu.	Zachowanie płynności finansowej rodziny do czasu realizacji spadku, a następnie kontynuacja (kwestie edukacji, wspólnych inwestycji rodziny, polityka dywidendowa).	
Plan prawny	Przygotowanie dokumentów Ładu Korporacyjnego oraz spadkobrania w celu realizacji planu strategicznego. Optymalizacja czasu i kosztów procesu sukcesji w ramach procedur formalnych.	Konstytucja Rodzina regulująca wraz z aktami wykonawczymi (na przykład umowy lub konkretne czynności) sposób podejmowania decyzji w warunkach braku Założyciela.	

Amortyzator finansowy sukcesji, czyli kapitał wyłączony z masy spadkowej

Przy planowaniu finansowym sukcesji należy brać pod uwagę następujące horyzonty czasowe:

- okres funkcjonowania do momentu sukcesji,
- okres przejściowy – w trakcie przeprowadzania sukcesji,
- okres docelowy – po sukcesji.

Łatwo zauważyć, że sukcesja przeprowadzana przy aktywnym uczestnictwie Seniora i zgodnie z jego zamysłem, w praktyce może wyeliminować okres przejściowy.

Planowanie finansowe sukcesji to nie jest wbrew powszechnemu pogładowi – PODZIAŁ MAJĄTKU. W warunkach sukcesji biznesowej planowanie