

WEALTH MANAGEMENT POMAGA ZAPLANOWAĆ PRZYSZŁOŚĆ FINANSOWĄ W KAŻDYCH WARUNKACH

O skutecznym inwestowaniu w czasach niepewności gospodarczej, sposobach na ochronę zgromadzonego kapitału i Fundacjach Rodzinnych – mówi Beata Majewska, dyrektor zarządzająca Pionu Wealth Management w Banku BNP Paribas



► BNP Paribas od ponad 200 lat skutecznie zarządza pieniędzmi swoich klientów – mówi Beata Majewska

FORBES: Mamy za sobą kilka lat pandemii, od ponad roku wojnę w Ukrainie, kryzys energetyczny i wysoką inflację. Jak w takim otoczeniu działa Wealth Management?

BEATA MAJEWSKA, DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCA PIONU WEALTH MANAGEMENT W BANKU BNP PARIBAS: Do zmiennych warunków rynkowych powinniśmy przywyknąć, gdyż zostaną one z nami na dłużej. Nie zmienia to jednak faktu, że w dalszym ciągu możemy skutecznie planować swoją przyszłość finansową. Oczywiście należy mieć na uwadze, że żadna strategia inwestycyjna nie jest uniwersalna. Musi być ona dopasowana nie tylko do warunków rynkowych, ale także indywidualnych preferencji, akceptacji poziomu ryzyka, perspektywy czasowej. Każdy kryzys daje

także nowe możliwości. Należy jednak korzystać z nich w sposób zrównoważony. A to bez wątpienia ułatwia wsparcie wysokiej klasy ekspertów. W BNP Paribas Wealth Management jesteśmy w stanie wykorzystać nasze kompetencje i unikatową ekspertyzę, by realizować najbardziej niestandardowe rozwiązania. A stabilność Grupy BNP Paribas daje poczucie bezpieczeństwa naszym klientom.

Co jest kluczowe w zarządzaniu majątkiem w Wealth Management?

Zbudowaliśmy swoje doświadczenie, bazując na czterdziestoletnim funkcjonowaniu w obszarze zarządzania majątkiem w wielu krajach i ponad 200-letniej historii Grupy BNP Paribas. W tym czasie mierzyliśmy się z re-

cesjami, kryzysami, wojnami i głębokimi zmianami geopolitycznymi. Bez względu na warunki dojrzałe i odpowiedzialnie budujemy wielopokoleniowe relacje z klientami oparte na zaufaniu. To efekt nie tylko eksperckiej wiedzy, którą dzielimy w ramach całej Grupy, ale również dopracowanej oferty produktów i usług. To pozwala nam rozwijać się w sposób zrównoważony i odpowiedzialny, a także być przez lata silnym wsparciem dla naszych klientów.

Grupa BNP Paribas jest numerem jeden w strefie euro w obszarze Wealth Management. Co umożliwiło osiągnięcie tego sukcesu?

Specjalizujemy się w zarządzaniu majątkami klientów i ich rodzin, jednak wykraczamy daleko poza powszechną definicję private banking. W naszej ofercie łączą się kompetencje i zalety wiodącego globalnego banku z profesjonalizmem i doświadczeniem polskich ekspertów. Wyróżnia nas podejście one face to customer, czyli opieka nad finansami indywidualnymi klienta i całej jego rodziny, zintegrowana z pełnym zakresem relacji firmowej. Taki model współpracy zapewnia wygodę i łatwość zarządzania majątkiem indywidualnym i firmowym. Klient Wealth Management jest otoczony wszechstronną opieką na przestrzeni lat i w kolejnych etapach rozwoju swojego biznesu. Unikalnym elementem tego podejścia jest oferta dla klientów indywidualnych niebędących konsumentami i możliwość otwarcia kont dla podmiotów o różnych formach prawnych, np. spółki czy fundacje, zarejestrowane w Polsce lub za granicą, powoływane w celu inwestowania i zabezpieczania majątku prywatnego klientów czy też jego optymalizacji.

Wspomniała pani o fundacjach. W maju tego roku do systemu polskiego prawa weszły Fundacje Rodzinne. Jak Bank pomaga się z nimi zmierzyć?

Usługi, które oferuje BNP Paribas Wealth Management, są na równi z propozycjami prestiżowych banków i podmiotów family office na rozwiniętych rynkach Europy Zachodniej. Zwłaszcza w kwestii planowania majątkowego oraz sukcesji. Wiele rozwiązań wprowadziliśmy już ponad 10 lat temu, dzięki czemu jesteśmy swego rodzaju prekursorem w tym obszarze. Pomogło to również wypracować nam przez te lata holistyczne i zarazem niestandardowe podejście do

Planowanie sukcesji biznesu to trudny proces. Wymaga przygotowania oraz dobrania odpowiednich narzędzi

BEATA MAJEWSKA
dyrektor zarządzająca
Pionu Wealth Management
w Banku BNP Paribas



potrzeb klienta. Ich realizację umożliwia nasz zespół ekspertów z zakresu sukcesji i planowania podatkowego oraz rozliczeń podatków międzynarodowych, co ma ogromne znaczenie po wprowadzeniu instytucji Fundacji Rodzinnej. Ma ona ułatwić przeprowadzanie sukcesji polskich przedsiębiorstw rodzinnych, ale też umożliwić akumulację oraz ochronę majątku rodzinnego. Planowanie sukcesji biznesu to trudny i złożony proces, wymagający od przedsiębiorców rodzinnych gruntownego przygotowania oraz dobrania odpowiednich narzędzi. Nasza oferta konta dla Fundacji Rodzinnych jest unikalna. Jako jedyni oferujemy im rachunek inwestycyjny, taki jak dla osób fizycznych. Dodatkowo stworzyliśmy jedną z najbogatszych ofert inwestycyj-

nych w Polsce, dostępną dla Fundacji Rodzinnych. Klienci mają szeroki zakres możliwości inwestowania środków na rynkach finansowych, tj. w akcje, obligacje, ETF-y, certyfikaty strukturyzowane czy fundusze inwestycyjne, korzystając przy tym z globalnych kompetencji Grupy BNP Paribas w zakresie analizy trendów i zmian na rynkach finansowych oraz potrzeb klientów. Ponadto klienci, którzy zastanawiają się, czy nowy podmiot prawny będzie dobrym rozwiązaniem w przypadku ich sytuacji rodzinnej i majątkowej, mogą skorzystać z konsultacji w ramach bezpłatnej usługi Wealth Planning.

Jakie inne rozwiązania dostarcza BNP Paribas Wealth Management?

Dysponujemy też procesem kredytowym dopasowanym do specyfiki i potrzeb klientów Wealth Management. Udzielamy bardzo wysokich kredytów inwestycyjnych dla osób fizycznych, nawet znacząco ponad 100 mln złotych, z możliwością ustanowienia niestandardowych zabezpieczeń. Jako jedyni w Polsce prowadzimy rachunki escrow dla klientów indywidualnych, które zabezpieczają ich przy dużych i skomplikowanych transakcjach, np. sprzedaży biznesu nowemu inwestorowi. Przygotowujemy także produkty strukturyzowane szyte na miarę nawet dla jednego konkretnego klienta, pod jego sprecyzowane oczekiwania, tzw. Club Deals. Jednocześnie w usłudze doradztwa inwestycyjnego i asset management uwzględniamy preferencje ESG naszych klientów. Rozwijamy także ofertę produktów – certyfikatów strukturyzowanych – których celem jest wspieranie inicjatyw społecznych. **F**

ROZMAWIAŁA PAULINA KARPIŃSKA
Materiał powstał we współpracy komercyjnej
z BNP Paribas Bank Polska S.A.