

ZAUFANIE, STRATEGIA, RELACJE – MODEL, KTÓRY SIĘ SPRAWDZA

BNP Paribas Wealth Management po raz piąty z rzędu zdobył tytuł Best Private Bank oraz prestiżową nagrodę Global Private Banking Innovation Awards za najwyższy poziom usług, indywidualne podejście i innowacyjne zarządzanie majątkiem. O tym, co stoi za tym sukcesem, jaką rolę odgrywa empatia w świecie finansów i dlaczego kobiety zmieniają dziś oblicze branży, rozmawiamy z Beatą Majewską – dyrektorką zarządzającą Pionu Wealth Management i Biura Maklerskiego BNP Paribas, laureatką wyróżnienia Outstanding Achievement by Leader of a Private Bank.

BNP Paribas Wealth Management zdobył właśnie prestiżową nagrodę w ramach Global Private Banking Innovation Awards za najwyższy poziom usług i szytych na miarę rozwiązań, a także indywidualne podejście do obsługi oraz strategiczne zarządzanie majątkiem. Co według pani zadecydowało o tym sukcesie?

To już piąty rok z rzędu, kiedy otrzymujemy tytuł Best Private Bank. To dla nas nie tylko powód do dumy, ale przede wszystkim potwierdzenie skuteczności naszego holistycznego podejścia – zarówno do Klienta, jak i do jego majątku, w wymiarze osobistym i biznesowym. Model „one face to customer, one bank” to nie tylko slogan – to sposób, w jaki działamy na co dzień. Budujemy długofalowe relacje obejmujące całe pokolenia, otaczając Klienta opieką indywidualną i firmową. Łączymy globalne, ponad dwustuletnie doświadczenie Grupy BNP Paribas z lokalnym kontekstem, odpowiadając na realne potrzeby polskich Klientów. Jesteśmy przez nich doceniani za indywidualne podejście, strategiczne spojrzenie na zarządzanie majątkiem oraz zespół ekspertów nie tylko znający się na specyfice rynku, ale i potrafiący słuchać - naprawdę rozumieć - bo dziś empania jest równie ważna jak analiza.

Jakie elementy oferty BNP Paribas Wealth Management wyróżniają ją dziś na tle konkurencji – zarówno lokalnie, jak i w ujęciu globalnym?

Dziś, kiedy coraz więcej Klientów oczekuje rozwiązań wykraczających poza klasyczne inwestycje, BNP Paribas Wealth Management wyróżnia się kompleksową obsługą rodzinnych majątków – w tym rozbudowaną ofertą dotyczącą fundacji rodzinnych. Obsługa fundacji rodzinnych to aktualnie bardzo żywy temat. W ciągu dwóch lat od momentu wejścia w życie tej formy prawnej (w maju 2023 roku) zdobyliśmy ogromne doświadczenie w tym obszarze. Konto dla Fundacji Rodzinnej możemy otworzyć w jeden dzień, nawet dla tej niezarejestrowanej w sądzie. Pomagamy nie tylko efektywnie zarządzać kapitałem, ale także zabezpieczyć go dla kolejnych pokoleń i nadać mu głębszy, często również społeczny sens. Dzięki silnemu zakorzenieniu w międzynarodowej strukturze Grupy BNP Paribas oferujemy globalny dostęp do



rynków, specjalistyczne produkty inwestycyjne, które możemy przygotować pod indywidualne oczekiwania pojedynczego Klienta oraz ekspertyzę sektorową, którą łączymy z lokalną znajomością rynku. To unikatowa wartość dodana, której nie da się łatwo skopiować. Nie sposób jednak nie wspomnieć o produkcie, który od lat nie ma sobie równych i jest doceniany w wielu rankingach – to karta kredytowa Mastercard World Elite, która ma zaszytych wiele dodatkowych benefitów jak najwyższe ubezpieczenia dla całej rodziny (również nieformalnej), udogodnienia w podróży jak dostęp do szerokiej gamy saloników na lotniskach, bezprowizyjne ze strony banku przewalutowania czy ubezpieczenie wynajmowanego samochodu. To ekskluzywny produkt, który warto mieć przy sobie w każdym miejscu na świecie.

Jak wygląda proces współpracy z Klientem Wealth Management od pierwszego kontaktu? Czym różni się od tradycyjnej bankowości?

Od pierwszego spotkania stawiamy na indywidualne podejście – Klient otrzymuje właściwie profilowo dobranego doradcę Wealth Managment. Identyfikujemy sytuację Klienta, jego cele i potrzeby, zarówno prywatne, jak i biznesowe. Każdy Klient ma do dyspozycji nie tylko przypisanego doradcę Wealth Management, ale również usługi Family Office – zespół ekspertów z wykształceniem prawniczym, którzy są w stanie doradzić w planowaniu sukcesji i w kwestiach związanych z założeniem fundacji rodzinnej, a także późniejszym prowadzeniem jej spraw, w tym na temat modyfikacji zapisów statutu czy działalności zwolnionej z opodatkowania. Klientom udostępniamy także obsługę specjalistów kredytowych (udzielamy kredytów nawet do kilkuset

milionów dla Klienta indywidualnego) czy specjalistów treasury oraz maklerów. Różnimy się od tradycyjnej bankowości tym, że na finanse Klientów patrzymy całościowo, holistycznie – nie tylko na portfel inwestycyjny, ale też na to, co ważne w dłuższej perspektywie: sukcesję, edukację dzieci czy działalność filantropijną. Naszym celem i jednocześnie zadaniem jest towarzyszenie Klientom na każdym etapie ich życia. Potwierdzeniem skuteczności tego podejścia są międzynarodowe nagrody – jak chociażby m.in. WealthBriefing European Award za najlepszą obsługę Wealth Management w regionie CEE. Doceniono kompetencje naszych ekspertów, ale też rozwój narzędzi cyfrowych, jak GO-online czy GOMobile, które ułatwiają codzienną współpracę. Co ważne, stawiamy na relacje i zaufanie – dlatego tworzymy środowisko, w którym zespół Wealth Management działa razem, by odpowiedzieć na każdą potrzebę Klienta. A są to wysoko wyspecjalizowani eksperci, każdy z certyfikacją EFA i EFP, a także ESG Advisor - organizacji EFPA.

Wspomniała pani o fundacjach rodzinnych. Jak BNP Paribas Wealth Management partneruje Klientom w procesie planowania sukcesji?

Od ponad 10 lat BNP Paribas Wealth Management w Polsce wspiera Klientów w kwestiach związanych z planowaniem majątkowym poprzez ekspertów z wykształceniem prawniczym, dedykowanych tylko do tego obszaru. Możemy poszczycić się mianem prekursorów usługi family office na polskim rynku. Dysponujemy jedną z najbogatszych ofert produktów i usług inwestycyjnych w Polsce, która jest dostępna dla fundacji rodzinnych. Jak już wspomniałam, jako jedyni na rynku dedykujemy naszą ofertę dla podmiotów w organizacji, tj. jeszcze przed zarejestrowaniem przez sąd. Planowanie sukcesji to proces, który ma zabezpieczyć majątek Klienta. Fundatorzy chcą ochronić majątek przed rozdrobnieniem i podziałem na skutek spadkobrania oraz zabezpieczyć beneficjentów. Z kolei młode osoby, które sprawnie rozwijają kolejne biznesy lub są w posiadaniu akcji bądź nieruchomości o znacznej wartości, najczęściej zakładają fundację, by pomnażać majątek. Fundacja rodzinna umożliwia zapewnienie ciągłości działania rodzinnych majątków i przedsięwzięć oraz zabezpieczenie ich przed nieplanowaną sukcesją, rozdrobnieniem i wpływem osób trzecich. Ponadto pozwala na tworzenie struktur organizacyjnych w perspektywie dłuższej niż jedno pokolenie. Celem fundacji jest zarówno finansowe zabezpieczenie członków najbliższej rodziny (również w przypadku związków partnerskich i rodzin patchworkowych), jak i dbanie o wartości, które przyświecały fundatorowi przy jej założeniu. Fundacja rodzinna nie jest stworzona z myślą o właścicielu firmy rodzinnej. Jej celem jest rozwój i pomnażanie majątku rodzinnego, a także zabezpieczenie przyszłych pokoleń. Bank może wspierać w zakładaniu i prowadzeniu fundacji rodzinnej, ale może też być partnerem, który sprawnie przeprowadzi Klienta przez proces opracowania statutu dotyczącego sukcesji. Rolą banku jest doradztwo, rozpoznawanie potrzeb Klienta oraz towarzyszących im wyzwań, znajdowanie rozwiązań.

W ramach Global Private Banking Innovation Awards została pani doceniona także imiennie. Czym jest dla pani to wyróżnienie?

To ważne wyróżnienie i ogromny zaszczyt – tym bardziej, że Global Private Banking Innovation Awards to prestiżowy, międzynarodowy ranking, a nagroda Outstanding Achievement by Leader of a Private Bank trafia do osób, które realnie kształtują sektor Wealth Management: rozwijają usługi, wdrażają innowacje i tworzą trwałą wartość dla Klientów. Traktuję to wyróżnienie jako dowód na to, że kobiety mają rzeczywisty wpływ na transformację bankowości – zarówno w Polsce, jak i na arenie międzynarodowej. Czuję dumę, ale też ogromną odpowiedzialność. Wierzę, że autentyczne przywództwo, oparte na wartościach i zrozumieniu drugiego człowieka, ma dziś większe znaczenie niż kiedykolwiek wcześniej – i to właśnie ono będzie kształtować bardziej zrównoważoną, ludzką i odpowiedzialną przyszłość sektora finansowego.

Branża finansowa przez lata była zdominowana przez mężczyzn. Czy pani sukces jest dowodem na zmianę w tym zakresie?

Na pewno tak. Kiedy dołączałam do zespołu BNP Paribas Wealth Management, nie było w top managementie żadnej kobiety. Dziś jest ich tyle samo co mężczyzn – i pełnią równie odpowiedzialne strategiczne funkcje. Widzimy wyraźną zmianę w zachowaniach kobiet biznesu – są ambitne, bardziej świadome swoich umiejętności i coraz częściej sięgają po stanowiska decyzyjne. Choć w całym sektorze, szczególnie na wysokich stanowiskach, jest jeszcze wiele do zrobienia. Nadal zdarza się, że kobiety nie wierzą w swoje kompetencje i pozostają w cieniu. Dlatego tak ważne jest wspieranie ich nie tylko formalnie, ale też poprzez codzienne rozmowy, mentoring czy przykład płynący z góry. Mój sukces to także efekt zaufania, którym zostałam obdarzona – i które dziś staram się przekazywać dalej. W całej Grupie BNP Paribas aktywnie wspieramy w rozwoju wszystkich, bez względu na płeć, wiek czy poglądy. Co istotne – takie podejście przynosi realne efekty biznesowe. Kultura oparta na otwartości, szacunku i równości przekłada się na trafniejsze decyzje, lepsze relacje z Klientami i wymierne wyniki. Dlatego chcemy ten model rozwijać konsekwentnie – bo wierzymy, że różnorodność to nie tylko wartość społeczna, ale też siła firm przyszłości.

Czy kobiety w Wealth Management podchodzą inaczej do relacji z Klientami, zarządzania zespołem, podejmowania decyzji?

Z mojego doświadczenia wynika, że kobiety w Wealth Management podchodzą do relacji z Klientami i zarządzania zespołem z dużą empatią. Budują długofalowe, oparte na zaufaniu i dialogu relacje. Dzięki temu potrafią tworzyć autentyczne więzi, które przekładają się na większą lojalność Klientów, zwłaszcza w trudnych i niestabilnych momentach rynkowych. Klienci czują się zaopiekowani, wiedzą, że mogą na nas polegać.

Co powiedziałyby pani młodym kobietom, które myślą o karierze w finansach?

Żeby się nie bały – i nie czekały aż ktoś je odkryje, żeby uwierzyły w siebie. Z doświadczenia wiem, że kobiety często zaniżają swoją wartość, boją się prosić o awans czy mówić o swoich ambicjach i o sukcesach. A przecież w finansach, tak jak w każdej innej branży, liczą się kompetencje, determinacja i zaangażowanie. ■