

Forbes • Biznes • Sukcesja wchodzi w kluczową fazę. BNP Paribas Wealth Management: „Przed nami 80 tys. procesów transferu majątku” (wywiad)

Sukcesja wchodzi w kluczową fazę. BNP Paribas Wealth Management: „Przed nami 80 tys. procesów transferu majątku” (wywiad)

Data publikacji: 23.02.2026, 14:00

Artykuł sponsorowany

Polska należy dziś do najszybciej rosnących rynków zamożności w Europie. Jak zmieniają się potrzeby najbogatszych Polek i Polaków, dlaczego coraz więcej z nich wybiera globalne modele zarządzania majątkiem, opowiada Beata Majewska, dyrektor zarządzająca Pionem Wealth Management i Biurem Maklerskim w Banku BNP Paribas.



Beata Majewska, dyrektor zarządzająca Pionem Wealth Management i Biurem Maklerskim w Banku BNP Paribas

Jak zmienia się zamożność Polaków?

Polski rynek stopniowo zaczyna odzwierciedlać globalne wzorce światowe. W Polsce duże majątki mają jeszcze dość młodą historię. Budowane są od lat 90., kiedy kraj wszedł w nową rzeczywistość gospodarczą. Transformacja ustrojowa stała się impulsem do działania dla tysięcy Polaków, którzy zaczęli rozwijać swoje firmy. Kreatywność założycieli przyczyniła się do sukcesów ich rodzin i ukształtowała fundamenty współczesnej gospodarki.

Dlatego Polska odnotowuje wyższą, 5 proc. dynamikę wzrostu majątków i liczebności bardzo zamożnych obywateli, niż rynek europejski. Według Capgemini Poland [1], na koniec 2024 r., Polska miała blisko 20,5 tys. HNWI (High Net Worth Individuals), dysponujących łącznym majątkiem 72 mld USD. Zdecydowana większość z nich – ok. 90 proc., posiada majątek wysokości 1–5 mln USD.

Czy polscy HNWI różnią się dziś w swoich decyzjach od inwestorów sprzed dekady?

Ważną zmianą jest podejście do dywersyfikacji portfela inwestycyjnego, o której mówiło się od lat, a która okazała się koniecznością. Wielu ultrazamożnych klientów rozumie już, że nie wystarczy uproszczona dywersyfikacja produktowa. Wartością jest różnorodność – geograficzna, walutowa, sektorowa. Wzrosła też świadomość dostępnych rozwiązań inwestycyjnych. Wcześniej klienci preferowali produkty, z którymi mieli doświadczenie. Obecnie wykazują zainteresowanie bogatą gamą wyspecjalizowanych produktów, które oferujemy.



Fot.: Materiały prasowe

Jakich konkretnie?

Tylko dla tego segmentu dostępna jest na przykład usługa Portfolio Counsellorów – ekspertów wspierających klientów w analizie i budowie indywidualnych portfeli oraz rozwiązań szytych na miarę. Dzięki zakorzenieniu w Grupie BNP Paribas zapewniamy globalny dostęp do rynków i ekspertyzy sektorowej, a także przygotowujemy produkty strukturyzowane nawet dla jednego klienta, tzw. Club Deals.

Klienci korzystają też ze wsparcia specjalistów kredytowych, treasury i maklerów. Naszym celem jest towarzyszenie im na każdym etapie życia – stawiamy na relacje i zaufanie, tworząc środowisko, w którym zespół Wealth Management potrafi odpowiedzieć na każdą potrzebę.

Ten nowoczesny sposób myślenia o majątku łączy się z naszym modelem „One-bank” – zintegrowaną opieką nad finansami indywidualnymi klienta i jego rodziny oraz pełnym zakresem relacji firmowej. Taki model zapewnia wygodę i łatwość zarządzania majątkiem prywatnym i firmowym w perspektywie wielopokoleniowej i na kolejnych etapach rozwoju biznesu.

Unikalnym elementem jest oferta dla klientów indywidualnych niebędących konsumentami oraz możliwość otwierania kont dla podmiotów o różnych formach prawnych – m.in. spółek i fundacji, w Polsce i za granicą – powoływanych do inwestowania, zabezpieczania i optymalizacji majątku.



Fot.: Materiały prasowe

Bardzo ważnym narzędziem dla najzamożniejszych rodzin stały się dziś fundacje rodzinne. Dlaczego?

Ponieważ jesteśmy świadkami zmian pokoleniowych – pierwsze generacje przedsiębiorców, które zbudowały swoje majątki, przekazują zarządzanie młodym liderom. Przewiduje się, że w ciągu 5 lat w Polsce może zostać przeprowadzonych ponad 80 tys. procesów sukcesyjnych. Będzie to jeden z głównych trendów kształtujących bankowość prywatną, a potrzeby rosnącej grupy sukcesorów – kolejnej generacji HNWIs – będą redefiniować oczekiwania wobec rynku.

Doskonale rozumiemy te potrzeby i towarzyszymy klientom w procesie sukcesji i planowania majątkowego. W ramach 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.

Mogę śmiało powiedzieć, że jesteśmy liderem w obsłudze fundacji rodzinnych. Wspieramy klientów w płynnym przejściu od wizji do praktyki – od edukacji nt. aspektów prawnych i finansowych fundacji, jej roli w procesie sukcesji, przez współpracę z doradcami prawnymi i podatkowymi, po aktywne zarządzanie aktywami.

Oferujemy pełen dostęp do rachunków bankowych i maklerskich fundacjom rodzinnym w organizacji. Oznacza to, że kiedy inni czekają na wpis do rejestru sądowego, nasi klienci mogą już pomnażać swój majątek. Konto fundacji zakładamy nawet w jeden dzień.

Fundacje otrzymują pełen dostęp do bankowości codziennej, produktów inwestycyjnych, kredytowania i globalnego wsparcia Grupy. Towarzyszymy klientom także przy sprzedaży firm lub udziałów, oferując rachunek escrow przy dużych transakcjach. To rozwiązania, które pozwalają skutecznie uporządkować kwestie dziedziczenia i budować wielopokoleniową wizję ochrony rodzinnego majątku.



Fot.: Materiały prasowe

Jak wspieracie młode pokolenie w przejmowaniu odpowiedzialności za rodzinny majątek?

Nowi liderzy, wychowani w erze globalizacji i innowacji, wnoszą świeże spojrzenie na biznes, łącząc dążenie do realizacji wartości z nowoczesnym podejściem do zarządzania. Wealth Management wspiera ich wizję, tworząc przestrzeń, w której biznes rodzinny staje się fundamentem stabilności i rozwoju.

Sukcesorom najzamożniejszych rodzin z całego świata dedykowane są seminaria rozwojowe i networkingowe w ramach programu BNP Paribas Wealth Management Next Generation. Nowe pokolenie częściej patrzy na majątek jak na narzędzie do kształtowania przyszłości – także społecznej i środowiskowej. Zrównoważony rozwój, wpływ społeczny czy filantropia to dziś podstawowe kryteria, dla których **BNP Paribas Wealth Management** staje się platformą realizacji tych idei.

Młodzi inwestorzy oczekują też rozmowy o wartościach i długoterminowej wizji. Dlatego stawiamy na doradców, którzy łączą szeroką wiedzę z miękkimi kompetencjami – słuchają, rozumieją, z wyprzedzeniem rozpoznają potrzeby klientów, budują zaufanie i działają w długim horyzoncie czasu.



Fot.: Materiały prasowe

Wasze działania są regularnie nagradzane a Pani otrzymała prestiżowy tytuł Outstanding Achievement by Leader of a Private Bank. Co to wyróżnienie oznacza dla Pani osobiście?

Potwierdzeniem skuteczności naszych działań jest tytuł Best Private Bank in Poland w międzynarodowym rankingu Global Private Banking Innovation Awards, który otrzymaliśmy piąty rok z rzędu. Jesteśmy doceniani za indywidualne podejście, strategiczne spojrzenie na zarządzanie majątkiem oraz zespół ekspertów nie tylko znający się na specyfice rynku, ale i potrafiący słuchać, bo dziś empatia jest również ważna jak analiza.

W ramach tego konkursu zostałam wyróżniona również imiennie i otrzymałam tytuł – Outstanding Achievement by Leader of a Private Bank. To ważne wyróżnienie i ogromny zaszczyt – tym bardziej, że nagroda ta trafia do osób, które realnie kształtują sektor Wealth Management: rozwijają usługi, wdrażają innowacje i tworzą trwałą wartość dla klientów.

[1] 29. edycja publikacji World Wealth Report 2025: „Rekordowy wzrost liczby milionerów. USA liderem, a hossa i AI napędzają majątki”

Wywiad przeprowadzony przez Joannę Kulikowską.

Artykuł sponsorowany

PODZIEL SIĘ



OBSERWUJ NAS W

