

Kompleksowe wsparcie to atut w rywalizacji o najbogatszych klientów

Polski rynek klientów zamożnych dynamicznie dojrzewa, stając się areną rywalizacji między bankami lokalnymi a międzynarodowymi grupami. Choć historia polskich majątków budowanych od lat 90. jest stosunkowo krótka, to już udało się osiągnąć istotną globalnie skalę. Według danych Capgemini*, w 2024 r. liczba HNWIs (high-net-worth individuals) w Polsce wzrosła do 20,5 tys. osób z majątkiem 72 mld USD. Co istotne, dynamika tego wzrostu (5 proc. rocznie) przewyższa średnią europejską, co czyni Polskę kluczowym rynkiem ekspansji dla globalnych marek. W tej rywalizacji przewagę zyskują instytucje, które potrafią odpowiedzieć na dynamiczną ewolucję potrzeb zamożnych Polaków. Po doświadczeniach pandemii i szeregu zawirowań geopolitycznych klienci odeszli od chęci prostego pomna-

żania kapitału na rzecz potrzeby szerokiej dywersyfikacji oraz bezpieczeństwa opartego na reputacji instytucji. BNP Paribas Wealth Management jako pionier obsługi klientów ultrazamożnych w Polsce skutecznie konkuruje na polskim rynku, dzięki innowacyjnemu modelowi „One-bank”. Integruje finanse osobiste, rodzinne i firmowe, zapewniając klientom kompleksowość, której brakuje w tradycyjnym modelu bankowości. Przynależność do globalnej Grupy z ponad 200-letnim doświadczeniem umożliwia korzystanie z unikalnego know-how: od usługi Family Office, na czele z ekspertami z wykształceniem prawniczym, którzy doradzają m.in. w opracowaniu statutów fundacji rodzinnych, poprzez indywidualne produkty inwestycyjne szyte na miarę (tzw. Club Deals).

Sukcesja z asystą

Choć w Polsce fundacje rodzinne są rozwiązaniem stosunkowo nowym, z sukcesem wspieramy ich tworzenie, bazując na wieloletnich doświadczeniach z rynków Europy Zachodniej. Konto dla fundacji możemy otworzyć w jeden dzień, tj. jeszcze przed zarejestrowaniem przez sąd. Jest to kluczowe, gdyż fundacje stają się coraz popularniejszym narzędziem planowania sukcesji w Polsce, łączącym zabezpieczenie kapitału z przekazaniem wartości kolejnym pokoleniom. Ich skuteczność zależy jednak od profesjonalnego wsparcia – zarówno przy budowaniu strategii, jak i w późniejszym zarządzaniu aktywami. Nasze holistyczne podejście obejmuje także edukację sukcesorów, pomagając młodszemu pokoleniu rozwijać kompetencje finansowe i przywódcze,

co przygotowuje ich do odpowiedzialnego przejęcia sterów nad rodzinnym dziedzictwem. Naszym zadaniem jest towarzyszenie klientom na każdym etapie ich życia. Potwierdzeniem skuteczności tego podejścia są międzynarodowe nagrody – WealthBriefing European Award za najlepszą obsługę Wealth Management w regionie CEE czy Global Private Banking Innovation Award za najlepszą bankowość prywatną w Polsce.

Kompleksowość

W obliczu globalnej rywalizacji samo oferowanie produktów inwestycyjnych już nie wystarcza. Przewagę zdobywają instytucje oferujące kompleksowe, międzypokoleniowe wsparcie oraz dostęp do rozwiązań niedostępnych w lokalnych bankach. Partnerstwo z międzynarodową

Grupą BNP Paribas zapewnia długoterminowe bezpieczeństwo i trwałość majątków – nie tylko w wymiarze finansowym, ale także rodzinnym i społecznym.

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



**PARTNEREM PUBLIKACJI JEST
BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT**