

POLSKA WCHODZI DO LIGI GLOBALNYCH MAJĄTKÓW

FOTO: DARIUSZ IWANSKI / BNP PARIBAS

Polska wchodzi w nowy etap tworzenia prywatnych majątków – dynamiczny, wielopokoleniowy i coraz bardziej globalny. O tym, jak zmieniają się potrzeby najzamożniejszych Polaków i jakie rozwiązania wyznaczają dziś standard bankowości prywatnej, rozmawiamy z Beatą Majewską, Dyrektorką Zarządzającą Pionem Wealth Management i Biurem Maklerskim Banku BNP Paribas.

Redakcja: Jak na przestrzeni ostatnich lat zmienia się profil zamożnych Polaków? Czy liczba klientów ultrazamożnych rośnie w zauważalnym tempie?

Beata Majewska: Polski rynek zamożności coraz bardziej odzwierciedla globalne trendy. Historia dużych majątków w Polsce jest stosunkowo młoda, liczy nieco ponad trzy dekady, czyli tyle, ile upłynęło od transformacji ustrojowej. To właśnie tamte czasy otworzyły drogę do przedsiębiorczości, tworząc fundamenty dzisiejszej gospodarki i budując grupę pierwszych polskich milionerów. Dynamika wzrostu tego segmentu pozostaje do dziś jedną z najwyższych w Europie – na poziomie około 5% rocznie.

Według danych Capgemini Poland na koniec 2024 roku w Polsce żyło już prawie 20,5 tys. osób zakwalifikowanych jako HNWI (klienci ultrazamożni), dysponujących łącznie majątkiem o wartości 72 mld dolarów. Aż 90% tej grupy to osoby posiadające majątek w przedziale 1–5 mln USD. Utrzymujące się wysokie tempo rozwoju gospodarczego sprzyja dalszemu poszerzaniu się tego segmentu i profesjonalizacji ich podejścia do zarządzania majątkiem.

Jak dziś wygląda świadomość finansowa ultrazamożnych klientów w Polsce? Jakie zmiany obserwujecie?

Ostatnie lata były czasem intensywnego uczenia się zarówno po stronie klientów, jak i instytucji finansowych. Pandemia,

a potem turbulencje geopolityczne sprawiły, że inwestorzy stali się znacznie bardziej świadomi ryzyka i konieczności dywersyfikacji. Co ważne, chodzi już nie tylko o dywersyfikację produktową, ale szeroką, geograficzną, walutową czy sektorową.

Widać również większe zaufanie do rozwiązań, które wcześniej były uznawane za zbyt specjalistyczne lub skomplikowane. Klienci chętnie sięgają po produkty niszowe, strukturyzowane czy globalne rozwiązania inwestycyjne. Jednocześnie rośnie świadomość roli partnera finansowego, jego stabilności, skali działania i pozycji międzynarodowej. W momentach kryzysowych umacnia się przekonanie, że wybór BNP Paribas Wealth Management jako partnera był decyzją bezpieczną i przyszłościową.

Znaczącym czynnikiem są również procesy międzypokoleniowe. Młodsze generacje mają inne podejście do majątku, są otwarte na edukację finansową, inwestycje globalne oraz narzędzia, takie jak na przykład fundacja rodzinna.

BNP Paribas Wealth Management jako pierwszy w Polsce stworzył dedykowany model obsługi klientów ultrazamożnych. Co stanowi jego największą przewagę?

Naszą przewagą jest unikatowy, międzynarodowy model, który zaadaptowaliśmy do polskiego rynku. Inspiracją były

rozwiązania stosowane w najbardziej rozwiniętych Centrach Wealth Management. Wraz z rozwojem zamożności klientów rosną ich oczekiwania, dotyczą nie tylko produktów, ale również standardu obsługi, dostępności ekspertów i holistycznego podejścia.

Nowy model obsługi zapewnia elitarnie, międzypokoleniowe podejście do relacji finansowych. W jego centrum stoi wyjątkowe zestawienie kompetencji: od doradców po Portfolio Counsellorów, którzy tworzą i analizują portfele inwestycyjne w sposób indywidualny, często projektując strategię „szyte na miarę”.

Ogromną wartością jest globalność Grupy BNP Paribas, dostęp do rynków zagranicznych, specjalistyczna wiedza sektora, możliwość tworzenia produktów strukturyzowanych dla jednego konkretnego klienta, a także dostęp do usług niedostępnych w Polsce, jak skrytki bankowe we Francji czy Luksemburgu.

To wartość, której na rynku nie da się łatwo powielić.

Usługa Family Office wciąż jest w Polsce nowością. Jakie potrzeby klientów sprawiły, że zdecydowaliście się ją rozwinąć?

Widzimy wyraźnie, że polskie firmy wchodzą dziś w okres masowej sukcesji. Pierwsze pokolenie przedsiębiorców budujących majątki po 1989 roku zaczyna przekazywać ster młodszy liderom. Naturalnie rośnie więc zapotrzebowanie na ekspertów, którzy pomogą uporządkować kwestie prawne i finansowe związane z wielopokoleniowym zarządzaniem majątkiem.

Nasze Family Office odpowiada na te wyzwania, oferując klientom wsparcie ekspertów z doświadczeniem prawniczym, dostęp do doradztwa przy zakładaniu fundacji rodzinnych, tworzeniu statutów, struktur sukcesyjnych czy integracji majątku prywatnego z biznesowym.

Co ważne, fundacje rodzinne w Banku BNP Paribas otrzymują pełną obsługę bankową już na etapie „w organizacji”, co oznacza, że mogą rozpocząć inwestowanie natychmiast, bez oczekiwania na wpis sądowy. To przewaga nieosiągalna w innych instytucjach.

Nasza filozofia zakłada traktowanie fundacji jak klienta private banking z pełnym dostępem do rozwiązań inwestycyjnych, walutowych, kredytowych oraz eksperckiego wsparcia przy transakcjach, w tym escrow.

Jakie są najczęstsze wyzwania związane z zakładaniem i prowadzeniem fundacji rodzinnych?

Największym wyzwaniem jest kompleksowe zaplanowanie sukcesji. Fundacja rodzinna ma zabezpieczać majątek, zarówno firmowy, jak i prywatny, przed rozdrobnieniem lub

niepożądaną sukcesją. Tworzy stabilną strukturę wykraczającą poza jedno pokolenie, obejmującą także rodziny patchworkowe czy związki partnerskie.

Zamożni Polacy coraz częściej traktują fundacje nie tylko jako narzędzie finansowe, ale również sposób na przekazanie wartości i długofalowej wizji. Jednak aby w pełni wykorzystać ich potencjał, niezbędne jest profesjonalne wsparcie prawne, podatkowe i inwestycyjne. I właśnie tę kompleksową opiekę zapewniamy jako lider rynku.

Model „one bank” to holistyczne podejście do klienta. Czy widać rosnące zainteresowanie taką formą współpracy?

Zdecydowanie tak. Klienci oczekują dziś, że bank będzie partnerem nie tylko dla nich samych, ale również dla ich rodzin i ich firm. Model „one bank” łączy finanse indywidualne, majątek rodzinny i relacje firmowe w jeden zintegrowany system. Umożliwia to przejrzyste zarządzanie wszystkimi aktywami oraz łatwiejsze podejmowanie strategicznych decyzji.

Dodatkowym atutem jest możliwość otwierania kont dla różnego rodzaju podmiotów, spółek, fundacji, struktur zagranicznych tworzonych w celu ochrony i pomnażania majątku. To rozwiązanie, którego konkurencja często nie oferuje. Zwierczeniem jakości tego modelu jest tytuł Best Private Bank in Poland, w ramach międzynarodowego konkursu Global Private Banking Innovation Awards.

Młodsze pokolenia coraz aktywniej przejmują majątki rodzinne. Jakie narzędzia oferujecie, aby wspierać ich rozwój, kompetencje i przywództwo?

Szacuje się, że w ciągu najbliższych pięciu lat w Polsce może odbyć się ponad 80 tys. procesów sukcesyjnych. To ogromne wyzwanie, ale i przełomowy moment dla polskiej bankowości prywatnej. Nowa generacja HNWI oczekuje bardziej partnerskiej relacji, przestrzeni do rozwoju i dostępu do wiedzy globalnej.

Dlatego BNP Paribas Wealth Management aktywnie pracuje zarówno z nestorami, jak i sukcesorami. Młodsze pokolenie zapraszamy do międzynarodowego programu Next Generation, w ramach którego organizujemy seminaria edukacyjne, warsztaty i spotkania networkingowe. To przestrzeń, w której młodzi liderzy uczą się zarządzania majątkiem, ESG, filantropii, inwestowania tematycznego czy budowania rodzinnej strategii na pokolenia.

Nowi sukcesorzy patrzą na majątek jako narzędzie wpływu, nie tylko prywatnego, ale również społecznego i środowiskowego. Dlatego tak ważne jest, aby ich doradcy potrafili rozmawiać nie tylko o produktach, ale przede wszystkim o wartościach, wizji i długim horyzoncie inwestycyjnym. ●

Opracowanie: redakcja