



Forbes • Bankowość • Nowy model bankowości dla klientów ultrazamożnych

Nowy model bankowości dla klientów ultrazamożnych

Data publikacji: 25.05.2026, 00:00

Artykuł sponsorowany

W ciągu najbliższych pięciu lat w Polsce spodziewanych jest ponad 80 tysięcy procesów sukcesyjnych. O tym, jak ten trend będzie kształtował bankowość prywatną rozmawiamy z Beatą Majewską, dyrektor zarządzającą Pionem Wealth Management i Biurem Maklerskim w Banku BNP Paribas.



PODZIEL SIĘ



OBSERWUJ NAS W



Rozmowa z Beatą Majewską, dyrektor zarządzającą Pionem Wealth Management i Biurem Maklerskim w Banku BNP Paribas.

Czy BNP Paribas Wealth Management jest pierwszym bankiem w Polsce obsługującym klientów ultrazamożnych?

Tak, potwierdzam z dumą, że jesteśmy pierwszym bankiem w Polsce specjalizującym się w obsłudze klientów ultrazamożnych. Dzięki naszym międzynarodowym korzeniom w ramach Grupy BNP Paribas możliwe było wprowadzenie na polski rynek wielu wcześniej niedostępnych na nim rozwiązań, jak usługi „family office”, a teraz światowej klasy model obsługi klientów ultrazamożnych. Zmieniające się wymagania i potrzeby najzamożniejszych klientów są inspiracją do rozwoju nowych modeli obsługi. Wspre się analogią do podróży samolotem. Jeżeli komfort i wygoda mają dla nas znaczenie, to nie wybieramy klasy ekonomicznej, a business lub premium. Jeżeli zależy nam na unikalnych doświadczeniach smakowych, to nie idziemy do baru, ale szukamy restauracji z gwiazdkami Michelin.

Co wyróżnia wasz model współpracy? W jaki sposób obsługujecie klientów ultrazamożnych?

Klientom ultrazamożnym oferujemy osobny nowo stworzony model, z profesjonalnym wsparciem najlepszych na rynku ekspertów i z elitarną, spersonalizowaną międzypokoleniową obsługą relacji rodzinnych. Zapewniamy specjalistyczną usługę „family office”, którą świadczą eksperci z wykształceniem prawniczym, szczególnie kluczową w obszarze doradztwa przy zakładaniu fundacji rodzinnych. Tylko dla tego segmentu dostępna jest wyjątkowa usługa Portfolio Counsellorów – ekspertów inwestycyjnych wspierających klientów w analizie, ocenie i kreacji indywidualnego portfela wraz z produktami szytymi na miarę. Oferujemy globalny dostęp do rynków i ekspertyzę sektorowa. Przygotowujemy produkty strukturyzowane nawet dla jednego klienta, pod jego sprecyzowane oczekiwania. Często spotykamy się z potrzebą zabezpieczenia wartościowych przedmiotów i dokumentów w skrytkach bankowych. W Polsce brakuje tej usługi w instytucjach zaufania publicznego. My te rozwiązania mamy np. we Francji czy Luksemburgu. To unikatowa wartość dodana, której nie da się łatwo skopiować.

Usługa „family office” to wciąż nowość na polskim rynku. Jakie potrzeby klientów skłoniły was do jej wdrożenia i jak wygląda ona w praktyce?

Jesteśmy świadkami zmian pokoleniowych – pierwsze generacje przedsiębiorców, które zbudowały swoje majątki, przekazują zarządzanie młodym liderom. Otwierają się na długoterminowe planowanie sukcesji, m.in. w postaci fundacji rodzinnych. Determinuje to też sama demografia – pierwsi przedsiębiorcy epoki kapitalizmu wchodzą w wiek, kiedy myśl o sukcesji jest naturalna. Doskonale rozumiemy te potrzeby, opierając się na ponad 200-letnich doświadczeniach globalnej Grupy. Dzięki unikalnemu, holistycznemu podejściu „one bank” towarzyszymy klientom w procesie sukcesji i planowania majątkowego. Mogę śmiało powiedzieć, że jesteśmy liderem w obsłudze fundacji rodzinnych. Wspieramy klientów w płynnym przejściu od wizji do praktyki – od edukacji na temat aspektów prawnych i finansowych fundacji, jej roli w procesie sukcesji, przez współpracę z doradcami prawnymi i podatkowymi, po aktywne zarządzanie aktywami.

Na czym dokładnie polega to wsparcie od wizji do praktyki?

Oferujemy bezpłatne konsultacje ekspertów z wykształceniem prawniczym, którzy doradzą m.in. w opracowaniu statutów fundacji rodzinnych. Zapewniamy 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.

Fundacja rodzinna otrzymuje od razu dostęp do bankowości codziennej, zaawansowanych produktów inwestycyjnych, kredytowania oraz wsparcia – przy tworzeniu i obsłudze fundacji, jak i przy globalnych transakcjach w ramach Grupy. Klienci mogą liczyć na nasze profesjonalne doradztwo na każdym etapie procesu sukcesji, również przy sprzedaży przedsiębiorstwa lub udziałów – dysponujemy rachunkiem escrow zabezpieczającym ich przy dużych transakcjach

Fundacje rodzinne zyskują na popularności. Jakie wyzwania najczęściej pojawiają się przy ich zakładaniu i zarządzaniu nimi?

Planowanie sukcesji to trudny i złożony proces. Podstawowym celem fundacji rodzinnej jest gromadzenie majątku w ramach jednego podmiotu, zabezpieczenie go przed nieplanowaną lub nieświadczą sukcesją – niezgodną z wolą fundatora, rozdrobnieniem i wpływem osób trzecich. Fundacja pozwala na tworzenie struktur organizacyjnych w perspektywie dłuższej niż jedno pokolenie. Jej istotą jest finansowe zabezpieczenie członków najbliższej rodziny – również w przypadku związków partnerskich i rodzin patchworkowych – i dbanie o wartości, które przyświecały fundatorowi. Możliwości, jakie zamożni Polacy zyskali dzięki fundacjom rodzinnym, jest bardzo wiele. Kluczem do wykorzystania tych szans jest wiedza, doświadczenie i profesjonalne wsparcie.

Sukcesja to temat często poruszany przez zamożne rodziny. Jakie narzędzia oferujecie młodszemu członkowi, żeby na przykład rozwijać ich kompetencje finansowe i przywódce?

Przewiduje się, że w ciągu pięciu lat w Polsce może zostać przeprowadzonych ponad 80 tysięcy procesów sukcesyjnych – ten trend będzie kształtował bankowość prywatna.

Dzięki doświadczeniu Grupy BNP Paribas jako bank „na pokolenia” opiekujemy się również najmłodszymi członkami rodzin klientów. Sukcesorom najzamożniejszych rodzin z całego świata dedykowane są seminaria rozwojowe i networkingowe w programie BNP Paribas Wealth Management Next Generation. Nowi liderzy wnoszą świeże spojrzenie na biznes, łączą dążenie do realizacji wartości z nowoczesnym podejściem do zarządzania. Zdecydowanie częściej patrzą na majątek jak na narzędzie do kształtowania przyszłości – społecznej czy środowiskowej. Zrównoważony rozwój, wpływ społeczny, filantropia – to dziś kryteria podstawowe dla nowego pokolenia. Wealth Management wspiera tę wizję i realizację idei, tworząc przestrzeń, w której biznes rodzinny staje się fundamentem stabilności i rozwoju.

Wywiad przeprowadzony przez Joannę Kuligowską.

Artykuł sponsorowany

PODZIEL SIĘ



OBSERWUJ NAS W



NAJNOWSZE



Rosną dwie banki, których większość inwestorów nie widzi. Ekspert ostrzega: „Ceny akcji tych firm mogą spaść nawet o 85 proc.”



Polski biznes nie może już bazować na niskich kosztach. Musi bazować na talentach i ich rozwoju



„Minęły czasy, w których gastronomia przynosiła wysokie zyski”. Prowadzą restaurację z silnym DNA na bazie nietypowej inspiracji [WYWIAD]



Tylko siedmiu sportowcom się to udało. Jak David Beckham – syn serwisanta kuchenek i fryzjerki – zbudował biznesowe imperium warte ponad miliard dolarów



Menedżerowie ery AI to dziś rzadko specjaliści. To coraz częściej „dyrygenci” [OPINIA]



Co zrobić, żeby AI traktowała ludzi jak partnerów, a nie podwładnych? Oto wskazówka [OPINIA]



„Koł nie jest dodatkiem do tego świata, tylko jego światem”. Polacy odkrywają turystykę w siodle



„Forbes” Historia: nawet syntetyczna ropa z węglą nie uchroniła imperium Hitlera. Jak kryzys paliwowy III Rzeszy przesądził o losach wojny

Wypróbuj aplikację mobilną Forbes



- ✓ pełen dostęp do subskrypcji
- ✓ powiadomienia o najważniejszych wydarzeniach
- ✓ e-wydanie szybciej niż w kiosku, w czytniku PDF



FORBES POLSKA

FORBES WOMEN

LISTA 100

TRAVEL

FORBES LUDZIE PIENIĄDZE

DIAMENTY FORBESA

FORUM FIRM RODZINNYCH

WIĘCEJ

BIZNES

TECH

FINANSE

MAPA SERWISU

NIERUCHOMOŚCI (REKLAMA)

O NAS

O NAS

KONTAKT

REKLAMA W FORBES

REGULAMIN

POLITYKA REDAKCYJNA