BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT W VOGUE POLSKA

TAM, GDZIE KOŃCZĄ SIĘ LICZBY

W zarządzaniu majątkiem zamożnych i ultrazamożnych klientów coraz większe znaczenie mają nie tylko wyniki inwestycyjne, lecz także zaufanie, dyskrecja, sukcesja i poczucie bezpieczeństwa. Beata Majewska, Dyrektor Zarządzająca Pionem Wealth Management oraz Biurem Maklerskim Banku BNP Paribas, opowiada o tym, jak zmieniają się potrzeby najzamożniejszych, dlaczego „human touch" pozostaje kluczowy i jak polskie firmy rodzinne przygotowują się do dekady sukcesji.



PROMOCJA
ZDJĘCIA: MAT. PRASOWE.

W świecie wealth management liczby są tylko punktem wyjścia. Co w praktyce decyduje o zaufaniu klientów?

W pracy z klientami zamożnymi kluczowe znaczenie mają nie tylko wiedza i doświadczenie finansowe, lecz także empatia oraz umiejętność prawdziwego zrozumienia potrzeb naszych partnerów. Nowe technologie mogą wspierać analizę danych czy przygotowanie rozwiązań inwestycyjnych, ale to właśnie „human touch" pozostaje i będzie pozostawał w centrum naszych działań.

Skuteczność takiego podejścia widzimy każdego dnia w relacjach z klientami. To dla mnie ogromny powód do dumy, że za budowanie właśnie takich relacji z klientami zamożnymi i ultrazamożnymi jesteśmy doceniani na arenie międzynarodowej, m.in. przez ekspertów WealthBriefing oraz Global Private Banking. Otrzymałam także indywidualną nagrodę Outstanding Contribution to Wealth Management Thought Leadership, którą traktuję przede wszystkim jako wyróżnienie dla całego zespołu bankowości prywatnej Banku BNP Paribas. To właśnie codzienna współpraca, rozmowy i wymiana doświadczeń z zespołem pozwoliły nam wypracować nasze unikatowe podejście do wealth management.

BNP Paribas Wealth Management jako pierwszy w Polsce zaoferował obsługę klientów ultrazamożnych. Dziś luksus coraz częściej oznacza nie demonstrację bogactwa, lecz jego ochronę. Jak zmienia się definicja luksusu i odpowiedzialności wśród najzamożniejszych?

Za każdą dużą fortuną stoi inna historia, dlatego trudno mówić o jednym modelu potrzeb czy aspiracji. Coraz częściej jednak obserwujemy, że prawdziwą wartością stają się dziś czas, spokój oraz poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji. Aby skutecznie odpowiadać na takie oczekiwania, potrzebne są nie tylko empatia i umiejętność słuchania, ale również głęboka znajomość biznesu klienta, jego planów, sytuacji rodzinnej i realiów rynkowych. Wealth Management staje się dziś znacznie bardziej kompleksowym partnerstwem niż wyłącznie relacją dotyczącą inwestycji.

Jak zmienia się podejście do ryzyka wśród klientów, którzy przeszli już kilka globalnych kryzysów?

Kolejne kryzysy nie tyle zmniejszyły gotowość do inwestowania, ile zwiększyły potrzebę świadomego zarządzania ryzykiem. Dziś rozmowy z klientami znacznie częściej dotyczą odporności majątku na nieprzewidywalne wydarzenia, globalną niepewność czy regionalne zawirowania gospodarcze i geopolityczne. Konkretne rozwiązania zawsze zależą od indywidualnej sytuacji klienta, jego celów, horyzontu inwestycyjnego oraz poziomu dywersyfikacji majątku. W ostatnich latach nasi doradcy intensywnie pracowali nad tworzeniem rozwiązań odpowiadających na dynamicznie zmieniające się otoczenie rynkowe. Nie oznacza to jednak bardziej zachowawczego podejścia do inwestowania. Wręcz przeciwnie – profesjonalna ekspertyza pozwala skutecznie zarządzać relacją ryzyka do potencjalnego zwrotu. Dzięki temu klienci mogą korzystać ze swoich aktywów w bardziej komfortowy sposób, zachowując jednocześnie poczucie kontroli i bezpieczeństwa.

Według PwC 53 procent firm rodzinnych w Polsce nadal znajduje się w rękach pierwszego pokolenia, a wielu właścicieli ma dziś 60-70 lat, co oznacza nadchodzącą zmianę warty w kolejnej dekadzie. Jak wyglądają przygotowania polskich firm do sukcesji?

Rzeczywiście wchodzimy dziś w dekadę sukcesji. Jednocześnie aż co trzecia polska firma rodzinna nadal nie jest przygotowana do procesu sukcesyjnego, a ponad połowa nie wypracowała podstawowych zasad ładu rodzinnego regulujących relacje pomiędzy rodziną a przedsiębiorstwem. Brak takich ustaleń zwiększa ryzyko napięć i konfliktów wewnątrz rodzin, a dla samych firm oznacza niepewność organizacyjną i potencjalne utrudnienia w zachowaniu ciągłości działania. Dlatego nawet jeśli sukcesja wydaje się dziś odległą perspektywą, warto rozpocząć rozmowę i uporządkować te kwestie odpowiednio wcześniej, zanim emocje zaczną dominować nad racjonalnym podejściem.

Czy fundacja rodzinna rzeczywiście zmieniła sposób, w jaki polscy przedsiębiorcy myślą o wielopokoleniowych biznesach?

Fundacja rodzinna stała się dla wielu przedsiębiorców impulsem do uporządkowania procesu sukcesji i poważnego podejścia do planowania wielopokoleniowego. Co istotne, nawet tam, gdzie sama fundacja nie była ostatecznie optymalnym rozwiązaniem, dyskusja wokół tego narzędzia często stawała się początkiem ważnych rozmów sukcesyjnych. W takich procesach doradcy wealth management bardzo często pełnią funkcję partnerów pomagających stworzyć bezpieczną przestrzeń do rozmowy i wypracowania wspólnej wizji przyszłości rodzinnego biznesu.

W BNP Paribas Wealth Management istotnym filarem naszej działalności jest usługa Family Office, realizowana przez ekspertów z wykształceniem prawniczym. Wspieramy klientów w tworzeniu statutu fundacji, a następnie w jej funkcjonowaniu jako narzędzia ochrony majątku i zapewnienia ciągłości międzypokoleniowej. Konto fundacji rodzinnej jesteśmy w stanie otworzyć nawet w jeden dzień. Jako jedyni na polskim rynku oferujemy także możliwość świadczenia usługi jeszcze na etapie tworzenia fundacji, przed jej formalną rejestracją w sądzie. Oznacza to, że podczas gdy inni oczekują na wpis do rejestru, nasi klienci mogą już aktywnie zarządzać swoim kapitałem i pomnażać majątek.

BNP Paribas Wealth Management jest doceniane na arenie międzynarodowej m.in. przez ekspertów WealthBriefing oraz Global Private Banking. Beata Majewska, Dyrektor Zarządzająca Pionem Wealth Management i Biurem Maklerskim Banku BNP Paribas, otrzymała również indywidualne wyróżnienie Outstandind Contribution to Wealth Management Thought Leadership. – Traktuję je jako nagrodę dla całego zespołu bankowości prywatnej Banku BNP Paribas – mówi.

A jaka jest nowa generacja sukcesorów? Bardziej dyskretna, myśląca bardziej globalnie?

Trudno mówić o jednym modelu sukcesora. To pokolenie jest znacznie bardziej zróżnicowane niż przedsiębiorcy budujący swoje firmy w latach 90. Polska przeszła w ostatnich dekadach ogromną transformację, a wraz z nią zmieniały się doświadczenia, aspiracje i modele kariery młodego pokolenia. Dzisiejsi sukcesorzy są bardzo różni, zarówno pod względem podejścia do biznesu, jak i oczekiwań wobec życia zawodowego czy zarządzania majątkiem. Miło mi obserwować tych młodych ludzi, świetnie wykształconych, często na najlepszych uczelniach na świecie i bez kompleksów, które jeszcze do niedawna mieliśmy jako Polacy. Tym bardziej kluczowe stają się kompetencje i doświadczenie doradców, które pozwalają budować relacje oparte na zaufaniu i lepiej rozumieć indywidualne potrzeby klientów oraz ich rodzin.

Jak w pani ocenie zmieni się świat rodzinnego biznesu w kolejnym pokoleniu, gdy dokona się zmiana pokoleniowa?

Historia polskiej przedsiębiorczości pokazuje, że firmy rodzinne potrafią skutecznie adaptować się do zmian. Dlatego nadchodzącą zmianę pokoleniową postrzegam przede wszystkim jako szansę, a nie zagrożenie. Jestem przekonana, że elastyczność, otwartość i energia sukcesorów będą napędzać dalszy rozwój polskich firm rodzinnych. A wszędzie tam, gdzie potrzebne będą dodatkowa wiedza, wsparcie czy spojrzenie z zewnątrz, doradcy BNP Paribas Wealth Management będą gotowi wspierać klientów w podejmowaniu strategicznych decyzji.