

Globalny przegląd inwestycji przedsiębiorców

CZĘŚĆ

01



BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT

We współpracy z

AON

Spis treści

- s. 2 Przedstawiamy Państwu Globalny Raport o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021 sporządzony przez BNP Paribas Wealth Management: Część I
 - s. 3 Autorzy
 - s. 4 Od redakcji
 - s. 5 Metodologia badania i doboru próby
 - s. 6 Główne wnioski
-

s. 9

ROZDZIAŁ 1 Era Covid Trendy portfelowe

- s. 10 Analiza wyborów inwestycyjnych przedsiębiorców
- s. 12 Analiza alokacji portfela: Akcje ex aequo na pierwszym miejscu – pomimo zmienności
- s. 18 Analiza aktywów prywatnych: Utrzymująca się atrakcyjność private equity i nieruchomości
- s. 26 Klimat inwestycyjny w erze Covid

s. 33

ROZDZIAŁ 2 2021: Strategie portfelowe i perspektywy rynkowe

- s. 34 Nastawienie d kredytów
 - s. 40 Tematy inwestycyjne 2021: Odblokowanie wzrostu
 - s. 47 Podsumowanie
-
- s. 48 O nas

Przedstawiamy

Państwu Globalny Raport o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021 sporządzony przez BNP Paribas Wealth Management



Vincent Lecomte

Elita przedsiębiorców i wiodące firmy rodzinne wywierają wpływ na gospodarkę światową, zarówno poprzez inwestycje prywatne, jak i poprzez swoją działalność. Stanowią one potężną siłę napędową wzrostu gospodarczego.

W naszym nowym badaniu, siódmym z kolei, przeanalizowaliśmy ich decyzje inwestycyjne oraz to, co się za nimi kryło. Prześledzenie tego, w jaki sposób na przestrzeni minionego roku realizowali swoje cele, kiedy wszyscy na własnej skórze odczuliśmy silne zawirowania rynkowe, utrzymujące się niskie stopy procentowe oraz społeczne i gospodarcze następstwa bezprecedensowego światowego kryzysu zdrowotnego, było niezwykle fascynującym doświadczeniem.

Przede wszystkim obserwujemy u nich chęć realizacji silnych strategii inwestycyjnych oraz dywersyfikację, gdzie akcje stanowią preferowaną klasę aktywów. Chętnie angażują się w możliwości współfinansowania. W centrum zainteresowania pozostają nowe technologie. Wreszcie do preferowanych inwestycji ukierunkowanych na generowanie zysków należą ich własne firmy.

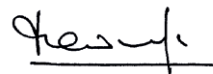
Zachęcam Państwa do zagłębienia się w fascynującą lekturę o tym, jak elita przedsiębiorców i wiodące firmy rodzinne radziły sobie w ubiegłym roku.

Dlaczego przedsiębiorcy i firmy rodzinne bankują z nami?

Obsługa tych klientów jest częścią naszego DNA jako globalnego zarządcy majątkowego. Korzystają oni z naszej oferty, która jest najlepsza w swojej klasie: zindywidualizowanego planowania majątkowego, zrównoważonych rozwiązań inwestycyjnych, kredytów i private equity. Na tym jednak nie zamierzamy poprzestać. Czerpiemy z wiedzy fachowej całej Grupy BNP Paribas — począwszy od naszego potencjału klasy inwestycyjnej na rynkach kapitałowych, przez rozwiązania w zakresie nieruchomości, usług dla papierów wartościowych, fuzji i przejęć, po możliwość zaciągania pożyczek dzięki solidnym fundamentom naszej Grupy.

Towarzyszmy niektórym z najbardziej wymagających przedsiębiorców i wiodących firm rodzinnych na świecie. Jako odpowiedzialny zarządca majątkowy służący zrównoważonej gospodarce nasz bank zawsze dążył do lepszego zrozumienia tego, w jaki sposób wspierać przedsiębiorców i firmy rodzinne, zarówno w wymiarze osobistym, jak i zawodowym.

Właśnie to jest celem niniejszego raportu.



Vincent Lecomte
CEO BNP Paribas Wealth Management

Autorzy



Edmund Shing

Dyrektor Generalny ds. inwestycji
BNP Paribas Wealth Management



Claire Roborel De Climens

Dyrektor Generalny ds. inwestycji
prywatnych i alternatywnych
BNP Paribas Wealth Management



Prashant Bhayani

Dyrektor ds. inwestycji
(rynek azjatycki)
BNP Paribas Wealth Management



Larry Young

Dyrektor międzynarodowej
grupy inwestycyjnej
BNP Paribas Real Estate



Tasha Vashisht

Dyrektor ds. świadomego
przywództwa, Badanie
Preferencji Klienta Aon

Od redakcji

Předstawiamy Państwu **Globalny Raport o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021** przygotowany przez BNP Paribas Wealth Management. Jest to siódma wersja sztanदारowego badania przeprowadzonego przez Aon w imieniu BNP Paribas Wealth Management, za pomocą którego przeanalizowaliśmy postawy, zachowania i wybory inwestycyjne blisko 16 tys. przedsiębiorców o wysokiej i bardzo wysokiej wartości netto na całym świecie. Od 2015 r. jedna z misji banku – we współpracy z najsukuteczniejszymi na świecie przedsiębiorcami – skupiała się na ocenie wyjątkowego wkładu przedsiębiorczości w gospodarkę realną.

Chociaż przedsiębiorczość jest stałym wątkiem badania we wszystkich latach, w 2021 r. wprowadziliśmy pewne zmiany w celu odzwierciedlenia zaktualizowanej strategii banku. Po raz pierwszy rozszerzyliśmy zakres odbiorców docelowych o rodziny wielopokoleniowe, zwracając uwagę na kluczowe znaczenie przedsiębiorstw rodzinnych dla gospodarki światowej.

W tym roku zebraliśmy informacje zwrotne od 920 respondentów z 19 krajów, położonych w Ameryce, Europie, regionie Rady Współpracy Zatoki Perskiej i Azji. Średnia wartość majątku podlegającego inwestycjom wyniosła 17,2 mln USD.

Po roku, którego nie da się zapomnieć, nikogo nie zdziwił fakt, że przeprowadzając nasze badania, poruszamy się w obszarze rynku naznaczonego erą COVID. Ponieważ nasze badanie zostało przeprowadzone w I kwartale 2021 r., dobrze wpisuje się ono w ramy czasowe. Respondenci analizują, w jaki sposób utrzymująca się niepewność od początku pandemii w marcu 2020 r. miała wpływ na ich stosunek do takich klas aktywów jak akcje, private equity, nieruchomości i środki pieniężne.

Większość z nich zachowała zimną krew i, w niektórych przypadkach, zareagowała na zmienność rynków finansowych, zwiększając ekspozycję na niektóre klasy aktywów. Wielu respondentów wykazuje obecnie jeszcze większą otwartość wobec sposobów

wykorzystania różnych instrumentów, w tym kredytów, do wzmocnienia swojego portfela i zwiększenia wyników działalności.

Co najważniejsze, już teraz jesteśmy w stanie przyjrzeć się ich przyszłym strategiom inwestycyjnym, które rozważane są na tle nierównego tempa wprowadzania szczepionek na całym świecie. Respondenci mówią nam, że chcą nauczyć się reagowania na otoczenie niskich stóp procentowych, włączania inteligentnych technologii do swojej działalności oraz ustalić, co w ich przypadku oznacza dyskusja na temat Zielonego Nowego Ładu w Europie i Stanach Zjednoczonych. Inne aspekty Tematyki Inwestycyjnej banku na rok 2021, w tym sposób reagowania na sytuację gospodarczą w Chinach oraz możliwość zmiany nawyków konsumentów po pandemii, mocno zaznaczają się w określonych krajach.

Aby wcielić te aspekty w życie, a przy tym w sposób spójny z poprzednimi latami, nadal prezentujemy wybrane odpowiedzi z naszych ankiet i eksponujemy najbardziej interesujące spostrzeżenia, w tym trendy z podziałem na profile demograficzne. Nasze dane zostały uzupełnione komentarzem różnych ekspertów z BNP Paribas — od specjalistów zarządzania majątkiem po bankowość korporacyjną i instytucjonalną, zarządzanie aktywami i nieruchomości — co wzbogaca dyskusję z klientami.

Mamy nadzieję, że spodoba się Państwu nasza miniseria Globalnego Raportu o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021. Tradycyjnie chcielibyśmy podziękować tegorocznym uczestnikom za ich wkład.



Tasha Vashisht

Dyrektor ds. świadomego przywództwa,
Badanie Preferencji Klienta Aon

Metodologia badania i doboru próby

Program badawczy został zrealizowany przez zespół Aon Client Insight w okresie od stycznia do lutego 2021 r. Uczestnikami byli przedsiębiorcy i wielopokoleniowe firmy rodzinne o wysokiej wartości netto i bardzo wysokiej wartości netto.

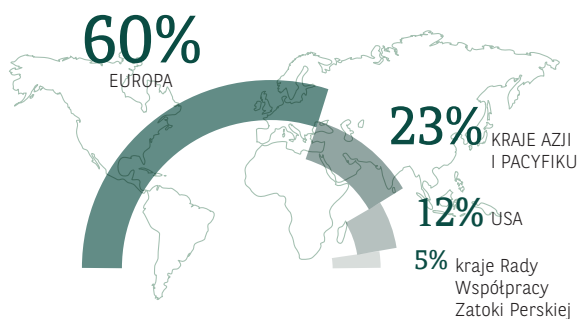
Jako metodę badania zastosowano mieszany program ankiet internetowych i telefonicznych przeprowadzonych z 920 respondentami z 19 krajów. Ponadto zespół Aon Client Insight przeprowadził rozmowy z ekspertami z całego banku w Europie, Stanach Zjednoczonych, krajów Rady Współpracy Zatoki Perskiej i Azji.

LICZEBNOŚĆ PRÓBY

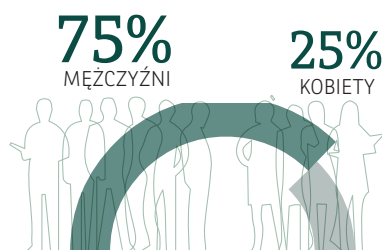
920

Kraje objęte badaniem:
Belgia, Brazylia, Chiny,
Francja, Niemcy,
kraje Rady Współpracy
Zatoki Perskiej,
Hongkong,
Indonezja, Włochy,
Luksemburg,
Holandia, Polska,
Singapur, Hiszpania,
Szwajcaria, Tajwan,
Turcja, Wielka Brytania
oraz Stany Zjednoczone

REGIONY



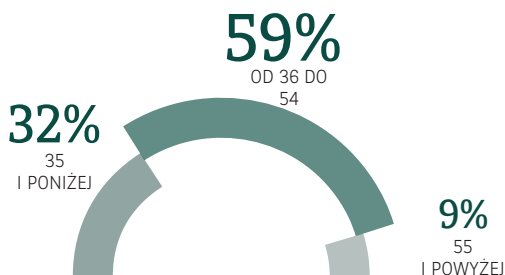
PŁEĆ



WIEK

W treści raportu stosujemy następujące definicje:

- **Przedsiębiorca pokolenia milenialsów („millennipreneur”)**: przedsiębiorca w wieku 35 lat lub młodszy.
- **Przedsiębiorca z pokolenia powojennego wyżu demograficznego („boomerpreneur”)**: przedsiębiorca w wieku 55 lat lub starszy.
- **Ultraprzedsiębiorca („ultrapreneur”)**: przedsiębiorca posiadający aktywa możliwe do zainwestowania wyceniane na 25 mln USD lub więcej.



17,2 mln USD

ŚREDNIA WARTOŚĆ AKTYWÓW
MOŻLIWYCH DO ZAINWESTOWANIA

50%
PRZEDSIĘBIORCY
PIERWSZEGO
POKOLENIA

50%
WIELOPOKOŁENIOWE
FIRMY RODZINNE

Akcje,

a nie własna działalność, już trzeci rok z rzędu uplasowały się na czele alokacji portfela przedsiębiorców amerykańskich i europejskich.

Pomimo ogromnych turbulencji wynikających z kryzysu alokacje w akcje i własną działalność wynoszą średnio 38% światowego majątku, w który można zainwestować. W Europie i Stanach Zjednoczonych trzeci rok z rzędu alokacje w akcje zajęły miejsce alokacji we własną działalność. W ciągu ostatnich 12 miesięcy pięćdziesiąt trzy procent zwiększyło alokacje portfela na akcje, szczególnie w krajach Azji i Pacyfiku, gdzie wyróżniły się Hongkong (70%) i Singapur (67%).



Private equity i nieruchomości

były niezmiennie atrakcyjne dla ultraprzedsiębiorców w czasie kryzysu COVID-19

45% ultraprzedsiębiorców zwiększyło alokacje w bezpośrednie transakcje private equity; 39% w fundusze private equity. Główne korzyści obejmowały wyższe zwroty i dostęp do najsukuteczniejszych zarządców funduszami. Respondenci z wielopokoleniowych firm rodzinnych najczęściej wymieniali dywersyfikację jako główny czynnik sprawczy. Nieruchomości przyciągnęły również większe wpływy pochodzące od 46% ultraprzedsiębiorców, gdzie głównymi korzyściami były dywersyfikacja i łatwość przekazania członkom rodziny.

Największymi zagrożeniami są inflacja, zmienność, zmieniające się otoczenie podatkowe i zadłużenie przedsiębiorstw.

38% uważa inflację za poważne ryzyko: jest ona główną obawą związaną z ogólnym klimatem inwestycyjnym, zarówno w Europie, jak i w krajach Rady Współpracy Zatoki Perskiej. W Stanach Zjednoczonych bardziej niepokojąca jest utrzymująca się zmienność na rynku giełdowym. Wysoki poziom zadłużenia przedsiębiorstw stanowi problem dla 39% respondentów w krajach Azji i Pacyfiku, natomiast zmieniające się otoczenie podatkowe i regulacyjne dodatkowo stanowi wyzwanie dla ultraprzedsiębiorców (36%).



25%

posiada więcej środków
pieniężnych niż jest
to obecnie wymagane

W przypadku przedsiębiorców z pokolenia milenialsów jest dwa razy bardziej prawdopodobne niż w przypadku przedsiębiorców z pokolenia powojennego wyżu demograficznego, że uznają oni posiadane środki pieniężne za nadmiarowe. Niemniej jednak w wielu regionach nadmiarowość ta ma jednak znaczenie dla zasilenia kapitałem własnej działalności lub innych inwestycji prywatnych. W krajach Azji i Pacyfiku 29% respondentów stwierdza, że chcieliby posiadać więcej środków pieniężnych niż obecnie. Jednak w ujęciu globalnym 71% zmniejszyłoby swoją pozycję pieniężną, gdyby wprowadzono ujemne stopy procentowe.



52%

byłoby bardziej skłonnych
do zaciągnięcia kredytu teraz
niż 6-12 miesięcy temu

Głównym zastosowaniem kredytu jest dźwignia finansowa dla działalności – 58% określa ją jako główny motyw zapożyczania się; w krajach Rady Współpracy Zatoki Perskiej i krajach Azji i Pacyfiku blisko dwie trzecie wykorzystuje kredyt w ten właśnie sposób. W przypadku wielopokoleniowych firm rodzinnych istnieje większe prawdopodobieństwo, że przychylniej spojrzą na różne sposoby wykorzystania kredytu niż inni przedsiębiorcy.



Najpopularniejszymi
tematami
inwestycyjnymi
na 2021 r. są

**inteligentne technologie,
dywersyfikacja
portfela i transformacja
energetyczna.**

82% uważa, że wspieranie inteligentnych technologii jest ważnym tematem inwestycyjnym na 2021 r., natomiast 79% jest zainteresowanych poznaniem sposobu dywersyfikacji swoich portfeli w dobie niskich stóp procentowych – stanowi to najważniejszy temat w krajach Azji i Pacyfiku (82%). Zielony Nowy Ład jest ważnym punktem programu politycznego zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Europie, gdzie 51% i 42% respondentów podjęło już pewne działania w odniesieniu do swoich przedsiębiorstw i inwestycji. Z drugiej strony mamy jedynie 30% respondentów z krajów Azji i Pacyfiku, którzy podjęli działania w zakresie transformacji energetycznej, z tym że kolejne 61% chce dowiedzieć się więcej na ten temat.





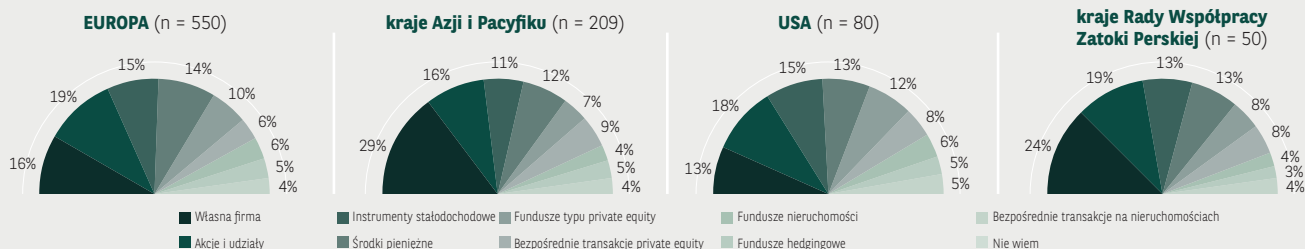
ROZDZIAŁ 1

Era Covid Trendy portfelowe

Analiza wyborów

Regiony

Średnia alokacja aktywów portfelowych



Ze względu na zaokrąglenia wartości procentowe przedstawione na tym wykresie mogą nie odzwierciedlać dokładnie wartości bezwzględnych.

3 główne tematy inwestycyjne

Region	Temat	Procent
EUROPA (n = 555)	Dywersyfikacja portfeli w erze niskich stóp procentowych	47%
	Wspieranie inteligentnych technologii	46%
	Poszukiwanie dodatniej rentowności (powyżej inflacji)	43%
kraje Azji i Pacyfiku (n = 210)	Dywersyfikacja portfeli w erze niskich stóp procentowych	55%
	Poszukiwanie dodatniej rentowności (powyżej inflacji)	40%
	Wspieranie inteligentnych technologii	37%
USA (n = 80)	Wspieranie inteligentnych technologii	54%
	Nowe przyzwyczajenia konsumentów po pandemii	51%
	Transformacja energetyczna oraz Zielony Ład	51%
kraje Rady Współpracy Zatoki Perskiej (n = 50)	Poszukiwanie dodatniej rentowności (powyżej inflacji)	46%
	Dywersyfikacja portfeli w erze niskich stóp procentowych	44%
	Wpływ zmiany pokoleniowej na jakość życia	42%

Płeć

Obawy związane z klimatem inwestycyjnym

Strategia inwestycyjna 2021



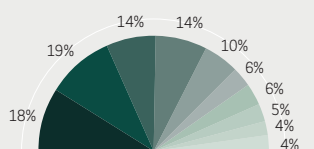
inwestycyjnych przedsiębiorców

Wiek

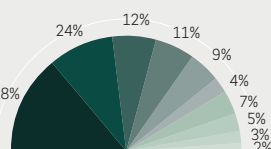
Średnia alokacja aktywów portfelowych

- Własna firma
- Akcje i udziały
- Instrumenty stałochodowe
- Środki pieniężne
- Fundusze typu private equity
- Bezpośrednie transakcje private equity
- Fundusze nieruchomości
- Fundusze hedgingowe
- Bezpośrednie transakcje na nieruchomościach
- Nie wiem

PONIŻEJ 55 (n = 828)

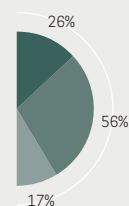


55 I WIĘCEJ (n = 85)

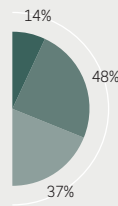


Wpływ na środki pieniężne

PONIŻEJ 55 (n = 828)



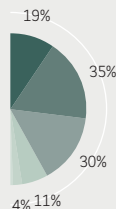
55 I WIĘCEJ (n = 85)



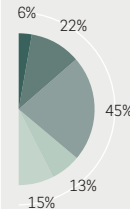
- Obecnie posiadam więcej mojego majątku możliwego do zainwestowania w środkach pieniężnych niż byłoby to idealnie wymagane.
- Wyrażona w środkach pieniężnych kwota mojego majątku możliwego do zainwestowania jest właściwa.
- Obecnie posiadam mniej mojego majątku możliwego do zainwestowania w środkach pieniężnych niż byłoby to idealnie wymagane.

Opinie na temat kredytów

PONIŻEJ 55 (n = 828)



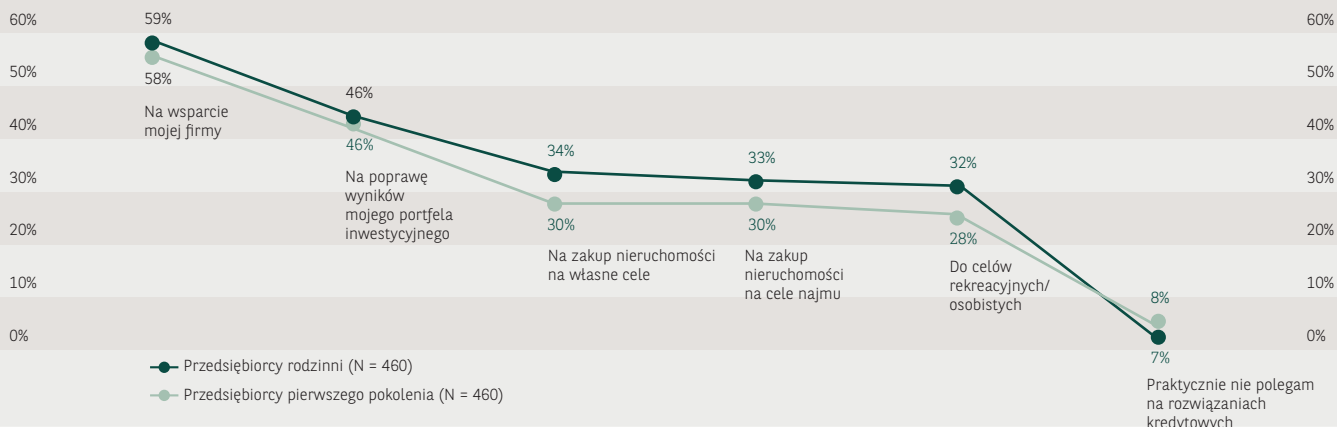
55 I WIĘCEJ (n = 85)



- Dużo większa skłonność do rozważenia kredytu
- Nieco większa skłonność do rozważenia kredytu
- Ani większa, ani mniejsza skłonność do rozważenia kredytu
- Nieco mniejsza skłonność do rozważenia kredytu
- Dużo mniejsza skłonność do rozważenia kredytu
- Nie wiem

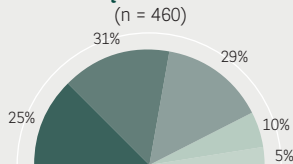
Pochodzenie założyciela

Wykorzystanie kredytu

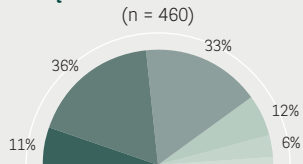


Opinie na temat kredytów

PRZEDSIĘBIORCY RODZINNI (n = 460)



PRZEDSIĘBIORCY PIERWSZEGO POKOLENIA (n = 460)



- Dużo większa skłonność do rozważenia kredytu
- Nieco większa skłonność do rozważenia kredytu
- Ani większa, ani mniejsza skłonność do rozważenia kredytu
- Nieco mniejsza skłonność do rozważenia kredytu
- Dużo mniejsza skłonność do rozważenia kredytu
- Nie wiem

ZARYS ALOKACJI PORTFELA

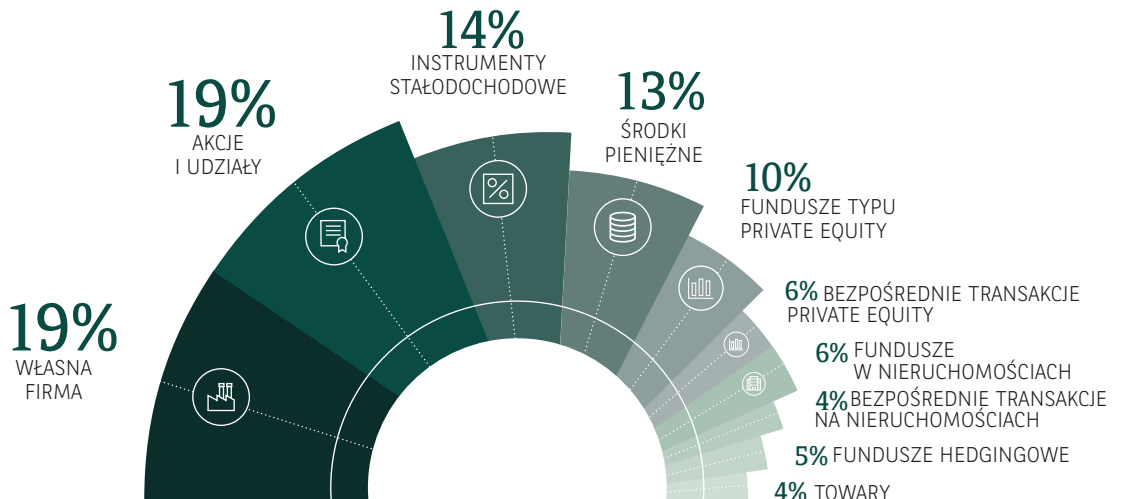
Akcje ex aequo na pierwszym miejscu – pomimo zmienności

Co roku od 2014 r. w Globalnym Raporcie o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych przedstawiany jest zarys alokacji portfela odnoszących duże sukcesy przedsiębiorców na całym świecie. W ciągu ostatnich dwóch lat stwierdziliśmy, że akcje i własne przedsięwzięcia biznesowe przedsiębiorców objęły największą część ich możliwego do zainwestowania majątku, co wynika z faktu, iż przedsiębiorcy skłaniali się ku klasom aktywów, które generowałyby wyższe zyski finansowe.

Następnie, w marcu 2020 r., pandemia COVID-19 niemal wstrzymała światową działalność gospodarczą i zafundowała rynkom finansowym na dłuższą metę coś, co przypomina szaloną jazdę rollercoaster. Minęło dwanaście miesięcy, a my nadal w znacznej mierze tkwimy w erze COVID, jednak ogólne tendencje portfelowe są bardziej zbliżone do sytuacji sprzed pandemii. Akcje i własne firmy współdzielą pierwsze miejsce w portfelach finansowych, reprezentując po 19% aktywów możliwych do zainwestowania [WYKRES 1].

#1

Akcje ex aequo na pierwszym miejscu na świecie pomimo zawirowań rynkowych z 2020 r.



[WYKRES 1] W przybliżeniu, jak rozkłada się aktualna alokacja Państwa całego portfela finansowego w ramach następujących klas aktywów?

Uwaga: Wykres ilustruje średnią alokację dla każdej klasy aktywów na podstawie wszystkich odpowiedzi (N = 913).

Nie wszyscy przedsiębiorcy zostali przypisani do wszystkich klas aktywów.

Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021

Chociaż w poszczególnych krajach występują pewne różnice, nie są one tak duże jak w poprzednich latach. W górnej części akcje stanowią od około jednej czwartej do jednej piątej alokacji portfela: na przykład na Tajwanie (26%), we Włoszech (24%), w Hiszpanii i Wielkiej Brytanii (po 22%) oraz w Brazylii (23%).

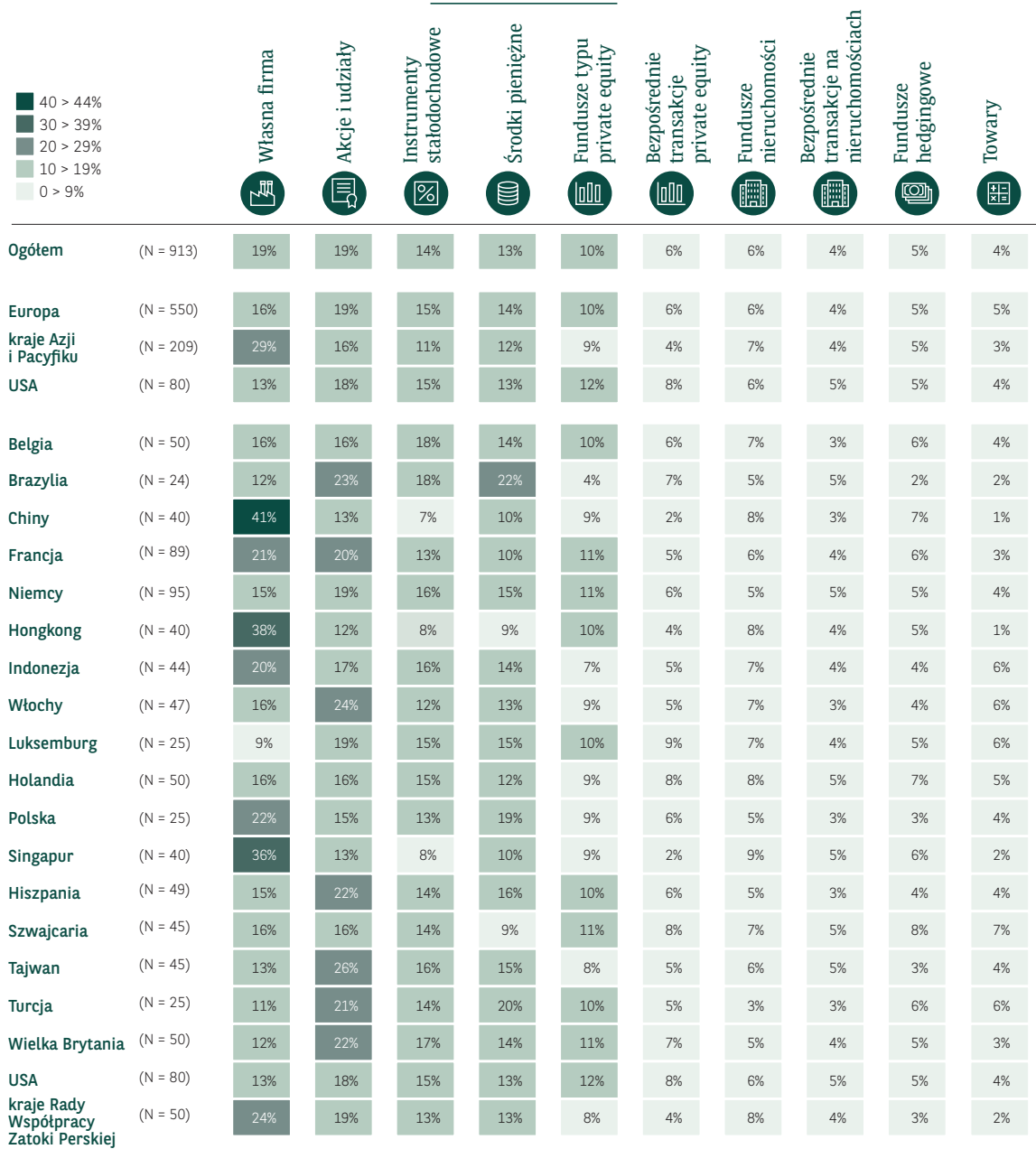
Co rzuca się w oczy, w dwóch regionach — w Stanach Zjednoczonych i Europie — **akcje już trzeci rok z rzędu zastąpiły własną działalność w kategorii preferowanej klasy aktywów**. Wyjątkami w Europie są **Francja i Polska**: jedyne dwa rynki w regionie, gdzie alokacje do własnej działalności przewyższają akcje (odpowiednio 21% i 22%).

Typowy portfel w regionie krajów Rady Współpracy Zatoki Perskiej od początku kryzysu odwraca tendencję ku akcjom. Przedsiębiorcy z krajów Rady Współpracy Zatoki Perskiej również związali niemal jedną czwartą (24%) majątku z własnymi przedsięwzięciami biznesowymi. Jedynie 30% zawartości portfelowych w tym regionie klasyfikuje się jako inwestycje „alternatywne” (tj. nieruchomości, private equity, towary i fundusze hedgingowe) w porównaniu z 35% dla ogólnej próby.

Kolejnym istotnym wyjątkiem od sytuacji globalnej jest region krajów Azji i Pacyfiku. Zgodnie z naszymi ustaleniami ze stycznia 2020 r. przedsiębiorcy na kilku **rynkach azjatyckich nadal zdecydowanie wolą inwestować we własną działalność niż w akcje (odpowiednio 29% i 16%)**.

Respondenci z tego regionu zazwyczaj mają znacznie wyższą średnią wartość netto niż respondenci z innych rynków (co najmniej 25 mln USD), a ci **„ultraprzedsiębiorcy” zdecydowali się alokować niemal dwa razy tyle we własną działalność co rynki publiczne**. W rzeczywistości alokacje we własną działalność osiągnęły w Chinach 41%, a tuż za nimi plasuje się Hongkong (38%) i Singapur (36%) [WYKRES 2].

Alokacje we własną działalność stanowią jednak najczęstszy wybór w krajach Azji i Pacyfiku oraz w krajach Rady Współpracy Zatoki Perskiej.



[WYKRES 2] W przybliżeniu, jak rozkłada się aktualna alokacja Państwa całego portfela finansowego w ramach następujących klas aktywów?

Uwaga: Wykres ilustruje średnią alokację dla każdej klasy aktywów na podstawie wszystkich odpowiedzi (N = 913). Nie wszyscy przedsiębiorcy zostali przypisani do wszystkich klas aktywów.

Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021


Podsumowując, azjatyccy ultraprzedsiębiorcy szybko zareagowali również na nowe możliwości na rynku giełdowym w czasie kryzysu COVID-19. **56% w ciągu ostatnich 12 miesięcy zwiększyło alokacje portfela na akcje i udziały** [WYKRES 3]. Przedsiębiorcy z Hongkongu (70%) i Singapuru (67%) najprawdopodobniej odegrali tu wiodącą rolę, chociaż ich ostateczne alokacje są znacznie poniżej średniej światowej i wynoszą odpowiednio 12% i 13%.

Podobnie w Europie w ciągu ostatnich 12 miesięcy 53% respondentów zwiększyło swoje alokacje na akcje, lecz prawdopodobieństwo, iż tak się stanie, znacznie się różniło w poszczególnych krajach. Na przykład więcej niż 7 z 10 przedsiębiorców w czasie kryzysu zainwestowało więcej ze swojego portfela w akcje w Wielkiej Brytanii, Szwajcarii, Belgii i Luksemburgu, podczas gdy we Włoszech i Hiszpanii, gdzie alokacje były już stosunkowo wysokie, wskaźnik ten wynosił odpowiednio 21% i 23%.

Wreszcie wzrostowi apetytu na akcje nie towarzyszył rosnący popyt na inne klasy aktywów w Europie. **Prawie dwie trzecie przedsiębiorców europejskich utrzymało lub zmniejszyło swoje alokacje w towary, private equity i nieruchomości**. 72% twierdzi, że ich inwestycje w instrumenty stałochodowe pozostały na tym samym poziomie lub spadły, odzwierciedlając tendencje obserwowane na poziomie globalnym.

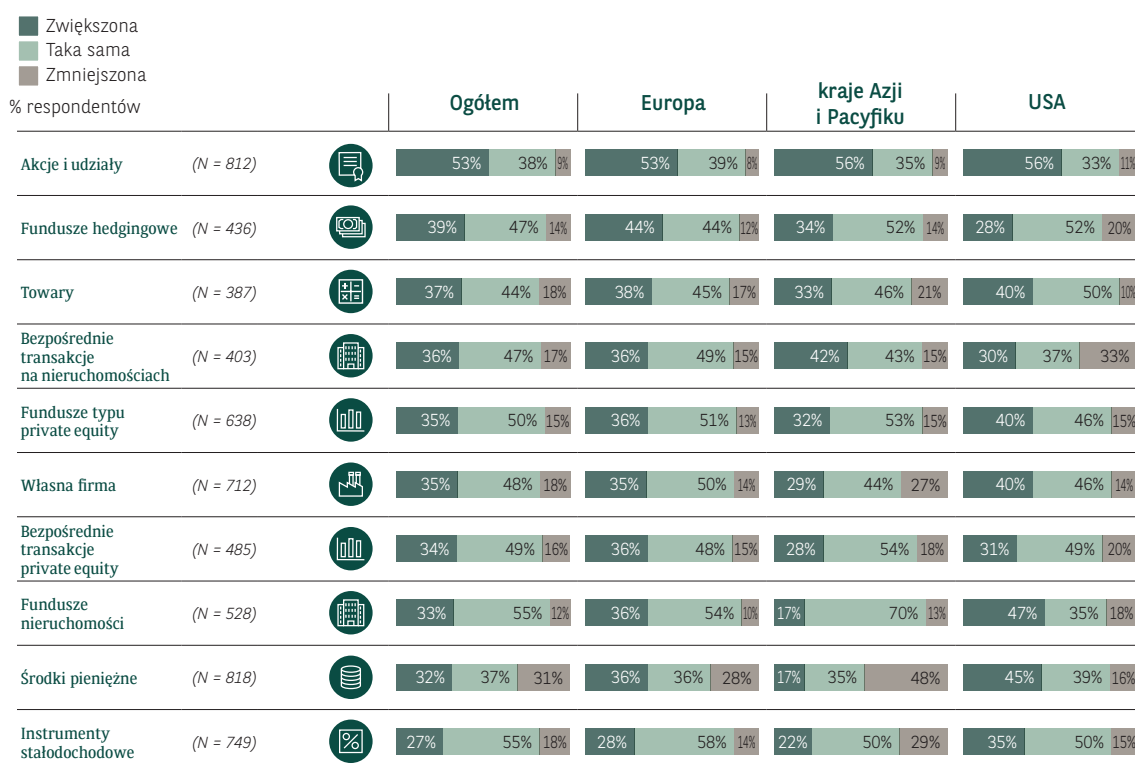
Co jednak uderzające, **prawie jedna trzecia światowych respondentów twierdzi, że w odpowiedzi na kryzys zmniejszyła swoją pozycję pieniężną**.

Edmund Shing to Dyrektor Generalny ds. inwestycji BNP Paribas Wealth Management. Opisując zmianę preferencji inwestycyjnych od początku kryzysu, stwierdza:

 „Zależała ona od wieku, ale dostrzegliśmy duże przejście w kierunku technologii — oprogramowania i firm internetowych. Przedsiębiorcy zawsze skłaniali się ku tym dynamicznie rozwijającym się firmom, a w okresie pandemii tendencja ta jeszcze przyspieszyła. Widzieliśmy również następstwa posiadania środków pieniężnych — katastrofalnego aktywa. W segmencie nieruchomości zaznaczała się duża ostrożność wobec nieruchomości komercyjnych, tj. handlowych i biurowych, ale wobec nieruchomości mieszkalnych już jej nie obserwowano”.

31%

przedsiębiorców zmniejszyło swoją pozycję pieniężną podczas kryzysu



[WYKRES 3] Czy Państwa alokacje w ogóle zmieniły się w okresie kryzysu COVID-19?

Uwaga: Wykres ten przedstawia odsetek respondentów, którzy wybierają każdą opcję; wielkość próby różni się w zależności od klasy aktywów i regionu. Nie wszyscy przedsiębiorcy zostali przypisani do wszystkich klas aktywów.

Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021

ANALIZA AKTYWÓW PRYWATNYCH

Utrzymująca się atrakcyjność private equity i nieruchomości

Wahania, które miały miejsce na początku pandemii w marcu 2020 r., wywołały zrozumiałą ostrożność przy zakupie inwestycji nie płynnych, których nie można łatwo zamienić na gotówkę. Jednak wraz z trwającym kryzysem **ultraprzedsiębiorcy i firmy rodzinne ponownie przyjrzeni się zaletom inwestowania, zwłaszcza w private equity¹ i nieruchomości, a ostatecznie zwiększyli alokacje w te klasy aktywów.**

(1) **Private Equity** polega na inwestowaniu w spółki nienotowane na giełdzie na różnych etapach ich rozwoju w celu zoptymalizowania tworzenia ich wartości poprzez wspieranie strategii rozwoju kierownictwa.



W ujęciu globalnym jedna trzecia respondentów w czasie kryzysu zwiększyła swoje zaangażowanie portfelowe w fundusze typu private equity (35%) lub bezpośrednie transakcje private equity (34%). Z drugiej strony tylko około **jednej szóstej respondentów zmniejszyło swoje zaangażowanie w 2020 r. — głównie dlatego, że uznała ryzyko związane z pandemią i niepewność makroekonomiczną za zbyt wysokie.**

Wśród społeczności ultraprzedsiębiorców 45% zwiększyło jednak alokacje w bezpośrednie transakcje private equity, a 39% w fundusze private equity. Podobnie zareagowali respondenci, którzy osiągnęli próg aktywów wynoszący 10 mln USD, przy czym 48% inwestowało więcej w fundusze private equity. Jeśli połączymy te dwa sposoby inwestowania, **private equity objął 15% portfela finansowego respondentów o bardzo wysokiej wartości netto** — oznacza to, że jest on bardziej atrakcyjny dla tych klientów niż instrumenty stałodochodowe lub środki pieniężne (każde po 12%).

Nie dziwi to **Claire Roborel de Climens, Dyrektor Generalnej ds. inwestycji prywatnych i alternatywnych BNP Paribas Wealth Management.** Stwierdza ona:

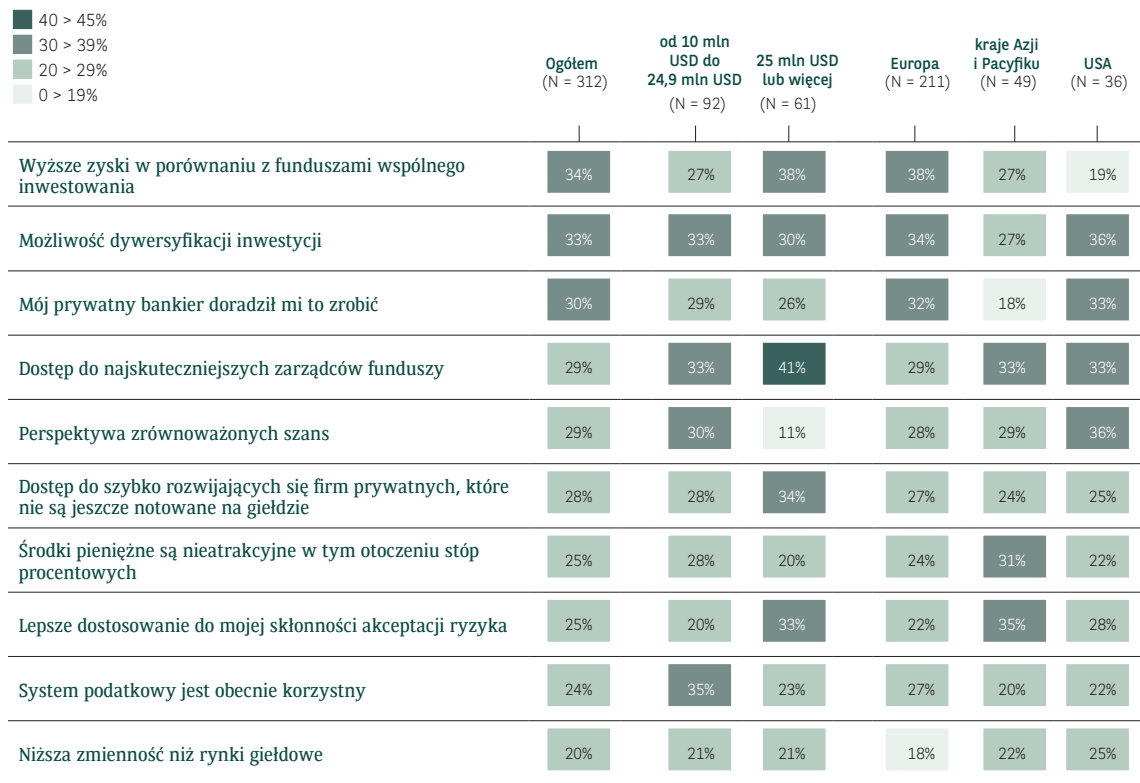
„Inwestorzy private equity nie inwestują krótkoterminowo. Kieruje nimi długoterminowa wizja bezpośredniego lub pośredniego udziałowca. Ta klasa aktywów wykazała się dużą odpornością w 2020 r. i charakteryzowała się znacznie niższą zmiennością od rynków publicznych. Cierpliwy kapitał najlepiej nadaje się do tego rodzaju niepewnych okresów”.

Dla najbogatszych przedsiębiorców i firm rodzinnych korzyści płynące z private equity pozostają spójne i jasne, nawet w czasie całkowicie nieprzewidzianego światowego kryzysu gospodarczego [WYKRES 4]. Zwiększając inwestycje w private equity ultraprzedsiębiorcy, kierowali się dwoma głównymi czynnikami: **dostęp do najskuteczniejszych zarządców funduszy (wskazany przez 41%), a w powiązaniu z nimi wysoki potencjał zwrotu oferowany przez tę klasę aktywów (38%).**

Pani Roborel de Climens stwierdza dalej:

„W momencie wybuchu kryzysu firmy z obszaru private equity niezwłocznie wdrożyły plan działania, który miał na celu wsparcie zarządzania ich spółkami, przystąpiły do renegocjacji linii kredytowych z bankami, wysłały swoich partnerów operacyjnych do spółek w celu wsparcia kadry zarządzającej, a tam gdzie było to konieczne, podjęły decyzję o zastrzyku kapitałowym. W tym kontekście proaktywność ma kluczowe znaczenie, a proces decyzyjny musi być szybki i ukierunkowany. Jest to jedna z korzyści tej klasy aktywów – nasi klienci zdają sobie z tego sprawę”.

Ultraprzedsiębiorcy i firmy rodzinne dostrzegają możliwości związane z **private equity** w czasach kryzysu



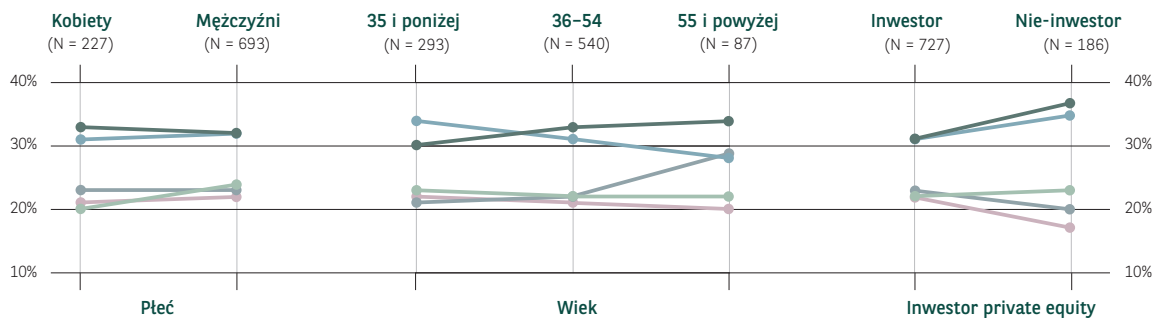
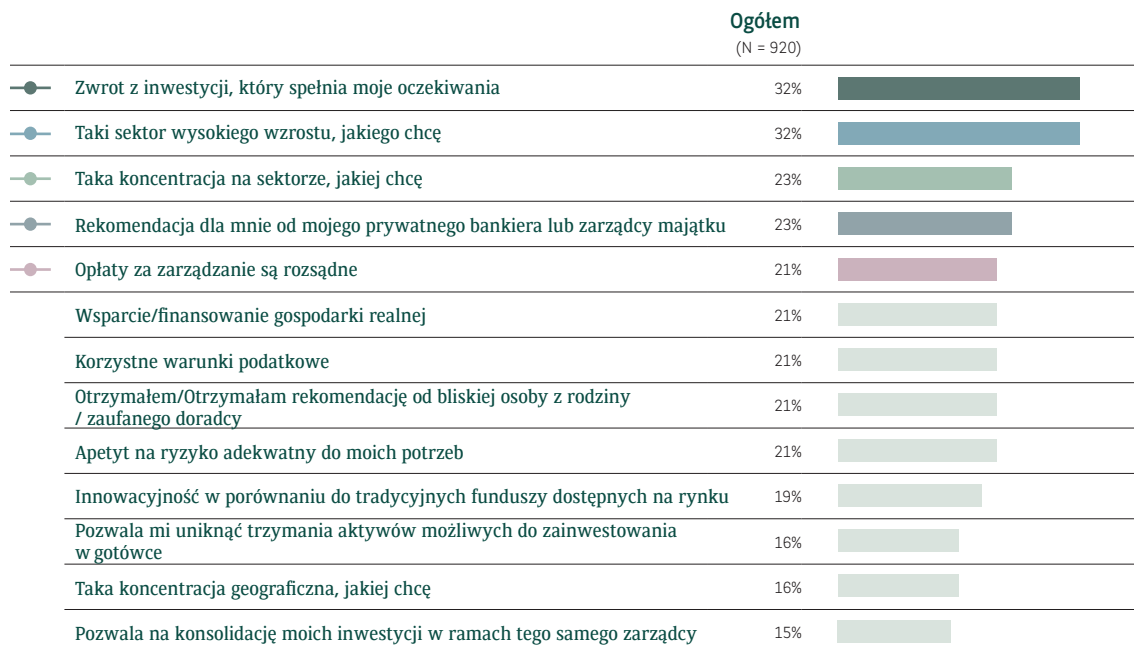
[WYKRES 4] Stwierdzili Państwo, że Państwa alokacja w private equity w 2020 r. została zwiększona. Czy na Państwa decyzję istotny wpływ miał którykolwiek z następujących czynników?

N = 312

Powyższy wykres przedstawia respondentów posiadających w swoim portfelu fundusze private equity i/lub bezpośrednie transakcje w private equity, i zwiększyli alokację do jednego lub obu tych klas aktywów w 2020 r.

Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021

Ścieżka wzrostu private equity jest atrakcyjna dla przedsiębiorców z pokolenia milenialsów



[WYKRES 5] Które z poniższych czynników mają największy wpływ na Państwa decyzję o inwestowaniu w private equity w przyszłości?

N = 920

Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021

Wśród rodzin wielopokoleniowych perspektywa dywersyfikacji była głównym motywem przetasowania ze wskazaniem na private equity (wskazanym przez 36%).

Inne aspekty, w tym interesujące nowe zrównoważone możliwości, uwypukliły się mocniej w krajach Azji i Pacyfiku (a także w odniesieniu do osób z mniejszym kapitałem do zainwestowania, dla których fundusze stanowią jedyną możliwą opcję).

Połączenie trajektorii wysokiego wzrostu private equity oraz potencjału mocnych wyników finansowych rozróżniają tę klasę aktywów, zwłaszcza dla przedsiębiorców z pokolenia milenialsów [WYKRES 5].

Podobnie jak w przypadku private equity, w ujęciu ogólnym, **jeden na trzech inwestujących w nieruchomości zwiększył swoje zaangażowanie finansowe w tę klasę aktywów.**

W niektórych jednak przypadkach, gwałtowny wzrost zainteresowania był jeszcze istotniejszy. Odnosi się to zwłaszcza do **ultraprzedsiebiorców i ich rodzin inwestujących bezpośrednio w nieruchomości – 46% z nich wzmocniło swoje zaangażowanie w trakcie 2020 r.** Prosty, łatwy do zrozumienia charakter tej formy tradycyjnego inwestowania to jego mocna strona przyciągająca nawet najzamożniejszych inwestorów.

Ta klasa aktywów, pomimo niepewności na rynku, nadal przyciąga inwestycje — także i w tym przypadku jako szansa na dywersyfikację, ale również jako **skuteczny mechanizm przeniesienia majątku do kolejnego pokolenia oraz zabezpieczenie przed inflacją** [WYKRES 6].

Larry Young to Dyrektor międzynarodowej grupy inwestycyjnej w BNP Paribas Real Estate. Odnosząc się do miesięcy, które nastąpiły po wybuchu pandemii, komentuje:

„Pandemia była wstrząsem dla całego sektora nieruchomości. W 2020 r. wolumeny zmniejszyły się, choć nie w takim stopniu, jak się spodziewano. Największy spadek odnotowano w Azji, gdzie rozpoczął się kryzys i skąd inwestorzy musieli odbywać najdłuższe podróże; inwestycje azjatyckie spadły o około 40% w porównaniu z inwestycjami europejskimi, które spadły o 22%. Najmniejszy spadek inwestycji odnotowano na rynkach paneuropejskich”.

W krajach Azji i Pacyfiku 42% uczestniczyło w bardziej bezpośrednich transakcjach na nieruchomościach, co miało na celu wykorzystanie otoczenia.

Popyt na nieruchomości był najbardziej widoczny w azjatyckich centrach finansowych — Singapurze (75%) i Hongkongu (50%) oraz ważnych europejskich ośrodkach majątkowych — Luksemburgu (73%) i Szwajcarii (53%).

Pan Young podkreśla, że odnosząc się do nieruchomości, należy uwzględnić kilka niuansów podsektorowych:

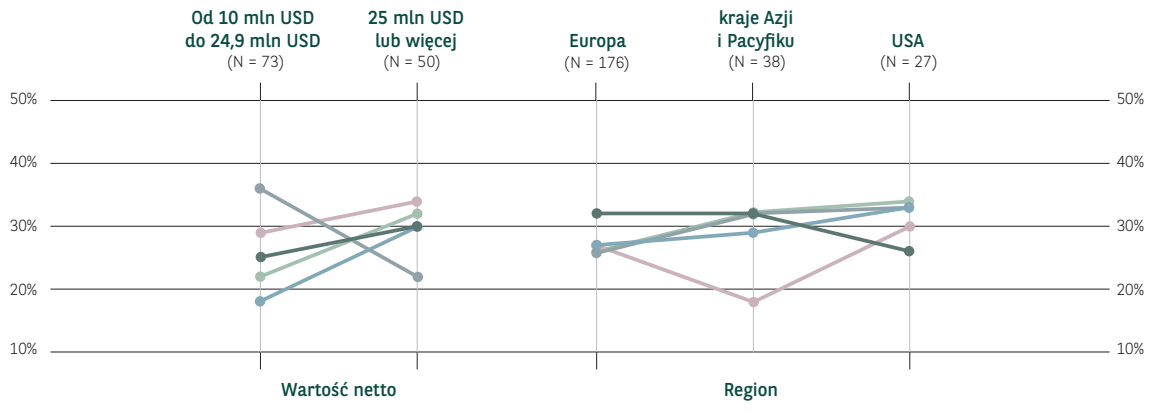
„W porównaniu z okresem przed pandemią obserwujemy całkowitą zmianę rodzaju inwestorów lokujących środki w nieruchomości. Rynek najmu powierzchni biurowych ma wiele znaków zapytania, a „praca z domu” postrzegana jest jako nowa normalność. Już przed kryzysem miasta stołeczne, takie jak Amsterdam, zatrudniały wiele osób pracujących z domu, podczas gdy, ogólnie rzecz biorąc, w starych metropoliach, takich jak Paryż czy Mediolan, pracowano głównie w biurach. Nie wiemy, jak będzie to wyglądało w nadchodzących latach”.

Następnie stwierdza:

„Tymczasem sprzedaż detaliczna ma wiele twarzy — to, co dzieje się z luksusowymi butikami, w znacznej mierze różni się od sytuacji wielkich centrów handlowych. Zaczynamy patrzeć krytycznie, ponieważ od pewnego czasu był to sektor traktowany po macoszemu. Duże straty poniosły także hotele z uwagi na przeciągający się zastój w branży turystycznej. Podróże służbowe pozostają w ogromnym stopniu zagrożone. Jest to jednak rynek w kształcie litery „V” — gdy tylko rynki odbiją, to samo stanie się i w jego przypadku”.

Nieruchomości

wieloaspektowo przyciągają przedsiębiorców i firmy rodzinne



[WYKRES 6] Stwierdzili Państwo, że Państwa alokacja w nieruchomości w 2020 r. została zwiększona. Czy na Państwa decyzję istotny wpływ miał którykolwiek z następujących czynników?

Powyższy wykres przedstawia respondentów, którzy w swoich portfelach mają bezpośrednie transakcje na nieruchomościach i/lub fundusze nieruchomości, i zwiększyli alokację do jednej lub obu tych klas aktywów w 2020 r.

N = 258

Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021

Klimat inwestycyjny w erze Covid

Mimo że nie czuło się znaczącej różnicy w porównaniu z poprzednimi dziewięcioma miesiącami, początek 2021 r. na całym świecie cechował się ogromnym optymizmem i nadzieją, że szczepionki i bodźce rządowe stworzą zaczątek dla szybkiego ożywienia gospodarczego.

Minęło pięć miesięcy i ta droga do ożywienia wydaje się dłuższa i bardziej wyboista niż pierwotnie się tego spodziewano. Nawet gdy pandemia COVID-19 będzie już za nami, przedsiębiorcy i firmy rodzinne wskazują na szereg przyszłych wyzwań dla tworzenia majątku, które związane są ze sposobem, w jaki decydenci polityczni i przedsiębiorstwa radzili sobie z kryzysem. **W rzeczywistości 77% naszych respondentów może przytoczyć co najmniej trzy aspekty klimatu inwestycyjnego, których obawiają się w związku ze swoim portfelem.**

Poproszeni o wskazanie konkretnych obaw, 38% uważa obecnie inflację za poważne ryzyko. Wyższe wskaźniki oszczędności gospodarstw domowych i bezprecedensowe bodźce fiskalne sprawiły, że inflacja wysunęła się u nich na pierwszy plan, nawet jeśli niewiele wskazuje na to jako na aktualne wyzwanie.

Galopująca inflacja cen jest szczególnie kłopotliwa dla przedsiębiorców z siedzibą w gospodarkach wschodzących (takich jak Polska — 72%; Indonezja — 58%) oraz gospodarkach z wahaniami walut, w tym Turcji (84%) i Brazylii (52%).



Oczywiście nie są to jedyne dostrzegalne zagrożenia dla ich działalności inwestycyjnej — w zależności od regionu uwydatniają się odrębne aspekty klimatu. Tak więc, chociaż inflacja jest głównym zmartwieniem dla przedsiębiorców w krajach Rady Współpracy Zatoki Perskiej i Europie, Stany Zjednoczone niepokoi raczej niestabilność rynku. **Wysoki poziom zadłużenia przedsiębiorstw jest problematyczny dla 39% w krajach Azji i Pacyfiku**, zajmując pierwsze miejsce wśród nich, zwłaszcza w Singapurze (58%), Chinach (43%) i Hongkongu (38%).

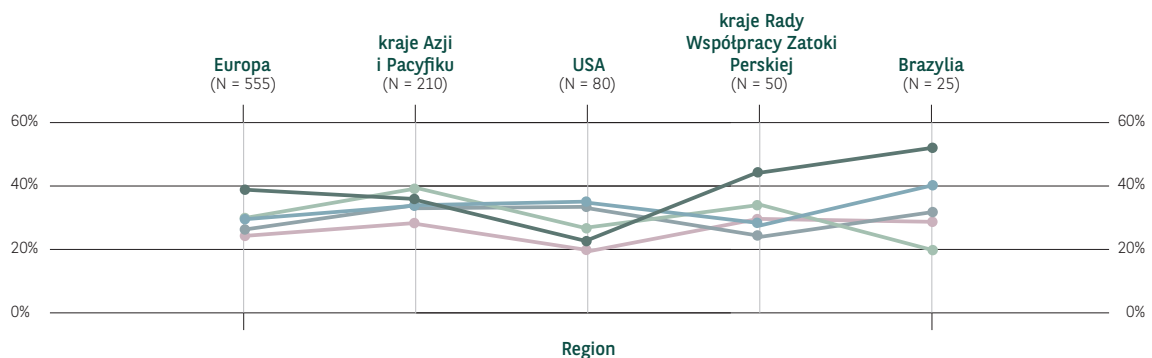
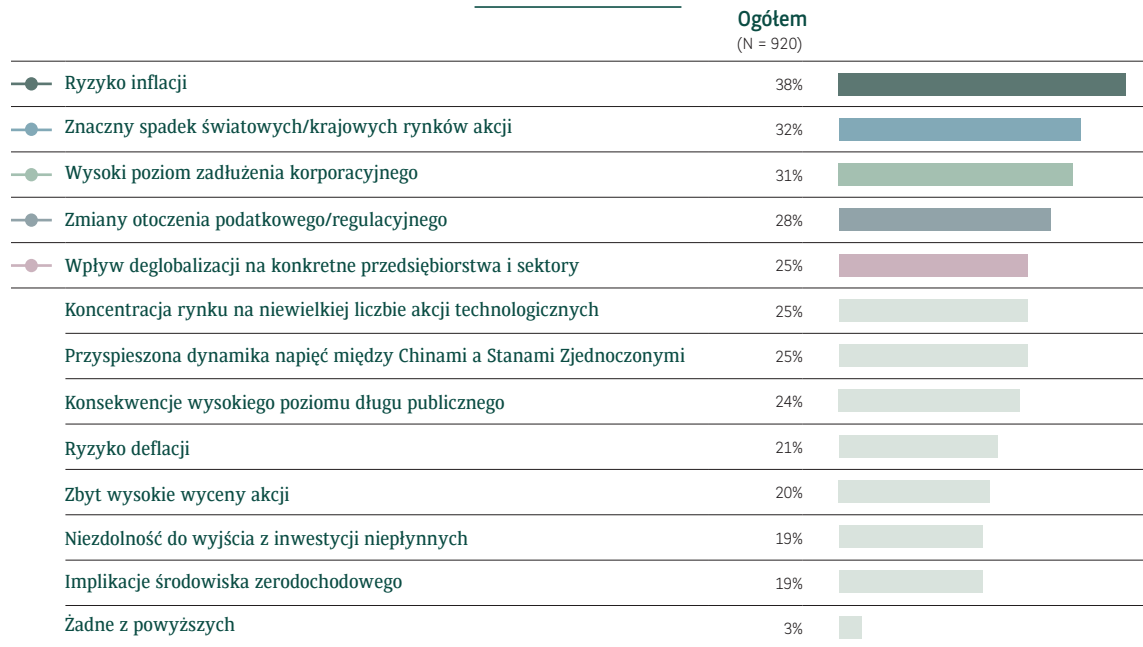
Ultraprzedsiebiorcy koncentrują się również na zadłużeniu przedsiębiorstw, prawdopodobnie ze względu na wpływ tego zadłużenia na ich własne przedsięwzięcia i prywatne inwestycje w inne przedsiębiorstwa. **Zmieniające się otoczenie podatkowe i regulacyjne to inne pierwszoplanowe zagrożenie (wskazywane przez 36%).**

Prashant Bhayani to Dyrektor ds. inwestycji na rynek azjatycki w BNP Paribas Wealth Management. Mówi:

“Od 2009 r., przed pandemią, nastąpił wzrost wykorzystania zadłużenia. Przedsiębiorcy zaciągali kredyty na rozwój, a my obserwowaliśmy wzrost dźwigni w połączeniu z atrakcyjnym otoczeniem niższych stóp procentowych. Chiny stanowią znaczną część rynku obligacji (pod względem emitentów) w Azji. Przed pandemią pojawiły się pewne selektywne przypadki niewywiązania się z zobowiązań, które teraz zyskały na częstotliwości. Nie mają one charakteru masowego, ale inwestorzy wiedzą, że polityki banków centralnych, podobnie jak pożyczki udzielane sektorowi rekreacyjnemu, nie będą trwały w nieskończoność”.

Ryzyko inflacji

Ryzyko inflacji niepokoi przedsiębiorców i firmy rodzinne na całym świecie



[WYKRES 7] Czy od wybuchu pandemii COVID-19 bardziej martwią się Państwo jakimikolwiek aspektami klimatu inwestycyjnego?

N = 920
Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021

Obawy dotyczące inflacji należy rozpatrywać w kontekście sytuacji gotówkowej przedsiębiorców od czasu kryzysu. Na przykład, chociaż jeden na trzech przedsiębiorców zmniejszył swoje środki pieniężne w 2020 r., **25% z nich nadal uważa, że obecnie posiada więcej środków pieniężnych, niż jest to konieczne.**

Nie dzieje się tak w każdym przypadku — **przedsiębiorcy z pokolenia milenialsów (32%) dwa razy częściej mają takie odczucie niż przedsiębiorcy z pokolenia powojennego wyżu demograficznego (14%).** Przedsiębiorcy w Europie (30%) i Stanach Zjednoczonych (29%) mają najsilniejsze przekonanie o nadmiarowości swojej pozycji pieniężnej. Mimo to większość respondentów potrafi wskazać korzyści płynące z posiadania znacznego „bufora”, w tym możliwość, w razie potrzeby, zasilenia własnych przedsiębiorstw (lub innych przedsiębiorstw) większym kapitałem.

Odwrotną tendencję można zaobserwować w innych regionach, **w krajach Azji i Pacyfiku to 29%, gdzie respondenci życzyliby sobie mieć większą amortyzację w postaci oszczędności.** W Brazylii baza respondentów jest równomiernie podzielona między punkty widzenia. Ponieważ inwestorzy spodziewają się kolejnych trudnych do przewidzenia sześciu miesięcy, znalezienie rozwiązań uwzględniających ryzyko inflacji i nadmierne środki pieniężne będzie miało kluczowe znaczenie dla strategii portfelowej.

Biorąc pod uwagę osobliwą niepewność gospodarczą, na horyzoncie realną możliwością pozostaje również odwrotny problem — deflacja. **Siedemdziesiąt jeden procent twierdzi, że w przypadku wprowadzenia ujemnych stóp procentowych zredukowaliby oni swoją pozycję gotówkową.** Pogląd ten jest jeszcze bardziej powszechny w Szwajcarii (89%) i Belgii (80%).

Pan Shing podsumowuje:

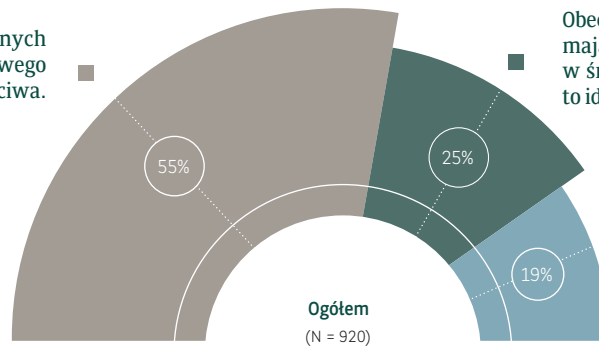
„Istnieją następstwa deflacyjne. Aby inflacja mogła mieć miejsce, konieczna jest inflacja płac, a tego obecnie nie mamy. Ludzie nie doceniają deflacyjnych skutków technologii: duże grupy pracowników pracują z domu, a w przyszłości może to być rozliczane przez przedsiębiorstwa jako świadczenie pracownicze, co doprowadzi do obniżenia wynagrodzeń. Sztuczna inteligencja stopniowo zastępuje aspekty pracy biurowej, wywierając presję na gospodarkę usługową. Wzrost freelancingu, który dla firm jest dobrym sposobem na obniżenie kosztów, również przyczynia się do obniżenia płac”.

To, w co przedsiębiorcy mogliby alternatywnie inwestować, jest przedmiotem kolejnego rozdziału niniejszego Raportu.

25%

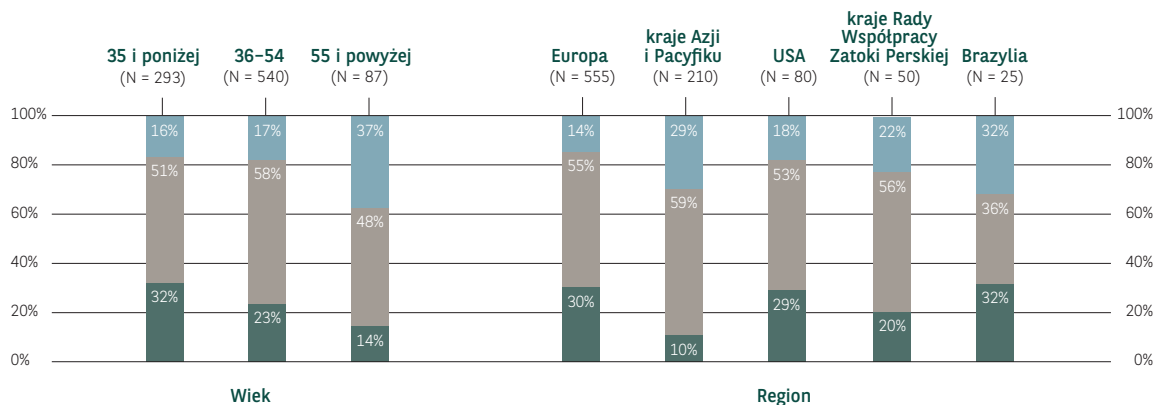
globalnych przedsiębiorców
uważa, że ich rezerwy gotówkowe
są nadmierne

Wyrażona w środkach pieniężnych
kwota mojego majątku możliwego
do zainwestowania jest właściwa.



Obecnie posiadam więcej mojego
majątku możliwego do zainwestowania
w środkach pieniężnych niż byłoby
to idealnie wymagane.

Obecnie posiadam mniej
mojego majątku możliwego
do zainwestowania
w środkach pieniężnych niż
byłoby to idealnie wymagane.



[WYKRES B] Jaki wpływ miały warunki rynkowe na możliwy do zainwestowania majątek, który mają Państwo w gotówce?

N = 920

Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021





ROZDZIAŁ 2

2021: Strategie portfelowe i perspektywy rynkowe

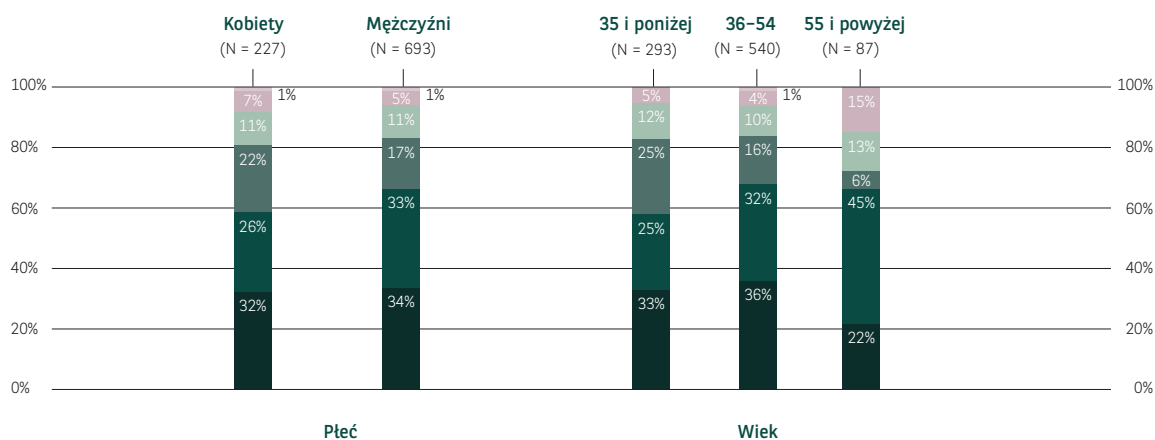
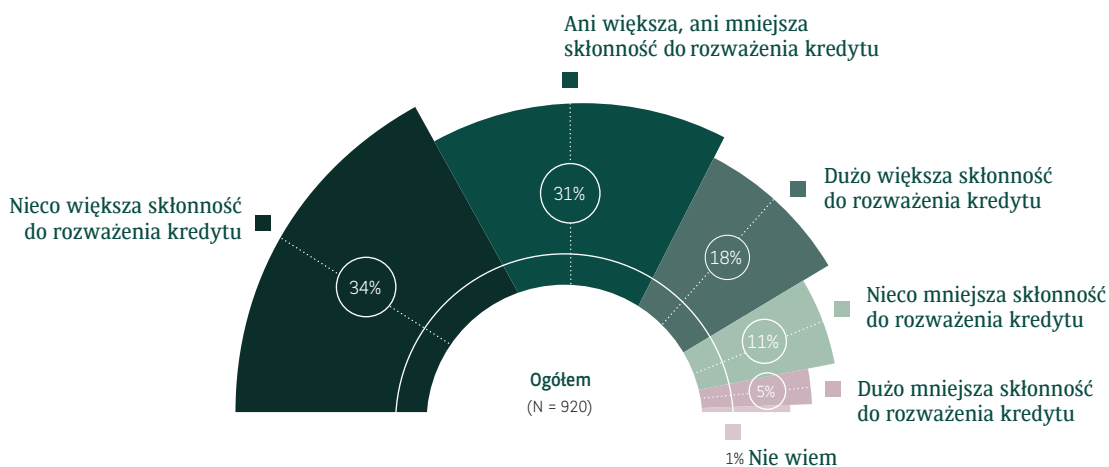
Nastawienie do kredytów

Niepewność gospodarcza i niestabilność wywołana pandemią doprowadziły do istotnych zmian w podejściu inwestorów. Preferencje, zwłaszcza wśród **ultraprzedsiębiorców i firm rodzinnych, kierują się ku private equity, nieruchomościom oraz akcjom i udziałom, przy jednoczesnym utrzymywaniu większych rezerw gotówkowych niż jest to wymagane.**

Patrząc w przyszłość, zmieniające się nastawienie do klimatu inwestycyjnego może ukształtować inny obszar strategii portfelowej. Ogromny bodziec fiskalny umocnił pozycję otoczenia niskich stóp procentowych, zmieniając podejście przedsiębiorców do kredytów.



Przedsiębiorcy są obecnie bardziej skłonni do zwiększenia swojej ekspozycji kredytowej



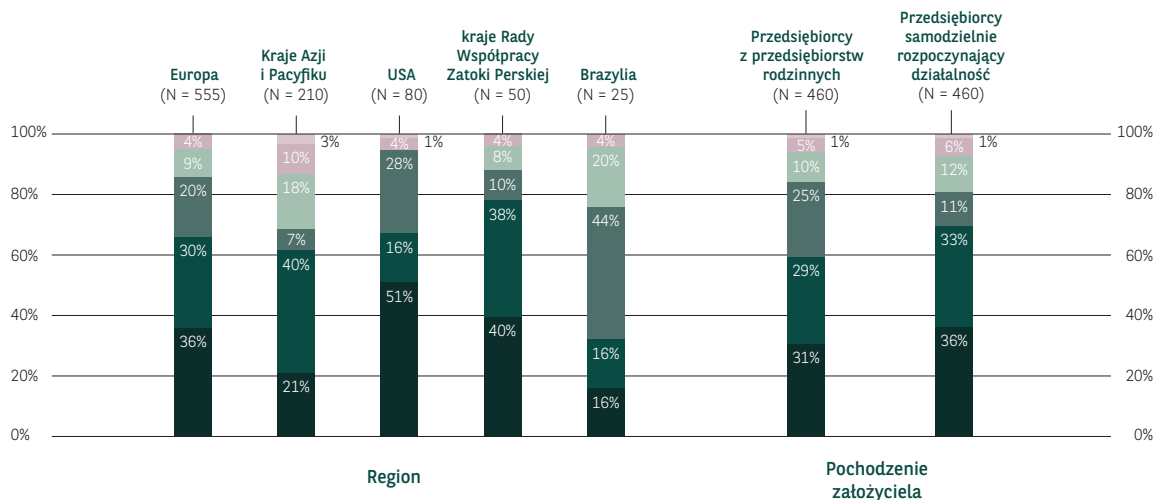
[WYKRES 9] W jakim stopniu Państwa opinia na temat kredytów zmieniła się w ciągu ostatnich 6-12 miesięcy?

N = 920
Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021

Nastąpił znaczny wzrost entuzjazmu, przy czym **52% respondentów jest bardziej skłonnych obecnie niż 6-12 miesięcy temu do rozważenia kredytu [Wykres 9]**. W przypadku wielopokoleniowych firm rodzinnych istnieje dwa razy większe prawdopodobieństwo, że ich nastawienie do kredytów stało się bardziej pozytywne niż w przypadku innych przedsiębiorców.

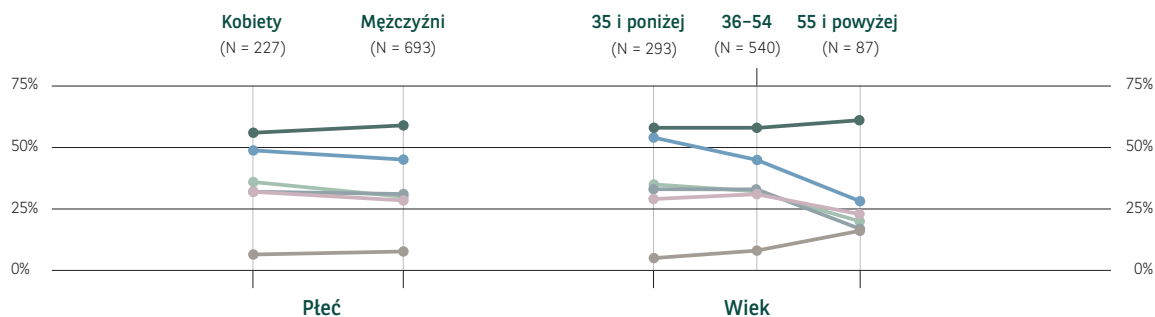
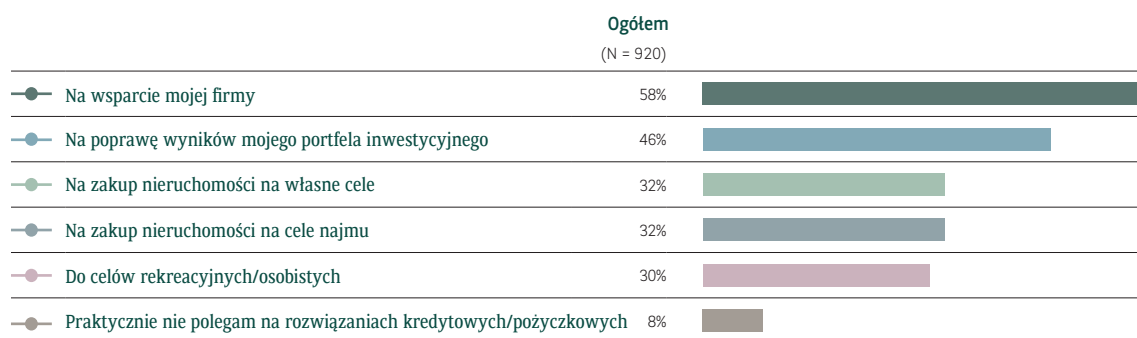
Gotowość do polegania na kredycie rośnie jeszcze bardziej w Stanach Zjednoczonych (79%) i Europie (56%), regionach, w których stopy procentowe znajdują się na historycznie najniższych poziomach lub na terytorium negatywnym.

W krajach Azji i Pacyfiku sytuacja jest bardziej zróżnicowana — na Tajwanie (44%), w Indonezji (40%) i Chinach (28%) istnieje największe prawdopodobieństwo, że respondenci przychylniej spojrzą na zwiększenie swojej ekspozycji kredytowej, w porównaniu z Hongkongiem (18%) i Singapurem (11%), gdzie ten apetyt zmniejszył się.



Kredyt

podlega dźwigni finansowej zarówno
w przypadku przedsiębiorstw, jak i portfeli



[WYKRES 10] W jaki sposób głównie korzystają Państwo z kredytu w celu spełnienia swoich potrzeb?

N = 920

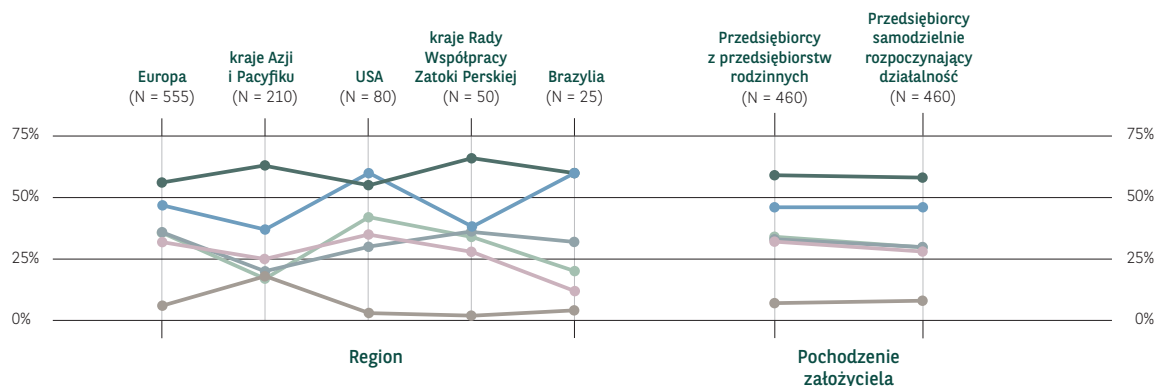
Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021

W perspektywie globalnej kredyt głównie wykorzystywany jest jako dźwignia dla przedsiębiorców — to zastosowanie wskazuje 58% jako swoją motywację do zaciągania pożyczek. Jest to szczególnie istotne dla przedsiębiorców z pokolenia powojennego wyżu demograficznego (61%) i przedsiębiorców z Niemiec (62%), regionu Rady Współpracy Zatoki Perskiej i krajów Azji i Pacyfiku, gdzie odsetek ten wynosi niemal dwie trzecie.

Regionalnym wyjątkiem od takiego wykorzystania kredytu jest USA, gdzie przedsiębiorcy o wiele częściej wykorzystywali dźwignię finansową w celu poprawy wyników portfela. Takie podejście przyjęło również wielu młodszych klientów, w tym ponad połowa (54%) przedsiębiorców z pokolenia milenialsów.

Należy przyznać, że takie wykorzystanie kredytów jest coraz popularniejsze w niektórych europejskich centrach finansowych, w tym w Luksemburgu (72%), Wielkiej Brytanii i Szwajcarii (po 64%) oraz w Holandii (58%).

Kredyty i dźwignia finansowa są zazwyczaj **bardziej popularne wśród przedsiębiorstw rodzinnych angażujących wiele pokoleń** niż wśród przedsiębiorców działających w pierwszym pokoleniu, i istnieje większe prawdopodobieństwo, że zostaną wykorzystane także do celów związanych z nieruchomościami.



TEMATY INWESTYCYJNE NA
ROK 2021

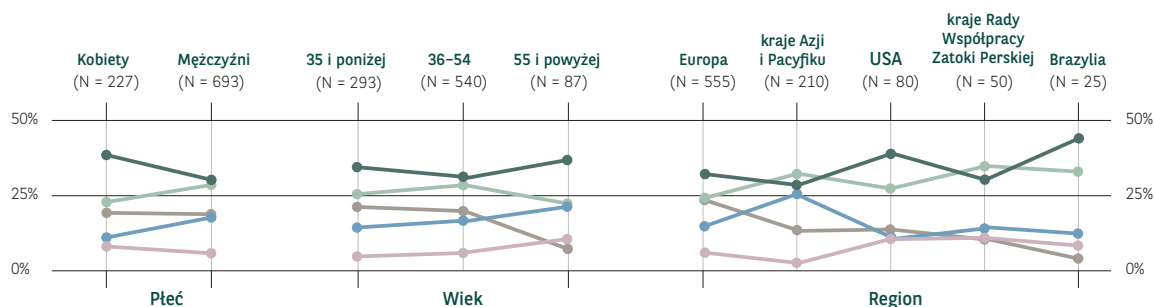
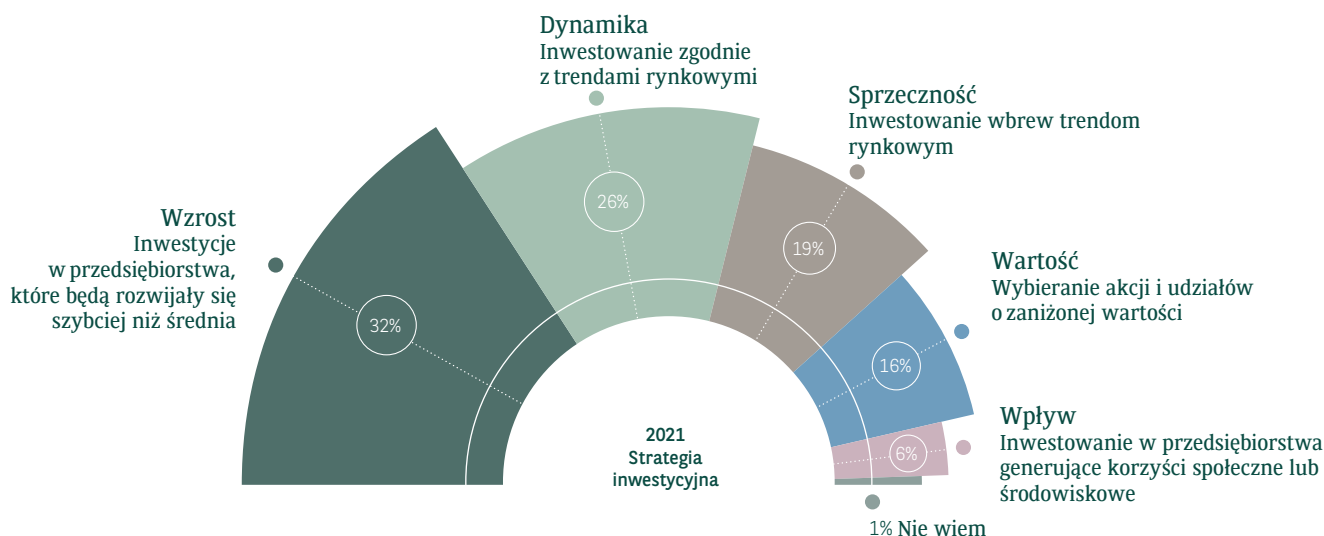
Odblokowanie wzrostu

Patrząc, jak w odpowiedzi na pandemię w 2020 r. światowa gospodarka częściowo się zamyka, naturalnym jest poczucie, że jedyne rozwiązanie to rok 2021 i lata następne. **Panuje jednak powszechne przekonanie, że cele inwestycyjne, strategie i równowaga między ryzykiem a zyskiem powinny zostać dostosowane w odniesieniu do okresu sprzed kryzysu.** W końcu nierówne tempo wprowadzania szczepionek, niepewność co do terminów znoszenia lockdownów oraz potencjalny wpływ nowych wariantów sprawiają, że bardzo trudno o wiarygodne prognozy.



32%

opowiada się za wykorzystaniem strategii wzrostu gospodarczego do ożywienia gospodarczego



[WYKRES 11] Co myślą Państwo o inwestycjach na 2021 r. w świetle oczekiwania na globalne ożywienie gospodarcze? [Strategia inwestycyjna]

N = 920
 Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach i Firmach Rodzinnych 2021

Mimo to globalni przedsiębiorcy są zdeterminowani, aby dostrzec wzrost i adekwatnie dostosowują swoje zachowania portfelowe. 32% realizuje w tym roku strategię wzrostu, dążąc do wykorzystania potencjału przedsiębiorstw, które na najbliższe 12 miesięcy wykazują ponadprzeciętne perspektywy wzrostu. **Przedsiębiorcy płci żeńskiej są dużo bardziej skłonni do faworyzowania strategii wzrostu niż mężczyźni (39% vs. 30%).**

W ujęciu globalnym niewiele więcej niż jedna czwarta (26%) opowiada się za strategiami dynamiki, których celem jest inwestowanie zgodnie z trendami rynkowymi. Wykazuje to zaskakującą spójność w wymiarze pokoleń i bogactwa, przy czym w niektórych regionach odznaczają się nasilenia popularności. Na przykład w krajach Azji i Pacyfiku oraz Rady Współpracy Zatoki Perskiej strategię dynamiki są jeszcze bardziej atrakcyjne od strategii wzrostu — decyduje się na nie jedna trzecia respondentów. We Francji strategię dynamiki wybiera 38%.

Komentując te ustalenia, pan Bhayani dodaje, co następuje:



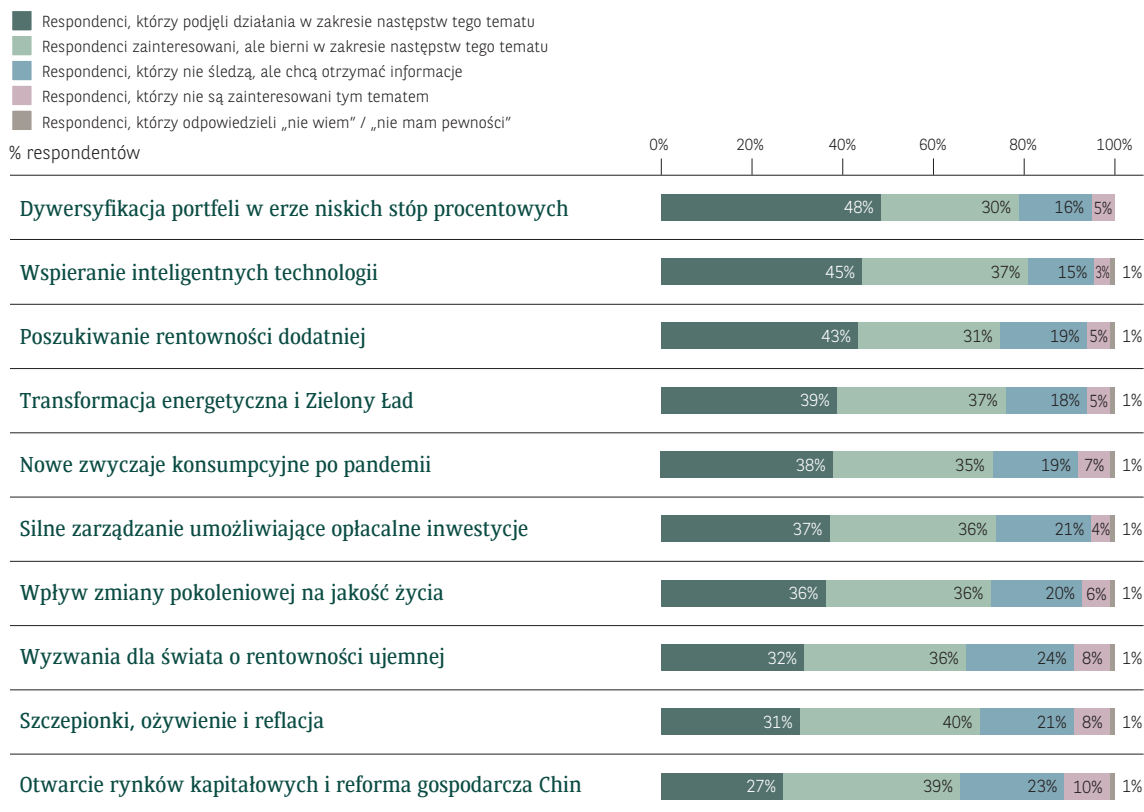
COVID-19 przyczynił się do rozpowszechnienia e-handlu, SI, zakupów spożywczych on-line, edukacji on-line oraz medycyny on-line (która nabrała tempa właściwie dopiero po wybuchu pandemii). Wszystko przeszło do internetu i gospodarka funkcjonowała dzięki przedsiębiorstwom działającym w tych sektorach. Będą one nadal zwracać uwagę przedsiębiorców już zainteresowanych tym tematem”.

Strategia sprzeczności (mająca na celu inwestowanie wbrew tendencjom rynkowym) jest ponad dwukrotnie bardziej popularna wśród przedsiębiorców z pokolenia milenialsów niż wśród przedsiębiorców z pokolenia powojennego wyżu demograficznego (20% vs. 8%).

Dążenie do wzrostu jest zróżnicowane i należy je starannie wyważyć ze znaczną nietolerancją narażania majątku na ryzyko. **Nieco ponad połowa (53%) stara się utrzymać swój dobrobyt, zmniejszając ryzyko.**

Inteligentne technologie są tematem inwestycyjnym, który przedsiębiorcy uważają za najistotniejszy dla odblokowania wzrostu w okresie ożywienia gospodarczego, jeżeli tylko można je dostosować do ich nowego celu majątkowego i zmieniającego się apetytu na ryzyko.

Prawie połowa dywersyfikuje portfele ze względu na otoczenie niskich stóp procentowych



[WYKRES 12] Które z następujących tematów są w Państwa odczuciu najistotniejsze dla Państwa działalności/inwestycji w perspektywie najbliższych 12 miesięcy?

N = 920

Źródło: Globalny Raport BNP Paribas o Przedsiębiorcach i Firmach Rodziny 2021

W skali całego świata 82% respondentów zainteresowanych jest włączeniem inteligentnych technologii do swoich przedsiębiorstw lub ukierunkowaniem na nie swoich inwestycji. 45% już podjęło działania w zakresie tego tematu. W przypadku przedsiębiorców z Brazylii (64%), Polski (68%), Turcji (60%), Szwajcarii (58%) i Holandii (56%) istnieje największe prawdopodobieństwo, że podejmują już działania.

Drugim najważniejszym tematem inwestycyjnym jest łagodzenie wpływu środowiska polityki pieniężnej. **Na całym świecie 79% wskazuje, że dywersyfikacja portfeli w dobie niskich stóp procentowych jest ważnym zagadnieniem, o którym można dowiedzieć się więcej.**

Podobnie 74% wybiera powiązany temat poszukiwania rentowności dodatniej (powyżej inflacji) jako równie istotny dla ich samokształcenia — szczególnie w Indonezji, Wielkiej Brytanii, Polsce i Niemczech.

W każdym regionie poszczególne tematy inwestycyjne są różnie postrzegane. Poza odpowiedź na wprowadzenie szczepionek na rynek **otwarcie chińskich rynków kapitałowych jest tematem, w zakresie którego działania podjęło najmniej przedsiębiorców,** ale którym obecnie są najbardziej zainteresowani (39%), zwłaszcza w Hongkongu, Singapurze i na Tajwanie. Ich chęć uzyskania informacji jest na podobnym poziomie co w Europie, a zwłaszcza w Niemczech (48%), Włoszech (46%), Polsce (44%) i Francji (41%).

Inni są bardziej zaniepokojeni tendencjami długoterminowymi, w tym tymi, w których pandemia przyspieszyła dramatyczne zmiany zachowań lub proces kształtowania polityki. **Zielony Nowy Ład jest ważnym elementem agendy politycznej zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Europie, a w tych regionach mocno zdążył się już zaznaczyć** — działania podjęło tam już odpowiednio 51% i 42% przedsiębiorców, prawdopodobnie ze względu na zmniejszenie udziału swoich działań gospodarczych i portfeli w emisji związków węgla.

Świat popandemiczny stanowi także zagadnienie interesujące przedsiębiorców z Brazylii. Obok Stanów Zjednoczonych **jeden na dwóch z tych przedsiębiorców dostosowuje swoją strategię do nowo powstających nawyków konsumpcyjnych.**



Podsumowanie

W Części I tegorocznego raportu oceniliśmy, w jaki sposób przedsiębiorcy i firmy rodzinne reagują na otoczenie rynkowe w erze COVID.

Pomimo chaosu wywołanego wybuchem pandemii większość respondentów zwiększyła alokacje na akcje, zwłaszcza w krajach Azji i Pacyfiku, i utrzymała ekspozycję na inne klasy aktywów. Typowy profil ryzyka i zysku przesunął się bardziej na korzyść ochrony majątku. Zbudowawszy jednak znaczne bufony gotówkowe, niektórzy respondenci (zwłaszcza ultraprzedsiębiorcy) przenieśli więcej kapitału do private equity i nieruchomości w celu realizowania dalszej dywersyfikacji i korzystania z dostępu do wysokiej jakości zarządców funduszy.

Najbardziej zauważalną zmianą postaw portfelowych była zwiększona gotowość do skorzystania z kredytu. Może to wynikać z tego, że kryzys utwierdził przedsiębiorców w przekonaniu, że otoczenie niskich stóp procentowych utrzyma się. Ponad połowa stwierdza teraz, że są bardziej otwarci na kredyt niż przed kryzysem i dostrzegają korzyści dla swoich przedsiębiorstw i wyników portfela.

W obliczu pojawiających się na horyzoncie trudnych scenariuszy rynkowych, m.in. inflacji, rosnącego zadłużenia przedsiębiorstw oraz zmieniającej się polityki podatkowej kwestia tego, w co inwestować w erze COVID, ma priorytetowe znaczenie. W perspektywie przyszłościowej

przedsiębiorcy identyfikują kilka istotnych tematów dla odświeżenia swoich strategii inwestycyjnych. Obejmują one (między innymi) integrację inteligentnych technologii w celu wspomagania transformacji przedsiębiorstw oraz globalne przejście z paliw kopalnych na nowe rodzaje produkcji energii.

W Części II ponownie weryfikujemy nowy potencjał w zakresie zrównoważonych inwestycji, analizując wpływ przejścia od selekcji do monitorowania. Jest to szczególnie istotne w roku Konferencji ONZ w sprawie zmian klimatu (COP26) oraz w czasie, gdy zarówno Unia Europejska, jak i Stany Zjednoczone zgadzają się, że Zielony Nowy Ład jest nieodłącznym elementem ożywienia gospodarczego.

W Części III tej miniserii odchodzimy od inwestycji, aby przyjrzeć się szerszym potrzebom prywatnym i zawodowym elitarnych przedsiębiorców i firm rodzinnych. Obejmuje to w szczególności niektóre nowe obszary, których firmy rodzinne poszukują w swoich rozwiązaniach dotyczących rodzinnego zarządzania przy okazji dokonywania ponownej oceny strategii biznesowej, inwestycji prywatnych i zaangażowania następnego pokolenia.

Naszym celem jest określenie działań i informacji, które pomogą rozwijać przedsiębiorczość globalną i rodzinną. Mamy nadzieję, że z zainteresowaniem przeczytali Państwo Część I i niecierpliwie oczekują Części II.

BNP Paribas Wealth Management

W nieustannie zmieniającym się świecie przedsiębiorcy i firmy rodzinne powinni mieć możliwość kreowania strategii rozwoju własnego majątku wspólnie z partnerem, któremu ufają.

Nasi eksperci opracowują rozwiązania dostosowane do indywidualnych potrzeb, wykorzystując przynależność do globalnej sieci BNP Paribas, specjalistyczną wiedzę oraz doświadczenie. Ich celem jest pomoc przedsiębiorcom w zbudowaniu pomostu pomiędzy majątkiem firmy a majątkiem osobistym. Jesteśmy tu, by doradzać naszym klientom na każdym etapie ich drogi. Dzięki wsparciu ze strony naszej globalnej sieci zarządzania majątkiem, centrów biznesowych na całym świecie oraz Banku Korporacyjnego i Inwestycyjnego, przedsiębiorcy mogą korzystać z usług czołowej instytucji bankowej i finansowej.

Dział Wealth Management BNP Paribas, zarządzający aktywami o wartości 402 mld EUR, jest czołowym globalnym bankiem prywatnym — siódmym na świecie i największym w strefie euro. Bank posiada przedstawicielstwa w trzech ośrodkach — w Europie, Azji i Stanach Zjednoczonych — i zatrudnia 6800 profesjonalistów. Nasza znajomość lokalnych klimatów inwestowania i uwarunkowań kulturowych czyni z naszego Banku naturalnego partnera w zarządzaniu majątkiem dla klientów, którzy chcą długoterminowo zarządzać zgromadzonym mieniem, chronić je i rozwijać stan posiadania w skali transgranicznej. Niedawno zostaliśmy uznani za najlepszy prywatny bank na świecie, w Europie, w Hongkongu i w zachodniej części Stanów Zjednoczonych.

wealthmanagement.bnpparibas

Zespół Aon Client Insight

Zespół Aon Client Insight, będący własnością Aon plc, jest wiodącym doradcą w zakresie analiz i strategii dla globalnego sektora majątkowego. Specjalizujemy się w zrozumieniu osób fizycznych o bardzo wysokiej / wysokiej wartości oraz instytucji finansowych, z którymi osoby te współpracują, dzielimy się naszą wiedzą specjalistyczną z liderami biznesowymi, aby umożliwić im stymulowanie wzrostu i wyników działalności gospodarczej.

Jako globalny zespół konsultantów jesteśmy głęboko świadomi wyzwań stojących przed sektorem zarządzania majątkiem i możliwościami wzrostu. Cechuje nas pasja do poprawiania wyników klientów. Nasze podstawowe kompetencje to badania zaangażowania klientów, przywództwo merytoryczne, oceny śledzenia marki i konsultacje strategiczne.

Dotychczas zebraliśmy ponad 150 000 odpowiedzi klientów indywidualnych na całym świecie — dostarczając niezrównany wgląd instytucjom, z którymi współpracujemy.

Badania opisane w niniejszym raporcie zostały przygotowane i przeprowadzone przez Aon UK Limited, spółkę stanowiącą część Aon plc. Aon UK Limited jest podmiotem autoryzowanym i regulowanym przez Financial Conduct Authority.

Aon plc (NYSE: AON) to czołowa globalna firma świadcząca profesjonalne usługi, oferująca szeroki zakres rozwiązań w zakresie ryzyka, emerytur i ochrony zdrowia. 50 000 naszych współpracowników w 120 krajach umożliwia klientom osiągnięcie zysków dzięki wykorzystaniu wewnętrznych danych i analiz, które pozwalają na uzyskanie informacji zmniejszających niestabilność i poprawiających wyniki.

ZASTRZEŻENIE PRAWNE

Badania przedstawione w niniejszym raporcie zostały przeprowadzone i opisane przez Aon UK Limited, spółkę stanowiącą część Aon plc, we współpracy z Wealth Management Métier BNP Paribas, francuską spółką Société Anonyme z kapitałem zakładowym w wysokości 2 499 597 122 euro, z siedzibą pod adresem: 16 boulevard des Italiens, 75009 Paryż, Francja, wpisaną do rejestru RCS w Paryżu pod numerem 662 042 449, zarejestrowaną we Francji jako bank we francuskiej Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) i podlegającą francuskiemu organowi regulacyjnemu *Autorité des Marchés Financiers (AMF)*.

Przed zawarciem transakcji każdy inwestor powinien w pełni zrozumieć ryzyko finansowe, zalety i zasadność inwestowania w jakiegokolwiek produkty obarczone ryzykiem rynkowym związanym z emitentem, a przed dokonaniem inwestycji powinien skonsultować się z własnymi doradcami prawnymi, regulacyjnymi, podatkowymi, finansowymi i księgowymi. Inwestorzy powinni być w stanie w pełni zrozumieć cechy danej transakcji oraz, przy braku postanowień o odmiennej treści, mieć finansową możliwość poniesienia straty na swojej inwestycji i być gotowym do przyjęcia na siebie takiego ryzyka. Inwestorzy powinni zawsze mieć na uwadze, że wartość inwestycji i dochód z nich może spaść, jak również wzrosnąć, a przeszłe wyniki nie muszą świadczyć o przyszłych wynikach. O ile nie uzgodniono na piśmie inaczej, BNP Paribas nie działa w charakterze doradcy finansowego ani powiernika inwestora w jakiegokolwiek transakcji.

Mimo że informacje zawarte w niniejszym dokumencie pochodzą z publikowanych lub niepublikowanych źródeł, które Aon i BNP Paribas zasadnie uważają za kompletne, wiarygodne i dokładne, ani Aon, ani BNP Paribas nie gwarantują w żaden sposób, wyraźny lub dorozumiany, ich kompletności, rzetelności, wiarygodności czy dokładności oraz nie przyjmują żadnej odpowiedzialności za ich kompletność, wiarygodność czy dokładność; opinie wyrażone w dokumencie mogą ulec zmianie bez zapowiedzi. Aon i BNP Paribas nie przyjmują na siebie żadnej odpowiedzialności za ewentualne konsekwencje wykorzystania informacji, opinii lub prognoz zawartych w niniejszym raporcie. Akceptując niniejszy dokument, zgadzają się Państwo na powyższe ograniczenia.

© BNP Paribas (2021). Wszystkie prawa zastrzeżone, © Aon (2021). Wszystkie prawa zastrzeżone

Zdjęcia: © Getty images, Compassionate Eye Foundation/Ezra Bailey, hobo_018, Image Source, Maskot, Stefan Cristian Cloata, sot, Liyao Xie © Antoine Doyen.

Skontaktuj się z nami



Elite Entrepreneurs
@BNPP_Wealth



BNP Paribas Wealth Management



wealthmanagement.bnpparibas

Dostępny w
APLIKACJI „VOICE OF WEALTH”



BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT

Bank
zmieniającego
się świata