

STAWIAMY NA ODPOWIEDZIALNE INWESTOWANIE

Z BEATĄ MAJEWSKĄ, dyrektorką zarządzającą Pionu Wealth Management w Banku BNP Paribas, rozmawia Justyna Szymańska.



Oprócz najwyższej klasy know-how, globalnego doświadczenia i możliwości instytucji, której powierzamy majątek, potrzebna jest także spersonalizowana, oparta na zaufaniu, niezależna od sytuacji rynkowej współpraca z Klientem?

Zdecydowanie. Od ponad 40 lat BNP Paribas Wealth Management w wielu krajach wspiera swoich Klientów w obszarze zarządzania majątkiem. Historia pokazuje, że każdy kryzys otwiera też nowe możliwości, warto więc zwiększyć swoje szanse na ich wykorzystanie. Pytanie, jak i z kim chcemy to zrobić. Pamiętajmy, że żadna strategia inwestycyjna nie jest uniwersalna. Niezależnie od tego, czy mamy czasy łatwiejsze czy trudniejsze, musi być ona dopasowana przede wszystkim

do indywidualnych preferencji Klienta. Możemy pochwalić się 200-letnią historią całej Grupy BNP Paribas, która jest największą grupą finansową w całej Unii Europejskiej. Od początku naszej historii dojrzałe i odpowiedzialnie budujemy relacje z Klientami.

Cowyróżnia Państwa ofertę?

Wyróżnia nas podejście One-Face-to-Customer: opieka nad finansami indywidualnymi Klienta i całej jego rodziny, która jest zintegrowana z pełnym zakresem relacji dotyczących jego biznesu. Taki model współpracy gwarantuje Klientowi wygodę i łatwość zarządzania majątkiem. Jako jedni z pierwszych w Polsce prowadzimy np. rachunki escrow dla Klientów indywidualnych, które zabezpieczają ich interesy przy dużych i skomplikowanych transakcjach, np. sprzedaż biznesu nowemu inwestorowi. Dysponujemy również spersonalizowanym procesem kredytowym, po przeprowadzeniu oceny zdolności kredytowej, udzielamy bardzo wysokich kredytów inwestycyjnych dla osób fizycznych, nawet ponad 100 mln zł, z możliwością ustanowienia niestandardowych zabezpieczeń. Jeśli zaś chodzi o naszą podstawową domenę, czyli zarządzanie aktywami, przygotowujemy tzw. *Club Deals*. Innym unikalnym elementem naszego podejścia jest oferta dla Klienta indywidualnego niebę-

dącego konsumentem, jak np. fundacje czy spółki, zarejestrowane w Polsce lub za granicą, powoływane w celu inwestowania i zabezpieczania majątku prywatnego Klientów.

Co do Państwa usług wniosło wejście w życie przepisów o fundacji rodzinnej?

Jesteśmy w pełni gotowi do obsługi tej nowej formy prawnej. Na bazie rozwiązań przeznaczonych dla osób prawnych jesteśmy w stanie zaproponować ofertę taką, jak dla osób fizycznych, włącznie z obsługą rachunku dla fundacji rodzinnej przez dedykowanego doradcę Wealth Management - tego samego, który obsługuje Klienta w ramach relacji indywidualnej (fundatora lub beneficjentów).

Zainteresowanie tą nową formą prawną wśród naszych Klientów jest olbrzymie. Otwieramy rachunki również fundacjom rodzinnym w organizacji, tj. jeszcze przed złożeniem wniosku o wpis do sądu rejestrowego. Fundatorzy mogą użyć takiego rachunku do wpłaty funduszu założycielskiego, a przedstawienie dowodu wpłaty tego funduszu jest niezbędnym warunkiem procesu rejestracji fundacji rodzinnej. Klienci, którzy zastanawiają się, czy fundacja rodzinna będzie dobrym rozwiązaniem w przypadku ich sytuacji rodzinnej i majątkowej, mogą skorzystać z konsultacji w ramach bezpłatnej usługi *Wealth Planning*. Wśród rozwiązań, które obecnie możemy zaproponować nowo zakładanym fundacjom rodzinnym, jest oferta bankowości codziennej czy produkty kredytowe oraz wiele możliwości inwestowania środków na rynkach finansowych w akcje, obligacje, ETF-y, certyfikaty strukturyzowane, czy fundusze inwestycyjne.