



# ZA KAŻDYM SUKCESEM STOJĄ LUDZIE

Szukamy rozwiązań dopasowanych do specyficznych potrzeb i oczekiwań konkretnego Klienta, zamiast stosować standardowe rozwiązania, które w naszym segmencie często nie zdają egzaminu. Korzystamy z eksperckiej wiedzy, którą dzielimy się w ramach Grupy BNP Paribas, wymieniając się najlepszymi praktykami w zakresie dopracowanej oferty produktów i usług. Takie podejście w połączeniu ze stabilnością instytucji daje Klientom Wealth Management możliwość zabezpieczenia ich finansów – podkreśla **BEATA MAJEWSKA**, Dyrektor Zarządzająca Pionu Wealth Management w Banku BNP Paribas.

ROZMAWIAŁA BEATA KLIMCZEWSKA

**Niektórzy zastanawiają się, czy w czasach tak niestabilnej sytuacji gospodarczej i rynkowej, jak obecnie, przy takim nagromadzeniu ryzyka, które szybko nie ustąpi, da się pomnażać oszczędności i planować swoją finansową przyszłość. Co by Pani im odpowiedziała?**

Oczywiście, że się da. Od ponad 40 lat BNP Paribas Wealth Management w wielu krajach wspiera swoich Klientów w obszarze zarządzania majątkiem. W tym czasie silnych turbulencji rynkowych i kumulującego się ryzyka przecież nie brakowało, a mimo to nasi Klienci realizowali razem z nami swoje cele finansowe i pomnażali oszczędności. Co więcej, 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 do warunków rynkowych, ale także do indywidualnych preferencji Klienta: jego poziomu akceptacji ryzyka, perspektywy

czasowej inwestycji, a nawet do wyznawanych przez niego wartości. Ostateczny rezultat to wypadkowa, z jednej strony, kompetencji instytucji zarządzającej jego majątkiem, a z drugiej – decyzji Klienta.

**Z tego wynika, że oprócz najwyższej klasy know-how, globalnego doświadczenia i możliwości instytucji, której powierzamy swój majątek, potrzebna jest także jej spersonalizowana, oparta na zaufaniu, współpraca z Klientem?**

Zgadza się. Możemy pochwalić się 200-letnią historią całej Grupy BNP Paribas, która jest największą grupą finansową pod względem globalnej wielkości sumy bilansowej grup bankowych w całej Unii Europejskiej. Dzięki temu od początku dojrzałe i odpowiedzialnie budowaliśmy wielopokoleniowe relacje z Klientami. Fakt, że przez te wszystkie lata jesteśmy silnym wsparciem dla nich w osiąganiu tego, co sobie zamierzali, jest efektem eksperckiej wiedzy, którą dzielimy się w ramach Grupy, wymieniając się najlepszymi praktykami, jak i dopracowanej oferty produktów i usług.

Wealth Management to obszar finansów bardziej niż inne oparty na relacjach. Ważna jest wrażliwość naszych doradców, ich empatia, tzw. *human touch* – przekonuje Beata Majewska.





### Może Pani o niej powiedzieć coś więcej?

Przede wszystkim, nasza oferta wykracza daleko poza powszechną definicję private banking. 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 indywidualnym i firmowym. Jako jedni z niewielu w Polsce, prowadzimy np. rachunki escrow dla Klientów indywidualnych, które zabezpieczają ich interesy przy dużych i skomplikowanych transakcjach, jak choćby sprzedaż biznesu nowemu inwestorowi. Dysponujemy również specjalnym, spersonalizowanym procesem kredytowym, przy czym 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 produkty strukturyzowane w formie *Club Deals*, szyte na miarę dla jednego, konkretnego Klienta, pod jego sprecyzowane oczekiwania.

Innym unikalnym elementem naszego podejścia jest oferta dla Klienta indywidualnego niebędącego konsumentem, czyli dla podmiotów mających różną formę prawną, jak np. fundacje czy spółki zarejestrowane w Polsce lub za granicą, powoływane w celu inwestowania i zabezpieczania majątku prywatnego Klientów. Obecnie, po wejściu w życie przepisów o Fundacji Rodzinnej jesteśmy w pełni gotowi do obsługi tej nowej formy prawnej. Wspieramy naszych Klientów zarówno w wyjaśnianiu nowych przepisów z prawnego punktu widzenia oraz przedstawiamy im rozwiązania najlepiej zabezpieczające ich długoterminowe cele. Wdrożenie do polskiego systemu prawnego instytucji Fundacji Rodzinnej ma bowiem na celu ułatwienie przeprowadzenia sukcesji polskich firm rodzinnych, jak również akumulacji oraz ochrony majątku rodzinnego. Fundacje Rodzinne powołane przez naszych Klientów objęte są obsługą w zakresie istniejącej relacji z opiekunem Wealth Management. Klienci, którzy zastanawiają się, czy nowa forma prawna 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 oparte o ekspertyzy i globalne kompetencje Grupy BNP Paribas w zakresie trendów i zmian na rynkach finansowych.

**Nasza oferta wykracza daleko poza powszechną definicję private banking. 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.**

### Elementem zrównoważonego, odpowiedzialnego działania, na który patrzy coraz więcej Klientów, jest także dbałość o standardy ESG. Jak to wygląda w waszym przypadku?

Dbałość o standardy ESG jest fundamentem naszego działania, co zostało docenione w marcu tego roku przez WealthBriefing European Awards 2023, kiedy to otrzymaliśmy nagrodę Best Wealth Management Business w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Jury doceniło nasze wyjątkowe podejście do obsługi Klientów oraz kompetencje naszych doradców – jako pierwsza bankowość prywatna na rynku polskim możemy pochwalić się certyfikatami EFPA ESG Advisor. Jako pierwsi w Polsce zaczęliśmy uwzględniać preferencje naszych Klientów dotyczące czynników ESG w usłudze doradztwa inwestycyjnego i *asset management*. We wrześniu ubiegłego roku otrzymaliśmy najwyższy rating ESG 10.9

wśród polskich banków, według ESG Sustainalytics – wiodącej agencji ratingowej. Nasze zaangażowanie jako instytucji zostało też potwierdzone przez kapitułę nagrody „Orły ESG”, którą to nagrodę nasz bank otrzymał w kwietniu 2023 r., między innymi za zaangażowanie w transformację energetyczną, tzw. procesy *paperless* czy działania na rzecz równości płci. Coraz mocniej stawiamy na inwestowanie, w którym realizacja zysków nie odbywa się ze szkodą dla środowiska naturalnego czy społeczeństwa. Rozwijamy ofertę produktów inwestycyjnych wspierających cele zrównoważonego rozwoju. To nasz wkład w budowę świata będącego lepszym miejscem do życia dla kolejnych pokoleń.

### W tym wszystkim chodzi jednak nie tylko o typowo eksperckie kompetencje?

Wealth Management to obszar finansów bardziej niż inne oparty na relacjach. Ważna jest wrażliwość naszych doradców, ich empatia, tzw. *human touch*. A przy tym kluczowe są wieloletnie relacje z Klientami, jak i z zespołem, który tworzy Wealth Management i pracuje w oparciu o wspólne wartości. Dotrzymywanie obietnic, rzetelność, dostępność, wsłuchiwanie się w potrzeby Klientów – to wszystko przyświeca nam na co dzień. Wszyscy doradcy Wealth Management legitymują się międzynarodowymi certyfikatami EFPA – Europejskiego Doradcy Finansowego EFA oraz Eksperta Planowania Finansowego EFP. Jako osoby będące w centrum kompetencji, wspierają Klientów w zakresie wszystkich aspektów, o których wspominałam, we współpracy z odpowiednimi specjalistami: maklerami, dealerami, ekspertami ds. inwestycji posiadającymi certyfikat CFA, ekspertami ds. finansowania biznesu, sukcesji, planowania majątku czy ekspertami bankowości codziennej. ●