BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT
PARTNER PUBLIKACJI

# PRIVATE BANKING

STYCZEŃ 2024

## W PRIVATE BANKINGU KLIENCI SZUKAJĄ DZIŚ OCHRONY

Na koniec wszyscy chcą tego samego: chronić swoją rodzinę, budować majątek i planować przyszłość

## FUNDACJA RODZINNA: SUKCESJA I EFEKTYWNA PRACA KAPITAŁU

Jak tworzyć „old money" i mądrze zarządzać aktywami międzypokoleniowo

FOT. GETTY IMAGES

Niepewność dotyka właściwie już wszystkich klientów na świecie – mówi **Anne Pointet, zarządzająca BNP Paribas Wealth Management**

# W PRIVATE BANKINGU
# klienci szukają dziś ochrony

**W okresie niepewności liczba interakcji z naszymi klientami bardzo wzrosła. Podczas pandemii wydawało nam się, że obserwujemy szczyt tego trendu, ale jak się dziś okazuje, ta bliskość to jest po prostu nowa normalność – mówi Anne Pointet, zarządzająca BNP Paribas Wealth Management**

FORBES: **Od początku pandemii rynki tkwią w niekończącym się napięciu. Jak w tym okresie zmieniły się potrzeby klientów Wealth Management?**

ANNE POINTET, ZARZĄDZAJĄCA BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT: Dla większości naszych klientów pandemia była swego rodzaju momentem introspekcji. Skłoniła wielu z nich do ponownego zastanowienia się, w jaki sposób chcą chronić siebie, swoją rodzinę i majątek. A to są właśnie najważniejsze pytania, które zadajemy w bankowości prywatnej. Potem nastąpił okres wielkiej niepewności, nie tylko geopolitycznej, ale i finansowej, pojawiła się m.in. inflacja, która przecież stanowi znaczące ryzyko w zarządzaniu portfelem. W czasie jego trwania liczba interakcji z naszymi klientami bardzo wzrosła. Podczas pandemii wydawało nam się, że obserwujemy szczyt tego trendu, ale jak się dziś okazuje, ta bliskość to jest po prostu nowa normalność.

**Co w burzliwych czasach zyskują ci, którzy są klientami private bankingu?**

Każdy klient ma swojego dedykowanego opiekuna, a przy tym dostęp do specjalistycznej wiedzy, która odpowiada jego potrzebom – niezależnie, czy chodzi o przedsiębiorcę, emeryta, głowę rodziny czy start-upera. Nasi klienci mają dostęp do całego szeregu specjalistów z różnych dziedzin, którzy pomagają im podejmować decyzje – od eksperta ds. kredytów, przez managera inwestycyjnego, po doradcę z zakresu bankowości korporacyjnej.

**Kim jest przeciętny klient WM?**

Właściwie to nie ma kogoś takiego, można natomiast wskazać na pewne trendy. Prawdopodobnie obserwujemy właśnie najważniejszy transfer bogactwa w historii współczesnej bankowości prywatnej. Wcześniej majątki powstawały głównie za sprawą dziedziczenia. Natomiast obecnie kluczowym źródłem bogactwa jest przedsiębiorczość. Mamy więc nowe pokolenie klientów – młodszych przedsiębiorców z innymi potrzebami. Oczekują nie tylko rozwiązań cyfrowych, co oczywiste, ale także bardziej wyrafinowanych produktów, a przy tym bliskich i jakościowych relacji międzyludzkich. Przywiązują też dużą wagę do ESG i chcą mieć pozytywny wpływ na gospodarki i społeczeństwa, w których żyją.

> MIMO RÓŻNIC, NA KONIEC WSZYSCY NASI KLIENCI CHCĄ TEGO SAMEGO: CHRONIĆ SWOJĄ RODZINĘ, BUDOWAĆ MAJĄTEK I PLANOWAĆ PRZYSZŁOŚĆ

**A czym różnią się klienci WM w różnych regionach, w których jesteście obecni?**

Powiedziałabym raczej, że to, co jest inne, to kontekst. A więc w różnych krajach mogą obowiązywać np. różne systemy podatkowe, inne może być postrzeganie kulturowe pewnych tematów, a przy tym niektóre rynki są dojrzalsze, ale na koniec wszyscy nasi klienci chcą tego samego: chronić swoją rodzinę, budować majątek i planować przyszłość. Tak więc we wszystkich krajach, w których jesteśmy obecni, obserwujemy te same trendy. Jednym z najważniejszych z nich jest sukcesja. Niezależnie, czy mówimy o Europie, Azji, czy o Bliskim Wschodzie.

**W Polsce także? Czy może jest coś, czym polski rynek private banking się wyróżnia?**

Także, natomiast pod pewnymi względami Polska się jednak wyróżnia. To rynek młody i szybko rozwijający się, bardzo prawdziwe jest tu to, co powiedziałam o znaczeniu przedsiębiorczości jako źródle powstawania mająt-

FOT. ANTOINE DOYEN

ków. Aż ośmiu na dziesięciu naszych polskich klientów to przedsiębiorcy. To oznacza, że odnotowujemy większe zainteresowanie dostępem do niektórych konkretnych produktów. Dużą rolę odgrywa w Polsce budowanie długoterminowych i silnych relacji między opiekunem a klientem oraz jego rodziną.

**Czynnik geograficzny, a więc sąsiedztwo z Ukrainą, i geopolityka nadają jakoś polskiemu rynkowi dodatkową specyfikę?**
Niepewność dotyka właściwie już wszystkich klientów na świecie. Potrzeba ochrony, o której wspomniałam na początku, wzrosła w ostatnich dniach jeszcze bardziej. Jako że jesteśmy bankiem międzynarodowym i uniwersalnym, możemy pomóc naszym klientom ograniczyć ryzyko dzięki naszej wiedzy specjalistycznej i obecności w różnych regionach, co umożliwia zbudowanie zdywersyfikowanego portfela. Dywersyfikacja to jedyny sposób, aby odpowiedzieć na tę niekończącą się niepewność.

**W jaki sposób klienci zabezpieczają się przed zmiennością na rynku?**
Tak jak nie ma przeciętnego klienta, tak i nie ma przeciętnego portfela. Każdy tworzy własny, biorąc pod uwagę kontekst geopolityczny i finansowy, ale także znajomość finansów i własne przekonania, w tym te dotyczące akceptowalnego poziomu ryzyka czy standardów ESG. Natomiast, jak wspomniałam, w każdym przypadku pożądana jest dywersyfikacja. Obecnie widzimy duży apetyt m.in. na obligacje i private equity. W Polsce przy równoważeniu portfela szczególnie popularne są nieruchomości. Wielu klientów, których tu spotykam, od tego w ogóle zaczyna rozmowę.

**To nasza narodowa idée fixe.**
To ciekawe zjawisko, ale przy tym jest to po prostu bardzo mądre. Natomiast to oczywiście tylko część portfolio, trzeba mieć też odpowiednią ilość aktywów płynnych. Generalnie wspieramy podejście długoterminowe. Możemy sobie jako bank prognozować, że inflacja będzie powoli spadać i że w przyszłym roku Europa nie pójdzie w kierunku recesji, a bardzo niewielkiego wzrostu, natomiast to zależy tak naprawdę od dalszego rozwoju sytuacji na świecie. Dlatego tak ważne jest mieć długi horyzont. Z tego też powodu tak bardzo nam zależy na nawiązywaniu długotrwałych relacji. Nie jesteśmy bankiem transakcyjnym. Chcemy być w stanie za dziesięć lat wyjaśnić naszym klientom, dlaczego zasugerowaliśmy lub doradziliśmy im zakup tego, a nie innego produktu. Szczególnie teraz, w tak skomplikowanym czasie.

> ROZWIĄZANIA AI, KTÓRE OBECNIE TESTUJEMY, BĘDĄ GAME CHANGEREM. ALE AI NIE ZASTĄPI CZŁOWIEKA I DOBREJ RELACJI OPIEKUNA Z KLIENTEM

**Mówiąc o zmieniających się oczekiwaniach klientów, w pierwszej kolejności wymieniła pani te związane z cyfryzacją. Jak ważna jest obecnie technologia w private bankingu?**
Przez długi czas rozwój technologii nie wpływał w znaczący sposób na private banking, bo jest to przecież biznes, który opiera się na relacjach międzyludzkich. Dziś ten wpływ jest jednak coraz bardziej odczuwalny. Nasi klienci, kontaktując się ze swoim opiekunem, chcą mieć taki sam user experience, do jakiego są przyzwyczajeni w innych obszarach życia – i jest to całkowicie zrozumiałe. Natomiast mamy świadomość, że w WM technologia nigdy nie zastąpi kontaktu z człowiekiem. Wprost przeciwnie – dostrzegamy, że im bardziej cyfrowy staje się świat, tym bardziej nasi klienci oczekują interakcji z drugim człowiekiem. Ma ona coraz większą wartość. Naszym zdaniem technologia powinna być wsparciem dla opiekunów i specjalistów banku w obsłudze klienta. Bez niej trudno byłoby uporać się z coraz większą złożonością, z którą mamy do czynienia. W warunkach zawirowań rynkowych podjęcie odpowiednich działań – zgodnych z profilem ryzyka klienta czy jego profilem ESG – wymaga dużej ilości danych. Platformy cyfrowe umożliwiają właśnie takie dynamiczne i interaktywne raportowanie. Dlatego tyle inwestujemy w nasz portal. Technologia – obok wzrostu i zrównoważonego rozwoju – to jeden z trzech filarów strategicznego planu BNP Paribas na okres do 2025 r.

**Nie unikniemy najpopularniejszego słowa roku 2023. Do jakiego stopnia w private bankingu jest wykorzystywana sztuczna inteligencja?**
Od wielu lat inwestujemy w sztuczną inteligencję. Naszym punktem wyjścia jest wykorzystanie AI w celu ułatwienia pracy naszym pracow-

FOT.: ANTOINE DOYEN, GETTY IMAGES

**Każdy klient Wealth Management ma swojego dedykowanego opiekuna,** a przy tym dostęp do specjalistycznej wiedzy

nikom. Chcemy uwolnić ich od niektórych czynności i dać tym samym więcej czasu na wysłuchanie klienta, jego lepsze poznanie, dyskusję, co jest przecież najbardziej wartościowe. Rozwiązania, które obecnie testujemy, będą game changerem. Ale znowu, AI nie zastąpi człowieka i dobrej relacji opiekuna z klientem. To jest rdzeń bankowości prywatnej.

**Drugi najpopularniejszy termin roku: zielona rewolucja.**
To trend, który rzeczywiście odmienił całą branżę. Pytanie brzmi, jak wdrażać regulacje i jak sprawić, aby klienci zrozumieli, czym są zrównoważone wyzwania i jaki wpływ mogą wywierać poprzez odpowiedzialne inwestowanie. Jak możemy pomóc im dostosować majątek do ich osobistych przekonań? Obecnie większość naszych klientów jest zainteresowana tym tematem, a naszą rolą jest towarzyszenie im w tej podróży. Natomiast największym wyzwaniem jest greenwashing. W BNP Paribas Wealth Management mówimy o tym jasno. Chcemy nie tylko być wiodącym graczem w dziedzinie zrównoważonego inwestowania, ale także być w stanie to udowodnić. Właśnie dlatego opracowaliśmy bardzo rygorystyczną metodologię oceny, która została poddana zewnętrznemu audytowi. Obecnie 100 proc. rekomendowanych przez nas produktów podlega tej ocenie, a oferujemy wszystkie klasy aktywów. Takie podejście umożliwia naszym klientom porównanie poziomu zrównoważonego rozwoju wszystkich opcji inwestycyjnych i osiągnięcie ich celów w zakresie zrównoważonego rozwoju.

**Jak się zmienia podejście klientów Wealth Management do tego tematu?**
Inaczej niż jeszcze kilka lat temu, większość klientów ma świadomość, że odpowiedzialne inwestowanie nie oznacza rezygnacji ze zwrotu z inwestycji. Dlatego rozmowy na temat celów ESG, jakie chcieliby obrać, są już powszechne. I nie chodzi tu tylko o tych młodszych klientów. Swoją drogą zrównoważony rozwój to temat, który jest doskonałym materiałem do budowania mostów pomiędzy generacjami.

**Idźmy tym tropem. Jak widzi pani przyszłość bankowości prywatnej?**
Na pewno te dwie rzeczy, które omówiliśmy, czyli technologia i ESG, nie będą podlegać negocjacjom. Ponadto wraz z rozwojem firm będzie rosnąć bogactwo, co z kolei będzie oznaczało rozrost rynku. To natomiast będzie przyciągać nowych graczy i nakręcać konkurencję. Czy będą to fintechy? Nie sądzę. Prywatne banki będą raczej wdrażać rozwiązania fintechów i integrować je ze swoimi systemami. Na koniec pozostanie raczej kilku większych graczy. Będą oferować spójny i wyczerpujący model usług, który obejmie nie tylko private banking, ale połączy wiedzę specjalistyczną z nowoczesnymi technologiami. Taki system będzie przyciągać i zatrzymywać nie tylko klientów, ale i talenty, które są przecież w tym biznesie pierwszym kluczem do sukcesu. F

ROZMAWIAŁ **PAWEŁ STRAWIŃSKI**

Tomasz Woźniak, współzałożyciel software house'u Future Mind, tworzącego aplikacje m.in. dla Żabki, LPP czy Empiku, planuje sprzedaż biznesu i m.in. w tym celu utworzył fundację rodzinną

# W FUNDACJI RODZINNEJ kapitał pracuje efektywnie

**Z Tomaszem Woźniakiem, prezesem i współwłaścicielem software house'u Future Mind, rozmawiamy o korzyściach utworzenia fundacji rodzinnej, relacjach międzypokoleniowych, procesie przygotowania przyszłych sukcesorów oraz o sprzedaży jego biznesu**

FORBES: **Na zachodnich rynkach od dawna dostępne są rozwiązania finansowo-prawne, które pozwalają przedsiębiorcom efektywnie zaplanować finansową przyszłość, m.in. w kontekście sukcesji. Najczęściej mówi się o fundacji rodzinnej. W Polsce ustawa o fundacji rodzinnej w tym roku weszła w życie. Pan z niej już korzysta. Dlaczego zdecydował się pan na takie rozwiązanie?**

TOMASZ WOŹNIAK, prezes i współwłaściciel software house'u Future Mind: Podczas przygotowań spółki do pozyskania inwestora strategicznego postanowiliśmy przenieść udziały wspólników do utworzonych przez nas fundacji rodzinnych. Głównym powodem było to, że w przypadku pojawienia się partnera chcemy dalej zarządzać spółką, natomiast środki ze sprzedaży chcieliśmy przenieść do podmiotu, który w zamyśle ustawodawcy chroni nas i nasze rodziny, pozwalając jednocześnie inwestować w określone instrumenty i sprawiając, że kapitał efektywnie pracuje.

**Czyli wniósł pan udziały Future Mind do fundacji i w transakcji sprzedaży stroną będzie fundacja. Na czym polega „efektywna praca kapitału" w fundacji rodzinnej?**

Kiedy fundacja sprzeda część udziałów, nie będzie musiała odprowadzać podatku od zysku, dopóki środki nie zostaną wypłacone beneficjentom, czyli mi lub członkom mojej rodziny. Jest określony dość wąski katalog aktywów, w które mogą być dalej inwestowane środki zgromadzone w fundacji – bez konieczności odprowadzania na bieżąco podatków od zysków. Są to tradycyjne klasy, jak akcje czy udziały spółek,

FOT.: MATERIAŁY PRASOWE

obligacje, waluty, nieruchomości, złoto, dzieła sztuki. Dopiero po przekazaniu środków czy aktywów poza fundację należy odprowadzić podatek od zysków w wysokości 15 proc. To oznacza, że na bieżąco może być pomnażany większy kapitał. Część majątku powierzyłem doradcy z banku i tutaj poprosiłem o bardziej konserwatywną i zachowawczą strategię. Jednocześnie zatrudniam w fundacji mojego wieloletniego doradcę finansowego, który ma dostęp do spółek m.in. z USA i Izraela, i jemu powierzę do zainwestowania część „venture capital".

**Takie rozwiązanie nie rodzi pokusy korzystania z fundacji głównie dla unikania podatków?**
Ustawa o fundacji rodzinnej została bardzo dobrze napisana, była szeroko konsultowana w środowisku prawniczym i biznesowym. Minimalizuje ryzyko sytuacji, w której fundacja miałaby się stać wehikułem służącym unikaniu płacenia podatków. Biorąc prosty przykład: jeśli chodzi o nieruchomości, katalog inwestycji objętych odroczonym 15-proc. podatkiem obejmuje nieruchomości nabywane inwestycyjnie, a nie na przykład na siedzibę firmy. Dodatkowo, jeśli zainwestujemy w aktywa spoza katalogu, trzeba na bieżąco płacić fiskusowi wysoką stawkę, wyższą niż CIT: 25 proc.

**Jak pan dotychczas rozwiązywał kwestię sukcesji? Co fundacja daje panu nowego?**
Wcześniej nie zastanawiałem się nad sukcesją. Myślę, że generalnie za późno zaczynamy myśleć o porządkowaniu spraw związanych z dziedziczeniem majątku. Fundacja w aspekcie sukcesji działa trochę na zasadzie testamentu, pozwala uniknąć późniejszych konfliktów między spadkobiercami, przy czym pozwala na bardzo szczegółowe i warunkowe zapisy. Na przykład mogłem dokładnie napisać, co otrzyma mój syn w wieku 18 lat, a jednocześnie dałem ograniczenia co do tego, na co mogą być dane środki przeznaczone oraz co może się wydarzyć z określonymi aktywami. Elastyczność tych zapisów daje możliwość wskazania nawet bardzo skomplikowanych scenariuszy. Do fundacji zaprosiłem także moich rodziców. Rodzice mają zgromadzony majątek, głównie w postaci nieruchomości. Jestem jedynakiem, więc – mówiąc wprost – wspólnie zakładamy, że w przyszłości będą należały do mnie. Ale dzięki fundacji moi rodzice mogą czuć się bezpiecznie: nieruchomości zostały wniesione do fundacji rodzinnej i rodzice mają pewność po pierwsze, że zarządzają nimi specjaliści od nieruchomości, po drugie, że spełnione będą określone warunki co do ewentualnej sprzedaży, a po trzecie, w statucie jest na przykład opisane, jakie cykliczne wypłaty rodzice dostają jako „dodatek do emerytury".

> DUŻO MÓWI SIĘ, ŻEBYŚMY MIELI TZW. OLD MONEY. NAJPIERW POTRZEBNY JEST MECHANIZM, KTÓRY POMOŻE BUDOWAĆ ŻELAZNY KAPITAŁ

**Założenie fundacji rodzinnej to też jest ważny moment osobisty. Musisz się na chwilę zatrzymać i zastanowić, co dalej chcesz robić z pieniędzmi.**
I jednocześnie robisz rewizję otoczenia: zastanawiasz się, komu możesz zaufać. Fundacja bardzo „porządkuje głowę". Dodatkowo pozwala uniknąć różnych niekomfortowych sytuacji...

**Chodzi o to, że może pan powiedzieć znajomym: „sorry, nie mogę pożyczyć wam pieniędzy, bo należą do fundacji"?**
Trochę tak (śmiech). Ponadto kiedy na rynku zaczyna się mówić o tym, że sprzedajesz spółkę, to zaczynają się telefony od znajomych z propozycjami na nową inwestycję. Tutaj też mogę zdjąć z siebie odpowiedzialność za odmowę i powiedzieć, że to są pieniądze mojej fundacji rodzinnej zarządzane przez profesjonalistów.

**Na świecie jest dużo firm zarządzanych przez fundacje rodzinne, na przykład IKEA, L'Oréal, Novartis, Hempel, Velux. Czy w Polsce też ma szansę stać się popularna?**
Coraz częściej słyszę, że moi znajomi przedsiębiorcy założyli fundację rodzinną. W polskim prawie jest dużo instrumentów czy zapisów, które wspierają spółki, lecz brakowało instrumentu, który wesprze właścicieli. Dużo mówi się o tym, żebyśmy mieli silną gospodarkę i „old money". Najpierw potrzebny jest mechanizm, który pomoże gromadzić żelazny kapitał.

**Czy to reguła, że przedsiębiorcy przekazują biznesy i kapitał dzieciom?**
Powiedziałbym nawet, że w Polsce relatywnie niewiele dzieci przejmuje biznes po rodzicach. Pamiętajmy jednak, że fundacja rodzinna wcale nie zakłada przejęcia kontroli w spółce należącej do założyciela fundacji przez potomków, lecz głównie pozwala zarządzać majątkiem i dysponować nim na bieżąco i na przyszłość.

**Fundacja jest dla każdego?**
Żeby wykorzystać zalety fundacji, potrzeba odpowiedniej skali kapitału oraz bieżącej płynności. Fundacja generuje pewne koszty oraz pamiętajmy, że wypłata pieniędzy z fundacji wiąże się z koniecznością odprowadzenia podatku, jeśli środki związane były z zyskiem na jakiejś transakcji. Fundacja nie jest „prostą dotacją". Tutaj trzeba mieć szczegółowo opracowany plan działania.

**Mam wrażenie, że fundacja zwiększa skłonność do oszczędzania. Mniejsza jest pokusa wydawania, skoro wypłata może mieć swoje podatkowe konsekwencje.**
Dokładnie tak. Mam też nadzieję, że zmieni podejście młodego pokolenia do pieniędzy i konsumpcji. Jako działacz w fundacji TeenCrunch, która jest akceleratorem start-upów dla uczniów i studentów, oraz jednocześnie wykładowca w Akademii Leona Koźmińskiego, gdzie studiują również dzieci zamożnych Polaków – widzę różnice. W fundacji widać dużą motywację i głód wiedzy, na uczelni – niestety nie zawsze. Czasem ważniejsze jest to, co zaparkowałem przed campusem i co mam na sobie – a nie to, jak planuję wesprzeć rodziców, którzy na to wszystko zapracowali. Dużo pracy przed nami jako społeczeństwem, żeby potencjalni sukcesorzy stawali się faktycznymi.

**WŁAŚCICIELE FIRM NAGLE „WSADZAJĄ" DZIECI NA DYREKTORÓW ALBO DO ZARZĄDU CZY DAJĄ MILION ZŁOTYCH NA WŁASNY START-UP. NIE TĘDY DROGA**

**Na czym powinna polegać ta praca?**
Po pierwsze, potrzeba porządnej edukacji o biznesie i przedsiębiorczości, najlepiej już na etapie podstawówki. Po drugie, potrzebna jest praca, być może terapeutyczna, nad relacjami rodzice – dzieci. Między innymi dlatego, żeby rodzice rozumieli, że nie muszą „rozpieszczać" dzieci pieniędzmi, żeby wynagrodzić na przykład brak wspólnego czasu. A także żeby wyeliminować rywalizację międzypokoleniową, która często podświadomie występuje. Po trzecie, ważne jest otwarcie na świat, wyjazdy, obycie z zagranicznymi standardami studiów i biznesu.

**To sprawi, że więcej dzieci przejmie firmy?**
Na pewno ułatwi ten proces i da „pokoleniu 1" gotowość. Pokolenie „0" powinno wcześniej i mocniej otworzyć się na potencjalnych sukcesorów. Jeżeli dzieciom będziemy pokazywać nasz biznes, wprowadzać stopniowo, być może zatrudniać na niższych stanowiskach – zwiększymy szanse na to, że będą się nadawać i merytorycznie, i mentalnie do zastąpienia nas, a przy tym rzeczywiście same będą tego chciały. Trzeba bardzo wcześnie budować wzajemne zaufanie. Połowa przypadków, które znam, to nagłe „wsadzenie" dziecka na dyrektorskie stanowisko albo do zarządu czy podarowanie miliona złotych na własny start-up. Nie tędy droga. F

ROZMAWIAŁA **NATALIA CHUDZYŃSKA-STĘPIEŃ**

**KOMENTARZ BEATY MAJEWSKIEJ, DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCEJ PIONU WEALTH MANAGEMENT W BNP PARIBAS BANK POLSKA**

# ROZWÓJ FIRMY **pod skrzydłami rodziny**

**Dobrze zaprojektowane fundacje rodzinne mają wiele zalet. BNP Paribas Wealth Management pomaga je wykorzystać**

Zakładanie fundacji jest w Polsce możliwe od maja 2023 r. To rozwiązanie, które znacząco ułatwia gromadzenie, pomnażanie rodzinnego majątku i przekazywanie go kolejnym pokoleniom. Wymaga jednak solidnego zaplanowania, jeszcze zanim dojdzie do rejestracji fundacji w sądzie. Fundacja rodzinna może być godna rozważenia przez przedsiębiorców, dla których firma jest nierzadko dziełem życia i chcieliby zapewnić jej ciągłość działania oraz dalszy rozwój pod skrzydłami najbliższych członków rodziny. To również opcja, która pozwala uniknąć niekontrolowanego przejęcia, nieplanowanej sukcesji czy rozdrobnienia. Co ważne, założycielom fundacji rodzinnych prawo daje szerokie możliwości wpływania na zapisy w statucie.

Korzyści, jakie przynosi fundacja rodzinna, są duże, ale żeby w pełni z nich czerpać, warto podjąć współpracę z doświadczonym partnerem. BNP Paribas Wealth Management korzysta z 200-letniej tradycji grupy kapitałowej, eksperckiej wiedzy zdobytej w trakcie hoss, bess, kryzysów gospodarczych i geopolitycznych zawirowań. Mamy odpowiednie doświadczenie, aby edukować klientów w zakresie prawnych, podatkowych i organizacyjnych aspektów planowania sukcesji, w tym zakładania fundacji rodzinnych. F

FOT.: PIOTR WANIOREK

## BNP Paribas Wealth Management zapewnia **Fundacjom Rodzinnym** – również w fazie organizacji – pełną obsługę w zakresie:

- otwierania rachunków bankowych i maklerskich, jeszcze przed złożeniem wniosku do sądu rejestrowego
- bankowości codziennej, elektronicznej i mobilnej: rachunki PLN/ rachunki walutowe/ lokaty/ karty płatnicze
- negocjowania kursów walut: telefonicznie/ poprzez Platformę Walutową dostępną online 24/7/ poprzez aplikację mobilną GOdealer
- Biura Maklerskiego Banku BNP Paribas: inwestycje na giełdzie polskiej i giełdach zagranicznych w akcje, obligacje, ETF/ doradztwo inwestycyjne oraz DPM (zarządzanie portfelowe)
- aktywów płynnych: lokaty terminowe/ fundusze inwestycyjne – polskie i zagraniczne/ produkty strukturyzowane w PLN i walutach obcych
- konsultacji w ramach bezpłatnej usługi planowania majątkowego – Wealth Planning

Pozwól nam zadbać o Ciebie, Twoich bliskich i Twój majątek.

www.bnpparibas.pl/wealthmanagement

**BNP PARIBAS**
**WEALTH MANAGEMENT**

Bank
zmieniającego się
świata

Materiał nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego.
BNP Paribas Wealth Management jest marką, pod którą BNP Paribas Bank Polska S.A. świadczy usługi w zakresie bankowości prywatnej.
Bank BNP Paribas otrzymał tytuł Best Private Bank in Poland (najlepszej bankowości prywatnej w Polsce) w międzynarodowym konkursie Global Private Banking Innovation Awards 2023, którego wyniki ogłoszono 9.06.2023 r. Więcej na stronie: http://www.thedigitalbanker.com/global-private-banking-innovation-awards-2023. BNP Paribas Bank Polska Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie przy ul. Kasprzaka 2, 01-211 Warszawa, zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr. KRS 0000011571, posiadający NIP 526-10-08-546 oraz kapitał zakładowy w wysokości 147 676 946 zł w całości wpłacony.