

Bank BNP Paribas. Nowy model bankowości dla klientów ultrazamożnych

maciej · 15 maja, 2026



W ciągu najbliższych pięciu lat w Polsce spodziewanych jest ponad 80 tysięcy procesów sukcesyjnych. O tym, jak ten trend będzie kształtował bankowość prywatną rozmawiamy z Beatą Majewską, dyrektorką zarządzającą Pionem Wealth Management i Biurem Maklerskim w Banku BNP Paribas.

Czy BNP Paribas Wealth Management jest pierwszym bankiem w Polsce obsługującym klientów ultrazamożnych?

– Tak, potwierdzam z dumą, że jesteśmy pierwszym bankiem w Polsce specjalizującym się w obsłudze klientów ultrazamożnych. Dzięki naszym międzynarodowym korzeniom w ramach Grupy BNP Paribas możliwe było wprowadzenie na polski rynek wielu wcześniej niedostępnych na nim rozwiązań, jak usługi „family office”, a teraz światowej klasy model obsługi klientów ultrazamożnych. Zmieniające się wymagania i potrzeby najzamożniejszych klientów są inspiracją do rozwoju nowych modeli obsługi. Wesprę się analogią do podróży samolotem. Jeżeli komfort i wygoda mają dla nas znaczenie, to nie wybieramy klasy ekonomicznej, a business lub premium. Jeżeli zależy nam na unikalnych doświadczeniach smakowych, to nie idziemy do baru, ale szukamy restauracji z gwiazdkami Michelin.

Co wyróżnia wasz model współpracy? W jaki sposób obsługujecie klientów ultrazamożnych?

 **YONEX**



Form Follows *Fun*
Introducing the all new **MUSE**

- Klientom ultrazamoznym oferujemy osobny nowo stworzony model, z profesjonalnym wsparciem najlepszych na rynku ekspertow i z elitarna, spersonalizowana międzypokoleniowa obsluga relacji rodzinnych. Zapewniamy specjalistyczna usluge „family office”, ktora swiadcza eksperci z wykształceniem prawniczym, szczegolnie kluczowa w obszarze doradztwa przy zakladaniu fundacji rodzinnych. Tylko dla tego segmentu dostepna jest wyjatkowa usluga Portfolio Counsellorow – ekspertow inwestycyjnych wspierajacych klientow w analizie, ocenie i kreacji indywidualnego portfela wraz z produktami szytymi na miare. Oferujemy globalny dostep do rynkow i ekspertyze sektorowa. Przygotowujemy produkty strukturyzowane nawet dla jednego klienta, pod jego sprecyzowane oczekiwania. Czesto spotykamy sie z potrzeba zabezpieczenia wartosciowych przedmiotow i dokumentow w skrytkach bankowych. W Polsce brakuje tej uslugi w instytucjach zaufania publicznego. My te rozwiązania mamy np. we Francji czy Luksemburgu. To unikatowa wartosc dodana, ktorej nie da sie latwo skopiowac.

Usługa „family office” to wciąż nowość na polskim rynku. Jakie potrzeby klientów skłoniły was do jej wdrożenia i jak wygląda ona w praktyce?

- Jesteśmy świadkami zmian pokoleniowych – pierwsze generacje przedsiębiorców, które zbudowały swoje majątki, przekazują zarządzanie młodym liderom. Otwierają się na długoterminowe planowanie sukcesji, m.in. w postaci fundacji rodzinnych. Determinuje to też sama demografia – pierwsi przedsiębiorcy epoki kapitalizmu wchodzi w wiek, kiedy myśl o sukcesji jest naturalna. Doskonale rozumiemy te potrzeby, opierając się na ponad 200-letnich doświadczeniach globalnej Grupy. Dzięki unikalnemu, holistycznemu podejściu „one bank” towarzyszymy klientom w procesie sukcesji i planowania majątkowego. Mogę śmiało powiedzieć, że jesteśmy liderem w obsłudze fundacji rodzinnych. Wspieramy klientów w płynnym przejściu od wizji do praktyki – od edukacji na temat aspektów prawnych i finansowych fundacji, jej roli w procesie sukcesji, przez współpracę z doradcami prawnymi i podatkowymi, po aktywne zarządzanie aktywami.



Form Follows Fun

Przedstawiamy całkowicie nową linię MUSE

YONEX



Na czym dokładnie polega to wsparcie od wizji do praktyki?

– Oferujemy bezpłatne konsultacje ekspertów z wykształceniem prawniczym, którzy doradzą m.in. w opracowaniu statutów fundacji rodzinnych. Zapewniamy pełen dostęp do rachunków bankowych i maklerskich fundacjom rodzinnym w organizacji – oznacza to, że kiedy inni czekają na wpis do rejestru sądowego, nasi klienci mogą już pomnażać swój majątek. Konto fundacji zakładamy nawet w jeden dzień.

Fundacja rodzinna otrzymuje od razu dostęp do bankowości codziennej, zaawansowanych produktów inwestycyjnych, kredytowania oraz wsparcia – przy tworzeniu i obsłudze fundacji, jak i przy globalnych transakcjach w ramach Grupy. Klienci mogą liczyć na nasze profesjonalne doradztwo na każdym etapie procesu sukcesji, również przy sprzedaży przedsiębiorstwa lub udziałów – dysponujemy rachunkiem escrow zabezpieczającym ich przy dużych transakcjach

Fundacje rodzinne zyskują na popularności. Jakie wyzwania najczęściej pojawiają się przy ich zakładaniu i zarządzaniu nimi?

KANWA
APARTAMENTY

ZAMOYSKIEGO 24/26
WARSZAWA

PRZESTRZEŃ, KTÓRĄ TWORZYSZ
Apartamenty na warszawskiej Pradze
z widokiem na Jezioro Kamionkowskie

SPRAWDŹ OFERTĘ →

– Planowanie sukcesji to trudny i złożony proces. Podstawowym celem fundacji rodzinnej jest gromadzenie majątku w ramach jednego podmiotu, zabezpieczenie go przed nieplanowaną lub niewłaściwą sukcesją – niezgodną z wolą fundatora, rozdrobnieniem i wpływem osób trzecich. Fundacja pozwala na tworzenie struktur organizacyjnych w perspektywie dłuższej niż jedno pokolenie. Jej istotą jest finansowe zabezpieczenie członków najbliższej rodziny – również w przypadku związków partnerskich i rodzin patchworkowych – i dbanie o wartości, które przyświecały fundatorowi. Możliwości, jakie zamożni Polacy zyskali dzięki fundacjom rodzinnym, jest

bardzo wiele. Kluczem do wykorzystania tych szans jest wiedza, doświadczenie i profesjonalne wsparcie.

Sukcesja to temat często poruszany przez zamożne rodziny. Jakie narzędzia oferujecie młodszych członkom, żeby na przykład rozwijać ich kompetencje finansowe i przywódcze?

– Przewiduje się, że w ciągu pięciu lat w Polsce może zostać przeprowadzonych ponad 80 tysięcy procesów sukcesyjnych – ten trend będzie kształtował bankowość prywatną.



Dzięki doświadczeniu Grupy BNP Paribas jako bank „na pokolenia” opiekujemy się również najmłodszymi członkami rodzin klientów. Sukcesorom najzamożniejszych rodzin z całego świata dedykowane są seminaria rozwojowe i networkingowe w programie BNP Paribas Wealth Management Next Generation. Nowi liderzy wnoszą świeże spojrzenie na biznes, łączą dążenie do realizacji wartości z nowoczesnym podejściem do zarządzania. Zdecydowanie częściej patrzą na majątek jak na narzędzie do kształtowania przyszłości – społecznej czy środowiskowej. Zrównoważony rozwój, wpływ społeczny, filantropia – to dziś kryteria podstawowe dla nowego pokolenia. Wealth Management wspiera tę wizję i realizację idei, tworząc przestrzeń, w której biznes rodzinny staje się fundamentem stabilności i rozwoju.



Czytaj online i udostępnij:

<https://tenismagazyn.pl/bank-bnp-paribas-nowy-model-bankowosci-dla-klientow-ultrazamoznych/>