

33/2024

Q Value Newsletter

9 września 2024



W TYM NUMERZE

Fundacja rodzinna czy rachunek w Szwajcarii?

Jaka obniżka stóp w grze po danych z rynku pracy?



Fundacja rodzinna czy rachunek w Szwajcarii?

Niezależny dystrybutor funduszy inwestycyjnych znalazł sposób na rodzimych HNWI i przenosi Zurich wraz z Genewą nad Wisłę.

Przepisy o fundacji rodzinnej weszły w życie trochę ponad rok temu – w maju 2023 i od tego czasu zarejestrowano ich już ponad 1tyś, a liczba wniosków o rejestrację kolejnych rośnie, co świadczy o nowym podejściu do zażądania majątkiem przez najbogatszych Polaków. Liczby te do tej pory pozwalały zakładać, że do maja 2025 liczba fundacji rodzinnych co najmniej się potroi. Do 11 sierpnia 2024 liczba fundacji rodzinnych, a przede wszystkim wartość zgromadzonych w nich aktywów, czyniła ten podmiot istotnym elementem polskiego rynku finansowego. Właściciele współpracujących z nami fundacji rodzinnych uważają, że są one kluczowym elementem strategii zarządzania majątkiem, a przepisy regulujące podatki czy sukcesję powodują, że coraz częściej rezygnują z trzymania aktywów w Szwajcarii na rzecz polskich fundacji rodzinnych. Czy po opublikowanym 12 sierpnia projekcie ustawy sytuacja ulegnie zmianie? Pozostaje na dziś wierzyć, że nie i obserwować sytuację, ale na pewno proponowane poprawki nadszarpnęły po raz kolejny stabilizację legislacyjną fundacji rodzinnych. To niewątpliwie zły sygnał dla Polskiej gospodarki, bo już pierwszy szum informacyjny w tym zakresie wywołał na nowo zainteresowanie „fundatorów, wyborem innej jurysdykcji prawnej do zarządzania zgromadzonym majątkiem. Transfer aktywów zamożnych Polaków za granicę od lat świadczył o kryzysie zaufania do Polskich przepisów podatkowych, ze szkodą dla wszystkich byłoby, gdyby ta reguła się potwierdziła. W oderwaniu oczywiście od aspektów politycznych, powinniśmy zrobić wszystko, żeby te środki pozostały w rodzimym obrocie kapitałowym.

Polscy milionerzy są źle traktowani przez szwajcarskich bankierów. „Zostałem potraktowany jak klient masowy” – to bardzo często słychać od coraz większej ilości klientów posiadających godny uznania w Polskich warunkach majątek. Jakkolwiek to brzmi dziwnie, taka niestety rzeczywistość jest do bólu prawdziwa i brutalna. Klient posiadający majątek kilkunastu czy nawet kilkudziesięciu milionów złotych wydawałoby się jest „łakomym kąskiem” dla prywatnego bankiera, natomiast w praktyce jest jednym z dziesiątek tysięcy innych klientów banków z całego świata, niestety patrząc przez pryzmat globalnych majątków znajdującym się często w 3 kwartylu tych generujących najmniejsze prowizje.

Materiał na Pulsie Biznesu, 4 września 2024 roku



Fundacja rodzinna czy rachunek w Szwajcarii?

Dla zobrazowania - w Szwajcarii na ośmiu mieszkańców przypada jeden milioner, a prywatny majątek dorosłych mieszkańców wynosi średnio ok 2,8 mln zł. Oczywiście staje się to, że oczkiem w głowie bankiera są miliardery, a milionerzy jako „klient masowy” schodzą na dalszy plan – mówi Michał Stanek, Prezes Zarządu QValue S.A.

A jak wygląda polski rynek?

Wzrost gospodarczy oraz rozwój sektora przedsiębiorczości sprzyjają budowaniu majątku i niejednokrotnie powstawaniu prawdziwych fortun. Przekłada się to na stały wzrost liczby zamożnych Polaków, którzy poszukują profesjonalnej obsługi swoich finansów. Wg aktualnie dostępnych danych w Polsce żyje ponad 100 tyś. milionerów i około 80 miliardów. Najbardziej pożądanym klientem private banking w kraju to taki z aktywami 500tyś – 5mln zł, który idealnie wpisuje się w modelowe portfele oparte o kurczącą się ofertę funduszy inwestycyjnych w bankach, będącą efektem coraz częstszego wypowiedzania umów dystrybucyjnych z prywatnymi TFI. Duże grupy bankowo ubezpieczeniowe systematycznie od dłuższego czasu wypychają niezależne TFI ze swoich kanałów koncentrując się na rozwiązaniach pochodzących z własnych grup kapitałowych. To bardzo negatywne zjawisko z punktu widzenia klienta, który nie tylko nie może liczyć na produkty szyte na miarę, ale jego dostęp do otwartej architektury produktowej z każdym rokiem coraz bardziej się kurczy, co powoduje, że obsługa typu private dla najbardziej zamożnych ogranicza się do modelu zwykłej sprzedaży produktów finansowych z kolokwialnie nazywanej własnej półki na którą w danym momencie ustawiono plan sprzedażowy przez któregoś z managerów. Aż dziwne, że w świecie transparentności produktowej i informacji finansowej to zjawisko w większości instytucji bankowych jest codziennością zarówno dla klientów detalicznych jak i tych najbardziej zamożnych. Banki w Polsce stawiają dziś na cross-selling produktów własnych i maksymalizację marży, która zostaje w grupie kapitałowej z każdego pojedynczego klienta, niezależnie od wysokości jego aktywów.

Wealth management czy family office?

Zarówno wealth management jak i family office, oferują zarządzanie majątkiem, różnią się jednak zakresem usług, poziomem personalizacji i strukturą organizacyjną.

Materiał na Pulsie Biznesu, 4 września 2024 roku



Fundacja rodzinna czy rachunek w Szwajcarii?

Wealth management koncentruje się głównie na zarządzaniu inwestycjami i finansami, podczas gdy family office oferuje bardziej holistyczne podejście, obejmujące szerszy zakres usług, w tym zarządzanie majątkiem, a także zarządzanie nieruchomościami, planowanie podatkowe, sukcesję majątku, doradztwo prawne, opiekę nad dziełami sztuki, organizację filantropii, edukację i rozwój dzieci, zarządzanie życiem codziennym, a nawet obsługę administracyjną. Wielkość globalnego rynku family office wyniosła blisko 94 mld USD w 2023 roku i jest szacowana na blisko 180 mld USD w 2032 roku.

Czym jest butikowe podejście i dlaczego zyskuje na popularności?

Butikowe podejście to spersonalizowane usługi, które w przeciwieństwie do dużych, ogólnokrajowych lub międzynarodowych instytucji finansowych, koncentrują się na indywidualnych potrzebach swoich klientów, oferując im bardzo elastyczne i dostosowane do ich konkretnych potrzeb rozwiązania. Kluczowym aspektem jest budowanie bliskich relacji z klientami oraz dostarczanie usług na najwyższym poziomie. Jest to często nieosiągalne lub bardzo trudne do realizacji w większych organizacjach. „Wysoko wyspecjalizowana kadra QValue, posiadająca wieloletnie lokalne i międzynarodowe doświadczenie z obszarów od private banking, przez M&A, na legal i compliance kończąc, wsparta szeroką, ale jednak wyselekcjonowaną paletą produktową, stanowi klucz do naszego sukcesu” - mówi Michał Stanek, Prezes Zarządu QValue S.A. Bardzo szybko reagujemy na nowe trendy na rynku i jesteśmy w stanie błyskawicznie rozszerzyć i dostosować naszą ofertę produktową dostępną dla klientów. Przykładem tego jest np. wykładniczo rosnące zainteresowanie ETF'ami na co najlepszym dowodem jest bitcoinowy ETF BlackRock który w 49 dni zebrał 10mld dolarów, a aktywa ulokowane w kryptowalutowych ETF wynoszą ok 40mld dolarów dodaje przewodniczący rady nadzorczej Paweł Komar.

W zeszłym roku podjęliśmy decyzję o wyjściu za granicę i przy wykorzystaniu zweryfikowanych osobiście partnerów, zapewniliśmy naszym klientom pomnażanie majątku nie tylko w Polsce, ale i za granicą.

Materiał na Pulsie Biznesu, 4 września 2024 roku



Fundacja rodzinna czy rachunek w Szwajcarii?

Niezależnie od rozwoju sytuacji z fundacjami rodzinnymi i dalszego wzrostu lub spadku ich popularności wdrożyliśmy usługi w Luksemburgu i Szwajcarii, ponieważ uważamy, że wszechstronność i czytanie między wierszami oczekiwań naszych klientów to podstawa budowania długoterminowych relacji. Różnica polega na tym, że każdy z naszych klientów niezależnie od kierunku deponowania środków i klasy aktywów ma asystę i profesjonalne wsparcie zaufanego polskiego wealth mangera, który od dłuższego czasu zna i rozumie jego potrzeby. Ostatnie miesiące to wykładniczy wzrost ilości klientów typu HNWI (high net worth individuals) którzy korzystają z usług grupy Q Value/Value Invest gdzie jako agent firmy inwestycyjnej możemy zaproponować im dostęp do szerokiej oferty emisji akcji i obligacji czy cieszących się coraz większym zainteresowaniem transakcji typu IPO, SPO czy ABB dodaje Komar.

Przyszłość rynku Family Office w Polsce

Rosnąca wiedza i świadomość finansowa Polaków połączona z negatywnymi doświadczeniami naszych klientów, sygnalizujących niezadowolenie z jakości obsługi oferowanej przez duże banki i firmy inwestycyjne, skłania klientów do poszukiwania lokalnych butikowych alternatyw.

Rynek będzie organicznie rósł i się konsolidował. Organiczny wzrost będzie wynikał z rosnących potrzeb i świadomości klientów, a kurcząca się oferta produktowa w bankach tylko to przyspieszy. Celem QValue na najbliższe 3 – 5 lat jest pozyskanie 10-15% segmentu polskich klientów z aktywami powyżej 20mln zł. Dla tych klientów jest nasza oferta butikowego Family Office.

Słuszność tak postawionej tezy potwierdza dodatkowo fakt rosnącego zainteresowania podmiotami jak QValue wśród zagranicznych asset managerów. Widać, że ich celem jest obecność na polskim rynku nie tylko poprzez lokalnych przedstawicieli bywających w kraju ale poprzez akwizycje już istniejących podmiotów, które pozwolą na natychmiastowe skalowanie biznesu. Oferty współpracy lub JV spływają do spółki każdego miesiąca, ponieważ legislacyjna bariera wejścia na polski rynek jest bardzo wysoka, dodając do tego konieczność posiadania wiarygodnej historii i rozpoznawalnej marki nasuwa się tylko jeden wniosek.

Materiał na Pulsie Biznesu, 4 września 2024 roku



Fundacja rodzinna czy rachunek w Szwajcarii?

Konsolidacja rynku jest nieunikniona, a my jesteśmy do niej doskonale przygotowani. Zakładamy, że QValue będzie liderem rynku Family Office nad Wisłą - podsumowuje Michał Stanek. Wygrywają ci, którzy mają maksymalnie wysoki poziom rezyliencji i zwinnie reagują na zmiany trendów i rozbudowę oferty produktowej, szacujemy, że ta strategia da kolejne miliardy aktywów pod zarządzaniem co będzie odpowiednikiem kilkudziesięciu nowych klientów. Jeśli trend się utrzyma, to wyzwaniem będzie rozbudowa ilości asset i wealth managerów do obsługi tych najbardziej wymagających, na szczęście trend wszechstronności i dostępu do maksymalnie dużego i nieskrępowanego portfela jest elementem przyciągającym najlepszych bankierów z branży, którzy widzą, że ich rola w klasycznej bankowości się kurczy i szukają sensownych alternatyw.

Artykuł dostępny na stronie **PB.pl**

pb.pl/fundacja-rodzinna-czy-rachunek-w-szwajcarii-1224528

Materiał na Pulsie Biznesu, 4 września 2024 roku

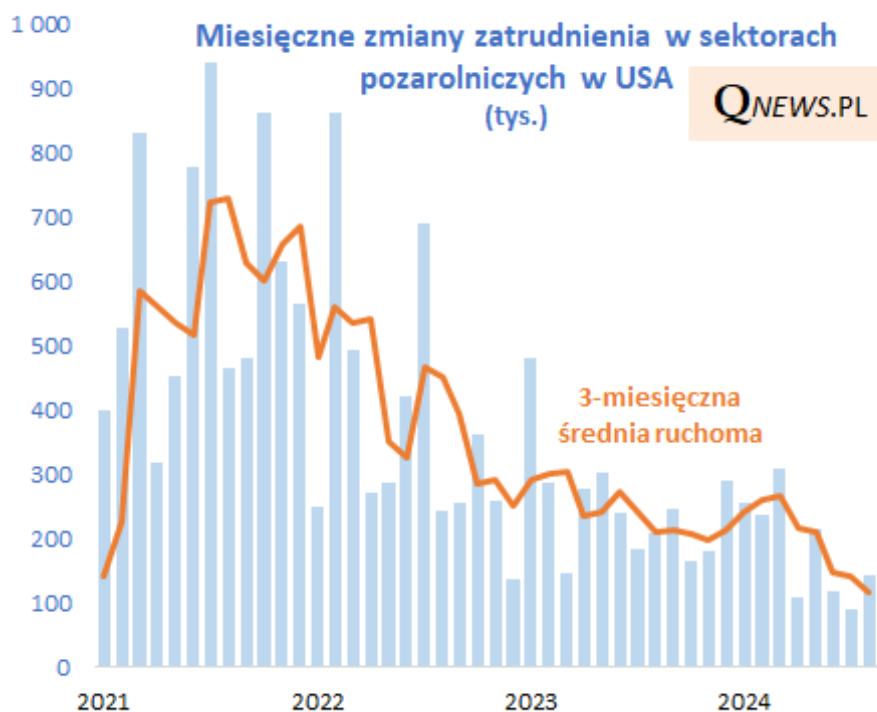


Jaka obniżka stóp w grze po danych z rynku pracy?

Pamiętając, jakie wrażenie na rynkach wywarł przed miesiącem mocno rozczarowujący raport z amerykańskiego rynku pracy, nie sposób pominąć najnowszych danych.

Jakie sygnały płyną z raportu za sierpień? Nie tak negatywne, jak przed miesiącem, ale jednocześnie nie zaprzeczające trwającej od pewnego czasu tendencji.

Zmiana zatrudnienia w sektorach pozarolniczych z jednej strony okazała się w sierpniu wyższa niż w lipcu (+142 tys. miejsc pracy wobec +89 tys.), ale z drugiej strony niższa od oczekiwań (160 tys.), zaś lipcowe, i tak już słabe dane, zostały jeszcze mocno zrewidowane w dół (z +114 tys.). Jeśli spojrzeć na liczoną przez nas 3-miesięczną średnią ruchomą, mającą na celu wygładzenie chwilowych wahań, to zmalała ona do nowego minimum w ramach tendencji spadkowej (116 tys. po rewizjach).

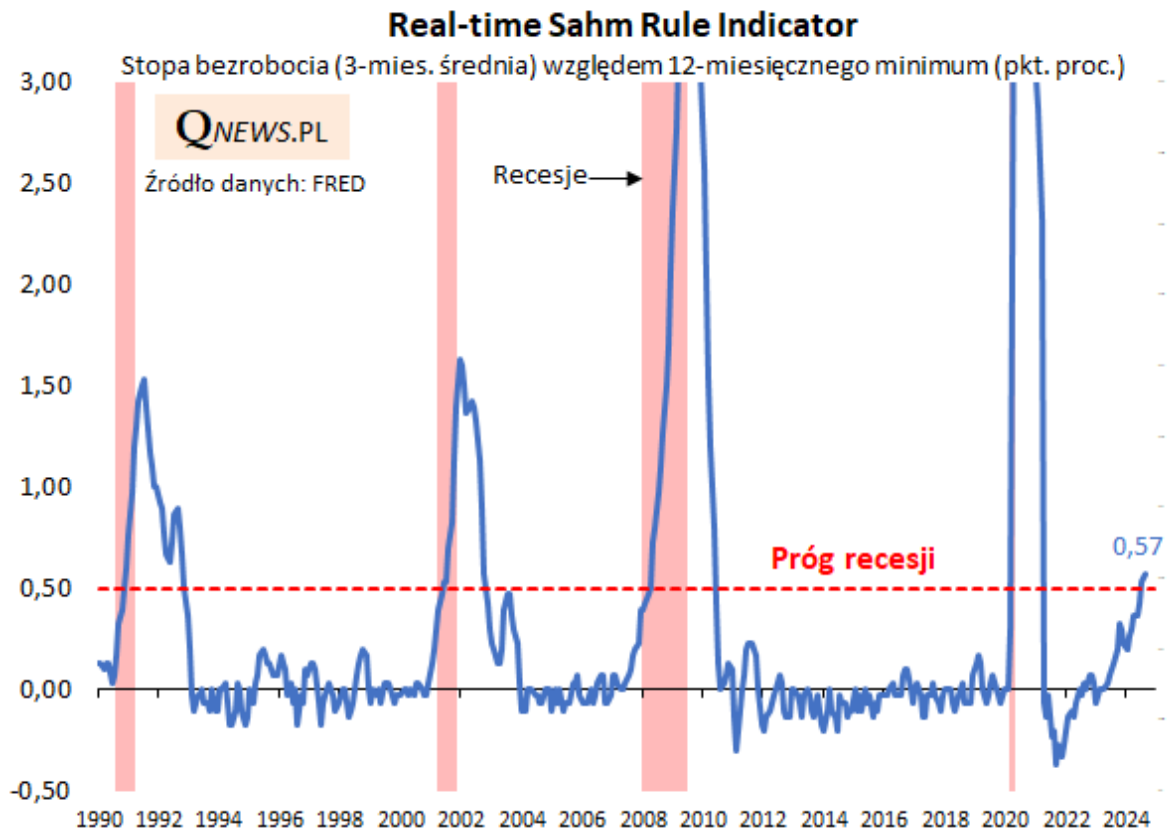


Materiał przygotowany przez Tomasz Hořdo, CFA, Quercus TFI S.A.



Jaka obniżka stóp w grze po danych z rynku pracy?

Równie mieszana jest wymowa danych na temat stopy bezrobocia. Przypomnijmy, że jej lipcowy wzrost do 4,3 proc. - czyli poziomu najwyższego od prawie trzech lat - uruchomił sygnał recesji wg tzw. reguły Sahm, co w zestawieniu ze słabym wzrostem zatrudnienia wywołało pamiętny (krótkotrwały) szok na rynkach. Dobra wiadomość jest taka, że w sierpniu stopa bezrobocia nieco zmalała (do 4,2 proc.), łagodząc trochę wcześniejszy mocno negatywny wydzźwięk. Ale wg reguły Sahm sygnał recesyjny nie tylko nie osłabł, ale nawet nieco się wzmacnił.

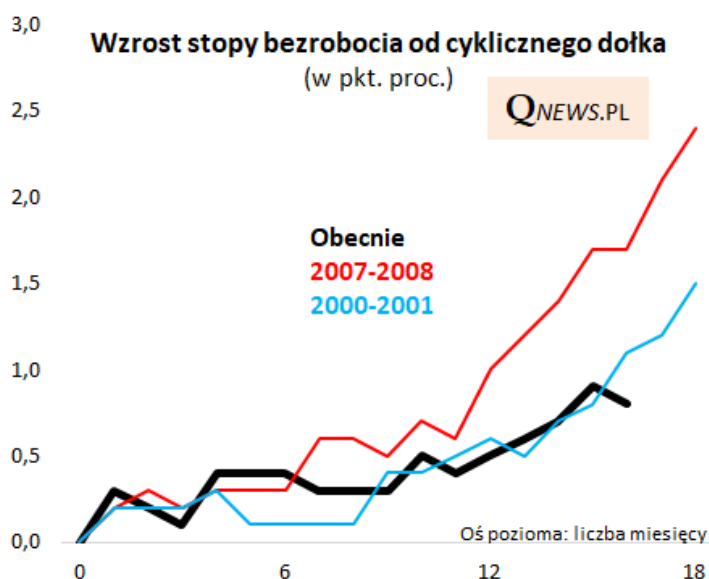


Materiał przygotowany przez Tomasz Hořdo, CFA, Quercus TFI S.A.



Jaka obniżka stóp w grze po danych z rynku pracy?

Abstrahując już od tej reguły, której recesyjny sygnał został przed miesiącem skrytykowany przez ... samą autorkę tej reguły, Claudię Sahm, widać, że stopa bezrobocia na szczęście nie podąża tak stromo w górę nachyloną ścieżką, jak przed globalnym kryzysem finansowym w 2008 roku. Ale jej zachowanie jest dość spójne z innym depresyjnym okresem, z lat 2000-2001.

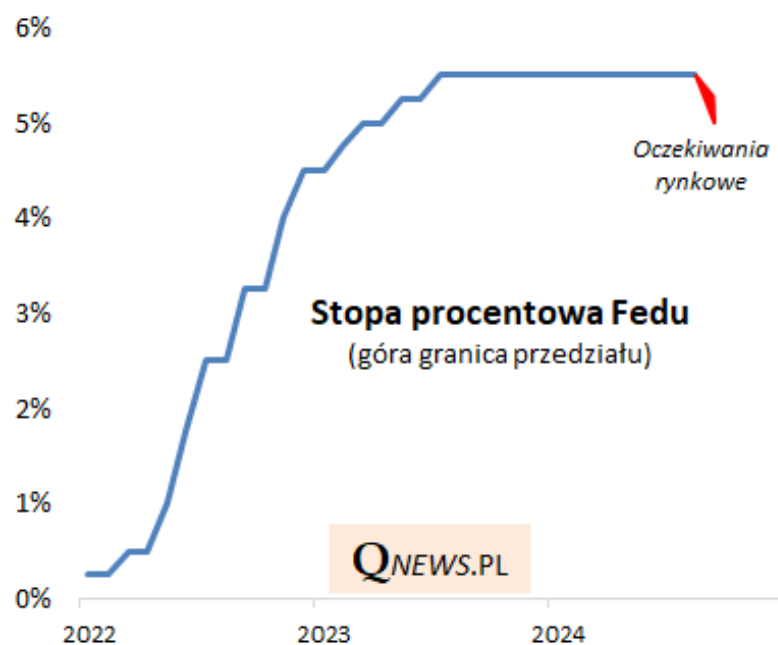


Widać zatem, że najnowsze dane są mniej negatywne niż te sprzed miesiąca, ale jednak nie zaprzeczają rozwijającym się od pewnego czasu tendencjom. W tej sytuacji przesądzona wydaje się pierwsza w tym cyklu obniżka stóp procentowych na najbliższym posiedzeniu Fedu (17-18 września). Pod znakiem zapytania jest natomiast wielkość tej obniżki - czy o standardowe 25 punktów bazowych, czy raczej mocniejsze 50 punktów? Teoretycznie Fed mógłby pokusić się o głębszą obniżkę, biorąc pod uwagę, że wpływ jego polityki na gospodarkę jest z natury opóźniony w czasie, ale z drugiej strony pojawiają się głosy, że takie 50-punktowe cięcie mogłoby zostać powszechnie zinterpretowane jako wyraz "paniki" Fedu w obliczu ryzyka recesji.

Materiał przygotowany przez Tomasz Hořdo, CFA, Quercus TFI S.A.



Jaka obniżka stóp w grze po danych z rynku pracy?



Reasumując, najnowsze dane z rynku pracy USA nie są na tyle lepsze, by przekreślić oczekiwania na wrześniowy początek obniżek stóp procentowych - ten jest już niemal pewny. Ale z drugiej strony nie wydają się też na tyle negatywne, by Fed był zmuszony do mogącej wprawić rynki w osłupienie dużej obniżki na samym początku cyklu.

Materiał przygotowany przez Tomasz Hořdo, CFA, Quercus TFI S.A.



Michał Stanek na podium w Lidze Ekspertów Analizy.pl

Michał Stanek, Prezes Zarządu **Q Value S.A.** znów pokazał klasę w Lidze Ekspertów **Analizy.pl**. Jego portfel agresywny w sierpniu zyskał 1,5%, co jest imponującym wynikiem w tak wymagających warunkach rynkowych. Michał konsekwentnie prowadzi swój portfel złożony z funduszy akcji, a fundusz Schroder ISF Global Gold A przyniósł aż 5% zysku, co tylko potwierdza, że złoto błyszczy nawet w trudnych czasach!

Więcej informacji o Lidze Ekspertów znajdziecie na stronie www.analizy.pl

Liga Ekspertów - portfele ofensywne						
Stopy zwrotu na 31 sierpnia w pełnych miesiącach kalendarzowych						
Ekspert		1M	3M	12M	36M	w tym roku
	Sebastian Buczek	2,2%	1,6%	25,3%	26,8%	15,2%
	Michał Stanek	1,5%	0,6%	25,3%	-16,1%	13,9%
	Marcin Ciesielski	1,5%	2,6%	18,0%		11,2%
	Marcin Lau	1,3%	1,8%	21,0%		10,3%
	Tomasz Wronka	1,2%	4,9%	14,7%		9,0%
	Jarosław Niedzielewski	1,0%	1,1%	16,5%	5,0%	9,1%
	Adam Łukojć	1,0%	0,9%	17,2%	8,5%	11,4%
	Jacek Babiński	0,9%	1,4%	10,2%	12,9%	4,9%
	Paweł Mizerski	0,1%	-1,0%	23,5%	19,4%	13,8%

Materiał przygotowany przez Tomasz Hořdo, CFA, Quercus TFI S.A.



Pokochaj Pongo!

Cześć, jestem Pongo. Urodziłem się w 2018 r.
Ważę ok. 15 kg

Jestem bardzo kontaktowym psem, który ciągle wyczekuje na swojego człowieka.

Kocham przytulasy. Bardzo potrzebuję swojego człowieka. Przytulenie, spacer, miska z jedzeniem to dla mnie wszystko czego potrzebuję do szczęścia.

Jestem młody, średniej wielkości pieskiem. Uwielbiam zarówno ludzi jak i psy. Jechanie w samochodzie nie jest dla mnie problemem. Uwielbiam długie spacery. Mówią, że płynie we mnie trochę krwi sznaucera, sięgam przed kolano, mam przepiękne spojrzenie bursztynowych oczu i figlarny brodaty uśmiech.

Do schroniska trafiłem, jako pies wylęczniony. Dzięki intensywnej pracy behawiorystów, otworzyłem się na świat i mam już kilku ulubionych ludzi, na widok których szaleję z radości. Poznaję również inne psy. Szukam domu w spokojnej okolicy, który pozwoli mi oswoić strachy, które mi jeszcze towarzyszą, lub domu który cierpliwie i wyrozumiale wprowadzi mnie w swój świat.

Strona Pongo:

<https://schronisko.info.pl/zwierzak/pongo-2/>



Kontakt do schroniska

Korabiewice 11, Puszcza Mariańska,
+48 519 615 975
fcb@viva.org.pl

Materiał przygotowany przez Zespół Q Value S.A.



Q Value w Polsce

WARSZAWA

Q Value S.A. - Centrala

WIDOK TOWERS

Aleje Jerozolimskie 44

00-024 Warszawa

Tel.: 22 598 77 00 email: biuro@qvalue.pl

KRAKÓW

Q Value S.A. – Oddział

Krasickiego 36A

30-503 Kraków

KIELCE

Q Value S.A. – Oddział

Warszawska 31 (ew.nr lok. 204)

25-518 Kielce

LUBLIN

Q Value S.A. – Oddział

Tomasza Zana 39A

20-634 Lublin

KATOWICE

Q Value S.A. – Oddział

Żelazna 2 (bud. CitySpace Face2Face)

40-851 Katowice

ŁÓDŹ

Q Value S.A. – Oddział

Gdańska 130 (budynek Stara Drukarnia)

90-520 Łódź

POZNAŃ

Q Value S.A. – Oddział

(budynek Business Link Maraton)

ul. Królowej Jadwigi 43

61-871 Poznań

WROCŁAW

Q Value S.A. – Oddział

Szczytnicka 11

50-382 Wrocław

Śledź nasze profile!



qvalue.pl



[QValueSA](https://www.facebook.com/QValueSA)



[qvaluesa](https://twitter.com/qvaluesa)



[qvaluepl/](https://www.instagram.com/qvaluepl/)

<https://qvalue.pl/kontakt/>