

34/2024

# Q Value Newsletter

16 września 2024



W TYM NUMERZE

## Jaki kierunek wybiorą inwestorzy w USA?

Co słyhać na rynkach? Komentarz  
ekspertów TFI PZU



## Jaki kierunek wybiorą inwestorzy w USA?

Po ostatnim tygodniu możemy być pewni przynajmniej jednego – teza o rosnącej zmienności przez wyborami w Stanach sprawdza się na razie w 100%. Widać to szczególnie dobrze na giełdzie za oceanem, gdzie w ubiegłym tygodniu zarówno szeroki indeks S&P500 jak i ten grupujący największe spółki technologiczne zanotowały największe tygodniowe wzrosty w tym roku (odpowiednio: 4,02% i 5,93%), podczas gdy pierwszy tydzień września był w tym roku tygodniem najgorszym (-4,25% i -5,93%). Warto przy okazji jest podkreślenia, że te znaczące ruchy cenowe, świadczące o dużej niepewności inwestorów co do możliwego kierunku indeksów, odbywały się przy braku istotniejszych impulsów z gospodarki. O ile duże ruchy na giełdach na przełomie lipca i sierpnia łatwo było wytłumaczyć rosnącymi stopami w Japonii, na które nałożył się nagły wzrost ryzyka recesji w USA, to mijające dwa tygodnie września żadnych tego typu rewelacji nie przyniosły. W pierwszym tygodniu mieliśmy trochę słabsze od oczekiwań dane z rynku pracy (ale jednak bezrobocie w USA spadło zgodnie z oczekiwaniami do 4,2%), a w drugim, spadającą roczną inflację CPI (do 2,5% r/r), przy wyższym od oczekiwań odczycie miesięcznym inflacji bazowej (0,3% m/m). Na pytanie jak to możliwe, że praktyczny brak zaskoczeń może powodować tak duże wahania nastrojów inwestorów nie ma chyba jednej odpowiedzi, ale można wskazać kilka przyczyn. Po pierwsze zbliżamy się do finału wyborów prezydenckich w USA, co historycznie było momentem podwyższonej zmienności, więc mamy pewnie efekt samospełniającej się przepowiedni. Po drugie akcje są po długim okresie silnych wzrostów, trwających już prawie dwa lata, co siłą rzeczy generuje coraz większą grupę inwestorów pragnących zrealizować solidne zyski, tym bardziej, że akcje w Nowym Jorku już dawno przestały być tanie. Trzeci powód to zbliżający się nieuchronnie czas obniżek stóp procentowych za oceanem i pytanie czy powtórzy się następujący później często historyczny wzorzec recesyjny. A nawet jak recesji nie będzie i czeka nas miękkie lądowanie, to co jeżeli spółki nie sprostają wyśrubowanym oczekiwaniom analityków odnośnie przyszłorocznych zysków i rosnących rentowności? Warto na jeszcze jedną rzecz zwrócić uwagę – S&P 500 rośnie od początku roku o prawie 18% i jest to jeden z najlepszych sezonowych zachowań indeksu w porównywalnym okresie roku w historii. Dodatkowo, po kolejnym przebicium 5.600 punktów, zbliżył się w piątek ponownie do historycznego szczytu z lipca, który próbował bezskutecznie przebić już w sierpniu. Czy uda się w tym tygodniu wejść na nowe szczyty i dalej kierować na północ?

*Materiał przygotowany przez Michała Szukalskiego,  
Prezesa Zarządu Q Value S.A.*



## Jaki kierunek wybiorą inwestorzy w USA?

Niedźwiedzim na pewno sprzyja wzorzec historyczny, gdzie druga połowa września to najgorszy dla giełdy okres w roku. Dodatkowo 13 września zamknęło się okienko dla buy-backów, a to oznacza kilka-kilkanaście mld USD mniejszy popyt na akcje przez najbliższe kilka tygodni. Z drugiej strony ten sam wzorzec historyczny wskazuje na pierwszą połowę października jako jeden z najlepszych dla giełdy okresów w roku, może więc warto w niego wejść z portfelem wypełnionym akcjami? Dodatkowo, jeżeli nie zakładamy recesyjnego scenariusza, to w dłuższym terminie warto kupować gdy stopy zaczynają spadać – ten tydzień, co już praktycznie pewne, to początek cyklu obniżek, który – jak sugeruje rynek – powinien na koniec 2025 sprowadzić stopę funduszy federalnych w okolice 3%.

Tego typu dylematów – niestety – nie ma nasz rynek akcji, który co prawda porusza się w rytm impulsów zza oceanu, ale jakby nieco bardziej niemrawo. W konsekwencji słabej aktywności kupujących, główny indeks warszawskiej giełdy od początku roku zyskuje niespełna 5%, a WIG20 oscyluje wokół zera. W samym wrześniu, nawet po ubiegłotygodniowych wzrostach, WIG traci ok. 3%. Do majowych rekordów indeksom brakuje 8-10% i teraz nawet dojście do poziomu z początku września byłoby dużym sukcesem byków. Z drugiej strony wielu argumentów za silniejszymi spadkami nie ma. Pierwsza połowa miesiąca z dużym zapasem wyczerpała historyczny potencjał wrześniowych spadków, gospodarka – oglądana przez pryzmat wzrostu PKB – idzie do przodu nawet szybciej od wcześniejszych oczekiwań, a przyszłoroczny budżet zaciskania pasa w gospodarce nie zapowiada. Dodatkowo wskaźniki opisujące wyceny akcji – w przeciwieństwie do rynku amerykańskiego – znajdują się wyraźnie poniżej średniej historycznej. Polski rynek wydaje się być więc nieźle wypożyczonowany do ruchu w górę i – jeżeli tylko reakcja zagranicy na środową decyzję FED będzie pozytywna, to spodziewałbym się niezłego otwarcia jesieni na rynku w Warszawie.

*Materiał przygotowany przez Michała Szukalskiego,  
Prezesa Zarządu Q Value S.A.*





## Jaka obniżka stóp w grze po danych z rynku pracy?

### **GOSPODARKA**

Postępujące schłodzenie rynku pracy w USA

Według U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS) w sierpniu w amerykańskiej gospodarce utworzono 142 tys. etatów, tj. mniej niż zakładał konsensus. Jednocześnie stopa bezrobocia spadła z 4,3% do 4,2% i wzrosła dynamika wynagrodzeń – co wspiera scenariusz „miękkiego lądowania” gospodarki USA. Łyżką dziegciu okazały się rewizje zatrudnienie w sektorze pozarolniczym (non-farm payrolls) za poprzednie dwa miesiące – łącznie o 86 tys. w dół.

Raport BLS przedstawia mieszany obraz rynku pracy. Zatrudnienie nieprzerwanie rośnie, chociaż jego tempo wyraźnie się obniża. Z kolei bezrobocie nieco spadło, ale po bardzo dużym wzroście w lipcu (wówczas dotarło do najwyższego poziomu od października 2021 r.). Coraz więcej danych wskazuje na postępujące „schłodzenie”, ale podtrzymujemy opinię, że jest jeszcze zbyt wcześnie, aby obwieścić nadchodzącą recesję w USA.

### **AKCJE**

Polskie akcje pod presją zagranicy

Turbulencje na światowych giełdach odcisnęły swoje piętno na warszawskim parkiecie, przez co tegoroczny wzrost WIG-u istotnie stopniał. Najbardziej prawdopodobnym powodem – poza wzrostem rynkowej zmienności i „efektem września” – wydaje się chęć częściowej realizacji sowitych zysków. Kluczowy z punktu widzenia zagranicznych inwestorów indeks WIG20USD, który poza zmianami cen akcji uwzględnia kurs USD/PLN, od dołka w 2022 r. do końca sierpnia wzrósł o ok. 120%. Na to nałożyły się transakcje ABB, które zazwyczaj powodują szukanie płynności i wyprzedaż na innych spółkach.

Naszym zdaniem ostatnia „niedyspozycja” WIG-u nie jest uzasadniona fundamentalnie, a polski rynek niezmiennie wpisuje się w globalny trend poszukiwania przez inwestorów atrakcyjnych rynków wschodzących (EM). Wyceny akcji w Polsce pozostają atrakcyjne, a na 2025 r. analitycy zakładają poprawę zysków spółek o 15% (jeszcze miesiąc temu konsensus zakładał +12%). Co równie istotne, poprawa zysków jest zakładana we wszystkich sektorach. Hossa na GPW ma więc solidne podstawy do kontynuacji, gdy tylko sytuacja na światowych rynkach ulegnie uspokojeniu.

*Komentarz przygotowany przez ekspertów TFI PZU*



# Jaka obniżka stóp w grze po danych z rynku pracy?

## OBLIGACJE

Fed w blokach startowych

W najbliższą środę (18.09) Fed podejmie decyzję w sprawie stóp procentowych w USA. Obniżka jest praktycznie pewna, a niewiadomą pozostaje tylko jej skala. Dostępne dane i spojrzenie na historię decyzji (kiedy i w jakich warunkach następowały obniżki po 0,5 pp.) sugerują, że cykl luzowania polityki pieniężnej w Stanach Zjednoczonych rozpocznie się od mniejszego cięcia, o 0,25 pp. Napływające w ostatnich kilku tygodniach dane (w tym z rynku pracy) zwiększyły wyraźnie oczekiwania inwestorów względem Fedu. W tym roku rynek spodziewa się łącznie ok. 100 pb., cięć co oznaczałoby, że na jednym z trzech posiedzeń do końca 2024 r. (kolejne są w listopadzie i grudniu) stopy spadną o 50 pb.

Obecne ceny obligacji w USA wyceniają agresywną ścieżkę obniżek stóp procentowych – rentowności 10-letnich amerykańskich papierów rządowych spadły już poniżej 3,70% (tj. poziomu niższego niż w „czarny poniedziałek”). Oznacza to niższy potencjał wzrostowy na przyszłość, np. w porównaniu z polskimi obligacjami. Jednocześnie rodzi ryzyko rozczarowań i korekt, gdyby podejście amerykańskiego banku centralnego bardziej zachowawcze niż obecnie się sądzi.

	Wartość (w pkt)	Zmiana tygodniowa	Zmiana YTD
<b>MSCI World NTR</b> (akcje rynków rozwiniętych)	11 282,46	-0,02%	14,13%
<b>MSCI Emerging Markets NTR</b> (akcje rynków wschodzących)	563,38	-1,32%	5,54%
<b>S&amp;P 500</b> (akcje amerykańskie)	5 554,13	0,62%	16,44%
<b>STOXX Europe 600</b> (akcje europejskie)	508,02	-1,32%	6,06%
<b>WIG</b> (akcje polskie)	79 874,00	-5,49%	1,80%
<b>JPMorgan GBI</b> (obligacje rynków rozwiniętych)	557,92	0,72%	2,61%
<b>JPMorgan EMBI</b> (obligacje rynków wschodzących)	956,21	0,44%	7,13%
<b>TBSP.Index</b> (obligacje polskie)	2 046,66	0,55%	4,02%
<b>GPWB-B1Y3Y</b> (polskie obligacje krótkoterminowe)	1 209,99	0,34%	4,50%

Źródło: opracowanie własne TFI PZU, dane Bloomberg na 11.09.2024 r. YTD – od początku roku.

*Komentarz przygotowany przez ekspertów TFI PZU*



## 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 zarządzania 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 słycać 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](https://pb.pl/fundacja-rodzinna-czy-rachunek-w-szwajcarii-1224528)

*Materiał na Pulsie Biznesu, 4 września 2024 roku*



# Pokochaj Pongo!

Cześć, jestem Radek, urodziłem się w 2018 r. i ważę ok. 25 kg.

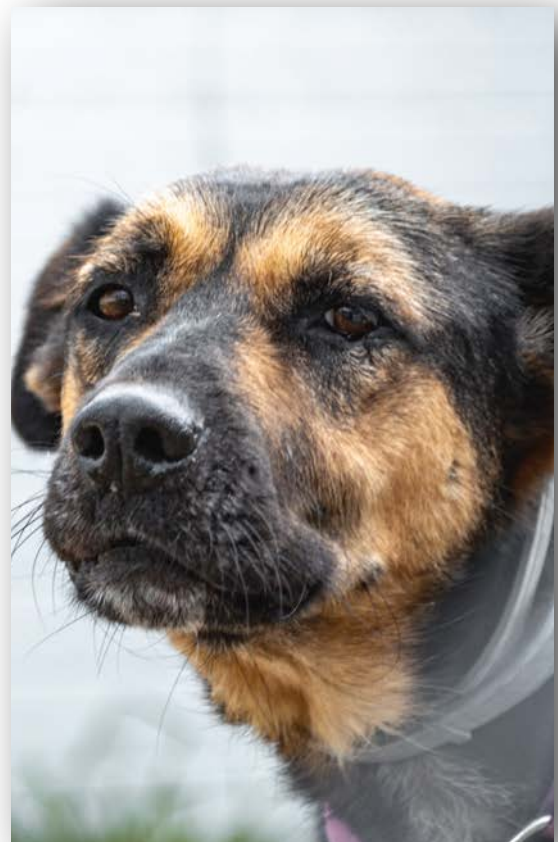
Jestem uratowany, ale ciągle niechciany. Wszyscy chcieli końca Radys. A kto zechce dać dom psom, które uratowano z Radys?

Takim jak ja, który przeżył piekło Radys, trafił po ich likwidacji do schroniska w Korabiewicach, które jest o niebo lepsze, ale to nadal schronisko. To nadal bezdomność, samotność i brak miłości.

Jestem młodym, delikatnym i wrażliwym psem. Bywam silny i potrafię być skoczny. Nie jest fanem głaskania i dotyków, ale toleruję jak już człowiek musi. Uprzejmie pozwalam się zbadać, zważyć i wycesać. Staram się zaufać człowiekowi, choć nadal do istoty ludzkiej mam stosunek ambiwalentny. Najlepiej wychodzi mi to w stosunku do osób, które już trochę znam. Inne psiaki omijam szerokim łukiem i się ich obawiam, ale niektóre są dla mnie dużym wsparciem. Na smyczy radzę sobie raz lepiej raz gorzej, a najlepiej spaceruję daleko, daleko od hałasu schroniska. Uczę się auta, aby móc kiedyś wyjechać do swojego domu.

Szukam domku cierpliwego i wspaniałego człowieka, który pomoże mi ogarnąć i oswoić ten świat.

<https://schronisko.info.pl/zwierzak/radek/>



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](mailto: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](https://qvalue.pl)



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



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



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

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