



F-Trust iWealth News

WYDANIE SPECJALNE

05.07.2024

**CHCEMY OFEROWAĆ NOWE
ROZWIĄZANIA**

W TYM NUMERZE:

Wywiad z Małgorzatą Anczewska, prezeską
iWealth Family

CHCEMY OFEROWAĆ NOWE ROZWIĄZANIA

Z Małgorzatą Anczewską, prezeską iWealth Family o kupnie nieruchomości, sztabkach złota, fundacjach rodzinnych i kształceniu na amerykańskich uczelniach Ivy League rozmawia Piotr Gajdziński.



Małgorzata Anczewska
prezeska iWealth Family

Piotr Gajdziński: Jak można w jednym zdaniu opisać to, czym zajmuje się iWealth Family? Pytam o to, bo w portfolio Waszych usług są i produkty służące rozwojowi biznesu, i nieruchomości, edukacja dzieci, nawet produkty kolekcjonerskie...

Małgorzata Anczewska: Przychodzi mi do głowy angielskie słowo, które zresztą w ciągu ostatnich lat stało się w Polsce bardzo popularne, więc pozwolę sobie się nim posłużyć – hub. iWealth jest hubem skupiającym wiele różnych obszarów i zaspokajającym wiele potrzeb zamożnych klientów. Tu od razu zaznaczę, że te potrzeby rosną. Na początku lat dziewięćdziesiątych one ograniczały się z reguły do wybudowania dużego, wygodnego domu w jakiejś modnej dzielnicy, dobrego samochodu, wakacji w popularnym kurorcie. Dzisiaj są znacznie szersze i obejmują nie tylko bezpieczne, efektywne lokowanie nadwyżek finansowych, ale także realizację swoich pasji, czy też na przykład kształcenie dzieci na najwyższym światowym poziomie. Staramy się temu sprostać działając według filozofii „wszystko w jednym miejscu, wszystko pod jednym dachem”, bo dla klientów to jest po prostu wygodne.

Piotr Gajdziński: To spróbujmy na początek sportretować klienta iWealth Family.

Małgorzata Anczewska: Nasz „modelowy” klient to mężczyzna – choć rośnie liczba kobiet robiących karierę w biznesie, to jednak na razie

dominują mężczyźni – w wieku ponad pięćdziesięciu lat, przedsiębiorca. Nasz klient zgromadził już całkiem pokaźny kapitał i teraz szuka sposobów jego efektywnego zabezpieczenia. Mamy też klientów starszych, którzy pracując ciężko przez lata zbudowali naprawdę dobre przedsiębiorstwa, świetnie zarządzane, oferujące dobre produkty lub usługi, które często są cenione nie tylko w Polsce, ale i zagranicą. Ci ludzie stają teraz przed koniecznością przekazania tych przedsiębiorstw młodszemu pokoleniu. Problem sukcesji w polskim biznesie nabrzmiewa, bo ludzie, którzy zaczęli działać na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych są już w dość zaawansowanym wieku i teraz chcą odpocząć, posmakować normalnego, nie obciążonego ciągłą pracą życia, ale bardzo im zależy, aby dzieło ich życia przetrwało...

Piotr Gajdziński: Do kwestii sukcesji jeszcze wrócimy, pozostaniemy na razie przy klientach.

Małgorzata Anczewska: Są oczywiście wśród nich przedsiębiorcy, którzy dopiero rozwijają swoje firmy i którzy obok lokowania nadwyżek finansowych poszukują również finansowania. Stąd w naszej ofercie takie jego formy jak na przykład leasing, kredyty, pożyczki, a także – dzisiaj, gdy zostały wreszcie odblokowane fundusze z Krajowego Funduszu Odbudowy – potężne środki unijne, które dobrze wykorzystane przyczynią się do znacznego zwiększenia konkurencyjności polskich firm. Oferujemy też naszym klientom pomoc prawnopodatkową. Poza klientami, którzy prowadzą swoje biznesy obsługujemy również prawników, lekarzy i wybitnych specjalistów innych zawodów, którzy także chcą chronić i pomnażać swoje oszczędności.

Piotr Gajdziński: Porozmawiajmy o Waszej ofercie dotyczącej nieruchomości. Polacy uwielbiają ten rodzaj inwestycji.

Małgorzata Anczewska: To prawda. Ze światowych badań wynika, że zamożni ludzie inwestują w nieruchomości mniej więcej 15 procent swojego majątku, ale w Polsce ten wskaźnik jest wyższy, często znacznie wyższy. Postanowiliśmy wyjść naprzeciw tym potrzebom, bo to może być dobry sposób dywersyfikowania

majątku. Wielu naszych klientów chętnie kupuje na przykład działki budowlane lub tereny inwestycyjne i robi to tylko po to, aby intratnie ulokować część swojego kapitału. Ale są też tacy, których interesuje atrakcyjna działka gdzieś nad morzem, na Mazurach lub w górach, bo tam chcą mieć albo wakacyjny dom, albo apartament.

Piotr Gajdziński: Czyli jeśli za kilka dni zgłoszę się do Pani i powiem, że chcę być właścicielem zamku w Malborku, to Pani dla mnie ten zamek kupi...

Małgorzata Anczewska: Nie, dawna krzyżacka stolica nie jest na sprzedaż, więc nie będę roztaczała przed panem wizji, która i tak jest nie do zrealizowania. Natomiast jeśli pana życzenie będzie bardziej realistyczne, to oczywiście natychmiast się tym zajmiemy. Także jeśli będzie chciał pan stać się właścicielem nieruchomości zagranicą, na przykład w Hiszpanii, która w ostatnich latach cieszy się bardzo dużym zainteresowaniem wśród zamożnych Polaków. Jeśli był pan na urlopie na przykład w Marbelli i to miejsce spodobało się panu na tyle, że chciałby pan tam kupić dom lub apartament, to my tę transakcję przygotowujemy. Umówimy pana z zaufanym agentem nieruchomości, w ciągu dwóch-trzech dni, obejrzy pan dziesięć lokalizacji i jeśli dokona pan wyboru, to dostanie pan do podpisania gotową, dobrze i uczciwie przygotowaną umowę. Być może podpowiemy również korzystne dla pana rozwiązania finansowe, bo może się okazać, ale to już zależy od indywidualnej sytuacji, że w Hiszpanii, która leży w Strefie Euro i ma niższe niż Polska stopy procentowe korzystniejsze jest sfinansowanie zakupu nieruchomości z kredytu niż za gotówkę. I już...

Piotr Gajdziński: Tak samo wygląda to również w przypadku złota? Oferujecie inwestycję w fizyczne złoto, co też cieszy się wśród Polaków rosnącym zainteresowaniem.

Małgorzata Anczewska: Spółka F-Trust iWealth ma w swojej ofercie wiele funduszy inwestujących na przykład w kopalnie złota, ale niektórzy klienci chcą mieć fizyczne złoto, czyli na przykład chcą kupić sztabki tego kruszcu, albo monety. Zainteresowanie tego typu inwestycjami wzrosło, co jest efektem polskich przyzwyczajęń, wzrostu

cen złota na rynkach światowych, ale także niepewności, z którą choćby z racji wojny za naszą wschodnią granicą obecnie się borykamy. Jeśli do naszego doradcy zgłosi się klient zainteresowany zakupem fizycznego złota, to pomożemy mu podjąć dobrą, racjonalną decyzję. Ona przede wszystkim będzie dotyczyła tego jak dużą część swoich aktywów powinien zainwestować w złoto. Niech to będzie powiedzmy 5 procent. Następnie doradzimy, czy lepiej kupić sztabki złota, które są bardzo efektywne – ktoś nie chciałby mieć kilku świecących się sztabek – ale nie zawsze najlepsze, bo być może lepiej kupić złote monety. A później skontaktujemy klienta z renomowanym sprzedawcą, bo w Polsce jest dzisiaj wiele firm mających w swojej nazwie słowo „mennica”, ale liczba renomowanych, godnych najwyższego zaufania dostawców jest niewielka. Co ważne, dzięki naszemu pośrednictwu klient ma szansę kupić złoto taniej niż gdyby sam negocjował cenę.

Piotr Gajdziński: W ofercie iWealth Family, co szczególnie mnie zainteresowało, jest punkt pod nazwą „edukacja dzieci”. Co to oznacza?

Małgorzata Anczewska: Coraz więcej Polaków przywiązuje wagę do wykształcenia swoich dzieci, a ich marzeniem jest to, aby córka lub syn ukończyli na przykład jedną z uczelni tzw. Ivy League, czyli Ligi Bluszczowej grupującej osiem najlepszych amerykańskich szkół wyższych, w tym między innymi Harvard, Yale, Columbia czy Princeton. To, nawiasem mówiąc, znakomita inwestycja w przyszłość. Dostanie się na jedną z tych ośmiu prywatnych uczelni jest trudne i nie chodzi tylko o wysokość czesnego, ale również o odpowiednie przygotowanie kandydata. Trzeba się tym zająć wcześniej, nie dopiero w czwartej klasie liceum, bo system rekrutacji na amerykańskich uczelniach jest inny niż w Polsce, wymaga więc innego przygotowania. W tej chwili iWealth Family nie oferuje jeszcze tej usługi, ale starannie się do tego przygotowujemy. Mam nadzieję, że niebawem uda nam się ją wdrożyć. Dużym sukcesem cieszy się natomiast inna nasza usługa, czyli adresowana do młodzieży edukacja ekonomiczna. Niestety, wiedza Polaków w tym zakresie jest nadal na dość niskim poziomie, a wielu naszych klientów – dotyczy to na przykład osób, które myślą o przekazaniu firm swoim

córkom lub synom – chce ich wyposażyć w wiedzę dotyczącą gospodarki i ekonomii. Bardzo nas to cieszy, mamy w tym swój interes, bo wiemy, że klient mający wiedzę ekonomiczną podejmuje bardziej świadome decyzje. Organizujemy więc dla tych ludzi webinary, spotkania, sesje i cieszą się one sporym zainteresowaniem. Planujemy dalszy rozwój tej usługi, ale pracujemy też nad kolejnymi propozycjami, które zresztą często podpowiadają nam sami klienci. Chodzi na przykład o rynek sztuki. Coraz więcej zamożnych Polaków chce inwestować w dzieła sztuki i mamy nadzieję ich w tym wspomagać.

Piotr Gajdziński: To wróćmy do sukcesji, o której już Pani wspomniała. Wreszcie doczekaliśmy się w Polsce ustawy o fundacjach rodzinnych...

Małgorzata Anczewska: Tak, ustawa weszła w życie w maju ubiegłego roku i chyba zainteresowanie nią przerosło oczekiwania, bo dzisiaj mamy już zarejestrowanych ponad tysiąc

fundacji rodzinnych. Nic dziwnego, bo to dobra, bardzo korzystna forma prawna. iWealth Family pomaga klientom założyć taką fundację – współpracujemy w tym zakresie z renomowanymi kancelariami prawnymi – a także zarządzamy inwestycjami fundacji. I myślę, że ma to głęboki sens, bo doskonale znamy naszych klientów, ich sytuację finansową, ambicje, mamy długoletnie doświadczenie, a wiele produktów – w tym Fundusze Inwestycyjne Zamknięte i strategie asset management – oferowanych przez F-Trust iWealth jest bardzo pomocne w efektywnym zarządzaniu rodzinnym majątkiem. Wszystko to pokazuje, że nasza nazwa – iWealth Family – nie jest przypadkowa, bo chcemy być z rodziną, wspomagać ją w ochronie majątku i jego pomnażaniu, pokazywać nowe rozwiązania.

Małgorzata Anczewska

Niniejszy materiał – F-Trust iWealth News (dawnej iWealth Management Sp. z o.o.) - nie stanowi doradztwa inwestycyjnego ani rekomendacji inwestycyjnej i ma wyłącznie charakter informacyjny oraz promocyjny, a także nie stanowi oferty ani zaproszenia do składania ofert w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego. Informacje zawarte w niniejszym materiale nie mogą stanowić wyłącznej podstawy do skorzystania z usług oferowanych przez Spółkę lub do podjęcia jakiegokolwiek decyzji inwestycyjnej. Spółka ani Towarzystwa, których materiały są publikowane nie ponoszą odpowiedzialności za decyzje podjęte w oparciu o informacje uzyskane w wyniku korzystania z niniejszego materiału. Inwestowanie w fundusze inwestycyjne wiąże się z ryzykiem utraty części bądź całości zainwestowanego kapitału. Wymagane przepisami prawa informacje o Spółce oraz świadczonych usługach, w tym o ryzyku związanym z oferowanymi instrumentami finansowymi udostępniane są na stronie internetowej iwealth.pl, w serwisie transakcyjnym iWealth Online lub w formie papierowej przed rozpoczęciem świadczenia usług.