MATERIAŁ SPONSOROWANY

CO SKŁADA SIĘ NA SUKCES NAJZAMOŻNIEJSZYCH POLAKÓW?

Są obiektem zazdrości, inspiracją, często wzorem do naśladowania. High Net Worth Individuals, czyli HNWI, to najzamożniejsi ludzie sukcesu. Warto się zastanowić jakie wspólne cechy decydują o powodzeniu ich przedsięwzięć.

Od prawnika obsługującego takich klientów wymaga się nie tylko znajomości prawa, **ale też rynku, zasad ekonomii i biznesu.**

Ludzie sukcesu to osoby niezwykle zdeterminowane i skupione na osiągnięciu zakładanych celów. Cechuje ich rzadka umiejętność wychwytywania z natłoku informacji rzeczy, które dla większości byłyby poza zasięgiem. Przez lata współpracy z takimi właśnie klientami mieliśmy szansę obserwować ich w różnych sytuacjach. Co ich wyróżnia? Zdecydowanie umiejętność szybkiego podejmowania decyzji, przechodzenia z tematu na temat i skupiania się na rzeczach ważnych. Kolejny czynnik to szybka ocena i akceptacja ryzyka jako nieodłącznego elementu biznesu. Jest to też powód, dla którego niewielu prawników potrafi z takimi klientami efektywnie pracować. Prawnicy bowiem świetnie identyfikują ryzyka, ale generalnie gorzej radzą sobie z ich oceną w porównaniu z ogólnymi korzyściami płynącymi z inwestycji. Nie bez przyczyny podczas spotkań biznesowych opowiadanych jest tak wiele dowcipów o prawnikach potrafiących liczbą ryzyk „zabić" nawet najlepszą okazję inwestycyjną.

SPACER PO POLU MINOWYM, CZYLI JAK DORADZAĆ NAJZAMOŻNIEJSZYM

Ludzie sukcesu są „trudni" we współpracy, ponieważ często otacza ich atmosfera nieomylności. Osiągnięty sukces powoduje, że prezentują swoje przemyślenia i pomysły doradcom jako oczywiste. Bywaliśmy w sytuacji, w której jako doradcy zewnętrzni przedstawialiśmy odmienny punkt widzenia, z którym doradcom wewnętrznym trudno było się przebić. HNWI najczęściej niczego nie przyjmują na wiarę. Zmieniają zdanie tylko jeśli doradca udowodni im, że się mylą, ale ponieważ posiadają szeroką wiedzę jest to zawsze żywa dyskusja z mnóstwem pytań i koniecznością wypracowania rozwiązań przewidujących wszystkie możliwe scenariusze. Trzeba też umieć pogodzić się z tym, że nie zawsze przedstawiona przez prawnika ocena sytuacji zostanie zaakceptowana. Istotą jest przedstawienie własnego poglądu i umiejętność jego obrony, nie zaś upieranie się przy nim i dążenie do przekonania wszystkich do własnego zdania.

Od prawnika obsługującego takich klientów wymaga się nie tylko znajomości prawa, ale też rynku, zasad ekonomii i biznesu. Jego rola zazwyczaj wychodzi poza zakres typowego doradztwa prawnego. Liczy się umiejętność znalezienia i dostarczenia gotowych rozwiązań. Wymagana jest kompleksowa usługa. Oprócz rozwiązania problemów prawnych, tacy klienci często oczekują wsparcia przy znalezieniu celów inwestycyjnych, nabywcy na sprzedawane części biznesu lub podmiotu zapewniającego szybkie finansowanie transakcji. Wyzwaniem w pracy dla ludzi sukcesu jest też ciągła dostępność i nienormowany czas pracy. HNWI nie pracują od 9 do 17 i nie ustalają terminów spotkań z wielogodzinnym wyprzedzeniem. Ponieważ sami pracują dużo, od prawników oczekują dostępności wtedy, gdy są potrzebni niezależnie od tego gdzie się znajdują i co robią. Taka współpraca wymusza więc zmiany w organizacji pracy kancelarii i możliwość szybkiego zaangażowania większej liczby prawników tu i teraz, aby na przykład prowadzić transakcje w kilku strefach czasowych jednocześnie, co nam się niejednokrotnie zdarzało. Praca z takimi klientami wymaga 100% zaangażowania, ciągłego dokształcania się i zbierania doświadczeń. Widząc jednak nazwiska naszych klientów na opublikowanej w tym numerze liście najbogatszych Polaków niewątpliwe mamy ogromną satysfakcję, że w jakiejś części przyczyniliśmy się do ich sukcesów. ◻

Wojciech Barański, radca prawny / Partner
C. David DeBenedetti, adwokat stanu Nowy Jork wpisany na listę prawników zagranicznych w Polsce / Partner

DMS DeBenedetti Majewski Szcześniak

www.dms-legal.com

FOT: MATEUSZ LEŻNICKI