

Nieograniczone możliwości zysków

INWESTYCJE Prawdziwą wartość private bankingu można poznać po ilości i jakości produktów inwestycyjnych

Na pierwszy rzut oka private banking nie różni się specjalnie od oferty dedykowanej tzw. klasie średniej: rachunek, przelewy, karty, produkty inwestycyjne, wsparcie doradcy... Diabeł tkwi jednak w szczegółach, u których klasa średnia może pomarzyć...

Prawdziwą wartość private bankingu widać, gdy spojrzysz na ilość i jakość produktów inwestycyjnych. Lokaty, fundusze, plany oszczędnościowe, inwestowanie na rynku kapitałowym uzależnione od indywidualnego podejścia do kwestii ryzyka inwestycyjnego.

Mimo wszystko jednak tradycyjnym produktem bankowym, który służy do przynoszenia zysków, są lokaty. Charakteryzują się pełnym bezpieczeństwem i przewidywalnością. Dla najzamożniejszych klientów banki zostawiają furtek w postaci negocjowanego oprocentowania depozytów. Wszystko zależy od okresu oraz waluty.

Absolutną podstawą oferty jest specjalny, dedykowany rachunek bankowy stworzony dla podstawowej obsługi transakcyjnej. W jej skład wchodzi: bezpłatne przelewy wewnętrzne i zewnętrzne w złotych i w walucie obcej, bezpłatne wypłaty z bankomatów krajowych i zagranicznych, bezpłatne zlecenia stałe i polecenia zapłaty, bezpłatny dostęp do bankowości internetowej, bezpłatny dostęp do obsługi telefonicznej.

Podstawowy serwis jest płatny, są to jednak kwoty rzędu 90 – 150 zł, ale i z nich banki rezygnują w przypadku utrzymywania średniego miesięcznego salda na koncie, lokatach i inwestycjach powyżej określonej kwoty (w przypadku np. Citi Handlowego jest to 200 tys zł). Do rachunku bank dokłada prestiżową kartę płatniczą – platynową, ponieważ wysokość środków zgromadzonych na kontach i oddanych w zarządzanie skutecznie przebijają najbardziej wyśrubowane wymogi banku.

Każdy klient prywatnej bankowości ma swojego osobistego doradcę. W tym tkwi podstawowa różnica między bankowością dedykowaną klasie średniej a klientelą private bankingu. O ile klienci segmentu affluent (czyli rozwojowi, klasa średnia, średniozamożna i zamożna) również mają swoich własnych doradców, to rola bankowca ogranicza się praktycznie do prostej analizy sytuacji majątkowej i zaproponowaniu konkretnego produktu inwestycyjnego bądź kredytowego, ale z gamy ofert, którą bank posiada w standardzie.

W przypadku zaś private bankingu rola doradcy nie ogranicza się wyłącznie do sprzedawania produktów. Jego obowiązkiem jest budowanie relacji z klientem zarówno na stopie czysto biznesowej, jak i – tak też bywa – towarzyskiej. Doradca powinien doskonale orientować się nie tylko w możliwościach finanso-

wych klienta, ale także w jego planach na przyszłość czy sytuacji rodzinnej. To warunek skutecznego planowania finansowego, ponieważ klient sam niekiedy nie zdaje sobie sprawy z tego, jakie będzie miał potrzeby za rok, trzy czy pięć lat. Brzmi zabawnie, ale to najważniejszy wniosek, jaki płynie z doświadczeń bankowców z Zachodu.

Prestiżowe karty kredytowe, które otrzymuje klient private bankingi powiązane są z usługami typu Consierge.

– Obserwujemy coraz większe zainteresowanie tymi usługami, jednak jak dotąd w Polsce usługi Concierge nie stanowią tak istotnego składnika usług bankowych jak na przykład we Włoszech. Serwis Concierge są to wszelakie usługi organizacyjne-rezerwacyjne. Posiadacz karty może zlecić np.: dostawę towarów pod wskazany adres, organizację wypoczynku w wybranym miejscu, organizację opieki nad dzieckiem lub pomocy domowej – mówi Dorota Szostek z Citi Handlowego.

To jednak, co się naprawdę liczy, to oferta inwestycyjna. W przypadku polskiego private bankingu jego klienci mają do wyboru po kilkadziesiąt funduszy inwestycyjnych kilku towarzystw funduszy inwestycyjnych. To fundusze zróżnicowane pod względem geograficznym i sektorowym oraz możliwość inwestowania w złoty i walutach obcych. Również fundusze funduszy, plany systematycznego inwestowania oraz tzw. fundusze parasolowe.

Silą ofert inwestycyjnych private bankingu jest ich międzynarodowy charakter. Polskie banki korzystają pod tym względem ze wsparcia swoich zagranicznych właścicieli (poza PKO Bankiem Polskim i Noble Bankiem. Oba banki nie mają zagranicznych inwestorów). W praktyce oznacza to, że najbogatsi klienci tej wyspecjalizowanej grupy zostają niejako oddani pod opiekę specjalistów na świecie, zwłaszcza gdy zaakceptowana przez nich strategia inwestycyjna zakłada zarabianie na potencjalnie instrumentów nieosiągalnych na polskim rynku.

Hitem ostatnich lat, a pewnie i kolejnych są produkty strukturyzowane. Jednak w przypadku zaawansowanej bankowości ich konstrukcja jest dalece bardziej skomplikowana niż struktur dostępnych np. za pośrednictwem firm doradztwa finansowego czy banków komercyjnych.

Najbardziej rozpowszechnionym, znajdującym się w ofercie każdej bankowości prywatnej produktem strukturyzowanym są instrumenty oparte na lokatach. Oprocentowanie takiej lokaty uzależnione jest od zachowania instrumentów finansowych lub wskaźników rynkowych, a konkretnie: kursów walut, stóp procentowych, indeksów giełdowych lub koszy-

ków wybranych akcji. Gwarantują one przynajmniej ochronę kapitału, a często również określony poziom zysków. Jest to wówczas poziom minimalny, bo to, ile ostatecznie zarobi klient, uzależnione jest od zachowania instrumentu bazowego, na którym oparta jest lokata. Taka możliwość skorzystania z dobrej koniunktury na rynkach finansowych czy towarowych bez konieczności ponoszenia dużego ryzyka kusi klientów, czego dowodzi systematyczny wzrost ich zainteresowania tego rodzaju usługą. Lokaty mogą być łączone z inwestycją na rynku walutowym. Sposób osiągania zysków przy pomocy takiego instrumentu jest identyczny jak zwykłych struktur, jednak w skład zaawansowanych propozycji wchodzi zwykle bardzo egzotyczne i oryginalne indeksy.

Każdy bank deklaruje jednocześnie, że dla klientów dysponujących kwotą minimum 1 mln zł (lub euro) może przygotować propozycje inwestycji w ramach struktur hybrydowych, tj. opartych na szerszej ilości indeksów. Bogaty wachlarz rozwiązań inwestycyjnych umożliwia lepsze zdywersyfikowanie portfela, pełniejsze dopasowanie strategii do indywidualnych potrzeb klienta. Daje także szansę na ponad przeciętne zys-

ski. Private banking zapewnia dostęp do otwartej architektury, co oznacza, że strategia zarządzania majątkiem budowana jest w oparciu o niemal wszystkie instrumenty finansowe dostępne w Polsce i na świecie, oferowane przez różne instytucje. Dzięki temu klient może inwestować w dostępne na rynku polskim i światowym akcje firm, obligacje korporacyjne i rządowe, instrumenty pochodne, opcje czy świadectwa uczestnictwa. Jednak to nie koniec możliwości inwestycyjnych. Każdy klient private banking może skorzystać z oferty domu maklerskiego z tej samej grupy kapitałowej. Korzyści? Przede wszystkim preferencje w opłatach, ale także bardziej elastyczne procedury obsługi czy atrakcyjne i łatwo dostępne kredyty na zakup akcji. Niektóre banki oferują również sprzedaż niepubliczną papierów komercyjnych na zasadzie private placement. Dla tych, którzy akceptują ryzyko dostępne są też transakcje terminowej wymiany walutowej.

Jeśli i to za mało, klient zawsze może sprawdzić deklarację gotowości do skonstruowania niemal dowolnego produktu niestanowiącego elementu standardowej oferty, i to niezależnie, czy do tego celu konieczne będzie skorzystanie z oferty grupy, czy dostawcy zewnętrznego. Oferta inwestycyjna jest bogata i każdy z klientów private bankingu ma sporo możliwości związanych z różnym poziomem ryzyka. To, jak szybko stanie się milionerem, zależy od trafności wyboru, a w tym pomoże osobisty doradca.

handlowy
Citigold

[Strona główna banku](#)
[Strona główna serwisu](#)
[CitiBusiness](#)
[Citigold](#)
[Kontakt](#)

[Zapewnienie prywatności Citi.com](#)
[zaloguj](#)
[sign on](#)
[Citibank Online](#)

- Proces Citigold
- Wyjątkowa oferta Citigold
- Przywileje Citigold
- Produktu
- Narzędzia finansowe
- Bankowość Telefoniczna Citigold
- Serwis bankowe
- Kontakt
- Informacje
- Raporty ekonomiczne
- Zobacz także

- Przywileje Klientów CitiGold

Citigold jest wyjątkową ofertą skierowaną do najbardziej wymagających Klientów, którzy oczekują indywidualnej obsługi na najwyższym poziomie.

Ten poziom profesjonalizmu oferuje tylko Citigold - światowy wzorzec elitarnych usług bankowych. Nowy Jork, Singapur, Warszawa - wszędzie gwarantujemy ten sam, najwyższy standard.

Wiesz, że nie środki są najważniejsze lecz cele. Pieniądże to tylko narzędzie, dzięki któremu realizujesz swoje plany. Unikajna, dyskretna atmosfera ekskluzywnych oddziałów Citigold, pełna dyspozycyjność Twojego osobistego Doradcy, zaangażowana praca analityczna zespołu Ekspertów Citigold, wszystko służy jednemu celowi - realizacji Twoich planów.

Informacje i promocje

Plan Wypłat Gwarantowanych "Orchidea"

[Sprawdź](#)

Przywileje Klientów Citigold

[Sprawdź](#)

Warto wiedzieć

Inwestowanie nie warto odkładać na później

Citi.com

[o nas](#) [kontakt](#) [FAQ](#) [kursy walut](#) [bezpieczeństwo](#) [mapa serwisu](#)

Zapewnienie prywatności
Regulamin korzystania z serwisu
Copyright © 2008 Citigroup Inc.

PRIVATE BANKING

Prawdziwa bankowość zaczyna się od miliona złotych

100 tys. zł? 200 tys. zł? 1 mln zł? Od jakiego pułapu rozpoczyna się przygoda z private bankingiem? Ile banków, tyle odpowiedzi. Jednak choć są to ogromne kwoty, to i tak o wiele mniejsze niż wymagania, jakie stawiają przed najbogatszymi banki zachodnie.

Czym tak naprawdę jest private banking i ilu Polaków ma prawo sądzić, że może zostać wyjątkowymi klientami banków – te pytania od lat nie mogą doczekać się jednoznacznej odpowiedzi. Problem w tym, że każdy bank prowadzi własną politykę w zakresie konstruowania takich ofert przyjmując własne kryteria bogactwa. Bywa, że kryteria skorzystania z oferty są tak niskie, że generalnie setki tysięcy osób może powiedzieć o sobie, iż zasługuje na szczególne potraktowanie i umieszczenie na najwyższej półce usług finansowych. Tylko że poza ładną nazwą konta i złotą kartą klientowi bank nie może zaoferować nic więcej... no, może poza wyższą opłatą. Prawdziwy private banking to całkiem inny wymiar. Zarówno finansowy, jak i prestiżowy.

W świecie bankowym funkcjonują 3 segmenty klientów. Do wszystkich skierowana jest oferta standardowa, do tych bogatszych – ogólnie pojmowany personal banking, do najzamożniejszych private banking, do nieprzychylnie bogatych – wealth management.

Private banking to bankowość dla najbogatszych i najbardziej wymagających klientów. To indywidualne, partnerskie dobieranie produktów, a nie natrętna akwizycja. To współpraca na lata, wymagająca zaufania zarówno od banku, jak i od klienta.

Jakie więc wymagania stawiają światowe banki swoim klientom chcącym korzystać z usług private bankingu? Dla przykładu Credit Suisse podejmie się zarządzania aktywami (asset management) o wartości co najmniej 500 tys. franków szwajcarskich. Dla klientów z największymi wymaganiami dolny próg wynosi 5 mln CHF. Inny światowy bank – brytyjski HSBC – świadczy usługi zarządzania bogactwem (wealth management) po zainwestowaniu kwoty miliona funtów brytyjskich. Bank Merrill Lynch Global Private Client przyjmie do grona swoich klientów jedynie osoby zamierzające zainwestować co najmniej 3 mln dol. Światowy potentat UBS żąda natomiast zainwestowania 500 tys. euro.

Aby zostać klientem Barclays Private Bank, należy posiadać co najmniej 500 tys. funtów brytyjskich. To tylko wybrane oferty. Uśredniając rynek, można przyjąć, że standardowym minimalnym światowym poziomem aktywów umożliwiającym

objęcie usługą private bankingu jest równoważnością 1 mln dol.

A jakie obowiązują kryteria private bankingu w Polsce? Najczęściej polskie banki tzw. próg wejścia określają na podstawie salda środków zdeponowanych w banku lub w innym podmiocie z tej samej grupy kapitałowej, np. funduszy inwestycyjnych. I tak w Raiffeisen Banku czy Noble Banku klient musi posiadać minimum 200 tys. zł, w Kredyt Banku nieco więcej, bo 250 tys. zł, w BPH – 300 tys., a w ING Banku Śląskim – 400 tys. (choć w tym przypadku jest jeszcze opcja oferty od 100 tys. zł). Jeszcze wyższe wymagania – 500 tys. zł – stawiają BRE Bank i PKO BP. Oczywiście każdy z banków przyjmie równowartość tych kwot w walucie obcej. Innym kryterium wykorzystywanym przez banki jest wysokość miesięcznych wpływów na rachunek – tutaj poziomy są nie do końca spójne z wcześniej omawianym progiem zdeponowanych środków: w PKO BP wystarczy tylko 10 tys. zł, w BPH 15 tys. zł, w Deutsche Banku 20 tys. zł. Takie kwoty nie przyprawiają już o zawrót głowy. Banki zgodnie jednak przyznają, że zrobią wyjątek dla klienta, który nie spełnia powyższych wymogów, ale należy do grona osób o uznanej pozycji społecznej. To może oznaczać, że rynek jest całkiem spory.

Specjaliści z Citi Handlowego twierdzą, że jeśli mowa o prawdziwym private banking, kwota wolnych środków powinna sięgać poziomu co najmniej 1 – 2 mln. zł, aby umożliwiła inwestycje w różnorodne klasy aktywów, a przez to dostęp do najekskluzywniejszych produktów inwestycyjnych i światowych rynków finansowych. Im wyższa kwota aktywów, tym bardziej zindywidualizowaną ofertę bank jest w stanie przygotować dla klienta. Najbogatsi z bogatych otrzymują ofertę wealth management, czyli kompleksowego zarządzania majątkiem klientów. Szczególnymi adresatami tych rozwiązań są klienci o ponadprzeciętnym potencjale finansowym, przedsiębiorcy – właściciele prywatnych majątków, których aktywa – płynne nieruchomości i udziały w firmach – sięgają kilkudziesięciu milionów złotych.

Ilu jest w Polsce klientów korzystających z oferty private banking? Na dobrą sprawę nikt nie ma pojęcia. Bardzo duża grupa – według niektórych szacunków nawet 45 proc. klientów, którzy spełniają wymagania private banking – nie korzysta z takiej oferty. Najbardziej optymistyczne szacunki mówią, że ponad 150 tys. osób kwalifikuje się do przyjęcia do grona klientów private banking. Tylko nie wiadomo, według którego finansowego progu wejścia...

Joanna Zielewska