



Private banking po polsku

Banki starają się pozyskać i zatrzymać najbogatszych klientów. Nic dziwnego – obracają oni miliardami. Oferta private bankingu jest coraz bogatsza.

JAN MAZUREK

Na świecie jest około 9 milionów dolarowych milionerów. Sam Bill Gates zarabia dziennie ponad 16 mln dolarów. Stu największych polskich kreuzów finansowych mogłoby sfinansować budowę ponad 4 tysięcy kilometrów autostrad. Kto może zagospodarować efektywnie taką górę bogactwa, aby nie stopniała ona, lecz jeszcze urosła? Rzecz jasna – banki. Chcąc pozyskać i zatrzymać u siebie najzamożniejszych klientów, tworzą specjalne warunki ich obsługi. Proponują: opiekę indywidualnego doradcy, doradztwo finansowe, szeroką gamę produktów finansowych i ofert kredytowych, zarządzanie majątkiem (wealth management), zarządzanie aktywami (asset management), prowadzenie spraw osobistych i rodziny klienta (concierge, family office). Budowanie długofalowych relacji to podstawa bankowości prywatnej. Klient powierzający duże aktywa musi mieć zagwarantowany stały serwis – bez względu na sytuację na rynku.

DLA ELIT I DLA MAS

Nie ulega wątpliwości, że o rozwoju bankowości prywatnej w naszym kraju decyduje poziom zamożności społeczeństwa – a ten wzrasta w tempie szybszym niż PKB. Obecnie mamy dwa segmenty private bankingu: elitarny i masowy. Pierwszy obsługuje osoby dysponujące aktywami płynnymi o wartości przekraczającej 300 tys. euro. Według szacunków jest ich 20–25 tys. To nasi najzamożniejsi (High Net Worth Individuals) oraz dość zamożni (Premium Affluent). Private banking masowy (Core Affluent oraz Mass Affluent) jest dostępny dla każdego, kto zasiał swe konto miesięcznie kwotami od 5 tys. zł. To 475–600 tys. osób, czyli ok. 1,5 proc. ludności Polski.

Polskie społeczeństwo nie jest jeszcze zamożne – jesteśmy na razie na dorobku. Brak jest tzw. starych pieniędzy, tzn. akumulowanych przez dziesiątki lat i pokolenia. Stąd progi wejścia do sektora usług określanych private bankingiem czy wealth managementem są w naszym kraju znacznie niższe niż na bogatym Zachodzie. Na kim mogą oprzeć się dzisiejsze banki przygotowujące ofertę private banking czy wealth management?

Nasza elita finansowa dopiero się rodzi. Zdecydowana większość najzamożniejszych ludzi w Polsce osiągnęła majątek w ostatnich kilkunastu latach. Jednak dużo się zmienia – rosną dochody ludności, coraz lepiej inwestujemy i stajemy się bardziej zamożni. Według rankingu polskiej edycji „Forbesa” najbogatszy Polak, Michał Sołowow posiada majątek wartości 7 mld zł. A pięciu z naszych rodaków znalazło się na liście amerykańskiego „Forbesa” najbogatszych ludzi świata, zawierającej nazwiska 946 miliardów dolarowych. W ubiegłym roku było ich tam trzech.

OTWARTA ARCHITEKTURA PRODUKTOWA

14 lat temu Bank Handlowy w Warszawie SA jako pierwszy rozpoczął obsługę najzamożniejszych klientów, oferując im specjalne warunki. Dziś wchodzi w skład Citigroup, jednego ze światowych potentatów bankowości prywatnej. Obsługa zamożnych klientów jest prowadzona pod szyldem CitiGold Wealth Management.

W 1995 r. usługi bankowości prywatnej zaoferował Bank Rozwoju Eksportu, obecny BRE Bank. BRE Private Banking charakteryzuje podejście inwestycyjne. Choć w ofercie możemy znaleźć wszystkie klasycz-

ne produkty bankowe: rachunki bieżące, karty płatnicze i kredytowe, wyróżnikiem instytucji jest przede wszystkim koncentracja na inwestycjach, czyli pomnażaniu kapitału klientów. Oferuje ona swym klientom tzw. otwartą architekturę produktową. – Naszym klientom, oprócz produktów Grupy BRE Banku, zapewniamy produkty innych instytucji finansowych krajowych i zagranicznych: banków, funduszy inwestycyjnych, domów maklerskich – mówi o Daniel Ścigała, dyrektor Departamentu Private Banking BRE Banku. – Uważamy, że powinni oni mieć dostęp do najlepszych instrumentów finansowych czy rozwiązań inwestycyjnych, jakie są na rynku.



DANIEL ŚCIGAŁA
dyrektor
Departamentu
Private Banking
BRE Banku

To fakt – bank nie zawsze posiada w swej ofercie wszystkie produkty, z których byłby zadowolony klient. Niektóre mogą nie opowiadać jego profilowi inwestycyjnemu. Stosowanie otwartej architektury produktowej jest więc środkiem dla osiągnięcia celu, jakim jest dostarczenie klientowi optymalnego rozwiązania inwestycyjnego. Nawet potentaci światowej bankowości, jak UBS, Merrill Lynch, Credit Suisse, posilkują się produktami konkurencji.

– Od stycznia mamy w ofercie również kompleksowe zarządzanie majątkiem. Z tej oferty mogą skorzystać klienci o ponadprzeciętnym potencjale finansowym, przedsiębiorcy – właściciele prywatnych majątków, których aktywa płynne nieruchomości i udziały w firmach sięgają kilkudziesięciu milionów złotych. Zapraszamy do nas klientów nie tylko po to, aby mogli skorzystać z możliwości bezpiecznego ulokowania środków finansowych, ale przede wszystkim je pomnożyć. Stąd

koncentrujemy się na prowadzeniu inwestycji – dodaje Daniel Ściagała. – Oferowane dla nich usługi wykraczają już poza zarządzanie inwestycjami. To, co oferujemy, to zarządzanie zamożnością, więc również np. posiadanym przez nich przedsię-

biorstwem, nieruchomościami. Jesteśmy w stanie stworzyć konstrukcję prawno-finansową, która umożliwi optymalizację wspólnie ustalonych celów: na przykład poprzez prywatny fundusz, umożliwiający optymalizację podatkową. Dochody

generowane przez aktywa wprowadzone do funduszu (np. z zarządzania aktywami czy ze sprzedaży posiadanego przez klienta przedsiębiorstwa) nie będą generowały obowiązku podatkowego od razu. To oznacza, że jeśli klient sprzeda np. udziały

ZESTAWIENIE OFERTY USŁUG TYPU PRIVATE BANKING *

(na podstawie informacji z materiałów reklamowych i stron internetowych banków, artykułów i zestawień prasowych)

| Lp. | Bank | Nazwa programu/nazwa rachunku podstawowego | Kryterium kwalifikacji | Oplata za pakiet | Oprocentowanie rachunku podstawowego | Dostępne prestiżowe karty | Dodatkowe elementy oferty |
|-----|---------------------------|--|---|-----------------------------------|--------------------------------------|---|--|
| 1 | Raiffeisen Bank Polska SA | Raiffeisen Club; Konto osobiste lub konto lokacyjne | wpływy na rachunek – 10.000 zł lub aktywa w wys. 200.000 zł | tak – negocjowana | 0,1–3,45 proc. ¹⁾ | VISA Platinum, MasterCard PLATINUM | Preferencyjne kursy walut, automatyczna lokata overnight, obsługa w wydzielonych placówkach, zagraniczny asset management, serwis Raiffeisen Concierge dla posiadaczy MC PLATINUM |
| 2 | KREDYT BANK SA | Private Banking; Ekstrakonto – ELITA | aktywa w wys. 250.000 zł lub wpływy na rachunek 10.000 zł | tak ²⁾ | 0,10 proc. | Diners Club, karta kredytowa VISA Gold KB/Warta, VISA Platinum, karta kredytowa MasterCard Platinum | Certyfikat jakości EN ISO 9001: 2000 dla usługi private banking, bezpłatny pakiet ubezpieczeń NNW i Assistance, oferta bankassurance – możliwość dokupienia atrakcyjnego ubezpieczenia, Karta Klienta Warta VIP, serwis Platinum Lifestyle Service dla posiadaczy kart Platinum |
| 3 | Bank BPH SA | Program Private Banking, Konto Private Banking | wpływy na rachunek – 15.000 zł lub aktywa w wys. 300.000 zł | tak – negocjowana | 2,2–3,7 proc. ³⁾ | MasterCard Private Banking, Diners Club, MasterCard Credit Platinum, American Express Platinum, American Express Centurion, MasterCard WORLD SIGNIA | Utajnienie sald rachunków, saldo debetowe w kwocie 10.000 zł – bez opłat, program partnerski, preferencyjne kursy walut, oferta bankassurance – możliwość dokupienia atrakcyjnego ubezpieczenia Hestia Forte |
| 4 | Bank BPH SA | Program Private Banking & Investment; Konto Private Banking | aktywa w wysokości 500.000 zł | tak – negocjowana | 2,2–3,7 proc. ³⁾ | MasterCard Private Banking, Diners Club, MasterCard Credit Platinum, American Express Platinum, American Express Centurion, MasterCard WORLD SIGNIA | Utajnienie sald rachunków, preferencyjne kursy walut, program partnerski, saldo debetowe 10000 zł – bez opłat, obsługa w wydzielonych placówkach – centrach bankowości prywatnej, doradztwo podatkowe, inżynieria finansowa i fiskalna, dla aktywów 0,5–1 mln oferty sztywne na miarę |
| 5 | PKO Bank Polski SA | Program Bankowości Prywatnej PLATINIUM, Rachunek PLATINIUM | wpływy na rachunek – 10.000 zł lub aktywa w wys. 500.000 zł | tak – negocjowana | 0,5 proc. | PKO Express Platinum, Minikarta PKO Ekspres, Diners Club, PKO MasterCard Platinum, PKO VISA Infinite | Saldo debetowe 5000 zł, kredyt gotówkowy PLATINIUM, możliwość nabycia atrakcyjnego ubezpieczenia na życie SUPEROPIEKA PLATINIUM, program partnerski „PROGRAM PRZYWILEJÓW”, dla klientów z aktywami powyżej 1 mln zł – usługa doradztwo finansowe |
| 6 | ING Bank Śląski SA | Private Banking – w ramach Bankowości Prywatnej; Konto VIP | aktywa w wysokości 400.000 zł | 80 zł/m-c ⁴⁾ | 0 proc. ⁵⁾ | VISA Electron, Maestro – z wybranym przez użytkownika zdjęciem – MOJA KARTA ING, karta kredytowa VISA GOLD, Platynowa Karta Kredytowa | Bezpłatne ubezpieczenie NNW, utajnienie sald rachunków, odnawialna linia kredytowa, Inwestycyjna Lokata Ubezpieczeniowa, dla Klientów z aktywami powyżej 1 mln zł – obsługa w Centrum Inwestycyjnym Private Banking |
| 7 | BANK PEKAO SA | Private Banking, Eurokonto Prestiż | aktywa w wys. 500.000 zł | tak – negocjowana | 0,01 proc. | IKM Prestiż, VISA Platinum, MasterCard Platinum, MasterCard World Signia | Preferencyjne kursy walutowe, pożyczka w Eurokoncie, pakiet ubezpieczeniowy assistance „Pakiet Pomocny”, program partnerski Private Club i program Private Consulting dla posiadaczy kart World Signia lub VISA Platinum, usługa Private Portfolio |
| 8 | BRE BANK SA | Private Banking, rachunek a'vista lub rachunek GOLD | aktywa w wys. 500.000 zł | tak – negocjowana, min. 30 zł/m-c | negocjowane | Visa Platinum BRE Private Banking, American Express Centurion Card | Otwarta architektura produktowa – specjalistyczne usługi sztywne na miarę, produkty asset management, dostęp do prestiżowych kart zniżkowych: IAPA, Priority Pass, Warta VIP, pakiet Concierge |
| 9 | Bank Millennium SA | Millennium Prestige, Konto Osobiste Prestige | wpływy na rachunek – 12.000 zł lub aktywa w wys. 100.000 zł | bezpłatnie ⁶⁾ | 1,00 proc. | Millennium VISA Electron PRESTIGE, Millennium VISA Platinum PRESTIGE, złota karta kredytowa AmericanExpress | odnawialna linia kredytowa, oferta bankassurance – korzystne produkty ubezpieczeniowe, polisa gwarancyjna PRESTIGE oraz program Inwestycyjny PRESTIGE, program promocyjny PLANET PRESTIGE |
| 10 | FORTIS BANK POLSKA SA | Pakiet Platynowy, Rachunek Platynowy | aktywa w wys. 100.000 zł | bezpłatnie ⁷⁾ | 0,50 proc. | VISA Platinum, American Express Centurion | automatyczna lokata overnight, otwarty limit debetowy i pożyczka PLATYNOWA, rekomendacje i analizy dotyczące lokowania aktywów, dla najzamożniejszych oferta zarządzania aktywami Fortis Private Investment Polska SA oraz obsługa w centrach Private Banking sieci Fortis na świecie, utajnienie sald rachunków |
| 11 | Bank Handlowy SA | CITI Gold Zarządzanie Majątkiem (wealth management), Konto Osobiste CitiGold | aktywa w wys. 200.000 zł | bezpłatnie ⁸⁾ | 0–0,25 proc. ³⁾ | złota karta płatnicza Maestro, karta kredytowa Citibank Platinum | programy CitiGold Analityk Portfela i CitiGold Plan Majątkowy – ułatwiające zarządzanie majątkiem, program „Złota Kraina dla Przyjaciół”, linia kredytowa CITIBANK, preferencyjne kursy walutowe, oferta bankassurance, polisa gwarancyjna, dla najzamożniejszych Klientów (pow. 500 tys. USD) dostęp do Centrum Inwestycyjnego CitiGold |
| 12 | Deutsche Bank PBC SA | Pakiet Status, konto db Fokus | wpływy na rachunek 20.000 zł lub aktywa w wys. 500.000 zł | bezpłatnie | 0,75–2,55 proc. ³⁾ | VISA GOLD | bezpłatne rekomendacje inwestycyjne – portfele inwestycyjne, fundusze zagraniczne, fundusz hedgingowy, polisy lokacyjne, atrakcyjne produkty ubezpieczeniowe, bezprovisiony limit w koncie do wysokości 50.000 zł |
| 13 | Noble Bank SA | rachunek oszczędnościowy NOBLE | aktywa 400.000 zł | bd. | 4,24 proc. | brak | asset management, kredyt pod aktywa, kredyt finansowy, planowanie i doradztwo w tym w zakresie nieruchomości |

1) w zależności od salda i typu rachunku; **2)** negocjowana, standardowa opłata za konto ELITA 15 zł / miesiąc; **3)** w zależności od salda rachunku; **4)** ale w przypadku salda powyżej 200.000 zł opłata ulega umorzeniu; **5)** ale istnieje możliwość lokowania nadwyżek na automatycznej lokacie OKO z oprocentowaniem 3,25 proc. - 3,5 proc.; **6)** ale w przypadku salda poniżej 100.000 zł opłata 70 zł / miesiąc; **7)** ale gdy saldo poniżej 100.000 zł opłata 250 zł/kwartał; **8)** ale w przypadku salda poniżej 200.000 zł opłata rekompensacyjna 95 zł / miesiąc.

Ponadto we wszystkich usługach występują: dedykowany Doradca i obsługa w dedykowanych Oddziałach, możliwość negocjowania warunków lokat i kredytów, oferta inwestycyjna: produkty rynków finansowych, produkty strukturyzowane, fundusze inwestycyjne (w tym z indywidualnymi strategiami inwestycyjnymi).

Więcej zestawień i artykułów z zakresu bankowości prywatnej / private banking / Wealth Management w serwisie internetowym www.privatebanking.pl.

Tabela: na dzień 30.03.2007. Źródło: Dariusz Korczakowski, www.privatebanking.pl

w swojej spółce, podatek od dochodów kapitałowych zostanie zapłacony przez niego dopiero w momencie likwidacji bądź częściowego umorzenia funduszu zamkniętego. W tym czasie gotówka uzyskana ze sprzedaży będzie pracować w pełnej wysokości. Podatek oczywiście będzie trzeba zapłacić, ale dopiero w chwili umarzania certyfikatów inwestycyjnych.

W 1997 r. do Handlowego oraz BRE dołączył bank Pekao SA. Dziś ma już duży dorobek na polu obsługi najzamożniejszych Polaków. Oferta obejmuje zarządzanie kapitałem poprzez inwestycje w instrumenty finansowe oraz lokaty terminowe. Kredyty, pożyczka na Eurokonce, karty kredytowe z wysokimi limitami dają klientom możliwość finansowania inwestycji czy potrzeb bieżących. Bankowcy z Pekao SA zapewnią swym elitarnym klientom możliwość korzystania na zasadach preferencyjnych z usług doradztwa prawnego i podatkowego, pośrednictwa w obrocie nieruchomościami i obrocie dziełami sztuki.

Interesującym udogodnieniem jest możliwość korzystania z usług indywidualnego doradcy, czy Pakiet Pomocny przygotowany we współpracy z firmą Elvia oraz TU Allianz.

Funkcjonująca w ramach grupy kapitałowej UniCredit spółka Xelion. Doradcy Finansowi, jest wiodącym podmiotem w zakresie świadczenia usług doradczych dla polskiej elity finansowej. Jej klient musi wykazać się aktywami płynnymi nie niższymi niż 100 tys. zł lub regularnymi miesięcznymi dochodami netto co najmniej 10 tys. zł. – Nasza oferta jest zindywidualizowana. Dokonaliśmy podziału grupy docelowej klientów sektora private banking na sześć kategorii: Młode Wilki,



TOMASZ MARSZAŁ
dyrektor marketingu
w Xelion

Młoda Rodzina, Stabilna Rodzina, Młodzi Duchem, Złoty Wiek, Seniorzy – mówi Tomasz Marszał, dyrektor marketingu w Xelion. Doradcy Finansowi. Jak widać, inną propozycję otrzyma młody samotny człowiek robiący karierę zawodową, inną dobrze sytuowana rodzina, inną majątny człowiek po pięćdziesiątce czy w wieku jesiennego życia.

PO PIERWSZEJ TRÓJCE

W kolejnych latach następne instytucje zaczęły wprowadzać zindywidualizowaną obsługę klientów. Bank BPH SA oferuje Program Private Banking & Investment (Platinum), gdzie progiem wejścia jest 500 tys. zł. Dla mniej zamożnych klientów przygotowano program Private Banking – tu wystarczy mieć 200 tys. zł lub miesięcznie zarabiać co najmniej 20 tys. zł. Bank nie odmówi obsługi osobom z mniej zasobnym portfelem, jeżeli są menedżerami firm przez niego obsługiwanych. Oferuje im lokaty negocjowane, jednostki i certyfikaty funduszy inwestycyjnych. Ma też bogatą ofertę produktów strukturyzowanych, usług zarządzania aktywami, usługi maklerskie, dłużne papiery wartościowe, instrumenty pochodne a także usługi off-shore. W portfelu zamożnych klientów nie może zabraknąć kart kredyto-

Zapraszamy do nas klientów nie tylko po to, aby mogli skorzystać z możliwości bezpiecznego ulokowania środków finansowych, ale przede wszystkim je pomnożyć. Stąd koncentrujemy się na prowadzeniu inwestycji.

wych: MasterCard World Signia i Platinum. Bank korzysta nie tylko z produktów swoich czy BPH TFI, sięga też do oferty innych podmiotów.

Gruszek w popiele nie zasypia gigant polskiej bankowości – PKO Bank Polski SA. Oferuje Program Bankowości Osobistej AURUM oraz Program Bankowości Prywatnej. Pierwszy obejmuje ZŁOTE KONTO, natomiast drugi rachunek PLATINIUM.

– Naszym klientom bankowości prywatnej dajemy szeroką paletę produktów finansowych i usług: bankowość elektroniczną, usługi powiernicze, lokaty, rachunki i lokaty walutowe, karty bankowe, kredyt AURUM/PLATINIUM, kredyt odnawialny, rachunki dla dzieci, dostęp do atrakcyjnych in-

strumentów finansowych, prognoz i analiz rynkowych naszych ekonomistów – mówi Marek Kłuciński, rzecznik prasowy PKO BP. – Bank świadczy również usługi rynku walutowego i kapitałowego w ramach Grupy Kapitałowej. Ma też specjalnie skonstruowane produkty finansowe – szyte na miarę, prestiżowe karty kredytowe (PKO VISA INFINITE, PKO MasterCard PLATINIUM, DINERS CLUB) oraz usługi dodatkowe świadczone przez zewnętrzne firmy partnerskie. Jak widać, największy nasz detalista doskonale radzi sobie z obsługą elitarnych grup klientów legitymującymi się ponadprzeciętnymi aktywami i dochodami.

W ubiegłym roku na rynku private banking zadebiutował Noble Bank – w pełni polski należący do Getin Holding. Aby stać się jego klientem, należy powierzyć mu co najmniej 400 tys. zł.



JAROSŁAW AUGUSTYNIAK
wiceprezes zarządu
Noble Bank

– Oferujemy produkty własne: lokaty strukturyzowane, programy inwestycyjne, wysoko oprocentowane depozyty terminowe i specjalistyczne rozwiązania kredytowe, np. kredyty dla osób kupujących nieruchomości dla celów inwestycyjnych, czy pod aktywa. Zamożni klienci banku mają również dostęp do produktów innych instytucji finansowych – mówi Jarosław Augustyniak, wiceprezes zarządu Noble Bank. Ofertę uzupełniają należące do Noble Bank towarzystwo funduszy inwestycyjnych zarządzające funduszem parasolowym Noble Funds FIO oraz świadczące usługi asset management. Lecz to nie koniec. Noble Bank uruchamia usługę concierge. Co kryje się pod tą tajemniczą nazwą, która z francuskiego oznacza dozorcę lub przyjaciela domu? Będzie to przede wszystkim forma programu lojalnościowego. Na początek, każdy z klientów, któremu będzie świadczona będzie, zostanie zaproszony na spotkanie, na które będzie mógł przyjechać jedną z ekskluzywnych marek samochodów (Porsche, Mercedes, Land Rover, Jaguar) – oczywiście na koszt banku. W trakcie rozmowy zostaną określone jego preferencje, zainteresowania i oczekiwania. Takie informacje pozwolą dostosować usługę do indywidualnych wymagań. Oto kilka przykładów

– klientom zainteresowanym modą proponowane będą spotkania z czołowymi projektantami mody. Na specjalne zamówienie będą oni tworzyć kreacje szyte na miarę – co nawiązuje do koncepcji banku – czyli maksymalnie zindywidualizowanej oferty. Osobom zainteresowanym motoryzacją będą proponowane z kolei zaproszenia na zamknięte imprezy, np. premiery najlepszych modeli aut. Klienci będą mogli brać udział w kilkudniowych wyjazdach, w czasie których testowane będą różne marki samochodów. Fani dynamicznej jazdy mogą przeżyć emocje podczas nauki w szkole rajdowej zawodowego kierowcy Piotra Wróblewskiego. Osoby interesujące się kulturą będą otrzymywać zaproszenia na najciekawsze spektakle oraz premiery filmowe. Dodatkowo, w najbardziej ekskluzywnych restauracjach klientom Noble Banku ofiarowane będą symboliczne prezenty.

W Kredyt Banku kryterium finansowe przynależności do segmentu private banking wynosi 250 tys. zł (lub równoważność w walutach obcych), zainwestowane w dowolne produkty Grupy Kapitałowej KBC. Klienci mogą korzystać z większości produktów i usług. Jest też pakiet ekskluzywny w ramach zarządzania cudzym pakietem na zlecenie. Właścicielem indywidualnego rachunku papierów wartościowych jest klient, a decyzje inwestycyjne podejmuje w jego imieniu (na podstawie pełnomocnictwa dla KBC TFI) indywidualny doradca inwestycyjny. Tu jednak minimalna wartość aktywów musi wynosić 1,5 mln zł.

Funkcjonujące na polskim rynku banki z kapitałem zagranicznym oferują usługi dla zamożnych klientów we wszystkich obszarach: private banking, wealth management, family office oraz concierge. Deutsche Bank PBC SA ma w ofercie ponad 160 funduszy inwestycyjnych zarządzanych przez 8 polskich i 3 zagranicznych partnerów, w tym Black Rock Merrill Lynch Investment Managers, Franklin Templeton Investment Funds oraz Superfund. Interesującym rozwiązaniem dla najbardziej zamożnych inwestorów są produkty strukturyzowane, w tym możliwość alokacji środków w wybrane przez siebie indeksy światowe w ramach private placement. Z oferty mogą skorzystać osoby posiadające aktywa w Deutsche Bank PBC lub u jego partnerów wynoszące 500 tys. zł. lub pożyczki/kredyty na poziomie 1 mln zł, bądź miesięcznie wpłacać na konto 20 tys. zł. Z kolei inwestycje w ramach private placement są możliwe od kwoty miliona euro albo jej równoważności w złotych lub dolarach.

Dużą aktywność przejawia austriacki Raiffeisen Bank Polska, posiadający u nas już ponad 5200 klientów – przekroczenie

progu wejścia na poziomie 200 tys. zł nie stanowiło dla nich problemu. Bank proponuje szereg produktów inwestycyjnych, wśród których warto wymienić obligację indeksowaną MAN MGS Access, która stanowi instrument finansowy oparty na 15 funduszach hedgingowych. Oferty dopełniają produkty strukturyzowane – certyfikaty emitowane przez Raiffeisen Centrobank AG. Interesująco prezentuje się paleta usług zawartych w concierge.

Usługę taką oferuje również inny bank, aktywny w sferze private banking oraz wealth management – DZ Bank.

To tylko krótki rajd po polskim sektorze bankowości dla zamożnych. Jak bardzo różni się ona od tej, która była jeszcze kilka lat temu – widać na każdym kroku. No cóż, zmieniają się realia ekonomiczne naszego społeczeństwa, a zatem wzrastają wymagania klientów w każdej sferze usług – także bankowych. ■

REKLAMA

Oferta ATM S.A. dla Twojego banku

- Usługi telekomunikacyjne klasy operatorskiej w sieci **ATMAN**
- Zapasowe centra operacyjne i centra danych
- Techniczne zabezpieczenia danych
- Audyty infrastruktury IT
- **Atmosfera BCP** — system zarządzania ciągłością działania
- **Atmosfera Service Desk** — system wsparcia procesów biznesowych w dziale IT

Bezpieczna?
Na bank!

ATM S.A.

ul. Grochowska 21a, 04-186 Warszawa
tel.: 0 22 51 56 100, faks: 0 22 51 56 600
customer@atm.com.pl, www.atm.com.pl

