





RAPORT PRIVATE BANKING

Do kogo skierowane są usługi private banking? Jakie zasoby finansowe trzeba mieć, żeby z nich korzystać? Na co w ramach usług bankowych mogą liczyć najzamożniejsi Polacy? Na te i inne pytania znajdą Państwo odpowiedź w przygotowanym przez redakcję „Home&Market” raporcie. Zachęcamy też do zapoznania się z listą *Who i who w private banking*. Znalazły się na niej osoby, które odpowiadają za budowanie oferty dla najbogatszych. To oni dbają o ich komfort, finansowe bezpieczeństwo i wzrost kapitału. To bez wątpienia interesująca lektura.

JASNE PERSPEKTYWY PRZED PRIVATE BANKINGIEM W POLSCE

Przed private bankingiem w Polsce rysują się jasne perspektywy. Wszystko dzięki dynamicznie rosnącej liczbie milionerów. Szacuje się, że w ciągu najbliższych 5 lat ulegnie ona podwojeniu. Jednocześnie postępująca integracja i cyfryzacja pakietów inwestycyjnych oferowanych przez ten sektor.

Polski segment bankowości dla najbogatszych rośnie mimo niesprzyjających okoliczności. Najpierw pandemia koronawirusa SARS-COV-2, a potem kryzys paliwo-energetyczny spowodowany napaścią Rosji na Ukrainę nie tylko nie spowolniły jego rozwoju, ale wręcz go przyspieszyły. Nie jest to polska specyfika. Na całym świecie, w warunkach niespodziewanych kryzysów (np. takich jak obecny) i związanych z tym geopolitycznych perturbacji następuje zwrot w kierunku budowanych od lat relacji kojarzących się z poczuciem stabilności i bezpieczeństwa. Dodatkowo, Polska jest w bardzo dynamicznym momencie kumulacji kapitału – w ostatnich 5 latach dynamika wzrostu zamożności była w Polsce jedną z najwyższych w Europie. Według Credit Suisse liczba milionerów w Polsce przez 5 lat (do 2025 r.) podwoi się, notując tym samym najwyższy procentowy wzrost nie tylko w Europie, ale i na świecie. Ważną cechą decydującą o dynamice wzrostu sektora private bankingiem jest też fakt, że mamy

za sobą dopiero 30 lat gospodarki rynkowej i przedsiębiorcy, którzy rozpoczęli swoją działalność w latach 90-tych zbliżając się do wieku emerytalnego dopiero stają lub staną przed problemami z tym związanymi – utrzymaniem standardu życia na emeryturze i sukcesją. Jak zabezpieczyć swój kapitał i mądrze nim zarządzać, aby zrealizować swoje założenia podpowiada

Jarosław Przybył, menedżer Zespołu Analiz i Doradztwa w Alior Banku: – bezpieczne inwestycje, jak depozyty nie będą z reguły w stanie wygenerować odpowiedniej stopy zwrotu, aby nas i sukcesorów zabezpieczyć na przyszłość. Wymaga to bardziej wyrafinowanych strategii. Pomocny może okazać się wealth manager, a następnie doradztwo inwestycyjne. W pierwszej kolejności pomoże on określić cele i ich ramy czasowe, a następnie we współpracy z doradcą inwestycyjnym opracowany zostanie odpowiedni plan. Można porównać ten proces do wizyty u lekarza, który po dokładnym zbadaniu określi najlepszą kurację. Następnie doradca inwesty-



cyjny w sposób ciągły monitoruje stan portfela, uwzględnia bieżącą sytuację rynkową w jego budowie, jest w ciągłym kontakcie z klientem, szczególnie podczas zawirowań rynkowych. W efekcie klient zyskuje profesjonalne wsparcie w realizacji swoich długoterminowych celów finansowych.

Private banking na świecie

Polska startowała z private bankingiem z trudniejszej pozycji niż kraje rozwinięte, gdzie za-
możność budowana jest od wielu



pokoleń. Najstarszym bankiem wyspecjalizowanym w bankowości prywatnej jest istniejący od 1664 r. i mający siedzibę w Londynie Bank Child & Co. Nieco później, bo w 1692 r. rozpoczął działalność londyński Bank Coutts, który obsługuje rodzinę królewską. I to powstanie właśnie tego banku przyjmuje się jako początek bankowości prywatnej. W 1741 r. wraz z powstaniem banku Weglin działalność w tym zakresie rozpoczęła się w Szwajcarii. Najważniejszymi bankami prywatnymi oferują-

cymi private banking są obecnie przede wszystkim instytucje w Szwajcarii i USA, m.in.: UBS, Citibank oraz Credit Suisse. Według

WEDŁUG CREDIT SUISSE LICZBA MILIONERÓW W POLSCE PRZEZ 5 LAT (DO 2025 R.) PODWOI SIĘ, NOTUJĄC TYM SAMYM NAJWYŻSZY PROCENTOWY WZROST NIE TYLKO W EUROPIE, ALE I NA ŚWIECIE.

Norman Alex, aktywa powierzone bankom w ramach usługi private banking w połowie 2021 r. miały wartość około 752 mld dol. i urosły o 19 proc. rok do roku. Z kolei przychody banków z tytułu świadczenia tej usługi wyniosły około 2,76 mld dol., czyli wzrost rok do roku o 14 proc. Najszybciej private banking rośnie w Azji – tam mediana wzrostu aktywów w zarządzaniu wyniosła 15,2 proc. w porównaniu z 7,5 proc. w krajach europejskich i 13,8 proc. w USA.



Blisko 30 lat sektora w Polsce

Historia usług bankowości prywatnej w Polsce jest krótka – bankowość tego typu istnieje od niespełna 30 lat. Najpierw w 1993 r. jako pierwszy udostępnił tego typu usługę Bank Handlowy w Warszawie. W 1997 r. usługi private banking u uruchomił Bank Pekao S.A. W drugiej połowie lat 90. świadczeniem usług bankowości prywatnej zainteresowała się większość banków detalicznych w kraju. Oferta obejmowała usługi zarządzania kapitałem, co oznacza inwestycje w instrumenty finansowe oraz różne formy lokat terminowych. Dziś praktycznie wszystkie banki (m.in. Pekao S.A., PKO BP, Santander Bank, Alior Bank, mBank, ING, BNP Paribas) posiadające ofertę dla klienta detalicznego prowadzą private banking. Obecnie pakiet tych usług to prowadzenie prestiżowego konta, korzystanie z usług indywidualnego doradcy, wysoki limit pożyczki oraz pakiet dodatkowy polegający na udzielaniu pomocy w różnych sytuacjach życiowych w domu i podróży. Według Credit Suisse sektor private banking w Polsce będzie rósł w odpowiedzi na rosnącą liczbę milionerów. Przez 5 lat (od 2020 do 2025 r.) ich liczba ma się podwoić, notując tym samym najwyższy procentowy wzrost nie tylko w Europie, ale i na świecie.

Dynamiczny rozwój private banking i wealth managementu

Według Credit Suisse Global Wealth Data Report z 2021 r., w 2020 r. w Polsce mieszkało 149 tys. osób ze statusem High Net Worth Individuals (HNWI), czyli ta-

kich, których majątek przekracza milion USD. Tylko pomiędzy 2019 i 2020 r. liczba HNWI wzrosła u nas o prawie 14,5 tys. osób. Z ankiet przeprowadzonych wśród przedstawicieli największych banków przez miesięcznik „Forbes” wynika, że w 2020 r. w Polsce było ponad 80 tys. kont private banking. Są to osoby, które mają przynajmniej 1 mln zł na koncie bankowym lub w formie inwestycji na koncie maklerskim. Bankierów potrzebują po to, aby pomagali im podejmować trafne decyzje inwestycyjne i usprawniali działania okołofinansowe. W liczbach bezwzględnych Polska wyprzedza takie kraje jak Portugalia, Finlandia, Grecja czy Czechy, a zbliżyła się do Norwegii i Irlandii. Według tego

HISTORIA USŁUG BANKOWOŚCI PRYWATNEJ W POLSCE JEST KRÓTKA – BANKOWOŚĆ TEGO TYPU ISTNIEJE OD NIESPEŁNA 30 LAT. NAJPIERW W 1993 R. JAKO PIERWSZY UDOSTĘPNIŁ TEGO TYPU USŁUGĘ BANK HANDLOWY W WARSZAWIE. W 1997 R. USŁUGI PRIVATE BANKINGU URUCHOMIŁ BANK PEKAO S.A. W DRUGIEJ POŁOWIE LAT 90. ŚWIADCZENIEM USŁUG BANKOWOŚCI PRYWATNEJ ZAINTERESOWAŁA SIĘ WIĘKSZOŚĆ BANKÓW DETALICZNYCH W KRAJU.

samego raportu, do 2025 r. tempo wzrostu liczby HNWI w Polsce ma przekroczyć globalną średnią, sięgającą 48 proc. Z kolei w najnowszym raporcie KPMG można przeczytać, że w 2020 r. w Polsce mieszkało 284 tys. osób o dochodach powyżej 20 tys. zł miesięcznie (wzrost o 7 proc. rok do roku), a ludzi o zarobkach brutto przekraczających 50 tys. zł miesięcznie było 77 tys. Do grupy bardzo bogatych zaliczono osoby zarabiające brutto powyżej 1 mln zł rocznie, czyli więcej niż 83,3 tys. zł miesięcznie. W 2020 r. ze względu na pandemię rynek dóbr luksusowych mierzył się z załamaniem sprzedaży. Kolejny rok był czasem odbudowy – wskazują autorzy raportu. Warto wziąć pod uwagę, że Polska startowała przy tym ze znacząco niższego pułapu niż kraje rozwinięte, gdzie zamożność społeczeństwa budowana jest zdecydowanie dłużej, niż u nas. Ponadto, gospodarczo rozwijamy się wyjątkowo szybko i tym samym np. w ostatnich 5 latach dynamika wzrostu zamożności Polaków była jedną z najwyższych w Europie. Uważam, że klienci zamożni, kiedy myślą o bezpieczeństwie, w pierwszej kolejności myślą o tym, z kim pracują. Nasz bank jest często pierwszym wyborem. Mamy ugruntowaną pozycję na rynku i jesteśmy bezpiecznym i zaufanym partnerem. Już od 25 lat wspieramy klientów private banking w zarządzaniu majątkiem, ale nie tylko. Spektrum wsparcia jest bardzo szerokie i nie ogranicza się do oferty bankowej czy inwestycyjnej. To także poznawanie klienta, jego potrzeb, w wielu obszarach – mówiła dla Parkietu Katarzyna Tomaszewska, dyrektor depar-



tamentu bankowości prywatnej i usług maklerskich w Banku Pekao S.A. Na ewoluujące potrzeby klientów zwracał z kolei uwagę w rozmowie z „Forbesem” Wojciech Sienczyk, dyrektor Obszaru Wealth Management oraz Biura Maklerskiego w Santander Bank Polska. – Czas pandemii potwierdził, jak ogromną wartość ma zaufany kontakt z bankiem, ze swoim bankierem. Poza tym pandemia i ograniczenia dotyczące spotkań oczywiście bezpośrednio wpłynęły na zmianę preferencji klientów i nieco zmodyfikowały ich potrzeby. We współpracy z bankiem stawiają na dostęp do szybkiej i rzeczowej informacji, zdalne kanały kontaktu, zwiększoną dyspozycyjność bankierów. Mamy więc zdalne kanały, jak doradca online czy specjalna infolinia tylko dla private banking – powiedział.

Rozwój sektora odpowiedzi na rosnące oczekiwania klientów

Jak podkreślają eksperci, za możliwość najczęściej pociąga za sobą kompleksowość majątku i tym samym tworzy większe oczekiwania co do sprawnego nim zarządzania – na to odpowiada właśnie private banking i wealth management. – Oferta produktów i usług dla bankowości prywatnej nigdy nie powinna być zamkniętym katalogiem – wciąż wprowadzamy nowe rozwiązania, aby podążać za zmieniającymi się potrzebami klientów – mówi Wojciech Sienczyk z Santander. W jego banku obszar wealth management wraz z biurem maklerskim daje duże możliwości kształtowania oferty. – Mamy fundusze inwestycyjne z doradztwem, co pozwala na dużą dywersyfikację portfela oraz dzięki usłudze do-

radztwa, ułatwiamy zarządzanie środkami – to nasz rynkowy wyróżnik. Mamy też certyfikaty i obligacje strukturyzowane, klienci mogą korzystać z aktywnego doradztwa giełdowego, czyli prowadzenia rachunku maklerskiego ze wsparciem ekspertów rynku kapitałowego. W Grupie Santander Bank Polska mamy także TFI, co zapewnia dostęp do wiedzy i doświadczeń jednego z największych eksperckich zespołów zarządzających i analityków w Polsce – wylicza. Zwraca także uwagę, na handicap, jaki jego klientom daje przynależność do międzynarodowej Grupy Santander. Klienci mogą korzystać z usługi Global Value Propositions, która umożliwia dostęp do globalnych produktów i usług Santander Global Wealth Management. – Dzięki temu pozostajemy w Polsce jedynym bankiem z realnym dostępem do oferty międzynarodowej, na 10 rynkach, na których działa Grupa – zaznacza W. Sienczyk. Poza obszarem inwestycyjnym jego bank świadczy także usługi na polu finansowania wraz z indywidualnym ekspertem kredytowym.

Szeroki wachlarz rozwiązań kredytowych oraz otwartą architekturę produktów inwestycyjnych oferuje blisko 6 tys. klientów w siedmiu specjalistycznych oddziałach private banking, zlokalizowanych w Katowicach, Poznaniu, Krakowie, Gdańsku, Wrocławiu i Warszawie w private banking także Alior Bank. Flagowym produktem dedykowanym dla tego segmentu jest Konto Elitarne, prowadzone bezpłatnie w przypadku klientów posiadających aktywa o wartości ponad 1 mln zł. „Rachunek



daje dostęp do szeregu korzyści, takich jak indywidualna opieka bankiera Private Banking, utajnienia sald rachunków czy oferowana bez dodatkowych opłat prestiżowa karta debetowa MasterCard World Elite, z bogatym pakietem usług dodatkowych (np. ubezpieczenie podróżne z ochroną ubezpieczeniową poszerzoną o zachowania na COVID19). Posiadacze Konta Elitarnego mogą również liczyć na uczestnictwo w eventach kulturalnych czy sportowych, dostępnych jedynie dla tej grupy klientów” – czytamy w sprawozdaniu zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Alior Banku S.A. za I półrocze 2022 roku. Podobne udogodnienia mają zamożni klienci innych banków. W mBanku są to szyte na miarę portfele inwestycyjne, doradztwo indywidualne, wsparcie klientów w planowaniu międzypokoleniowym oraz niestandardowe kredyty. ING Bank Śląski oddaje do dyspozycji klientów z sektora private bankingu m.in. bezpłatną kartę VISA Infinite, która zapewnia wysokie limity, program concierge, dostęp do specjalnych usług i zniżek oraz

pakiet ubezpieczeń podróży. Swobodny dostęp do pieniędzy zapewnia konto Active z pakietem bezpłatnych wypłat z bankomatów na całym świecie oraz comiesięcznym pakietem przelewów ekspresowych. W Millennium klienci otrzymują przypisanego sobie opiekuna.

Nowe możliwości inwestowania poszerzą ofertę private bankingu

Banki na całym świecie dostrzegły możliwości inwestowania w świecie wirtualnym podobnie jak w tradycyjnych kanałach in-

**BANKI NA CAŁYM ŚWIECIE
DOSTRZEGŁY MOŻLIWOŚCI
INWESTOWANIA W ŚWIECIE
WIRTUALNYM PODOBNIEM JAK
W TRADYCYJNYCH KANAŁACH
INWESTYCYJNYCH. DZIEJE SIĘ
TO JUŻ NA SZEROKĄ SKALĘ
NP. W USA, HONGKONGU
I SINGAPURZE.**

westycyjnych. Dzieje się to już na szeroką skalę np. w USA, Hongkongu i Singapurze. Szacunki mówią, że rynek metaverse (czyli świat, w którym np. cyfrowe ubrania i przedmioty są obecne w prawdziwym świecie) jest wart już 800 mld USD. W Polsce Bank Pekao S.A. zapowiada tokenizację swojej kolekcji dzieł sztuki. – Już widzimy rosnące zainteresowanie NFT (istniejący od 2014 r. zasób cyfrowy, który reprezentuje sztukę graficzną, muzykę, film, przedmioty z gier, wirtualne awatary i skórki do gier wideo, nawet tweety – red.), które traktowane jest jako unikatowy, cyfrowy składnik aktywów reprezentujący dużą wartość inwestycyjną – podkreśla Jarosław Fuchs, wiceprezes Banku Pekao S.A., odpowiedzialny za Pion Bankowości Prywatnej i Produktów Inwestycyjnych. Dodaje, że wielkość rynku kolekcjonerskiego opartego na NFT jest oszacowana w 2020 r. na 372 mld dol. Prognozy mówią, że jego wartość może osiągnąć 522 mld dol. do 2028 r. Stwarza to ogromne perspektywy inwestycyjne także dla polskich klientów private bankingu. ■



PRIVATE BANKING,

czyli jak stworzyć ofertę odpowiadającą najzamożniejszym klientom



JACEK JANIUK

dyrektor Departamentu Private Banking, Alior Bank

Stworzenie dla najzamożniejszych klientów oferty, która będzie wyróżniała się na rynku, jest jednym z największych wyzwań bankowości prywatnej. Mówiąc o segmencie private, mamy na myśli najbardziej wymagającą grupę klientów, którzy oczekują nie tylko najwyższej jakości produktów i usług, ale także indywidualnego podejścia, które pozwoli na skrojenie oferty na miarę.

Przez prawie 30 lat, czyli od momentu pierwszej oferty private banking na polskim rynku, segment ten istotnie ewoluował. Osobisty doradca, karta kredytowa czy negocjowane depozyty, które wtedy były głównym elementem oferty dla najzamożniejszych, dzisiaj już w standardzie dostępne są razem z szerszą ofertą produktową w niższym segmencie premium.

Złożony i wielowymiarowy proces

Dlatego też, stworzenie jak najbardziej dopasowanej i kompletnej oferty bankowości prywatnej jest procesem złożonym i wielowymiarowym. Należy w nim uwzględnić wiele potrzeb klienta oraz przewi-

zić sytuacje, w których może on potrzebować wsparcia swojego doradcy i banku. Chcąc jednak określić trzy najważniejsze elementy bankowości prywatnej, to w pierwszej kolejności będą to oferowane produkty oraz usługi. Ważne, aby dawały one poczucie ekskluzywności, elastyczności i były maksymalnie dopasowane do potrzeb klienta. Drugim filarem są ludzie. Rolą doradców jest nie tylko bieżąca obsługa klienta, ale także (a może przede wszystkim) budowanie i utrzymywanie relacji. To właśnie ten element wyróżnia w dużej mierze współtworzy private banking. Poza doradcami należy wymienić ten element wyróżnia w dużej mierze współtworzy private banking. Poza doradcami należy wymienić ekspertów, tj. maklerów i analityków odpowiedzialnych za pomoc w budowie portfela inwestycyjnego, czy też specjalistów od produktów skarbowych i walutowych. Trzecim filarem są zaawansowane narzędzia i systemy, za pomocą których klient obsługuje i kontroluje swoje aktywa. Na tym etapie największy nacisk kładziemy na intuicyjność i łatwość obsługi.

Inwestować i zarządzać majątkiem

Wróćmy jednak do oferty produktowej. Składają się na nią typowa codzienna bankowość oraz produkty inwestycyjne, tzw. wealth management. W przypadku bankowości codziennej Alior Bank ma w swojej ofercie Konto Elitarne wraz z licznymi korzyściami i przywilejami. Wśród najważniejszych można

wymienić indywidualnie negocjowane depozyty czy preferencyjne kursy w Kantorze Walutowym, priority pass, kartę wielowalutową, bogaty pakiet ubezpieczeń, usługę concierge oraz osobistego bankiera klienta. Wszystko to sprawia, że klient „bankując” z nami czuje się odpowiednio zaopiekowany. Może szybciej i taniej załatwić wszelkie sprawy i w każdym momencie liczyć na indywidualne wsparcie bankiera.

Drugim ważnym obszarem tego typu oferty jest wachlarz produktów i usług związanych z zarządzaniem majątkiem. W ramach tego segmentu private banking Alior Banku zapewnia klientowi dostęp do szerokiej gamy produktów inwestycyjnych, zarówno w Polsce, jak i zagranicą. W pierwszej kolejności badane są potrzeby klienta, wiedza na temat produktów inwestycyjnych oraz skłonność do ryzyka. Następnie bankier prezentuje ofertę produktów inwestycyjnych odpowiednich dla klienta, a w ramach usługi doradztwa inwestycyjnego, nasi eksperci pomagają klientowi w budowie zdywersyfikowanego portfela inwestycyjnego, który pozostaje pod stałą obserwacją, a gdy wymaga tego zmieniająca się sytuacja rynkowa, podlega stosownym zmianom w celu dostosowania do bieżącego otoczenia.

Grono najzamożniejszych klientów, którzy korzystają z bankowości prywatnej, ciągle rośnie. Wciąż rozszerzana jest też kierowana do nich oferta. Jako bank, któremu klienci zaufali i powierzyli swoje środki, Alior na bieżąco dostosowuje się do zmieniającej się sytuacji i wdraża nowoczesne rozwiązania. Najważniejsze, aby wspierać klientów w dalszym budowaniu majątku i pełnić funkcję zaufanego, nowoczesnego doradcy.

25 LAT BANKOWOŚCI PRYWATNEJ BANKU PEKAO SA

Od 25 Bank Pekao SA oferuje wyjątkową obsługę i rozwiązania finansowe dla klientów z wysokimi aktywami. Szeroki wybór produktów inwestycyjnych oraz doradztwo inwestycyjne zapewniają dostosowanie do różnorodnych potrzeb. Doświadczenie, oferta i profesjonalizm bankierów procentują w tworzeniu trwałych relacji, a zaufanie klientów jest dla najcenniejszą wartością.

Bankowość Prywatna w Banku Pekao SA działa od 1 sierpnia 1997 r., wtedy też powstało pierwsze Biuro Private Banking w Warszawie. W 1999 r. wprowadzono prestiżową kartę kredytową Pekao VISA Platinum, a w 2001 r., jako pierwszy na rynku, najwyżej pozycjonowaną kartę kredytową Mastercard Pekao Word Signia, z bogatym pakietem usług dodatkowych. Autorski program partnerski Private Club był pierwszym tego typu i zapewniał posiadaczom kart preferencyjne warunki obsługi oraz zniżki u ponad stu partnerów. Do portfela kart w 2013 r. dołączyła Pekao VISA Infinite z ubezpieczeniami i serwisem concierge. Wraz z rozszerzaniem oferty bank rozwijał także sieć placówek, które świadczą zindywidualizowaną obsługę klientów bankowości prywatnej. Biura Private Banking powstały także w Katowicach, Krakowie, Lublinie, Łodzi, Poznaniu, Rzeszowie, Szczecinie, Trójmieście i Wrocławiu.

Bank Pekao SA rozbudowuje ofertę inwestycyjną, w której koncentruje się na indywidualnych oczekiwaniach finansowych klientów. Tak powstały: lokata dwuwa-

lutowa, lokaty strukturyzowane, fundusze trzecie, a także profesjonalne doradztwo inwestycyjne. Świadomość rynku usług finansowych stale rośnie, a wraz z nią wymagania w zakresie inwestowania aktywów. Bank dba o potrzeby klientów i tworzy rozwiązania skrojone na miarę. Jest zawsze tam, gdzie warto inwestować.

**NAJWAŻNIEJSZE DLA
NAS JEST ZAUFANIE
KLIENTÓW, KTÓRZY
POWIERZAJĄ NAM
WIELOMILIONOWE
AKTYWA.**

Obecnie klienci Private Banking mają do dyspozycji proste i wygodne Konto Private Banking z wielowalutową kartą debetową Mastercard World Elite Debit, która jest ulubionym produktem wymagających i często podróżujących klientów. Dla klientów z aktywami sięgającymi co najmniej 1 mln zł Konto Private Banking

oraz prowadzenie rachunku inwestycyjnego w Biurze Maklerskim są bezpłatne.

Klienci Bankowości Prywatnej mają dostęp do infolinii, która zapewnia priorytetową realizację dyspozycji. Usługa wymiany walut umożliwia bezpośredni kontakt z dealerem.

Bank zajmuje wysoką pozycję w gronie liderów na rynku private banking. Zarówno model obsługi, jak i stale rozbudowywana oferta rozwiązań są doceniane i nagradzane przez ekspertów w Polsce i zagranicą. A najważniejsze dla Banku Pekao SA jest zaufanie klientów, którzy powierzają mu wielomilionowe aktywa.

Wkrótce udostępniona zostanie klientom zintegrowana platforma usług inwestycyjnych, która zapewni w pełni cyfrowy dostęp do usług maklerskich z poziomu aplikacji PeoPay. Bank chce przenieść doradztwo inwestycyjne i instrumenty rynku kapitałowego do kanałów zdalnych. Dbą o wygodę klientów, projektując nowoczesne i funkcjonalne placówki. ■

25 LAT
**BANKOWOŚCI
PRYWATNEJ
BANKU PEKAO S.A.**

Material Partnera

OD DEKAD ZDOBYWAMY NAGRODY.
TA NAJWAŻNIEJSZA TO TWOJE **ZAUFWANIE.**



BANKOWOŚCI PRYWATNEJ BANKU PEKAO S.A.

Od ponad 25 lat doskonalimy się w zarządzaniu finansami naszych klientów. Nieustannie proponujemy najbardziej nowoczesne rozwiązania, które zawsze dostosowujemy do sytuacji i dynamicznie zmieniających się potrzeb. Dziękujemy, że jesteś z nami.



5 gwiazdek Forbes



JACEK JANIUK

**dyrektor Departamentu Private Banking
oraz dyrektor Biura Maklerskiego, Alior Bank**

Posiada ponad 20-letnie doświadczenie na rynku finansowym, które zdobywał zarówno w Polsce, jak i za granicą w firmach zajmujących się zarządzaniem aktywami (Invesco, AIG, Pekao) oraz banko-

wością prywatną (KBL European Private Bankers, Citi). Przeszedł wszystkie szczeble kariery inwestycyjnej od analityka, przez zarządzającego funduszami, dyrektora departamentu inwestycyjnego, dyrektora departamentu bankowości prywatnej oraz członka zarządu. Od grudnia 2021 r. odpowiada w Alior Banku za Departament Private Banking. Przed dołączeniem

do Alior Banku pełnił funkcję prezesa Zarządu Pekao Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych (Pioneer TFI). Jest absolwentem Politechniki Śląskiej w Gliwicach – kierunek Matematyka oraz absolwentem Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach – kierunek Finanse i Inwestycje. Posiada licencję doradcy inwestycyjnego oraz tytuł międzynarodowego analityka CIAA.



RAFAL MADEJ

dyrektor Centrum Bankowości Prywatnej i Departamentu Produktów Inwestycyjnych, PKO BP

Absolwent wydziału prawa UMCS w Lublinie i Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej. Ma tytuł MBA uzyskany na Uczelni Łazarskiego. Legitymuje się ponad 25-letnim doświadczeniem w segmencie bankowości detalicznej.

Ma duże doświadczenie rynkowe w zakresie bankowości prywatnej, usług asset management i funduszy inwestycyjnych. Pracując dla krajowych i międzynarodowych korporacji, projektował modele dystrybucji, zarządzał ofertami produktowymi i siecią sprzedaży m.in. dla Banku Millennium, mBank, Credit Suisse i Nordea. Od 2008 r. współpracownik War-

szawskiego Instytutu Bankowości. W latach 2009-2012 wiceprzewodniczący Rady Fundacji na rzecz Standardów Doradztwa Finansowego (EFPA POLSKA). W latach 2012-2018 wiceprezes Fundacji, a obecnie członek Rady. Prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych SGH. Prywatnie miłośnik historii, sympatyk ruchu rycerskiego i rekonstruktor.

MAJĄTEK W RĘKACH EKSPERTÓW,

czyli dlaczego warto sięgnąć po usługę doradztwa inwestycyjnego?

Każdy z nas posiada marzenia, plany, czy potrzeby, które chciałby zrealizować. Niektóre z nich są uniwersalne jak utrzymanie standardu życia na emeryturze, budowa poduszki bezpieczeństwa, czy osiągnięcie niezależności finansowej. Inne mogą być bardziej indywidualne, np. zakup domu nad jeziorem, studia dziecka za granicą, działalność charytatywna, czy zarządzanie dużym majątkiem po sprzedaży firmy.



JAROSŁAW PRZYBYŁ
menedżer Zespołu Analiz
i Doradztwa, Alior Bank

Niezależnie od tego, czy planujemy w tym czasie zachowawczo dysponować naszymi środkami, czy puścić wodze fantazji, kluczowe jest profesjonalne doradztwo.

W poszukiwaniu wyrafinowanych strategii

Postużmy się przykładem emerytury. Większość z nas zdaje sobie sprawę, że będzie ona niska – obecne prognozy na 2060 r. to 25 proc. ostatniej pensji – przy zachowaniu obecnego prognozy wieku emerytalnego. Czy więc nasze potrzeby również powinny się skurczyć? W USA przeprowa-

dzono badanie, podczas którego zapytano ankietowanych, w jaki sposób wyobrażają sobie życie na emeryturze. Kiedy ich planowany styl życia przeliczono na konkretne wydatki, okazało się, że stopa zastąpienia powinna wynieść 130 proc. Bezpieczne inwestycje, jak depozyty nie będą z reguły w stanie wygenerować odpowiedniej stopy zwrotu, aby nas emerytalnie zabezpieczyć. Tym bardziej że ich realna wartość w dużym stopniu zależy od stopy inflacji, czego obecnie doświadczamy. Wymaga to bardziej wyrafinowanych strategii. To samo dotyczy może resztą planów związanych z kupnem wakacyjnego domu, czy ochroną prywatnego majątku właściciela firmy przed inflacją.

Zabezpieczyć swój kapitał i mądrze nim zarządzać

Bardzo prawdopodobne jest, że aby zrealizować swoje plany, większość inwestorów potrzebuje rynkowych stóp zwrotu, również

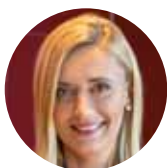
z takich aktywów jak akcje. Górotówka i depozyty są bezpiecznym wyborem w krótkiej perspektywie – dokładnie wiemy ile mamy, nie doświadczamy spadków wartości ani związanego z tym stresu. W dalszym terminie są jednak najgorszą klasą aktywów pod kątem stopy zwrotu. Dlatego niezbędne jest długofalowe planowanie. Pozornie ryzykowne aktywa, jak międzynarodowy, zdywersyfikowany portfel akcji, w dłuższym terminie rzadko traci realnie. Należy jednak wziąć pod uwagę specyfikę takiego produktu – silne wahania, potrzebę ciągłego kontrolowania i związany z tym stres. Finalnie, to czy realna stopa zwrotu wyniesie przykładowo 0 proc. czy 4 proc. ma w dłuższym terminie ogromne znaczenie dla naszych oszczędności.

Jak więc już teraz zabezpieczyć swój kapitał i mądrze nim zarządzać, aby zrealizować swoje założenia? Pomocny może okazać się wealth manager, a następnie doradztwo inwestycyjne. W pierwszej kolejności pomoże on określić cele i ich ramy czasowe, a następnie we współpracy z doradcą inwestycyjnym opracowany zostanie odpowiedni plan. Można porównać ten proces do wizyty u lekarza, który po dokładnym zbadaniu określi najlepszą kurację. Następnie doradca inwestycyjny w sposób ciągły monitoruje stan portfela, uwzględnia bieżącą sytuację rynkową w jego budowie, jest w ciągłym kontakcie z klientem, szczególnie podczas zawirowań rynkowych. W efekcie klient zyskuje profesjonalne wsparcie w realizacji swoich długoterminowych celów finansowych. ■

Material Partnera

ROLA DORADCY W PRIVATE BANKING, czyli jak zbudować partnerską, opartą na zaufaniu relację z klientem

Jest wiele powodów, które decydują o dołączeniu klienta do konkretnego banku. Wśród nich są silna marka, korzystna oferta lub rekomendacja znajomych. Co jednak wpływa na związanie się z wybranym bankiem na dłużej? W czasach, gdy instytucje finansowe rozwijają się technologicznie w podobnym tempie, a wybór ciągle rośnie, tym co może nas wyróżnić, jest doradca. Zbudowanie opartej na zaufaniu relacji na linii bankier-klient wymaga jednak czasu, szczerości i uwagi.



KAROLINA FREZA

dyrektor ds. Private Banking,
Alior Bank

Biznes tworzą ludzie i relacje. Doskonale widać to na przykładzie doradztwa w segmencie private banking. Klienci, którzy powierzają zarządzanie życiowymi oszczędnościami i dochodami swoim doradcom, muszą ufać, że jest to dobra decyzja. Niesie to za sobą emocjonalny bagaż, którym należy zarządzać równie mądrze, co tym finansowym. Zaufanie jest kluczem w indywidualnym charakterze tej współpracy. Holistyczne podejście do klienta i jego potrzeb, celów, wartości, ale też wątpliwości i lęków, pozwala zaplanować

i stworzyć indywidualną strategię inwestycyjną czy oszczędnościową, która będzie służyła jego najlepszym interesom. Szeroka wiedza w połączeniu z aktywnym słuchaniem i szczegółowymi pytaniami pozwala bankierowi odkryć potrzeby i pragnienia klienta, których nawet on sam nie był świadomy.

Relacja oparta na otwartości

By spełniać swoją funkcję, relacja ta musi być jednak dwustronna i w takim samym stopniu oparta na otwartości, przejrzystości, szacunku i umiejętności wzajemnego komunikowania się. Osobisty doradca powinien być dostępny, nie tylko online, aby budować osobistą więź. Spotkania w miejscu i czasie wskazanym przez klienta budują nie tylko satysfakcję ze współpracy z bankiem ale też poczucie komfortu dzięki wsparciu profesjonalistów i ich eksperckiej opinii. Do doradcy należy też wybór najlepszej formy komunikacji, czyli języka finanso-

wego dostosowanego do profilu klienta, jego wiedzy na temat finansów i oczekiwań.

Poczucie bezpieczeństwa jest kolejnym z kroków w budowaniu zaufania, nie tylko w kontekście inwestycyjnym. Przede wszystkim, nasi klienci mogą liczyć na dyskrecję. Tematy poruszane podczas spotkań pozostają między nim a bankierem. Jest to niezwykle ważne, szczególnie w kontekście wydarzeń takich jak sukcesja, czy



uposażenie w polisie osoby spoza rodziny. Aby zapewnić maksimum poufności, Alior Bank oferuje także utajnione salda klientów.

Zaproponować klientowi odpowiednie rozwiązania

Kolejnym czynnikiem, na który kładziemy nacisk w obsłudze najzamożniejszych klientów, jest niska rotacyjność kadry Alior Banku. Daje to poczucie stabilności oraz sprzyja ugruntowaniu zaufania do doradcy

i instytucji. Alior Bank zna swoich klientów i kieruje się tą wiedzą przy tworzeniu dla nich indywidualnych rozwiązań. Rolą indywidualnego doradcy jest nie tylko wsparcie w dziedzinie finansów, ale także pomoc w innych dziedzinach, w tym towarzyszenie klientom podczas najważniejszych w ich życiu wydarzeń: ślubów i rozwodów, narodzin i śmierci, rozwoju biznesów i chwilowych kłopotów. Te wszystkie sytuacje mają wpływ zarówno na

sferę emocjonalną, jak i biznesową. Rolą banku jest, aby te powiązania rozumieć i proponować klientowi odpowiednie rozwiązania.

Zaufanie zbudowane na solidnych fundamentach poczucia bezpieczeństwa, szczerości i uwagi przekłada się na lojalność klienta w stosunku do banku. Nie sztuką jest klienta pozyskać, ale nawiązać z nim współpracę na długie lata.

Material Partnera





BEATA MAJEWSKA

**dyrektor zarządzający Pionu Wealth Management,
BNP Paribas Bank Polska**

Absolwentka Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Menedżer z ponad dwudziestoletnim doświadczeniem w sektorach: FMCG oraz bankowym – w zakresie zarządzania sprzedażą, segmentem private banking, ofertą produkto-

wą oraz jakością usług. Z instytucjami finansowymi takimi jak Citibank, Deutsche Bank, związana od 1999 r. Od maja 2018 r. w BNP Paribas Bank Polska zarządza obszarem bankowości prywatnej – BNP Paribas Wealth Management – która co roku zdobywa prestiżowe nagrody branżowe w Polsce i na świecie. W roku 2022 BNP Paribas Wealth Management już drugi raz z rzędu otrzymał tytuł Best Private Bank in Poland w międzynarodowym kon-

kursie Global Private Banking Innovation Awards organizowanym przez The Global Private Banker & The Digital Banker. Bankowość prywatna BNP Paribas w Polsce została wyróżniona także przez Euromoney Private Banking nagrodą „The Best Private Banking Services Overall”, a w ramach konkursów World Finance Banking Awards oraz Global Private Banking Awards została doceniona jako „Best Private Banking in Poland”.



KRZYSZTOF ORLIK

**dyrektor Centrum Bankowości Doradczej,
ING Bank Śląski**

Od początku swojej kariery zawodowej pracuje w sektorze finansowym, m.in. bankowości, ubezpieczeniach, doradztwie finansowym. Współtworzył jedną z pierwszych w Polsce firm typu IFA Goldeneg Niezależni Doradcy Fi-

nansowi. Przez ponad 15 lat pracował Generali Investments TFI (poprzednio Union Investment TFI), w tym jako dyrektor Departamentu Sprzedaży Detalicznej, blisko współpracując z ING Bankiem Śląskim. Od grudnia 2021 r. zarządza obszarem Private Banking w ING. Skupia się na utrzymaniu wysokich standardów obsługi klientów i rozwoju oferty, szczególnie usłu-

gi doradztwa inwestycyjnego. Absolwent Uniwersytetu Wrocławskiego (politologia, prawo) oraz Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (MBA). Jest doktorem ekonomii, zajmuje się ekonomią behawioralną. Autor książki: „Makroekonomia behawioralna. Jak wyjaśnić zjawiska makroekonomiczne z wykorzystaniem ekonomii behawioralnej”.



Pomysłodawca stworzenia iWelth, zarządza strategicznymi obszarami działalności firmy. Na rynku kapitałowym pracuje od 1996 r. Powołany na stanowisko prezesa Zarządu iWealth w grudniu 2017 r. Wcześniej był członkiem Zarządu

MAREK RYBIEC

prezes Zarządu, iWelth

w BRE Wealth Management, wiceprezesem Domu Inwestycyjnego Xelion oraz prezesem Skarbiec TFI. W 2013 r. jako prezes Skarbiec Holding wprowadził spółkę na GPW. Członek Rady Fundacji EFPA Polska – Fundacji na rzecz Standardów Doradztwa Finansowego i jednocześnie Europejski Doradca EFPA ESG (nr EFPA ESG/31/2022/PL). Ma tytuł Executive MBA. Po-

wołał do życia Fundusz Podwójne Wyzwanie, którego misją jest ratowanie i wspieranie ważnych inicjatyw społecznych – aktualnie jest to pomoc dla Fundacji Hospicjum Onkologicznego św. Krzysztofa w Warszawie. Pasjonat biegania długodystansowego – ukończył 4Deserts – serię ultramaratonów organizowanych na całym świecie.



Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunkach Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne oraz Zarządzanie i Marketing, a także studiów doktoranckich na tej uczelni. Ponadto ukończył Inter-Al-

WOJCIECH SIŃCZYK

dyrektor Obszaru Wealth Management Santander Bank Polska,
dyrektor Santander Biuro Maklerskie

pha Banking Program w INSEAD, Fontainebleau, we Francji. Posiada ponad 25-letnie doświadczenie w bankowości, w tym ponad 20-letnie w segmencie bankowości prywatnej i Wealth Management. Doświadczenie zdobywał zarówno w Polsce, jak i w Szwajcarii. Odpowiadał m.in. za włączenie Deutsche Banku do grupy Santander

w segmencie klienta zamożnego. Od 2020 r. kieruje obszarem Wealth Management w Santander Bank Polska, w skład którego wchodzi departament Private Banking oraz Santander Biuro Maklerskie, jest też członkiem rady nadzorczej Santander TFI. Prywatnie uprawia amatorsko triathlon, jest wielokrotnym uczestnikiem zawodów IRONMAN.



Absolwent Wydziału Zarządzania i Marketingu Uniwersytetu Łódzkiego. Od roku 1997 związany z sektorem finansowym. Od początku piastował wysokie stanowiska menedżerskie w czołowych bankach w Polsce. Jako najistotniejsze punkty zawodowego życiorysu należy wy-

ARKADIUSZ STOLARSKI

**dyrektor Departamentu Bankowości Prywatnej,
Bank Millennium**

różnić współpracę z Bankiem Handlowym, a następnie Citibankiem Handlowym (stanowiska z obszaru zarządzania sprzedażą w segmencie klientów detalicznych i zamożnych), Getin Bankiem (członek Zarządu odpowiedzialny za sprzedaż w segmencie klientów detalicznych) oraz bankiem Raiffeisen (zarządzający siecią placówek detalicznych). Od 10 lat związany z Bankiem Millen-

nium. W 2012 r. został powołany na stanowisko dyrektora Departamentu Bankowości Prywatnej i od tego czasu zarządza zespołem Doradców stacjonujących na terenie całej Polski. Jako osoba odpowiedzialna za ten segment działalności biznesowej banku bierze też aktywny udział w kreowaniu i rozwijaniu oferty Bankowości Prywatnej Banku Millennium.



W sektorze bankowym pracuje od ponad 20 lat. Rozpoczęła drogę zawodową w Banku Handlowym w Warszawie S.A. w Sektorze Bankowości Detalicznej jako doradca najzamożniejszych klientów, a następnie pełniła funkcje kierownicze w strukturach regionalnych, była także odpowiedzialna za ofertę w obszarze funduszy inwestycyj-

KATARZYNA TOMASZEWSKA

**dyrektor Departamentu Bankowości Prywatnej i Usług Maklerskich, Pion Bankowości Prywatnej i Produktów Inwestycyjnych,
Bank Pekao SA**

nych. W latach 2011-2013 w Nordea Banku odpowiadała za przygotowanie strategii, zbudowanie zespołu doradców private banking, oraz sprzedaż w tym segmencie. Od 2014 r. związana z Bankowością Prywatną Banku Pekao S.A., początkowo jako dyrektor marketingu i rozwoju produktów, a obecnie dyrektor Departamentu Bankowości Prywatnej i Usług Maklerskich jest odpowiedzialna za realizację planów sprzedaży i wyniki w Pionie Bankowości Prywatnej i Produktów Inwestycyjnych.

Uczestniczy w pracach strategicznych Komitetów działających w Banku Pekao S.A.: Komitetu ds. Preferowanych TFI, Komitetu ds. Zarządzania Danymi i Jakością Danych, Komitetu Operacyjnego Systemów Motywacyjnych, Komitetu Rozwoju Banku.

Ukończyła liczne szkolenia i kursy, w tym: CEEMEA Investment Training, Customer Focused Investment Sales Training, Huthwaite International SPIN, Motivating and motivating responsibilities delegation, Akademia Przywództwa.