

PRIVATE BANKING

Private Banking to sektor, który od lat rozwija się dynamicznie, oferując kompleksowe i spersonalizowane usługi dla zamożnych klientów. Kluczową rolę odgrywają tutaj doświadczeni menedżerowie, którzy zarządzają portfelami klientów, dbając nie tylko o bezpieczeństwo ich majątku, ale także o dostosowanie strategii inwestycyjnych do zmieniających się warunków rynkowych i indywidualnych potrzeb. Wysokiej jakości obsługa, doradztwo na najwyższym poziomie oraz dostęp do unikalnych produktów

finansowych to fundamenty Private Bankingu, które odróżniają go od standardowych usług bankowych. Specyfika tego sektora wymaga nie tylko dogłębnej wiedzy, ale również zrozumienia celów życiowych i finansowych klientów, co pozwala na budowanie długoterminowych, opartych na zaufaniu relacji. Prezentowany przez nas raport Private Banking wyróżnia osoby, które swoimi kompetencjami i zaangażowaniem wyznaczają najwyższe standardy w zarządzaniu usługami dla najbardziej wymagających klientów.





Private Banking w Polsce: **OFERTA DLA ZAMOŻNYCH KLIENTÓW**

Private banking to wysoce spersonalizowane usługi finansowe skierowane do zamożnych klientów, które mają na celu kompleksową obsługę ich majątku. Obejmuje ono doradztwo finansowe, inwestycyjne, podatkowe oraz prawne. Usługi te są zarezerwowane dla osób posiadających znaczący kapitał, zwykle wyrażany w milionach złotych.

JUSTYNA SZYMAŃSKA,

Polskie instytucje finansowe oferujące private banking stawiają na indywidualne podejście, dostosowane do potrzeb i celów finansowych klientów, co odróżnia

ten segment od standardowych usług bankowych.

W Polsce private banking rozwija się dynamicznie wraz z rosnącą liczbą osób o wysokich dochodach. Według szacunków KPMG, liczba Polaków posiadających majątek powyżej miliona dolarów wynosi kilkadziesiąt tysięcy i stale rośnie. Tego typu

klienci potrzebują dedykowanego wsparcia w zarządzaniu swoim majątkiem, a banki oferujące private banking doskonale zdają sobie sprawę z ich specyficznych potrzeb.

Dla kogo jest private banking?

Private banking jest skierowany przede wszystkim do osób o znacznych zasobach finansowych, ale grupę docelową można podzielić na kilka kategorii:

1. Przedsiębiorcy – właściciele firm, którzy osiągnęli sukces biznesowy i potrzebują pomocy w zarządzaniu majątkiem osobistym oraz firmowym.
2. Inwestorzy – osoby, które zbudowały swoje fortuny na rynkach kapitałowych i potrzebują profesjonalnego doradztwa inwestycyjnego.
3. Dziedzice majątków – osoby, które odziedziczyły znaczące ma-

jątki i potrzebują wsparcia w zarządzaniu nim, tak aby pomnażać bogactwo, a jednocześnie dbać o bezpieczeństwo kapitału.

4. Profesjonaliści – lekarze, prawnicy, artyści i sportowcy, którzy dzięki swoim karierom zawodowym zgromadzili pokaźne środki finansowe.

5. Inne osoby zamożne – osoby, które zgromadziły majątek na skutek wysokich dochodów z inwestycji, nieruchomości, czy pracy w globalnych korporacjach.

Zazwyczaj banki ustalają dolną granicę kapitału, który uprawnia do skorzystania z usług private banking. W Polsce wymagania te wahają się w zależności od banku, ale zazwyczaj wynoszą od 1 do 5 milionów złotych aktywów pod zarządzaniem. Klienci z takimi zasobami finansowymi oczekują nie tylko kompleksowych usług bankowych, ale również dostępu do ekskluzywnych rozwiązań inwestycyjnych i możliwości optymalizacji podatkowej.

Na jakie usługi mogą liczyć zamożni klienci?

Private banking to nie tylko standardowe usługi bankowe, takie jak prowadzenie konta czy karty kredytowe. Oferta skierowana do zamożnych klientów obejmuje szereg specjalistycznych rozwiązań, które mają na celu zaspokojenie ich specyficznych potrzeb finansowych. Wśród najczęściej oferowanych usług znajdują się:

1. Doradztwo inwestycyjne – zamożni klienci mogą liczyć na dedykowanych doradców, którzy pomagają w tworzeniu strategii inwestycyjnych dostosowanych do ich indywidualnych celów.

W zależności od profilu ryzyka klienta, doradcy proponują inwestycje w akcje, obligacje, fundusze inwestycyjne, a także w bardziej zaawansowane instrumenty finansowe, takie jak private equity czy venture capital.

2. Planowanie finansowe i sukcesja – istotnym elementem zarządzania majątkiem jest długoterminowe planowanie. Banki pomagają w przygotowaniu planu sukcesji, tak aby transfer majątku na kolejne pokolenia odbył się zgodnie z życzeniem klienta i z minimalnym obciążeniem podatkowym.

3. Usługi podatkowe – dla zamożnych klientów kluczowe jest optymalizowanie obciążeń podatkowych. W ramach private banking oferowane są usługi doradztwa podatkowego, które obejmują zarówno bieżące rozliczenia, jak i strategię długoterminową, np. w kontekście spadków czy darowizn.

4. Finansowanie i kredyty – mimo dużych zasobów finan-

sowych, zamożni klienci często korzystają z możliwości kredytowych. Private banking oferuje specjalne linie kredytowe, często zabezpieczone portfelami inwestycyjnymi klienta, które dają elastyczność finansową bez konieczności likwidacji inwestycji.

5. Inwestycje alternatywne – oprócz tradycyjnych inwestycji, zamożni klienci mają dostęp do inwestycji alternatywnych, takich jak sztuka, wina, diamenty, czy kolekcjonerskie samochody. Banki, które oferują private banking, współpracują z ekspertami z tych dziedzin, aby wspomagać klientów w budowaniu zdywersyfikowanych portfeli inwestycyjnych.

6. Zarządzanie ryzykiem – dla osób o dużych zasobach finansowych ważne jest zabezpieczenie kapitału przed ryzykami związanymi z rynkiem. Banki oferują szereg narzędzi, które pozwalają na zarządzanie ryzykiem, takie jak hedging, a także ubezpieczenia majątkowe i osobiste.

7. Styl życia i concierge – private banking często obejmuje również usługi z zakresu stylu życia. Zamożni klienci mogą korzystać z usług concierge, które obejmują organizację podróży, dostęp do ekskluzywnych wydarzeń, czy nawet pomoc w zakupie dzieł sztuki.

W co inwestują zamożni klienci?

Zamożni klienci private banking mają szerokie spektrum możliwości inwestycyjnych. Ich portfele inwestycyjne są zazwyczaj zdywersyfikowane, aby minimalizować ryzyko i maksymalizować zwroty

W POLSCE PRIVATE BANKING ROZWIJA SIĘ DYNAMICZNIE WRAZ Z ROSNĄCĄ LICZBĄ OSÓB O WYSOKICH DOCHODACH. WEDŁUG SZACUNKÓW KPMG, LICZBA POLAKÓW POSIADAJĄCYCH MAJĄTEK POWYŻEJ MILIONA DOLARÓW WYNOŚI KILKADZIESIĄT TYSIĘCY I STALE ROŚNIE.



w długim okresie. Najczęściej wybierane opcje inwestycyjne to:

1. Nieruchomości – inwestycje w nieruchomości cieszą się ogromną popularnością wśród zamożnych Polaków. Obejmują one nie tylko zakup mieszkań na wynajem, ale także inwestycje w nieruchomości komercyjne, biurowce, a także luksusowe rezydencje za granicą.

– Rynek nieruchomości premium rozwija się w Polsce bardzo dobrze, z roku na rok zyskuje na wartości i powstają nowe projekty, które jakościowo ten rynek budują i podwyższają jego standard. Bardzo pozytywnie patrzę więc na przyszłość tego segmentu, mimo różnych zawirowań, które mamy w tym momencie na świecie – mówi Rafał Kula, prezes i współzałożyciel NOHO Investment.. – Wyróżnikiem nieruchomości mieszkaniowych premium jest przede wszystkim lokalizacja – występują one albo w bardzo dobrych lokalizacjach miejskich, albo w lokalizacjach podmiejskich, które realizują to wyobrażenie idylli, jakie mają klienci. W przypadku rynku standardowego marzymy o podmiejskim spokojnym życiu, a lądujemy w urbanistycie łanowej, w przypadku rynku premium rzeczywiście lądujemy w spokojnym otoczeniu zieleni – mówi Tomasz Bojęć, partner zarządzający w ThinkCo. – Niemniej istotna jest też wysoka jakość wykończenia, wysoki standard otoczenia budynków, szereg udogodnień, które występują w przypadku mieszkań ponadstandardowych, a w przypadku mieszkań luksusowych są absolutnie obligatoryjne.

ETF-Y ZDOBYŁY UZNANIE INWESTORÓW NA CAŁYM ŚWIECIE DZIĘKI SWOJEJ PROSTOCIE I SZEROKIM MOŻLIWOŚCIOM INWESTYCYJNYM.

– Zamożni Polacy chętnie inwestują także poza granicami kraju, na przykład we Włoszech – mówi Oksana Agnieszka Żendarska, ekspertka rynku nieruchomości oraz inwestycji zagranicznych. – Mieszkania premium wyróżnia metraż od co najmniej 75 m², a w przypadku nieruchomości luksusowych zaczyna się od 100 m². Oczywiście ważna jest także lokalizacja, autorstwo projektu nieruchomości znanego architekta, jakość materiałów wykończeniowych, zamknięty teren prywatny. W przypadku nowych budynków premium istnieją specjalne wymagania dotyczące powierzchni mieszkania każdego pokoju i układu całości. Ale nabywców nie brakuje. Cena mieszkań we Włoszech rośnie średnio co kwartał o 1 proc. Pięć lat temu mieszkanie o powierzchni ok. 90 m² kosztowało średnio 250 tys. euro, a dziś cena wzrosła do 290 tys. – 300 tys. euro – podkreśla ekspertka.

2. Fundusze inwestycyjne i ETF-y – osoby zamożne często lokują kapitał w fundusze inwestycyjne, które dają możliwość zainwestowania w zdywersyfi-

cowane portfele aktywów, od akcji po obligacje. Fundusze ETF (Exchange Traded Funds) stają się coraz bardziej popularne ze względu na niskie koszty zarządzania i łatwość handlu na giełdzie.

– ETF-y zdobyły uznanie inwestorów na całym świecie dzięki swojej prostocie i szerokim możliwościom inwestycyjnym. Cieszymy się, że również na GPW oferta tych instrumentów stale się rozwija. Naszym celem jest wprowadzanie produktów, które odpowiadają na potrzeby inwestorów, zarówno tych preferujących strategię pasywne, jak i aktywne, z dźwignią lub bez. Notowanie ETF-ów w polskim złotym niesie ze sobą szereg korzyści, takich jak niższe koszty transakcyjne, prostszy dostęp oraz łatwiejsze rozliczenie podatkowe, co czyni te instrumenty bardziej atrakcyjnymi dla polskich inwestorów – powiedział Michał Kobza, członek Zarządu GPW, przy okazji wprowadzenia na początku września na warszawską giełdę dwóch nowych rozwiązań inwestycyjnych od BETA ETF: BETA ETF Nasdaq-100 3x lev i BETA ETF Nasdaq-100 2x short.

3. Rynki kapitałowe – zamożni klienci często inwestują bezpośrednio w akcje, obligacje czy instrumenty pochodne. Banki private banking oferują dedykowane strategie inwestycyjne, które uwzględniają indywidualne cele klienta i profil ryzyka.

– Pomimo wzrostu napięć wojennych w wielu miejscach globu oraz doskwierającej inflacji rok 2023 zakończył się znaczącym wzrostem większości indeksów



giełdowych, a gro z nich notowało swoje historyczne maksimum. Polski Indeks WIG urosł o 36,3 proc. W Europie najmocniej rosły kraje południa, głównie dzięki wydatkowaniu środków z lokalnych, krajowych planów odbudowy. Grecki indeks urosł o 38,2 proc., a włoski o 27,2 proc. W Europie Środkowo-Wschodniej przodowała giełda węgierska – indeks BUX urosł o 38,2 proc. Solidne, dwucyfrowe wyniki odnotowały giełdy obu Ameryk. Nasdaq urosł o 42,1 proc., co jest najwyższą wartością dla indeksów krajów rozwiniętych. Kraje Azjatyckie podzieliły się na dwie grupy. W grupie wzrostowej lide-

rem jest Japonia – indeks NIKKEI 225 zyskał na wartości 29,5 proc. W grupie spadkowej niespodziewany wynik indeksu szan-

W POLSCE USŁUGI PRIVATE BANKING OFERUJĄ PRZEDĘ WSZYSTKIM NAJWIĘKSZE INSTYTUCJE FINANSOWE, KTÓRE MAJĄ DOŚWIADCZENIE W OBSŁUDZE ZAMOŻNYCH KLIENTÓW.

ghajskiego – spadek o 3,7 proc. – podsumował ubiegły rok na rynkach kapitałowych Mateusz Marcinkiewicz, CFO MyInvests.

4. Inwestycje alternatywne – sztuka, diamenty, luksusowe dobra, wina i inne przedmioty kolekcjonerskie stanowią alternatywne formy inwestycji. Są one popularne wśród zamożnych klientów ze względu na potencjalny wzrost wartości w długim okresie oraz niską korelację z tradycyjnymi rynkami finansowymi.

• W 2023 r. polscy kolekcjonerzy wydali na aukcjach ponad 0,5 mld zł, choć dla rynku sztuki był to raczej spokojny okres. Jak podaje ra-



port OneBid, w minionym roku wylicytowaliśmy niemal 200 tys. obiektów – to więcej niż w 2022 r. Mimo że obrót na rynku kolekcjonerskim obniżył się o 16 proc., na aukcjach nie zabrakło notowań, na widok których przecierano oczy – mówi Weronika A. Kosmala z Alternatywne.pl. W 2023 r. padło rekordowe notowanie za dzieło jednego z ulubionych artystów na kolekcjonerskim rynku – „Szarża Mameluków”, a więc fragment panoramy pędzla Wojciecha Kossaka, osiągnął kwotę aż 1,5 mln zł. Jak podaje raport OneBid, średnio za obraz z aukcji sztuki dawnej płacono w minionym roku 46,3 tys. zł bez aukcyjnych opłat, jednak we wspomnianym przypadku mowa o dziele muzealnym, a przy tym niecodziennych rozmiarów. „Szarża Mameluków” rozciąga się na ponad 3 m długości i wysokości, co oznacza, że wymagała nie tylko inwestycji podczas aukcji, ale i przepastnej wolnej ściany.

5. Private equity i venture capital – niektórzy zamożni klienci inwestują również w przedsiębiorstwa na wczesnym etapie rozwoju, licząc na wysokie zwroty z inwestycji. Banki oferujące private banking często współpracują z funduszami private equity, które dają możliwość inwestowania w nienotowane spółki.

Długoterminowa ochrona majątku

Dla zamożnych klientów kluczową kwestią jest nie tylko pomnażanie majątku, ale także jego ochrona w długiej perspektywie. W tym celu banki private banking oferują strategie, które pomaga-

ją chronić kapitał przed inflacją, kryzysami gospodarczymi oraz zmianami podatkowymi. Ochrona majątku obejmuje m.in.:

1. Planowanie sukcesji – zapewnienie, że majątek zostanie przekazany kolejnym pokoleniom zgodnie z wolą klienta, z minimalnymi obciążeniami podatkowymi.

2. Zabezpieczenia przed ryzykiem rynkowym – stosowanie hedgingu oraz dywersyfikacja inwestycji w różne klasy aktywów.

3. Ubezpieczenia – zabezpieczenie majątku poprzez odpowiednie ubezpieczenia majątkowe i osobiste.

Banki oferujące usługi private banking w Polsce

W Polsce usługi private banking oferują przede wszystkim największe instytucje finansowe, które mają doświadczenie w obsłudze zamożnych klientów. Wśród nich znajdują się:

1. PKO Bank Polski – oferuje szeroką gamę usług private ban-

king, w tym doradztwo inwestycyjne, planowanie sukcesji oraz usługi concierge.

2. mBank – jego oferta private banking skierowana jest do klientów posiadających co najmniej 5 mln zł. Bank ten specjalizuje się w doradztwie inwestycyjnym oraz zarządzaniu portfelami aktywów.

3. Bank Pekao SA – oferuje usługi private banking dla klientów z aktywami powyżej 1 mln zł, obejmujące doradztwo inwestycyjne, sukcesję oraz dostęp do inwestycji alternatywnych.

4. Santander Bank Polska – oferuje spersonalizowane usługi doradcze oraz szeroki wachlarz rozwiązań inwestycyjnych.

5. Bank Millennium – zamożni klienci mogą liczyć na kompleksowe doradztwo finansowe, planowanie sukcesji oraz dostęp do globalnych rynków kapitałowych.

6. ING Bank Śląski – oferuje private banking dla klientów z aktywami powyżej 1 mln zł, z naciskiem na doradztwo inwestycyjne i zarządzanie majątkiem.

Private banking w Polsce to dynamicznie rozwijający się segment, który odpowiada na rosnące potrzeby zamożnych Polaków. Indywidualne podejście, szeroki zakres usług oraz dostęp do ekskluzywnych rozwiązań inwestycyjnych sprawiają, że usługi te cieszą się coraz większym zainteresowaniem. Banki oferujące private banking nie tylko pomagają pomnażać majątek, ale również dbają o jego ochronę w długim okresie, co czyni tę ofertę wyjątkowo atrakcyjną dla zamożnych klientów. ■

BANKI OFERUJĄCE PRIVATE BANKING NIE TYLKO POMAGAJĄ POMNAŻAĆ MAJĄTEK, ALE RÓWNIEŻ DBAJĄ O JEGO OCHRONĘ W DŁUGIM OKRESIE, CO CZYNI TĘ OFERTĘ WYJĄTKOWO ATRAKCYJNĄ DLA ZAMOŻNYCH KLIENTÓW.

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 bankowością 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 Bankowości Prywatnej. 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.

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 produktową 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. Bankowość prywatna BNP Paribas w Polsce została wyróżniona przez Euromoney Private Banking nagrodą „The Best Private Banking Services Overall”, a w ramach konkursów World Finance Banking Awards oraz Global Private Banking Awards przyznano jej tytuł „Best Private Banking in Poland”. W 2023 r. już po raz trzeci z rzędu BNP Paribas Wealth Management otrzymał nagrodę Best Private Bank in Poland w międzynarodowym konkursie Global Private Banking Innovation Awards organizowanym przez The Global Private Banker & The Digital Banker, w 2024 r. wyróżniony tytułem Best International Private Bank - Poland. Bank został wyróżniony również konkursie WealthBriefing European Awards 2023 w kategorii Best Wealth Management Business w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

KRZYSZTOF ORLIK

dyrektor Centrum Bankowości Prywatnej, 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 Goldenegg Niezależni Doradcy Finansowi. Przez ponad 15 lat pracował w 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 usługi 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 wyjaśniać zjawiska makroekonomiczne z wykorzystaniem ekonomii behawioralnej”.

ZBIGNIEW KLUZA

dyrektor Centrum Bankowości Prywatnej, PKO Bank Polski



Absolwent wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego oraz studium Management Development Prestige na Harvard Business School. Menedżer z ponad 25-letnim doświadczeniem w sektorze usług finansowych – w zakresie zarządzania sprzedażą, segmentem klienta zamożnego oraz Private Banking. Doświadczenie zdobywał w międzynarodowych instytucjach finansowych jak UniCredit, Deutsche Bank i Millennium Bank. Z PKO Bankiem Polskim jest związany od 12 lat. W 2012 r. dołączył do banku w roli dyrektora sprzedaży i odpowiadał za działalność oraz integrację biznesów na różnych rynkach. Następnie powierzono mu cele związane z podniesieniem efektywności biznesowej, wzrostem udziałów w rynku oraz rozwojem segmentu klienta zamożnego. Był też liderem projektu transformacji sieci sprzedaży, w ramach którego zostały wdrożone nowe rozwiązania wspierające pracę doradców, menedżerów oraz podnoszące jakość świadczonych przez bank usług. Obecnie zarządza Centrum Bankowości Prywatnej i odpowiada za obsługę ponad 20 tys. najbardziej zamożnych klientów PKO Banku Polskiego z portfelem aktywów blisko 70 mld zł.

WOJCIECH SIĘCZYK

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



Absolwent SGH w Warszawie na kierunkach Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne oraz Zarządzanie i Marketing, a także studiów doktoranckich. Ponadto ukończył Inter-Alpha Banking Program w INSEAD, Fontainebleau, we Francji. Ma wieloletnie doświadczenie w zakresie rozwoju i zarządzania bankowością prywatną. Od 1998 r. związany był z Kredyt Bank, gdzie od 2000 r. tworzył od podstaw, a następnie zarządzał i rozwijał Departament Private Banking. W latach 2011-2018 był odpowiedzialny za rozwój rynku polskiego w Banku Hyposwiss w Zurichu oraz w Banque Privée BCP (Suisse) w Genewie. W 2018 r. dołączył do Grupy Santander Bank Polska, gdzie odpowiadał za integrację z Deutsche Bank w obszarze Private Banking. W 2020 r. powierzono mu funkcję dyrektora obszaru Wealth Management, w skład którego wchodzi departament Private Banking oraz Santander Biuro Maklerskie. Jest też członkiem rady nadzorczej Santander TFI. Prywatnie zwolennik aktywnego wypoczynku, amatorsko uprawia triathlon. W czerwcu 2023 r. ukończył zawody IRONMAN w Hamburgu na pełnym dystansie.

ARKADIUSZ STOLARSKI

dyrektor Departamentu Bankowości Prywatnej, Bank Millennium



Absolwent Wydziału Zarządzania i Marketingu Uniwersytetu Łódzkiego. Od 1997 r. związany z sektorem finansowym. Od początku piastował wysokie stanowiska menedżerskie w czołowych bankach w Polsce. Jako najistotniejsze punkty zawodowego życiorysu należy wyróżnić 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 12 lat związany z Bankiem Millennium. 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.

OFERTA SZYTA NA MIARĘ, CZYLI O INDYWIDUALNYM ZARZĄDZANIU MAJĄTKIEM

Oferta szyta na miarę, w kontekście zarządzania majątkiem, odnosi się do indywidualnego podejścia do zarządzania finansami klienta. Tego typu usługi są skierowane głównie do zamożnych osób lub firm, które potrzebują strategii inwestycyjnych i doradztwa finansowego, dostosowanego do ich unikatowych celów, profilu ryzyka oraz sytuacji majątkowej.



DAMIAN MARCINIAK

dyrektor ds. inwestycyjnych,
Alior Bank

Zarządzanie majątkiem klienta indywidualnego obejmuje nie tylko inwestycje i strategię, ale także umiejętność analizy, słuchania i dostosowywania się do zmieniających się okoliczności. Każdego dnia pojawiają się wyzwania i szanse, z którymi mierzą się klienci.

Pierwszym krokiem w zarządzaniu majątkiem jest dokładne określenie potrzeb klienta. Każda osoba ma inną sytuację finansową, odmienne cele życiowe i różny poziom tolerancji na ryzyko. Z tego względu niezwykle ważne jest przeprowadzenie szczegółowego wywiadu. Zrozumienie celów inwestycyjnych, horyzontu czasowego i akceptowalnego poziomu ryzyka umożliwia stworzenie spersonalizowanej strategii inwestycyjnej, dopasowanej do oczekiwań klienta.

Monitorować potencjalne inwestycje

Codzienna analiza rynków finansowych pozwala na bieżąco monitorować potencjalne inwestycje. Kluczowa jest współpraca z zespołem analitycznym, która polega na obserwacji trendów, zmian w polityce gospodarczej oraz globalnych wydarzeń mających wpływ na rynki. Korzystanie z zaawansowanych narzędzi analitycznych umożliwia przewidywanie kierunków ruchów cenowych. Rynki są dynamiczne, a czynniki wpływające na wyceny aktywów

zmieniają się często w szybkim tempie. Wymiana pomysłów i analiza z zespołem prowadzi do podejmowania trafniejszych decyzji inwestycyjnych, co przekłada się na skuteczność zarządzania majątkiem klientów.

Zarządzanie majątkiem to proces ciągły. Wyniki portfela są regularnie monitorowane, aby upewnić się, że inwestycje przynoszą oczekiwane rezultaty. Miesięczne analizy przeprowadzane wspólnie z zespołem umożliwiają ocenę skuteczności strategii, a w razie potrzeby – wprowadzenie odpowiednich zmian.

Edukować klientów

Ważnym elementem pracy jest edukacja klientów. Częste rozmowy o mechanizmach rynkowych oraz omawianie bieżącej sytuacji na rynkach finansowych zwiększają świadomość klientów. Lepsze zrozumienie tego, co dzieje się na rynkach, sprzyja podejmowaniu świadomych decyzji oraz zwiększa cierpliwość w obliczu wahań cen.

Jednym z najważniejszych aspektów zarządzania majątkiem są relacje z klientami. Zaufanie i regularna komunikacja to fundamenty długotrwałej współpracy. Spotkania z klientami oraz udzie-

**ZARZĄDZANIE MAJĄTKIEM
TO PROCES CIĄGŁY. WYNIKI
PORTFELA SĄ REGULARNIE
MONITOROWANE,
ABY UPEWNIĆ SIĘ, ŻE
INWESTYCJE PRZYNOSZĄ
OCZEKIWANE REZULTATY.**

lanie wsparcia pozwalają na lepsze zrozumienie ich potrzeb, oraz elastyczne dostosowanie strategii inwestycyjnej, co jest kluczowe dla skutecznego zarządzania majątkiem. Takie spotkania są również doskonałym miejscem na wymianę wzajemnych doświadczeń, wiedzy i nawiązywania długotrwałych relacji. Inwestorzy i klienci, będący na różnych etapach swojej drogi finansowej, mają unikatowe perspektywy i historie sukcesów, które stają się cennym źródłem wiedzy dla nas. Dzielenie się swoimi doświadczeniami – zarówno sukcesami, jak i wyzwaniem – pozwala nam unikać potencjalnych błędów. Dzięki różnorodnym profilom inwe-

**PIERWSZYM KROKIEM
W ZARZĄDZANIU
MAJĄTKIEM JEST
DOKŁADNE OKREŚLENIE
POTRZEB KLIENTA.**

storów możemy często zdobywać wiedzę na temat sektorów i obszarów, które są poza naszym codziennym obszarem działania, co pozwala nam na szersze spojrzenie na rynki i przyszłe inwestycje. Te

elementy budują poczucie bezpieczeństwa i kontroli nad inwestycjami, co sprawia, że klienci są bardziej skłonni do polecenia usług.

Zarządzanie majątkiem klienta indywidualnego to złożony proces, wymagający zarówno specjalistycznej wiedzy, jak i umiejętności interpersonalnych. Regularne monitorowanie, edukacja oraz budowanie relacji z klientami to kluczowe elementy tego procesu. W dynamicznie zmieniającym się świecie finansów zdolność do adaptacji do nowych warunków rynkowych oraz utrzymywanie regularnych kontaktów z klientami stanowią fundamenty skutecznego zarządzania majątkiem. ■

reklama



W życiu zaufaj
emocjom.

W finansach zaufaj
ekspertom.

Chcesz poznać szczegóły? Zadzwoń **12 340 12 34**
i umów się na spotkanie z dyrektorem **oddziału Private Banking.**

Koszt połączenia zgodny z taryfą operatora.

PRIVATE BANKING JAKO DOPEŁNIENIE DORADZTWA PRAWNEGO

Tak jak w życiu, tak i w biznesie zdarzają się „czarne łabędzie”, których nie bierzemy pod uwagę – konflikt z zaufanym współnikiem, zmiana sytuacji rodzinnej, wreszcie nagła potrzeba sukcesji i zabezpieczenia majątku. Dopiero gdy osobiście doświadczymy jednego z tych zdarzeń, pojawiają się ważne pytania.



PIOTR LETOLC,

advokat, Partner, RKKW
– KWAŚNICKI, WRÓBEL & Partnerzy



MARIA CZAIŃSKA,

radca prawny, Counsel, RKKW
– KWAŚNICKI, WRÓBEL & Partnerzy



ANNA URBANIAK,

aplikant adwokacki, Junior
Associate, RKKW – KWAŚNICKI,
WRÓBEL & Partnerzy

Czy mój majątek jest bezpieczny i po mojej śmierci trafi w odpowiednie ręce? Kto ma dostęp do mojego majątku zgromadzonego w banku i w prywatnym sejfie? Czy jest ktoś, kto poprowadzi dalej firmę, gdy będę miał wypadek? Kto zagłosuje z moich akcji na zgromadzeniu? Czy moja żona będzie miała wystarczające środki do życia, gdy dzieci sprzedadzą firmę? Czy coś, nad czym pracowałem latami, nie zostanie po prostu zniszczone?

Jak się zatem zabezpieczyć?

Chcąc wyjść z tych nieprzewidywanych sytuacji obronną ręką, musimy być przygotowani na każdy, nawet ten nieprawdopodobny scenariusz i zastosować odpowiednie remedium. W biznesie jednak nie wystarczy udać się do brokera i wykupienie standardowej polisy, bo każda firma czy rodzina, każdy człowiek jest inny i wymaga oferty szytej na miarę, tak jak dobrze skrojony garnitur.

Jeśli chodzi o mechanizmy prawne, zabezpieczenia na takie nieprzewidziane sytuacje to



doradcy zaproponować mogą szereg rozwiązań: sporządzenie odpowiedniego testamentu, zawiązanie fundacji rodzinnej, wyznaczenie jednego sukcesora etc.

W świecie finansów takim rozwiązaniem jest private banking.

Private banking jako kompleksowa usługa bankowa oferująca doradztwo finansowe, zarządzanie aktywami oraz dostęp do wyspecjalizowanych rozwiązań inwestycyjnych, oferuje narzędzia i doradztwo, które pomagają w zarządzaniu majątkiem nie tylko tu i teraz, ale także z myślą o przyszłych pokoleniach.

Doradca private banking zaproponuje więc wszechstronne podejście do planowania sukcesji, mając na uwadze potrzebę ochrony majątku oraz uwzględniając nie tylko finansowe, ale również, oczywiście w porozumieniu z doradcami prawnymi, kwestie prawne – takie jak prawo



spadkowe, spółek, podatkowe, czy regulacje międzynarodowe. Kluczowe jest bowiem, aby proces sukcesji przeprowadzony został w sposób zgodny z przepisami i umożliwił przekazanie majątku w sposób minimalizujący ryzyko prawne i podatkowe. Proces ten jest złożony i obejmuje wiele etapów, do przeprowadzenia których w sposób skuteczny i bezpieczny niezbędna jest specjalistyczna wiedza i doświadczenie.

Doradca private banking, który współpracował z klientem przy tworzeniu planu sukcesji, często pełni również rolę koordynatora w procesie realizacji tego planu. Może monitorować proces przekazywania majątku, jak również brać w nim udział jako pełnomocnik lub zarządca. Jest to w szczególności pomocne, gdy po śmierci przedsiębiorcy jego spadkobiercy nie mają doświadczenia czy wiedzy w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem.

**W WIELU PRZYPADKACH
KORZYSTNYM
ROZWIĄZANIEM
UMOŻLIWIĄCYM
BEZPIECZNE
ZAPLANOWANIE SUKCESJI
BĘDZIE UTWORZENIE
FUNDACJI RODZINNEJ.**

Prawne aspekty sukcesji

Podstawowym dokumentem w procesie sukcesji majątku jest testament, który precyzyjnie określa, jak majątek ma być podzielony po śmierci spadkodawcy. Doradcy pomogą klientowi sporządzić lub zaktualizować testament, uwzględniając przy tym przepisy prawa spadkowego oraz rodzaj składników wchodzących w skład majątku

danego klienta. Aby uniknąć ryzyka podważenia testamentu, kluczowe jest, aby sporządzony był on zgodnie z przepisami prawa. Doradcy zwrócą również uwagę na zabezpieczenie odpowiednich środków dla osób, którym przysługuje prawo do zachowku. Testament jest ponadto narzędziem, które pozwala na wyznaczenie wykonawcy testamentu, który pełni rolę osoby odpowiedzialnej za realizację postanowień testamentu po śmierci spadkodawcy. Wybór odpowiedniego zarządcy umożliwi zarządzanie majątkiem spadkowym w taki sposób, że majątek ten jest zabezpieczony, a ostatnia wola spadkodawcy w najwyższym stopniu spełniona.

W wielu przypadkach korzystnym rozwiązaniem umożliwiającym bezpieczne zaplanowanie sukcesji będzie utworzenie fundacji rodzinnej. Fundacja rodzinna jest narzędziem pozwalającym na uniknię-



cie rozdrobnienia majątku, przy jednoczesnym zaspokojeniu potrzeb finansowych przyszłych pokoleń. Jednak nie w każdym przypadku jej utworzenie okazuje się optymalne w świetle przepisów prawa podatkowego. Doradcy, uwzględniając rodzaje aktywów wchodzących w skład majątku klienta, we współpracy z prawnikami i doradcami podatkowymi, zaproponują optymalną strukturę fundacji rodzinnej i wskażą, które ze składników majątku warto do niej wnieść.

W kontekście planowania sukcesji ważne jest również ustanowienie pełnomocników, którzy w przypadku choroby lub nieśprawności przedsiębiorcy będą mogli zarządzać majątkiem. Doradcy, wykorzystując swoje doświadczenie i uwzględniając

strukturę majątku, wskażą, w jakich obszarach kluczowe okaże się udzielenie takich pełnomocnictw. W przypadku prowadzenia działalności w formie jednoosobowej działalności gospodarczej istotnym elementem może okazać się ustanowienie zarządcy sukcesyjnego, który w wypadku śmierci przedsiębiorcy uprawniony będzie do zarządzania firmą do czasu formalnego przekazania jej spadkobiercom.

Symbioza private banking i doradztwa prawnego

Private banking jest doskonałym narzędziem zarówno do pomnażania majątku, jak i jego odpowiedniego zabezpieczenia. Jednak aby wyeliminować wszystkie potencjalne ryzyka i w jak najszerszym stopniu za-

DORADCY, UWZGLĘDNIAJĄC RODZAJE AKTYWÓW WCHODZĄCYCH W SKŁAD MAJĄTKU KLIENTA, WE WSPÓŁPRACY Z PRAWNIKAMI I DORADCAMI PODATKOWYMI, ZAPROONUJĄ OPTYMALNĄ STRUKTURĘ FUNDACJI RODZINNEJ I WSKAŻĄ, KTÓRE ZE SKŁADNIKÓW MAJĄTKU WARTO DO NIEJ WNEŚĆ.

pewnić ochronę majątku przedsiębiorcy, rozwiązania finansowe należy uzupełnić o odpowiednie narzędzia prawne. Dobrze przygotowany statut spółki lub umowa mogą pozwolić zachować strukturę korporacyjną w firmie, szczególnie na wypadek konfliktu właścicielskiego. Właściwie skonstruowane pełnomocnictwo do wykonywania praw z udziałów lub akcji, jak również wykonywania określonych uprawnień może pozwolić zachować ciągłość działania firmy na wypadek czasowej lub trwałej przeszkody. Przemysłany i uporządkowany testament może pozwolić zachować prawa udziałowe na lata i finansowo zabezpieczyć najbliższych. Dopiero połączenie narzędzi prawnych i odpowiedniego doradztwa finansowego zabezpieczy nas w pełni przed egzystencjalnymi ryzykami i pozwoli nam skupić się na tym, co najważniejsze dla ludzi biznesu, na poszukiwaniu źródeł zysku, rozwoju, ekspansji, skalowaniu bez obawy o przyszłość i w pełnej świadomości przygotowania na każdy, nawet nieprzewidziany scenariusz. ■



SANTANDER PRIVATE BANKING – OFERTA DLA WYMAGAJĄCYCH

W ostatnim czasie bankowość prywatna zyskuje nową grupę klientów – młode zamożne osoby. Ale niezmiennie, niezależnie od pokolenia klientów, ważny jest bezpośredni kontakt z bankierem prywatnym, szczególnie dla osób aktywnych inwestycyjnie.

Coraz więcej klientów na co dzień chętnie korzysta z obsługi zdalnej – Santander Internet lub mobilnej Santander Mobile. Santander Biuro Maklerskie właśnie udostępniło nowy serwis maklerski Inwestor online oraz aplikację Inwestor mobile 2.0. Oferta inwestycyjna to fundusze inwestycyjne Santander TFI oraz fundusze w tzw. otwartej architekturze, lokaty strukturyzowane oraz możliwość dostępu do szerokiej palety instrumentów finansowych i usług w Santander Biuro Maklerskie.

Wiele możliwości

W ramach doradztwa inwestycyjnego w Santander Biuro Maklerskie udostępniamy klientom cztery obszary inwestycji:

- fundusze inwestycyjne (polskie i zagraniczne)

- fundusze inwestycyjne zamknięte

- certyfikaty inwestycyjne

- instrumenty giełdowe.

Dzięki przynależności do Santander Global Wealth Management jesteśmy jednym z największych uczestników polskiego rynku z dostępem do globalnych produktów i usług. Dajemy klientom możliwość inwestycji na światowych rynkach, na których działa Grupa, umożliwiamy geograficzną dywersyfikację portfela inwestycji. Dla zainteresowanych transakcjami walutowymi udostępniamy Kantor Santander i konto walutowe Private Banking.

Zaopiekowany klient

Dbamy o relacje z klientami i rozumiemy potrzebę uwolnienia czasu na rozwijanie pasji czy dla najbliższych. Wymiarem tej idei jest usługa Santander Exclu-



sive – realizowana we współpracy z renomowanymi partnerami biznesowymi z obszaru prawnopodatkowego oraz lifestyle. W jej ramach, klienci PB mogą zaplanować sukcesję swojego majątku, a w Santander Bank Polska mogą założyć rachunek dla fundacji rodzinnej.

Zadaniem banku jest szukanie rozwiązań dostosowanych do potrzeb klienta. Wyjście poza schemat możliwe jest dzięki zespołowi doradców: inwestycyjnych, maklerów, dealerów walutowych, doradców korporacyjnych, specjalistów bankowości prywatnej z europejskim certyfikatem doradztwa finansowego (EFPA, EFA).

Najważniejsze jest dla nas łączenie tradycji i możliwości, jakie daje nam współczesność, wieloletnia relacja, zaufanie i dbałość o detale.

Bo co można dać człowiekowi, który ma wszystko? Czas. ■

Publikacja handlowa. Informacje zawarte w niniejszym dokumencie mają wyłącznie charakter informacyjny i marketingowy i nie należy ich traktować jako porady inwestycyjnej ani rekomendacji dotyczącej instrumentu finansowego. Inwestowanie w instrumenty finansowe wiąże się z ryzykiem utraty części lub całości zainwestowanych środków i nie gwarantuje realizacji założonego celu inwestycyjnego. Potencjalne korzyści płynące z inwestowania w instrumenty finansowe mogą zostać pomniejszone o wysokość pobieranych podatków oraz opłat wynikających z przepisów prawa. Możliwość inwestycji w poszczególne instrumenty finansowe lub skorzystania z usług przez danego klienta może być uzależniona od spełnienia określonych warunków, w szczególności od kwoty planowanej inwestycji czy wyniku przeprowadzonej ankiety odpowiedniości lub tego czy klient znajduje się w grupie docelowej danego instrumentu finansowego/ usługi.

Szczegóły oferty, opłat i prowizji, zakresu usług dostępny na stronie <https://www.santander.pl/private-banking> oraz u dyrektora ds. bankowości prywatnej.

Santander Biuro Maklerskie jest wyodrębnioną organizacyjnie jednostką Santander Bank Polska S.A.

Materiał partnera

BOGACI SĄ CORAZ BOGATSI



Liczba zamożnych osób fizycznych (eng. HNWI – High-Net-Worth-Individuals)¹ i ich majątek osiągnęły w 2023 r. rekordowy poziom – wynika z raportu Capgemini World Wealth Report 2023. Globalny majątek wzrósł o 3,8 bln dol. (+4,7 proc.) osiągając poziom 86,8 bln dol.

Liczba zamożnych osób wzrosła o 5,1 proc. do 22,8 mln osób na całym świecie i nadal rośnie, mimo niestabilnej sytuacji na rynkach i niepewności gospodarczej. Te liczby równoważą zeszłoroczne spadki.

Wzrosty niemal na całym świecie

W 2023 r. to Ameryka Północna odnotowała najsilniejsze „ożywienie”, przy wzroście ma-

jątku rok do roku na poziomie 7,2 proc. i liczebności zamożnych osób o 7,1 proc. Tendencja na większości rynków prezentuje się podobnie, choć mniej spektakularnie:

- Zamożni z rejonu Azji i Pacyfiku (4,2 proc. wzrostu wartości majątku i 4,8 proc. wzrostu liczebności zamożnych) oraz Europy (3,9 proc. i 4,0 proc.) odnotowali mniejsze korzyści.

- Dla Ameryki Łacińskiej i Bliskiego Wschodu wzrosty były

jeszcze niższe – kolejno 2,3 proc. oraz 2,9 proc. dla Ameryki Łacińskiej oraz 2,7 proc. i 2,1 proc. dla Bliskiego Wschodu.

- Afryka jest jedynym regionem, w którym zarówno poziom majątku (-1,0 proc.), jak i liczebność osób zamożnych (-0,1 proc.) zanotowały nieznaczne spadki.

Po spadkach wśród zamożnych osób z 2022 r. nie ma już śladu i tendencje wzrostowe znowu są aktualne. Z raportu Capgemini wynika, że na tle badanych regionów najbardziej wyróżnia się Ameryka Północna, co nie powinno dziwić, bo tamtejsza gospodarka cechuje się dużą odpornością na globalne zawirowania. Nastąpił też wyraźny wzrost akcji na tamtejszych giełdach. Mimo ogólnego braku stabilno-



**WZROST ZAMOŻNOŚCI
NAJBOGATSZYCH
TO DOWÓD PRZED
WSZYSTKIM NA NIEZWYKŁĄ
ELASTYCZNOŚĆ TEJ
GRUPY W KWESTII
DOSTOSOWYWANIA SIĘ
DO NOWYCH WARUNKÓW.
W OBECNEJ SYTUACJI
TA CECHA WYDAJE SIĘ
PRZYNOSIĆ NAJWIĘKSZE
KORZYŚCI.**

bowiem jeszcze istotne wydarzenia, które będą mieć wpływ na lokalne i światowe rynki, jak np. wybory w Stanach Zjednoczonych, wybory do Parlamentu Europejskiego czy wprowadzenie regulacji dotyczących mediów społecznościowych oraz sztucznej inteligencji. Wzrost zamożności najbogatszych to dowód przede wszystkim na niezwykłą elastyczność tej grupy w kwestii dostosowywania się do nowych warunków. W obecnej sytuacji ta cecha wydaje się przynosić największe korzyści.

Nacisk na inwestycje

Wraz ze wzrostami na liście HNWI, obserwujemy, że decyzje biznesowe najbardziej zamożnych osób coraz częściej dotyczą pomnażania majątków niż ochrony bogactwa. Raport wskazuje, że aż dwie na trzy osoby zamożne planuje w 2024 r. bardziej inwestować w kapitał prywatny, aby wykorzystać więcej potencjalnych możliwości zysku.

Według raportu Capgemini można założyć, że w 2024 r. z powodu zwykłych trendów

na innych rynkach, także Afryka wróci na ścieżkę wzrostów. Nie wielkie spadki, które zanotowała w 2023 r., wynikały z ograniczonej liczby inwestycji zagranicznych i niskich cen surowców. Zamożne osoby z uwagi na swoje zyski, będą bardziej skłonne do inwestowania w celu pomnożenia majątków, a nie jego ochrony. Kontynent afrykański w oczywisty sposób będzie beneficjentem tej zmiany.

Oczekiwane spowolnienie w 2024

Ekspertsi przewidują, że tempo wzrostów w tym roku wyhamuje i liczby na koniec 2024 r. będą mniej spektakularne niż za rok wcześniejszy. Druga połowa roku, z uwagi na nadchodzące wybory w USA jest dla gospodarki kluczowym okresem. Pierwszych widocznych wahań na globalnych rynkach można spodziewać się już w ciągu najbliższych tygodni.

Metodologia raportu

Raport World Wealth Report 2024 obejmuje 71 krajów, odpowiadających za ponad 98 proc. światowego dochodu narodowego brutto i 99 proc. światowej kapitalizacji giełdowej. ■

1: HNWI to zamożne osoby fizyczne posiadające aktywa inwestycyjne o wartości 1 mln dol. lub więcej, z wyłączeniem ich głównego miejsca zamieszkania, przedmiotów kolekcjonerskich, dóbr konsumpcyjnych i trwałych dóbr konsumpcyjnych. HNWI są podzieleni na trzy kategorie na podstawie przedziałów zamożności: Ultra-HNWI (30 mln dol. lub więcej), Mid-Tier Millionaires (5-30 mln USD) i Millionaires Next Door (1-5 mln dol.).

ści na rynkach światowych tylko Afryka zanotowała minimalne spadki. Według ekspertów nie można jednak na tej podstawie wyciągać wniosków o rychłym powrocie do względnej normalności. W tym roku przed nami są

**W 2023 R. TO AMERYKA
PÓŁNOCNA ODNOTOWAŁA
NAJSILNIEJSZE
„OŻWIENIE”, PRZY
WZROŚCIE MAJĄTKU ROK
DO ROKU NA POZIOMIE
7,2 PROC. I LICZEBNOŚCI
ZAMOŻNYCH OSÓB O 7,1
PROC.**

HOLISTYCZNE PODEJŚCIE

Bankowość prywatna to jeden z najbardziej wymagających biznesów w sferze usług finansowych. Bank chcący być poważnym graczem w tym biznesie, musi mieć silną pozycję na rynku usług finansowych.

RENATA KAMODA,

dyrektor Biura Rozwoju i Wsparcia Bankowości Prywatnej w PKO Banku Polskim

Musi dysponować pełnym wachlarzem usług finansowych pochodzących z jego oferty oraz partnerów, np. w ramach grupy kapitałowej, jak to jest w naszym przypadku. Drugi element to odpowiednio przygotowana kadra. Doradcy bankowi bankowości prywatnej to awangarda wśród bankowców. Ich sposób działania wynika z zasad określonych przez bank, a w przypadku PKO to trzy filary, na których opieramy nasz biznes: zrozumienie potrzeb klientów, oferowanie produktów odpowiednich dla nich, oraz wspieranie ich decyzji.

Spełniać najwyższe standardy obsługi w zmieniających się warunkach rynkowych

Poza wspomnianymi warunkami, doradcy Private Banking stale doskonalą swoje umiejętności, aby mogli niezmiennie spełniać najwyższe standardy obsługi w zmieniających się warunkach rynkowych. Zmiany zachodzą nieustannie i wymagają stałego poszukiwania nowych rozwiązań nie tylko w zakresie produktów finansowych, ale także form współpracy z klientami.

Współpracy, która pozwala im pewnie działać w biznesie – wiedzą, że ich baza finansowa jest pod dobrą opieką i stanowi solidny filar ich egzystencji i pewności podejmowania decyzji.

W oparciu o zaufanie

Funkcjonowanie biznesu Private Banking można streścić w następujący sposób: bank, ze spółkami wchodzącymi w skład jego grupy kapitałowej, które świadczą pozabankowe usługi finansowe, np. ubezpieczenia, fundusze powiernicze czy leasing, tworzy ekosystem skoncentrowany na kliencie i jego potrzebach. Ten ekosystem tworzy i dostarcza różne produkty finansowe przeznaczone dla klientów osobiście lub ich firm. Doradcy w bezpośrednich kontaktach z klientami tworzą relacje, dzięki którym mogą trafnie ocenić i w konsekwencji zaoferować dopasowane do potrzeb klientów produkty i usługi wytworzone przez ekosystem grupy. Lwia część sukcesu PKO w obszarze bankowości prywatnej opiera się na zaufaniu, jakim nasi klienci darzą naszych doradców.

Relacje i zaufanie są kluczem do bycia efektywnym w tym biznesie, które budujemy nie tylko w komfortowych biurach bankowości prywatnej czy podczas spotkań w firmach naszych klien-

tów. To także spotkania mniej formalne organizowane czy współorganizowane przez bank, m.in. na wernisażach, spektaklach, koncertach. Sesje edukacyjne, np. na temat bezpieczeństwa czy cyberbezpieczeństwa obrotu finansowego.

Nowe technologie w bankowości

Innym aspektem związanym z obsługą klientów Private Banking są zmiany związane z ekspansją zdalnych form kontaktu z bankiem, które stały się szczególnie popularne od czasu pandemii. Klienci niechętnie pojawiali się w banku, ale chcieli dbać o finanse. Banki bardzo szybko wprowadziły zaawansowane narzędzia zdalne. W PKO od dawna



oferujemy klientom bankowości prywatnej pełny wachlarz możliwości w tym zakresie w postaci transakcyjnego serwisu internetowego iPKO i aplikacji mobilnej IKO, niemniej, jak pokazuje praktyka, dla naszych klientów zdalne kanały dostępu do usług bankowych są bardzo użyteczne w zakresie podstawowych operacji bankowych i usług dodatkowych, jak np. opłat za autostrady czy za parkowanie w miastach. W istotnych decyzjach związanych z ich potencjałem finansowym i decyzjami inwestycyjnymi bardzo ważny jest bezpośredni kontakt z doradcą i, jak sądzę, takim pozostanie jeszcze w długiej perspektywie. Podobnie jest w przypadku sztucznej inteligencji. Ułatwia klientom korzystanie

KLIENCI BANKOWOŚCI PRYWATNEJ TO CZĘSTO PIERWSZE POKOLENIE, KTÓRE DOROBİŁO SIĘ SWOICH FORTUN, WIĘC WOLĄ INWESTOWAĆ W FIRMY, WEHIKUŁY, KTÓRE ZNAJĄ I ROZUMIEJĄ.

z usług bankowych i umożliwia przygotowanie dla nich najlepszej oferty. Robo-advisory pomagają klientom dobrać fundusze inwestycyjne do ich potrzeb i profilu ryzyka uruchamiają alerty rynkowe informacją dla klienta o możliwości kupna lub sprze-

daży produktu na założonych warunkach. Wspierają nas także boty, wykonując różne czynności upraszczające obsługę. Jednocześnie widzimy, że na obecnym etapie rozwoju AI nie zastąpi doradców.

Nowe pokolenia klientów Private Banking

Zdalne kanały dostępu do usług i AI to nowe technologie, elementy zmian w usługach finansowych, obok nich równie istotną rolę odgrywają zmiany w formach współpracy z klientem. Mija 35 lat od startu transformacji gospodarczej, a więc nasz rynek własności prywatnej i kapitału jest wciąż stosunkowo młody. Klienci bankowości prywatnej to często pierwsze pokolenie,



które dorobiło się swoich fortun, więc wolą inwestować w firmy, wehikuły, które znają i rozumieją. Stopniowo jednak i tu następuje zmiana. Coraz wyraźniej widać pokolenie młodych ludzi, którzy wyrosli od małego w nowej rzeczywistości gospodarczej i ich podejście do zarządzania majątkiem własnym i firmy jest już inne. Poszukują zupełnie nowych ścieżek inwestowania, oczekują, że wesprzemy ich w tych poszukiwaniach i pokażemy nowe możliwości. Śledzimy zmiany na rynku związane z nowymi zachowaniami w biznesie, które podnoszą efektywność działań inwestycyjnych. Staramy się nawiązywać współpracę w obszarach najlepiej rokujących.

Jednym z nich jest społeczność aniołów biznesu – prywatnych inwestorów, którzy wspierają rozwój innych przedsiębiorców. Są to osoby doświadczone w prowadzeniu własnych firm, które oprócz finansowania oferują także wiedzę merytoryczną, a przy okazji zapewniają rozległą sieć kontaktów bizneso-

**CHCEMY BYĆ PARTNEREM
KLIENTA W KAŻDYM
WYMIARZE, TAKŻE
OPERACYJNYM. CHODZI
NAM O ZAPROPONOWANIE
KLIENTOM HOLISTYCZNEGO
PODEJŚCIA – DLA NICH, ICH
FIRM I CAŁEJ RODZINY.**



wych. PKO wspiera społeczność aniołów biznesu, dostrzegając ogromny potencjał, jaki tkwi we wzajemnym wspomaganie się rodzimego biznesu, szczególnie w obszarze nowych technologii i związanych z nim start-upami, których rozwój może decydować w niedalekiej przyszłości o sile polskiej gospodarki. W Polsce mamy około 1 tys. aktywnie inwestujących aniołów biznesu – w naszej bankowości prywatnej mamy przeszło 20 tys. klientów, z których niemal każdy mógłby być Aniołem Biznesu, stąd nasze działania zmierzające do rozwoju społeczności Aniołów Biznesu, jak to ma miejsce na dojrzałych rynkach Private Banking.

Sukcesja a Private Banking

Młodsze pokolenie klientów bankowości prywatnej to obok nowo wyrostłych fortun sukcesorzy wspomnianego pokolenia wyrosłego na bazie transformacji. Z tym wiąże się temat sukcesji, bardzo ważny dla biznesu Private Banking. Uchwalona w ubiegłym roku Ustawa o fun-

dacji rodzinnej pozwoliła na uruchomienie nowych mechanizmów zarządzania majątkiem rodzinnym i umożliwiła jego lepszą ochroną przed negatywnymi skutkami procesów sukcesyjnych. Obecnie w kraju działa już kilkaset fundacji rodzinnych. Rozwiązaniem tym może być zainteresowanych tysiące zamożnych rodzin, które w najbliższej przyszłości zmierzają się z kwestią sukcesji. To temat niezwykle istotny dla rozwoju rynku bankowości prywatnej – spowodował, że trzeba patrzeć na relację z klientem z szerszej perspektywy – wielopokoleniowej i różnorodności aktywów. Planujemy spójny program wspierania firm rodzinnych w procesie sukcesji od założenia fundacji, a następnie przekazania firm w ręce kolejnych pokoleń i codzienną dbałość o każdy aspekt ich własności. Chcemy być partnerem klienta w każdym wymiarze, także operacyjnym. Chodzi nam o zaproponowanie klientom holistycznego podejścia – dla nich, ich firm i całej rodziny. ■

MŁODZI MILIONERZY: NOWE WYZWANIA A ZARAZEM MOŻLIWOŚCI

W bankowości prywatnej jesteśmy na etapie, na którym młodsze pokolenia zamożnych klientów zmienia sposób, w jaki instytucje finansowe myślą o usługach. Młodzi milionerzy, dorastający w zglobalizowanym, cyfrowym świecie, stawiają na autentyczność, innowacyjność i zrównoważony rozwój. Ich wymagania znacząco różnią się od tych, które dominowały w poprzednich pokoleniach.



KATARZYNA TOMASZEWSKA,
dyrektorka Departamentu
Bankowości Prywatnej, Bank Pekao

W obliczu tych zmian pokoleniowych firmy i instytucje, w sposób naturalny, zmieniają swoje podejście do obsługi klientów, aby nie tylko utrzymać ich lojalność, ale również wypełnić luki rynkowe.

Zmiany w potrzebach klientów

Młodsze pokolenia, w tym Mileniarsi i Pokolenie Z, wprowadzają do bankowości prywatnej zupełnie nowe oczekiwania. Dla tych grup kluczowe są elastyczność, dostęp do nowoczesnych technologii oraz przejrzystość kosztów. Coraz częściej pojawia się potrzeba krótkoterminowych i alternatywnych inwestycji, które w założeniu mają dać wysoką

stopę zwrotu w krótkim czasie. Młodsze generacje są też bardzo świadome społecznie i oczekują, że ich bank będzie zaangażowany w zrównoważony rozwój oraz odpowiedzialność społeczną.

Zmiana pokoleniowa oznacza naturalnie zmianę oblicza sektora finansowego. Podejście młodych milionerów do finansów różni się od podejścia wcześniejszych generacji, co stawia przed nami nowe wyzwania i jednocześnie stwarza możliwości. Młodsze pokolenia zamożnych klien-



tów są bardziej zorientowane na technologię. Cenią sobie wygodę i oczekują, że banki będą dostarczać im innowacyjne i łatwe w użyciu rozwiązania. Staramy się odpowiadać na te oczekiwania, wprowadzając do aplikacji mobilnych personalizację i pełen zakres usług bankowych. Klienci mogą zarządzać swoimi finansami z dowolnego miejsca i w dowolnym czasie, co jest dla nich niezwykle istotne. Co więcej, młodsze pokolenia są również bardziej świadome kwestii społecznych i środowiskowych. Wielu z nich preferuje inwestycje w fundusze zrównoważone lub etyczne. Przykładem, który łączy zarówno nowoczesne technologie, jak i działania z zakresu ESG jest ostatni projekt Bankowości Prywatnej Pekao – ARCHIV3. Jego głównym celem było zabezpieczenie cennych kulturowo dzieł

MŁODSZE POKOLENIA SĄ BARDZIEJ ŚWIADOME KWESTII SPOŁECZNYCH I ŚRODOWISKOWYCH. WIELU Z NICH PREFERUJE INWESTYCJE W FUNDUSZE ZRÓWNOWAŻONE LUB ETYCZNE.

sztuki z kolekcji banku. Wśród nich są obrazy najwybitniejszych polskich artystów, takich jak Stanisław Wyspiański czy Jan Matejko, ale też artystki młodego pokolenia, Lii Kimury, z którą bank nawiązał współpracę. Wykonane w projekcie tzw. skany do odtworzenia muzealnego oddają obrazy w najdrobniejszym szczególe,

dzięki czemu w przyszłości mogą posłużyć do prac konserwatorskich lub rekonstrukcyjnych. Następnie skany w postaci tokenów NFT zostały zapisane w sieci blockchain, która jest uznawana za najbezpieczniejsze miejsce do przechowywania danych online. Jednocześnie skany zostały zapisane na światłoczułych rolkach i odpowiednio zabezpieczone zostały złożone w Światowym Archiwum Arktycznym. Nowoczesna technologia w połączeniu z lokalizacją archiwum na archipelagu Svalbard, gwarantuje żywotność danych przez ponad tysiąc lat. Takie połączenie przechowywania online i offline daje gwarancję, że skany przetrwają i będą dostępne dla przyszłych pokoleń. Tego typu projekty są też formą edukacji klientów w obszarze możliwości, jakie dają nowe technologie.



W naszej pracy staramy się nie tylko dostarczać produkty i usługi, ale także zrozumieć i przewidzieć, jak zmieniają się potrzeby poszczególnych pokoleń. Dzięki temu możemy nie tylko zaspokajać ich oczekiwania, ale także budować długotrwałe relacje, które będą fundamentem działalności w bankowości prywatnej.

Technologia

Pracując od wielu lat w bankowości prywatnej, obserwuję, jak technologia zmienia oblicze naszej branży. Personalizacja usług stała się nie tylko oczekiwaniem, a wręcz koniecznością. AI oraz analiza danych umożliwiają bankom dokładniejsze zrozumienie potrzeb klientów. Dzięki takim rozwiązaniom możliwe jest zbudowanie kompleksowego profilu klienta, który uwzględni nie tyl-

ko jego sytuację finansową, ale także osobiste cele, preferencje inwestycyjne oraz dotychczasowe doświadczenia. Na przykład, jeśli klient często inwestuje w określony sektor, możemy zaoferować mu spersonalizowane porady dotyczące nowych możliwości w tym obszarze. To podejście nie tylko zwiększa lojalność klientów, ale także wspiera ich w budowaniu majątku.

Natomiast młodzi milionerzy dorastali i dorastają w erze technologicznej, co znacząco wpływa na ich podejście do finansów. Oczekują nowoczesnych i intuicyjnych rozwiązań, które pozwalają im na szybkie zarządzanie swoimi aktywami. Coraz popularniejsze stają się platformy, które umożliwiają inwestycje w startupy, kryptowaluty oraz fundusze zrównoważone.

Technologia

a cyberbezpieczeństwo i ochrona danych klientów

W dobie cyfryzacji i globalizacji, kwestie cyberbezpieczeństwa stały się kluczowe w naszej działalności. Ochrona danych i bezpieczeństwo transakcji klientów to priorytet. W związku

z rosnącym zagrożeniem cyberatakami, banki inwestują w najnowocześniejsze technologie zabezpieczeń. Obejmuje to m.in. biometryczne metody uwierzytelniania, które oferują wyższy poziom bezpieczeństwa oraz systemy wykrywania oszustw, które monitorują nieprawidłowe zachowania w czasie rzeczywistym. Natomiast bardzo istotna jest też edukacja klientów w zakresie cyberbezpieczeństwa. Dzielimy się z nimi najlepszymi praktykami oraz informacjami na temat aktualnych zagrożeń. Ważne jest, aby klienci byli świadomi, jak chronić swoje dane osobowe i aktywa.

Inwestycje alternatywne: nowe trendy w bankowości prywatnej

Młodzi zamożni klienci coraz częściej poszukują też alternatywnych form inwestycji, które pozwolą im dywersyfikować portfel. Według dostępnych danych już w 2022 roku alokowali blisko 30 proc. swojego kapitału do alternatywnych klas aktywów. Inwestycje w nieruchomości, sztukę, a nawet produkty oparte na technologii blockchain stają się coraz bardziej popularne wśród tej grupy. Młodzi milionerzy są bardziej otwarci na alternatywne klasy aktywów i widzą w nich główną szansę na ponadprzeciętne zwroty z inwestycji, a największy potencjał wzrostu widzą w kryptoaktywach. Myślę, że banki w niedługim czasie odpowiedzą na to rosnące zainteresowanie i zapewnią klientom bezpieczne i zgodne z regulacjami rozwiązania. ■

**MŁODZI ZAMOŻNI
KLIENCI CORAZ
CZĘŚCIEJ POSZUKUJĄ
ALTERNATYWNYCH
FORM INWESTYCJI,
KTÓRE POZWOLĄ IM
DYWERSYFIKOWAĆ
PORTFEL.**



ROLA PRIVATE BANKINGU W OCHRONIE MAJĄTKU PRZED KRYZYSAMI GOSPODARCZYMI

Private Banking zajmuje się finansami osobistymi zamożnych klientów. Jednym z celów jakie pojawiają się najczęściej w rozmowach z klientami, jest ochrona wartości kapitału, także na wypadek zawirowań gospodarczych.



KRZYSZTOF ORLIK,
dyrektor Centrum Bankowości
Prywatnej, ING Bank Śląski

Wydawać by się mogło, że najprostszym sposobem takiej ochrony jest po prostu założenie lokaty bankowej, ale gwałtowny i niespotykany od dawna wzrost inflacji jaki mieliśmy w latach 2022 i 2023 pokazał, że ta strategia nie zawsze sprawdza się w obliczu tego typu kryzysu. Żadna lokata bankowa nie mogła poradzić sobie z kilkunastoprocentową inflacją. Dlatego zawsze staramy się myśleć o zdywersyfikowanych portfelach inwestycyjnych dostosowanych do oczekiwań, jakie inwestor ma co do stopy zwrotu i jego tolerancji ryzyka. Tam, gdzie pojawia się chęć osiągnięcia wyższego zysku, zawsze towarzyszy temu wyższe ryzyko okresowych spadków wyceny a w efekcie strat, jeśli inwestor wycofa środki w nieodpowiednim momencie.

Zabezpieczyć majątek przed fluktuacjami i gwałtownymi spadkami

Kryzysy czasem pojawiają się zniemacka jako tak zwane „czarne łabędzie”. Historia pokazuje, że są one dosyć regularnym zjawiskiem, gdy po okresie wzrostu gospodarczego dochodzi do przesilenia i czasami bardzo gwałtownego spadku cen aktywów. Świadomość naturalnej cykliczności pozwala poradzić sobie z takim wahaniem, zwłaszcza w dłuższym horyzoncie czasowym.

Znane są proste techniki inwestycyjne zabezpieczające majątek przed fluktuacjami i gwałtownymi spadkami.

Przede wszystkim, inwestor powinien dopasować swoje decyzje do celów inwestycyjnych jakie chce zrealizować, jak np. utrzymanie poziomu życia na emeryturze, wyposażenie dzieci, zakup jakiegoś dobra. Ważne, aby środki podzielić przynajmniej na dwie części – te, które mogą być potrzebne w najbliższym okresie i musimy mieć do nich w miarę swobodny dostęp, oraz te, gdzie wiadomo, że nie będzie potrzeby sięgania do tych środków przez minimum pięć lat. Dlaczego pięć? Bo z regu-

ły jest to okres, w czasie którego powinien dopełnić się cykl gospodarczy. Jest to o tyle ważne, że nie jesteśmy w stanie nigdy dokładnie zdiagnozować w jakim momencie cyklu jesteśmy – jeśli pechowo akurat kupujemy „na górze”, to po pięciu latach powinniśmy przynajmniej odzyskać wartość swojej inwestycji. Ta reguła sprawdza się od ponad 90 lat, a więc od czasów Wielkiego Kryzysu z końca lat 20-tych XX w. Ale trzeba też pamiętać, że dotyczy ona tak zwanego szerokiego rynku akcji w skali globalnej.

Przykładem może służyć szeroki indeks Standard & Poor’s 500, opisujący zachowanie amerykańskiej giełdy, który wrócił po kryzysie roku 2008 do szczytów swoich notowań po nieco ponad pięciu latach. Okresy powrotu do szczytów notowań po kryzysie pandemii Covid-19 czy po wybuchu wojny rosyjsko-ukraińskiej były jeszcze krótsze. A mówimy tutaj o inwestycji wyłączonej w ryzykowne aktywa. W praktyce portfel inwestycyjny, nawet o wieloletnim horyzoncie inwestycyjnym, jest najczęściej mieszanką aktywów opartych na akcjach, mniej zmiennych obligacjach, surowcach i innych aktywach. Posiadając taki zróżnicowany portfel uzyskujemy mniejsze wahania wyceny inwestycji, a stopę zwrotu najczęściej wyższą w tym okresie niż aktywa uznawane bezpieczne jak obligacje skarbowe czy lokaty bankowe.

Ta zasada jest dosyć powszechnie znana i wydawałoby się więc nic prostszego niż ustalić jaką część swojego majątku zainwestujemy na 5 lub więcej lat i o niej „zapomnieć”. Niestety to tak z reguły nie działa. Inwestor pozostawiony sam ze swoimi emocjami, niewy-



starczającym doświadczeniem i brakiem czasu na analizę często ją łamie, realizuje straty i skutecznie zniechęca się do inwestowania.

Rynek finansowy jest złożony i przetadowany informacjami, których właściwie nikt nie jest w stanie samodzielnie w pełni przeanalizować i wyciągnąć z nich racjonalne wnioski.

Tutaj pojawia się rola doradcy private banking, który ma kilka zadań, takich jak:

- **Uzgodnienie celów inwestycyjnych klienta.** Z reguły posiadamy i pomnażamy pieniądze „po coś”, nie tylko dla samego faktu posiadania. Doradcy w segmencie klienta zamożnego to najczęściej osoby z wieloletnim doświadczeniem, które obserwowały już niejedno zawirowanie rynkowe i w swojej karierze pracowały z kilkoma setkami klientów, którym pomagały uzgodnić cele inwestycyjne.

- **Bilans aktywów.** Ważne jest określenie jak część posiadanych środków musi pozostać do dyspozycji jako tzw. poduszka finansowa lub z przeznaczeniem na krótkoterminowe cele a ile nie będzie potrzebne przez minimum pięć lat

- W oparciu o te dwa elementy, doradca jest w stanie przygoto-

wać **strategię finansową** pokazując ile i w jakim okresie klient chce zarobić, jak duże ryzyko jest w stanie ponieść a w konsekwencji jak duże okresowe spadki wycen klient może wytrzymać bez podejmowania decyzji o sprzedaży i przez to realizacji straty. Po ustaleniu strategii i tzw. profilu ryzyka, w oparciu o obowiązkową ankietę MIFID, doradca proponuje konkretny portfel inwestycyjny, wspierając się ekspertami wyspecjalizowanych zespołów analitycznych, które banki budują w celu bieżącego monitorowania rynku i wyszukiwania odpowiednich aktywów. Tutaj może się pojawić także potrzeba uzupełnienia portfela o produkty zabezpieczające rodzinę lub ułatwiające sukcesję jakimi są ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe.

- **Informacja i wsparcie.** Doradca private banking w uzgodnionym z klientem standardzie kontaktuje się i omawia sytuację rynkową oraz proponuje ewentualne korekty portfela lub dopasowanie strategii. Jest też w stanie wytłumaczyć niuanse konkretnych produktów inwestycyjnych, przeanalizować ich koszty i potencjalne stopy zwrotu.

- **Psychologia.** Kluczem w usłudze Private Banking jest

wzajemna relacja i zaufanie. W bankowości posiadanie dziś osobistego doradcy staje się luksusem dostępnym tylko dla zamożnych klientów. Posiadanie doświadczonego doradcy daje szansę na uniknięcie lub zminimalizowanie głównego źródła strat. Największym wrogiem inwestora jest bowiem ...sam inwestor, a dokładniej jego emocje, impulsywne decyzje, poddawanie się panice rynkowej i nie trzymanie się planu inwestycyjnego. Wieloletnie badania z dziedziny finansów behawioralnych zidentyfikowały wiele rodzajów błędów poznawczych i emocjonalnych, jakim ulegają inwestorzy, podejmując w ostateczności błędne decyzje i tracąc przez to pieniądze tj. np. błąd świeżości, awersja do ryzyka czy błąd potwierdzenia. Inwestorzy podchodzą do informacji wybiórczo, zbyt długo szukają potwierdzenia trendu, albo są zbyt pewni siebie. Uświadomienie tych powszechnych błędów i wzięcie tej wiedzy pod uwagę przy podejmowaniu decyzji pozwala poradzić sobie z rynkowymi efektami kryzysów.

To tylko niektóre z przykładów, które uzasadniają potrzebę współpracy z doradcą, który będzie wspierał klienta w konsekwentnym, długoterminowym inwestowaniu w oparciu o rzetelną analizę rynkową. Jest to kluczowe zwłaszcza w trudnych czasach, kiedy np. klienci Private Banking prowadzący własne firmy muszą się skupiać na swoim biznesie. Wtedy szczególnie wsparcie doświadczonego doradcy może się okazać nieocenione i pozwoli realizować założone cele. ■