

PRIVATE BANKING

Rynek Private Banking zmienia się wraz z rosnącymi oczekiwaniami klientów zaможных, dla których zarządzanie majątkiem oznacza dziś znacznie więcej niż dostęp do produktów inwestycyjnych. Liczą się kompleksowe doradztwo, indywidualne podejście, bezpieczeństwo, sukcesja oraz nowoczesne rozwiązania technologiczne. W raporcie prezentujemy osoby zarządzające segmentem Private Banking oraz wyróżniamy oferty, które odpowiadają na najważniejsze potrzeby klientów – od inwestowania i ochrony majątku po planowanie jego przyszłości i przekazywanie kolejnym pokoleniom.





LISTA WHO IS WHO



WOJCIECH ADAMCZYK

KIERUJE OBSZAREM WEALTH MANAGEMENT
W ERSTE BANK POLSKA

Wojciech Adamczyk od września 2026 r. kieruje obszarem Wealth Management w Erste Bank Polska. Odpowiada za rozwój strategii, modeli obsługi oraz rozwiązań inwestycyjnych, a także segmentu Private Banking. Jest doświadczonym menedżerem rynku bankowego i kapitałowego, od prawie dwóch dekad związanym z obszarem zarządzania majątkiem, inwestycji oraz obsługi klientów zamożnych.

Przez 18 lat pełnił funkcje kierownicze w Citi Handlowy, gdzie odpowiadał m.in. za rozwój bankowości prywatnej, ofertę Wealth Management, model doradztwa inwestycyjnego oraz kierował Biurem Maklerskim. Następnie koordynował stworzenie nowego modelu Wealth Management w VeloBanku.

Jest absolwentem Wyższej Szkoły Ubezpieczeń i Bankowości w Warszawie.



MAŁGORZATA ANCZEWSKA

DYREKTORKA BANKOWOŚCI PRYWATNEJ W ALIOR BANKU

Małgorzata Anczewska – dyrektorka bankowości prywatnej w Alior Banku, menadżerka branży finansowej z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu obszarami private banking i wealth management. Ponad 20 lat związana z bankowością, na stanowiskach zarządczych w największych polskich bankach. W latach 2009–2018 dyrektorka bankowości prywatnej w mBanku i prezeska zarządu mWealth Management. Wprowadziła pionierską na polskim rynku usługę doradztwa inwestycyjnego. W latach 2019–2024 rozwijała usługi wealth management i family office jako wiceprezeska niezależnej firmy doradztwa inwestycyjnego iWealth Management i prezeska zarządu iWealth Family. W przeszłości związana z Raiffeisen Bankiem i BPH PBK, gdzie odpowiadała za tworzenie i rozwój ofert dla zamożnych klientów. Współtwórczyni rozwoju doradztwa finansowego w Polsce, wiceprezeska zarządu Fundacji EFPA Polska w latach 2019–2024, obecnie członkini rady Fundacji. Absolwentka Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego i studiów podyplomowych MasterClass of Management, Psychologia w Zarządzaniu na Uniwersytecie SWPS. Prywatnie pasjonatka jogi, podróży i nordic walkingu.

Wealth Management to dziś znacznie więcej niż wsparcie klienta w zarządzaniu portfelem inwestycyjnym

Wealth Management zaczyna się tam, gdzie kończy się myślenie o pojedynczych produktach finansowych czy wybranej części majątku klienta. W tym podejściu centrum uwagi stanowią cele klienta, jego rodzina, biznes i majątek jako całość.



WOJCIECH ADAMCZYK
dyrektor Obszaru Wealth
Management, Erste Bank Polska

Kluczowe jest nie tylko dostarczanie przez bank rozwiązań finansowych, ale strategiczne wspieranie klienta w budowaniu, ochronie i przekazywaniu majątku kolejnym pokoleniom. To właśnie odróżnia nowoczesne Wealth Management od tradycyjnego podejścia do bankowości.

Zmieniają się oczekiwania i potrzeby klientów

Rozwija się podejście do zarządzania majątkiem, bo zmieniają się oczekiwania i potrzeby klientów, poziom zamożności i złożoność majątków, następuje także zmiana pokoleniowa. Wpływ ma zmieniająca się technologia czy rozwój usług i produktów finansowych.

Coraz większe znaczenie ma doświadczenie klienta – zarówno

wynikające z wygody w korzystaniu z rozwiązań banku, jak też oczekiwanie bardziej kompleksowego podejścia do majątku.

Przez lata rozmowy o majątku koncentrowały się przede wszystkim na jego budowaniu i pomnażaniu. Dziś coraz częściej istotne staje się jego skuteczne przekazanie kolejnemu pokoleniu.

Badania pokazują, jak kluczową rolę zaczyna mieć sukcesja majątku – nawet 70 proc. zamożnych rodzin traci znaczną część majątku już w drugim pokoleniu, a około 90 proc. w trzecim pokoleniu. Mniej wynika to z niewłaściwych decyzji inwestycyjnych, a częściej – z braku planu sukcesji lub nieprzygotowania spadkobierców czy konfliktów rodzinnych. Pytanie, kto będzie właścicielem miliardów majątków, które w efekcie zmiany pokoleniowej będą przekazywane w nadchodzących latach, nabiera szczególnego znaczenia i wcale nie ma na nie oczywistej odpowiedzi.

Dobrze przygotowana sukcesja wymaga czasu

Warto pamiętać, że współczesna sukcesja nie dotyczy wyłącznie

przedsiębiorstwa. To także nieruchomości, portfele inwestycyjne czy inne aktywa finansowe. Skuteczne planowanie sukcesyjne wymaga więc spojrzenia na majątek jako ekosystem, którego celem jest zapewnienie rodzinie bezpieczeństwa i stabilności w długim terminie.

Dobrze przygotowana sukcesja wymaga czasu. To przemyślany plan obejmujący aspekty formalne i rodzinne. Kluczowe znaczenie mają: odpowiednia struktura własnościowa aktywów, kwestie spadkowe, a w przypadku przedsiębiorców także plan kontynuacji działalności firmy.

W Polsce dojrzewa pokolenie przedsiębiorców, którzy budowali swoje firmy po transformacji gospodarczej. Dla wielu z nich to moment odpowiedzi na pytanie, jak skutecznie przekazać majątek, jak go dalej rozwijać. Rolą nowoczesnego Wealth Management jest wspieranie klientów w pomnażaniu kapitału, ale także w jego ochronie i sukcesji. Ostatecznie sukces zarządzania majątkiem coraz częściej mierzy się zdolnością do zachowania wartości rodzinnego dorobku na lata.



LECH GAŁKOWSKI

WICEPREZES ZARZĄDU ERSTE BANK POLSKA, KIERUJĄCY PIONEM BANKOWOŚCI KORPORACYJNEJ I INWESTYCYJNEJ.

Jest doświadczonym bankierem korporacyjnym i inwestycyjnym, posiadającym wieloletnią praktykę w zarządzaniu oraz budowaniu relacji z klientami. Przede wszystkim jest jednak skutecznym i dbającym o zespół liderem.

Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku Finanse i Bankowość oraz stypendysta Staffordshire University Business School.

Z bankiem związany od 2012 r. Od 2021 r. pełni funkcję członka zarządu banku, a także przewodniczy Radzie Nadzorczej Erste Factoring. Wcześniej, w latach 2012–2018, kierował Departamentem Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej, a następnie Departamentem Bankowości Inwestycyjnej, gdzie odpowiadał za opracowanie i wdrożenie strategii współpracy z klientami. Od 2010 r. jest również przewodniczącym Rady Nadzorczej Telestrada S.A. Jako wiceprezes zarządu Erste Bank Polska odpowiada dzisiaj za bankowość inwestycyjną, korporacyjną i biznesową oraz Wealth Management.



BEATA MAJEWSKA

DYREKTORKA ZARZĄDZAJĄCA PIONU WEALTH MANAGEMENT I BIURA MAKLERSKIEGO BNP PARIBAS BANK POLSKA

Odpowiada za rozwój strategiczny obszaru wealth management oraz kompleksową obsługę klientów zamożnych i ultrazamożnych. Posiada wieloletnie doświadczenie w bankowości prywatnej, zarządzaniu majątkiem i usługach inwestycyjnych. Pod jej kierownictwem BNP Paribas rozwija ofertę obejmującą m.in. doradztwo inwestycyjne, family office, planowanie sukcesji oraz rozwiązania dla najbardziej wymagających klientów. W 2026 r. została wyróżniona międzynarodową nagrodą WealthBriefing za wkład w rozwój i kształtowanie rynku wealth management w Polsce.

WOJCIECH SIĘNCZYK

WICEPREZES ZARZĄDU ING BANKU ŚLĄSKIEGO
ODPOWIEDZIALNYM ZA PION KLIENTÓW PRIVATE BANKING
I INWESTYCJI, W TYM 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 roku 1998 związany był z Kredyt Bank S.A., 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 Zurychu 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.



MICHAŁ WAŁĘCZAK

DYREKTOR CENTRUM BANKOWOŚCI PRYWATNEJ
W BANKU PEKAO

Od ponad 30 lat związany z bankowością korporacyjną, prywatną i inwestycyjną. Swoje doświadczenie zdobywał w renomowanych instytucjach finansowych w Polsce i za granicą, m.in. w grupach ABN Amro i UniCredit oraz Banku BPH i Banku Pekao. Z Bankiem Pekao związany jest od 2007 r. W latach 2021-2024 odpowiadał za strategię i rozwój oraz operacyjne funkcjonowanie Pionu Bankowości Prywatnej i Produktów Inwestycyjnych. Dziś, jako dyrektor Centrum Bankowości Prywatnej, koncentruje się na dalszym rozwoju bankowości prywatnej oraz obszaru family office, budowaniu kompleksowej oferty dla zamożnych klientów oraz tworzeniu długoterminowych relacji opartych na zaufaniu i najwyższych standardach obsługi.



PRIVATE BANKING DZIŚ – od zarządzania aktywami do zarządzania całym majątkiem

Tradycyjny private banking, rozumiany przede wszystkim jako dedykowany bankier, dostęp do ekskluzywnych produktów inwestycyjnych i indywidualna obsługa, przestaje wystarczać zamożnym polskim klientom. Punkt ciężkości przesuwa się dziś z zarządzania płynnymi aktywami przechowywanymi w banku na kompleksowe zarządzanie całym majątkiem – prywatnym i firmowym, obejmującym również nieruchomości czy udziały w przedsiębiorstwach.

MAŁGORZATA MAZUR

współzałożycielka Value Finance

To zmiana nie tylko modelu obsługi, ale przede wszystkim sposobu myślenia. Dla przedsiębiorcy granica między finansami firmy a majątkiem osobistym często jest bardzo cienka. Decyzja dotycząca biznesu może wpływać na bezpieczeństwo rodzinnego majątku, a z kolei struktura majątku prywatnego może determinować możliwości dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. Dlatego coraz większego znaczenia nabiera Wealth Management, rozumiany nie jako sprzedaż kolejnych produktów finansowych, ale spojrzenie na cały obraz finansów klienta.

Private banking to za mało

Dedykowany bankier i dostęp do szerokiej oferty inwestycyjnej pozostają ważnymi elementami obsługi zamożnego klienta, nie odpowiadają jednak na wszystkie jego potrzeby. Banki oferują przede wszystkim własne lub partnerskie produkty finansowe, podczas gdy prawdziwe zarządzanie majątkiem wymaga niezależnego spojrzenia na całą strukturę aktywów klienta, w tym również na jego biznes operacyjny.

Zamożny przedsiębiorca nie potrzebuje dziś wyłącznie odpowiedzi na pytanie, gdzie ulokować nadwyżkę kapitału. Równie istotne stają się kwestie płynności, podatków, struktury własnościowej, bezpieczeństwa majątku czy przygotowania go do przekazania kolejnemu pokoleniu. W praktyce oznacza to konieczność połączenia kilku

perspektyw: bankowej, inwestycyjnej, podatkowej, prawnej oraz finansowo-księgowej.

Fundacja rodzinna zmienia rozmowę o majątku

Dobrym przykładem tej zmiany jest rosnące znaczenie fundacji rodzinnych. Wprowadzenie dotyczącej jej ustawy przewartościowało rynek usług dla HNWI, przesuując ciężar dyskusji z lokowania kapitału na długoterminową ochronę i sukcesję majątku.

Fundacja rodzinna może stać się ważnym elementem strategii zarządzania majątkiem, ale jej utworzenie nie kończy procesu. Wręcz przeciwnie – w wielu przypadkach dopiero rozpoczęcie bardziej złożonego zarządzania strukturą. Bank prywatny może pomagać w zarządzaniu portfelem aktywów znajdujących się wewnątrz fundacji, ale za stwo-



rzenie, wdrożenie i operacyjne prowadzenie całej struktury odpowiadają również wyspecjalizowani doradcy finansowi, księgowi i prawnicy.

Fundacja wymaga skrupulatnej ewidencji księgowej, odpowiedniego ujęcia i wyceny wnoszonego majątku oraz bieżącego nadzoru podatkowego. W tym modelu księgowość przestaje być wyłącznie funkcją administracyjną i staje się jednym z elementów bezpieczeństwa całej konstrukcji majątkowej.

Księgowość i finanse w centrum Wealth Management

To właśnie bezpieczeństwo podatkowe i przejrzystość księgo-

**ZAMOŻNY
PRZEDSIĘBIORCA NIE
POTRZEBUJE DZIŚ
WYŁĄCZNIE ODPOWIEDZI
NA PYTANIE, GDZIE
ULOLOWAĆ NADWYŻKĘ
KAPITAŁU.**

wa stają się dziś równie istotne, jak oczekiwana stopa zwrotu z inwestycji. W przypadku dużych majątków niewłaściwa decyzja podatkowa, błąd w ewidencji czy nieprawidłowe rozliczenie może mieć znacznie większe konsekwencje finansowe niż krótkoterminowa strata na części portfela inwestycyjnego.

Nowoczesny model obsługi zamężnych klientów coraz wyraźniej lokuje się więc na styku bankowości, doradztwa podatkowego i bieżącej księgowości. Znaczenie mają nie tylko same aktywa, ale również sposób ich posiadania, przepływy pomiędzy biznesem a majątkiem prywatnym oraz konsekwencje podatkowe podejmowanych decyzji.

Dodatkowo otoczenie regulacyjne staje się coraz bardziej wymagające. Cyfryzacja procesów, KSeF, zmiany w podatkach od dochodów z kapitałów czy regulacje dotyczące CIT i PIT przy wypłatach z fundacji rodzinnych powodują, że zarządzanie majątkiem wymaga coraz większej kontroli nad danymi finansowymi. W takim otoczeniu nie da się skutecznie zarządzać majątkiem bez wiarygodnej i aktualnej informacji finansowej.

Nowe pokolenie oczekuje partnerstwa

Zmienia się również klient private banking. Sukcesorzy oraz nowa fala przedsiębiorców, w tym przedstawiciele branży technologicznej, mają inne oczekiwania niż budowniczowie polskiej kapitałowości z lat 90. Dla młodszego pokolenia naturalna jest cyfryzacja, dostęp do danych i przejrzystość procesów. Rosnące znaczenie mają rów-

nież kwestie zrównoważonego inwestowania i ESG.

Przede wszystkim zmienia się jednak oczekiwanie wobec roli doradcy. Coraz częściej nie chodzi o „sprzedaż produktu”, lecz o partnerskie doradztwo w zarządzaniu ryzykiem, płynnością i całym majątkiem. Klient chce rozumieć, jak poszczególne decyzje wpłyną na jego sytuację finansową w dłuższym horyzoncie. Dotyczy to szczególnie przedsiębiorców, których majątek jest silnie związany z prowadzoną działalnością. W ich przypadku zarządzanie majątkiem osobistym bez uwzględnienia kondycji firmy jest po prostu niepełne.

Ekosystem doradcy zamiast jednej instytucji

Przyszłość obsługi najzamożniejszych klientów będzie prawdopodobnie należała do modelu hybrydowego. Nie oznacza to zastąpienia banku przez biuro księgowe ani odwrotnie. Chodzi

PRZYSZŁOŚĆ OBSŁUGI NAJZAMOŻNIEJSZYCH KLIENTÓW BĘDZIE PRAWDOPODOBNIIE NALEŻAŁA DO MODELU HYBRYDOWEGO.

raczej o współpracę kilku wyspecjalizowanych podmiotów, które patrzą na majątek z różnych perspektyw i wymieniają się informacjami.

Bank dostarcza infrastrukturę finansową, płynność i dostęp do rynku inwestycyjnego. Doradcy prawni i podatkowi odpowiadają za strukturę i bezpieczeństwo prawne. Z kolei eksperci od finansów i księgowości zapewniają przejrzystość danych, poprawność ewidencji majątku – również w ramach fundacji rodzinnej – oraz bieżący nadzór nad konsekwencjami finansowymi podejmowanych decyzji.

Najważniejsza zmiana polega więc na odejściu od myślenia o majątku jako zbiorze produktów finansowych. Współczesny Wealth Management powinien być przede wszystkim systemem zarządzania całością majątku, ryzyka i płynności. Im większy i bardziej złożony jest majątek, tym ważniejsza staje się współpraca bankierów z ekspertami od finansów, podatków, prawa i księgowości. Tak wyglądać będzie nowoczesne zarządzanie majątkiem.





CHARAKTERYSTYKA OFERTY PRIVATE BANKING

Klienci mogą liczyć na kompleksową obsługę obejmującą wsparcie osobistego bankiera i menedżera ds. inwestycji oraz dostęp do szerokiej oferty inwestycyjnej dopasowanej do indywidualnych potrzeb. Do ich dyspozycji są także karty kredytowe Mastercard i Visa umożliwiające zbieranie mil w programie Miles & More. Bank udostępnia oddziały o wyjątkowym designie, pierwsze bankowe Family Office oraz platformę Pekao Dimensions ze wsparciem Art Concierge dla miłośników sztuki.

KLUCZOWE USŁUGI INWESTYCYJNE

Najmocniejszym elementem oferty Private Banking Banku Pekao jest kompleksowe wsparcie obejmujące usługę wealth management, tj. doradztwo inwestycyjne oraz zarządzanie portfelem, oparte na personalizowanych strategiach i bieżącym monitoringu (Portfel+). Klienci mają dostęp do szerokiej gamy instrumentów, w tym akcji, obligacji, funduszy inwestycyjnych (polskich i zagranicznych), certyfikatów strukturyzowanych (w różnych walutach) oraz inwestycji alternatywnych.

ZARZĄDZANIE MAJĄTKIEM I SUKCESJA

Bank Pekao oferuje pierwsze bankowe Family Office, zapewniając kompleksowe wsparcie w zarządzaniu majątkiem, planowaniu sukcesji, ochronie kapitału oraz ła-

dzie korporacyjnym. Wspiera w tworzeniu i prowadzeniu fundacji rodzinnych oraz zarządzaniu aktywami. Uzupełnieniem oferty jest dostęp do doradztwa prawnopodatkowego i wybranych usług dodatkowych, m.in. edukacji zagranicznej.

INNOWACJE I ROZWÓJ OFERTY

Klienci banku zyskali dostęp do usługi zarządzania portfelami w Biurze Maklerskim Pekao (Portfel+). Bank umożliwił zakup złota inwestycyjnego oraz inwestycje w private debt m.in. dla klientów posiadających fundacje rodzinne.

Uruchomił dostęp do platformy Pekao Dimensions, która otwiera drzwi do świata sztuki – dla doświadczonych i początkujących kolekcjonerów. To źródło wiedzy, inspiracji i wyjątkowych spotkań. Miejsce, w którym powstają relacje,

pasje i rozwija się społeczność miłośników sztuki.

STRATEGIA I KIERUNKI ROZWOJU

W najbliższych latach kluczowym kierunkiem rozwoju w Pekao będzie rozszerzenie modelu Family Banking, który obejmuje potrzeby całej rodziny – ochronę i pomnażanie majątku, edukację kolejnych pokoleń, w tym element sukcesyjny we wsparciu Family Office. Równolegle bank rozwija usługi zdalne i digitalizuje kolejne procesy, aby zapewnić klientom jeszcze większą wygodę i efektywność obsługi. Chce wspierać klientów w działaniach powiązanych z ich pasjami.

Minimalny próg wejścia (PLN) – 1 mln zł lub równowartość w walucie wymienialnej (dotyczy łącznych aktywów w Banku Pekao S.A. i Biurze Maklerskim Pekao).



CHARAKTERYSTYKA OFERTY PRIVATE BANKING

Erste Private Banking & Wealth Management to podejście do zarządzania majątkiem, które wykracza poza tradycyjne inwestowanie. To kompleksowa oferta zarządzania majątkiem dla klientów zamożnych z indywidualnym podejściem do potrzeb każdego klienta. Kluczowym elementem jest długoterminowa relacja oparta na zaufaniu, w ramach której bankier prywatny wspiera klienta w ochronie, pomnażaniu i efektywnym przekazywaniu majątku. Dzięki doświadczeniu Grupy Erste klienci korzystają z lokalnej ekspertyzy i międzynarodowego know-how.

KLUCZOWE USŁUGI INWESTYCYJNE

Klienci Erste Private Banking mogą inwestować w fundusze inwestycyjne m.in. zarządzane przez Erste TFI. To szeroki wybór subfunduszy o zróżnicowanych strategiach inwestycyjnych pod kątem klasy aktywów, potencjalnego zysku i ryzyka. Są sklasyfikowane w 4 kategorie subfunduszy: Dłużne, Mieszane, Absolutnej stopy zwrotu i Akcyjne. Erste Private Banking to dostęp do blisko 900 funduszy inwestycyjnych polskich i zagranicznych zarządzanych przez 14 renomowanych międzynarodowych instytucji finansowych. Taka oferta inwestycyjna daje swobodę doboru funduszy zgodnie z własnymi preferencjami oraz pozwala na realizację zróżnicowanych planów inwestycyjnych.

ZARZĄDZANIE MAJĄTKIEM I SUKCESJA

Coraz więcej klientów myśli nie tylko o pomnażaniu majątku, ale również o jego przekazaniu kolejnym pokoleniom. Erste Private Banking wspiera klientów w planowaniu sukcesji, porządkowaniu spraw majątkowych oraz analizie rozwiązań wspierających transfer majątku, w tym fundacji rodzinnej. Celem jest zachowanie wartości budowanej przez lata i przygotowanie kolejnych pokoleń do odpowiedzialnego zarządzania majątkiem.

INNOWACJE I ROZWÓJ OFERTY

Dla jeszcze większej wygody stworzyliśmy platformę informacyjną funduszy inwestycyjnych Erste Navi. Erste NAVI to dostęp do informacji o TFI i o produktach, notowań i wy-

ników, opisów polityk inwestycyjnych czy wysokości opłat, dokumentów i regulacji. Zakup funduszy jest możliwy w bankowości internetowej Erste lub w oddziale z doradcą Private Banking.

STRATEGIA I KIERUNKI ROZWOJU

Erste Private Banking & Wealth Management będzie rozwijać ofertę inwestycyjną oraz wzmacniać kompleksowe podejście do zarządzania majątkiem. Szczególny nacisk zostanie położony na obszary związane z sukcesją, obsługą przedsiębiorców i majątkiem rodzinnym. Istotnym elementem będzie również wykorzystanie potencjału Grupy Erste, jej doświadczenia, wiedzy eksperckiej i rozwiązań z rynków CEE.

Minimalny próg wejścia: płynne aktywa przekraczające 1 mln zł.



CHARAKTERYSTYKA OFERTY PRIVATE BANKING

Velo Private Banking łączy wieloletnie doświadczenie w obsłudze klientów zamożnych z nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi. Klientów wspierają doświadczeni, certyfikowani opiekunowie oraz zespół ekspertów finansowych, m.in. menedżer inwestycyjny, ekspert ds. rynków walutowych i makler giełdowy. Oferta obejmuje doradztwo inwestycyjne, rozwiązania inwestycyjne i maklerskie, finansowanie, sukcesję i planowanie majątkowe oraz narzędzia do codziennego zarządzania finansami.

KLUCZOWE USŁUGI INWESTYCYJNE

Doradztwo inwestycyjne pozwala budować portfel w oparciu o cele finansowe, sytuację klienta i jego profil ryzyka. Bank analizuje strukturę i dywersyfikację portfela oraz rekomenduje rozwiązania pozwalające zachować równowagę między ochroną kapitału a potencjałem jego pomnażania.

DORADZTWO INWESTYCYJNE

Klienci mają dostęp do rekomendacji Biura Maklerskiego VeloBanku dotyczących portfeli modelowych akcji zagranicznych i ETF-ów oraz polskich i zagranicznych obligacji skarbowych i korporacyjnych. Zespół doradztwa inwestycyjnego oferuje również indywidualne rekomendacje dotyczące funduszy inwestycyjnych i obligacji strukturyzowa-

nych, a także analizę struktury portfela i jego dopasowania do strategii inwestycyjnej, z uwzględnieniem warunków rynkowych.

ZARZĄDZANIE MAJĄTKIEM I SUKCESJA

Bank wspiera klientów w ochronie i pomnażaniu majątku poprzez długoterminowe planowanie finansowe, dywersyfikację i optymalizację struktury aktywów oraz przygotowanie strategii sukcesyjnych. Współpracuje z ekspertami z zakresu prawa i planowania majątkowego, a klientom umożliwia korzystanie z rozwiązań dotyczących Fundacji Rodzinnych.

INNOWACJE I ROZWÓJ OFERTY

VeloBank rozwija Private Banking, łącząc eksperckie doradztwo z zaawansowanymi rozwiązaniami cyfrowymi.

Zapewnia całodobowy dostęp do finansów przez bankowość internetową i mobilną. W ofercie znajduje się karta do konta i karta kredytowa Mastercard Legend, zapewniająca dostęp do benefitów Private Wealth. Otwarta architektura produktów inwestycyjnych umożliwia korzystanie z globalnych możliwości inwestycyjnych i zarządzanie majątkiem w jednym środowisku.

STRATEGIA I KIERUNKI ROZWOJU

W najbliższych latach bank koncentruje się na rozwoju usług inwestycyjnych, wzmacnianiu kompetencji doradczych i dalszej digitalizacji procesów. Celem jest wypracowanie wysokich standardów obsługi oraz połączenie jakości relacji z nowoczesnymi technologiami i kompleksowym podejściem do zarządzania majątkiem.