

Autor

**Maciej Goniszewski**

# Oferta dla bogatego Polaka

Indywidualne zarządzanie aktywami to podstawa usług private bankingu. Bogaci klienci mogą jednak w bankach np. zamawiać kwiaty lub egzotyczne podróże

Gdy w banku pojawia się klient dysponujący dużym majątkiem, może się spodziewać przede wszystkim propozycji ulokowania tego majątku. Banki proponują zakup akcji, obligacji, certyfikatów inwestycyjnych, jednostek uczestnictwa w TFI, depozytów termiновых, obligacji strukturyzowanych, oferty publiczne lub typu private placement, polisy lokacyjne i inne aktywa płynne – wszystko przy wsparciu merytorycznym delegowanych pracowników i w miejscu dogodnym dla klienta (jeśli w banku to w zapewniających dyskrecję osobnych salach).

## Inwestycje

– W Deutsche Bank PBC stawiamy przede wszystkim na rozwój wyspecjalizowanej

oferty inwestycyjnej – informuje Leszek Niemycki, prezes Deutsche Bank PBC. – Oznacza to, że współpracujemy z wieloma renomowanymi partnerami, liderami w swoich kategoriach, nie ograniczając się do sprzedawania produktów wyłącznie własnej grupy.

W praktyce dla klienta DB PBC oznacza to wybór spośród ponad 250 produktów 13 krajowych i zagranicznych partnerów, w tym – Franklin Templeton Investment Fund, BlackRock Merrill Lynch Investment Managers oraz Superfund. Ponadto klienci zainteresowani inwestycjami w ramach portfeli inwestycyjnych opartych o fundusze mogą skorzystać z oferty zarządzania aktywami. Indywidualne strategie inwestycyjne tworzone są dla portfeli przekraczających 500 000 zł.

Pod względem ilości dostępnych funduszy jedną z największych ofert na naszym rynku ma KBL European Private Bankers Spółka Akcyjna Oddział w Polsce, która specjalizuje się wyłącznie w bankowości prywatnej.

– Mamy dostęp do wszystkich rynków finansowych na świecie i oferujemy unikalną na polskim rynku, otwartą architekturę produktową, w której bazie znajduje się m.in. ponad 4 tys. funduszy inwestycyjnych – informuje Anna Rybałtowska-Gańko PR Manager w KBL EPB SA. – Dzięki bezpośredniemu dostępowi do akcji, obligacji, funduszy inwestycyjnych, produktów strukturyzowanych, a także produktów dających ekspozycję na różnego rodzaju

inwestycje alternatywne – zarówno z rynku polskiego, jak i zagranicznych – znacznie poszerzamy możliwości kształtowania portfela inwestycyjnego naszych klientów, a co za tym idzie, jego dochodowości.

Banki oferują także możliwość konstruowania indywidualnych rozwiązań w ramach emisji obligacji strukturyzowanych dostępnych w ofercie w ramach tzw. private placement. Są to produkty tworzone pod potrzeby konkretnego klienta lub grupy klientów oparte o wybrane indeksy światowych rynków. Tego typu inwestycja, z uwagi na regulacje dotyczące ofert typu private placement, może być kierowana do grupy maksymalnie 99 inwestorów. Jednak ze względów prestiżowych jest opracowywana z reguły dla kilku, maksymalnie kilkunastu inwestorów. Czas potrzebny na zbudowanie tego typu produktu od momentu ustalenia założeń inwestycji do podpisania dokumentów przez inwestora wynosi kilka dni.

Specjalne produkty inwestycyjne dla bogatych klientów ma także bank BPH, którego głównym partnerem w tym zakresie jest BPH Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych (BPH TFI). Ponadto, od połowy bieżącego roku Bank BPH wraz z Nordea Polska Towarzystwem Ubezpieczeń na Życie oferuje dostosowane do potrzeb klientów programy o charakterze ubezpieczeniowo-inwestycyjnym, dające dostęp do unikalnych rozwiązań finansowych.

Z powiązaniem kapitałowo funduszem inwestycyjnym współpracuje także Kredyt Bank, który wraz z KBC TFI oferuje m.in. fundusze parasolowe, usługę zarządzania majątkiem na zlecenie (Pakiet Platynowy od 100 tys. zł, Pakiet Ekskluzywny od 1,5 mln zł), oraz „szyte na miarę” indywidualne fundusze inwestycyjne (od 5 mln euro).

– Dzięki współpracy z KBC Securities, klienci mają możliwość aktywnego inwestowania na większości rynków europejskich (m.in. na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych) oraz amerykańskich – dodaje Piotr Uciński, manager produktu w Departamencie Bankowości Detalicznej Kredytu Banku. – Klienci mogą oczekiwać m.in. wsparcia analitycznego oraz doradztwa finansowego.

W ramach oferty Private Banking szeroki zakres różnorodnych produktów i usług oferowanych jest w ramach Grupy Pekao. Za pośrednictwem jednego doradcy klient ma dostęp do usług maklerskich w ramach Centralnego Domu Maklerskiego Pekao, funduszy inwestycyjnych Pioneer oraz innych towarzystw, usługi typu asset management, a także do innych indywidualnych rozwiązań finansowych.

Dla najbardziej wymagających klientów Pekao dostępna jest specjalistyczna usługa finansowa Private Portfolio. Polega ona na zarządzaniu portfelem instrumentów finansowych przez Pioneer Investment Management. Klient ma możliwość wyboru strategii zarządzania portfelem zgodnie z preferowanym profilem ryzyka, a także może stworzyć swoją indywidualną strategię dobraną precyzyjnie do oczekiwań, zgodnie ze specyficznymi potrzebami finansowymi. Powierzone środki lokowane są w różnorodne instrumenty finansowe dostępne na rynku kapitałowym. Zalety korzystania z tej usługi odczuli klienci np. przy okazji ostatnich zapisów na akcje PZU, czy podczas prywatyzacji Giełdy Papierów Wartościowych. Posiadacze portfeli Private Portfolio, których strategie inwestycyjne obejmowały akcje, podczas zapisów na walory PZU a później GPW, poza standardowymi zapisami w ramach transzy dla inwestorów indywidualnych, mogli skorzystać również z puli przeznaczonej dla inwestorów instytucjonalnych składanej przez Pioneer PPIM.

## Bogaty klient może zażyczyć sobie obsługi przez zagraniczne placówki

Bank Millennium proponuje swoim klientom szeroki wybór produktów inwestycyjnych, krajowych i zagranicznych w otwartej architekturze. Należą do nich fundusze krajowe: Millennium, Arka, DWS, ING, Legg Mason, i zagraniczne fundusze BlackRock, produkty ustrukturyzowane oraz produkty typu bancassurance: Polisa Gwarancyjna Prestige; Program Inwestycyjny Prestige z funduszami krajowymi (MillenniumTFI, Amplico TFI, Union Investment TFI, DWS TFI, Legg Mason TFI, SkarbiecTFI, BZ WBK Fundusze Inwestycyjne Arka TFI, PZU TFI, INGTFI, Quercus TFI) i zagranicznymi w EUR/USD (BlackRock, Franklin Templeton, HSBC, JP Morgan, Robecoi, Schroders)

### Obsługa zagraniczna

Oczywiście bogaty klient nie musi się ograniczać tylko do naszego rynku. Może zażyczyć sobie obsługi przez zagraniczne placówki danej grupy bankowej. Np. klienci Deutsche Bank PBC zainteresowani usługami i produktami globalnych pionów private banking czy też private wealth management, mogą bez problemu korzystać z ofert Deutsche Banku w Niemczech czy też Luksemburgu. Usługi obejmują zarządzanie aktywami, doradztwo prawne i podatkowe, przekrojowe, specjalistyczne analizy rynkowe oraz nieograniczony dostęp do globalnych instrumentów finansowych. Każdy klient decydujący się na korzystanie z usług PWM ma przypisanego osobistego doradcę (Relationship Managera), który w razie potrzeby przyjeżdża na spotkanie z klientem w dogodnym dla niego miejscu i czasie. Wraz z klientem opracowywana jest szczegółowa analiza potrzeb oraz określana strategia zarządzania portfelem aktywów. W ramach oferty private wealth management inwestycje są możliwe w praktycznie wszystkie dostępne globalnie rozwiązania finansowe: akcje, obligacje, fundusze inwestycyjne, produkty strukturyzowane, produkty typu FX, surowce, fundusze hedgingowe, produkty typu private equity, nieruchomości, sztuka czy inwestycje alternatywne.

Możliwość inwestowania poprzez Millennium Banque Privee w Szwajcarii, klientom o aktywach powyżej 1 miliona euro daje bank Millennium. W ramach oferty, oprócz pełnego spektrum produktów inwestycyjnych, oferuje też m.in. budowę struktur prawnych,

optymalizację podatkową, planowanie majątkowe, a także pomoc (doradztwo, ekspertyzy i wsparcie w negocjacjach) w zakupie dóbr luksusowych (łódzie, samochody, nieruchomości czy limitowane kolekcje zegarków i biżuterii).

### Doradztwo

Pomimo całego wymienionego wcześniej wyboru jaki staje przed posiadaczem dużego majątku, może on nie być zainteresowany powierzaniem wolnych aktywów innym. W takim przypadku może liczyć na pomoc w podejmowaniu samemu decyzji inwestycyjnych.

Klienci korzystający aktywnie z usług maklerskich otrzymują regularnie wewnętrzne materiały analityczne przygotowane specjalnie z myślą o inwestorach giełdowych. Proponują je m.in. ING Bank Śląski, MultiBank i Deutsche Bank. Co ważne, jeśli zdarzy się, że klient zażyczy sobie poznać aktualną rekomendację na temat konkretnej globalnej spółki – banki są w stanie przedstawić takiemu inwestorowi kompletne opracowanie. Oczywiście pod warunkiem, że jest ono dostępne w ramach globalnych, wewnętrznych analiz danej grupy.

Bardziej edukacyjną formę doradztwa proponuje ING Bank Śląski, który zaprasza klientów nie tylko na najważniejsze krajowe wydarzenia kulturalne, ale także organizowane przez bank seminaria dotyczące usług finansowych (cykl „Wiosenne rozmowy o inwestycjach”) i innych form i możliwości inwestowania kapitału (takich jak np. nieruchomości, sztuka itp.).

– Trzy lata temu rozpoczęliśmy cykl tematycznych spotkań z naszymi klientami, których formuła pozwala na pokazanie sposobu, w jaki rozmaite pasje mogą stać się również dochodowym sposobem na biznes – mówi Miłosz Gromski, starszy specjalista ds. komunikacji korporacyjnej w biurze prasowym ING Banku Śląskiego. Jest to np. cykl „Spotkań ze sztuką” dla naszych klientów VIP w różnych miastach, podczas których wystawiane są obrazy z kolekcji Fundacji Sztuki Polskiej ING.

Klienci z aktywami powyżej 1 mln zł mogą korzystać z usługi doradztwa finansowego w PKO BP. Jest to najbardziej rozbudowana forma współpracy tego banku z klientami, którzy są zainteresowani szerszą ofertą i

bardziej elastyczną formułą obsługi. Doradztwo finansowe obejmuje pomoc przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych obejmujących instrumenty oferowane przez bank, Dom Maklerski PKO BP oraz PKO TFI. Przy spełnieniu wymogów formalnych transakcje mogą być uzgadniane telefonicznie z klientem znajdującym się w dowolnym zakątku świata.

Dla klientów o mniejszym doświadczeniu na rynkach finansowych, Kredyt Bank wspólnie z ekspertami z Grupy KBC organizuje indywidualne lub grupowe szkolenia z zakresu ekonomii, finansów oraz produktów dostępnych w ofercie Grupy KBC.

– Dzięki takim spotkaniom, indywidualnym podejściem, profesjonalnym przygotowaniem ekspertów, bank stara się budować zaufanie oraz utrzymuje długofalowe relacje z klientami private bankingu – wyjaśnia Piotr Uciński.

## Karty

Ważnym dodatkiem do oferty dla klientów VIP są karty kredytowe, które pełnią nie tylko rolę płatniczą, ale też uprawniają do zniżek, są wizytówkami zapewniającymi lepszą obsługę lub wstęp do zamkniętych stref, a także polisami ubezpieczeniowymi. Np. posiadacze Platynowej Karty Kredytowej MasterCard ING Banku Śląskiego (min. 500 000 zł aktywów w banku) mogą korzystać z przywilejów i programów innych firm, a są to m.in.

- program Priority Pass pozwala bezpłatnie korzystać z saloników wypożyczynkowych na lotniskach całego świata,
- program IAPA pozwala na: członkostwo w programie Regus Touchdown, który umożliwia rezerwację biur i pomieszczeń konferencyjnych po preferencyjnych cenach w centrach Regusa na całym świecie, korzystanie z rabatów i bezpłatnych rezerwacji w hotelach i wypożyczalniach samochodów na całym świecie,
- program Concierge zapewnia: organizację i dostarczenie pod wskazany adres zakupów, kwiatów oraz biletów na imprezy sportowe lub kulturalne, organizację wycieczki w wybranym miejscu na świecie, rezerwację sal konferencyjnych oraz stolików w wybranej restauracji, organizację usług związanych z samochodem, tłumaczeniem tekstów, opieką nad dziećmi.

Program Przywilejów ma także PKO Bank Polski. Klienci płacący prestiżowymi kartami płatniczymi tego banku (kartą debetową AURUM, złotą kartą kredytową, kartą obciążeniową PKO Visa Gold, kartą obciążeniową Diners Club) mogą skorzystać z rabatów oraz przywilejów przy nabywaniu ekskluzywnych produktów i usług u Partnerów Programu Przywilejów, którymi są m.in. hotele, ośrodki wycieczkowe, restauracje, ośrodki SPA, kliniki medyczne, firmy jubilerskie, winiarnie, księgarnie, galerie sztuki, salony meblowe oraz biura nieruchomości.

Prestiżowe karty kredytowe – MasterCard Platinum oraz MasterCard World Signia – proponuje bank BPH. Dzięki nim klienci zyskują dostęp do usług concierge, promocyjnej oferty u partnerów objętych programem MasterCard Premium Collection – są to m.in. biura podróży, wypożyczalnie samochodów (Hertz, First Class), hotele na całym świecie, sklepy (np. Apart) oraz ośrodki opieki zdrowotnej. Ponadto wraz z wymienionymi kartami wydawana jest karta członkowska Priority Pass, która umożliwia wstęp do zamkniętych saloników (tzw. Airport Lounge) na lotniskach – do dyspozycji klientów jest 600 saloników w 300 miastach na całym świecie.

W przypadku karty MasterCard World Signia jej posiadacz jest objęty bogatym pakietem ubezpieczeniowym zawierającym ubezpieczenie kosztów leczenia (do kwoty 7,5 mln

euro), NNW (do 560 tys. euro) oraz OC (do 1,5 mln euro).

We współpracy z firmą **Europ Assistance Polska**, Kredyt Bank oferuje zestaw usług Platinum Lifestyle Service do kart charge Visa Platinum oraz kart kredytowych MasterCard Platinum, w tym: Platinum Concierge, Platinum Traveller Service, Platinum Daily Life oraz Emergency Call.

W Pekao najbardziej prestiżowe karty kredytowe dedykowane klientom private bankingu to World Signia i Visa Platinum, które oferują swoim posiadaczom szeroki pakiet usług dodatkowych, w tym: program partnerski Private Club oferujący lepsze warunki płatności, np. 40 proc. zniżki na zakwaterowanie w określonym hotelu. Dla klientów korzystających z kart na stronie banku została uruchomiona rozbudowana wyszukiwarka produktów objętych zniżkami.

Dla posiadaczy karty World Signia przygotowany został również polskojęzyczny serwis concierge, który porównywany jest często z osobistym asystentem pomagającym we wszystkich sytuacjach jak np. odnalezienie zagubionego na lotnisku laptopa czy zakup biletów w odległych krańcach świata.

## Podatki

Kolejną usługą, na którą mogą liczyć bogaci klienci w banku jest doradztwo podatkowe. W ramach oferty dla klientów private bankingu ING Bank Śląski współpracuje z kancelarią Lovells w zakresie optymalizacji rozliczeń podatkowych osób fizycznych.

KBL European Private Bankers, we współpracy z licencjonowanymi doradcami podatkowymi, wspiera klientów w sprawnym zarządzaniu aktywami i podatkami oraz ułatwia przekazanie majątku następnym pokoleniom.

Kredyt Bank stara się wychodzić naprzeciw zainteresowaniu klientów rozwiązaniami umożliwiającymi optymalizację obciążeń podatkowych. Bank we współpracy z KBC TFI oraz Wartą oferuje m.in. fundusz parasolowy oraz Wartę Gwarancję Lokatę Ubezpieczeniową.

Pekao z kolei posiada usługę Private Consulting, dzięki której klienci zyskują dostęp do dostawców usług w zakresie doradztwa podatkowego, obrotu nieruchomościami bądź dziełami sztuki. ■

## Karty kredytowe są wizytówkami zapewniającymi lepszą obsługę