

wprost



Raport

PRIVATE BANKING



PARTNER RAPORTU



Bank Pekao
Bankowość Prywatna

PRIVATE BANKING, CZYLI USŁUGI BANKOWE PREMIUM

*Private banking to rodzaj usług, które skupiają się przede wszystkim na zapewnieniu spersonalizowanej obsługi i doradztwa finansowego dla klientów o wysokim statusie materialnym. Jest **TO ZAAWANSOWANA FORMA BANKOWOŚCI OFERUJĄCA KOMPLEKSOWE ROZWIĄZANIA DLA OSÓB PRYWATNYCH, ICH RODZIN, PRZEDSIĘBIORCÓW LUB INWESTORÓW** posiadających znaczne zasoby finansowe.*

Tekst: **Konrad Lichoń**

Private Banking

Głównym celem bankowości prywatnej jest dostarczanie klientom wysokiej jakości usług finansowych, które są dopasowane do ich indywidualnych potrzeb i celów. Są oni traktowani w sposób szczególny, co pozwala na budowanie długoterminowych relacji opartych na wzajemnym zaufaniu.

Do kogo jest skierowana bankowość prywatna?

Ten rodzaj usług bankowych jest skierowany przeważnie do zamożnych klientów. W Polsce z reguły są to osoby, których oszczędności przekraczają 1 mln zł. Definicja klienta bankowości prywatnej nie jest jednak jasno sprecyzowana i w niektórych przypadkach minimalna kwota majątku może być inna. Czasami mogą być też stosowane inne kryteria, jako warunek dostępu do private banking.

Klienci bankowości prywatnej to przeważnie osoby, które potrzebują specjalistycznego doradztwa finan-

Private Banking

sowego i inwestycyjnego. Otrzymują oni spersonalizowaną ofertę, dostosowaną do ich indywidualnych potrzeb. Niezwykle ważna jest w tym przypadku dyskrekcja i zaufanie.

Holistyczne podejście do zarządzania majątkiem

– Należy podkreślić, że ideą bankowości prywatnej jest nie tyle inwestowanie, co kompleksowe zarządzanie powierzonymi środkami, obejmujące również fachowe doradztwo finansowe – mówi **JAROSŁAW FUCHS, WICEPREZES BANKU PEKAO S.A.** nadzorujący Pion Bankowości Prywatnej i Produktów Inwestycyjnych. – Mamy klientów inwestujących i takich, którzy nie inwestują. Polski rynek jest bardzo szczególny. Większość szeroko pojętych inwestycji to te krótkoterminowe.

– Naszą rolą jest uświadamianie klientów, żeby patrzyli na swoje inwestycje długoterminowo, bo takie stanowią zabezpieczenie ich majątków na przyszłość – dodaje.

Private Banking

Fot. Materiały prasowe

*Jarosław Fuchs, wiceprezes
Banku Pekao S.A.*

Private Banking

Klienci bankowości prywatnej mają dostęp do ekskluzywnych usług, takich jak indywidualne konta bankowe, atrakcyjnie oprocentowane konta oszczędnościowe, karty kredytowe o podwyższonym limicie, usługi typu concierge czy e-banking. Produkty te przeważnie połączone są z bogatym pakietem ubezpieczeń. W ramach oferowanych usług mogą oni, między innymi, dokonywać przelewów, płacić wielowalutową kartą na całym świecie oraz korzystać z bankomatów. Do ich dyspozycji jest cały wachlarz kanałów zdalnych, ale w każdej chwili mogą też skorzystać z pomocy dedykowanego konsultanta.

Private banking **UMOŻLIWIA ZARZĄDZANIE PORTFELEM AKTYWÓW DOSTOSOWANE DO PREFERENCJI I TOLERANCJI**

RYZYKA. *Profesjonalni doradcy, którzy na bieżąco śledzą trendy rynkowe, pomagają klientom w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych.*

Private Banking

Mogą oni na przykład skorzystać z produktów strukturyzowanych, gdzie część środków pomnażana jest na rynku pieniężnym, a reszta inwestowana w pochodne instrumenty finansowe. Możliwości inwestycyjne są niemal nieograniczone. Jednak to ostatecznie klient, po konsultacji z doradcą, decyduje, jakie aktywa chce mieć w swoim portfelu. W ramach bankowości prywatnej instytucje finansowe oferują też dostęp do zindywidualizowanych rozwiązań kredytowych, takich jak kredyty hipoteczne, kredyty inwestycyjne czy kredyty konsumpcyjne. Preferencyjne warunki finansowania są dostosowane do aktualnych potrzeb i w każdej chwili mogą ulec zmianie.

Bankowość prywatna zapewnia klientom także wsparcie w planowaniu sukcesji i tworzeniu strategii dotyczącej rodzinnego majątku. To rozwiązanie skierowane jest między innymi do przedsiębiorców, którzy chcą zapewnić swoim najbliższym bezpieczną przyszłość.

– Mając w ofercie Family Office jesteśmy w pełni przygotowani na to, by kompleksowo wspierać klien-

Private Banking

tów w procesie sukcesji na każdym etapie jej planowania i przeprowadzania. Spodziewamy się, że około połowa firm prywatnych stanie przed tym wyzwaniem w perspektywie najbliższych kilku lat i będzie to jeden z wiodących obszarów w bankowości prywatnej – mówi Jarosław Fuchs. Bankowcy oferują również wsparcie w identyfikowaniu skutecznych strategii oszczędzania w kontekście w gromadzenia kapitału na poczet przyszłej emerytury.

Wsparcie technologiczne

Współczesną bankowość prywatną trudno sobie wyobrazić bez odpowiedniej infrastruktury technologicznej. To nie tylko zdalne kanały dostępu, szyfrowanie danych czy aplikacje na smartfon. Banki coraz częściej przenoszą działalność do wirtualnego świata, chcąc w ten sposób przyciągnąć coraz młodsze pokolenie klientów.

Na przykład Pekao korzysta z NFT (Non-Fungible Token), technologii opartej na blockchain, która umożliwia unikalne identyfikowanie i przechowy-

Private Banking

wanie cyfrowych aktywów. Bank, jako pierwszy na świecie stokenował sztukę i przeniósł ją na karty płatnicze.

Przyszłość bankowości prywatnej

Przyszłość tego segmentu usług bankowych wygląda optymistycznie. Rozwój innowacyjnych rozwiązań technologicznych, takich jak sztuczna inteligencja, blockchain czy Web 3.0 pomagają w tworzeniu coraz bardziej spersonalizowanej oferty, dostosowanej do potrzeb klienta zamożnego.

Ponadto w miarę, jak rośnie złożoność instrumentów finansowych, **ROLA DORADZTWA FINANSOWEGO NABIERA CORAZ WIĘKSZEGO ZNACZENIA.**

To właśnie banki, zatrudniając wykwalifikowanych specjalistów, są w stanie zapewnić klientom wysokiej jakości doradztwo w zakresie inwestycji, planowania finansowego, zarządzania ryzykiem i sukcesji. Będą

Private Banking

one coraz bardziej skupiać się na relacjach z klientami, budowaniu zaufania i oferowaniu kompleksowych rozwiązań, które wykraczają poza tradycyjne usługi finansowe.

Wraz z rosnącą globalizacją i mobilnością klientów, bankowość prywatna będzie musiała dostosować się do zmieniających się trendów i oczekiwań. Dlatego coraz większego znaczenia będą nabierały usługi dodatkowe takie jak: pakiet ubezpieczeń Assistance, dostęp do ekskluzywnych miejsc czy opieka osobistego asystenta na czas podróży. 

*Michał Walęczak,
Bank Pekao S.A.*



PIERWSZE FAMILY OFFICE W BANKU W POLSCE

Private Banking

*Sukcesja to temat, który od kilku lat coraz częściej pojawiał się w rozmowach z klientami bankowości prywatnej. W ostatnim czasie naturalnie narastał. Dla ponad połowy firm prywatnych przychodzi właśnie ten moment, gdzie **TRZEBA POSTANOWIĆ CZY FIRMA PRZEJDZIE W RĘCE DZIECI, WNUKÓW, A MOŻE W GRĘ WEJDZIE SPRZEDAŻ PRZEDSIĘBIORSTWA** z wykorzystaniem rynku kapitałowego.*

Tekst: **Michał Walęczak**

Ponad 8 bln dolarów – taki przychód wygenerowały w ubiegłym roku na świecie firmy rodzinne. Gdyby zsumować wynik zaledwie pół tysiąca największych z nich, to z powodzeniem mogłyby konkurować z najsilniejszymi gospodarkami świata – USA i Chinami – wynika z raportu przygotowanego przez EY i Uniwersytet St. Gallen. Autorzy wskazują

Private Banking

również, że średni wiek członka zarządu takiej firmy wynosi 62 lata, a 80 proc. właścicieli myśli o przekazaniu nadzoru w firmie kolejnemu pokoleniu. Myśli, ale rozmowy o tym wciąż są odkładane na później. Jak pokazują przypadki rynkowe, potencjalni następcy nie kwapią się do przejęcia rodzinnego biznesu.

W Polsce natomiast około 830 tys. przedsiębiorstw deklaruje, że jest firmami rodzinnymi. Co istotne, niemal 41 proc. wszystkich spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych stanowią właśnie firmy rodzinne. Skala jest znacząca, a wiele z nich powstało w okresie transformacji ustrojowej i naturalnie staje teraz u progu sukcesji. Ta z kolei z perspektywy właścicieli jest procesem bardzo złożonym, emocjonalnym i wymagającym szczegółowego planowania. Przedsiębiorcy myśląc o sukcesji wskazują wiele barier. Wśród tych najczęściej wymienianych pojawiają się aspekty prawno – podatkowe, finansowe, relacyjne i psychologiczne. Dlatego jedynie 5 proc. polskich przedsiębiorstw dokonało do tej pory transferu międzypokoleniowego.

Nowe rozwiązanie na rynku bankowym

Rynek klienta bankowości prywatnej w Polsce ma wciąż bardzo duży potencjał rozwoju. W perspektywie kilku najbliższych lat mówi się nawet o kilkudziesięcioprocentowej dynamice wzrostu. Większość z grupy najzamożniejszych, o majątku netto powyżej 30 mln dolarów, to właściciele największych firm rodzinnych w kraju.

Bank Pekao S.A. wyszedł niedawno na rynek z nowym rozwiązaniem dla klientów bankowości prywatnej, w tym firm rodzinnych stających przed wyzwaniem sukcesji. Wprowadził usługę Family Office, która ma zachęcać klientów do kompleksowego i bezpiecznego planowania transferów międzypokoleniowych i tym samym zabezpieczania majątków rodzinnych na przyszłość. Tym bardziej, że polskie prawo w maju br. dało nowe narzędzie w postaci fundacji rodzinnej, która ma ułatwiać sukcesję. Family Office ma wspierać przedsiębiorców, którzy chcą przekazać stery kolejnym pokoleniom lub wykorzystać szansę i sprzedać firmę w odpowiednim momencie.

Private Banking

Senior Family Officers zapewniają pomoc przy kompleksowym zarządzaniu prywatnymi i firmowymi majątkami rodzinnymi oraz ułatwiają klientom dostęp do sprawdzonych i wyspecjalizowanych m.in. w sukcesji kancelarii prawnych i podatkowych.

”*Wyróżnikiem oferty banku są **NARZĘDZIA DO NOWOCZESNEGO ZARZĄDZANIA FILANTROPIĄ** pozwalającą na budowanie silnej marki w obszarze dobroczynności.*

Czy fundacja rodzinna usprawni sukcesję?

Dzięki ustawie o fundacji rodzinnej w polskim systemie prawnym pojawiła się instytucja, której podstawowym założeniem jest ułatwienie i wsparcie wielopokoleniowej sukcesji. W świetle nowych przepisów majątek firmy może zostać zatrzymany w jednych rękach. To ogromne ułatwienie, które może przyczynić się do dalszego, płynnego rozwoju przedsiębiorstw, inwestycji i kolejnych pokoleń. Fundacje będą mogły również prowadzić nowoczesną filantropię, która po-

Private Banking

zwoli na umacnianie siły marki firmy rodzinnej na pokolenia.

W Banku Pekao S.A. klienci mogą założyć konto firmowe i maklerskie dla fundacji rodzinnych – także tych w organizacji.

Poprzez wprowadzenie Family Office do oferty bank spełnia oczekiwania optymalizacji i zabezpieczenia majątku wykraczające poza standardowe usługi bankowości prywatnej na polskim rynku.

Fundacja rodzinna to rozwiązanie, którego bardzo brakowało i które wzbudziło duże i bardzo potrzebne zainteresowanie wśród klientów. Należy jednak pamiętać, że fundacja nie powinna być celem samym w sobie, a efektem wcześniej przeprowadzonych rozmów w kręgu rodziny. Nasz cel to budowanie świadomości, że rozmowy o sukcesji powinny odbywać się jak najwcześniej. 

Autor jest dyrektorem Departamentu Strategii i Rozwoju Bankowości Prywatnej w Banku Pekao S.A.

*Katarzyna
Tomaszewska,
dyrektor
Departamentu
Bankowości
Prywatnej w Banku
Pekao S.A.*



SPOJRZEĆ NA POTRZEBY KLIENTÓW

Private Banking

– *W private banking*u **LICZY SIĘ INDYWIDUALNE PODEJŚCIE I „USŁUGA NA MIARĘ”** – *mówi w rozmowie z „Wprost”* **KATARZYNA TOMASZEWSKA**, dyrektor Departamentu Bankowości Prywatnej w Banku Pekao S.A.

Tekst: **Zofia Szkarłat**

„WPROST”: Private banking – czyli właściwie co? Dla kogo jest przeznaczona taka usługa?

KATARZYNA TOMASZEWSKA, dyrektor Departamentu Bankowości Prywatnej w Banku Pekao S.A. Usługi bankowości prywatnej przeznaczone są dla osób, które posiadają większy niż przeciętnie majątek. Nie chodzi tylko o ilość pieniędzy na koncie – chodzi też o posiadane nieruchomości, firmy, pasywa i aktywa. I tutaj wkracza oferta bankowości prywatnej, która w istocie jest zarządzaniem majątkiem.

Składa się na to szereg usług, które sprowadzają się do tego, by majątek klienta był bezpieczny i przynosił zyski.

Private Banking

Myśląc o private banking, trzeba spojrzeć na potrzeby klientów.

Istotę bankowości prywatnej stanowi przede wszystkim indywidualne podejście do klienta, bogata – „szyta na miarę” – oferta produktowa, która wykracza poza klasyczne produkty i usługi bankowe. Osoby korzystające z bankowości prywatnej mają do swojej dyspozycji bankiera, do którego zadań należy utrzymanie stałego kontaktu oraz zapewnienie indywidualnej i dyskretnej obsługi.

Klienci zwracają uwagę na kompleksowość. Nie patrzymy już tylko na zaspokajanie potrzeb przez pryzmat produktów inwestycyjnych, ale również na różne aspekty życia naszych klientów. Pomagamy szukać miejsc w elitarnych szkołach czy w zakupie nieruchomości.

Bank Pekao S.A. jest jedną z największych bankowości prywatnych w Polsce i w dalszym ciągu dynamicznie rozwijamy ten segment.

Czy ten rodzaj usług zmienił się jakoś w ostatnich latach, np. poszerzyło się grono klientów, do których kierowana jest oferta?

Private Banking

Sama idea private bankingu się nie zmieniła na przestrzeni lat. Bankowość prywatna to przede wszystkim odpowiednia relacja z klientem, indywidualne doradztwo oraz zaawansowane produkty i usługi finansowe. Zmieniły się natomiast oczekiwania klientów oraz otoczenie, w którym świadczymy usługę. W konsekwencji dynamicznie rozwinęła się oferta produktowa, zakres świadczonych usług czy kanały dostępu.

Rynek private banking rozwija się w bardzo szybkim tempie. Prognozy mówią, że w Polsce segment bankowości prywatnej będzie rósł z największą dynamiką w Europie. Wpływ na to ma zmiana pokoleniowa i sukcesja w przypadku biznesmenów, którzy zbudowali swoje firmy w ostatnich 30–40 latach, a także skokowy rozwój branży IT i nowych technologii, z której w dużej mierze wywodzą się tzw. nowi zamożni konsumenci.

Porozmawiajmy o liczbach. Ilu klientów w obszarze private banking obsługuje dziś Bank Pekao S.A.? Czy możemy mówić o jakimś typowym „wzorcu klienta”?

Głównymi klientami polskiego rynku bankowości prywatnej do niedawna byli wyłącznie klienci będący

Private Banking

na etapie fazy gromadzenia majątku. Dopiero ostatnie lata przynoszą istotne zmiany.

”*Pojawili się przedsiębiorcy i inwestorzy, którzy po 20 czy 30 latach ciężkiej pracy potrzebują, **BY ICH MAJĄTKIEM ZAOPIEKOWAŁ SIĘ KTOŚ KOMPETENTNY.***

Ich dzieci dorosły i w wielu przypadkach przejmują udziały w firmach, nieruchomościach czy aktywa finansowe. Powstaje pierwsze ogniwo wielopokoleniowego gromadzenia majątku, które jest początkiem całego skomplikowanego procesu dziedziczenia, z jakim na Zachodzie mamy do czynienia od setek lat.

W Polsce 80 proc. klientów private banking to przedsiębiorcy. W krajach z długą historią gromadzenia majątku 80 proc. to pieniądze dziedziczone.

Co oferuje private banking, a czego z kolei nie mają w ofercie zwykle kanały obsługi klienta?

Klienci bankowości prywatnej mają dostęp do szerszej palety usług oraz dodatkowych kanałów komuni-

Private Banking

kacji. Wkrótce udostępnimy zintegrowaną platformę usług inwestycyjnych, która zapewni w pełni cyfrowy dostęp do usług maklerskich z poziomu aplikacji Pe-oPay. Chcemy przenieść doradztwo inwestycyjne i instrumenty rynku kapitałowego do kanałów zdalnych. Dbamy o wygodę naszych klientów projektując nowoczesne i funkcjonalne placówki.

Czy z punktu widzenia banku - jako całości - zwiększanie liczby klientów korzystających z private banking przynosi wymierne korzyści finansowe czy też jest to działanie nastawione na budowanie określonego wizerunku banku?

Cieężko jest mówić o prowadzeniu biznesu z pomięciem wyników finansowych. Należy jednak pamiętać, że to, w jaki sposób jesteśmy postrzegani przez naszych klientów i jak nas oceniają, ma rzeczywisty i bezpośredni wpływ na wynik finansowy banku.

Jak, w pani przekonaniu, rozwijać się będzie private banking w najbliższych latach? I w jaki sposób Bank Pekao S.A. chce przekonać klientów do wybrania właśnie jego oferty?

Private Banking

W bankowości prywatnej rozwój technologii powinien stanowić uzupełnienie obecnego, stosowanego modelu obsługi klienta, opartego w tym przypadku głównie na relacyjności. Oczywiście musimy już dzisiaj myśleć o tym jak bankowość będzie wyglądała w najbliższych 10–15 latach, bo to dzisiejsi uczniowie, studenci czy też początkujący przedsiębiorcy będą naszymi klientami w tej perspektywie. Widzimy, że w rozwiązaniach masowych cyfryzacja niejednokrotnie zastępuje kontakt z doradcą czy z oddziałem banku poprzez automatyzację procesów. Jednak w bankowości prywatnej trudno to sobie wyobrazić. Szukamy takich rozwiązań, które mają wspomóc bankiera i klienta w budowaniu relacji – często również na odległość, jednak nie będą ich zastępować.

Przez prawie 30 lat bankowość prywatna Banku Pekao zdobyła niezwykle cenne doświadczenie w obsłudze klientów z wysokimi aktywami. Indywidualne podejście i szczegółowa analiza potrzeb, szeroki wybór produktów inwestycyjnych i co najważniejsze duży nacisk na bezpieczeństwo, bez zbędnego ryzyka, to główne

Private Banking

czynniki, które wpłynęły na to, że jesteśmy dla klientów bardzo ważnym partnerem.

Dzięki zdobytemu doświadczeniu Pekao może dzisiaj cieszyć się zaufaniem klientów.

„*Nie spoczywamy jednak na laurach, **NA BIEŻĄCO ANALIZUJEMY ZMIANY RYNKOWE**, aby w pełni dopasować do nich swoją ofertę i wyprzedzając konkurencję, odpowiadać na potrzeby najzamożniejszych klientów.*

Niedawno zaczęły obowiązywać długo oczekiwane przez przedsiębiorców przepisy o fundacji rodzinnej, które umożliwiają przeprowadzenie sukcesji na bardziej korzystnych niż do tej pory warunkach. Czy jeszcze przed zmianą przepisów klienci prosili bankierów o porady, jak zabezpieczyć majątek firmy rodzinnej na pokolenia, tak by nie uległ rozproszeniu?

Tak naprawdę temat sukcesji pojawia się w rozmowach w rodzinach i w firmach już od bardzo dawna.

Private Banking

Obecnie firmy zakładane na przestrzeni zmiany ustrojowej stoją u progu sukcesji, a ich właściciele dochodzą do wniosku, że jest to temat, którego nie mogą dalej wypierać i powinni podejść do tego bardziej świadomie.

A to bardziej świadome podejście jest możliwe poprzez omówienie całego procesu w gronie rodzinnym oraz kontakt z osobami, które pomogą przejść przedsiębiorcy przez te zagadnienia w sposób bardziej poukładany.

Zachęcamy do rozmów w gronie rodziny i omawiania wszelkich, nawet tym najmniej wygodnych przypadków i nieoczekiwanych scenariuszy. Obecnie przepisy umożliwiają szersze spojrzenie i dodatkowe narzędzie do realizacji wielopokoleniowej sukcesji, w tym również z wykorzystaniem filantropii.

Nestor w tej roli występuje po raz pierwszy, dlatego tak ważne jest dla niego zrozumienie tematu przyszłości jego firmy i zaplanowania przekazania jej w ręce kolejnych pokoleń lub sprzedaży w przypadku braku spadkobiorców.

*Private Banking***Czy odpowiedzią na te potrzeby jest usługa Family Office? Dla kogo jest przeznaczona i jakie problemy przedsiębiorców może rozwiązywać?**

Nasze Family Office jest przeznaczone dla klientów bankowości prywatnej i firm rodzinnych. Polega na kompleksowym wsparciu klienta i relacji z bankierami i doradcami firmowymi przy zarządzaniu majątkiem. Jednym z celów tej bezpłatnej usługi jest też zaplanowanie i bezpieczne zrealizowanie procesu sukcesji, przy ograniczeniu ryzyka jej zajścia w sposób niekontrolowany i przypadkowy, a następnie zarządzanie majątkiem prywatnym i firmowym w jednym miejscu.

Wyróżnikiem oferty banku jest nowoczesne zarządzanie filantropią. Family Office pomoże również w powoływaniu fundacji rodzinnych, na bazie przepisów, które w maju weszły w życie. Dzięki nim majątek firmy może zostać zatrzymany w jednych rękach. To pozwala na dalszy płynny rozwój przedsiębiorstw. Do najważniejszych wyzwań związanych z przekazaniem władzy nad firmą, a zwłaszcza wła-

Private Banking

sności, należą wciąż aspekty psychologiczne oraz przekonanie potencjalnych sukcesorów do „przejęcia sterów”. 75 proc. powodzenia i sukcesu podczas przeprowadzania sukcesji odbywa się dzięki psychologii, a pozostałe 25 proc. stanowią aspekty prawno-podatkowe. 



Family Office to troska
o przyszłość

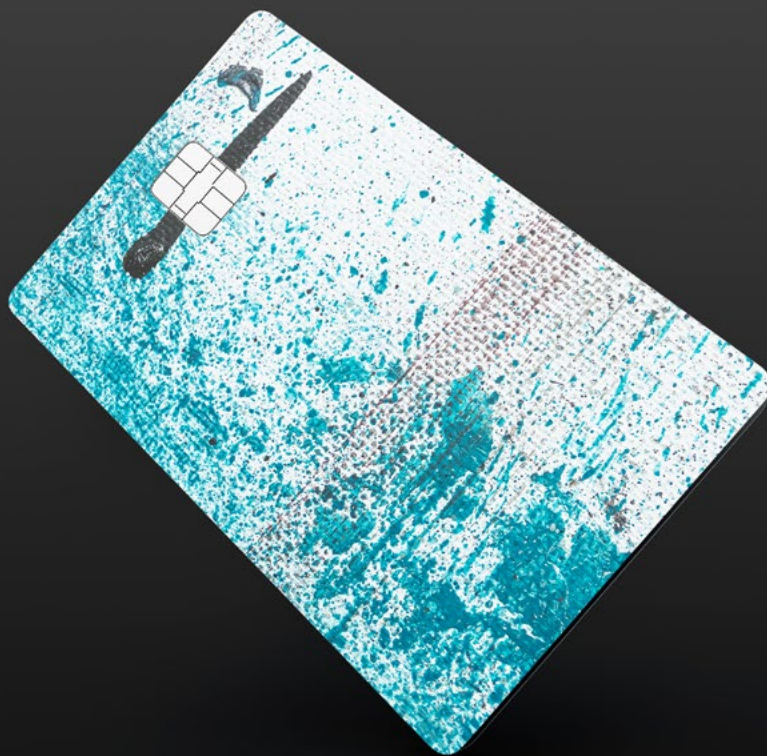
Wybierz Family Office w Banku Pekao S.A.

Kompleksowa usługa Family Office dla klientów bankowości prywatnej i firm rodzinnych.

Wspieramy w:

- w procesie sukcesji międzypokoleniowej,
- powołaniu fundacji rodzinnej,
- dostępie do doradztwa prawnego i podatkowego,
- prowadzeniu działalności filantropijnej.

Private Banking



WSZECHSTRONNIE I PRESTIŻOWO

Fot. materiały prasowe

Bank Pekao jest jedynym bankiem oferującym najbardziej prestiżowe karty obu organizacji płatniczych, Visa i Mastercard.

Private Banking

*Bankowość prywatna Banku Pekao S.A. jest jedną z najdłużej działających na rynku. W ubiegłym roku bank świętował 25-lecie działalności private bankingu oraz 30-lecie Biura Maklerskiego. Przez ten czas **W PEKAO POWSTAŁ JEDEN Z NAJBARDZIEJ KOMPLEKSOWYCH I PRESTIŻOWYCH PORTFELI PRODUKTOWYCH DLA NAJZAMOŻNIEJSZYCH KLIENTÓW.***

Tekst: **Konrad Lichoń**

Mówiąc o bankowości prywatnej często myślimy o modelu wykraczającym poza obszar tradycyjnie rozumianych usług bankowych. Dla klienta private ważna jest stabilizacja i bezpieczeństwo ale też duża elastyczność i bardzo indywidualne podejście. W Pekao, poprzez badania i wywiady, poznaje się oczekiwania, potrzeby oraz wyobrażenia klientów na temat obszaru bankowości prywatnej. Bank przygląda się również różnicom pomiędzy

Private Banking

pokoleniem, które obecnie dominuje w segmencie private, a tzw. młodymi milionerami. Te różnice są widoczne choćby w sposobie inwestowania, gdzie klienci dzielą się na tych ostrożnych i świadomych ryzyk oraz tych z większym apetytem na ryzyko i chęcią dynamicznego pomnażania majątku. Jedni szukają inwestycji długoterminowych, inni nowoczesności i dużej różnorodności. Idąc dalej – różnice są widoczne również w preferencjach dotyczących sposobu obsługi i korzystania z usług banku.

W grę wchodzi multifunkcyjność

Szybsza obsługa, uproszczone procedury, większe bezpieczeństwo – rynek finansowy jeszcze nigdy nie prześcigał się na polu innowacji jak w ostatnich latach, po przyspieszeniu transformacji cyfrowej. Pekao cały czas uzupełnia ofertę o nowe narzędzia ułatwiające korzystanie z bankowości – przede wszystkim tej mobilnej. Bank wykorzystuje przełomowe technologie, wdraża nowoczesne produkty i programy lojalnościowe, a w aplikacji mobilnej stawia na personalizację.

Private Banking

Z jednej strony, zgodnie z oczekiwaniami, aplikacja PeoPay jest modernizowana tak, aby korzystanie z niej było jeszcze bardziej komfortowe i przełożyło się na zwiększenie aktywności w kanałach zdalnych. Z drugiej strony trzeba pamiętać, że bankowość prywatna jest w sposób szczególny oparta na relacjach. Dlatego klienci private Pekao w niedługim czasie będą mogli skorzystać z nowych, designerskich oddziałów. Nowa odsłona placówek będzie nawiązywała do początków banku czyli modernizmu, klasycznego wzornictwa i polskiej sztuki, która jest też jego symbolem. Wnętrza będą urządzone z uwzględnieniem idei zrównoważonego rozwoju czyli na bazie materiałów pochodzących z recydingu i o niskim śladzie węglowym. Pierwsze takie biura powstaną w Łodzi i Warszawie.

Konto Private Banking

W Banku Pekao S.A. klienci bankowości prywatnej mogą skorzystać z Konta Private Banking, które zapewnia dostęp do wielu korzyści, ekskluzywnych usług i prowadzenia kont walutowych oraz konta w Biurze

Private Banking

Maklerskim. Konto Private Banking jest bezpłatne dla klientów z aktywami powyżej 1 mln złotych. Do Konta Private Banking wydawana jest wielowalutowa karta debetowa World Elite Debit Mastercard, uznawana za najbardziej prestiżową kartę debetową wśród kart Mastercard. Dzięki niej, przy płatnościach zagranicznych w euro, dolarach, funtach czy frankach, transakcje są rozliczane bezpośrednio z odpowiedniego rachunku walutowego.

Konto jest dostępne w bankowości elektronicznej: przez internet (serwis Pekao24) oraz mobilnie (PeoPay).

*Kartę wydaną do konta **MOŻNA ZAREJESTROWAĆ W PORTFELU APPLE PAY**, by płacić telefonem Apple. Sprawną realizację transakcji świadczy również Infolinia Bankowości Prywatnej.*

Jednym z wyróżników konta jest dostęp do saloników lotniskowych Lounge Key. Karta World Elite De-

Private Banking

bit Mastercard daje również dostęp do bankowej Gallerii Rabatów oraz programu lojalnościowego Mastercard Bezcenne Chwile z wyjątkowymi pakietami nagród jak np. wyjazd na Międzynarodowy Festiwal Filmowy w Wenecji. Jej posiadacze mogą również korzystać z pakietu ubezpieczeń podróży, assistance domowego i samochodowego oraz usług informacyjnego concierge.

Biuro maklerskie

Biuro Maklerskie Pekao umożliwia inwestowanie w różnorodne instrumenty finansowe dostępne nie tylko w obrocie na krajowych i zagranicznych rynkach giełdowych, ale również w obrocie pozagiełdowym. Zapewnia inwestowanie w walucie polskiej oraz w 9 walutach obcych na giełdach w 20 krajach.

Oferuje również Obligacje Skarbu Państwa. Ponadto zapewnia wygodę inwestowania za pośrednictwem systemu internetowego Pekao24 lub aplikacji mobilnej PeoPay.

Najlepiej oceniane, prestiżowe karty kredytowe

Bank Pekao jest jedynym bankiem oferującym dwie najbardziej prestiżowe karty obu organizacji płatniczych Visa i Mastercard – Pekao World Elite Mastercard i Pekao Visa Infinite.

Posiadacze karty Pekao World Elite Mastercard mają dostęp m.in. do serwisu concierge, który służy pomocą przez całą dobę zarówno w kraju, jak i za granicą. Oprócz te karta oferuje atrakcyjny pakiet ubezpieczeń. Natomiast Karta Pekao Visa Infinite daje m.in. wsparcie informacyjno-organizacyjne na co dzień, w podróży, w biznesie oraz w sytuacjach awaryjnych poprzez serwis concierge. Pakiet ubezpieczeń obejmuje koszty leczenia medycznego za granicą, utratę lub uszkodzenie bagażu, pomoc prawną za granicą i wiele innych. Obie karty prestiżowe zapewniają dostęp do saloników lotniskowych dzięki programowi Priority Pass. Posiadacze Pekao Visa Infinite mogą skorzystać z bezpłatnie z usługi Fast Track na lotnisku Chopina w Warszawie.

Kiedy sztuka kreuje biznes

Z okazji 25-lecia bankowości prywatnej Banku Pekao na rynek wyszła limitowana edycja kart kredytowych UNIQUE. Właściciele kart mogą korzystać z pakietu rozwiązań produktowych zarezerwowanych dla kart Mastercard World Elite. Dodatkowo każdy posiadacz Unique dostaje unikalny kod dający dostęp do treści powiązanych z NFT. Tym samym Pekao, jako pierwsza uniwersalna instytucja finansowa na świecie, stokenizował sztukę.

To projekt wielowymiarowy, za sprawą którego karta kredytowa stała się medium dla sztuki. Początkiem był mierzący kilka metrów obraz Rafała Bujnowskiego „Ściana pracowni”. Ściana miała na początku charakter czysto użytkowy i stanowiła tło, na którym artysta zostawiał ślady podczas pracy nad innymi obrazami. Ostatecznie zmienił przypadkowo naznaczoną farbą ścianę w świadome dzieło. Następnie sfotografował kompozycję, tworząc 440 fragmentów głównego obrazu, a te stały się ponownie użytkowe poprzez nadru-

Private Banking

kowanie ich na awersie kart płatniczych. Gdy ważność kart dobiegnie końca, umieszczone w ramce ponownie staną się dziełami sztuki. Każde ze zdjęć na karcie ma odzwierciedlenie w niewymienialnym tokenie, który został umieszczony w blockchainie. Ten realizowany wspólnie przez Bank Pekao S.A. i Mastercard projekt jest unikatowy na skalę międzynarodową. Karta została wyróżniona nagrodą dla najciekawszej karty płatniczej 2022 roku w konkursie Cashless Pay oraz otrzymała nagrodę „Best digital innovator of the year in Central and Eastern Europe”, organizowanym przez Financial Times Professional Wealth Management.

Tylko w tym roku bank otrzymał wyróżnienie „Best Private Bank Awards” w rankingu Global Finance oraz miano najlepszej bankowości prywatnej w Polsce w plebiscycie Instytucja Roku. 

Więcej informacji: [HTTPS://WWW.PEKAO.COM.PL/PRIVATE-BANKING/INWESTOWANIE.HTML](https://www.pekao.com.pl/private-banking/inwestowanie.html)