

wprost



RAPORT

PRIVATE BANKING

PARTNER RAPORTU



Bankowość Prywatna



PRIVATE BANKING NAD WISŁĄ

Private Banking

*Private banking, czyli **BANKOWOŚĆ PRYWATNA, TO USŁUGI PRZEZNACZONE DLA NAJZAMOŻNIEJSZYCH KLIENTÓW.** Ubezpieczenie jachtu? Inwestowanie w aktywa na drugim końcu świata? Wachlarz usług jest przeogromny.*

Tekst: **Martyna Kośka**

Kolebką tego rodzaju usług były kraje, w których bankowość ma długie tradycje, a instytucji finansowych jest tak wiele, że muszą zabiegać o zainteresowanie najbogatszych klientów. To Szwajcaria, Włochy i Anglia. Prawdziwy rozwój sektora bankowości prywatnej przypadł na XVII wiek, kiedy bankowość zaprojektowaną dla konkretnych przedsiębiorstw i rodów zaczęła rozwijać działający do 2022 roku brytyjski Bank Child & Co.

Private Banking

Kilka lat później powstał londyński Bank Coutts, który obsługuje rodzinę królewską i zajmuje się wyłącznie bankowością prywatną. W 1741 r. pierwszy wyspecjalizowany w tym obszarze bank zaczął działać w Szwajcarii. Naprawdę szybki rozwój bankowości prywatnej rozpoczął się w XX wieku, a przyczyniły się do tego rozwój technologii (coraz szybsza możliwość przesyłania informacji o klientach za granicę – tam, gdzie akurat przebywali lub prowadzili interesy) i przyspieszenie biznesu, rodzenie się wielkich fortun.

W Polsce private banking ma niewiele ponad 30 lat. Jako pierwszy udostępnił tego typu usługę w 1993 r. Bank Handlowy w Warszawie. Z czasem takie usługi włączały do portfolio kolejne banki, natomiast nie przyjął się u nas model banków wyspecjalizowanych w obsłudze wyłącznie najbogatszych klientów – choć takie próby były podejmowane.

Dlaczego bankowość prywatna w Polsce ma tak krótkie tradycje i w porównaniu z innymi krajami znajduje się na początkującym stadium rozwoju?

Private Banking

Zadecydowała o tym wielka historia. Brakuje u nas kapitału gromadzonego od pokoleń, bo najpierw rozbiory, a później wojny i 45 lat PRL pozbawiły pieniędzy tych, którzy je mieli. Od czasu transformacji ustrojowej Polska nadrabia jednak dystans do krajów Europy Zachodniej: przybywa u nas milionerów, wielkich grup kapitałowych, prężnych biznesów rozwijających się z niepozornych firm rodzinnych. Pieniądz rodzi pieniądz (a do tego lubi ciśnię), więc bankowość prywatna będzie się dynamicznie rozwijała.

Czym właściwie jest private banking (bankowość prywatna)?

Wspólnym mianownikiem wszystkich definicji jest stworzenie przez banki wyspecjalizowanego pakietu usług dla najzamożniejszych klientów. Obejmuje zarządzanie majątkiem, administrowanie nim i pomnażanie poprzez wyspecjalizowane narzędzia inwestycyjne. Majątek obejmuje nie tylko pieniądze, ale też nieruchomości, portfele akcji, udziały w fun-

Private Banking

duszach. Skuteczne zarządzanie tymi wszystkimi aktywami wymaga szerokiej wiedzy, ale i dostępu do informacji. Bankiera z zamożnym klientem łączy zaufanie i szczególny rodzaj profesjonalnej zażyłości. Nie należy mylić private banking z wealth management czy asset management, które skupiają się na budowaniu strategii pomnażania majątku lub szukaniu najkorzystniejszych rozwiązań podatkowych.

Oferta bankowości prywatnej obejmuje:

- dostęp do pakietu globalnych produktów do zarządzania majątkiem
- zarządzanie zgromadzonym majątkiem
- doradztwo inwestycyjne
- prywatną obsługę wyznaczonego bankiera
- dostęp do usług ekspertów finansowych specjalizujących się w różnych zagadnieniach
- specjalistyczne ubezpieczenia, w tym ubezpieczenie aktywów (jachtów, biżuterii, dzieł sztuki)
- lepsze oferty finansowe niż w standardowej ofercie banków

Private Banking

- bonusy w rodzaju kart umożliwiających bezpłatne wejście do saloników lotniskowych VIP
- dodatkowe usługi w ramach consierge (organizacja czasu wolnego klientów, zamawianie zakupów, zakup biletów).

Dla kogo private banking, czyli ilu mamy w Polsce milionerów

Każdy bank określa w regulaminach kryteria, które musi spełnić klient, by korzystać z usług bankowości prywatnej. W Polsce usługa ta jest dostępna z reguły dla osób dysponujących aktywami finansowymi, które mogą powierzyć w zarządzanie, o wartości co najmniej 1 mln zł. Czy to duża baza potencjalnych klientów?

Miesięcznik „Forbes” wyliczył na początku obecnej dekady, że liczba klientów sektora w Polsce to ok. 80 tys. osób i będzie rosła. Na podstawie danych z izb skarbowych „Wprost” przyjmuje, że w naszym kraju żyje obecnie ponad 44 tys. osób, które zarabiają przynajmniej milion złotych rocznie. Najwię-

Private Banking

cej z nich, czyli 5,2 tys. osób mieszka w Warszawie. W położonym nieopodal stolicy Piasecznie mieszka ponad pół tysiąca zarabiających co najmniej milion rocznie.

Milionerów jest w naszym kraju jednak znacznie więcej. Według raportu Credit Suisse Global Wealth Databook 2021, pod koniec 2020 roku w Polsce mieszkało ok. 150 tys. osób, których majątek liczony w aktywach netto wyniósł co najmniej 1 mln dolarów. Od 2019 roku do 2020 roku przybyło 14,6 tys. osób, które można określić mianem HNWI (ang. High Net Worth Individuals). Tym samym, w bezwzględnej liczbie HNWI wyprzedzaliśmy takie kraje, jak Portugalia, Finlandia, Grecja oraz Czechy, zbliżając się do Norwegii (177 tys. HNWI) oraz Irlandii (182 tys.).

Prof. Małgorzata Zaleska i dr Magdalena Kozińska z warszawskiej Szkoły Głównej Handlowej w monografii „Private banking. Tradycja i nowoczesność w bezpiecznym wydaniu” (Oficyna Wydawnicza SGH, 2022) podzieliły klientów private banking na 3 kategorie według źródeł pochodzenia majątku:

Private Banking

- zamożni od urodzenia (long-standing rich)
- gromadzący majątek w długim czasie (steadily rich)
- klienci, którzy nagle weszli w posiadanie majątku, np. w wyniku wygranej na loterii (suddenly rich).

Private banking w Polsce i na świecie

Tym, co odróżnia bankowość prywatną w Polsce od bankowości w krajach Europy Zachodniej oraz Stanach Zjednoczonych jest skala zainwestowanych środków. Choć Polacy się bogacą, to jeszcze przez wiele lat nie dogonimy najbogatszych tego świata. Ograniczona liczba klientów – w porównaniu do rynku amerykańskiego czy brytyjskiego – skutkuje nieco uboższą ofertą. To nie znaczy, że jesteśmy w jakimś światowym ogonie bankowości prywatnej, po prostu potrzebujemy czasu, by nadgonić zaległości. To jednak tylko kwestia czasu.

Polscy klienci cenią sobie nowinki technologiczne tak samo, jak klienci zagranicznych oddziałów banków. Wśród popularnych narzędzi oferowanych przez bankierów znajdują się:

Private Banking

- kryptowaluty
- specjalne karty kredytowe
- możliwości inwestowania w świecie wirtualnym podobnie jak w tradycyjnych kanałach inwestycyjnych
- zasoby cyfrowe NFT (niewymienialne tokeny).

O ile jeszcze kilka lat temu bankowość prywatna kojarzyła się z wyposażonymi w drogie meble gabinetami skutecznie odgradzonymi od oczu osób postronnych, to dziś klienci wcale nie potrzebują takiego anturażu. W 2023 r. już 45 proc. konsumentów wykorzystało kanały cyfrowe do zakupu produktów bankowych. To wzrost o 12 punktów procentowych w stosunku do 2020 roku.

Polska. Perspektywy i wyzwania

Usługa bankowości prywatnej ewoluuje, głównie na skutek zmiany pokoleniowej oraz upowszechniania się nowych technologii. Największymi wyzwaniami są: budowanie zaufania między bankierami oraz wdrożenie przez banki narzędzi uniemożliwiających pranie brudnych pieniędzy i finansowanie terroryzmu. Dla seg-

Private Banking

mentu bankowości prywatnej ważne jest też ustalenie, jaki wpływ na obsługę klienta i dostępność usług będzie miała sztuczna inteligencja.

Perspektywy rozwoju bankowości prywatnej w Polsce są bardzo obiecujące. Walkę o zainteresowanie klientów wygrają te instytucje, które najlepiej wyczują potrzeby bogatych klientów i będą umiały elastycznie się do nich dopasować. Gra toczy się o naprawdę wysoką stawkę! 



KOMFORTOWE ZARZĄDZANIE MAJĄTKIEM

Private Banking

Private banking w Polsce zadebiutował w latach 90. XX wieku, po transformacji ustrojowej, kiedy wzrosła zamożność społeczeństwa.

JAK KSZTAŁTOWAŁ SIĘ W MINIONYCH DEKADACH I JAKIE WYZWANIA NAPOTKAŁ NA SWOJEJ DRODZE?

Tekst: **Monika Szymankiewicz**

Niektóre źródła upatrują początków private bankingu – czyli bankowości prywatnej dedykowanej najzamożniejszym klientom – w czasach wypraw krzyżowych, kiedy to powstały podwaliny bankowości. Trudno się odnieść do tej hipotezy, ale na pewno prawdziwy rozwój tego sektora bankowości przypada na XVII wiek, kiedy to w Anglii Bank Child & Co. projektuje pierwsze rozwiązania bankowe na potrzeby konkretnych przedsiębiorców.

Private Banking

W Polsce historia private bankingu zaczyna się raptem w latach 90. XX w., co wynika z uwarunkowań historycznych – zabory, wojny, a następnie czasy PRL. Dopiero przemiany ustrojowe końca XX wieku umożliwiły wzrost zamożności Polaków, nadając pewien rys bankowości prywatnej w naszym kraju. W dobie powstawania usług tego sektora bankowości, jego klienci byli dopiero na etapie gromadzenia swoich majątków. Nie było ugruntowanej warstwy społecznej gromadzącej majątek z dziada pradiada. Sytuacja ta uwarunkowała sposób rozwoju private bankingu.

Usługa narodziła się w bankach specjalizujących się w bankowości korporacyjnej. Początkowo klienci oczekiwali lepszej jakości obsługi w obszarze podstawowych bankowych czynności: depozytów, rachunku osobistego i wydanych kart o podwyższonym limicie, ekskluzywności obsługi, usług typu concierge oraz wsparcia w obsłudze swojego konta. Z czasem oczekiwania polskich klientów private bankingu zaczęły ewoluować. Wraz z bogaceniem się społeczeństwa,

Private Banking

wzrastało zapotrzebowanie na bardziej kompleksowe usługi zarządzania majątkiem obejmującym różne aktywa. W odpowiedzi na potrzeby klientów w ofercie banków, poza oferowanymi na preferencyjnych warunkach tradycyjnymi usługami bankowymi, pojawiły się czynności z zakresu wealth managementu, nakierowane m.in. na:

- ochronę majątku i zarządzania ryzykiem niezależnie od typu posiadanych aktywów klienta obejmujących np. nieruchomości, firmy, itp., niezależnie od kraju, w jakim te dobra się znajdują;
- doradztwo inwestycyjne i planowanie długofalowe, w tym w zakresie emerytury, zgodne z indywidualnymi potrzebami i celami, jakie chce osiągnąć dany klient;
- doradztwo i planowanie procesu przekazywania majątku spadkobiercom;
- doradztwo podatkowe czy ubezpieczeniowe;
- możliwość uzyskania pełnej i spójnej informacji o wszystkich posiadanych aktywach klienta.

Indywidualne rozwiązania i najwyższa obsługa

Dziś private banking jest skierowany do zamożnych ludzi, w Polsce z reguły są to osoby, których oszczędności przekraczają 1 mln zł i których potrzeby w zakresie zarządzania aktywami są na tyle rozbudowane, że wymagają profesjonalnego doradztwa w procesie wyboru produktów finansowych i pozafinansowych, indywidualnego i kompleksowego podejścia. Efektem tych działań jest powstawanie wyspecjalizowanych rozwiązań, które jednocześnie mają w jak największy sposób spełnić oczekiwania danego klienta.

Proces „szycia na miarę złożonych rozwiązań” wymaga dogłębnego poznania potrzeb klienta, dyskrecji oraz wsparcia w długim horyzoncie czasowym, ponieważ bankowość prywatna zakłada długoterminową współpracę. Dlatego fundamentem bankowości prywatnej stała się doświadczona kadra, mocne relacje z klientem oraz wzajemne zaufanie.

Private Banking



Fot. Materiały prasowe/Piotr Waniorek/Forbes

Zbigniew Kluza, dyrektor Bankowości Prywatnej w PKO Banku Polskim

Private Banking

Według Zbigniewa Kluzy – dyrektora Centrum Bankowości Prywatnej w PKO Banku Polskim, pozostającym w czołówce banków świadczących usługę private bankingu w Polsce: „Bankowość prywatna to wymagający, ale również satysfakcjonujący biznes. Bank chcący być konkurencyjnym partnerem, musi mieć silną pozycję na rynku, dysponować pełnym wachlarzem usług finansowych. Jednak najważniejsza jest kadra. Doradcy Bankowości Prywatnej to eksperci w planowaniu finansowym, ich sposób działania wynika z przyjętych zasad kodeksu etycznego określonych przez bank. A w przypadku PKO BP to trzy filary, na których opieramy nasz biznes: zrozumienie potrzeb klientów, oferowanie produktów odpowiednich dla nich oraz wspieranie ich decyzji.”

30 lat zmian private banking w Polsce

Postępująca edukacja ekonomiczna, dojrzewanie rynku, popularyzacja internetu, rozwój, a następnie boom technologii cyfrowych i rozwój branży FinTech skutkują powstawaniem nowych metod zarządzania ma-

Private Banking

jątkiem, np. wealthtech – opartym na technologii czy doradztwa finansowego wykorzystującego boty, nowych produktów, tj. kryptowaluty, usług – umożliwiających inwestowanie w świecie wirtualnym i platform, na których można przeprowadzać skomplikowane transakcje.

Digitalizacja usług bankowych postępuje w zaskakującym tempie. Według „European Retail Banking Radar” w 2023 r. 45 proc. konsumentów wykorzystywało kanały cyfrowe do zakupu produktów bankowych, co stanowi wzrost o 12 punktów procentowych względem roku 2020. Z raportu wynika także, iż ponad jedna trzecia (około 37 proc.) interakcji klientów z bankami jest obecnie prowadzona w sposób cyfrowy.

Czy w czasach tak głębokiej digitalizacji życia ma szansę przetrwać tradycyjny sposób funkcjonowania private banking?

Prof. Małgorzata Zaleska i dr Magdalena Kozińska w monografii „Private banking. Tradycja i nowoczesność w bezpiecznym wydaniu” przyznają (opierając

Private Banking

się na danych firmy doradczej Capgemini), że w 2021 r. z usług wealthtech skorzystało 34 proc. klientów private bankingu na całym świecie. Zwracają jednocześnie uwagę na pewien mało zauważalny aspekt wyścigu technologicznego, który pozornie może świadczyć, że oferta banków w zakresie bankowości prywatnej nie nadąża za trendami rynku, podając za przykład brak dedykowanych aplikacji na smartfony dla tej grupy klientów.

Tempo ewolucji usług świadczonych w ramach private bankingu wyznaczają przede wszystkim sami jego klienci, którzy nie tyle oczekują znacznych ułatwień w bieżącej obsłudze, co spersonalizowanej oferty i indywidualnego podejścia – ponownie podkreślając relacyjny charakter private bankingu. Na brak rewolucyjnych zmian w bankowości prywatnej zwraca uwagę również Zbigniew Kluza zauważając, że pomimo tak dynamicznego rozwoju e-usług i coraz szerszego wykorzystywania nowoczesnych technologii w obsłudze zamożnych klientów, Polacy nadal chcą i cenią sobie możliwość kontaktu z doradcą bankowości prywatnej.

Private Banking

Wyjaśnia jednocześnie przyjęte przez PKO BP podejście polegające na zachowaniu równowagi w biznesie. Bank ten, dostrzegając wagę nowoczesnych technologii, podjął współpracę z podmiotami z innowacyjnych obszarów: bierze udział w programie bankowym „Let’s fintech”, aniołami biznesu czy zarządzającymi funduszem Venture Capital, inwestującym w projekty na ich bardzo wczesnym etapie rozwoju, a jednocześnie utrzymuje oczekiwane przez klientów bardziej klasyczne formy obsługi.

Równomiernie z ewolucją, a może wręcz rewolucją technologiczną, zmianie ulega struktura wiekowa klientów banków, w tym sektora private bankingu.

Według deVere Group – jednej z wiodących na świecie organizacji doradztwa finansowego, w 2022 r. popularność aplikacji finansowych wzrosła prawie o dwie trzecie, przy czym najczęściej używane są one przez osoby pochodzące z wyżów demograficznych. Zwiększenie wykorzystania narzędzi FinTech deklarowało:

- 78 proc. klientów z wyżu demograficznego z lat 1946–1964,

Private Banking



Private Banking

- 71 proc. przedstawicieli pokolenia X (urodzeni w latach 1965–1980) i
- 67 proc. milenialsów (urodzonych w latach 1981–1996).

Tym samym, do pierwszych klientów private banking – budujących samodzielnie swoje majątki biznesmenów lat 90. XX wieku, ufającym sprawdzonym rozwiązaniom, dołączają ich sukcesorzy – jak określa ich Zbigniew Kluza – „mieszanka inwestorskiego konserwatyzmu i poszukiwania nowych dróg” oraz całkiem nowa grupa klientów, „których majątki wyrosły od początku nowej rzeczywistości”.

Zbigniew Kluza, oprócz otwartości na nowe technologie, zauważa u młodszych klientów bankowości prywatnej wrażliwość na kwestie społeczne, zainteresowanie „zielonymi” inwestycjami, które tak wspólnie wpisują się w kwestię zyskującego popularność trendu zrównoważonego rozwoju – ESG oraz chęć do wspierania innych w prowadzeniu biznesu, np. w ramach powstających grup aniołów biznesu. Jak mówi:

Private Banking

„Aniołowie biznesu to społeczność ludzi doświadczonych w prowadzeniu własnych firm – oprócz finansowania oferują także młodym firmom wiedzę merytoryczną, a przy okazji zapewniają rozległą sieć kontaktów biznesowych. PKO BP wspiera tę społeczność, dostrzegając ogromny potencjał, jaki tkwi we wzajemnym wspomaganiu się rodzimego biznesu, szczególnie w obszarze nowych technologii i związanych z nim start-up’ów, których rozwój może decydować w niedalekiej przyszłości o sile polskiej gospodarki.”

Zmiana struktury wiekowej klientów private bankingu łączy się z tematem sukcesji.

Zmiana generacyjna polskiego biznesu

W Polsce 80 proc. klientów private bankingu stanowią przedsiębiorcy. Według danych Ministerstwa Rozwoju i Technologii ponad 830 tys. polskich przedsiębiorstw deklaruje, że jest firmami rodzinnymi. Wiele z nich stoi dziś u progu sukcesji – przekazania zgromadzonego majątku swoim dorosłym dzieciom. Ochronę integralności i trwałości firm ma zapewnić nowopowstała osoba

Private Banking

prawna – Fundacja Rodzinna, powołana do życia 22 maja 2023 r. na mocy Ustawy z 26 stycznia 2023 r. o fundacji rodzinnej (Dz.U. z 2023, poz. 326).

Powstawanie w Polsce nowego prawnego narzędzia umożliwiającego łatwiejsze zarządzanie majątkiem w ramach transferu pokoleniowego umożliwia bankom świadczącym usługi private bankingu patrzenie na relację z klientem z jeszcze szerszej perspektywy i tworzenie długofalowych (wielopokoleniowych) strategii zarządzania aktywami.

Nowopowstałe rozwiązanie poszerza wachlarz oferowanych usług, stanowiąc potencjał rozwojowy sektora, tak by na wzór krajów, w których private banking funkcjonuje znacznie dłużej (dla przykładu w Wielkiej Brytanii) nikogo nie dziwił fakt, że dany klient, a dokładnie konkretna rodzina jest związana z tą samą instytucją bankową od kilku pokoleń. Zapewnienie wsparcia w procesie sukcesji na każdym etapie jej planowania i przeprowadzania w najbliższym czasie w Polsce może stać się jednym z wiodącym obszarów w bankowości prywatnej.

Private Banking

Tym samym jesteśmy świadkami ważnej zmiany, powstawania pierwszego ogniwa wielopokoleniowego łańcucha gromadzenia majątku, dlatego, jak zauważa Zbigniew Kluza:

„Wszechstronność i sukcesja to dwa tematy niezwykle istotne dla rozwoju rynku bankowości prywatnej – trzeba patrzeć na relację z klientem z szerszej perspektywy: wielopokoleniowej i różnorodności prowadzonego biznesu. 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 i ich firm.”

Rola kobiet

Kolejną wartą zauważenia zmianą w strukturze klientów private bankingu jest wzrost ilości zamożnych kobiet, co jest pokłosiem umocnienia się roli pań w biznesie.

Private Banking

Według raportu Grant Thornton „Polski biznes otwarty na kobiety” – opublikowanego 8 marca 2020 roku, kobiety stanowią 38 proc. wyższej kadry kierowniczej (stanowiska prezesa, miejsca w zarządzie i szefów pionów), plasując Polskę w ścisłej światowej czołówce. Wyprzedzamy chociażby Niemcy, w których kobiety takie stanowiska zajmują jedynie w 30 proc., czy Wielką Brytanię i USA (odpowiednio: 29 proc. i 28 proc.). Trend potwierdza również Zbigniew Kluza, wskazując, iż kobiety stanowią coraz liczniejszą grupę klientów bankowości prywatnej banku PKO BP – sięgającą 47 proc. – i dodając, iż:

„Przyszłość to rzeczywistość, w której będzie jeszcze więcej kobiet: przecierające szlaki kobiety inwestorki – przedsiębiorczynie, aniołowie biznesu, mentorki i menadżerki. Współpracują ze sobą w celu napędzania zmian i kształtowania przyszłości dzięki inwestycjom prowadzonym przez kobiety. Przecieramy ścieżki dla kobiet na każdym etapie ich kariery, również w finansach. Wśród klientów Bankowości Prywatnej prawie połowa to kobiety (47 proc.), dlatego po-

Private Banking

trzeba nam coraz więcej pań, które świetnie sprawdzają się w roli doradców kluczowych klientów banku. Zrównoważone zespoły pod względem płci osiągają lepsze wyniki, łatwiej współpracują ze sobą, są wszechstronne i ukierunkowane na wspólne dobro.”

Private banking w Polsce ma krótką historię. Jednak „zaszyte w jego DNA” indywidualne podejście do klienta, przy jednoczesnym nieprzerwalnym od kilku lat wzroście zamożności społeczeństwa i rozwoju nowych sposobów dokonywania inwestycji, pozwala patrzeć z dużym optymizmem na dalsze losy tego segmentu. Pojawianie się innowacyjnych rozwiązań technologicznych na rynku może wręcz pomóc w tworzeniu jeszcze bardziej spersonalizowanej oferty, a wraz z rosnącą mobilnością klientów i globalizacją takie usługi bankowości prywatnej, jak pakiety ubezpieczeń czy wsparcie concierge będą nabierały jeszcze większego znaczenia. 



Doświadczenie, które zapewnia komfort zarządzania finansami

Bankowość Prywatna PKO Banku Polskiego pozwala pomnażać potencjał finansowy i dbać o osobisty oraz rodzinny majątek najbardziej zamożnych Klientów. Łączymy środowiska Innowatorów, Inwestorów i Przedsiębiorców, żeby tworzyć nowoczesne i komplementarne rozwiązania finansowe.

Odpowiedzialnie zarządzamy portfelem Państwa aktywów finansowych o wartości ponad 70 mld zł

Dziękujemy za okazane nam zaufanie!



Bankowość Prywatna