

wprost

RAPORT

PRIVATE BANKING

PARTNER RAPORTU



Bankowość Prywatna

Bankowość Prywatna



RAPORT – BANKOWOŚĆ PRYWATNA

Bankowość Prywatna

*Grudzień – olśniony kolorowymi światełkami, z melodiami Xmas songs w tle, nastął, ze swoistym dla siebie pośpiechem. Czas spełniania marzeń, biegu za prezentami i sprawunkami, by dodać uroku świątecznym chwilom... W kolejce do kasy – „Kartą” – słysząc odpowiedź na niewypowiedziane jeszcze nawet pytanie kasjera. **KARTA, PŁATNOŚĆ BLIKIEM, TELEFONEM, ZEGARKIEM, KONTA, KREDYTY... BANKOWE ROZWIĄZANIA WROSŁY W TKANKĘ NASZEGO ŻYCIA NA TYLE GŁĘBOKO, ŻE NAWET ICH JUŻ NIE ZAUWAŻAMY. SKĄD JEDNAK SIĘ WZIĘŁY BANKI I ICH USŁUGI, JAKIE ZNAMY DZIŚ? Jak się zmieniały? I w którą stronę się kierują?***

Tekst: **Monika Szymankiewicz**

Bankowość Prywatna

Większość źródeł podaje, iż pierwsze banki pojawiły się we Włoszech w XVI w. Ich powstanie było odpowiedzią na potrzeby przeprowadzania transakcji handlowych przez kupców. Handel jednak nie jest przecież nowinką czasu renesansu. Historia transakcji handlowych jest prawie tak stara, jak historia człowieka. Przecież już pierwotne ludy nie były samowystarczalne. Deficyt ważnych dla nich surowców, uzupełniano poprzez wymianę z sąsiadami – taki porządek trwał aż do momentu rozwoju kultury Sumeru w III wieku przed naszą erą.

Sumerowie posługujący się pismem przelewali na gliniane tabliczki opisy wielu aspektów swojego życia, w tym m.in. rozrachunki handlowe. Ich utrwalanie umożliwiło rozwój przeprowadzanych transakcji, a w ślad za tym powstanie pierwszych uproszczonych mechanizmów kredytowych. Sumeryjscy kupcy zawiązywali nawet „spółki”, które przyjmowały depozyty, umożliwiając tym samym pomniejszenie ryzyka długookresowych transakcji handlowych.

Bankowość Prywatna

Podstawowe usługi bankierskie świadczone były również w antycznej Grecji – przede wszystkim **W ŚWIĄTYNIACH, W KTÓRYCH MOŻNA BYŁO ZŁOŻYĆ DEPOZYT, UZYSKAĆ POŻYCZKĘ, CZY WYMIENIĆ WALUTY.** Największe świątynie-banki były w stanie wspierać pożyczkami nawet miasta-państwa.

Kolejny obrót koła historii - nowi władcy świata antycznego – Rzymianie. Za swojego panowania wprowadzili wyrugowali działalność bankową ze świątyń, ale przejęli wiele rozwiązań stosowanych przez Greków. Powstało nawet prawo regulujące działalność prywatnych bankierów, tzw. *argentarii*.

Po rozpadzie Imperium Rzymskiego działalność handlowa powróciła do uproszczonych czynności, opartych raczej na wymianie, dlatego też rozwój bankowości zamarł na kilkaset lat, aż do momentu, gdy włoscy kupcy na nowo sięgną do antycznej tradycji. Pod ko-

Bankowość Prywatna

niec XIV w we Włoszech powstają podmioty bardziej przypominające dzisiejsze banki, które wprowadziły rewolucyjną na tamte czasy nowość. Instytucje te zaczęły współpracować ze sobą, co dawało możliwość ich klientom deponowanie pieniędzy w jednym mieście i ich wypłatę w innym.

Kolejnymi znamienitymi punktami zwrotnymi w rozwoju bankowości były, m.in. wprowadzenie do obiegu banknotów – pierwotnie stanowiących kwity depozytowe, pieniądza bez pokrycia w złocie, czy powstanie „pieniądza bezgotówkowego”.

Swoją drogą historia powstania kart płatniczych jest bardzo ciekawa. Inicjatywa pojawiła się w latach 40-tych XX wieku, kiedy to niejaki Frank Macnamara zapomniawszy portfela, nie mógł zapłacić za obiad. Wpadł wówczas na pomysł, by w miejsce płacenia fizycznym pieniądzem, wprowadzić płatności środkami zdeponowanymi w banku. W roku 1952 powstała pierwsza karta kredytowa, „autorstwa” wspomnianego Amerykanina oraz Ralph Shneidera. Wykonana z tektury

Bankowość Prywatna

karta nosiła nazwę Diners Club, a na odwrocie miała wypisane 28 restauracji, które honorowały jej użycie. Powstały dług, spłacało się na koniec każdego miesiąca. Patrząc przez pryzmat tej historii, powiedzenie „co głodnemu na myśli” nabrało innego znaczenia.

Karty z czasem stały się narzędziem umożliwiającym wypłatę pieniędzy, która to funkcja zapoczątkowała historię bankomatów.

Początek XXI w. przyniósł ze sobą powstanie tzw. bankowości zdalnej, umożliwiającej dostęp do konta poprzez Internet. Bankowość internetową zapoczątkował m.in. fiński OKO Bank, który w 1996 r. wprowadził na rynek usługi oparte o komunikację SMS, a w niecałe 3 kolejne lata, stał się prekursorem w zakresie dostarczania klientom usług przez stronę internetową, opartą na protokole WAP.

Dziś działalność banków nabiera nowego rysu – staje się biznesem funkcjonującym na pograniczu finansów i technologii. Kolejne dekady przynoszą kolejne rewolucyjne rozwiązania: karty zbliżeniowe,

Bankowość Prywatna

płatności mobilne, dostęp do banku poprzez aplikacje na telefonach komórkowych, biometryczne potwierdzenie transakcji. Coraz częściej „bankujemy” z fotela swojego salonu, na telefonie komórkowym, traktując kontakt z pracownikiem banku jako mało wygodną konieczność.

*W świecie coraz bardziej wszechobecnej technologii, na pewno **DIGITALIZACJA USŁUG JEST PRZYSZŁOŚCIĄ BANKOWOŚCI**, ale... jest jednak typ usług bankowości, która korzystając z możliwości wynikających z nowoczesnych rozwiązań, łączy je z tradycją – a jest nią bankowość prywatna.*

Usługa dla wybranych

Bankowość prywatna, czyli private banking jest usługą kierowaną do najzamożniejszych klientów banków,

Bankowość Prywatna

którym oferuje się narzędzia inwestycyjne, często niedostępne dla klientów innych segmentów, przy jednoczesnym zachowaniu najwyższych standardów obsługi.

Jej korzenie sięgają XVII w., kiedy to w Anglii powstaje Bank Child & Co., twórca pierwszych rozwiązań bankowych dopasowanych do oczekiwań konkretnych klientów (przedsiębiorców). Najbardziej znanym przykładem banku oferującego indywidualne podejście do swojego klienta jest powstały w 1692 roku bank Coutts, który przez trzy wieki opiekował się finansami brytyjskiej rodziny królewskiej. Obecnie uważa się, iż private banking wywodzi się z Anglii, ze Szwajcarii oraz Włoch, gdzie połączono po raz pierwszy bankowość uniwersalną z inwestycyjną.

Wraz ze wzbogaceniem się klientów banków oraz upowszechnienia usług bankowych, ilość osób kwalifikujących się do sektora klientów zamożnych wzrastała, a w odpowiedzi, poszerzał się zakres dedykowanych im usług.

Bankowość Prywatna

Tym samym od ponad 300 lat banki wspierają najzamożniejszych klientów w gospodarowaniu majątkiem.

Private banking w Polsce?

Bankowość prywatna nad Wisłą istnieje od około 30 lat. Wprowadzenie oferty dla segmentu klientów zamożnych była wynikiem postępującej konkurencji w polskim sektorze bankowym. Wywodzi się z podmiotów specjalizujących się w bankowości korporacyjnej. Pierwszy w 1993 r. był Bank Handlowy w Warszawie SA, w 1997 dołączył Bank Pekao SA, a za nim kolejne banki uniwersalne.

Dziś ofertę bankowości prywatnej mają wszystkie największe banki komercyjne w Polsce, w tym m.in. Bank PKO BP SA, Santander Bank Polska SA, Citi Handlowy, Bank BNP Paribas Polska SA.

By stać się klientem VIP, wiele banków wymaga, zdeponowania minimum 1 mln złotych, jak na przykład Bank Pekao SA, czy Bank Millennium SA. Inne,

Bankowość Prywatna

alternatywnie do wspomnianej kwoty, wskazują konieczność posiadania przynajmniej 500 tys złotych ulokowanych w produktach inwestycyjnych oferowanych przez dany bank, np.: Alior Bank SA, ING Bank Śląski SA.

Oferta łączy w sobie bankowość codzienną, inwestycyjną, prestiżowe karty i ubezpieczenia, preferencyjne warunki obsługi, doradztwo podatkowe, wsparcie w transakcjach na rynku międzynarodowym, planowanie sukcesji oraz kompleksowe zarządzanie majątkiem klienta. W szczególności w zakresie tej ostatniej działalności uwypukla się kluczowa cecha private bankingu. Obsługa bankowości prywatnej nierozzerwalnie jest bowiem związana z funkcjonowaniem opartej o zaufanie relacji pomiędzy doradcą bankowym a jego klientem. Jak mówi Zbigniew Kluza – dyrektor Centrum Bankowości Prywatnej w PKO Banku Polskim – pozostającym w czołówce banków świadczących usługę private bankingu i zdobywca nagrody w kategorii, m.in. „Najlepsza

Bankowość Prywatna

bankowość prywatna” w tegorocznej, 9. edycji rankingu Instytucja Roku:

„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: zrozumieniu potrzeb klientów, oferowaniu produktów odpowiednich dla nich oraz wspieraniu ich decyzji.”

Doradca bankowy private banking nie tyle prezentuje pojedyncze usługi, co pomaga w skonstruowa-

Bankowość Prywatna

niu zdywersyfikowanego portfela inwestycyjnego, zgodnie z tolerancją ryzyka swojego klienta, przedstawia również ubezpieczenia, które zdefiniowane ryzyka pomniejszają. Przy współpracy z wieloma ekspertami, tworzy z klientem różnorodny w swoich elementach kompleksowy i długofalowy plan inwestycyjny. Budowanie tego typu strategii nazwane znane jest pod nazwą wealth management. Horyzont czasowy tak tworzonych rozwiązań sięga nawet kilku dziesięcioleci, umożliwiając nie tylko powiększanie majątku, ale również, a może przede wszystkim zapewniając bezpieczeństwo aktywom także w trudnych czasach.

Od 2023 roku private banking zyskał kolejne narzędzie umożliwiające patrzenie na relację z klientem z jeszcze szerszej perspektywy. Ustawodawca wprowadził do polskiego systemu prawnego nową osobę prawną – Fundację Rodzinną, której celem jest ochrona integralności i trwałości firm w okresie transferu pokoleniowego. Narzędzie to zapew-

Bankowość Prywatna

nia ciągłość działania i dalszy rozwój firmy bez konieczności podziału majątku czy angażowania członków rodziny (spadkobierców). Fundator decyduje o jej celach, zasadach działania oraz beneficjentach. Utworzenie jej umożliwia wycofanie się fundatorowi z aktywnego prowadzenia biznesu bez utraty dochodów. Jest to niezmiernie ważne rozwiązanie biorąc pod uwagę strukturę klientowską bankowości prywatnej.

Według Ministerstwa Rozwoju i Technologii, ponad 830 tys polskich przedsiębiorstw deklaruje, że jest firmami rodzinnymi. Po 30 latach funkcjonowania bankowości prywatnej w Polsce, do grona jego pierwszych klientów – biznesmenów lat 90-tych, dołączają ich sukcesorzy. Wsparcie w procesie sukcesji na każdym etapie jej planowania i przeprowadzania, w najbliższym czasie może się stać jednym z wiodącym obszarów private bankingu. Obsługę rachunków Fundacji Rodzinnych oferuje coraz więcej banków. Wagę tego tematu dostrzega też Bank PKO BP

Bankowość Prywatna

SA, według Zbigniewa Kluzy: „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.”

W kontekście długoterminowych inwestycji, warto wspomnieć o jeszcze jednym elemencie oferty private bankingu. Art Banking jest systemem kompleksowej i zindywidualizowanej obsługi klienta w zakresie handlu i kolekcjonowania dzieł sztuki. Idea tej usługi daleko wykracza poza ramy efektywnego inwestowania nadwyżek finansowych. Doradca ban-

Bankowość Prywatna

kowy pomaga zdefiniować, a następnie opracować strategię rozwoju kolekcji dzieł sztuki odpowiadającej preferencjom i poczuciu estetyki danego klienta. Art banking niesie ze sobą również pewne korzyści dla banku. Zainteresowanie danej instytucji finansowej sztuką przydaje jej prestiż i reputację, które to wartości wpływają na wzrost zaufania obecnych i potencjalnych klientów.

*Kolejnym ciekawym elementem oferty private bankingu jest **WSPARCIE JEJ KLIENTÓW W DZIAŁALNOŚCI FILANTROPIJNEJ ORAZ INWESTYCYJNEJ W INNOWACYJNE PROJEKTY**, nierzadko obciążone podwyższonym ryzykiem.*

Prywatni inwestorzy lub ich zrzeszenia, oferują autorom takich nowatorskich rozwiązań nie tylko wsparcie finansowe, ale również swoje doświadczenie biznesowe.

Bankowość Prywatna

Jak twierdzi Zbigniew Kluza: „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`ami, których rozwój może decydować w niedalekiej przyszłości o sile polskiej gospodarki.”

Według raportu KPMG, w 2021 roku w Polsce mieszkało ponad 100 tyś osób, których majątek netto wynosił minimum 1 mln dolarów. Od wielu lat, z małymi turbulencjami, obserwujemy trend wzrostowy parametru zamożności Polaków. Przybywa tym samym osób dysponujących znacznym kapitałem, poszukujących różnych sposobów zagospodarowywania zgromadzonego majątku. Jest to jeden z głównych bodźców rozwojowych dla segmentu bankowości prywatnej.

Bankowość Prywatna

Jakie są kierunki dalszego rozwoju bankowości prywatnej?

Pomimo krótkiej historii private banking w Polsce, powstała grupa jego klientów jest niejednorodna. Według Dominika Sawicz-Bułkowskiej, dyrektorka Biura Segmentów Detalicznych w Citi Handlowy obejmuje osoby, które do podjęcia decyzji inwestycyjnych potrzebują znacznej pomocy opiekuna i doradcy inwestycyjnego. Obok nich są osoby dobrze zorientowane w biznesie i finansach, otwarte na nowe produkty i skłonne do bardziej samodzielnego zarządzania swoim majątkiem. Jednak i oni potrzebują doradcy, który na bieżąco informuje o możliwościach i trendach na rynkach finansowych. Na przeciwległej szali są klienci, którym zależy przede wszystkim na utrzymaniu zgromadzonego kapitału. Dopełnieniem tego obrazu jest całkiem nowa grupa klientów w pełni zdigitalizowany, która zarządza majątkiem uzyskanym w wyniku sukcesji lub rozwinięcia działalności biznesowej w ostatnich

Bankowość Prywatna

kilku latach. Są to osoby cechujące się największą otwartością na inwestycje, dla których głównym kanałem kontaktu z doradcą bankowym jest telefon lub platformy online.

Różnorodność potrzeb klientów private banking, powstawanie nowych sposobów na lokowanie środków – szczególnie w czasach niestabilnej sytuacji geopolitycznej, łatwiejszy dostęp do różnych rynków i aktywów zagranicznych, przy jednoczesnym przenikaniu technologii do standardów obsługi bankowej na pewno wyznaczy nowe kierunki rozwoju nie tylko private banking, ale i ogólnie całej bankowości. W tej szerszej perspektywie – ciekawi wpływ zastosowania przez banki AI i robotyzacji. Mam jednak wrażenie, że pomimo ogromnej roli technologii usługach banków, ułatwień, które daje jej klientom, kontakt, nawet jeśli mniej bezpośredni – z wykorzystaniem zdalnych środków komunikacji, szczególnie w bankowości prywatnej nadal pozostanie nieodzowny. Budowanie skomplikowanych, ponadpo-

Bankowość Prywatna

koleniowych planów zarządzania różnorodnymi aktywami – będą wymagały wiedzy eksperckiej, dającej poczucie większej pewności klienta.

Powracając do przysłów – w czasach tak powszechnego opierania naszego funkcjonowania o nowinki technologiczne i wirtualizacji naszego życia, trwanie private bankingu przy elemencie kontaktu klienta z dedykowanym mu doradcą lub grupą ekspertów może być wartością „na wagę złota” – może nawet bardziej, niż była nią dotychczas... 



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

Bankowość Prywatna



BANKOWOŚĆ PRYWATNA PKO BANKU POLSKIEGO

Bankowość Prywatna

*Eleganckie wnętrza, skórzane fotele, kawa, osoby doradcy – bankowość prywatna to jednak coś więcej niż jedynie luksusowa oprawa. To przede wszystkim kompleksowa dbałość o finanse klienta – tego najbardziej zamożnego – dopasowana do jego indywidualnych potrzeb. **USŁUGĘ BANKOWOŚCI PRYWATNEJ OFERUJE NAJWIĘKSZY POLSKI BANK – PKO BANK POLSKI, ZAPEWNIAJĄC KOMFORT ZARZĄDZANIA MAJĄTKIEM NAJBARDZIEJ MAJĘTNYM POLAKÓW.***

Tekst: **Dorota Bardzińska**

Sama usługa bankowości prywatnej jest niemal tak stara jak bogactwo. Jej historia sięga XVI i XVII wieku, kiedy to angielskie i szwajcarskie prywatne banki (stąd nazwa private banking) zaczęły zajmować się zarządzaniem aktywami

Bankowość Prywatna

arystokracji i ziemiaństwa. W Polsce takie spersonalizowane podejście do klientów o wysokim statusie finansowym pojawiło się w ostatnich kilkunastu latach, po transformacji ustrojowej. Usługi bankowości prywatnej oferuje od kilkunastu lat również największy polski bank – PKO Bank Polski. Bo Polacy coraz bardziej się bogacą, a więc wzrasta zapotrzebowanie na takie produkty bankowe – według danych za 2022 r. ponad 83 tys. osób zarabia w Polsce ponad 50 tys. zł brutto miesięcznie, a dochody prawie 35 tys. Polaków przekraczają milion złotych rocznie.

Osobisty doradca dla wyjątkowego klienta

Kim są klienci bankowości prywatnej? Podczas gdy w krajach Zachodu są nimi często osoby ze „starymi pieniędzmi” (old money), nierzadko odziedziczonymi i kumulowanymi w rodzinach od wielu pokoleń, w Polsce to przeważnie osoby o wysokich wymaganiach wynikających z wiedzy i doświadczenia w biznesie: przed-

Bankowość Prywatna

siębiorcy, menedżerowie i najwyższej klasy wysoko opłacani specjaliści. Są ponadprzeciętnie zamożni – i tu bierze się pod uwagę nie tylko zarobki, ale także ich firmy, nieruchomości, aktywa i pasywa. Nic dziwnego, że oczekiwania tych klientów w stosunku do partnera biznesowego, którym jest bank, są znaczne i dotyczą zarówno produktów, jak i standardów obsługi. Bo ci klienci jak nikt inny orientują się w kwestiach dotyczących finansów i pieniądza i znają jego wartość.

*W dbaniu o finanse osobiste wspiera najbardziej zamożnych klientów **PO-
NAD 70 OSOBISTYCH DORADCÓW FI-
NANSOWYCH PKO BANKU POLSKIEGO
W CAŁEJ POLSCE**, rekrutujących się
spośród najlepszych i najbardziej do-
świadczonych specjalistów w swojej
branży.*

Bankowość Prywatna

To właśnie doradca jest partnerem klienta ze strony banku; to on pozostaje w stałym kontakcie z klientem, poznaje jego potrzeby. Dobiera indywidualne rozwiązania finansowe dopasowane do potrzeb osób o szczególnie wysokich wymaganiach i jako taki musi sprostać wyśrubowanym standardom i oczekiwaniom klienta. Doradcy Bankowości Prywatnej PKO Banku Polskiego posiadają europejski certyfikat EFPA EFA, co potwierdza ich wysokie kwalifikacje zawodowe w zakresie planowania i doradztwa finansowego. Ale obok dużej wiedzy i profesjonalizmu charakteryzują ich również umiejętności miękkie, niezbędne w komunikacji i budowaniu relacji i wzajemnego zaufania we współpracy biznesowej z klientem.

– Cały czas stawiamy sobie za najwyższy priorytet jakość osobistego kontaktu klienta z doradcą – podkreśla Renata Kamoda, dyrektor Biura Rozwoju i Wsparcia Bankowości Prywatnej w PKO Banku Polskim. – Jakość tę zapewniają trzy czynniki: dostępność doradcy,

Bankowość Prywatna

jego wiedza i znajomość produktów finansowych odpowiadających na obecne potrzeby klienta oraz umiejętność prostej, ale wyczerpującej prezentacji cech tych produktów. Tak aby klient dowiedział się o wszystkich jego cechach, potencjalnych zyskach, ale też ewentualnych ryzykach – dodaje.

A ponieważ pieniądze lubią ciszę, a ich finanse wymagają spokoju i poufności, klienci mogą się spotykać z doradcami w 11 komfortowych biurach bankowości prywatnej (ale również innych miejscach – w zależności od życzenia klienta), gdzie mają zagwarantowaną dyskrecję podczas rozmów o pieniądzach.

Bogata oferta inwestycyjna

PKO Bank Polski dąży do prymatu na rynku usług bankowości prywatnej w Polsce i zmierza ku osiągnięciu tego celu, cały czas poszerzając zakres usług i polepszając ofertę dla klienta. Na co więc może liczyć klient Bankowości Prywatnej PKO Banku Polskiego?

Bankowość Prywatna

Nie tylko na prestiżowe karty kredytowe, jak karta Visa Infinite (oferuje m.in. bogaty pakiet ubezpieczeń, możliwość korzystania z saloników VIP na całym świecie oraz usługi concierge dostępne przez całą dobę) czy Mastercard Platinum. Bank oferuje także szeroki wachlarz produktów finansowych z naciskiem na instrumenty inwestycyjne, umożliwiając dostęp do portfeli i rynków obejmujących wiele aktywów i sektorów. To m.in. fundusze inwestycyjne, obligacje Skarbu Państwa i korporacyjne, inwestycje giełdowe w Polsce i za granicą, portfele i lokaty inwestycyjne itp. Co ciekawe i ważne dla wielu osób, szczególnie tych mających na względzie ekologię i zrównoważony rozwój, wśród produktów oferowanych klientom Bankowości Prywatnej są również zielone fundusze (m.in.: PKO Obligacji Globalny, PKO Ekologii i Odpowiedzialności Społecznej Globalny), oferowane w ramach PKO Parasolowy PKO - fio, wypełniające wymogi art. 8 Rozporządzenia SFDR i posiadające dodatkowo zrównoważone in-

Bankowość Prywatna

westycje. To produkty unikatowe pod tym względem na polskim rynku.

*PKO Bank Polski wykorzystuje przy budowaniu oferty swoje przewagi w zakresie skali i wszechstronności usług, które tworzą spółki w ramach jego grupy kapitałowej. Co bardzo ważne dla klientów - **ZAPEWNIA PRZY INWESTOWANIU WSPARCIE DORADCY O WYSOKICH KOMPETENCJACH**, korzystającego z zaawansowanej analityki.*

– Bank wprowadził także rozwiązania z obszaru Bankowości Inwestycyjnej, które dostarczają wiele ważnych informacji. Doradca w prosty i kontrolowany sposób może przygotować plan finansowy i zaproponować rozwiązania finansowe dla klienta na podstawie zdarzeń rynkowych i analizy danych z nimi związanych – tłumaczy Renata Kamoda, dyrektor Biura

Bankowość Prywatna

Rozwoju i Wsparcia Bankowości Prywatnej w PKO Banku Polskim.

Bank gwarantuje klientom Bankowości Prywatnej nie tylko strategiczne doradztwo w zakresie zarządzania majątkiem prywatnym, ale także wielokanałową obsługę – obok osobistego wsparcia doradcy klient może korzystać także m.in. z narzędzi cyfrowych. Pomagając w zachowaniu i pomnożeniu majątku, wspiera planowanie wielopokoleniowe, zabezpieczenie finansowe rodziny i budowę majątku rodzinnego.

Klienta portret własny

Klienci bankowości prywatnej to osoby relatywnie młode (30 proc. jest wieku 36-45 lat, a 27 proc. – 46-55 lat), które zyskały majątek dzięki prowadzeniu firmy lub zajmowaniu stanowiska kierowniczego; przeważająca większość (97 proc.) ma dyplom wyższej uczelni. Zarabiają mniej, niż wydają, sporo inwestują.

Najczęściej – co oczywiste – przeprowadzają operacje na rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym (46 proc.),

Bankowość Prywatna

41 proc. wyrabia prestiżowe karty kredytowe (41 proc.). Z lokat i operacji związanych z lokowaniem oszczędności w ramach bankowości prywatnej korzysta 39 proc. klientów tego segmentu bankowości, a 32 proc. lokuje pieniądze w fundusze inwestycyjne (32 proc.).

Co najmniej raz w miesiącu spotka się ze swoim doradcą 39 proc. klientów bankowości prywatnej, a co trzeci – dwa-cztery razy w miesiącu.

*Jednak klienci tego segmentu bankowości chętnie do kontaktu z bankiem i przeprowadzania operacji **WYKORZYSTUJĄ RÓWNIEŻ ZDALNE KANAŁY KOMUNIKACJI, KTÓRE UPRASZCZAJĄ I PRZYSPIESZAJĄ ICH PRZEPROWADZENIE.** A to jest szczególnie ważne dla osób mających ściśle wypełnione grafiki, a dodatkowo sporo podróżujących, słowem: zarabiających pieniądze.*

Bankowość Prywatna

Klienci bankowości prywatnej często korzystają z aplikacji mobilnej IKO, która od ponad 10 lat jest nieustannie doskonalona, rozbudowywana i dostosowywana do potrzeb osób korzystających z usług banku. IKO dziś ma już ponad 100 funkcji. Dzięki niej, poza codziennymi transakcjami bankowymi, można zrealizować transakcje związane z funduszami inwestycyjnymi, uzyskać dostęp do inwestowania na GPW, zainwestować w złoto Mennicy Polskiej, skorzystać z kantoru wymiany walut, wykorzystując opcje wymiany standardowej lub społecznościowej. Nic dziwnego, że aplikacja jest tak popularna - klienci PKO Banku Polskiego, w tym private banking, wykonali za jej pomocą już 2,5 mld transakcji – w tym miliard tylko w ciągu 14 miesięcy.

Anielskie inwestycje

Poza działalnością czysto biznesową w ramach usług Bankowości Prywatnej PKO Bank Polski wspiera eko-

Bankowość Prywatna

system środowisk innowatorów, inwestorów i przedsiębiorców, żeby tworzyć nowoczesne i komplementarne rozwiązania finansowe. Wsparcie innowacyjnych projektów to nie tylko inwestycja w teraźniejszość i przyszłość. Ta inicjatywa umożliwia uzyskanie przewagi konkurencyjnej w tych sektorach gospodarki, które się rozwijają.

*Bank wspiera społeczności Aniołów Biznesu, którzy inwestują w „młode projekty”. **JEST PARTNEREM STRATEGICZNYM BUSINESS ANGELS OF THE YEAR, COBIN ANGELS** – działającym na rzecz rozwoju środowisk start-upowych, aniołów biznesu i inwestorów.*

– Wspieramy ich poczynania w ramach usług Bankowości Prywatnej, która pozwala pomnażać potencjał finansowy i dbać o finanse osobiste, rodziny i firmy. Łącząc wiedzę o gospodarce, finansach i inwestycjach

Bankowość Prywatna

z wieloletnim doświadczeniem i gotowością do współpracy w każdym biznesie, tworzymy z naszymi partnerami potencjał, którego siła pozwala maksymalizować ich możliwości jako inwestorów nowych branż, takich jak fintech – podkreśla Renata Kamoda. 