

## Fortis Bank - Plany rozwojowe Private Bankingu.

07.10.2006.

Fortis Bank planuje zwiększenie liczby klientów private bankingu z 100 do 350-400 na koniec 2009. Chce zdobyć łącznie 700 mln. zł aktywów z tej grupy docelowej. Bank nie ustalił dokładnie, jak bogaty ma być potencjalny klient, żeby mógł być obsługiwany przez wyspecjalizowanego doradcę. Oferta kierowana jest jednak do tych osób, które w perspektywie 3-4 lat będą posiadać aktywa równowartości 1 mln. EUR. Bank zamierza szukać klientów z obszaru dobrego, średniego biznesu, np. z firm rodzinnych.

Polska spółka, chce wykorzystać doświadczenia grupy w tym zakresie. Grupa Fortis zarządza 65 mld euro, które należą do majątnych klientów indywidualnych. W rankingach bankowości prywatnej plasuje się na siódmym miejscu w Europie. Bank posiada centra bankowości prywatnej w Luksemburgu, Singapurze czy Dubaju. Zdaniem Piotra Łakomskiego, dyrektora Departamentu Bankowości Prywatej w Fortis Bank - "Jeśli klient będzie chciał inwestować za granicą nie będzie z tym żadnego problemu.

Obecnie blisko 100 klientów private banking obsługiwanych jest przez trzech doradców, trzech kolejnych doradców jest w trakcie rozmów o pracę. Bank chce, aby docelowo na jednego doradcę przypadało do obsługi 60-80 klientów.

źródło: notatki prasowe - "Rzeczpospolita", "Puls biznesu"