

Dariusz Korczakowski

Minimalne progi kapitałowe dla Klientów Private Banking

kwiecień 2007

Private banking to bankowość dla najbogatszych i najbardziej wymagających Klientów, to indywidualne, partnerskie dobieranie produktów a nie natrętna akwizycja. To współpraca na lata, wymagająca zaufania zarówno od Banku jak i od Klienta.

Jakie więc wymagania stawiają światowe banki swym klientom, chcącym korzystać z usług private banking? Dla przykładu Credit Suisse podejmuje się zarządzania aktywami (Asset Management) o wartości co najmniej 500 tys. CHF. Dla klientów z największymi wymaganiami dolny próg wynosi 5 mln CHF. Inny światowy bank - brytyjski HSBC świadczy usługi zarządzania bogactwem (Wealth Management) po zainwestowaniu kwoty miliona funtów brytyjskich. Bank Merrill Lynch Global Private Client przyjmie do grona swych klientów jedynie osoby zamierzające zainwestować co najmniej 3 mln dolarów. Światowy potentat UBS żąda natomiast zainwestowania 500 tys. euro. Aby zostać klientem Barclays Private Bank należy posiadać co najmniej 500 tys. funtów brytyjskich. To tylko wybrane oferty. Uśredniając rynek można przyjąć, że standardowym minimalnym światowym poziomem aktywów umożliwiającym objęcie usługą private banking jest równowartość 1 mln. USD.

A jakie w Polsce są kryteria, które dają dostęp do private banking? Podstawę stanowi wielkość aktywów, zarządzanych przez bank lub spółki jego grupie kapitałowej (np. w Funduszach Inwestycyjnych). Zwykle alternatywnym kryterium jest wysokość regularnych comiesięcznych wpływów na rachunek. Dodatkowo w większości banków istnieją specjalne kryteria umożliwiające objęcie usługą innych klientów, na przykład osób o wysokiej pozycji społeczno-zawodowej czy też Menedżerów dużych firm.

Jak już wspomniano światowym minimum jest 1 mln. USD. W Polsce, żeby mówić o prawdziwym private banking należałoby "ustawić" próg na 400-500 tys. Byłoby to jednak krzywdzące dla kilku instytucji, które celowo nie "domknęły" jeszcze ostatecznie furtki. Jako absolutnie podstawowy powinniśmy przyjąć 200 tys. zł - dopiero wtedy można daną usługę nazywać private banking. Kwota ta wydaje się być dosyć atrakcyjną i umożliwiającą skorzystanie z usług private banking w miarę szerokiemu gronu Klientów.

W odniesieniu do wielu banków, można zaobserwować zaniżanie poziomu wejścia. Często robią to one by poprawić swoje statystyki lub podnieść prestiż usługi, która tylko z nazwy jest "private banking", a która tak naprawdę adresowana jest do niższego segmentu. Analizując polskie kryteria kwalifikacji, musimy również uwzględnić specyfikę lokalnego rynku - niewielu jest tak naprawdę Klientów legitymujących się aktywami powyżej 1 mln. USD. Jest to chyba najważniejsza przyczyna obniżonego progu wejścia. Nie można też zapominać, że polscy Klienci mają dużo większy potencjał od swych zachodnich kolegów, których majątki są często dorobkiem pokoleń. Banki zwracają też uwagę na potencjał klientów. Dla przykładu usługą mogą być objęte osoby, które posiadają liczne nieruchomości, ruchomości czy udziały w firmach - te nie płynne czasowo aktywa mogą bardzo szybko trafić do banku w postaci gotówki.

Oczywiście usługi Private Banking nie są jednorodne dla wszystkich Klientów. Samo ujednoczenie oferty dla tej elitarniej grupy byłoby chyba dla nich niekorzystne. Dlatego część banków dokonuje dodatkowej segmentacji Klientów private banking. W Banku BPH funkcjonują dwa typy usług - standardowy Private Banking - dla Klientów z aktywami od 200 tys. zł i Private Banking & Investment - dla Klientów z aktywami od 500 tys. zł. Także Citibank Handlowy stosuje podział -

tam próg wejścia ustawiono dosyć nisko - na poziomie 200 tysięcy złotych, lecz dopiero klientom, którzy powierzą bankowi 1,5 mln. zł proponuje się obsługę w Centrum Inwestycyjnym i zindywidualizowane zarządzanie majątkiem. Podstawowy pakiet produktów może być taki sam dla wszystkich Klientów, istotne jest by opiekun dobrze dobrał je do Klienta. Jednak tak naprawdę dopiero kwoty powyżej kilku milionów złotych pozwalają na budowę indywidualnych strategii inwestowania, jak na przykład w Raiffeisen Banku Polska gdzie osobiste strategie inwestycyjne budowane są tylko dla tych, którzy powierzą bankowi przynajmniej 10 mln. zł..

Minimalne progi wejścia oraz wysokość comiesięcznych wpływów w przykładowych Polskich bankach oferujących Private Banking przedstawia poniższa tabela:

<i>Bank</i>	<i>Nazwa programu / nazwa rachunku podstawowego</i>	<i>Kryterium kwalifikacji</i>
Raiffeisen Bank Polska SA	- Raiffeisen Club , - Konto osobiste lub konto lokacyjne	wpływy na rachunek -10.000 zł lub aktywa w wys. 200.000 zł
KREDYT BANK SA	- Private Banking - Ekstrakonto - ELITA	aktywa w wys. 250.000 zł, - wpływy na rachunek 10.000 zł
Bank BPH SA	- Program Private Banking - Konto Private Banking	wpływy na rachunek - 20.000 zł lub aktywa w wys. 300.000 zł
	- Program Private Banking & Investment - Konto Private Banking	aktywa w wysokości 500.000 zł
PKO Bank Polski SA	- Program Bankowości Prywatnej PLATINIUM - Rachunek PLATINIUM	wpływy na rachunek - 10.000 zł lub aktywa w wys. 500.000 zł
ING Bank Śląski SA	- Private Banking - w ramach Bankowości Prywatnej - Konto VIP	aktywa w wysokości 400.000 zł
BANK PEKAO SA	- Private Banking , - Eurokonto Prestiż	aktywa w wys. 500.000 zł
BRE BANK SA	- Private Banking - rachunek a'vista lub rachunek GOLD	aktywa w wys. 500.000 zł
Bank Millennium SA	- Millennium Prestige - Konto Osobiste Prestige	wpływy na rachunek - 12.000 zł lub aktywa w wys. 100.000 zł
FORTIS BANK POLSKA SA	- Pakiet Platynowy - Rachunek Platynowy	aktywa w wys. 500.000 zł

<i>Bank</i>	<i>Nazwa programu / nazwa rachunku podstawowego</i>	<i>Kryterium kwalifikacji</i>
Bank Handlowy SA	- CITI Gold Zarządzanie Majątkiem (wealth management) - Konto Osobiste CitiGold	aktywa w wys. 200.000 zł
Deutsche Bank PBC SA	- Pakiet Status - konto DB Fokus	wpływy na rachunek 20.000 zł lub aktywa w wys. 500.000 zł.

Progi wejścia w Polsce jeszcze odbiegają od światowych standardów, oferta produktowa jednak już nie odstaje od elity. Należy jednak mieć nadzieję, że w perspektywie najbliższych lat polscy Klienci dogonią świat co spowoduje, że i kryteria przynależności do private banking będą zunifikowane.

Zastrzeżenia:

Autor niniejszego artykułu nie ponosi żadnej odpowiedzialności za decyzje podjęte na podstawie lektury artykułu. Wszystkie zawarte w artykule dane mają jedynie charakter informacyjny i nie mogą być przedmiotem jakiegokolwiek odpowiedzialności autora artykułu. Wykorzystanie artykułu lub jego części może się odbyć za zgodą autora poprzez serwis www.privatebanking.pl.

Więcej artykułów z zakresu Bankowości Prywatnej / Private Banking / Wealth Management w serwisie internetowym www.privatebanking.pl.