

WYWIAD z dyrektorem departamentu segmentów w Citi Handlowym

Najbogatsi wcale nie odwrócili się od inwestowania

Private banking to nie tylko kompleksowe zarządzanie majątkiem oraz inwestycjami najbogatszych klientów banków, ale przede wszystkim wieloletnie budowanie wzajemnych relacji. Trudne czasy dla inwestorów wystawiły je na ciężką próbę, z której jednak wyszły obronną ręką

JOANNA ZIELEWSKA: Czy trwająca od roku bessa sprawiła, że grono najbogatszych klientów banków skurczyło się, czy też wręcz przeciwnie

– zaobserwowaliście napływ nowych klientów private bankingu chcących ochronić i pomnożyć majątek przy pomocy oryginalnych instrumentów oferowanych wyłącznie najbogatszym?

TOMASZ POL*: Z pewnością obecny okres zawirowań na rynkach jest czasem nerwowym dla klientów posiadających inwestycje o znacznej, dużo ponadprzeciętnej wartości. Nie jest jednak prawdą, aby grupa najzamożniejszych klientów malała, jak by to mogło wynikać z analizy sygnałów dobiegających z rynku. Nasi klienci zachowują się spokojnie i rozważnie. Zmieniły się jednak nieco oczekiwania klientów prywatnej bankowości wobec doradców. Osoby dysponujące znacznym majątkiem obecnie o wiele częściej kontaktują się ze swoimi doradcami. Starają się na bieżąco śledzić też sytuację rynkową, konsultować i odpowiednio reagować. Duża zmienność na rynkach finansowych pozwala również wielu z nich zweryfikować rzeczywistość jakość usług, które oferuje bank i zakres wsparcia

udzielanego przez wyspecjalizowanego doradcę.

Czy ogólnosiłowe spowolnienie, które w różnym stopniu dotyka poszczególne rynki ma wpływ na konstrukcję oferty inwestycyjnej dla najbogatszych Polaków? W jaki sposób zmienia się oferta? Które jej elementy są dzisiaj szczególnie istotne w obecnej sytuacji? Które rynki są najbardziej obiecujące?

Dynamiczne zmiany na rynkach kapitałowych z pewnością muszą zostać uwzględnione przy konstrukcji oferty produktowej klientów i to nie tylko tych najbogatszych. Coraz większe grono klientów coraz częściej ogląda się za bezpiecznymi formami inwestowania i oszczędzania. Atrakcyjne oprocentowanie lokat, oferta produktów strukturyzowanych ze 100-proc. ochroną za inwestowanego kapitału czy fundusze obligacji stają się dla wielu inwestorów charakterystycznymi formami inwestowania i oszczędzania. Atrakcyjne oprocentowanie lokat, oferta produktów strukturyzowanych ze 100-proc. ochroną za inwestowanego kapitału czy fundusze obligacji stają się dla wielu inwestorów charakterystycznymi formami inwestowania i oszczędzania. Ich wysokość jest zabezpieczona przed wahaniami na rynkach finansowych i pozwala jednocześnie na korzystanie ze wzrostów na tych rynkach.

inwestycyjnego. Mimo wysokiej zmienności na rynkach, agresywne produkty nadal znajdują swoich nabywców. Są nimi najczęściej doświadczeni inwestorzy, nastawieni na długoterminowe inwestowanie, którzy uznają dzisiejsze zawirowania za dobry moment na wejście w różnego rodzaju aktywa. Wyrazem elastycznej modyfikacji oferty produktowej dla klientów naszej prywatnej bankowości jest choćby ostatnio wprowadzony nowy produkt ubezpieczeniowy – Plan Wypłat Gwarantowanych „Orchidea”. To innowacyjne rozwiązanie umożliwiające korzystanie z zalet długoterminowego inwestowania na rynkach finansowych oraz po zwalające na uzyskanie gwarantowanego okresowego dochodu, którego wypłatę klient może rozpocząć w dowolnym momencie po ukończeniu 55 lat. Produkt ten jest wyjątkowy, ponieważ zapewnia wysokie bezpieczeństwo przyszłych świadczeń, które będą mu wypłacane. Ich wysokość jest zabezpieczona przed wahaniami na rynkach finansowych i pozwala jednocześnie na korzystanie ze wzrostów na tych rynkach.

W jaki sposób Citibank umożliwia polskim klientom inwestowanie na perspektywicznych rynkach?

Klienci mogą nabywać m.in. fundusze lokalne lub zagraniczne, obligacje strukturyzowane powiązane niemalże z każdym rynkiem na świecie. To, co nas na pewno wyróżnia na rynku usług private banking w Polsce, to możliwość korzystania z globalnej oferty Citibanku. Oprócz produktów oferowanych lokalnie, nasi najbardziej zamożni klienci mają więc dostęp do oferty Citi Private Bank w Londynie, dzięki czemu nasza propozycja ma rzeczywisty charakter globalny.

Jaka jest przyszłość private banking? W którą stronę będzie zmierzać oferta? Na polskim rynku wkrótce będzie dość ciasno, do wejścia przymierzają się m.in. SEB i banki z Luksemburga... Czy to zmieni rodzimy obraz tego typu usług?

Wciąż podtrzymywane są prognozy zapowiadające rozwój segmentu private banking w naszym regionie w tempie około 30 proc. w ska-

li roku. Mówi się tutaj o wzroście aktywów najbogatszych klientów zarządzanych przez firmy specjalizujące się w ich obsłudze. To skutkuje rosnącą konkurencją, a zaobserwować możemy to także w Polsce. Kolejne banki otwierają swoje oddziały czy przedstawicielstwa. Także banki, które działają już w Polsce, ale obecnie nie są znaczącymi graczami na rynku usług private banking, będą starały się podnosić jakość świadczonych usług i zwiększać ich różnorodność. Wyróżnienie się na tle konkurencji oznaczać będzie konieczność koncentracji na szeregu kwestii. Kluczowym elementem jest tutaj trwała relacja osobista z klientami, ale również kompleksowe, zintegrowane podejście do planowania zarządzania majątkiem czy wsparcie klientów w sytuacjach związanych nie tylko z finansami, ale np. z migracją do innego kraju czy problemami w podróży zagranicą.

*Tomasz Pol – dyrektor departamentu segmentów w Citi Handlowym



Tomasz Pol

WARTO WIEDZIEĆ | KARTY MASTERCARD WORLD SIGNIA, VISA INFINITE I CENTURION – SYMBOL NAJWYŻSZEGO PRESTIŻU I KLASY

Karty kredytowe na miarę agenta 007 Jej Królewskiej Mości

Symbolem prestiżu i najbardziej namacalnym dowodem na przynależność do klasy najbardziej zasobnych klientów banków jest karta płatnicza lub kredytowa. Ale nie taka zwykła, złota czy platynowa. Jej sekret tkwi w możliwościach, jakie za sobą niesie.

Zwykle złote i platynowe karty dają użytkownikom dostęp do wysokich limitów kredytowych, usług dodatkowych, pakietów ubezpieczeniowych. Z prestiżem bywa różnie, skoro złotą kartę można już otrzymać, legitymując się zarobkami w wysokości 3 tys. zł miesięcznie, a platynową – 8 tys. zł.

W zasięgu ręki klientów private banking leżą dodatkowo karty, którym prestiżu nie sposób odmówić: MasterCard World Signia, Visa Infinite czy Centurion – czarna karta używana od lat m.in. przez Jamesa Bonda, agenta 007 Jej Królewskiej Mości.

Kryteria uzyskania są postawione bardzo wysoko. Dość powiedzieć, że najczęściej o taką kartę nie można

wnioskować... to bank wysyła do klienta zaproszenie, jeśli uzna, że na nią zasługuje.

Karty adresowane są do najbogatszych użytkowników, którzy potem aktywnie z nich korzystają. Dokonują transakcji na duże kwoty, dlatego muszą mieć wysokie limity kredytowe. Najczęściej klient może negocjować limit kredytowy, a górne ograniczenie może sięgać nawet 1 mln zł dla Visa Infinite.

Zaletą tych kart jest też stosunkowo długi okres zwolnienia z odsetek od kredytu w karcie: 51 dni dla World Signia i aż 55 dni dla Visa Infinite. Jeszcze dłuższy okres bez odsetek mają karty Centurion – 56 dni i Diners Club – 59 dni.

Jeśli użytkownik zdecyduje się skorzystać z kredytu w karcie to może liczyć na lepsze niż standardowe oprocentowanie. Najbardziej elitarne karty kredytowe mają oprocentowanie negocjowane, a jeśli nawet nie, to i tak jest ono przynajmniej trzy punkty procentowe niższe niż oprocentowanie masowych prestiżowych kart.

Posiadanie hiperprestiżowej karty musi jednak kosztować. Oplata za wydanie Visa Infinite to 700 zł, jeszcze więcej musi zapłacić osoba, która uzyska World Signia – 900 zł. Zdecydowanie najdroższą kartą jest Centurion, bo roczna opłata wynosi 1000 dol. Platynowe karty przygotowane specjalnie dla klientów private banking kosztują zwykle rocznie 250 – 500 zł.

W zamian za wysokie opłaty użytkownik otrzymuje usługi dodatkowe na najwyższym poziomie. Posiadacze kart elitarnych często podróżują, więc przygotowano dla nich różnego rodzaju udogodnienia. Korzystają z programu IAPA, który zapewnia system zniżek w hotelach i wypożyczalniach samochodów na całym świecie. Z kolei dzięki programowi Priority Pass drzwi do ekskluzywnych komfortowych poczekalni na lotniskach stoją przed nimi otworem. Diners Club ma nawet sieć swoich saloników na lotniskach, przeznaczoną dla posiadaczy ich kart. Właściciele Centurion mogą liczyć na podwyż-

szenie statusu biletu lub wręcz bezpłatny bilet w niektórych liniach lotniczych. Po przybyciu do hotelu dostaną pokój, którego standard będzie automatycznie podwyższony. Ze względu na status posiadacz kart szczególnie ważne jest ich bezpieczeństwo. Dlatego do kart dodawane są rozbudowane pakiety ubezpieczeń. Począwszy od podstawowego ubezpieczenia od nieuprawnionego użycia karty i rabunku gotówki podjętej przy użyciu karty, poprzez ubezpieczenie w podróży zapewniające pokrycie kosztów leczenia, pomocy prawnej czy odszkodowanie za opóźnienie lotu lub utratę bagażu.

Posiadanie karty daje również ubezpieczenie od kosztów leczenia i następstw nieszczęśliwych wypadków. Wysokie są limity odpowiedzialności: posiadacz karty Centurion oraz podróżująca z nim rodzina objęci są ubezpieczeniem pokrywającym wydatki na leczenie w nagłych przypadkach aż do 6,5 mln dol.!

Do kart dołączone jest również ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej, które pokryje wszystkie ewentualne szkody wyrządzone przez użytkownika. I tutaj znowu limity odpowiedzialności pozwalają posiadaczowi spać spokojnie: dla Visa Infinite to 150 tys. euro, a dla karty Centurion aż 2,6 mln dol.

Do elitarnych kart przynależny jest również specjalny pakiet usług dodatkowych zwanych Concierge. Jeden telefon do konsultanta wystarczy, by uzyskać informacje o służbie zdrowia, bieżących wydarzeniach kulturalnych i sportowych czy porady dotyczące organizacji podróży. Użytkownik karty może liczyć na pomoc w sytuacjach awaryjnych: gdy za-trzaśnie kluczyki w samochodzie lub będzie potrzebował skorzystać z usług specjalisty w domu: elektryka, hydraulika czy ślusarza. Tutaj również wystarczy telefon, a konsultant zajmie się organizacją usługi, a kosztami obciąży rachunek karty. Dedykowani specjaliści po-

mogą w wyszukaniu sprawdzonych warsztatów naprawczego czy pomocy drogowej.

W ramach usług Concierge można również zlecić rezerwację stolika w restauracji, pokoju w hotelu, zakup i dostawę biletów do teatru czy na mecz lub organizację podróży. Tego typu pakiety usług zapewniają posiadaczowi karty kompleksową, całodobową pomoc porównywalną z pracą osobistej sekretarki.

Przy szybko rosnącym gronie posiadaczy złotych kart karty naprawdę elitarnie mogą wkrótce stać się jedną metodą na uzyskanie miana prawdziwego VIP-a. Wszyscy, którzy marzą o takiej karcie, muszą zdawać sobie jednak sprawę z tego, że nie zapewni im ona wyższego statusu, lecz... jedynie go potwierdzi. Kolejność jest bowiem taka: najpierw trzeba być naprawdę bogatym i prestiżowym klientem, a dopiero później można liczyć na którąś z elitarnych kart.

Joanna Zielewska