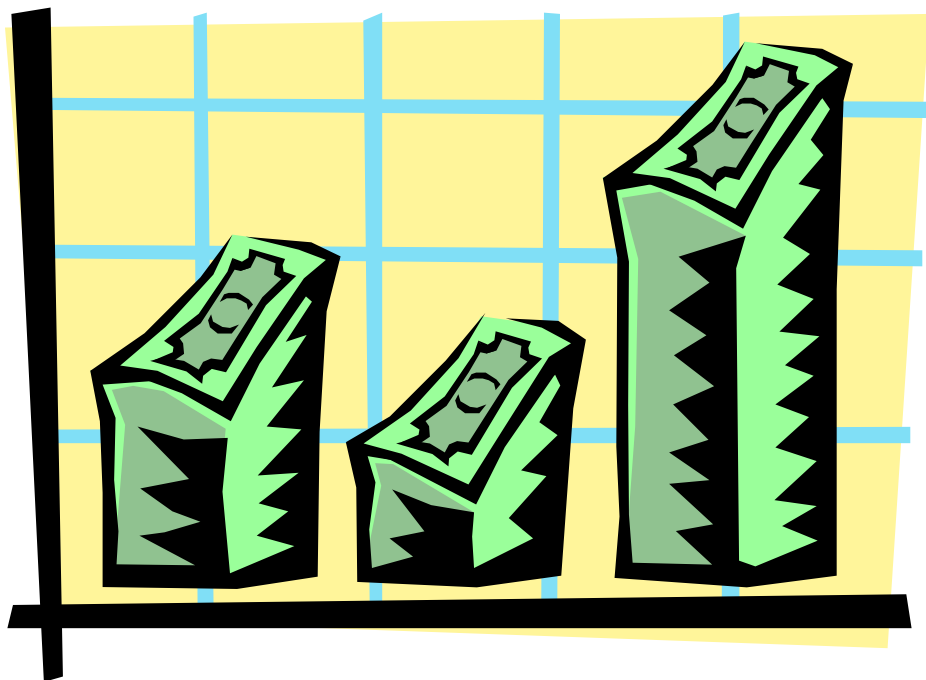


# **Przyszłość usług typu private banking w Europie Centralnej.**



**Autor: Mariusz Pietruszka  
AE Kraków  
ESC Montpellier**

## Wstęp

Private banking to integralna część oferty nowoczesnego, międzynarodowego rynku finansowego. Jej usługi świadczą zarówno duże banki uniwersalne, inwestycyjne oraz banki wyspecjalizowane w bankowości prywatnej<sup>1</sup>.

Filozofia bankowości prywatnej, bazuje na wysokim zindywidualizowaniu kontaktów Klienta z bankiem. Jest adresowana do osób, które posiadają wysoki status społeczny, finansowy oraz wymagają od banku usług gwarantujących im indywidualne i optymalne zarządzanie osobistymi finansami, a jednocześnie swobodę w dysponowaniu funduszami<sup>2</sup>.

Oferta bankowości prywatnej pojawiła w Europie Centralnej około 10 lat temu. Była to naturalna reakcja banków na zmiany zachodzące w gospodarkach regionu i niejako kolejny etap rozwoju rodzimej bankowości.

Celem niniejszej pracy jest ukazanie perspektyw rozwoju tej usługi na obszarze Europy Centralnej.

Aby usprawnić dochodzenie do prawdy, postanowiłem wprowadzić wzór opisujący funkcję potencjału bankowości prywatnej regionu. Wyraża się ona następującym wzorem:

$$f_t(pb) = e \cdot G \cdot (1+p)^t \cdot k$$

gdzie:

$f_t(pb)$  – oznacza sumę pieniędzy oddanych w zarządzanie bankowości prywatnej

$e$  – współczynnik charakteryzujący atrakcyjność i dopasowanie oferty do oczekiwań i możliwości rynku, jakość świadczonych usług, zdolności specjalistów,

$G$  – oznacza potencjał grupy docelowej (wartość posiadanych przez nich aktywów szybko zbywalnych w danym czasie),

$p$  – współczynnik odzwierciedlający tendencje wzrostu majątków grupy docelowej czyli praktycznie określający tendencje wzrostowe gospodarek regionu,

$k$  – współczynnik opisujący stopień świadomości klientów usługą i ich skłonności do inwestowania za pośrednictwem specjalistów od private banking.

$t$  – czas

### Na co pozwala model?

Teoretycznie pozwala on na obliczenie wielkości przyszłych środków oddanych w zarządzanie bankowości prywatnej w oparciu o bieżące zasoby grupy zamożnych klientów  $G$  zdyskontowane o ich przewidywaną przyszłą stopę wzrostu  $(1+p)^t$ , gdzie  $p$  oznacza średnią stopę wzrostu majątku grupy docelowej, indeks „ $t$ ” to odpowiedni okres czasu oraz bieżące wskaźniki atrakcyjności oferty - „ $e$ ” i świadomości postrzegania - „ $k$ ”.

Wydaje się, iż zbadanie każdej z powyższych determinant i wykazanie w jakim kierunku będzie postępować ich tendencja pozwoli w znacznym stopniu odpowiedzieć na pytanie dotyczące możliwości rozwojowych oferty private banking.

---

<sup>1</sup> *Private banking* - istotny element współczesnej bankowości - Leszek Dziawgo BANK I KREDYT luty 2003

<sup>2</sup> BRE BANK

## e

Oferta bankowości prywatnej jak każda chce się dobrze sprzedać. Potrzebuje zatem zarówno dobrego produktu, ładnego opakowania, jak i specjalisty, który będzie nie tylko umiał ją sprzedać, ale także cały czas poprawiać jej rentowność.

W tym zakresie możemy oczekiwać w zasadzie tylko zmian na lepsze. Ponieważ tradycja bankowości prywatnej w Europie Centralnej jest młoda, wobec tego nie zdołała przyswoić wszystkich cech właściwej oferty private banking obecnej na zachodzie Europy już od kilku stuleci. Z uwagi na stopień rozwoju systemu bankowego nie miała niestety takiej możliwości, ale z drugiej strony ze względu na jeszcze dość słaby potencjał grupy docelowej, nie miała takiej potrzeby. Przewiduję, iż konwergencja produktów oferowanych przez banki regionu Europy Centralnej i Europy Zachodniej nastąpi w ciągu najbliższej dekady.

Obecnie usługę bankowości prywatnej oferują w krajach Europy Centralnej głównie banki uniwersalne jak i nieliczne inwestycyjne. Warto dodać, iż wchodząc do Unii Europejskiej zwiększyliśmy znacznie konkurencyjność w sektorze bankowym w krajach regionu. Przykład: Już od 1 maja 2004 banki zagraniczne mogą otwierać w Polsce swoje oddziały funkcjonując na tych samych prawach, co polskie banki. Nie trzeba tworzyć ani kupować banku w Polsce, wystarczy mieć bank w Unii Europejskiej. „Od 1 maja do końca grudnia 2004 roku Komisja Nadzoru Bankowego zarejestrowała 57 zgłoszeń o prowadzenie działalności transgranicznej w Polsce”<sup>3</sup>.

Konkurencja zawsze przynosi za sobą poprawę jakości usług. W przypadku private banking możemy więc liczyć na coraz liczniejszą grupę oferowanych produktów i skuteczniejszych specjalistów od zarządzania ryzykiem.

Co prawda trudno na razie liczyć na ekspansję w regionie banków specjalizujących się w usługach bankowości prywatnej (Bank Sarasin, Bank Julius Bear), ( z uwagi na wysokie wymogi nie tylko finansowe, ale czasem i społeczne klienta), niewykluczone, że pojawią się one za kilka lat, może niekoniecznie jako duże filie, ale mały oddział, na rzecz którego pracować będą specjaliści z całej firmy.

## G

Aby stać się klientem usługi private banking i korzystać z jej licznych przywilejów trzeba posiadać odpowiednią sumę na koncie. Ile? Według standardów światowych do kategorii zamożnych klientów, zwanych HNWI – high-worth-net-individuals zalicza się klientów dysponujących co najmniej milionem \$ zgromadzonych w aktywach finansowych. W 2002 roku liczba milionerów wzrosła na świecie o 2,1% i wynosiła 7,3 mln osób, zaś wartość portfela tej grupy wzrosła o 3,6% do 27,2 biliona \$<sup>4</sup>.

Bogaczy szybko przybywa także w młodych ustrojach kapitalistycznych Europy Środkowej i Wschodniej. Autorzy raportu Merrill Lynch i Cap Gemini Ernst & Young doliczyli się w tym regionie 220 tys. osób, które w ostatniej dekadzie zrobiły zawrotne kariery w biznesie i dysponują dziś łącznie około 900 mld USD (do 2005 r. ich aktywa mają wzrosnąć do 1,3 bln USD)! Jak zauważył cztery lata temu na łamach "Wall Street Journal" Thomas Riccardo, analityk giełdowy: "Polacy są w regionie środkowoeuropejskim nacją najbardziej dynamiczną,

<sup>3</sup> Deloitte Polska

<sup>4</sup> Merrill Lynch/Cap Gemini – World Wealth Report 2003

bogacą się w najbardziej amerykański sposób, najszybciej." Trzeba dorzucić, iż około 90 % polskich milionerów to osoby, które zgromadziły swój majątek w pierwszym pokoleniu. Ilu ich jest? Jeśli policzymy tych, którzy mają przynajmniej milion złotych "wolnych": w gotówce, papierach wartościowych, nieruchomościach (poza własnymi domami), lub firmę wartą co najmniej milion złotych, może się okazać, że milionerów mamy około 100 tys.<sup>5</sup>

Kondycja majątku ludzi zamożnych zależy w znacznej mierze od możliwości rozwojowych regionu w którym mieszkają. Zbadanie kolejnej z determinant powinno zatem przynieść odpowiedź na pytanie w jakim tempie będzie się rozwijać gospodarka regionu Europy Centralnej.

## p

Europa Centralna jest niejako skazana na sukces gospodarczy. Znakomite położenie, dostępność stosunkowo taniej i dobrze wykształconej siły roboczej to liczące się atuty w ocenie konkurencyjności gospodarek. Wejście do Unii Europejskiej już w pierwszym roku pokazało, że nowe państwa radzą sobie bardzo dobrze powiększając swój eksport od kilku do kilkudziesięciu procent i skutecznie przyciągając kapitał inwestycyjny. Jest to jednocześnie drugi pod względem atrakcyjności lokowania BIZ obszar na świecie<sup>6</sup>. Po przeanalizowaniu informacji o preferencjach inwestycyjnych w poszczególnych krajach okazało się, że Polska zajęła piąte miejsce na świecie będąc jednocześnie oceniana jako najbardziej atrakcyjny kraj w Europie Centralnej i Wschodniej.

Obecnie Europa Centralna staje się znaczącym beneficjentem funduszy europejskich. Jeśli dobrze je wykorzysta już za kilkanaście lat osiągnie poziom rozwoju średnio rozwiniętych państw Unii, takich jak Portugalia czy Grecja.

Co będzie stymulować wzrost regionu? Wiele zależy od polityków i decydentów, jeśli przeforsują oni korzystne zmiany w ustawodawstwie, obniżą i uproszą podatki, zachowując przy tym dyscyplinę budżetową doprowadzą do bardzo korzystnych zmian, czego przykładem mogą być reformy Ivana Miklosa na Słowacji.

Przyjęcie reform, które zmniejszają fiskalizm państwa, z pewnością przyczyni się do ograniczenia deficytów budżetowych państw regionu i pozwoli na spełnienie 5 kryteriów konwergencji wymaganych przed przystąpieniem do Unii Walutowej. Przyjęcie euro oznacza stabilność kursu dla eksporterów i potaniecie kredytów. Obecnie duże potrzeby pożyczkowe niektórych państw powodują zmniejszenie atrakcyjności kredytowania przedsiębiorstw czy osób fizycznych. Uporanie się z deficytem w znacznym stopniu rozwiąże ten problem.

Jaka przyszłość czeka składniki portfela inwestycyjnego? Akcje – ich wartość to obecnie około 20% PKB krajów regionu. W rozwiniętych gospodarkach stanowią nawet 80%.

Można więc oczekiwać zarówno wysypu nowych ofert jak i wzrostu cen spółek już notowanych. Polska za swoimi 36 ofertami na rynku pierwotnym w 2004 r. uplasowała się na drugim miejscu w Europie, (zaraz po giełdzie londyńskiej) w kategorii liczby debiutów. Wzrosty giełd od września 2001 r. wyniosły odpowiednio: Węgry - 110 proc., Czechy - 175 proc., Polska - 70 proc.<sup>7</sup>. A hossa dopiero się zaczyna...

---

<sup>5</sup> 100 tysięcy polskich milionerów Tygodnik "Wprost", Nr 1031 (01 września 2002)

<sup>6</sup> Raport Ernst&Young 2004 – próba przeprowadzona na grupie 513 dyrektorów zarządzających firm z całego świata.

<sup>7</sup> Co nas czeka: 2005-2015 Tygodnik "Wprost", Nr 1154 (16 stycznia 2005)

Obligacje – w związku ze zmniejszeniem się (proporcjonalnie do PKB) potrzeb pożyczkowych państw oraz wzrostu stabilności gospodarczej i politycznej oczekiwany jest spadek rentowności. Jakkolwiek jeszcze długo będą one atrakcyjniejsze pod względem oprocentowania niż obligacje państw Europy Zachodniej.

Nieruchomości – rynek nieruchomości podobnie jak w innych krajach, które weszły do Unii znacznie zwiększy swoją wartość. Powstaje obecnie wiele funduszy inwestujących w nieruchomości. Inwestycja w certyfikaty uczestnictwa może okazać się intratnym interesem, biorąc pod uwagę, iż przeciętna stopa zwrotu jest prawie dwa razy wyższa niż w przypadku inwestycji w instrumenty o stałym dochodzie (obligacje).

Alternatywne inwestycje – (fundusze hedgingowe) dopiero wchodzi na rynki Europy Centralnej. Oferują ogromną różnorodność oferty inwestując na całym świecie. Dają możliwość osiągnięcia większego zysku przy nieco większym ryzyku.

## **k**

Od czego zależy wysokość współczynnika, który opisuje stopień zainteresowania klientów ofertą private banking. Otóż zależy ona od wielu czynników. Czy wolimy sami inwestować pieniądze we własny biznes, czy też inwestować za pośrednictwem specjalistów w interes innych? Zależy więc niejako od stopnia naszej przedsiębiorczości, skłonności do podejmowania ryzyka i możliwej stopy zwrotu. Decyzja o tym, czy zakładamy własny interes, inwestujemy samodzielnie milion na giełdzie, czy powierzamy go w zarządzanie specjalistom, zależy od osobowości, wiedzy i zmysłu przedsiębiorczości posiadacza. Ale private banking to coś jeszcze. Można powiedzieć, iż ten współczynnik bada jakie znaczenie dla klienta mają takie elementy charakteryzujące private banking jak: prestiż, poczucie indywidualizmu, jakości i bezpieczeństwa.

Bogacąc się, mieszkańcy Europy Centralnej z pewnością będą poszukiwać prestiżu i indywidualności na wielu sferach. Z pewnością jedną z nich będzie to, co ich odróżnia najbardziej – bogactwo.

### **Zakończenie**

Zamierzeniem tej pracy było ukazanie, w jakim kierunku będą ewoluować składniki potencjału bankowości prywatnej w Europie Centralnej. Wszystkie z badanych determinant mają tendencję wzrostową. Potencjał wzrostowy grupy docelowej, czyli zamożnych klientów będzie mógł dodatkowo korzystać z najnowszych kanałów komunikacji (Internet) w aktywnym zarządzaniu swoim majątkiem i korzystać z podobnej różnorodności produktów co klienci private banking w Europie Zachodniej. W dłuższym horyzoncie czasowym (proporcjonalnie do PKB) liczba klientów korzystających z usług bankowości prywatnej w Europie Centralnej przybliży się do tej jaka istnieje na rynkach Europy Zachodniej

## **Bibliografia:**

Private banking - strategia koncentracji na wąskim segmencie rynkowym - Joanna Pietrzak  
Banki Kredyt lipiec 2002  
*Private banking* - istotny element współczesnej bankowości - Leszek Dziawgo BANK I  
KREDYT luty 2003  
BRE BANK  
Deloitte Polska  
Merrill Lynch/Cap Gemini – World Wealth Report 2003  
100 tysięcy polskich milionerów Tygodnik "Wprost", Nr 1031 (01 września 2002)  
Raport Ernst&Young 2004  
Co nas czeka: 2005-2015 Tygodnik "Wprost", Nr 1154 (16 stycznia 2005)  
The Future of Banking – Gup, Benton E.  
Open Doors : Foreign Participation in Financial Systems in Developing Countries –Robert E.  
Litan, Paul Masson, M. Pomerlano  
„Wealth Management. Achieving Profitability and Long-Term Growth in a Competitive  
Marketplace”, ATKEARNEY an EDS company, 2002