

ZESTAWIENIE OCEN BANKOWOŚCI PRYWATNEJ DOSTĘPNEJ W POLSKICH BANKACH

bank (ocena)	nazwa oferty/ rachunku	kryterium kwalifikacji	dodatkowe elementy oferty	uzasadnienie oceny ratingowej
Noble Bank ★★★★★	Private banking, rachunek NOBLE	aktywa w wysokości minimum 1 mln, indywidualne portfele inwestycyjne od 5 mln zł aktywów	otwarta architektura produktowa, produkty tworzone indywidualnie, doradztwo w zakresie nieruchomości, nieruchomości prestiżowe, art banking, asset management, autorski serwis concierge, pakiet ubezpieczeń, wiele usług dodanych	Po stworzeniu usługi korpo-private banking oraz Wealth Guard w latach poprzednich, w 2014 roku Noble zaskoczył rynek umową z Sotheby's International Realty, umożliwiając inwestycje w prestiżowe nieruchomości na całym świecie. To tylko jeden z wielu elementów składających się na ofertę. W tym roku Getin Noble Bank dokonał resegmentacji klientów, co dla Noble Banku oznacza, że w gronie klientów private będą tylko te osoby, które spełniają twarde wymagania.
mBank ★★★★★	mPrivate Banking, mWealth Management	aktywa w wysokości min. 1 mln zł dla private, 2 mln zł dla doradztwa inwestycyjnego i 5 mln zł strategie indywidualne	kompleksowe zarządzanie majątkiem (aktywa finansowe oraz pozafinansowe), optymalizacja podatkowa, transfer międzypokoleniowy, inwestycje alternatywne i na rynku nieruchomości, art banking, doradztwo inwestycyjne, strategie indywidualne i modelowe, otwarta architektura	mBank jako BRE Bank był jednym z prekursorów private banking na polskim rynku (oferta istnieje od 1995 roku). Bank ustalił standardy bankowości, również pod kątem inwestycyjnym. Za szerokością oferty idzie jej pełna indywidualizacja. W minionym roku bank postawił na innowacyjne wsparcie technologiczne doradców, co ma znacznie przyspieszyć proces podejmowania decyzji inwestycyjnych. Zasłużona rekomendacja „Forbesa”.
Friedrich Wilhelm Raiffeisen ★★★★★	Friedrich Wilhelm Raiffeisen	aktywa w wysokości minimum 1 mln zł, preferowane 2 mln zł	otwarta architektura, doradztwo podatkowe, doradztwo w dziedzinie nieruchomości, doradztwo w zakresie sukcesji, osobisty makler w DM Raiffeisen Brokers, oferta offshore Kathrein Privatbank, art banking, pożyczka pod płynne aktywa, Portfolio Management, certyfikowani doradcy (EFA), doradztwo inwestycyjne, strategie BTP	FWR z jednej strony przygotował się do świadczenia usługi doradztwa inwestycyjnego, z drugiej – sukcesywnie stawia na oryginalne rozwiązania nie tylko w sferze inwestycyjnej, ale i w np. sukcesji. Problem polega na tym, że nie wiadomo, jak nowy właściciel wystawionego na sprzedaż banku podejdzie do sfery bankowości prywatnej i czy postawi na jej rozwój.
Citi Handlowy ★★★★★	CitiGold, CitiGold Select, Citi Private Bank London	CitiGold – aktywa w wysokości 300 tys. zł, CitiGold Select – 3 mln zł	platforma inwestycyjna z gamą krajowych i zagranicznych funduszy inwestycyjnych oraz platforma Citi Private Bank, wealth management poprzez Citi Private Bank London, zabezpieczona linia kredytowa, możliwość obsługi przez Citi Private Bank London, concierge i program rabatowy, program A La Carte, art banking, doradztwo inwestycyjne	Bank silnie postawił na wzmocnienie charakteru globalnego, nastawiając się przede wszystkim na klientów prowadzących interesy na całym świecie. W ślad za tym poszło „umobilnienie” oferty. W samych propozycjach zmieniło się niewiele po rewolucyjnej przebudowie z końca 2015 roku. Plus za duże inwestycje w mobilność doradców.
Bank Pekao ★★★★★	Pekao private banking	aktywa w wysokości minimum 1 mln zł	program partnerski Private Banking i program Private Consulting, negocjowane stawki depozytów, indywidualnie ustalany limit pożyczki	Bank jest jedynym, który ma prawo dystrybuować w Polsce fundusze z portfela Goldman Sachs. To daje mu wyjątkowy atut i przewagę konkurencyjną w segmencie. Jest piąta gwiazdka, chociaż Pekao SA stroni od inwestycji w nowe technologie.
Deutsche Bank PBC ★★★★★	db Elite Private Banking	ustalane indywidualnie, preferowane aktywa w wysokości 1 mln zł	bezpłatne rekomendacje inwestycyjne, otwarta architektura produktowa, atrakcyjne produkty ubezpieczeniowe i polisy lokacyjne, pakiet assistance i concierge, limit w koncie, private placement i offshore	Dostępowi do ponad tysiąca polskich i zagranicznych funduszy inwestycyjnych towarzyszy duże zindywidualizowanie strategii. Ubiegłoroczna ocena zostaje utrzymana, ponieważ rynkowe perturbacje właściciela mogą (nie muszą) mieć wpływ na biznes DB w Polsce. W tym na segment private.
ING Bank Śląski ★★★★★	ING Private Banking	aktywa w wysokości 0,5–1 mln zł, wealth management – 2 mln zł	zarządzanie portfelem maklerskim we współpracy z ING Investment Management oraz usługi brokerskie ING Securities, zarządzanie portfelowe, optymalizacja podatkowa, sukcesja, usługi wealth management	Zasłużone cztery i pół gwiazdki. Problem banku polega na tym, że ma świetną bankowość prywatną, ale rozwija ją o wiele mniej dynamicznie niż konkurencja. Z tego powodu łatwo te ofertę można przeoczyć. ING doskonale się sprawdza w roli „drugiego” private banking.
Alior Bank ★★★★★	Private banking, konto Private banking	aktywa w wysokości 400 tys. zł dla usług „podstawowych”, preferowane 1 mln zł aktywów bądź kredytu	duży wybór produktów na rynku forex, transakcje na surowce, współpraca z dedykowanym dilerem, elastyczna forma finansowania nieruchomości, współpraca z BM Alior Banku – dedykowany makler, brokerska linia kredytowa, asset management	Zmiana na stanowisku odpowiedzialnego za ofertę bankowości prywatnej szybko zaowocowała nie tylko uporządkowaniem samej oferty, ale i postawieniem na inwestycje w nowe technologie, w które wyposażono coraz bardziej mobilnych doradców. Przyszłość usługi rysuje się w ciepłych barwach. Ocena w górę w porównaniu z poprzednią edycją.
PKO Bank Polski ★★★★★	Bankowość Prywatna PKO PB	aktywa w wysokości 1 mln zł	dedykowane placówki Centrum Bankowości Prywatnej, dostęp do wszystkich produktów znajdujących się w ofercie grupy kapitałowej PKO Banku Polskiego, bank chwali się wysokim poziomem dyskrecji i dostępem do funduszy zagranicznych, inwestycje skoncentrowane na rynku polskim, oferta kredytowa	Bank wyraźnie zaktywizował działalność. Private banking PKO Banku Polskiego ani nie odstaje szerokością oferty inwestycyjnej od bardziej agresywnych konkurentów, ani nie jest mniej atrakcyjny pod względem wartości dodanej. Największą tajemnicą jest, jak bank wykorzysta w tym segmencie swoją pozycję na rynku bankowych przejęć, przejmując najbogatszych klientów...
Bank Millennium ★★★★★	Bankowość Prywatna Millennium	aktywa w wysokości 1 mln zł	planowanie finansowe dostosowane do profilu klienta, otwarta architektura produktowa, w tym otwarta platforma funduszy inwestycyjnych i produktów strukturyzowanych – krajowych i zagranicznych	Bank wciąż stoi w cieniu bardziej agresywnych konkurentów. Jego największym atutem jest otwarta architektura produktowa. Trzeba poczekać, jak deklaracje o inwestycjach w innowacje przełożą się na jakość private.
BGŻ BNP Paribas Bank Polska ★★★★★	BNP Private Banking	aktywa w wysokości minimum 600 tysięcy złotych, preferowany 1 mln zł	otwarta architektura produktowa, oferta asset management oraz polskie i zagraniczne fundusze inwestycyjne, optymalizacja podatkowa i powiernicza, planowanie spadkowe, transgraniczny kredyt hipoteczny	Doradztwo inwestycyjne jest bardzo silnym punktem oferty banku. Wciąż wielką niewiadomą jest, czy i w jaki sposób bankowość prywatna BNP zmieni się po fuzji z BGŻ.

Źródło: banki