

Spis treści

Wstęp	9
Rozdział 1. Istota i koncepcja <i>private banking</i>	13
Pojęcie <i>private banking</i>	13
Kwestie terminologiczne	20
<i>Private banking</i> a bankowość prywatna	20
<i>Private banking</i> a <i>wealth management</i>	21
Cele <i>private banking</i>	22
Ogólna klasyfikacja <i>private banking</i>	23
Rynek <i>private banking</i>	28
Globalny charakter rynku <i>private banking</i>	31
Znaczenie <i>private banking</i> dla bankowości i rynku finansowego	33
Rozdział 2. <i>Private banking</i> jako działalność bankowa	39
Nowa formuła bankowości	39
Ewolucja banków i bankowości.	39
Przedsiębiorstwo bankowe wobec <i>private banking</i>	45
<i>Private banking</i> – nie całkiem nowa działalność bankowa	45
<i>Private banking</i> jako wyzwanie dla banku	46
Skoncentrowanie na kliencie jako podstawa funkcjonowania nowoczesnej bankowości	47
Segmentacja klientów	48
Podstawowe kryteria segmentacji	48
Bankowość dla klientów indywidualnych	50

Rozdział 3. Klient <i>private banking</i>	55
Wiedza o kliencie	55
Kryteria segmentacji klientów	57
Zamożność	57
Pochodzenie – kryterium geograficzne	64
Preferencje dla oferty	65
Aktywność klienta	67
Kryteria wyboru banku – wymagania klientów	69
Rozdział 4. Oferta produktów i usług <i>private banking</i>	73
Zakres i charakter współczesnej oferty <i>private banking</i>	73
Koncepcje oferowania produktów i usług	75
<i>Value added creation</i>	76
<i>Core-satellite asset allocation framework</i>	77
<i>Open-product architecture</i>	78
<i>Competence/knowledge centres</i>	79
<i>Family office</i>	79
Produkty i usługi <i>private banking</i>	80
Produkty i usługi rynku finansowego	80
Produkty i usługi bankowe	82
Produkty i usługi pozabankowe	85
Produkty i usługi pozafinansowe	104
Nieruchomości	105
Metale i kamienie szlachetne	107
<i>Art banking</i>	109
Współfinansowanie ochrony środowiska	111
Rozdział 5. Obsługa klienta w <i>private banking</i>	115
Wybrane aspekty problemu	115
Model integracji działalności banku w obszarze <i>private banking</i>	116
Kadra	118
Zespół obsługi klienta	121
Współpraca z klientem	125
Identyfikacja klienta	125
Indywidualny plan finansowy	127
Relacja z klientem	129
Bankowość elektroniczna w <i>private banking</i>	131
Polityka cenowa	134
Załącznik 1. „Profil inwestycyjny” <i>private banking</i> Kredyt Banku	137
Załącznik 2. Kwestionariusz <i>Profil ryzyka</i>	141

Rozdział 6. <i>Private banking</i> na rynku międzynarodowym	145
Rynek <i>HNWI</i>	145
Funkcjonowanie międzynarodowego rynku <i>private banking</i>	154
<i>Off-shore i on-shore private banking</i>	163
Szwajcaria	164
Londyn	166
Wybrane banki na rynku <i>private banking</i>	168
UBS	169
Citigroup	178
Merrill Lynch	183
Coutts	187
Bank Sarasin	188
Rozdział 7. <i>Private banking</i> w Polsce	196
<i>Emerging markets</i> w Europie Środkowo-Wschodniej	196
Nowy rynek bankowy w Polsce	198
Wybrane uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju polskiego rynku <i>private banking</i>	199
Klient	199
Rozwój rynku finansowego	204
Przygotowanie banku	206
Konkurencja na rynku <i>private banking</i>	209
Oferta banków	213
Kryteria doboru klientów	213
Elementy oferty	215
Pozafinansowe elementy oferty	222
Ocena oferty	224
Przykłady produktów i usług	226
Załącznik 3. Oferta <i>private banking</i> BRE Bank SA	233
Podsumowanie	239
Literatura	244