

## W poszukiwaniu prostych i bezpiecznych rozwiązań

Jak pokazują statystyki zamożności, Polakom żyje się coraz lepiej. Gromadzimy coraz więcej dóbr i coraz częściej korzystamy z luksusowych przedmiotów i usług.



**P**rawie połowa oszczędnych Polaków nie korzysta z żadnych form inwestowania. Ci, którzy to robią, najczęściej za najlepszą inwestycję uważają nieruchomości, złoto i lokaty bankowe, natomiast akcje czy jednostki funduszy inwestycyjnych nie cieszą się już taką popularnością. Wynika to przede wszystkim z niskiej wiedzy na temat finansów i możliwych form inwestowania, niemniej jednak zdecydowana większość oszczędzających jest przekonana, że oszczędności należy inwestować. Co czwarty inwestujący Polak oszczędza na emeryturę. Oszczędzamy również, aby zapewnić edukację dzieciom, zakupić nieruchomość lub bez sprecyzowanego powodu.

### Zamożnych Polaków przybywa

Grupa najbogatszych Polaków zarabia miesięcznie średnio ponad 20 tysięcy. Liczba osób dysponujących majątkiem wartym ponad jeden milion dolarów jest szacowana na około 80 tysięcy. W latach 2006-2008 liczba osób zamożnych wzrosła w Polsce o 30 procent – najszybciej spośród 18 badanych pod tym kątem państw europejskich.

Nic dziwnego więc, że banki wzięły na celownik polskiego zamożnego klienta. Celem banków jest pozyskiwanie jednego tysiąca takich osób miesięcznie, ponieważ mają one wyższe saldo na rachunku, wykonują więcej transakcji, zaciągają kredyty na wyższe kwoty i czę-

ściej korzystają z produktów inwestycyjnych.

Zaledwie co trzeci zamożny polski klient korzysta z usług doradcy finansowego. W przypadku inwestycji w akcje, obligacje i kontrakty walutowe zamożni Polacy są również nieufni, tylko co piąty powierza inwestowanie swoich pieniędzy specjalistom. Pozostałe 80 procent dokonuje samodzielnych wyborów.

### Usługi finansowe na miarę

Szacuje się, że z indywidualnych usług bankowych (private banking) korzysta około 100 tysięcy osób, na naprawdę pełny zakres prywatnych usług bankowych mogą jednak liczyć tylko najzamożniejsi. Najczęściej oferowane są usługi na poziomie masowym. W szwajcarskim banku klient zainteresowany private banking musi dysponować majątkiem na poziomie kilku milionów dolarów. Rynek tego typu usług w Polsce wciąż znajduje się we wstępnej fazie rozwoju oferując już bankowość indywidualną klientom dysponującym kwotami od kilkuset tysięcy złotych licząc, że wraz ze wzrostem zamożności będą stopniowo lokować coraz wyższe sumy.

Pieniądze najzamożniejszych klientów są najczęściej lokowane na lokatach terminowych, rachunkach oszczędnościowych oraz w nieruchomościach. Dopiero kolejne miejsce zajmują jed-



Ponad

**1 mln  
dolarów**

**Takim majątkiem  
dysponuje około  
80 tysięcy  
ludzi w Polsce**

nostki funduszy inwestycyjnych oraz akcje spółek giełdowych.

Polski klient szuka rozwiązań prostych i bezpiecznych. Prostych, gdyż wobec słabej jeszcze edukacji ekonomicznej społeczeństwa skomplikowane produkty finansowe dla większości nie są dostatecznie zrozumiałe. Bezpiecznych, gdyż jak pokazał ostatni kryzys w Europie, apetyt na duże zyski wiąże się z ryzykiem, że zamiast pomnożyć oszczędności, można je stracić. ■

**Iwona Mirosz i Daniel Bajer**  
kancelaria Bird&Bird,  
eksperti Krajowej Izby  
Gospodarczej