

w y d a n i e s p e c j a l n e

prestiz

private banking i inwestycje

PRIVATE BANKING

biznes, pieniądze, zaufanie

INWESTUJ Z ROZSĄDKIEM

fundusze, złoto, diamenty

INWESTYCJE ALTERNATYWNE

sztuka, alkohol, samochody

LUKSUSOWE NIERUCHOMOŚCI

stabilna stopa zwrotu

NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNE

niestandardowe możliwości



Witamy w rodzinie.

Poznaj nową Klasę E All Terrain oraz Coupé.

Sprawdź ofertę na Klasę E Limuzynę i Kombi.

Teraz automatyczna skrzynia biegów w cenie*.

Mercedes-Benz

The best or nothing.

BMG Goworowski Sp. z o.o.

Gdynia, ul. Łużycka 9, tel.: 58 660 49 49 • Gdańsk, ul. Elbląska 81, tel.: 58 322 22 22 • Bolesławice, ul. Słupska 6, tel.: 59 848 70 70



Limuzyna E 200 d – zużycie paliwa (średnio) – 4,1 l/100 km, emisja CO₂ (średnio) – 106 g/km.
Kombi E 200 d – zużycie paliwa (średnio) – 4,6 l/100 km, emisja CO₂ (średnio) – 120 g/km.
Coupé E 220 d – zużycie paliwa (średnio) – 4,3 l/100 km, emisja CO₂ (średnio) – 113 g/km.
All Terrain E 220 d 4MATIC – zużycie paliwa (średnio) – 5,3 l/100 km, emisja CO₂ (średnio) – 138 g/km.



D O B R E
JACHTY



ZYSKI NA HORYZONCIE

ZARABIAJ NA NOWATORSKIEJ INWESTYCJI W JACHT



Yachtvestment™ to efektywny sposób zarabiania na czarterach katamaranów. Program łączy przyjemność posiadania własnego jachtu z wymiernymi korzyściami płynącymi z rynku czarterowego. Każdy szczegół jest zaplanowany pod kątem wygody inwestora i specyfiki rynku - przejmujemy wszystkie formalności, utrzymanie jachtu i organizację czarterów podczas całego cyklu inwestycyjnego.

Wysokie zyski wymagają wyjątkowych działań.
Dobre Jachty specjalizują się właśnie w nich. Skontaktuj się z nami!

DOBRE JACHTY

wyłączny przedstawiciel w Polsce:
Jeanneau, Lagoon, Prestige, Invictus, CNB

www.dobrejachty.pl
biuro@dobrejachty.pl
tel. +48 662 148 277



Jest tylko jedna droga do perfekcji.

**Sprawdź Porsche Cayenne w nowej ofercie leasingowej:
www.twojeporsche-sopot.pl**



www.sopot.porsche.pl



PORSCHE
Porsche Centrum Sopot

Auto LELLEK Group
Al. Niepodległości 956
81-861 Sopot
Mail: porsche.sopot@lellek.com.pl
Tel. 58 551 911 0

Spis treści

- 10 **Lion's Bank Master Key World Elite Mastercard**
- 11 **Karta Diners Club LOT wyróżniona,
Wygodna podróż z Visa Business BZ WBK,
Etyczny Citi Handlowy**
- 12
- 14 **Łukasz Stybner - Citigold Private Client**
- 18 **Globalna bankowość zarządzana z Trójmiasta**
- 20 **Obsługa na miarę XXI wieku**
- 22 **10 zasad skutecznego inwestora**
- 24 **Rośnie zainteresowanie inwestorów
nietypowymi funduszami**
- 26 **Zmieniający się świat Private Bankingu**
- 28 **Po poradę do Private Bankera**
- 30 **Portfel inwestycyjny bez tajemnic**
- 32 **Podróżowanie w klasie VIP**
- 34 **Inwestuj w złoto z rozsądkiem**
- 36 **Diamenty inwestycyjne**
- 38 **Nowoczesne Akademiki - Potencjał
na rynku nieruchomości komercyjnych**
- 39 **Retail Parki - Ekspansja na rynku
nieruchomości komercyjnych**
- 40 **Kupuj w dobrej cenie i zarabiaj**
- 41 **Trójmiejskie nieruchomości inwestycyjne**
- 42 **Inwestycja w samochody**
- 44 **Sztuka - Przyjemność i wysoka stopa zwrotu**
- 46 **Zegarki inwestycyjne**
- 48 **Wino z potencjałem inwestycyjnym**
- 50 **Inwestycje w alkohole coraz popularniejsze**



NAJWYŻSZY CZAS NA *Kuchnie wolnostojące*



W gotowaniu doświadczenie ma znaczenie.

Niezliczone funkcje piekarników, 5-strefowa indukcja lub płyta gazowa oraz wysuwany, wielopoziomowy grill. Od klasycznego stylu, po bardzo nowoczesny design, ogromny wybór modeli w szerokiej paletce barw. Kuchnia wolnostojąca Falcon to najlepszy wybór pod względem kulinarnych doznań.

Ponad 185-letnie doświadczenie uczyniło Falcona wiodącym producentem kuchni wolnostojących na całym świecie. Brytyjska marka wielokrotnie zdobywała najważniejsze nagrody w Europie, takie jak np. Plus X Award. Już ponad 1 milion osób zaufało nam i umieściło Falcona w sercu swojej kuchni. Teraz przyszedł czas na ciebie.



Warszawa
C. H. Panorama
Al. Wincentego Witosa 31 lok. 49
www.pracowniaagd.pl

Gdańsk
Budynek Altus
ul. Legionów 112 lok. 8



Lion's Bank Master Key World Elite Mastercard

Jest niczym luksusowa biżuteria. Kształtem przypomina klucz i stanowi rozpoznawalną wizytówkę ludzi sukcesu. Swoim posiadaczom zapewnia specjalne traktowanie oraz nieskrępowany dostęp do towarów i usług najwyższej jakości na całym świecie. Pierwsza na świecie metalowa karta kredytowa o nieregularnym kształcie dostępna jest w ofercie Lion's Banku.

Lion's Bank Master Key World Elite MasterCard wykonana jest ze stopu trzech metali - cynku, niklu i miedzi - a jej kształt przedstawia głowę lwa. Waży 25 gramów. Front karty wypełnia polerowany, lustrzany logotyp Lions Banku, rzucający refleksy świetlne. Pod nim wytłoczone jest imię i nazwisko posiadacza karty.

To karta z najwyższej półki, oferowana tylko wybranym klientom. Decyzje o jej przyznaniu karty wydawane są na podstawie indywidualnych kryteriów. Kartę wyróżnia na rynku m.in. najdłuższy okres bezodsetkowy, zarówno dla transakcji bezgotówkowych, jak i wypłat gotówki (64 dni) oraz możliwość wyboru dowolnego dnia spłaty. Jej cechą szczególną jest też brak górnego limitu zadłużenia.

W ofercie znajduje się okazały pakiet usług dodatkowych. Obok programów MasterCard Rewards (ze specjalnym katalogiem nagród), Priority Pass i MasterCard Privileges, karta daje dostęp do międzynarodowego Concierge Quintessentially Lifestyle. Ten ostatni jest programem dla naprawdę wymagających klientów.

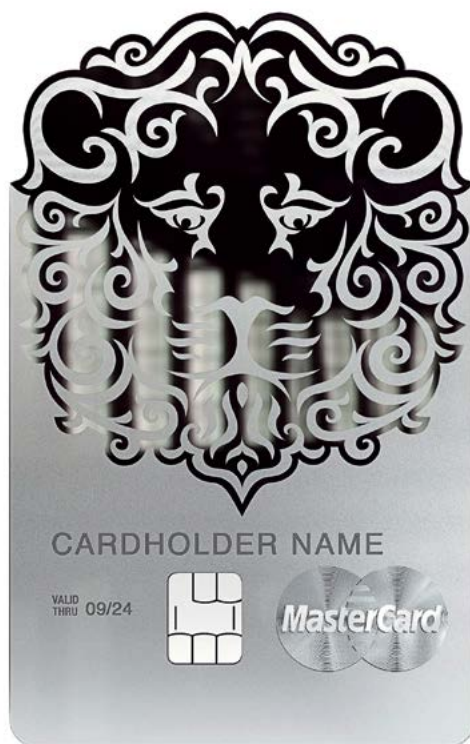
Wśród najbardziej niekonwencjonalnych zamówień klubowiczów, zrealizowanych przez Quintessentially Lifestyle organizator wymienia zaaranżowanie kolacji z Dalajlamą, zorganizowanie wspinaczki na Operę w Sydney i oglądanie z tej perspektywy noworocznego pokazu sztucznych ogni, zaaranżowanie romantycznej kolacji na szczycie lodowca w Nowej Zelandii, przygotowanie wyprawy na Biegun Północny na oglądanie zorzy polarnej czy stworzenie jaskini Batmana w domu klienta, łącznie z sekretnym przejściem.

Karta Master Key jest nie tylko gwarancją perfekcyjnego połączenia lotniczego czy rezerwacji najlepszego hotelu. To również sposób, by każdą podróż uczynić jak najwygodniejszą. Priority Pass to ekskluzywny program umożliwiający posiadaczom karty Master Key World Elite dostęp do ponad 900 saloników VIP na lotniskach w ponad 400 miastach na całym świecie – przez 24 h na dobę, 365 dni w roku.

Wraz z kartą Master Key klient otrzymuje bezpłatnie ubezpieczenie AXA Travel, które gwarantuje pokrycie kosztów powstałych w wyniku nieprzewidzianych sytuacji. W skład pakietu ubezpieczeń dla klienta i najbliższych wchodzi: ubezpieczenia podróżne, zapewniające m.in. assistance, odszkodowanie za odwołanie lub opóźnienie lotu czy zgubienie bagażu.

Ubezpieczenie zapewnia również pokrycie kosztów hospitalizacji i leczenia za granicą, a także bezpieczny transport do domu, zabezpieczenie w razie napadu na tle rabunkowym, napaści przy bankomacie oraz ochronę zakupów dokonanych przy użyciu karty. Dodatkowo klient zyskuje OC do 1 mln euro.

Posiadacze kart Master Key World Elite mają ponadto swobodny i bezpłatny dostęp do sieci ponad 1800 saloników zlokalizowanych w różnych miastach na całym świecie. Saloniki MasterCard Business Lounge to komfortowo wyposażone i profesjonalnie przygotowane biura typu open space z pełnym zapleczem administracyjnym, sprzętem komputerowym i biurowym. Znajdują się w nich zarówno sale konferencyjne z urozmaiconym cateringiem, jak i prywatne gabinety do spokojnej, indywidualnej pracy, w których można poczuć się jak we własnym biurze.



Karta Diners Club LOT wyróżniona

Karta Diners Club LOT zajęła pierwsze miejsce w plebiscycie Business Traveller Awards 2016 w kategorii na najlepszą kartę w podróży biznesowej. W głosowaniu wzięli udział czytelnicy magazynu „Business Traveller” oraz biznesmeni, którzy za pomocą elektronicznych ankiet wskazywali najlepsze rozwiązania w podróżach i biznesie.

Czytelnicy „Business Traveller” już drugi rok z rzędu docenili rozwiązanie proponowane przez Diners Club. Rok temu, w tym samym plebiscycie, karta Diners Club LOT zajęła II miejsce. Karta została stworzona z myślą o osobach podróżujących prywatnie i służbowo. Oferuje kompleksowe ubezpieczenie w podróży zagranicznej sięgające do 1 mln zł i bogaty pakiet usług dodatkowych dedykowany wy-

magającym i ceniącym komfort podróżnikom.

Jako jeden z dwóch produktów na rynku umożliwia zbieranie mil lotniczych i ich wymianę na darmowe bilety w programie premiowym Miles & More. Gwarantuje także bezpłatny wstęp do lotniskowych saloników VIP. To karta dopasowana do potrzeb osób, które często podróżują, cenią sobie komfort, wygodę i oszczędności.



Wygodna podróż z Visa Bussiness BZ WBK

Bank Zachodni WBK rozszerzył swoją ofertę kart dla biznesu o kartę debetową Visa Business z dostępem do saloników VIP na lotniskach na całym świecie. Propozycja powstała z myślą o najbardziej wymagających przedsiębiorcach, którzy cenią sobie wygodę w czasie podróży.

Karta Visa Business BZ WBK jest kartą debetową, która zapewnia małym i średnim przedsiębiorcom możliwość oczekiwania na loty w komfortowych warunkach. Z kartą, klienci Banku Zachodniego WBK zyskują członkostwo w programie LoungeKey, umożliwiającym wstęp do prestiżowych saloników VIP na ponad 750 lotniskach całego świata.

uprawnia do korzystania z przywilejów oferowanych klientom premium, m.in. przedłużenia doby hotelowej, voucherów na napoje i przekąski w hotelu, gwarancji najlepszej ceny noclegów podczas podróży. Zaletą jest też możliwość zarejestrowania karty w cyfrowym portfelu Android Pay i gwarancja zabezpieczenia zakupów w Internecie poprzez 3D Secure.

- Posiadacz karty oraz jego goście mogą w luksusowych przestrzeniach lotniskowych korzystać m.in. z dostępu do prasy, telewizji, internetu, napojów, przekąsek oraz zaplecza biznesowego - mówi Jakub Pękacz, menedżer Zespołu Sprzedaży Kart i Kont w Banku Zachodnim WBK.

Nowa karta Visa Business BZ WBK gwarantuje też swobodę zarządzania wydatkami firmowymi poprzez ustawienie dogodnych limitów transakcyjnych (oddzielnie gotówkowych, bezgotówkowych, na odległość), łatwość kontroli transakcji, dzięki rozliczeniu transakcji na bieżąco w ciężar rachunku oraz wygodny sposób płatności za zakupy służbowe na całym świecie.

Dodatkowo, posiadacze karty biorą udział w programie Visa Luxury Hotel Collection, który

Etyczny Citi Handlowy

Citi Handlowy znalazł się w wąskim gronie kilkunastu przedsiębiorstw w kraju, które zyskały tytuł „Etycznej Firmy” Pulsu Biznesu. Konkurs wyróżnia marki prowadzące działania na rzecz budowy i wzmacniania kultury organizacyjnej opartej na etyce i wartościach w sposób najbardziej kompleksowy i systemowy, i wykazujące największą aktywność w tym obszarze.

W trzeciej edycji konkursu napłynęła rekordowa liczba zgłoszeń – ponad 200 aplikacji od firm i przedsiębiorstw z całego kraju. Citi Handlowy od początku istnienia konkursu konsekwentnie trafia do grona laureatów. Tytuł „Etyczna Firma” przyznany został Citi Handlowy za działania na rzecz budowy i wzmacniania kultury organizacyjnej opartej na etyce i zasadach społecznej odpowiedzialności biznesu wyróżniające się na tle innych przedsiębiorstw w Polsce

- Od lat konsekwentnie dbamy o wysokie standardy. Wierzymy, że etyka jest immanentną częścią odpowiedzialnego biznesu, a właśnie taka działalność jest naszym celem. Ta filozofia jest widoczna we wszystkim, co robimy – kiedy ogłaszamy bank bez gwiazdek i małego druku, czy kiedy podejmujemy strategiczne decyzje o nieangażowaniu się w rynek walutowych kredytów hipotecyjnych. Co ważne, dbałość o najlepsze praktyki musi być działaniem długofalowym i obejmującym

wszystkich pracowników – stąd w codziennej pracy staramy się kierować odpowiedzialnością i rzetelną komunikacją zarówno w kontaktach z klientami, udziałowcami jak i współpracownikami – mówi Barbara Sobala, członek zarządu Citi Handlowy.

Konkurs Pulsu Biznesu prowadzony jest od roku 2014. Do udziału zapraszane są wszystkie przedsiębiorstwa zarejestrowane i funkcjonujące w Polsce - niezależnie od wielkości zatrud-

nienia, rodzaju działalności, kapitału zakładowego czy zysków generowanych przez firmę. Na końcowy wynik składały się punkty zebrane w poszczególnych kategoriach: odpowiedzialności w ramach programu zarządzania etyką, nadzór najwyższej kadry kierowniczej nad programem, system zgłaszania nieprawidłowości oraz sposoby ich weryfikacji, szkolenia i komunikacja, ład korporacyjny, reputacja, przywództwo, zarządzanie ryzykiem nadużyć.

Luksus w Polsce

AUTOR: MAX RADKE

Jak wynika z siódmej edycji badania rynku dóbr luksusowych w Polsce, przeprowadzonego przez KPMG, w 2016 roku liczba osób zamożnych i bogatych, czyli osiągających roczny dochód brutto przekraczający 85 tys. zł, pierwszy raz w historii przekroczy milion. Ich łączne dochody netto szacowane są na około 171 mld zł. Najwięcej takich osób mieszka w woj. mazowieckim, śląskim i dolnośląskim. Województwo pomorskie plasuje się w tym zestawieniu na 6 miejscu.

Bez wątplenia najistotniejszą grupą nabywców produktów luksusowych i premium są zamożni i bogaci, a wśród nich kluczowe znaczenie mają osoby posiadające płynne aktywa o wartości przekraczającej 1 mln dolarów, czyli HNWI (ang. high net worth individuals). Jak wynika z danych Credit Suisse, w Polsce mieszka obecnie ponad 41 tys. osób. Dla porównania w Wielkiej Brytanii jest ich 2,2 mln.

Według szacunków KPMG wartość rynku dóbr luksusowych w Polsce w porównaniu z rokiem 2015 wzrosła o 15% i wynosi obecnie 16,4 mld zł. Osoby zamożne i bogate przeznaczają około 10% swoich dochodów netto na zakup towarów luksusowych. Jakich? Największym segmentem rynku dóbr luksusowych są samochody premium i luksusowe. Wartość tego rynku w Polsce w 2016 roku szacowana jest na 8,5 mld zł. Liczba nowych rejestracji w 2015 roku osiągnęła rekordowy poziom 40,4 tys. sztuk.

Wartość drugiego co do wielkości segmentu rynku – luksusowej odzieży i dodatków to 2,2 mld zł. Kolejne pod względem wartości segmenty rynku dóbr luksusowych w Polsce są usługi hotelarskie i SPA (1,6 mld zł), luksusowe nieruchomości (1,2 mld zł), meble i alkohole (po 0,68 mld zł). Najszybciej rosnącą kategorią rynku produktów i usług luksusowych w Polsce jest biżuteria i zegarki.

Ośmiu na dziesięciu Polaków o miesięcznych dochodach powyżej 7,1 tys. zł brutto deklaruje nabywanie dóbr luksusowych. W grupie osób o zarobkach powyżej 20 tys. zł brutto miesięcznie odsetek ten wynosi aż 97%. Osoby zamożne i bogate sięgają po dobra luksusowe przede wszystkim ze względu na ich wysoką jakość, niezawodność i design.

Ile kosztuje luksus? Z raportu KPMG wynika, że cena luksusowego samochodu zaczyna się od 215 tys. zł. Według zamożnych i bogatych respondentów cena luksusowego sprzętu grającego wysokiej klasy zaczyna się od 10,8 tys. zł, weekend w SPA dla dwóch osób dorosłych to wydatek minimum 2,4 tys. zł, a butelka koniaku powinna kosztować nie mniej niż 700 zł.

Kobieta, która chciałaby mieć w garderobie luksusową odzież, musiałaby, według respondentów, zapłacić co najmniej 1,9 tys. zł za torebkę, 2,0 tys. zł za sukienkę i 1,2 tys. zł za buty. Mężczyzna w tym samym celu powinien z kolei przeznaczyć 6,1 tys. zł na zegarek, 3,5 tys. zł na garnitur oraz 1,0 tys. zł na buty.

W co inwestują zamożni Polacy? Największą popularnością wśród osób zamożnych cieszy się inwestowanie w dzieła sztuki. Inwestuje w nie prawie 10% respondentów. W segmencie dóbr kolekcjonerskich zdecydowanie jednak dominuje inwestowanie w rzadkie, kolekcjonerskie modele samochodów, które – jak podaje londyńska organizacja Historic Automobile Group International – w perspektywie ostatnich dziesięciu lat mogły przynieść właścicielowi prawie 500% zysku.

Polacy inwestują też w nieruchomości. W 2015 roku nastąpił znaczny wzrost sprzedaży luksusowych apartamentów i rezydencji w Polsce. Podniosło to wartość całego rynku luksusowych nieruchomości o 7% w stosunku do roku poprzedniego. Obecnie wartość tego rynku wynosi około 1,2 mld zł. Z prognoz KPMG wynika, że rynek ten ma optymistyczne perspektywy rozwoju, a w 2020 roku wartość tego segmentu może sięgnąć prawie 1,5 mld zł. Oznaczałoby to wzrost o 22% w stosunku do 2016 roku.



TOMASZ WIŚNIEWSKI
PARTNER,
KPMG W POLSCE



ARKADIUSZ WOJCIECHOWSKI, DYREKTOR
ZARZĄDZAJĄCY POLAND
SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY

Potrzeby rosnącej w Polsce klasy średniej, wraz ze wzrostem dochodów przyczyniają się do stabilnego wzrostu rynku dóbr luksusowych. Jego wartość zwiększyła się o 15% w stosunku do roku poprzedniego, osiągając 16,4 mld zł. Szacujemy, że wartość rynku do 2020 roku przekroczy poziom 20 mld złotych, a najszybciej rosnącym segmentem pozostanie rynek luksusowej biżuterii i zegarków, osiągający ponad 10% średnioroczne tempo wzrostu. Niewiele wolniej będzie rósł rynek ekskluzywnych alkoholi. Pozostałe segmenty nieco wolniej, jednak wciąż znacząco przewyższając prognozowany wzrost gospodarki.

Prognozowana średnia roczna stopa wzrostu w segmencie nieruchomości w latach 2016 – 2020 wg danych zaprezentowanych przez KPMG wynosić będzie 5%, czyli blisko o 2 punkty procentowe więcej, niż prognozowany wzrost PKB w Polsce. Jednak w samym segmencie nieruchomości premium i luksusowych wzrost ten może być jeszcze wyższy. W ciągu ostatnich kilku lat dane z rynku wskazywały na stabilny, ale powolny rozwój. Momentem przełomowym był rok 2015, gdy rynek nieruchomości luksusowych w Polsce obudził się i zaczął rosnąć bardzo intensywnie, notując dwucyfrowy wzrost rok po roku.

moderna
Superior living

FRONT
– PARK
M O T Ł A W A

Bez fali turystów

Blisko Neptuna, z dala od tłumów

Kameralne miejsce w Śródmieściu, kilometr od Długiego Targu,
wśród parkowej zieleni, otoczone Opływem Motławy.

Atuty Front Parku? **Temat rzeka.**

GDAŃSK

FRONT-PARK.PL



ŁUKASZ STYBNER

Citigold Private Client

ROZMAWIAŁ: MAX RADKE

Citi Handlowy po raz kolejny otrzymał najwyższą ocenę dla swojej bankowości prywatnej w prestiżowym ratingu przygotowywanym przez magazyn „Forbes”. Wyróżnienie przyznano m.in. za zmianę jakościową jaką wywołało wprowadzenie przez bank oferty dla najzamożniejszych klientów Citigold Private Client, doceniono również wprowadzenie nowych rozwiązań technologicznych wspomagających pracę doradców i przyspieszających proces inwestycyjny. O tym jak tworzy się i rozwija bankowość prywatną dla najbardziej wymagających klientów, rozmawiamy z Łukaszem Stybnerem, dyrektorem regionalnym segmentu klientów zamożnych Citi Handlowy.

Pięć gwiazdek w rankingu Forbesa nie jest zaskoczeniem, wszak Citi Handlowy maksymalną ocenę otrzymuje regularnie. Co jest brane pod uwagę w tym prestiżowym rankingu?

Warunki otrzymania pięciu gwiazdek od pięciu lat pozostają niezmiennie. Citi Handlowy w zestawieniu tym doceniony został za szeroki wachlarz oferty inwestycyjnej, jej elastyczność oraz fakt, że bank szybko reaguje na trendy rynkowe, odpowiednio modelując swoją ofertę. Wciąż wyróżniamy się także na rynku jeśli chodzi o profesjonalne i indywidualne doradztwo inwestycyjne i jakość obsługi klienta, w tym w szczególności kwestie związane z jakością obsługi w zakresie inwestycji właśnie.

Co zatem Citi Handlowy proponuje swoim klientom w zakresie private bankingu?

Nasz model private bankingu to indywidualne podejście do klienta, jego oczekiwania, profilu ryzyka oraz aktualnej sytuacji rynkowej. Budujemy trwałe relacje z klientem, oparte na zaufaniu i wysokiej jakości doradztwa. Dla klientów z miesięcznym saldem minimum 300 tys. zł na dowolnych rachunkach w naszym banku mamy ofertę Citigold. Z kolei bankowość prywatna dla najbardziej zamożnych klientów poszukujących ekskluzywnej obsługi na najwyższym bankowym szczeblu to założenie programu Citigold Private Client. To oferta dla klientów, których aktywa wynoszą minimum 3 mln złotych.

3 miliony złotych w przypadku Citigold Private Client robi wrażenie. Jak duży jest potencjał w tym akurat segmencie zamożnych klientów?

Wg. The Economist, który na zlecenie Citi zbadał potencjał klientów z tego segmentu takich klientów może być nawet 50 tys. Jesteśmy głęboko przekonani, że nasza oferta z jednej strony otwiera przed nimi nowe możliwości inwestycyjne dostępne na całym świecie, z drugiej zaś stanowi zestaw unikalnych na polskim rynku przywilejów. To dla nas esencja globalnej bankowości.

Co jest zatem esencją oferty Citigold Private Client?

Głównym wyznacznikiem oferty Citigold Private Client jest wprowadzenie globalnych rozwiązań finansowych, takich jak spersonalizowane doradztwo inwestycyjne oraz usługi maklerskie. Jako bank, działający w globalnej sieci Citi, zapewniamy możliwość skorzystania z kompleksowej oferty inwestycyjnej w różnych walutach i na róż-

nych rynkach. Dzięki ofercie klient ma możliwość uzyskania „szytych na jego miarę” rekomendacji na akcje z 20 kluczowych giełd na świecie. Oferta Citigold Private Client obejmuje między innymi produkty strukturyzowane, rozwiązania walutowe takie jak inwestycje dwuwalutowe oraz najlepsze w ofercie banku kursy wymiany walut.

Zatrzymajmy się na chwilę przy ofercie inwestycyjnej. Załóżmy, że mam bardzo duży kapitał do zainwestowania. Przychodzę do banku i co dalej?

Zostanie Pan zaproszony na spotkanie z ekspertem naszego Biura Doradztwa Inwestycyjnego. Nad zapewnieniem najwyższej jakości obsługi klientów Citigold Private Client, czuwa opiekun w randze dyrektora wraz z zespołem najlepszych specjalistów finansowych Citi Handlowy. To ludzie posiadający bogate, wieloletnie doświadczenie w zakresie inwestycji na rynkach kapitałowych, m.in. posiadający licencję Doradcy Inwestycyjnego, Maklera Papierów Wartościowych, bądź prestiżowy certyfikat CFA. Sukces inwestycji polega przede wszystkim na odpowiednio zdywersyfikowanym portfelu produktów opracowanym na podstawie kompleksowych prognoz analityków naszego banku, a także na dostosowaniu tego portfela do Pana indywidualnych oczekiwań:

Dla klientów z miesięcznym saldem minimum 300 tys. zł na dowolnych rachunkach w naszym banku mamy ofertę Citigold. Z kolei bankowość prywatna dla najbardziej zamożnych klientów poszukujących ekskluzywnej obsługi na najwyższym bankowym szczeblu to założenie programu Citigold Private Client. To oferta dla klientów, których aktywa wynoszą minimum 3 mln złotych.



celów inwestycyjnych, tolerancji ryzyka czy horyzontu inwestycyjnego. Na tej podstawie określimy Pana Profil inwestycyjny oraz odpowiadającą mu strategię inwestycyjną.

Jakie to są strategie?

Strategie zależą w pierwszej kolejności od profilu inwestycyjnego danego Klienta. Strategie różnią się strukturą portfela inwestycyjnego, w skład którego wchodzić mogą środki pieniężne, akcje i obligacje. Inwestorom, którym zależy na ochronie kapitału, proponujemy strategię unikającą ryzyka, defensywną, której celem jest osiągnięcie stóp zwrotu z inwestycji na poziomie rynku pieniężnego lub niewiele wyższych. Z kolei założeniem strategii dochodowej i wzrostowo – dochodowej jest osiągnięcie wyższej stopy zwrotu w dłuższym okresie przy jednoczesnej akceptacji umiarkowanych lub znaczących spadków wartości portfela w średnim terminie.

A jeśli lubię ryzyko?

To wtedy proponujemy strategię wzrostową lub agresywnego wzrostu. Celem jest osiągnięcie wyższej stopy zwrotu w dłuższym okresie przy jednoczesnej akceptacji znacznych spadków wartości portfela w średnim terminie.

Wybrałem już strategię odpowiednią dla mnie. Funduszy inwestycyjnych, obligacji i innych produktów jest jednak mnóstwo. Jak wybrać te właściwe?

Na podstawie Pana Profilu Ryzyka, celów inwestycyjnych, poziomu dywersyfikacji

Klientom Citigold i Citigold Private Client oferujemy produkty i usługi walutowe na najbardziej korzystnych warunkach dostępnych w Citi Handlowy: najlepsze oprocentowanie Inwestycji Dwuwalutowych i najlepsze kursy wymiany walut. W ramach konta osobistego można otworzyć bezpłatne konta walutowe w EUR, USD, GBP i CHF.

oraz wybranej strategii przedstawimy Panu Rekomendowany Taktyczny Portfel, który określa optymalny rozkład środków na klasy aktywów oraz najlepiej odpowiada obecnej sytuacji na rynku. Umożliwiamy dostęp do ponad 150 funduszy lokalnych i zagranicznych z portfela najbardziej prestiżowych towarzystw funduszy inwestycyjnych, a także do obligacji skarbowych, korporacyjnych emitowanych przez podmioty krajowe i zagraniczne oraz obligacji strukturyzowanych, które mogą być objęte całkowitą lub częściową ochroną zainwestowanego kapitału.

Ludzie mający miliony złotych na koncie potrafią pieniądze zarabiać, ale nie zawsze idzie to w parze z umiejętnością właściwego inwestowania.

Nasza rola nie kończy się na przygotowaniu optymalnego portfela inwestycji. I tym się wyróżniamy – zapewniamy stałe wsparcie opiekuna przez cały czas trwania inwestycji. Wysokiej klasy eksperci z Biura Doradztwa Inwestycyjnego oraz z Biura Głównego Ekonomisty przygotowują materiały, które w przystępny sposób wyjaśniają zawiłości rynków finansowych. Prezentują ocenę najważniejszych wydarzeń rynkowych, zarówno w Polsce jak i zagranicą, a także oczekiwania odnośnie rozwoju sytuacji. Okresowa ocena portfela pozwala na uniknięcie nadmiernego ryzyka, przekraczającego akceptowany przez Pana poziom. W razie konieczności opiekun pomoże przebudować portfel zgodnie z przyjętą wcześniej strategią inwestycyjną.

Wspominał Pan wcześniej o rozwiązaniach walutowych. Jakie to rozwiązania?

Klientom Citigold i Citigold Private Client oferujemy produkty i usługi walutowe na najbardziej korzystnych warunkach dostępnych w Citi Handlowy: najlepsze oprocentowanie Inwestycji Dwuwalutowych i najlepsze kursy wymiany walut. W ramach konta osobistego można otworzyć bezpłatne konta walutowe w EUR, USD, GBP i CHF. W ramach usługi Citibank Global Transfer klienci mogą zlecać i otrzymywać natychmiastowe przelewy między kontami Citi Handlowy w Polsce a kontami Citi zagranicą. Płatności zagranicą pozbawione są kosztów przewalutowania. Wystarczy jeśli klient przepnie swoją obecną kartę z konta w PLN do dowolnego konta walutowego. Przy podejmowaniu de-



cyzji związanych z walutami każdy klient może skorzystać ze wsparcia Ekspertów ds. rynku walutowego. Specjaliści dostępni są dla klientów na telefon oraz w każdym oddziale obsługującym klientów Citigold Private Client. Zajmują się bieżącą analizą rynku walutowego i zachowań kursów walut, służą informacją nt. sytuacji makroekonomicznej czy wymiany walut. Pomagają klientom otworzyć Inwestycję Dwuwalutową. Rekomendujemy również portfele inwestycyjne składające się z funduszy w euro i w dolarze.

Czym jest Inwestycja Dwuwalutowa?

To produkt, w którym zysk zależy od zachowania kursu wybranej pary walut – Waluty Bazo-wej oraz Waluty Alternatywnej. Oferujemy je inwestorom, którzy opierając się na swoim doświadczeniu i znajomości mechanizmów rynku walutowego, chcą w krótkim czasie uzyskać atrakcyjną stopę zwrotu z inwestycji, w zamian za akceptację ryzyka walutowego.

Klienci Citigold Private Client zyskują dostęp do specjalnych ofert wyselekcjonowanych partnerów i prestiżowych marek. Jak z nich skorzystać?

Aby z nich skorzystać wystarczy okazać kartę debetową World Elite™ Debit MasterCard® lub zadzwonić do CitiPhone® Citigold Private Client. Karta zapewnia dostęp do usług concierge, bezpłatnego ubezpieczenia podróżnego również dla członków rodziny, awaryjną wypłatę gotówki i wydanie karty zastępczej w przypadku utraty karty. Dzięki karcie klienci mogą korzystać z przywilejów i specjalnych ofert takich luksu-

Jako bank, działający w globalnej sieci Citi, zapewniamy możliwość skorzystania z kompleksowej oferty inwestycyjnej w różnych walutach i na różnych rynkach. Dzięki ofercie klient ma możliwość uzyskania „szytych na jego miarę” rekomendacji na akcje z 20 kluczowych giełd na świecie.

sowych partnerów jak BMW, Maserati, Sixt, La Mania, Premium Yachting, czy oferta hoteli i restauracji Likus Group. Co ciekawe, z kartą klienti zagwarantowany mają także transfer limuzyną z i na lotnisko. Dodatkowa karta - Priority Pass umożliwia przy tym Klientom nielimitowany, bezpłatny wstęp do saloników na ponad 700 lotniskach na całym świecie.

Na początku naszej rozmowy powiedział Pan, że budujecie trwałe relacje z klientem, oparte na zaufaniu i wysokiej jakości doradztwa. Jak się buduje takie relacje?

Mamy przede wszystkim doświadczonych opiekunów klienta, takich, którzy z klientami zamożnymi pracują od wielu lat. Ta relacja nawiązuje się już na samym początku, w momencie gdy przychodzi Pan do nas ze swoimi pieniędzmi. Opracowanie profilu klienta,

o którym mówiłem wcześniej, to proces wymagający pewnego otwarcia oraz odpowiedzi na niekiedy skomplikowane pytania. Jest to pierwszy, bardzo ważny krok do nawiązania silnych relacji. Na zaufanie pracuje się bardzo długo, a podstawą tutaj jest uczciwość wobec klienta i fachowość. Robimy wszystko, aby klient był dobrze obsłużony, wręcz wyjątkowo dobrze. Zauważyliśmy również, że duża część naszych klientów docenia także spotkania związane z ich stylem życia czy pasjami. Cyklicznie zapraszamy naszych klientów na turnieje golfowe, koncerty, ciekawe spotkania i konferencje, itp. Dajemy możliwość poznania innych naszych klientów, a relacje przenoszą się często z gruntu biznesowego, na towarzyski.

W budowaniu relacji nieprzeciętną rolę odgrywa chyba również globalny charakter banku?

Globalność jest na pewno wartością unikatową na polskim rynku. Nasza globalna ekspertyza i sieć pozwalają nam wspierać rozwój naszych klientów w wielu zakątkach świata, dostarczać rozwiązań finansowych nie tylko tych dostępnych w Polsce, ale choćby tych z Singapuru.

Zapraszam do naszego nowoczesnego, prestiżowego oddziału w Gdańsku Wrzeszczu, w biurowcu Neptun Office przy Al. Grunwaldzkiej 103A, z pięknym widokiem. To dobre miejsce, by porozmawiać o swoich finansach właśnie w ujęciu globalnym. Tu organizujemy też wyjątkowe spotkania z twórcami i przedstawicielami firm inwestycyjnych współpracujących z Citi Handlowy.



CITI HANDLOWY

Globalna bankowość zarządzana z Trójmiasta

6 kontynentów, 160 krajów, ponad 1000 miast i miliony klientów na całym świecie – taki zasięg ma Citi, jedna z największych globalnych instytucji finansowych. Z tej globalnej ekspertyzy, z korzyścią dla swoich prestiżowych klientów, korzysta działający w Polsce Citi Handlowy. Zamożnym klientom Citi Handlowy, jako jeden z nielicznych na rynku, proponuje aż dwie oferty prywatnej bankowości – Citigold dla klientów posiadających aktywa co najmniej 300 tys. zł oraz Citigold Private Client dla tych, którzy są gotowi zdeponować lub zainwestować z Citi Handlowy 3 mln zł.



Polska utrzymuje się w pierwszej dziesiątce krajów z perspektywą najwyższego wzrostu liczby gospodarstw domowych, których majątek wyceniany jest od 400 tysięcy do 8 mln złotych. Według wspólnego raportu Citi i The Economist do 2020 liczba tak opisywanych gospodarstw w Polsce ma sięgnąć 2 mln. Dlatego Citi Handlowy aktywnie rozwija swoją ofertę.

To jedyny globalny bank w Polsce, który zapewnia dostęp do rozwiązań i usług praktycznie z każdego rynku finansowego, często z tych niedostępnych w Polsce. Nieważne, czy podróżujesz służbowo, czy wyjeżdżasz na wakacje, przeprowadzasz się za granicę, czy chcesz inwestować na światowych rynkach - dla klientów Citi Handlowy bankowość przestaje mieć granice.

Dzięki wsparciu globalnej sieci, Citi Handlowy pomaga dzisiaj swoim klientom w zarządzaniu majątkiem oraz korzystaniu z możliwości inwestycyjnych z całego świata. To także jeden z pierwszych banków w Polsce, który zaoferował doradztwo inwestycyjne nie tylko w zakresie funduszy krajowych, ale i zagranicznych.

PROFESJONLANE DORADZTWO

Perłą oferty bankowości prywatnej Citi Handlowy są na pewno dostępni dla klienta najwyższej klasy eksperci. To indywidualne doradztwo zapewnia zespół profesjonalistów z poszczególnych dziedzin, którzy posiadają licencje doradcy inwestycyjnego lub Maklera Papierów Wartościowych oraz doświadczenie na rynkach polskich i zagranicznych.

Poza Opiekunem grono ekspertów wzmocniają: Menadżer Inwestycyjny, Ekspert ds. Rynków Walutowych, Osobisty Makler Domu Maklerskiego Banku Handlowego, Konsultant ds. Obligacji oraz Doradcy ds. Przedsiębiorstw. To cały sztab ludzi, którzy wspierają klienta w efektywnym zarządzaniu majątkiem.

NOWE MOŻLIWOŚCI

Dzięki wsparciu globalnej sieci, Citi Handlowy pomaga dzisiaj swoim klientom w zarządzaniu majątkiem oraz korzystaniu z możliwości inwestycyjnych z całego świata.



Pod hasłem „Globalna bankowość” Citi Handlowy oferuje swoim klientom możliwość negocjacji kursu wymiany walut oraz korzystanie z bezpłatnych kont walutowych. W ramach konta osobistego klient może otworzyć konta walutowe w EUR, USD, GBP i CHF. Może to zrobić samodzielnie jednym kliknięciem w Citibank Online.

To także jeden z pierwszych banków w Polsce, który zaoferował doradztwo inwestycyjne nie tylko w zakresie funduszy krajowych, ale i zagranicznych.

Bank wykorzystuje przy tym silną synergię z Domem Maklerskim Citi Handlowy – dzięki czemu może dostarczać swoim klientom indywidualne rekomendacje Domu Maklerskiego w zakresie kupna i sprzedaży akcji zagranicznych. W ten sposób klienci zyskują również dostęp do „szytych na ich miarę” rekomendacji na akcje z 20 giełd na całym świecie.

Globalna bankowość Citi Handlowy to także dostęp do jednej z najbogatszych na polskim rynku oferty funduszy zagranicznych. Bank oferuje szeroki wybór produktów dostępnych w miesięcznych subskrypcjach powiązanych z indeksami akcji, spółkami, surowcami czy walutami o różnym poziomie ochrony lub też bez ochrony zainwestowanego kapitału. Oferta produktowa szyta jest na miarę.

KONTO WALUTOWE

Pod hasłem „Globalna bankowość” Citi Handlowy oferuje swoim klientom możliwość negocjacji kursu wymiany walut oraz korzystanie z bezpłatnych kont walutowych. W ramach konta osobistego klient może otworzyć konta walutowe w EUR, USD, GBP i CHF. Może to zrobić samodzielnie jednym kliknięciem w Citibank Online.

A co daje konto walutowe? Dostęp do bezpłatnych bankomatów na całym świecie i co widać unikalne na polskim rynku - płatności za granicą w EUR, USD, GBP bez kosztów przewalutowania, bo za pomocą jednej karty do konta, przepiętej z konta złotowego na walutowe. Dodatkowo, dzięki usłudze Citibank Global Transfers klienci mogą zlecać i otrzymywać natychmiastowe przelewy między kontami w Citi Handlowy w Polsce, a kontami w Citi za granicą. Odbiorca nic nie płaci za otrzymany przelew. Dużo można zyskać choćby wtedy, gdy dzieci studiuje zagranicą.

WYMIANA WALUT

Citi Handlowy daje możliwość wymiany walut po bardzo korzystnym kursie. Dodatkowo kursy walut w Citi Handlowy aktualizowane są na bieżąco przez całą dobę. Wymiana walut odbywa się na wskazanych przez klienta warunkach, a realizacja transakcji następuje dopiero wtedy, gdy kurs osiągnie wskazany poziom.

To najważniejsze wyróżniki świadczące o globalnej bankowości oferowanej przez Citi Handlowy. W czasach swobodnego podróżowania niemal po całym świecie, łatwości prowadzenia biznesu w różnych zakątkach globu, swobodnego przepływu kapitału, takie ułatwienia to nie tylko wartość dodana do konta, ale przede wszystkim komfort wynikający z oszczędności czasu i pieniędzy.

CITI HANDLOWY

Obsługa na miarę XXI wieku

Najzamożniejsi klienci oczekują od banku kompleksowej obsługi, często jednak nie mają czasu na regularny kontakt z bankiem. Dlatego w ostatnim czasie to nowe technologie i rozwiązania wspierające obsługę klienta często decydują o konkurencyjności oferty prywatnej bankowości. Takim rozwiązaniem jest aplikacja CitiPlanner wspomagająca pracę opiekunów klientów Citi Handlowy i przyspieszająca procesy inwestycyjne.

Obsługa klienta zamożnego wymaga dużej elastyczności. Z jednej strony zachodzi potrzeba stałego monitorowania jakości i wyników jego portfela inwestycyjnego, z drugiej zaś proces ten musi być szybki i efektywny. Nie zawsze jest to jednak możliwe, ale technologie mobilne skutecznie radzą sobie z tym wyzwaniem.

INNOWACYJNA APLIKACJA

Wprowadzona w drugim kwartale 2016 roku aplikacja CitiPlanner, udostępniona na tabletach opiekunów klientów Citigold oraz Citigold Private Client, pozwala w sposób szybki i graficznie atrakcyjny przeprowadzić badanie

Innowacyjność aplikacji CitiPlanner polega na tym, że proces jest w pełni zautomatyzowany, intuicyjny i każdy z opiekunów klienta jest w stanie samodzielnie „od ręki” wydać rekomendację inwestycyjną, uwzględniając profil ryzyka klienta, horyzont inwestycyjny, walutę rekomendacji, poziom dywersyfikacji portfela oraz wybraną strategię inwestycyjną.

indywidualnej sytuacji klienta. Innowacyjność aplikacji polega na tym, że proces jest w pełni zautomatyzowany, intuicyjny i każdy z opiekunów klienta jest w stanie samodzielnie „od ręki” wydać rekomendację inwestycyjną, uwzględniając profil ryzyka klienta, horyzont inwestycyjny, walutę rekomendacji, poziom dywersyfikacji portfela oraz wybraną strategię inwestycyjną. Zarówno oferta jak i proces wydawania rekomendacji prezentowany jest na tablecie, na którym klient może od razu zautoryzować dokument w sposób elektroniczny.

DOCENIONA APLIKACJA

Proces zakupu inwestycji przeprowadzany jest całkowicie elektronicznie - dokumentacja





przesyłana jest w formie mailowej na adres klienta. Aplikacja została doceniona w zestawieniu Magazynu Forbes prezentującym wyniki ratingu ofert private banking. W uzasadnieniu dla przyznanych pięciu gwiazdek dla Citi Handlowy, miesięcznik przyznał duży plus za „duże inwestycje w mobilność doradców”.

NOWY SERWIS BANKOWOŚCI ELEKTRONICZNEJ

Innowacje objęły również system bankowości internetowej Citibank Online. System zbudowany został w oparciu o technologię RWD (dostosowuje się do wyświetlaczy komputerów, smartfonów i tabletów) i przygotowany w oparciu o niemal 400 tzw. user stories. To 400 historii klientów. Na podstawie ich potrzeb i zachowań zaprojektowane zostały nowe rozwiązania w Citibank Online. To co ważne – nowy serwis pozwala klientom na personalizację. To użytkownicy decydują jak ma wyglądać układ zakładek, jak ma wyglądać ich pierwszy ekran, tuż po zalogowaniu.

BEZPIECZEŃSTWO W SIECI

Klient może również umieścić w bankowości elektronicznej swoje zdjęcie profilowe, które wyświetli się po zalogowaniu. Umieścić można nawet zdjęcie wykonane smartfonem. Ma to duże znaczenie z punktu widzenia bezpieczeństwa - w ten sposób klient otrzymuje dodatkowe

System Citibank Online zbudowany został w oparciu o technologię RWD (dostosowuje się do wyświetlaczy komputerów, smartfonów i tabletów) i przygotowany w oparciu o niemal 400 tzw. user stories.

To 400 historii klientów. Na podstawie ich potrzeb i zachowań zaprojektowane zostały nowe rozwiązania w Citibank Online. To co ważne – nowy serwis pozwala klientom na personalizację.

potwierdzenie, że zalogował się w prawdziwym serwisie banku. Tzw. malware nie są w stanie na fałszywych stronach podpiąć indywidualnego zdjęcia. Jeśli chodzi o bezpieczeństwo to system rozwija jeszcze bardziej system monitoringu operacji, na wypadek nieoczekiwanych, nietypowych transakcji.

DOKUMENTY ONLINE

Bank dodał obok możliwości zmiany limitu na kartach także możliwość rozłożenia za-

kupu dokonanego kartą kredytową na raty – wszystko online, bez konieczności wizyty w oddziale czy korzystania z infolinii. Jest też możliwość wymiany dokumentów na linii bank-klient, klient-bank - przez bankowość internetową Citibank Online klient może w łatwy sposób wysłać do banku kopię dokumentu tożsamości czy niezbędne zaświadczenia.

O ważnych wydarzeniach klient jest informowany przez tzw. alerty (widoczne po zalogowaniu czerwone kółeczko). System wyświetla też salda i stan wszystkich produktów w posiadaniu klienta, również w wybranej walucie. Z poziomu systemu Citibank Online możemy też zablokować kartę płatniczą, zamówić jej duplikat czy zmienić kod PIN.

RELACJE TO PODSTAWA

W nowoczesnym private bankingu technologia jest elementem niezbędnym, zarówno ta, która wspomaga zarządzających w podejmowaniu strategicznych decyzji inwestycyjnych, jak i ta, którą klient posługuje się na co dzień. Elementarną wartością jest jednak zachowanie tego, co w bankowości dla najzamożniejszych najważniejsze: relacji między bankierem a klientem. Rozwiązania i systemy proponowane przez Citi Handlowy tych relacji nie burzą, a wręcz je umacniają.

10 ZASAD skutecznego inwestora

Zbiór praktycznych reguł powstałych w oparciu o doświadczenie inwestycyjne Mikołaja Rylskiego, właściciela firmy szkoleniowej FX Masters. Jest to zbiór zasad, które warunkują sukces inwestycyjny. Uczą właściwego zarządzania kapitałem oraz psychologii inwestowania. Materiał powstał we współpracy ze Stowarzyszeniem Inwestorów Indywidualnych.

1. INWESTUJ TYLKO W TO, CO ROZUMIESZ

Mówiąc innymi słowami, jeśli nie rozumiesz w co inwestujesz - nie inwestuj. Nie zastosowanie się do tej reguły, prędzej czy później będzie miało fatalne w skutkach konsekwencje. Idea płynąca z omawianej tu zasady mówi o tym, że zanim ulokujemy gdzieś swoje pieniądze, musimy odpowiedzieć sobie na kilka istotnych pytań. Gdzie będą ulokowane moje pieniądze i jaka będzie ich płynność? Od jakich czynników zależy zysk/strata mojej inwestycji? Czy temat, w który wchodzić ze swoimi pieniędzmi jest mi dobrze znany? Czy wzięciem pod uwagę wszystko, co może mieć wpływ na powodzenie inwestycji? Takich pytań można sobie zadać dużo więcej. Dopiero odpowiedź na nie, umożliwia stwierdzenie czy wiemy i rozumiemy, co będą robić nasze pieniądze i w jaki sposób będą to robić.

2. NIGDY NIE INWESTUJ WIĘCEJ NIŻ 10% SWOJEGO KAPITAŁU

Wielu inwestorów popełnia poważny błąd, lokując zbyt dużo pieniędzy w jedną inwestycję. Tymczasem powinniśmy się trzymać zasady 10 procent. Jeśli zatem Twój cały majątek wynosi 1.000.000 zł, to nie powinieneś przeznaczać na inwestycję więcej niż 100.000 zł. Z tych natomiast 100.000 zł, na konkretną inwestycję powinieneś przeznaczyć maksymalnie 10.000 zł. Doświadczenie uczy, że przy zachowaniu właśnie zasady 10%, jesteś w stanie utrzymać swoją płynność finansową. Innymi słowami, możesz inwestować w sposób „nieodczuwalny” dla siebie i swoich najbliższych.

3. KAŻDA INWESTYCJA MUSI BYĆ ZABEZPIECZONA

W inwestycjach nigdy nie ma gwarancji zysku i nie istnieje coś takiego jak brak

ryzyka. Można jednak minimalizować je na wiele sposobów. Jednym z nich jest zabezpieczenie swoich transakcji. Jeśli inwestujesz na giełdzie - zawsze ustawiaj zlecenie STOP LOSS, aby minimalizować straty w momencie, kiedy rynek nie potwierdzi Twoich przewidywań. Profesjonalny i skuteczny inwestor chroni swój kapitał nie tylko przed ryzykiem inwestycyjnym i zdarzeniami losowymi, ale też przed największym wrogiem – podatkiem.

4. NIE MOŻNA INWESTOWAĆ W COŚ, CO JEST POPULARNE I DOBRZE NA TYM WYJŚĆ

Jeśli coś jest popularne to znaczy, że istnieje na to popyt. Popyt natomiast napędza podaż. Podaż z kolei powoduje, że pożądanego przedmiotu jest coraz więcej na rynku. Im jest czegoś więcej, tym staje się mniej unikatowe. Praktyka pokazuje, że jak coś zyskuje popularność w mediach to znaczy, że jest u szczytu swojej wartości i należy się tego pozbyć. Większość ludzi czyni zupełnie odwrotnie. Szukają oni inwestycji popularnych w myśl zasady, że tłum nie może się mylić. Lokują swoje pieniądze w czasie, gdy prawdziwi inwestorzy realizują zyski i uciekają z rynku. Prawdziwi inwestorzy szukają inwestycji niepopularnych, ale kryjących w sobie ogromny potencjał.

5. PLANUJ

Klarowny plan działania jest jednym z najważniejszych elementów skutecznej strategii inwestycyjnej. Pozwala zminimalizować ryzyko i okiełznać w dużym stopniu nasze emocje. Powinien być sporządzony w sposób maksymalnie zbliżony do obiektywizmu. Ponadto musi przewidywać kilka wariantów, od tego optymi-

stycznego, przez optymalny, akceptowalny, po ten najgorszy. Sporządzając plan powinieneś uwzględnić wyjścia awaryjne z inwestycji. Dobrze sporządzony plan powinien być mapą, której trzymasz się, kiedy targają Tobą emocje i przestajesz myśleć racjonalnie.

6. NIE AKCEPTUJESZ RYZYKA I STRAT – NIE INWESTUJ

Ryzyko i straty są nierozdzielalną częścią inwestycji, a mimo to tak wielu inwestorów nie potrafi ich zaakceptować. Skuteczny inwestor to taki, który zanim podejmie decyzję inwestycyjną wie, ile może stracić i jaki jest dla niego akceptowalny poziom ryzyka. NIGDY NIE MASZ GWARANCJI ZYSKU I ZAWSZE WYSTĘPUJE RYZYKO związane z inwestowaniem. Ryzykowne jest to, czego nie wiesz. To, co znasz, doświadczyłeś, rozumiesz – nie jest dla Ciebie ryzykowne. Tylko niewiedzy powinieneś się bać. Jak zatem ograniczyć ryzyko? Inwestując w swój rozwój. Edukując się, zwiększasz szanse na znalezienie dobrej inwestycji. Zwiększasz szanse na właściwe dokonanie obliczeń niezbędnych to podjęcia decyzji inwestycyjnej. Zwiększasz szanse na zysk, poprzez umiejętność akceleracji swoich pieniędzy. To wszystko w konsekwencji prowadzi do zmniejszenia się ryzyka inwestycyjnego.

7. ZYSK POWSTAJE WTEDY, GDY KUPUJESZ

W swoich transakcjach powinieneś dążyć do tego, żeby kupować aktywa poniżej ich wartości rynkowej. Postępując zgodnie z tą zasadą, zmniejszasz swoje ryzyko inwestycyjne. Oczywiście, zasada ta nie ma charakteru bezwzględnego.



8. NAJPIERW KUPIEC, PÓŹNIEJ SPRZEDAJĄCY

Zanim dokonasz inwestycji - sprawdź popyt. Jest to istotne co najmniej z dwóch powodów. Pierwszy to fakt, że potrzeba posiadania określonego dobra przez społeczeństwo w znacznym stopniu warunkuje jego wartość. Inwestuj zatem w to, na co jest lub może być w przyszłości zapotrzebowanie. Drugi wymiar powyższej zasady polega na tym, że szukając kupców określonego dobra, możemy w prosty sposób sprawdzić czy warto w nie inwestować. Jeśli jest na nie zapotrzebowanie, to jak już wiemy, jego cena najprawdopodobniej będzie miała tendencję wzrostową. Szukając w pierwszej kolejności kupców, a nie sprzedających, zmniejszysz ryzyko inwestycyjne i przyspieszysz obieg swoich pieniędzy.

9. ZNAJDŹ MENTORA

To jedna z najważniejszych zasad. Łatwiej skutecznie inwestować, mając wsparcie osoby, która jest dla Ciebie autorytetem z zakresu inwestycji. Mając do niej zaufanie, możesz

liczyć na pomoc i trafną radę, przez co Twój rozwój znacznie szybciej postępuje do przodu. Uważaj jednak, kogo obierasz za swojego mentora. Upewnij się, że jest to osoba, która dotarła do miejsca, w którym Ty chcesz się znaleźć. Trudno przecież, żeby „ślepy” prowadził „kulawego”.

10. WYKORZYSTAJ POTĘGĘ DŹWIGNI FINANSOWEJ

Metoda akceleracji kapitału, pozwalająca w bardzo krótkim czasie zgromadzić ogromny majątek. Polega ona na finansowaniu inwestycji z pomocą obcego kapitału, np. kredytu bankowego. Tak, dobrze widzisz. Kredyt jest jednym z najlepszych narzędzi szybkiego wzbogacania się, pod warunkiem, że wiesz jak go wykorzystać. Wracając jednak to sedna, przyjrzyj się poniższemu przykładowi.

Załóżmy, że chcesz kupić nieruchomość wartą 100.000 zł i masz wystarczająco dużo pieniędzy by to zrobić. Ty jednak czynisz inaczej. Idziesz do banku i bierzesz kredyt hipoteczny z wkładem własnym 10% całej inwestycji.

Sytuacja zatem przedstawia się następująco: 10.000 zł wypłacasz z własnej kieszeni, a 90.000 zł płaci za Ciebie bank. Dźwignia finansowa w tym przypadku wynosi 9:1. Oczywiście, kredyt musisz spłacać wraz z odsetkami. Zobacz jednak jak możesz na tym zyskać.

Twój wkład to jedyne 10.000 zł, zatem jeśli wartość nieruchomości wzrośnie o 20.000 zł, to zarobiłeś na tym 100% (nie licząc rat kredytu). Gdybyś kupił ją za gotówkę, to aby osiągnąć taki zwrot z inwestycji jej wartość musiałaby wynosić 200.000 zł. Jest to dużo mniej realne niż w przypadku kredytowania.

Wykorzystanie dźwigni finansowej ma jeszcze jedną bardzo ważną zaletę - obracamy mniejszą sumą własnych pieniędzy, przez co mniej ryzykujemy. 90% ryzyka bierze na siebie bank. A co z ratami, które musimy płacić? No właśnie, czy musimy płacić je my? Możemy sprawić by płacił je ktoś inny, np. najemca. Wystarczy, że znajdziesz kredyt z odpowiednio niskim oprocentowaniem i wynajmiesz mieszkanie za odpowiednio wysoką kwotę, by doprowadzić do sytuacji, w której nie tylko kredyt będzie spłacany, ale jeszcze na tym zarobisz.



Rośnie zainteresowanie inwestorów nietypowymi funduszami

AUTOR: NEWSERIA

Fundusze inwestycyjne zamknięte, pomimo wyższej bariery zarówno wejścia, jak i wyjścia, cieszą się coraz większym zainteresowaniem inwestorów. Według Analiz Online ujemne saldo napływu i umorzeń środków do tej grupy funduszy po raz ostatni odnotowano w grudniu 2014 r.

Inwestorzy najchętniej lokują pieniądze w fundusze absolutnej stopy zwrotu, private equity i wierzytelnościowe, jednak coraz śmielej wchodzą także w bardziej nietypowe inwestycje.

– Obserwujemy coraz większe zainteresowanie klientów funduszami, które inwestują w trochę bardziej egzotyczne aktywa. Przykładem jest chociażby krakowski rynek restauracyjny, w który zainwestował Forum Food & Friends FIZ stworzony przez Forum TFI – mówi Artur Rawski, wiceprezes zarządu Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych Forum – Konkurencja również tworzy produkty, które są coraz ciekawsze, coraz bardziej odmienne, coraz bardziej nęcące rynek. Wydaje się, że dopóki giełda będzie się zachowywała tak, jak się zachowuje obecnie, to alternatywne fundusze inwestycyjne będą tylko zyskiwały kolejnych klientów – dodaje Artur Rawski.

Forum Food & Friends FIZ uruchomiony został przez Forum TFI w lecie ubiegłego roku. Inwestuje środki zebrane od inwestorów w obiekty hotelowo - restauracyjne położone w centrum Krakowa wykorzystujące wciąż niemalejącą popularność historycznej stolicy Polski, zarówno wśród rodzimych, jak i zagra-

nicznych turystów. Fundusz wyemitował certyfikaty inwestycyjne w ofercie niepublicznej, przeznaczone one były dla najwyżej 149 inwestorów. Minimalna kwota inwestycji dla osób fizycznych wynosiła równowartość 40 tys. euro (około 170 tys. zł).

– Inwestycje w fundusze zamknięte to oferta dla osób mających trochę więcej pieniędzy do zainwestowania, ponieważ jednostkowa wartość certyfikatu inwestycyjnego może nawet przekraczać kwotę 200 tys. zł. Niemniej nadal nie są to wartości, które skazują tego typu inwestycje wyłącznie na miliarderów – mówi Artur Rawski.

Zakładana stopa zwrotu Forum Food & Friends FIZ to 6 proc. rocznie. To trzykrotnie więcej niż średnia z najlepszych lokat bankowych. Nie wspominając już o mocno kapryśnej giełdzie.

– Fundusze inwestycyjne zamknięte będą nadal rozwijały się dynamicznie z uwagi na to, że stanowią cały czas bardzo interesującą alternatywę dla funduszy klasycznych, których rentowność powiązana jest z rynkiem regulowanym. Stopy zwrotu z inwestycji w fundusze zamknięte są różne, w zależności od tego, w co dany fundusz inwestuje i jakie ryzyko

jest związane z danym rodzajem portfela. W funduszach, które do tej pory utworzyło Forum TFI, stopy zwrotu wahały się od 7 do 13 proc. w skali roku – mówi Artur Rawski.

Jak podają Analizy Online, przewaga umorzeń nad napływem środków dotknęła FIZ-y po raz ostatni w grudniu 2014 roku. Największym powodzeniem wśród inwestorów cieszą się fundusze absolutnej stopy zwrotu, mające zarabiać zarówno na wzrostach, jak i spadkach indeksów giełdowych, fundusze aktywów niepublicznych typu private equity oraz fundusze sekurytyzacyjne (wierzytelnościowe).

Inwestorów nie odstrasza nawet fakt, że w FIZ-ach, oprócz finansowej bariery wejścia jest też bariera wyjścia: ich certyfikaty inwestycyjne są umarzane tylko w określonych terminach, np. cztery razy w roku.

– Fundusze zamknięte polegają na tym, że certyfikaty inwestycyjne emitowane są w seriach, a ich umorzenia i emisje są trochę rzadsze. Koncentrują się na projektach, które są inne niż w funduszach otwartych, gdzie specyfika tych funduszy nakazuje inwestowanie w instrumenty zrozumiałe dla powszechnego odbiorcy – kończy Artur Rawski.



Radość z jazdy



SĄ LIDERZY I SĄ PRZYSWÓDCY.

**BMW SERII 7.
LUKSUS, KTÓRYM POKIERUJESZ.**

Dealer BMW Bawaria Motors

al. Grunwaldzka 195

80-266 Gdańsk

tel.: +48 58 766 65 00

www.bmw-bawariamotors.pl

BMW 740i Limuzyna: zużycie paliwa w cyklu miejskim: 9,7 – 9,1 l/100 km, pozamiejskim: 5,5 – 5,2 l/100 km, mieszanym: 7,0 – 6,6 l/100 km. Emisja CO₂: 164 – 154 g/km. Zużycie paliwa i emisja CO₂ zależą od wybranego rozmiaru opon.

PAWEŁ JAZOWIECKI – LION'S BANK

Zmieniający się świat Private Bankingu

AUTOR: MAX RADKE

By odpowiedzieć na potrzeby klienta zamożnego i trafić do niego z idealną ofertą, bankowcy nie próżnują, prześcigając się w różnych rozwiązaniach, nie tylko produktowych, ale także z zakresu obsługi. Paweł Jazowiecki, dyrektor gdańskiego oddziału Lion's Banku opowiada o tym, jak rozwija się private banking, czyli bankowość stworzona dla wymagających klientów, w celu pomnażania ich majątków.

O co najczęściej pytają klienci, jeśli chodzi o rozwiązania inwestycyjne, a na co najczęściej w praktyce się decydują?

Każde pierwsze spotkanie z klientem w Lion's Banku rozpoczyna się od dokładnej analizy potrzeb. Chodzi o to, aby jak najlepiej poznać oczekiwania klienta, jego dotychczasowe doświadczenia oraz cele związane z lokowaniem środków. W ten sposób wybieramy rozwiązania, które będą pasowały do realizacji tychże celów. Oczywiście w odniesieniu do portfela, jako całości, a więc też rozwiązań, które już klient posiada w naszej, bądź innych instytucjach. Z mojego doświadczenia wynika, że oczekiwania klientów koncentrują się wokół trzech podstawowych parametrów: bezpieczeństwa, zysku oraz płynności, czyli dostępu do zainwestowanego

kapitału. Najczęściej jest tak, że pojedyncze rozwiązanie spełnia dwa spośród trzech kryteriów, dlatego jeżeli ważna jest optymalizacja wszystkich trzech potrzeb, robimy to za pomocą dwóch lub więcej produktów, a więc budujemy portfel rozwiązań. W obecnym, coraz bardziej zmiennym otoczeniu rynkowym klienci oczekują przede wszystkim produktów

o bezpiecznym charakterze. Jednak coraz wyraźniejszy jest trend odchodzenia od najprostszych rozwiązań, a więc lokat, które obecnie nie gwarantują nawet pokrycia inflacji.

Jakie inwestycje ostatnio chętnie proponujecie klientom? Czy w ostatnim roku pojawiły się na rynku jakieś nowości?

Dla wielu osób serwis obsługi jest ważniejszy, niż produkty same w sobie. Klienci oczekują przede wszystkim stałej opieki i dobrego przepływu informacji. Na początku współpracy bankier ustala z klientem, jakiej obsługi klient oczekuje, czyli np. jak często mają odbywać się spotkania podsumowujące portfel rozwiązań, czy też w jakiej formie klient chciałby takie podsumowanie otrzymywać. Do agregowania tego typu informacji służy mu specjalna aplikacja. To standard naszej pracy w Lion's Banku.



Paweł Jazowiecki - Dyrektor Oddziału - Lion's Bank w Gdańsku

Dopasowujemy naszą ofertę do obecnych oczekiwań klientów oraz kontekstu rynkowego. Skoro dla większości klientów najważniejsze jest bezpieczeństwo, ale lokata nie daje atrakcyjnego zysku, przygotowaliśmy pakiet rozwiązań, które nie wystawiają środków na nadmierne ryzyko, ale dają zarobić nieco więcej niż depozyt w powtarzalny sposób. Dziś już raczej niewielu klientów oczekuje stóp zwrotu rzędu 10%. Dla większości ważniejsza jest powtarzalność wyników i mniejszy, ale stabilny zysk - w myśl starej zasady „małą łyżeczką, a często”.

W szybko zmieniającej się rzeczywistości, zarówno tej geopolitycznej, jak i gospodarczej, to chyba znak czasów?

Tak i dlatego szczególnie popularne są rozwiązania niezależne od koniunktury rynkowej, na które postawiliśmy już ponad dwa lata temu, i które okazały się prawdziwym hitem oferty. Na kilkanaście uruchomionych tego typu rozwiązań, wszystkie spełniają swoje założenia, co jest rzadką na rynku skutecznością. Coraz popularniejsze staje się też inwestowanie w obligacje, jednak tu ważna jest odpowiednia selekcja i dywersyfikacja, ze szczególnym podkreśleniem tego ostatniego. Nowością jest propozycja opierająca się o bardzo zróżnicowany pakiet obligacji, który charakteryzuje się pełnym dostępem do kapitału bez dodatkowych opłat przy wypłacie środków. Na dodatek, to klient decyduje, jak długo korzysta z samego rozwiązania - dlatego właśnie jest to produkt najczęściej wybierany przez osoby, które nie mają dużego doświadczenia w lokowaniu środków lub miały te doświadczenia niekoniecznie dobre. Generalnie, rynek produktów inwestycyjnych bardzo się rozwija i to, co kilka lat temu było absolutną nowością, teraz jest produktem starego typu. Beneficjentem tej sytuacji są klienci, którzy otrzymują coraz lepsze propozycje związane z lokowaniem swoich środków, co bezpośrednio wpływa na ich zadowolenie. To sprawia, że również praca private bankera jest coraz bardziej komfortowa i daje coraz większą satysfakcję.

Jakimi narzędziami private bankerzy wspierają się obsługując klientów? Czy nowe technologie ułatwiają współpracę?

Na pewno tak. Dla wielu osób to serwis obsługi jest ważniejszy, niż produkty same w sobie. Klienci oczekują przede wszystkim stałej opieki i dobrego przepływu informacji. Na początku współpracy bankier ustala z klientem, jakiej obsługi klient oczekuje, czyli np. jak często mają odbywać się spotkania podsumowujące portfel rozwiązań, czy też w jakiej formie klient chciałby takie podsumowanie otrzymywać. Do agregowania tego typu informacji służy mu specjalna aplikacja. To standard naszej pracy w Lion's Banku. Muszę przyznać, że



Szczególnie popularne są rozwiązania niezależne od koniunktury rynkowej, na które postawiliśmy już ponad dwa lata temu, i które okazały się prawdziwym hitem oferty. Na kilkanaście uruchomionych tego typu rozwiązań, wszystkie spełniają swoje założenia, co jest rzadką na rynku skutecznością. Coraz popularniejsze staje się też inwestowanie w obligacje, jednak tu ważna jest odpowiednia selekcja i dywersyfikacja, ze szczególnym podkreśleniem tego ostatniego.

klienci których pozyskujemy od konkurencji najczęściej rezygnują ze współpracy z daną instytucją nie ze względu na same produkty, ale właśnie ze względu na brak odpowiedniego serwisu ze strony osoby, która z nimi współpracuje. Dlatego tak ważne jest określenie ram współpracy z klientem. Niestety jakościowa obsługa w Polsce to cały czas luksus, który nie jest standardem nawet w branżach nastawionych na obsługę klienta za pomocą. Widzę to z własnych obserwacji, ponieważ sam jestem klientem wielu instytucji, nie tylko finansowych. Zapewnienie odpowiedniego i spersonalizowanego serwisu zdecydowanie usprawniają nowoczesne narzędzia, jak np. aplikacje ułatwiające tworzenie podsumowań portfela, czy też wyszukiwanie klientów i ich produktów w bazie danego bankiera. Dzięki tym narzędziom, bankier w szybki i profesjonalny sposób jest w stanie przygotować się do każdego spotkania z klientem.

W zawodzie doradcy ważne jest budowanie relacji. Jak tworzy i dba o nie współczesny private banker?

Obecnie przewagę rynkową w private bankingu nie buduje się produktami, ale przede wszystkim kulturą organizacyjną, nastawioną na jakość obsługi. Taka przewaga jest zdecydowanie bardziej trwała. Oczywiście dużo łatwiej o dobry serwis, gdy ma się dobry kontakt z klientem. Budowanie relacji jest bardzo indywidualną umiejętnością każdego bankiera. Na pewno pomaga w tym organizacja eventów, zarówno

tych bardziej eksperckich związanych z tematyką inwestycyjną, czy prawną, jak i tych bardziej związanych z lifestylem jako takim. Jednak najważniejsze jest codzienne podejście bankiera, które polega na stałym dążeniu do pozytywnego zaskakiwania swoich klientów.

Co jest już standardem jeśli chodzi o przywileje dla klientów, a co absolutną nowinką?

Standard rynkowy bardzo trudno jest zdefiniować ze względu na dużą różnicę pomiędzy poszczególnymi instytucjami. Myślę, że standardem w private bankingu powinna być dbałość o detale i każdorazowe dotrzymywanie ustaleń z klientem. Rzetelność i terminowość - tego w szczególności oczekują klienci. Jest to zdecydowanie ważniejsze, niż wszystkie „ekstrasy”, którymi zasypują nas instytucje w przekazie marketingowym. Co do nowinek - klienci doceniają przede wszystkim praktyczne rozwiązania ułatwiające im codzienne życie. Takimi na pewno są ułatwienia w podróżowaniu, takie jak bogate pakiety darmowych ubezpieczeń w karcie kredytowej, czy też darmowy dostęp do saloników VIP na lotniskach. Absolutną nowością na polskim rynku jest dostęp do sieci ogólnoswiatowych przestrzeni biurowych, gdzie klient Lion's Banku może w spokoju pracować, czy też spotkać się biznesowo, korzystając przy okazji z sali konferencyjnej, szybkiego internetu, czy też sprzętu biurowego. Przestrzeń taka jest dostępna właściwie w prawie każdym większym mieście na świecie. Praktyczne przywileje schowane są na dodatek w bardzo nowatorskiej formie - wielokrotnie już nagradzanej karcie kredytowej Master Key. To pierwsza na świecie karta o nieregularnym kształcie wykonana z metalu. Nie sposób przejść obok niej obojętnie.

Myślę, że standardem w private bankingu powinna być dbałość o detale i każdorazowe dotrzymywanie ustaleń z klientem. Rzetelność i terminowość - tego w szczególności oczekują klienci. Jest to zdecydowanie ważniejsze, niż wszystkie „ekstrasy”, którymi zasypują nas instytucje w przekazie marketingowym.

KAROL STOLARSKI – LION'S BANK

Portfel inwestycyjny bez tajemnic

AUTOR: MAX RADKE

Umiejętne dopasowanie ryzyka, czasu inwestycji, oczekiwanej stopy zwrotu oraz dywersyfikacja. Karol Stolarski, zastępca dyrektora gdańskiego oddziału Lion's Banku zdradza, co powinno składać się na idealny portfel inwestycyjny i dlaczego warto powierzyć jego tworzenie profesjonalistom.



LION'S BANK
PRIVATE BANKING



Czy można samemu stworzyć portfel inwestycyjny? W czym może pomóc nam private banker?

Oczywiście, można przygotować samemu portfel inwestycyjny. Wszystko jednak zależy od poziomu zaawansowania wiedzy inwestora, czy też doświadczenia związanego z lokowaniem środków. Zdecydowanie bezpieczniej jest poprosić o pomoc fachowców. Istnieje szereg możliwości - można inwestować w produkty oparte o rynek akcyjny czy też obligacyjny, nieruchomości, surowce lub inwestycje niekoniunkturalne, takie jak wierzytelności bankowe. Każda inwestycja ma swój czas, który jest dobry na inwestowanie. Pierwsza podstawowa zasada mówi o dywersyfikacji, czyli o tym, aby nie trzymać całości środków w jednym produkcie. Dzielimy środki ze względu na ryzyko, okres czasu czy też stopę zwrotu jaką klient chce uzyskać. Wszystkie czynniki dobierane są indywidualnie na spotkaniu doradcy z klientem. Podstawowym zadaniem private bankera jest optymalizacja zysków, zabezpieczenie środków na wypadek nieprzewidzianych sytuacji, czy też pomoc dotycząca sukcesji majątku.

Na jakie rzeczy doradca powinien zwrócić uwagę budując portfel inwestycyjny?

Takich czynników jest naprawdę wiele. Pierwsza kwestia to oczywiście wiek klienta, liczba posiadanych aktywów oraz tego, co znajduje się po stronie zobowiązań. Ważny jest oczywiście także cel inwestycyjny. Wielu klientów ceni sobie produkty rentierskie, które co parę miesięcy wypłacają odsetki i dają stabilną stopę zwrotu na poziomie 5-6%. Coraz częściej klienci zwracają uwagę na kwestię zabezpieczenia środków na wypadek śmierci. Jest to bardzo ważna kwestia, z której wiele osób niestety wciąż nie zdaje sobie sprawy. Odpowiednie przeprowadzenie sukcesji oszczędza wiele problemów, które mogą wystąpić w przyszłości oraz pozwala firmie działać płynnie nawet po śmierci właściciela. Temat jest tak istotny, że coraz częściej porusza się go w wymiarze globalnym. Obecnie koncern Forda w USA wprowadził dla wszystkich swoich dealerów obowiązkowe przeprowadzenie sukcesji, aby marka mogła stabilnie funkcjonować bez względu na okoliczności. Dla młodszych klientów zazwyczaj bardziej istotna jest kwestia zagospodarowywania nadwyżek finansowych pod przyszłe cele finansowe lub zabezpieczenie planu emerytalnego.

Słyszysz się nieraz, że ważna jest „dywersyfikacja”. Dlaczego? Jak Pańskim zdaniem powinien wyglądać dobrze zdywersyfikowany portfel?

Tak jak wspominałem, dobrze zdywersyfikowany portfel powinien posiadać wiele rodzajów aktywów. Czas, bezpieczeństwo oraz zysk to podstawowe kryteria różnicowania. Następnie kierujemy się poziomem ryzyka i doświadczeniami inwestycyjnymi klienta. Statystyki pokazują, że 47% najbogatszych ludzi na świecie inwestuje w nieruchomości. Nie znaczy to oczywiście, że inwestują tylko w ten sposób, ale szukają również innych alternatyw w celu zabezpieczenia chociażby większej płynności portfela. Taki po-

dział inwestycji zapewnia nie tylko większe bezpieczeństwo, ale również pozwala wygenerować bardziej stabilną stopę zwrotu – odporną na wahania koniunktury w danym segmencie rynku.

Czy maleje popularność klasycznych produktów oferowanych przez TFI na rzecz funduszy private equity oraz venture capital? Który kierunek jest Pańskim zdaniem dobry dla inwestycji?

Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych już od paru lat bardzo mocno zmieniły ofertę, dodając do palety rozwiązań inwestycje pozagiełdowe. Starają się zachęcić klientów ciekawymi funduszami, opartymi o różne klasy aktywów. Fundusze typu private equity i venture capital są w naszym kraju wciąż mało popularne. Pozwalają zarobić w przeciągu kilku lat nawet kilkaset procent, jednak wiążą się również ze zdecydowanie większym ryzykiem. Klient, który do tej pory decydował się na klasyczne lokaty bankowe, będzie szukał bezpieczniejszych rozwiązań. Klient, który lubi ryzyko w zamian za potencjalnie wyższe zyski, może być zainteresowany takimi produktami. Cały czas jednak jest to nisza wśród rozwiązań finansowych w Polsce.

Jak wygląda zainteresowanie niestandardowymi inwestycjami? Czy im bardziej oryginalny przedmiot tym większa szansa na zysk? Czy może to proste rozwiązania dają więcej zarobić?

Warto niewielką część kapitału (najczęściej około 10% portfela) zainwestować w rozwiązania alternatywne, takie jak whisky, klasyczne samochody czy dzieła sztuki. Resztę kapitału zazwyczaj dzielimy na prostsze rozwiązania, o bardziej płynnym charakterze. Coraz popularniejsze są fundusze absolutnej stopy zwrotu, które zarabiają bez względu na sytuację rynkową oraz wierzytelności bankowe, które podobnie jak wspomniane wcześniej „absoluty”, zarabiają niezależnie od tego czy mamy obecnie hossę czy bessę. Szukając gwarantowanej stopy zwrotu, uwagę należy skierować na obligacje największych polskich firm. Dają one stosunkowo pewny zysk, przy jednocześnie ograniczonym ryzyku inwestycyjnym. Modelowy portfel powinien zarabiać około trzy, cztery razy więcej niż tradycyjny depozyt.

Coraz częściej zdarza się, że portfele inwestycyjne tworzą specjalne programy, aplikacje, algorytmy. Co sądzi Pan o takiej automatyzacji? Czy tego typu innowacje technologiczne mogą zagrozić roli doradcy klienta?

Moim zdaniem nic nie zastąpi rozmowy z drugim człowiekiem. Ustalenie na zasadach algorytmów poziomu bezpieczeństwa i potencjalnego zysku nie zawsze po prostu spełnia oczekiwania klienta. Trzeba pamiętać o wielu innych czynnikach, takich jak zapewnienie płynności finansowej, sprawdzenie przepływów pieniężnych, czy to o czym wspominałem wcześniej - zadbanie o potencjalnych spadkobierców. Praca private bankera podobna jest do pracy krawca szyjącego garnitur na miarę. Aby klient był w pełni zadowolony, trzeba się poznać, porozmawiać by spełnić określone oczekiwania.

WOJCIECH MRÓZ – LION'S BANK

Po poradę do Private Bankera

AUTOR: MAX RADKE

Nikt nie potrafi tak dobrze dbać o finanse, jak doradca klienta bankowości prywatnej. O tym, kim są klienci private banking, czego wymagają osoby zamożne oraz jaką posiadają wiedzę na temat inwestycji, opowiada Wojciech Mróz, Private Banker z gdańskiego oddziału Lion's Banku.

Kim są klienci private banking i czym się zajmują? Jakie są ich oczekiwania wobec bankierów?

Zazwyczaj są to przedsiębiorcy – osoby prowadzące swoje firmy, jak również managerowie wyższego szczebla czy przedstawiciele wolnych zawodów. Są to zwykle osoby, które z uwagi na ilość obowiązków, nie dysponują wystarczającym czasem na prowadzenie swoich finansów. To przeważnie ludzie, którzy sami zbudowali swoje majątki ciężką pracą - wybierają private banking, ponieważ oczekują by ktoś czuwał nad ich majątkiem, kiedy oni są zajęci swoimi sprawami i biznesami. Ze strony bankiera oczekują konkretnego działania i wiedzy, w jego osobie szukają prawdziwego partnera, któremu będą mogli zaufać. We współpracy liczą na poczucie bezpieczeństwa i komfortu. Nie chodzi tylko o kompleksowe zarządzanie portfelem inwestycyjnym w „dobrych czasach”. Klient oczekuje, że bankier będzie pilnował jego spraw i działał w jego interesie również wtedy, kiedy na rynku nie będzie się działo dobrze – szczególnie w sytuacji kiedy pojawią się jakieś problemy, np. spadki na giełdzie. Ze względu na to, że klient bankowości prywatnej zazwyczaj nie ma dużo czasu na spotkania, ważne dla niego jest, aby bankier był elastyczny co do czasu i miejsca spotkania.

Czym najczęściej kierują się klienci przy wyborze bankowości prywatnej?

Obecnie klienci korzystają często z kilku instytucji finansowych jednocześnie. Potrzeba czasu na sprawdzenie i wybranie tej, która najbardziej nas rozumie i spełnia nasze oczekiwania. Klienci często zaczynają współpracę od ulokowania niewielkiej ilości swoich środków na wypróbowanie bankiera i banku. Najważniejsze jest słuchanie potrzeb klienta i odpowiadanie na nie dopasowanymi rozwiązaniami, które często nie są obecne w innych miejscach. W Lion's Banku jesteśmy w stanie uszyć ofertę na miarę, a o jakości private banking świadczą dostęp do trudno osiągalnych rozwiązań na rynku lub nieosiągalnych w innych bankach.



Wojciech Mróz - Private Banker - Lion's Bank Oddział w Gdańsku

Nie chodzi tylko o kompleksowe zarządzanie portfelem inwestycyjnym w „dobrych czasach”. Klient oczekuje, że bankier będzie pilnował jego spraw i działał w jego interesie również wtedy, kiedy na rynku nie będzie się działo dobrze – szczególnie w sytuacji kiedy pojawią się jakieś problemy, np. spadki na giełdzie.

Wartością dodaną jest możliwość inwestowania w alternatywne inwestycje, jak samochody klasyczne, specjalistyczne fundusze zamknięte, czy też w dzieła sztuki.

Czy osoby dysponujące dużym majątkiem to świadomi klienci czy wymagają edukacji w jakimś zakresie?

Klienci private banking to zazwyczaj osoby posiadające wiedzę i potrafiące poruszać się w świecie finansów, ale jednocześnie otwarte na różne możliwości. Tutaj pojawia się zadanie dla private bankera, by pokazać klientowi szereg nowych opcji i zaskoczyć rozwiązaniami, których wcześniej nie znał.

Czy private banking to tylko finanse?

Absolutnie nie! Bardzo często łączy nas z klientami wspólne hobby - sport. Często organizujemy w tym obszarze eventy, np. turnieje tenisowe pod patronatem Lion's Banku, zarówno dla dzieci jak i dorosłych, dla fanów kolarstwa odbyło się spotkanie z Czesławem Langiem, połączone z prezentacją najlepszych rowerów szosowych. Aranżujemy także eventy związane z pasjami klientów. Fani motoryzacji mogli uczestniczyć w serii spotkań na temat samochodów klasycznych, a miłośnicy sztuki w spotkaniach w warszawskiej DESIE. Tego typu eventy to idealne miejsce na integrację – wymianę poglądów, doświadczeń.



LION'S BANK
PRIVATE BANKING

Przyjrzyj się uważnie

**nie będziesz jej często widywać
(chyba że będzie Twoja)**



Karta kredytowa MasterCard® World Elite™ Metal Core™ to pierwsza na świecie metalowa karta o nieregularnym kształcie. Perfekcyjnie wykonana niczym luksusowa biżuteria.

PAWEŁ KONECKI – LION'S BANK

Podróżowanie w klasie VIP

Biznesowe wyjazdy nie muszą wiązać się ze stresem i niedogodnościami. Można zadbać o to, by godziny spędzone poza domem, polegające na przemieszczaniu się z miejsca na miejsce, miały zawsze miło i spokojnie. Z Pawłem Koneckim, Private Bankerem Lion's Banku rozmawiamy o tym, jak wygląda przepis na idealną służbową podróż dla wymagających.

Panie Pawle, czy Pańscy klienci często wyjeżdżają biznesowo? W jaki sposób bank może pomóc uczynić delegację wygodniejszą?

Wielu moich klientów regularnie przemieszcza się po kraju i świecie w interesach. Nawet jeśli ich firmy działają lokalnie, często nawiązują współpracę z kontrahentami z innych miast i krajów. Widzę, że podróże wiążą się często u nich ze stresem, wynikającym z różnych nieprzewidzianych sytuacji np. opóźnionymi lotami, pomyłkami w rezerwacjach noclegów, nagłymi zmianami destynacji. Skarżyli się także na brak wygodnego miejsca do pracy lub odpoczynku w trakcie podróży. Posiadając naszą kartę Lion's Bank Master Key World Elite klienci mogą pozbyć się wszelkich zmartwień, ponieważ jesteśmy w stanie sprawić, by każda podróż była komfortowa.

Wystarczy jedna karta? Co jest w stanie zapewnić?

Tak, jest wyjątkowa – zarówno jeśli chodzi o wygląd jak i możliwości. Jest nie pozioma a pionowa, wykonana ze stopu kilku metali, posiada nieregularny kształt – wygląda jak mini dzieło sztuki. Poza tym, jest w stanie zagwarantować perfekcyjne połączenie lotnicze, rezerwację luksusowego hotelu oraz pomóc w spełnieniu nawet najbardziej wyszukanych zachcianek. To przede wszystkim gwarancja wygody podczas pracy i odpoczynku w podróży. Posiadacz karty korzystając z ekskluzywnego programu Priority Pass zyskuje dostęp do ponad 900 saloników VIP na lotniskach w ponad 400 miastach na całym świecie, gdzie o każdej porze może spokojnie popracować korzystając z Wi-Fi i urządzeń biurowych, zjeść posiłek, zrelaksować się słuchając muzyki czy czytając książkę. Do saloniku może zaprosić także osobę, z którą podróżuje np. członka rodziny lub partnera biznesowego. Ponadto, karta upoważnia również do wstępu do profesjonalnych biur coworkingowych Business Lounge, gdzie można skorzystać z biurka, sali konferencyjnej na spotkanie czy zarezerwować prywatny gabinet.



Paweł Konecki - Private Banker - Lion's Bank Oddział w Gdańsku

Wspomniał Pan o nieprzewidzianych sytuacjach. Czy karta może wyciągnąć nas z opresji?

Naturalnie, właściciel karty otrzymuje całodobową opiekę doświadczonych opiekunów – niezależnie od problemu wystarczy jeden telefon, żeby załatwić rzeczy z pozoru niemożliwe. Świadczymy usługi informacyjno-organizacyjne, łączące funkcje assistance i prestiżowego concierge. Konsultanci podczas naszej nieobecności mogą zająć się tak błahymi sprawami jak odbiór rzeczy z pralni czy transport pupila do hotelu dla zwierząt, ale również podejmą się wyzwania, takich jak zorganizowanie zaproszeń na galę oskarową, albo prywatnego zwiedzania fabryki Ferrari.

Co się stanie jeśli podczas wyjazdu zgubimy kartę?

Takie sytuacje się zdarzają – nasz klient może mieć pewność, że w ciągu doby zostanie mu awaryjnie wydana karta lub w ciągu dwóch godzin dowieziemy mu gotówkę do

wybranego banku w kwocie do 50 tys. zł. niemal w każdym zakątku świata.

Na co możemy liczyć, jeśli chcemy aby nasza podróż była naprawdę ekskluzywna?

Jesteśmy w stanie zrealizować praktycznie wszystko, czego klient zapragnie. Mogą to być np. bilety na premierę filmową, wejście na pokaz mody, zakupy ze stylistką, pobyt w SPA, lot prywatnym odrzutowcem, rejs luksusowym jachtem czy kolacja w restauracji odznaczonej gwiazdką Michelin. Wszystko zależy od wyobraźni klienta i jego budżetu.

Co z bezpieczeństwem podczas podróży?

Karta zapewnia również ubezpieczenie AXA Travel - w skład pakietu wchodzi m.in. assistance, odszkodowanie za odwołanie lub opóźnienie lotu czy zgubienie bagażu, pokrycie kosztów hospitalizacji i leczenia za granicą, a także bezpieczny transport do domu. Gwarantuje także zabezpieczenie w razie napadu na tle rabunkowym, napadów przy bankomacie, a nawet ochronę zakupów dokonanych przy użyciu karty.



Odwaga

Czyni Cię lwem

LION'S  BANK

PRIVATE BANKING



Inwestuj w złoto z rozsądkiem

Nawet o połowę tańszy może być przemyślany zakup złotej monety lub sztabki. Open Finance doradza jak taką transakcję przeprowadzić możliwie korzystnie, bo pośpiech jest w tym wypadku złym doradcą.

Złoto od kilku tysięcy lat utrzymuje realną wartość majątku, szczególnie w dobie wszelkich kryzysów. Jest to jego podstawowa funkcja ekonomiczna. Dlaczego tak się dzieje? Złoto jest jedynym rodzajem inwestycji, która nie ma ryzyka niewypłacalności czy bankructwa. Jest walutą akceptowaną na każdym kontynencie, w każdym kraju, w każdych warunkach.

W 2016 roku Polacy zostali właścicielami prawie 7 ton złota, co jest wynikiem o 28% wyższym niż rok wcześniej. Złoto opłaca się trzymać w portfelu, gdy realne stopy procentowe są niskie, a inne bezpieczne aktywa (np. obligacje czy lokaty bankowe) nie dają perspektyw wysokich zysków. Takim okresem były lata 70-te XX wieku oraz obecny okres od 2001 roku.

Dla wszystkich, którzy część swojego majątku chcieliby zamienić w żółty metal, Bartosz Turtek, analityk Open Finance przygotował listę 10 rad pokazujących jak zrobić to możliwie niskim kosztem.

1. BIŻUTERIA TO DROGIE ZŁOTO

Po pierwsze jeśli ktoś myśli o zakupie w celach inwestycyjnych lub aby zabezpieczyć swój majątek, nie powinien brać pod uwagę biżuterii. Powodem jest marża. Jest ona przeważnie wysoka, co powoduje, że w cenie broszek, kolczyków czy pierścionków tylko ułamek to cena kruszcu w nich zawartego. Pobieźna analiza ofert z popularnego portalu aukcyjnego sugeruje, że nawet w przypadku prostych złotych obrączek cena grama czystego złota wynosi od około 250 do 450 zł. W przypadku bardziej skomplikowanych wyrobów lub w renomowanych salonach jubilerskich, należy spodziewać się wyraźnie wyższych cen. Tymczasem pod koniec marca 2017 roku gram złota wyceniany był na rynku giełdowym na mniej niż 160 złotych.

2. NUMIZMATY Z WYSOKĄ MARŻĄ

Kolejną kategorią produktów, których raczej należy się wystrzegać są numizmaty. Są one emitowane często w krótkich seriach, przez co

jednostkowe koszty projektu i bicia są wyższe niż w przypadku masowego produktu jakim są sztabki i monety bulionowe. Przykład? W złotych monetach okolicznościowych dostępnych w kasach NBP gram czystego złota kosztuje ponad 200-220 zł. To więcej niż w przypadku zakupu najmniejszych – jednogramowych – sztabek, które pod koniec marca 2017 roku można było nabyć za około 200 zł. W tym wypadku mamy jednak do czynienia z ceną pojedynczej mikrosztabki, a w kasach NBP trzeba kupić monety kilku - kilkunastogramowe kosztujące od 1600 do 3100 zł za sztukę.

3. IM WIĘCEJ, TYM TANIEJ

Cena złota zawartego w numizmatkach jest więc mało korzystna – szczególnie jeśli uwzględnimy, że im więcej złota kupujemy, tym lepszą cenę powinniśmy otrzymać. Może to i truizm, ale ciekawa jest skala potencjalnych oszczędności, na które można liczyć kupując za jednym razem większy kawałek metalu. Doskonale widać to na przykładzie ofert dystrybutorów. Na przykład 30 marca 2017 roku w kasach NBP można kupić

monetę o wadze 31,1 gram za 5648,01 zł oraz dziesięciokrotnie mniejszą za 758,81 zł. Oznacza to, że w pierwszym przypadku za gram złota trzeba było zapłacić 244,78 zł. To prawie o 35% więcej niż w przypadku zakupu większej monety, w przypadku której cena grama wyniosła 181,61 zł.

4. IM DŁUŻSZY TERMIN DOSTAWY, TYM NIŻSZA CENA

Kolejnym sposobem na ograniczenie ceny zakupu jest większa doza cierpliwości. Po prostu jeśli zgodzimy się na dostawę za dwa, trzy czy więcej tygodni, możemy liczyć na niższą cenę. Kosztem jest oczywiście dodatkowe ryzyko wynikające z faktu, że moneta lub sztabka może do nas nie dotrzeć. Dlatego kluczowy jest tu wybór sprawdzonych dużych firm, które budzą większe zaufanie. Ile można zaoszczędzić? Spójrzmy na konkretne przykłady.

30 marca 2017 roku w jednym z popularnych sklepów można było kupić jednogramową sztabkę za 204,1 zł z dostawą w 24 godziny, ale gdyby poczekać 45 dni roboczych (7 tygodni), to cena spada o prawie 2,4% do 199,25 zł. Bardziej jaskrawym przykładem potencjalnych oszczędności jest 20-gramowa sztabka, której cena w dostawie natychmiastowej to 3603,67 zł, ale jeśli ktoś poczeka na towar 7 tygodni, może dostać tę samą sztabkę za 3393,51 zł czyli o ponad 5,8% taniej.

5. KUPUJ W RATACH

Oczywiście pojawia się tu problem, że odkładanie kwoty potrzebnej do zakupu większej ilości złota zajmie sporo czasu, a jak ta sztuka już się uda, to może się okazać, że aktualna wyce na kruszcu będzie wysoka. Firmy sprzedające w Polsce złoto znalazły sposób jak częściowo ten problem ominąć. Proponują one zakup na raty co pozwala uśrednić cenę zakupu. Po prostu co miesiąc na dedykowany rachunek przelewa się pieniądze, co daje kolejny ułamek sztabki.

Takie zakupy wiążą się z ryzykiem – musimy mieć pełne i uzasadnione zaufanie do firmy jeśli chcemy z jej pomocą kupować złoto na raty powierzając jej tym samym na pewien czas kapitał. Trzeba mieć też świadomość, że mimo wszystko cena zakupu jest wyższa niż przy jednorazowym zakupie uncjowej monety czy sztabki, bo dystrybutor też musi na całym interesie zarobić. Z drugiej jednak strony jest to rozwiązanie tańsze niż kupowanie gramowych mikrosztabek.

6. SZTABKI SĄ TAŃSZE W ZAKUPIE

Trzeba mieć też świadomość, że sztabki są często rozwiązaniem tańszym niż monety. Różnica jest tu niewielka, ale przy zakupie większych ilości kruszcu potrafi zaważyć na płaconym rachunku. Nie jest to też regułą u wszystkich dystrybutorów, ale w większości przypadków istnieją promilowe różnice w cenach uncjowych kawałków złota na korzyść sztabek. Co więcej możliwe jest także kupienie sztabek o większej

masie. 100, 250 czy 1000 gram to powszechnie dostępne gramatury sztabek podczas gdy monety przeważnie sprzedawane są o masie nie wyższe niż jedna uncja.

To oczywiste, że w takim wypadku cena jednego grama czystego złota w większej sztabce okazuje się korzystniejsza niż ta przekuta z monety. Przy zakupie kilogramowej sztabki możemy liczyć na oszczędność rzędu 2-3% w porównaniu do tego co zapłacilibyśmy za kilogram złota w uncjowych monetach. Przy cenach kruszcu z marca 2017 roku mówimy tu o potencjalnej oszczędności w kwocie około 4 tys. zł.

7. LINIJKA POMOŻE KUPIĆ Z DRUGIEJ RĘKI

Przewagą monet bulionowych – szczególnie tych tworzonych przez znane mennice – jest jednak możliwość łatwiejszego sprawdzenia ich autentyczności. W przystępnych cenach dostępne są „linijki Fischera”, które pozwalają sprawdzić średnicę, grubość i wagę monety. Specjalne linijki dedykowane są dla monet bitych przez najpopularniejsze mennice. Jest to prosty sposób na uniknięcie zakupu sfałszowanej monety.

Lektura forów internetowych numizmatyków każe jednak dodać, że linijka nie jest rozwiązaniem dającym 100% pewności. Jeśli jednak ktoś nie boi się zakupu fałszyfikatu, może kupić kruszec nie w kasie dużego dystrybutora, tylko z drugiej ręki. Potencjał oszczędności może być kilkuprocentowy. Ryzyka zakupu fałszyfikatu nie należy jednak lekceważyć.

8. WYBIERZ DOSTAWCĘ

Jeśli więc ktoś chce to ryzyko ograniczyć, może skorzystać z oferty największych dystrybutorów monet i sztabek. Mało konkurencyjną cenowo ofertę ma NBP, ale bez wątpienia daje największe poczucie bezpieczeństwa. Oferta innych dystrybutorów potrafi być bardzo zróżnicowana. Warto sprawdzić przynajmniej kilku z nich lub

skorzystać z dostępnych w sieci porównywarek. Efekt? Uncjowa moneta kupiona w wiarygodnym sklepie może być o 10-12% tańsza niż w kasie NBP – wynika z szacunków Open Finance.

9. ... I TAŃSZĄ MENNICĘ

Podobnie jest z samymi mennicami, które wybijają monety i sztabki. Ich ceny za produkty o wadze jednej uncji potrafią w ofercie jednego sklepu różnić się o 2 – 3%. Przy wyborze warto zwrócić uwagę nie tylko na cenę, ale też na późniejszą zbywalność danego produktu. Warto zadbać o to, aby nasz kawałek złota znajdował się w certyfikowanym opakowaniu lub był uznawany przez LBMA. Dzięki temu będzie łatwo zbywalny nie tylko na terenie kraju, ale też poza granicami Polski.

10. NIE TRZYMAJ WSZYSTKICH JAJEK W JEDNYM KOSZYKU

Nawet jeśli wybraliśmy ofertę wiarygodnej firmy i satysfakcjonuje nas cena, warto rozważyć pomysł, aby nie kupować całego kruszcu na raz. Po pierwsze dzieląc zakup na kilka transz uśrednimy cenę zakupu. Do tego jeśli decyzja padła na dostawę za jakiś czas przed kolejnym zakupem warto poczekać, aż pierwsza dotrze w nasze ręce. W ten sposób cały kapitał nie trafi na konto dystrybutora, który pomimo sprawdzenia może przecież okazać się nierzetelny.

Gdy natomiast otrzymasz już złoto, na odpowiedź czekać będzie kolejne ważne pytanie – gdzie trzymać złoto? Mieszkanie narażone jest na włamania, a wtedy nawet najbardziej przemyślana skrytka może okazać się dla złodziei oczywista. Może więc warto zastanowić się nad przechowywaniem kruszcu w bankowej skrytce? Wynajem takiej na rok to koszt około 200 – 300 zł, co przy znaczącym zasobie metalu może się okazać akceptowalnym poziomem kosztów. Zarówno przy zakupie, jak i przy przechowywaniu złota warto hołdować zasadzie, aby „nie trzymać wszystkich jajek w jednym koszyku”.



Diamenty inwestycyjne

AUTOR: MAX RADKE

Diamenty inwestycyjne – co warto o nich wiedzieć? W dzisiejszych czasach diamenty, poza przymysłem jubilerskim, znajdują również zastosowanie w szeroko rozumianej branży technologicznej. Ze względu na swoją ponadczasową wartość, coraz częściej są też traktowane jako lukratywna inwestycja długoterminowa.

Fakt, iż ceny diamentów (brylantów) rosną w tempie od kilku do kilkunastu procent rocznie sprawia, że ich zakup stanowi idealny sposób na ochronę kapitału przed inflacją. Co więcej, w przeciwieństwie do wartości złota, ropy czy innych surowców, wartość diamentów pozostaje stosunkowo stabilna i nie ulega gwałtownym, trudnym do przewidzenia wahaniom.

DLACZEGO WARTO?

Jakie jeszcze zalety wiążą się z inwestycją w te wyjątkowe kamienie szlachetne? Od czego zależy wartość diamentów inwestycyjnych? Jaki horyzont czasowy powinna mieć tego typu inwestycja, by przyniosła oczekiwany zysk? Za inwestycją w diamenty przemawia przede wszystkim występowanie szeregu różnorodnych czynników i zjawisk, które powodują systematyczny wzrost ich cen.

W perspektywie kolejnych kilku lat, ten trend wzrostowy może jeszcze bardziej przybrać na sile m.in. z tego względu, że: złoża diamentów nie tylko powoli się wyczerpują, ale stają się też coraz trudniej dostępne duże rynki azjatyckie (chiński, koreański) wykazu-

ją dynamiczny wzrost zapotrzebowania na diamenty spada zaufanie do pieniądza i rynków finansowych inwestorzy coraz częściej dywersyfikują swoje portfele inwestycyjne właśnie poprzez zakup diamentów można zaobserwować poprawę kondycji wielu gospodarek – zwłaszcza rynku amerykańskiego, który generuje największy popyt na produkty diamentowe

CO WPŁYWA NA WARTOŚĆ BRYLANTÓW?

Wyceny brylantu dokonuje się w oparciu o cztery zasadnicze kryteria, które są określane w literaturze anglojęzycznej jako „4 C” (carat, clarity, colour, cut).

Carat (masa) określana jest w jednostkach zwanych karatami (1 ct = 0,2 g). Im większy jest ciężar diamentu, tym wyższa jest jego wartość, a co za tym idzie – wyższa jest także potencjalna stopa zwrotu z inwestycji.

Clarity (czystość) oznaczana jest symbolami FL, IF, VVS1, VVS2, VS1, VS2, SI1, SI2, I1, I2, I3 (kolejność według stopnia czystości). Im wyższa klasa czystości, tym większa wartość brylantu.

Colour (kolor) określa się literami alfabetu od D do Z. Ze względu na trudną dostępność i rzadkość występowania, najbardziej cenione są bezbarwne diamenty oznaczone literą D. Wraz z kolejnymi literami alfabetu, wzrasta nasycenie mniej pożądanym kolorem żółtym.

Cut (szlif) postrzegany jest jako najważniejszy parametr opisujący diament. Dla wartości brylantu, kluczowe znaczenie mają nie tylko jego proporcje i symetria, ale również jakość wykonanego polerowania. Najczęściej poszukiwane są brylanty o szlifie okrągłym, którego idealne proporcje gwarantują najlepsze odbicie światła.

DOCHODOWOŚĆ INWESTYCJI

Ponieważ brylanty nie są produktami spekulacyjnymi, inwestycja w nie może przynieść wysokie, ponadprzeciętne zyski tylko i wyłącznie w dłuższym horyzoncie czasowym. W praktyce, obowiązuje tutaj często spotykana zasada – im dłuższy okres inwestycji, tym wyższa potencjalna stopa zwrotu.

Historia pokazuje jednak, że zakup diamentu inwestycyjnego już po ok. 2-3 latach powinien przynieść dochód wyższy niż lokaty terminowe czy inne bezpieczne produkty depozytowe – inwestycyjne. Warto przy tym zaznaczyć, że stosunkowo długi czas oczekiwania na pojawienie się zysku wynika też tego, iż sprzedaż brylantów inwestycyjnych obarczona jest 23% stawką podatku VAT.

O CZYM NALEŻY PAMIĘTAĆ?

Każdy, kto chce inwestować w diamenty, powinien liczyć się z tym, iż w tym przypadku niezbędne jest posiadanie specyficznej wiedzy i umiejętności – całkowicie odmiennej od tej, która wymagana jest przy zakupie np. papierów wartościowych. Ponadto, należy pamiętać, że inwestycja w brylanty jest inwestycją alternatywną, a co za tym idzie – by móc ją korzystnie spieniężyć, trzeba znaleźć odpowiedniego kupca.

Choć obecnie możliwości sprzedaży zakupionego diamentu jest wiele, na realizację zysku z takiej inwestycji zazwyczaj czeka się od kilku do kilkunastu tygodni. Niemniej jednak zakup brylantu inwestycyjnego daje możliwość uzyskania ponadprzeciętnych dochodów, przy stosunkowo niewielkim poziomie ryzyka.



„KTO MA ZŁOTO ZAWSZE MA PIENIĄDZE” SIR ALAN GREENSPAN

Jak zabezpieczyć swoją finansową przyszłość?

Rynek oferuje wiele produktów, które powinny zabezpieczyć przyszłość naszą, czy naszych bliskich. Są to różnego rodzaju inwestycje: lokaty, akcje, obligacje, nieruchomości, polisy itd.

Jeśli bliżej przyjrzeć się tym wszystkim produktom, każdy z nich nie jest zbyt pewny w dzisiejszych czasach i jest obdarzony dużym ryzykiem.

W co należy inwestować?

Złoto i srebro od wieków są jedynymi aktywami, które nigdy nie zawiodły. To aktywa rzeczowe, które same w sobie mają wartość, a ich siła nabywcza nigdy nie spadnie. Są one całkowicie prywatne i mogą nie być częścią systemu finansowego.

A nieruchomości?

Nawet nieruchomości wymagają systemu finansowego, żeby można było przenieść tytuł własności. Tak naprawdę nigdy nie jesteś właścicielem nieruchomości: jeśli myślisz, że jesteś to błąd. Spróbuj przez kilka lat nie płacić podatku od nieruchomości...

Czy złoto i srebro nigdy nie zawiodą?

Złoto i srebro to jedne z nielicznych aktywów finansowych, które nie stanowią jednocześnie pasy-

wów dla kogoś innego. Akcje, obligacje, lokaty terminowe wymagają działania eminenta lub kontrahenta. Pieniądz też wymaga działania rządu, który je wydaje, żeby miały wartość.

Pieniądz nasz papierkowy nie ma wartości realnej, a służy jedynie rządowi i bankom do tworzenia bańki mydlanej, która w każdej chwili może pęknąć.

Złoto i srebro nigdy nie zawiodą.

Jakie są atuty inwestowania w złoto i srebro?

Przede wszystkim w całości należą do właściciela.

Są bezpiecznymi inwestycjami, których wartość wzrasta w czasach niepokoju gospodarczych, kryzysu, wojny, w obliczu terroryzmu czy klęsk żywiołowych.

W przeszłości dobrze sprawdziły się w czasie inflacji czy deflacji.

Każda uncja złota lub srebra ma taką samą wartość.

Nawet niewielka ilość złota i srebra zapewnia znaczną siłę nabywczą.

Ponadto mają niewielką różnicę między ceną zakupu i sprzedaży (tzw. spread)

w przeciwieństwie do diamentów lub monet kolekcjonerskich, z którymi może wiązać się 15 lub 100% spread. Te produkty wymagają też opinii ekspertów, aby wycenić ich wartość.

Czyli warto inwestować w złoto i srebro – tzw. metale lokacyjne

Oczywiście to w dzisiejszych czasach nasza najbezpieczniejsza inwestycja, a poza tym mądry i przemyślany prezent na chrzest, komunię czy inną okazję.



NOWOCZESNE AKADEMIKI

Potencjał na rynku nieruchomości komercyjnych

AUTOR: MARTA BARTOSZUK

Inwestowanie w nowoczesne akademiki to dynamicznie rozwijający się sektor rynku nieruchomości komercyjnych. Niedostateczna ilość miejsc noclegowych w ofercie uczelni wyższych i zwiększające się oczekiwania studentów względem lokali pod wynajem wymuszają na rynku nieruchomości nowe rozwiązania. Popyt rośnie także dzięki napływowi studentów z zagranicy. Właśnie dlatego Metropolitan Investment realizuje inwestycję Gdańskiego Harwardu w centrum ośrodka akademickiego w Gdańsku.

O becnym istniejącym zaplecze państwowych domów studenckich zaspokaja potrzeby mieszkaniowe tylko 9% studentów w Polsce. Ponadto, dynamicznie wzrasta liczba studentów napływających z zagranicy, co przy bogatej ofercie dydaktycznej uczelni wyższych, sprzyja zainteresowaniu inwestorów nowymi produktami inwestycyjnymi. Choć mikroapartamenty cechuje niewielki metraż, doświadczenie państw Europy Zachodniej kategoryzuje ten segment nieruchomości komercyjnych jako atrakcyjny dla inwestorów.

NOWOCZESNE UDOGODNIENIA

W porównaniu do akademików państwowych, prywatne domy studenckie zapewniają przede wszystkim znacznie wyższy standard. Co więcej, oferta stworzona przez inwestorów i deweloperów ulepszona jest o liczne udogodnienia w budynku, takie jak sieć Wi-Fi, zewnętrzne patio kawowe, pralnię czy miejsca parkingowe dla samochodów i rowerów.

Wykończenie inwestycji „pod klucz” spełnia wszystkie funkcje pełnowymiarowego mieszkania, a lokalizacja zapewnia nieograniczony dostęp do wszystkich atrakcji i wygodny dojazd do centrów handlowych, restauracji, czy klubów.

ZAGRANICZNI STUDENCI KSZTAŁTUJĄ POPYT

Suma studentów w Polsce przekracza co roku 1,5 mln zaliczając nasz kraj do europejskiej czołówki. Dynamicznie wzrasta także liczba studentów napływających z zagranicy, co kształtuje popyt w obszarze mikroapartamentów. Już w 2015 r. populacja zagranicznych studentów wzrosła o 24% w stosunku do poprzedniego roku, a w kolejnych latach oczekiwana jest dalsza ekspansja tego zjawiska. Sytuacja ta czyni segment nowoczesnych akademików atrakcyjnym obszarem inwestycji.

SPOSÓB NA INWESTYCJĘ KAPITAŁU

Niezaprzeczalnym argumentem, podkreślającym rentowność nowoczesnych akademików, jest trwały charakter inwestycji. Deweloperzy oferują prywatnym właścicielom możliwość zakupu poszczególnych lokali użytkowych w obrębie wspólnych budynków i wynajmowania ich studentom – w postaci długoterminowego najmu, a w okresie letnim – na podstawie krótkoterminowych umów najmu turystom.

DRUGIE ŻYCIE BYŁEGO AKADEMIKA

Projekt Gdańskiego Harwardu realizowany przez Metropolitan Investment, obejmuje

modernizację byłego akademika w nowoczesne mikroapartamenty. W budynku ma powstać 60 lokali z własnymi łazienkami i aneksami kuchennymi. Decyzja o warunkach zabudowy daje możliwość wyodrębnienia oddzielnych lokali użytkowych z księgami wieczystymi.

Z tego powodu mikroapartamenty realizowane są w wariantach lokali usługowych, a atrakcyjność obiektu i bezpieczna lokata kapitału gwarantują stopę zwrotu z inwestycji w wysokości min. 7% w skali roku, a w przypadku zwrotu z inwestycji powyższej wartości 7% – dodatkowe 50% z nadwyżki.

- Gdański Harward jest projektem, który stanowi ogromny potencjał segmentu nieruchomości komercyjnych – komentuje Łukasz Włodarczyk, prezes zarządu Metropolitan Investment. - Doskonała lokalizacja w głównym ośrodku akademickim i w jednym z najczęściej odwiedzanych przez turystów miast oraz wzrastająca liczba studentów zagranicznych czyni inwestycję atrakcyjną zarówno z punktu widzenia przyszłego najemcy, jak i inwestora – dodaje Łukasz Włodarczyk.

DLA POCZĄTKUJĄCYCH I DOŚWIADCZONYCH INWESTORÓW

Jasne, rozświetlone wnętrza, nawiązujące do chłodnej klimatycznie Północy, sprzyjają stworzeniu warunków spójnych z architekturą przybywających studiować tu medycynę Szwedów. Zakup niewielkich metrażowo apartamentów to doskonała lokata kapitału zarówno dla początkujących, jak i doświadczonych inwestorów.

W celu zmaksymalizowania zysku zespół Metropolitan Investment, wyspecjalizowany w usługach doradztwa biznesowego, pomaga w wyborze odpowiedniego apartamentu i zajmuje się wynajmem lokalu, bez konieczności angażowania właściciela. Więcej o projekcie na stronie www.gdanski-harward.pl





RETAIL PARKI

Ekspansja na rynku nieruchomości komercyjnych

AUTOR: MARTA BARTOSZUK

Nasycony rynek centrów handlowych w Polsce sprawia, że szczególnie intensywnie rozwija się koncept niewielkich obiektów handlowo - usługowych z niezależnymi wejściami od parkingu. Model ten sprawdza się w warunkach niższych kosztów i krótszego czasu budowy, a także umożliwia zamknięcie przestrzeni handlowej. Kluczowymi czynnikami ekspansji tego sektora rynku nieruchomości komercyjnych są bogata oferta handlowa, lokalizacja i struktura najemców.

Zopublikowanego przez firmę European Retail Park Development Report raportu wynika, że w 2017 r. przybędzie 1,1 mln m² nowej powierzchni parków handlowych. Formaty retail parków wciąż utrzymują trend rosnącego udziału powierzchni handlowej w aglomeracjach poniżej 100 tys. mieszkańców, a popyt stymulowany jest przez wzrost zainteresowania deweloperów rynkami mniejszych miast oraz ekspansją kilku kluczowych marek sieci spożywczych.

- Tendencja codziennych nawyków zakupowych mieszkańców dużych i średnich miast decyduje o atrakcyjności obiektu. Podstawowym kryterium jest lokalizacja, która zamyka przestrzeń handlową – komentuje Robert Jaś, wiceprezes Metropolitan Investment. - Niejednokrotnie realizowane projekty inwestycyjne stanowią uzupełnienie istniejącej już oferty handlowej, gdzie przestrzeń nie została jeszcze do końca wykorzystana. Koncentrujemy się na inwestycjach zlokalizowanych w bez-

pośrednim sąsiedztwie dużych osiedli mieszkaniowych, wybierając optymalne lokalizacje – dodaje Robert Jaś.

- Wiarygodność przy doborze najemców analizujemy na wielu płaszczyznach. Kluczowa jest stabilność ekonomiczna i biznesowa oraz pozycja na rynku – dodaje Łukasz Włodarczyk, prezes Metropolitan Investment.

Doskonała znajomość specyfiki danego miasta, potencjału zakupowego i nawyków zakupowych klientów stwarza możliwości otwierania obiektów handlowych, które są w stanie spełnić oczekiwania najemców i społeczności lokalnej.

Korzystny trend rynkowy w segmencie nieruchomości otwiera nowe perspektywy dla inwestorów. Polska kopiuje sprawdzony model z krajów rozwiniętych w zakresie nawyków zakupowych, co sprzyja rozwojowi retail parków o powierzchni do 5000 m². Struktura obiektu handlowego opiera się na długoterminowych umowach najmu, a symulacja stopy zwrotu

z inwestycji zakłada zysk na poziomie kilkunastu procent.

W odpowiedzi na rosnący popyt sektora nieruchomości komercyjnych na rynku mniejszych miast Metropolitan Investment umożliwia dostęp dla inwestora indywidualnego do nowoczesnych powierzchni. Polityka inwestycyjna zakłada inwestowanie w spółki celowe osobom, dla których samodzielne nabycie nieruchomości jest niemożliwe ze względu na wysoki koszt nieruchomości.

Decyzje inwestycyjne znajdują potwierdzenie w raportach rynkowych i strategii najemców. Raport Cashman & Wakefield podaje, że na koniec I poł. 2016 r. aż 17% powierzchni centrów handlowych było zlokalizowanych w małych miastach do 100 tys. mieszkańców, podczas gdy w 2011 roku było to 12%, a w 2006 roku – 7%. Łączny wolumen zasobów nowoczesnej powierzchni handlowej w Polsce osiągnął wówczas 13,53 mln m², w tym 7,5% stanowiły parki handlowe.

Kupuj w dobrej cenie i zarabiaj

AUTOR: MAX RADKE

Zakup nieruchomości jeszcze zanim zostanie ona wybudowana może być doskonałą inwestycją lub lokatą kapitału. Pod warunkiem oczywiście, że zakup taki poprzedzony jest dokładną analizą bezpieczeństwa całej operacji, konkurencyjności względem innych inwestycji mieszkaniowych i potencjału inwestycyjnego. O tym kiedy i dlaczego najlepiej kupować nieruchomości inwestycyjne opowiada Tomasz Modzelewski, Property Advisor Poland Sotheby's International Realty.

Zapytam zatem od razu. Dlaczego dla wielu klientów ta „dziura w ziemi” jest tak atrakcyjna?

Powodów jest kilka. Przede wszystkim jest to cena. Na wczesnym etapie realizacji projektu jest ona niższa, niż po oddaniu lokalu do użytkowania, a często dodatkowo obniżana jest jeszcze przez dewelopera różnego rodzaju rabatami. Nierzadko też, gdy inwestycja jest podzielona na etapy, ceny mieszkań w kolejnych etapach są coraz wyższe.

Nie bez znaczenia jest też chyba szeroki wybór lokali?

To również, podobnie jak cena, ma bardzo duże znaczenie. Na wczesnym etapie inwestycji Klient nie ma problemu z wyborem najbardziej odpowiadającego mu metrażu, układu pomieszczeń czy lokalizacji mieszkania względem stron świata. Ponadto kupujący ma sporo czasu na możliwość wprowadzenia zmian według własnych potrzeb, co daje dużą swobodę w aranżacji.

Jak duży jest potencjał inwestycyjny przy zakupie nieruchomości na etapie dopiero powstającego budynku?

Zacznę od tego, że od czasu gdy wprowadzono w życie tak zwaną ustawę deweloperską, bezpieczeństwo tych transakcji jest dużo większe. Z raportu firmy Home Broker S.A. wynika, że wartość mieszkania po wybudowaniu wzrasta średnio o około 6-10%. Dodatkowo dzięki zdobytemu przez lata doświadczeniu wiem, w jaki sposób sprawdzić konkurencję oraz przeanalizować rynek, by maksymalnie ograniczyć dla klienta ryzyko płynące z takiej inwestycji.

Co zatem jest istotne?

Przede wszystkim wiedza. Sotheby's International Realty to największa na świecie sieć zajmująca się pośrednictwem w sprzedaży luksusowych nieruchomości, wyznaczająca standardy w tej branży, a my jako polski oddział, tych standardów się trzymamy. Nie tylko sprawdzamy konkurencję. Mamy wiedzę również o inwestycjach planowanych. Naszym klientom oferujemy najlepsze nieruchomości od pewnych deweloperów o ugruntowanej



Tomasz Modzelewski
Poland Sotheby's International Realty
tel.: 587 273 402
www.poland-sothebysrealty.pl

pozycji, którzy rzetelnie prowadzą budowę i są w dobrej kondycji finansowej. Wszystko po to, by klient był zadowolony z zakupu i nie stracił wpłaconych pieniędzy.

Czy może pan podać przykłady takich transakcji?

Inwestycja Brabank w Gdańsku. To prestiżowy zespół apartamentowy, zlokalizowany nad brzegiem Motławy z pięknymi penthausami na ostatnich kondygnacjach. Deweloper od rozpoczęcia budowy już kilka razy podnosił ceny. Na etapie „dziury w ziemi” zaproponowałem mojemu klientowi jeden z atrakcyjniejszych cenowo lokali, po czym już po odbiorze kluczy pomogłem mu sprzedać dla niego tę nieruchomość z 40% zyskiem.

Kupujemy apartamenty w inwestycjach mieszkaniowych, ale coraz popularniejsze są również apartamenty na wynajem, zloka-

lizowane w miejscowościach turystycznych.

Tak, to dynamicznie rozwijający się segment. Często klienci obawiają się, że stracą przy ich sprzedaży, w porównaniu do ceny zakupu. Ale tutaj mechanizm jest podobny jak w przypadku inwestycji mieszkaniowych. Niedawno poleciłem mojemu klientowi zakup apartamentu w nowobudowanym hotelu sieci Radisson, przed jego uruchomieniem. Klient zainwestował, ale po jakimś czasie pilnie potrzebował gotówki. Moją rolą było wsparcie przy sprzedaży tego apartamentu. Dzięki transakcji klient odzyskał zainwestowane pieniądze z nadwyżką. To był apartament na wysokiej kondygnacji, jego cena od czasu zakupu wzrosła o ponad 1 tys. zł na metr kwadratowy.

Wróćmy do deweloperów. Obowiązuje zasada, im bliżej terminu oddania inwestycji tym mniej mieszkań i tym wyższe ceny, chyba że... w ofercie zostają ostatnie mieszkania.

Ostatnie mieszkania uznawane są zazwyczaj za najmniej atrakcyjne i często zapominamy o potencjale inwestycyjnym takich ofert. Dzięki temu, że zazwyczaj deweloper zarobił już swoją zakładaną marżę na pozostałych mieszkaniach i chce zakończyć proces sprzedaży, jest gotowy udzielić dużego rabatu na ostatnie mieszkania w ofercie. Miałem okazję pośredniczyć w takiej transakcji w przypadku nieruchomości przy ul. Pohulanka w Gdańsku. Zaproponowałem klientowi ostatnie mieszkanie w inwestycji, a następnie poleciłem mu firmę, która podjęła się projektu wnętrza i przeprowadziła remont. W efekcie klient zarobił 5 tys. zł na metrze kwadratowym.

Co aktualnie może pan polecić swoim klientom?

Klientom inwestycyjnym polecam na pewno mieszkania zlokalizowane na Gdańskiej starówce, na których już teraz obserwuję wzrost wartości, a także apartamenty zlokalizowane na pomorzu zachodnim, oferowane w przedsprzedaży dyskretnie. W ofercie dedykowanej posiadaczom mieszkań inwestycyjnych z widokiem na stare miasto oraz stocznice, których cena sprzedaży u dewelopera od stycznia 2017 wzrosła od 500 zł do 1000 zł za metr kwadratowy.

Trójmiejskie nieruchomości inwestycyjne

AUTOR: MAX RADKE

Nieruchomości inwestycyjne w Trójmieście są od lat w TOP 3 większości renomowanych rankingów. Wpływ na to ma różnorodność Trójmiasta, atrakcyjne położenie, akademicki i biznesowy charakter aglomeracji. W jakie nieruchomości i w jakiej części Trójmiasta warto zainwestować pieniądze? Odpowiada Tomasz Malczewski, Property Advisor Poland Sotheby's International Realty.

Dlaczego warto inwestować w nieruchomości?

Zaletą inwestycji w nieruchomości jest fakt, że zmienność cen mieszkań jest znacznie mniejsza niż w przypadku indeksów giełdowych. Nieruchomość to lokata kapitału, a dobra nieruchomość to szansa na pomnożenie tego kapitału dzięki wynajmowi. Popyt kształtuje podaż. Prognozy ekspertów mówią o tym, że polski rynek wszedł w fazę, którą rynki zachodnie przeszły 20 lat temu. Dziś w Polsce tylko ok. 4 procent społeczeństwa mieszka w wynajętym mieszkaniu, na Zachodzie ten odsetek może być nawet kilkanaście razy większy. W Niemczech i krajach Beneluksu wynosi ok. 30-40 procent.

Jakiego typu nieruchomości cieszą się największym zainteresowaniem w Trójmieście?

Jeśli chodzi o Trójmiasto to apartamenty w pasie nadmorskim, najlepiej z widokiem na wodę lub zatokę, głównie w Sopocie, Orłowie, Jelitkowie. Także te położone w urokliwych i prestiżowych dzielnicach, takich jak Górny i Dolny Sopot, Gdańsk Oliwa, Kamienna Góra w Gdyni.

Jak wygląda rynek nieruchomości inwestycyjnych w Trójmieście?

Przede wszystkim trzeba podkreślić, że każde miasto jest inne, każde ma swoją specyfikę, ale wspólnym mianownikiem jest atrakcyjność inwestycyjna. Kiedyś najpopularniejszy inwestycyjnie był Sopot. W kurorcie przez sezon goszczono turystów, po sezonie studentów. Tendencja mieszanego najmu nadal się w Sopocie utrzymuje. Choć podobnie jest na przykład w takich dzielnicach Gdańska, jak Brzeźno, Jelitkowo. Dam taki przykład na podstawie jednej z naszych ofert. To dwupokojowe mieszkanie w klimatycznej kamienicy przy ul. Malczewskiego w Sopocie. Niski próg wejścia, mieszkanie kosztuje niewiele ponad 300 tys. zł. W czasie, gdy lokal czeka na kupca, właściciel je wynajmuje. Wynajem mieszkania przyniósł właścicielowi 10 tys. zł w dwa letnie miesiące, podczas gdy przez resztę roku 14 tys. zł. To efekt atrakcyjności Sopotu, jego lokalizacji.



Tomasz Malczewski
Property Advisor Poland Sotheby's
International Realty
tel.: 587 273 265

Czy w Gdańsku rentowność jest niższa niż w Sopocie?

Wręcz przeciwnie. Po Euro 2012 więcej klientów, a co za tym idzie również inwestorów zainteresowało się okolicami Głównego Miasta. Modna stała się Wyspa Spichrzów. Gdańsk jest też bardziej zróżnicowany niż Sopot. Gdańsk to głównie wyjazdy biznesowe, połączone z turystyką medyczną, spa, restauracjami. Nie jest to typ wczasowiczów oczekujących tylko odpoczynku na plaży.

Nie można też chyba zapominać, że Gdańsk jest również dużym ośrodkiem akademickim?

Oczywiście. Studenci znajdują tu nie tylko dobrą ofertę edukacyjną, ale też atrakcyjne warunki do życia. Trzeba też wziąć pod uwagę fakt, że dzisiejszy student różni się od tego stereotypowego biednego studenta żyjącego z dnia na dzień. Także i ta grupa szukając

mieszkania, zwraca uwagę na standard i lokalizację, a co za tym idzie jest w stanie zapłacić za wynajem więcej.

A jak na tle Gdańska i Sopotu wypada Gdynia?

Gdynia to biznesowa część Trójmiasta i do tej pory najem dobowy nie był tutaj bardzo popularny. Są oczywiście wyjątki, np. Sea Towers, a teraz, gdy Gdynia tak mocno się rozwija i luksusowych inwestycji powstaje coraz więcej, pojawia się też coraz większa liczba operatorów najmu dobowego. Niedługo w ofercie Poland Sotheby's International Realty dostępny będzie również gotowy produkt inwestycyjny pod wynajem dla studentów. Będą to mieszkania w Gdyni od jednego z największych polskich deweloperów, wykończone pod klucz wraz z obsługą najmu oraz bardzo korzystnym sposobem finansowania.

Mówimy o mieszkaniach dla studentów, ale chyba najbezpieczniejszą inwestycją są wciąż nieruchomości luksusowe?

Tak jest w istocie. Na dodatek są to inwestycje z perspektywą sporego wzrostu wartości na przestrzeni lat. Takie nieruchomości utrzymują wysokie ceny nawet w czasach kryzysu. Mieszkania powyżej 100 czy nawet 150 m², w prestiżowych lokalizacjach, często znajdują najemców długoterminowych. Rentowność jest wówczas bliższa 3%, ale przy relatywnie wyższej cenie najmu ta wartość jest zauważalna.

Czy w przypadku nieruchomości inwestycyjnych lokalizacja zawsze odgrywa kluczową rolę?

Poza lokalizacją jest kilka dodatkowych czynników zwiększających potencjał inwestycyjny nieruchomości. Mamy w ofercie skomercjalizowane lokale użytkowe z wieloletnią umową najmu. To zazwyczaj lokale z witrynami na ulice i łatwym dostępem, atrakcyjne dla dużych firm, z potencjałem na prowadzenie stabilnego biznesu. Kupujący za bezobsługowy lokal w perspektywie kilku czy kilkunastu lat może zarabiać powyżej 6 procent. Ceny takich lokali w Trójmieście przekraczają zwykle milion złotych.

Porsche 911 Carrera RS

Inwestycja w samochody

Kolekcjonowanie samochodów nie musi oznaczać posiadania wyłącznie klasycznych, zabytkowych aut. Wiek pojazdu rzadko jest głównym elementem determinującym jego atrakcyjność jako lokaty kapitału. Budowę własnej kolekcji można rozpocząć od inwestycji w samochody nowe, lecz rzadkie. To właśnie rzadkość określa wartość samochodu jako alternatywnej inwestycji kolekcjonerskiej.

Posiadanie kolekcji samochodów może być ciekawym hobby, przynoszącym osobistą satysfakcję, ale może być także traktowane jako inwestycja kapitału. Aby zakup samochodu można było traktować jako inwestycję kapitału trzeba założyć, że zyska on, a przynajmniej nie straci na wartości w długim terminie. Tymczasem, jak wiadomo, większość pojazdów traci swoją wartość w miarę użytkowania.

Czynnikiem pozwalającym odwrócić tę zasadę jest rzadkość auta. Wiara w to, że rzadkie samochody będą w długim terminie zyskiwać na wartości jest podstawą, którą kierują się kolekcjonerzy na rynkach europejskich i amerykańskich. Co ważne, dotyczy to nie tylko samochodów „z historią”, ale również takich, które mają nie więcej niż 10 lat.

Traktując rzadkość jako fundament, można wyodrębnić osiem kategorii pojazdów, które warto kolekcjonować pod kątem lokaty kapitału. Są to:

1. SAMOCHODY WYPRODUKOWANE W MAŁEJ LICZBIE

Mowa tutaj o krótkich seriach samochodów drogowych, wypuszczonych w liczbie mniejszej niż 100 egzemplarzy. Do tej kategorii zaliczamy też prototypy zbudowane tylko w jednym bądź kilku egzemplarzach, które trafiły do rąk prywatnych, sprzedane przez dane biuro designu lub producenta.

2. AUTA KRÓTKICH SERII BUDOWANE PRZEZ STUDIA DESIGNU SAMOCHODOWEGO

Włoskie firmy takie jak, Bertone, Giugiaro, Zagato czy Pininfarina, oprócz tradycyjnych zleceń wielkoseryjnych dla producentów samochodowych – jak na przykład Pininfarina dla Ferrari czy dla Peugeot – do dzisiaj specjalizują się w krótkich seriach specjalnych aut. Są to, co prawda bardziej popularne, ale wciąż luksusowe modele. Produkcja takich aut jest kontynuacją tradycji tak zwanego „coachbuildingu” z lat 30., polegającego na wysyłaniu gotowych podwozi z silnikami do firm specjalizujących się w produkcji karoserii.

Obecnie, mimo wyzwania technicznego jakim jest nadwozie samonośne, studia designu wciąż potrafią całkowicie przebudować wielkoseryjny model luksusowej marki zmieniając w nim parametry oraz karoserię. Tego typu limitowane serie są często zamawiane przez samych producentów. Tak jest w przypadku Astona Martina oraz studia designerskiego Zagato. Bardzo rzadko tego typu samochody przekraczają liczbę stu wyprodukowanych egzemplarzy.

3. AUTA ZABYTKOWE, KLASYCZNE

Niezależnie od liczby wyprodukowanych egzemplarzy oraz tego, czy auto było popularne czy też sportowe lub luksusowe, samochody mające powyżej 30 lat są rzadkością. To one stają się najbardziej interesującą formą lokowania kapitału: popyt na samochody klasyczne jest obecnie bardzo wysoki, a zainteresowanie prasy, jak i potencjalnych inwestorów, rośnie w miarę pojawiania się nowych rekordów cenowych w zawartych transakcjach.

Nie wszystkie jednak auta klasyczne są od początku atrakcyjną lokatą kapitału. W przy-



padku wielkoseryjnych samochodów, takich jak popularne za czasów PRL-u Syrenki czy „Maluchy”, a za zachodnią granicą Renault 5 czy Opel Rekord, działa taka zasada, że auta te muszą najpierw mocno stracić na wartości, zrównując się nawet z ceną złomu, aby kilka lub kilkanaście lat później znów zyskać. Wtedy bowiem zaczyna działać zasada rzadkości.

4. SAMOCHODY - GWIAZDY

Są to auta sportowe, drogie, limitowane serie prestiżowych producentów, gdzie każdy model jest wyprodukowany w liczbie rzadko przekraczającej 5000. Do tej kategorii należą samochody typu supercars, czyli auta supersportowe, które bardzo często stają się celem kolekcjonerów już w momencie pierwszej prezentacji. Można do nich zaliczyć takie samochody jak, na przykład, Ferrari Enzo wyprodukowane w 499 egzemplarzach, czy Porsche Carrera GT.

Przykładem takiej perełki może być greckie Lamborghini Miura wystawione na aukcję Coys w 2012 roku. Jest to samochód-gwiazda, pierwszy supercar od Lamborghini, wyprodukowany w liczbie 764 egzemplarzy. Jednocześnie jest to już pojazd zabytkowy, bo z 1970 roku, z ciekawą historią – był prezentem znanego przedsiębiorcy Aristotle Onassis dla popularnego piosenkarza greckiego.

5. SAMOCHODY MARZEŃ

Od początku istnienia motoryzacji, pojazdy drogie, sportowe, przeznaczone dla elity były obiektem marzeń wielu pasjonatów, zarówno

Zagato Aston Martin DB7



przed, jak i po II wojnie. Od lat 80. ubiegłego wieku określa się je jako „samochody z plakatu” – poster cars. Chodzi o tę kategorię marek i modeli które wśród pasjonatów wywołują emocje, radykalnie inne niż pojazdy wielkoseryjnej produkcji, których głównym celem jest transport osób. Marki takie, jak Aston Martin, Porsche, Ferrari, Bentley, Rolls-Royce z wiekiem stają się gwarantem atrakcyjności inwestycyjnej dla kolekcjonerów.

6. AUTA ORYGINALNE, OCALAŁE

Do tej kategorii zaliczają się samochody odnalezione po wielu latach, które zostały zakupione jako nowe, a następnie zostały wstawione do garażu z minimalnym przebiegiem. Dziś są rzadkością, niezależnie od typu lub marki samochodu. Wielu kolekcjonerów, szczególnie w Stanach Zjednoczonych, poszukuje tego typu samochodów od kiedy zaczęły one osiągać znaczne wartości na aukcjach motoryzacyjnych. Przykładem takiego samochodu jest wspomniane wyżej Lamborghini Miura – ten egzemplarz stał zaparkowany i stał nieruszany przez ponad 30 lat w podziemnym parkingu hotelu Hilton w Atenach.

7. SAMOCHODY Z CIEKAWĄ HISTORIĄ LUB NALEŻĄCE DO ZNANYCH OSÓB



Ford GT40

Pojazdy zmotoryzowane są nieodłączną częścią historii XX wieku. Samochody takie, jak Mercedesy Hitlera, VW Golf Benedykta XVI, czy inne samochody głów państw zawsze będą obiektami wartymi kolekcjonowania. To samo tyczy się samochodów wyścigowych mających znaczący wkład w historię motoryzacji. Bolidy Formuły 1, czy auta, które wygrywały długodystansowy wyścig Le Mans, są od dawna poszukiwane przez kolekcjonerów, mimo znikomych możliwości użytkowania.

8. LIMITOWANE SERIE MODELÓW O RZADKICH ROZWIĄZANIACH TECHNICZNYCH

Producenci samochodowi bardzo często uciekają się do zabiegu limitowanych edycji. Są to zazwyczaj modyfikacje tylko i wyłącznie kosmetyczne, koncentrujące się na zmianie tapicerki czy też palety kolorów. Tego typu auta bardzo rzadko są atrakcyjną lokatą kapitału. Inaczej jest w przypadku krótkich serii samochodów o nowatorskich rozwiązaniach technicznych, innych od reszty gamy modelowej, które zmusiły producenta do zabiegów homologacyjnych. Można przytoczyć tutaj przykład Ferrari 550 Barchetta z 2001 roku, czy Porsche 911 Carrera RS z 1973 r.

SZTUKA

Przyjemność i wysoka stopa zwrotu

AUTOR: MAX RADKE

Okolo 50 mld dolarów – tyle jest aktualnie wart światowy rynek sztuki. Inwestowanie w sztukę stało się jedną z najatrakcyjniejszych form lokaty kapitału. W zestawieniach długookresowych przebija swoją opłacalnością inwestycje w złoto i 10-letnie obligacje USA. Według indeksu Mei Moses All Art Index, w przeciągu ostatnich 60 lat, średni zysk z 6-letnich inwestycji w sztukę to 112%.

Globalny kryzys ekonomiczny zweryfikował atrakcyjność wielu form inwestowania i zwrócił uwagę inwestorów ponownie na inwestycje ściśle powiązane z zakupem konkretnego materialnego obiektu, który dodatkowo ma szansę w czasie zyskiwać na wartości. Dzieła sztuki to inwestycje, które są odporne na kryzys gospodarczy, tym samym stanowią jeden z najlepszych nośników wartości materialnej.

RYNEK Z POTENCJAŁEM

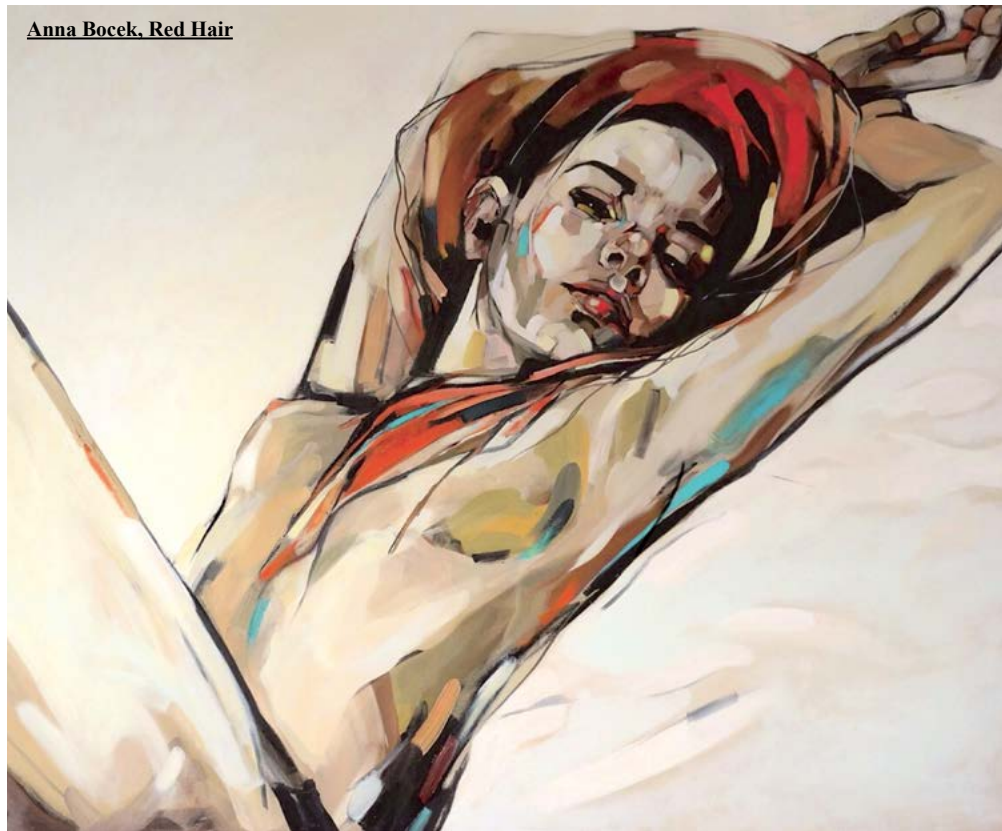
Również w Polsce dynamika wzrostu na rynku sztuki jest bardzo obiecująca. Szacuje się, że polski rynek sztuki jest około siedmiokrotnie niedoszacowany. Prognozy zakładają, że jego wartość do roku 2020 urośnie trzykrotnie i osiągnie 300 milionów złotych – takie dane podaje firma ArtBank, specjalizująca się w doradztwie inwestycyjnym na rynku sztuki oraz wyławianiem i promocją artystów z potencjałem.

Ekonomiści, fani dywersyfikacji portfela, w sztuce dawnej upatrują bezpiecznej lokaty kapitału, z ryzykiem bliskim zeru. Inwestycja w dzieła współczesne to z kolei szansa na bardzo duże zyski, obarczona jednak sporym ryzykiem. Przyjmuje się, że minimalny czas inwestycji w sztukę to między 4 a 8 lat.

JAKI KAPITAŁ?

Ile trzeba mieć pieniędzy by inwestować w sztukę? Niekoniecznie majątek. Jak podaje portal aukcyjny Artprice, 80 procent transakcji zawieranych na rynku sztuki opiewa na kwotę mniejszą niż 500 dolarów. Choć wartość rynku sztuki stale rośnie, a dominuje na nim sztuka współczesna (ok. 70% wszystkich zawieranych transakcji), to najatrakcyjniejszą niszę stanowią dzieła tzw. Młodej Sztuki. Są to prace młodych artystów, u progu kariery, które można

Anna Bocek, Red Hair



nabyć w atrakcyjnych kwotach, a które w perspektywie kilku lat mogą przynieść wielokrotnione zyski.

KLASYKA I MŁODA SZTUKA

Takim przykładem obok znanego wszystkim Wilhelma Sasnala (wzrost notowań z 1,5 tys. złotych w 2000 roku do 400 000 dolarów w roku 2007) może być przedstawiciel młodszego pokolenia, Tomek Kowalski (rocznik '84), którego ceny prac poszybowały z kilku tysięcy do kwot kilkunastu tysięcy euro w zaledwie kilka lat, a jednym z ich nabywców jest Francois Pinault, partner Salmy Hayek, biznesmen i inwestor, właściciel takich ekskluzywnych marek jak Gucci.

Patrząc jednak na realnie, najpewniejszą inwestycją są płótna naszych klasyków, które cieszą się największym zainteresowaniem. Na portalu Rynek i Sztuka czytamy, że Wyspiański, Kantor, Chełmoński, Siemiradzki, Makowski czy Zak to nazwiska, które sprzedawane są za stosunkowo wysokie kwoty.

PONADPRZECIĘTNE ZYSKI

Od 2009 roku nieustannie rośnie zainteresowanie sztuką Młodej Polski. Ale warto też podkreślić, że bardzo wysoko ceni się także klasyków XX wieku. Przykładowo obrazy Wojciecha Fangora kupowane w latach 90. zyskały na wartości ponad 800%, a wartość obrazu Jana Lebensteina „Figura osiowa nr 77” w cią-

ZALETY INWESTOWANIA W SZTUKĘ

- Inwestycje w sztukę w historycznej perspektywie przynosiły atrakcyjne zyski, w przeciwieństwie do papierów wartościowych i dochodów pasywnych (np. renty).
- Inwestorzy, którzy w swoim portfolio posiadają dzieła sztuki, redukują ryzyko i w historycznej perspektywie uzyskują zdecydowanie lepsze wyniki w skali roku.
- Inwestycje w sztukę stanowią solidne zabezpieczenie przed inflacją i zapewniają zyski znacząco przekraczające wzrosty globalnych indeksów cen konsumenckich.
- Sztuka stanowi rzeczywistą klasę aktywów i rosnący rynek inwestycyjny.
- Rynek sztuki jest nieprzejrzysty i w dużej mierze nieuregulowany, dzięki czemu dostarcza osobom z ponadprzeciętną wiedzą na temat sposobu jego funkcjonowania dostęp do wielu możliwości inwestycyjnych oraz okazji transakcji arbitrażowych.
- Inwestycje w dzieła sztuki mają niską korelację do tradycyjnych rynków inwestycyjnych, takich jak akcje czy renty, tym samym zapewniając istotną możliwość dywersyfikacji portfela inwestycyjnego.



gu siedmiu lat wzrosła ośmiokrotnie. Obrazy takich artystów jak Kazimierz Mikulski, Adam Marczyński czy Wojciech Fangor zyskiwały na wartości ponad 40% rocznie.

Jak inwestować w sztukę? Prace artystów możemy wyszukiwać na własną rękę w galeriach lub uczestnicząc w aukcjach organizowanych przez domy aukcyjne. Coraz popularniejsze staje się jednak korzystanie z usług Art Banking. Jakie są zalety takiego rozwiązania? Inwestor może liczyć na kompleksową obsługę. Począwszy od znalezienia atrakcyjnego dzieła, poprzez pomoc w jego zakupie, ubezpieczeniu, aż po bezpieczny transport we wskazane miejsce.

DYWERSYFIKACJA PORTFELA

Jak ograniczyć ryzyko inwestycyjne? Fachowcy i doświadczeni inwestorzy zalecają dywer-

syfikację portfela. Jeśli możemy sobie pozwolić, aby zainwestować większe pieniądze, to przeznaczymy je zarówno na dzieła uznanych artystów, ale nie zapominajmy uzupełnić kolekcji o młodą sztukę.

Jedną z najważniejszych zasad inwestowania w sztukę mówi, że niezależnie od tego czy wybierasz sztukę dawną czy współczesną, obraz, rzeźbę czy fotografię, kieruj się własnym gustem. Nie inwestuj w dzieło, które ci się nie podoba. Może się okazać, że będziesz na nie patrzył przez kilka lub kilkanaście lat więc wybierz coś w twoim guście.

Inwestycje w sztukę, w przeciwieństwie do innych inwestycji finansowych, przynoszą korzyści w aspekcie estetycznym i wizerunkowym. Dzięki dziełom sztuki ozdabiamy nasze wnętrza, dajemy wyraz naszej osobowości i indywidualności.

Wilhelm Sasnal, bez tytułu, cykl rysunków 2004



Tadeusz Kantor, Peinture



Zegarki inwestycyjne

AUTOR: MARCIN LEWANDOWSKI / WEALTH SOLUTIONS

Nietypowe, limitowane zegarki najsilniejszych marek stanowią przedmioty o charakterze inwestycyjnym, których wartość rośnie. Co jakiś czas media obiegają informacje o zegarkach sprzedanych na aukcjach za rekordowe kwoty lub rankingi najdroższych zegarków, oferowanych zazwyczaj przez szwajcarskich producentów. Co powoduje, że zegarki są tak drogie i za co właściwie się płaci?

Ostatnio w Monako padł kolejny rekord. W ramach inicjatywy „Only Watch”, gdzie producenci oferują na charytatywną licytację zegarki istniejące jedynie w jednym egzemplarzu, zegarek marki Patek Philippe został sprzedany za 7,3 mln franków szwajcarskich. To niemal dwukrotnie więcej niż najwyższa osiągnięta dotychczas cena dla zegarka naręcznego.

RYNEK ROŚNIE

Jednocześnie statystyki rynkowe pokazują, że rynek luksusowych zegarków rośnie, co oznacza, że cena nie odstrasza klientów. Rynek zegarków luksusowych to jednocześnie rynek zegarków mechanicznych, a nie kwarcowych. Najwyżej cenione przez klientów są czasomierze pochodzące z tzw. manufaktur, co w tym przypadku oznacza, że producenci wytwarzają zarówno zegarki jak i własne, autorskie i niepowtarzalne mechanizmy do nich, których nie stosuje nikt inny.

Luksusowe, a więc mechaniczne zegarki nie służą do pokazywania czasu, a przynajmniej przestała to być ich główna funkcja. Obecnie są one przede wszystkim przedmiotem zbytku, wykonanym niejednokrotnie z metali szlachetnych i wyznacznikiem prestiżu i statusu materialnego. Co również ważne, przynajmniej męskie zegarki, są jednym z niewielu dopuszczalnych rodzajów męskiej biżuterii stanowiąc istotny element stroju i wizerunku.

HISTORIA I TRADYCJA

Na wysoką cenę zegarków wpływa wiele czynników, które jednak najbardziej syntetycznie można określić jako unikatowość. Niezwykle ważna jest marka – jej historia (im dłuższa i barwniejsza tym lepiej), osoba założyciela (innowacje i charyzma mile widziane), osiągnięcia techniczne, najlepiej wynalazki z przeszłości lub obecne sukcesy.

Jedną z takich marek jest z pewnością marka Patek Philippe, której współtwórcą był Polak, Antoni Patek. Z drugiej strony nic nie jest dane raz na zawsze i producenci starają się aktywnie budować siłę marki poprzez promocję, PR i użytkowników – ambasadorów marki, historycznych lub obecnych. Istotne są także



wykorzystywane materiały – na cenę wpływają metale szlachetne (złoto, platyna, pallad), ale także szlachetne kamienie, lubiane przez klientów na Bliskim i Dalekim Wschodzie.

LICZY SIĘ WYJĄTKOWOŚĆ

Producenci zegarków starają się nadać swoim zegarkom jak najbardziej nietypowe cechy, takie jak stal pochodząca z Titanica (Romain

Jerome), włos Napoleona Bonaparte (De Witt) czy trawa z Old Trafford (Hublot). Współczesny luksusowy zegarek mechaniczny jest również pokazem możliwości w zakresie technologii i mikromechaniki. Umieszczenie w zegarku wielu komplikacji pogarsza czytelność wskazań czasu, ale stanowi istotny czynnik cenotwórczy, zwłaszcza jeśli dotyczy tzw. wielkich komplikacji takich jak tourbillon, wieczny kalendarz czy repetycja minutowa.



MODELE SPRZED LAT

Wśród zegarków marek Rolex, Omega i Patek, kapitał można ulokować przede wszystkim w unikatowe, starsze modele z lat 40, 50, czy 60. Takie, które obecnie są trudno dostępne i trzeba na nie „polować” na rynku aukcyjnym. Wśród nich nie trudno znaleźć przykłady udanych inwestycji.

Wymienić można chociażby zegarek Omega 1968 Seamaster 300, który jeszcze w 2007 r. na aukcjach w domu Bonhams można było nabyć za 1,1 tys. funtów, a podczas ostatniej aukcji został natomiast sprzedany za 69,7 tys. funtów. 1949 Rolex Oyster Perpetual w podobnym czasie zdrożał z kolei z 83,2 tys. dolarów (aukcja w Christie's w 2005 r.) do 1,2 mln dolarów (Christie's, 2015 r.).

LIMITOWANA EDYCJA

Przykładem z trochę innego segmentu rynku może być zegarek The End of Days pochodzący z manufaktury Audemars Piguet. Manufaktura została założona przez Audemarsa Pigueta w 1878 r. i przez lata produkowała na bardzo małą skalę. Zaczynała od kilkuset egzemplarzy w skali roku, a obecnie tworzy kilkanaście tysięcy zegarków rocznie. Znana jest również z wprowadzenia wielu technicznych nowości w swoich zegarkach, które obecnie wykorzystywane są przez całą branżę.

W 1999 r. w związku z premierą nowego filmu z Arnoldem Schwarzeneggerem, „End of Days”, manufaktura postanowiła przygotować specjalną edycję zegarków liczącą 500 sztuk. Edycja powstała w ramach już uznanej i charakterystycznej dla manufaktury serii Royal Oak Offshore. Początkowa cena jednej sztuki End of Days wynosiła ok. 13,6 dolarów. Obecnie za ten zegarek trzeba zapłacić ok. 30-50 tys. dolarów.

ZYSKOWNA INWESTYCJA

Innym przykładem może być platynowy zegarek z tourbillonem od niemieckiej firmy A. Lange & Söhne. Zegarki z linii Pour le Mérite tourbillon kosztowały w momencie wejścia na rynek w 1996 r. ok. 75 tys. euro. Obecnie ciężko będzie zdobyć jeden z 200 wyprodukowanych wtedy egzemplarzy za mniej niż 200 tys. dolarów. Najwyższa zarejestrowana kwota to z kolei 330 tys. euro za wersję platynową na aukcji w 2012 r. i 353 tys. euro za wersję w kopercie z białego złota w 2014 r.

Oczywiście to tylko pojedyncze transakcje, ale jeśli spojrzeć na cały rynek, to ten również prezentuje się ciekawie. Według danych firmy Knight Frank publikowanych w corocznym opracowaniu The Wealth Report (2015), luksusowe zegarki dały zarobić swoim właścicielom 49 proc. w ciągu ostatnich 5 lat. Po zapoznaniu się z takimi informacjami, ekskluzywne zegarki można już przestać traktować jako kosztowny wydatek, ale jako ciekawą lokatę kapitału.





Wino z potencjałem inwestycyjnym

Wino to wyjątkowy napój, który towarzyszy człowiekowi od starożytności. Jego walory przez wieki opiewali poeci, lekarze i wielcy tego świata. Wśród jego kolekcjonerów znajdowali się Thomas Jefferson, czy Napoleon, a dziś w ich ślady idą Alex Ferguson, Andrew Lloyd Webber oraz Bill Gates. Kolekcje starannie wybranych win jakościowych mogą obecnie dostarczać radości pasjonatom tego trunku, ale również stanowić element zabezpieczający finansową przyszłość.

Głównym czynnikiem wpływającym na rozwój rynku win inwestycyjnych było powstanie w 1999 roku londyńskiej giełdy wina – Liv-ex. Wcześniej handel winem odbywał się na pojedynczych aukcjach i był zajęciem głównie dla kolekcjonerów, obecnie dzięki Liv-ex możliwe jest nie tylko przeprowadzanie transakcji, ale także wycena portfela, śledzenie ruchów cen poszczególnych trunków i notowań indeksów wina.

POLACY INWESTUJĄ W WINO

Inwestowanie w wino jest coraz popularniejsze również w Polsce. Według informacji ze stron Wealth Solutions, w wino z Bordeaux zainwestowało ponad 1500 Polaków, a łączna wartość inwestycji to około 60 milionów zł. Wina charakteryzujące się potencjałem inwe-

stycyjnym to przede wszystkim wina z Bordeaux oraz wybrane wina burgundzkie.

Najbardziej znanym na świecie regionem winnym jest Bordeaux. Region ten dysponuje najstarszą oficjalną klasyfikacją win, a trunki w niej ujęte stanowią trzon niemal każdej kolekcji czy portfela inwestycyjnego. Hierarchizującą wina bordoskie klasyfikację wprowadzono w 1855 r. zgodnie z sugestią Napoleona III i pozostawiono niezmienioną przez przeszło 150 lat. Znajdujące się w niej wina to gwiazdy tego rynku, cieszące się ogólnosiątkową rozpoznawalnością.

JAK INWESTOWAĆ?

Inwestycje w wino to inwestycje długoterminowe, charakteryzujące się stosunkowo wysokimi stopami zwrotu oraz niskim ryzykiem. Pożądaną cechą jest ich niska korelacja z ryn-

kami finansowymi, dzięki czemu nadają się do dywersyfikacji portfela składającego się z tradycyjnych instrumentów finansowych.

Należy jednak zwrócić uwagę na wysokie koszty transakcyjne, koszty przechowywania oraz koszty związane z ubezpieczeniem zakupionego wina. Pierwszym sposobem inwestycji w wino jest zakup zabutelkowanego wina. Wino, aby nie straciło na wartości przechowywane jest w certyfikowanych piwnicach, które zapewniają odpowiednie warunki.

BECZKI LUB FUNDUSZE

Kolejny sposób to inwestycja en primeur, nazywana także wine futures. Polega ona na zakupie dojrzewającego w beczkach wina, jeszcze przed zabutelkowaniem. Na podstawie wstępnych ocen trunku oraz informacji o pogodzie można ocenić potencjał inwesty-



cyjny wina. Inwestycja en primeur cechuje się zwykle wyższą stopą zwrotu oraz wyższym ryzykiem, niż zakup zabutelkowanego wina.

Inną metodą inwestycji w są fundusze inwestycyjne. Na rozwiniętym rynku zachodnim istnieją fundusze których portfel składa się z wina, a jedyny taki fundusz działający w Polsce to IPOPEMA Fine Wine. Ostatni sposób to zakup winnicy bądź udziałów w niej. Taka inwestycja charakteryzuje się jednak zupełnie innymi czynnikami ryzyka niż fizyczny zakup wina.

LEGENDA BORDEAUX

Inwestowanie w wino dotyczy niemal wyłącznie win ze znanego regionu Bordeaux i obejmuje w pierwszym rzędzie egzemplarze z roku 1855. Szczególnie ważne w tej klasyfikacji są produkty z First Growths, czyli pięciu najważniejszych winnic, których uprawy i produkcja są limitowane. Butelki wina są udostępniane w ściśle określonej liczbie. W każdym roku pojawia się ich na rynku nie więcej niż 90000 skrzynek.

Za tak niewielką liczbą podaży także wysoka cena win First Growths, których roczna produkcja jest warta około 500 milionów GBP. Wino można nabyć, jednak nie jest to proste, ponieważ mała liczba butelek oraz spora ilość

chętnych sprawia, że z każdym dniem i każdą chwilą ilość wina dostępna w sprzedaży spada...a cena rośnie.

ZABEZPIECZENIE I UBEZPIECZENIE

Żeby wino uznać za inwestycyjne musi spełniać ono co najmniej dwa warunki. Po pierwsze utrzymywać stałą wysoką jakość kolejnych produkowanych roczników mierzoną na przestrzeni dziesiątek lat. Po drugie konieczna musi być możliwość przechowywania wina oraz jego dalszego rozwoju. Należy zadbać o profesjonalne warunki przechowywania, by wino nie straciło wartości lub nawet stało się niezbywalne.

Każda skrzynka musi być oznakowana i odpowiednio zabezpieczona. Dodatkowo szlachetne trunki się ubezpiecza, by w razie niespodziewanych wypadków odzyskać za-inwestowane w nie środki. Ubezpieczenie do bieżącej wartości rynkowej daje poczucie bezpieczeństwa i gwarancji zwrotu poniesionych kosztów.

BRAK SPEKULACJI

Inwestycja w wina jest doskonałym sposobem na dywersyfikację ryzyka. Z punktu widzenia osiągnięto przez lata satysfakcji

nujące stopy zwrotu oraz niską korelację z innymi aktywami, zwłaszcza krajowymi. Co ważne, jest to rynek czysty w swoim wymiarze. Jest pozbawiona spekulacji, a rządzą nim tylko dwie reguły: podaży i popytu. Biorąc pod uwagę, że stopniowo wina są pite, podaż jest wręcz malejąca, co jest fenomenem na przestrzeni ogólnego rynku produktów zbywalnych.

Rynek wina jest chroniony przez wystąpieniem barier spekulacyjnej. Przykładowo na rynku złota szacuje się, że inwestorzy spekulacyjni mogą odpowiadać za około 80% popytu. To dlatego, że złoto można ciągle przetwarzać, natomiast wino po wypiciu znika z rynku. Pozostawia chwilę przyjemności i to wszystko. Szacuje się, że z 100% puli 25% dotyczy inwestorów, którzy nie są zainteresowani konsumpcją wina, ale odsprzedają go z zyskiem. To nadal dość niewielka grupa osób.

Jakie są koszty inwestowania w wina? Jeśli decydujemy się inwestować razem z wybraną firmą, musimy ponieść koszt opłaty wstępnej oraz koszty przechowywania wina. Jeśli natomiast mamy warunki do przechowywania trunku i znamy się na temacie, właściwie koszty są zerowe. Dlatego warto rozważyć tę możliwość. Tym bardziej, że inwestowanie w wina to przyjemny i niemal pewny sposób na pomnożenie wniesionego kapitału.

Inwestycje w alkohole coraz popularniejsze

AUTOR: PIOTR SUCHODOLSKI / WEALTH SOLUTIONS

Najstarsza na świecie whisky, koniak z XIX wieku, unikatowe rumy, czy ekskluzywne wina to nie tylko przedmioty zbytku, ale również forma lokaty kapitału. W Polsce grupa kolekcjonerów zbierających rzadkie, limitowane edycje starych trunków jest już na tyle liczna, że staliśmy się atrakcyjnym rynkiem dla producentów luksusowych alkoholi.

W Polsce wciąż nie jest to może najpopularniejsza forma lokowania kapitału, ale w pewnych kategoriach jesteśmy już liczącym się graczem. Na przykład jesteśmy liderem w tej części Europy na rynku inwestycji w wino. Kwota 130 mln zł, jaką do tej pory przeznaczali na ten cel Polacy, gwarantuje nam nie tylko pierwszą pozycję w regionie, ale czyni z nas poważnych graczy na całym europejskim rynku.

POLSKA ZYSKUJE NA ZNACZENIU

Nasi kolekcjonerzy widoczni są również na rynku rzadkich butelek whisky, koniaku, czy rumu. Skala naszego zaangażowania sprawia nawet, że staliśmy się atrakcyjnym odbiorcą dla producentów najbardziej unikatowych trunków. Świadczyć może o tym fakt, że jeszcze do niedawna światowe premiery limitowanych i wyjątkowych edycji urządzali oni na terenie Szkocji, w Londynie, Paryżu, ewentualnie na Dalekim Wschodzie. Jednak od pewnego czasu dla naszych partnerów nie jest już problemem zaplanowanie takiego wydarzenia również w Warszawie.

WAŻNE PREMIERY

Premiery rzadkich trunków nad Wisłą zorganizowali już: destylarnia Glenfarclas, która w ten sposób wprowadziła na rynek najstarszą whisky w swojej historii, koncert

Whisky Karuizawa



Gordon & MacPhail, który zaprezentował najstarszą whisky z destylarni Glen Grant, czy firma Number One Drinks, która w stolicy Polski pokazała najstarszą japońską whisky single cask.

W ich ślady poszły również domy koniako- we Tiffon, czy Bache Gabrielsen prezentując niezwykle rzadkie koniaki z przełomu XVIII i XIX wieku, pochodzące z prywatnych paradisi, czyli skarbców właścicieli. To pokazuje, że Polska jest doceniana jako

odbiorca rzadkich alkoholi, a bogaci Polacy coraz częściej budują kolekcje takich niezwykle unikalnych trunków.

DYWERSYFIKACJA RYZYKA

Kto w Polsce decyduje się na lokowanie kapitału w ten sposób? Odpowiedź na to pytanie jest niezmiernie trudna, ponieważ nikt nie prowadzi kompleksowych badań tego rynku. Oprócz tego motywacje przyciągające poszczególne osoby na rynek rzadkich, ekskluzywnych alkoholi się mieszają i nie muszą stać względem siebie w sprzeczności. Alkohole te można zarówno pić, kolekcjonować, jak również w nie inwestować.

Znane są jednak – przynajmniej częściowo – motywy osób traktujących taki zakup jako inwestycję. W czasach niestabilnej sytuacji na rynkach kapitałowych oraz nieoczekiwanych zmian na lokalnej i globalnej scenie politycznej, inwestorzy często przymilniej patrzą na przedmioty fizyczne jako formę lokaty kapitału. Często dywersyfikują również ryzyko relokując środki na rynki inne niż polski, np. inwestując w wielkie wina.

PONADPRZECIĘTNE ZYSKI

Bez znaczenia oczywiście są również potencjalne zyski. Przykładem może być tu chociażby edycja 48-letniej whisky pochodzącej z zamkniętej już destylarni Karuizawa (Karuizawa 1964), którą w 2013 r. mogliśmy zaobserwować naszym klientom w cenie 4700 funtów za butelkę. Dziś, jeśli pojawia się na aukcjach to w cenach czterokrotnie wyższych.

Oczywiście to dość spektakularny przykład, ale atrakcyjność rynku potwierdzają również dane firmy Rare Whisky 101, która stara się monitorować ceny kolekcjonerskich butelek na rynku aukcyjnym. Przygotowywany przez tę organizację indeks RWIcon100, od początku roku 2009 wzrósł już prawie o 330 proc. Jednak nie tylko whisky może być pod tym względem atrakcyjna. Już obecnie widać rosnące zainteresowanie koniakami, czy rumami i to właśnie tu mogą się pojawić kolejne ciekawe możliwości inwestycyjne

Beczki w destylarni Tomatin



**INWESTUJESZ
ZARABIASZ
KORZYSTASZ**



**Na lokacie bankowej
nie spędzisz wakacji**



info@domy-hybrydowe.pl

www.original.domyhybrydowe.pl

Tel.: 58 670 46 47

Kołobrzeg • Mielno • Mazury • Półwysep Helski • Szwajcaria Kaszubska

Bank Zachodni WBK

 Grupa Santander

WARTOŚCI, KTÓRE TRWAJĄ

Wiedza
Doświadczenie
Inwestycje
Kapitał

BANKOWOŚĆ
PRYWATNA

*Kapitał, który zbudowałeś
to więcej niż pieniądze.
To idee i wartości, które mają
szansę przetrwać pokolenia.
Z naszą pomocą Twój majątek
stanie się majątkiem Twoich
potomków. W końcu w ich
żyłach płynie ta sama krew...*



pb.bzwbk.pl



61 856 56 76 61 856 56 75 61 856 56 74

Telecentrum czynne od poniedziałku do piątku, w godzinach 9:00-17:00.
Opłata za połączenia zgodna z taryfą danego operatora.