

## Erste Private Banking se již deset let stará o movité klienty. Úspěšnou dekádu slaví historicky první marketingovou kampaní

- Erste Private Banking (EPB) se stará o téměř 3 tisíce klientů v 11 městech a 13 centrech privátního bankovníctví
- Ve střední Evropě je EPB preferovaný správce majetku, působí v šesti zemích
- Klientům EPB nově poskytuje i úvěrovou strategii a právní či daňové poradenství
- První marketingovou kampaň, která podtrhuje partnerství klienta s bankéřem, spustila 1. května

Erste Private Banking začalo nabízet své služby movitějším klientům v ČR 1. června 2007. Tehdy se o klienty s majetkem minimálně 5 mil. Kč starali 3 bankéři v pražské pobočce v Rytířské ulici. Z počátku klienti přicházeli z řad stávajících klientů České spořitelny a potřebovali zejména investiční poradenství. Služba se postupně rozšiřovala do všech regionů a potřeby klientů se rozšiřovaly. V roce 2012 se limit pro vstup do této exkluzivní služby zvýšil na 10 mil. Kč a letos v lednu EPB představilo novou službu Wealth management pro klienty s hodnotou majetku přesahující 50 mil. Kč. V současnosti je EPB preferovaným správcem majetku ve střední Evropě, působí v šesti zemích a poskytuje mezinárodní servis v oblasti správy investic a finančních služeb. Výhodou je i možnost synergií v rámci skupiny Erste, která v privátním bankovníctví spravuje 17 mld. Eur. V České republice EPB spravuje 60 mld. Kč.

Díky elitnímu týmu 27 privátních bankéřů získávají klienti tu nejlepší péči v oboru - bankéři jim poskytují vysoce profesionální podporu a servis jak při běžném každodenním bankovníctví, tak zejména při rozhodování o vhodné investici či dlouhodobé správě financí. Privátní bankéři budují dlouhodobá partnerství a plní i ta nejnáročnější požadavky a přání klientů. Mezi klienty EPB a zejména jeho nové služby Wealth management patří dolaroví milionáři.

„V posledních letech je velmi živý trh fúzí a akvizic. Jedním z důvodů je i mezigenerační transfer kapitálu, kdy otec zakladatel nemá v rodině nástupce, který by chtěl pokračovat v podnikání. Jen loňský rok měnilo majitele 300 firem v celkové hodnotě přes deset miliard dolarů,“ uvádí Tomáš Petr, manažer Erste Private Banking. Mezi další trendy poslední doby patří i zakomponování úvěrové strategie s využitím lombardních úvěrů do portfolia klienta. Klienti navíc ve zvýšené míře poptávají i poradenství mimo typicky bankovní služby - právní poradenství, daňové poradenství. To jim EPB poskytuje ve spolupráci s partnery.

Ke svému desetiletému výročí si EPB připravila svoji historicky první velkou kampaň. V první vlně pracuje s konceptem "Úspěšný muž a jeho bankéř". Kampaň podporuje image unikátního privátního bankovníctví, jehož základem je partnerství klienta s bankéřem, který detailně zná klientovy potřeby.

Součástí je i kampaň propagující službu Wealth manager. Hlavní téma je "péče o bohatství", které přesáhne generace. Banka se v tomto stává členem "rodiny", která je naprosto loajální a připravená kdykoliv pomoci. Má dokonalé znalosti finančních dispozic klienta a umí podat excelentní finanční doporučení, které pak následně ocení i další generace. Myšlenka této kampaně je: Skutečné bohatství není to, co máte teď, ale co předáte dalším generacím.

Kampaň byla spuštěna 1. května a připravila ji agentura Young&Rubicam.

*Pro další informace prosím kontaktujte Tiskové centrum Finanční skupiny České spořitelny:*

**Kristýna Havligerová**  
Tisková mluvčí ČS  
E-mail: tiskove\_centrum@csas.cz

**Pavla Kozáková**  
Tiskové centrum ČS  
klpacesova@csas.cz

#### **Profil České spořitelny**

Na českém trhu jsme bankou s nejdelší tradicí. Naše kořeny sahají až do roku 1825. Jsme moderní bankou orientovanou na drobné klienty, malé a střední firmy, města a obce. Máme nezastupitelnou roli ve financování velkých korporací a v poskytování služeb v oblasti finančních trhů. Od roku 2000 se můžeme opřít o silné zázemí středoevropské Erste Group. Naším společným cílem je nabídnout klientům takové služby, jaké potřebují bez ohledu na čas a místo. Naše postavení nám dovoluje udávat trend v zavádění moderních bankovních služeb i v technologických inovacích.

- Počet našich klientů dosahuje téměř 5 milionů. Jsme tak **největší bankou** v České republice.
- Zaujímáme **první pozici** na trhu klientských úvěrů (20% tržní podíl), spotřebitelských úvěrů, včetně kreditních karet a kontokorentů (30% tržní podíl) i v celkových vkladech (20% tržní podíl). Na špici jsme i v oblasti hypoték (27% tržní podíl). Disponujeme nejširší sítí poboček a bankomatů.
- Usilujeme o **bezbariérovost našich služeb**: máme první bezbariérové stránky [www.bankabezbarier.cz](http://www.bankabezbarier.cz); 239 bezbariérových poboček; 26 poboček se službou simultánního přepisu pro neslyšící; více než 700 bankomatů uzpůsobených pro nevidomé.
- **Vzděláváme ke konkurenceschopnosti**, nejen tím že posilujeme finanční gramotnost a jsme dlouhodobými partnery vysokých škol. Prostřednictvím Nadace Depositum Bonum usilujeme o zkvalitnění výuky přírodovědných a technických oborů. Díky Nadaci České spořitelny **jsme s těmi, od nichž se společnost odvrací** - zaměřujeme se na podporu seniorů, lidí s mentálním postižením a prevenci a léčbu drogové závislosti.