



Teljesen átalakulnak a játékszabályok

Horváth Balázs, Economx.hu 2024. szeptember 18.

Egyre több elvárást támasztanak a privátbanki ügyfelek a vagyonkezelőkkel szemben, a digitalizációnak köszönhetően az ismétlődő feladatok helyett a proaktív kommunikáció és az egyedi megoldások kerülnek előtérbe. Az aktív és passzív befektetések közötti olló is elkezdett zárulni. A portfóliókezelés egyszerűsítése érdekében egyértelmű cél a passzív befektetések népszerűsítése.

Egyre több kritériumot állítanak a vagyonkezelőkkel szemben a privátbanki és affluens ügyfelek – húzta alá **Karagich István**, a Blochamps Capital tanácsadó cég ügyvezetője a vállalat privátbanki konferenciáján.

A proaktív kommunikáció és az igények előrejelzése az ügyfelek 73 százalékának elsődleges szempont a vagyonkezelő kiválasztásakor. Emellett ugyanakkor szinte ugyanolyan fontos a megoldás alapú gondolkodás is (70 százalék), ami elengedhetetlen a problémák gyors megoldására.

Az elvárások rangsora a következőképp folytatódik:

- képes a termékek, szolgáltatások testreszabására (48 százalék);
- rendelkezik az iparág szerteágazó ismeretével (46 százalék);
- ismeri a digitális eszközöket, megkönnyíti a banki ügyintézkést (26 százalék).

Nem túl népszerű itthon

A mi régiókban szinte senki nem indít tőzsdén kereskedett alapokat (ETF)

– mondta Turner Tibor, az OTP Alapkezelő vezetője a Blochamps Capital privátbanki konferenciáján.

Ennek az oka az, hogy ennek a befektetési eszköznek a kialakítása és legfőképpen fenntartása is nagyon bonyolult folyamat. Az OTP két évig dolgozott azon, hogy létrehozzon egy ilyen terméket, az induláskor nagy segítséget jelentett, hogy a bankcsoport több érdekeltséggel is rendelkezik a régióban és azon túl is.

Aktív vagy passzív?

A passzív befektetések Európában körülbelül 20 százalékos arányt tesznek ki, Magyarországon még ennél is rosszabb a helyzet. Turner Tibor szerint ugyanakkor látszik a növekvő tendencia, egyes piacokon a passzív alapok értéke már meg is haladja az aktívokét.

Végh Richárd, a Budapesti Értéktőzsde (BÉT) vezérigazgatója hozzátette: egyértelmű cél a passzív befektetések népszerűsítése a portfóliókezelés egyszerűsítése érdekében.

Széles portfólió új megoldásokkal

Nemcsak mi fejlesztünk termékeket, hanem a partnereink is

– erről már Somlai László, az Erste Private Banking Vagyonkezelés Igazgatóságának vezetője beszélt. Szerinte ennek is köszönhető, hogy az Erste befektetési kínálata folyamatosan aktualizált és naprakész tud lenni. A kérdés ma már sokkal inkább az, hogy ezt a széles palettát hogyan tudjuk hatékonyan menedzselhetővé tenni a digitalizáció alkalmazásával.

Somlai László szerint arra van szükség, hogy gyorsabban és hatékonyabban tudják átadni az információkat az ügyfeleknek. Példaként említette, hogy a megerősített digitalizáció által nem 3-6 alapkezelőtől tudunk összehasonlítani egy eszközosztályt, hanem akár 20-25-től is.

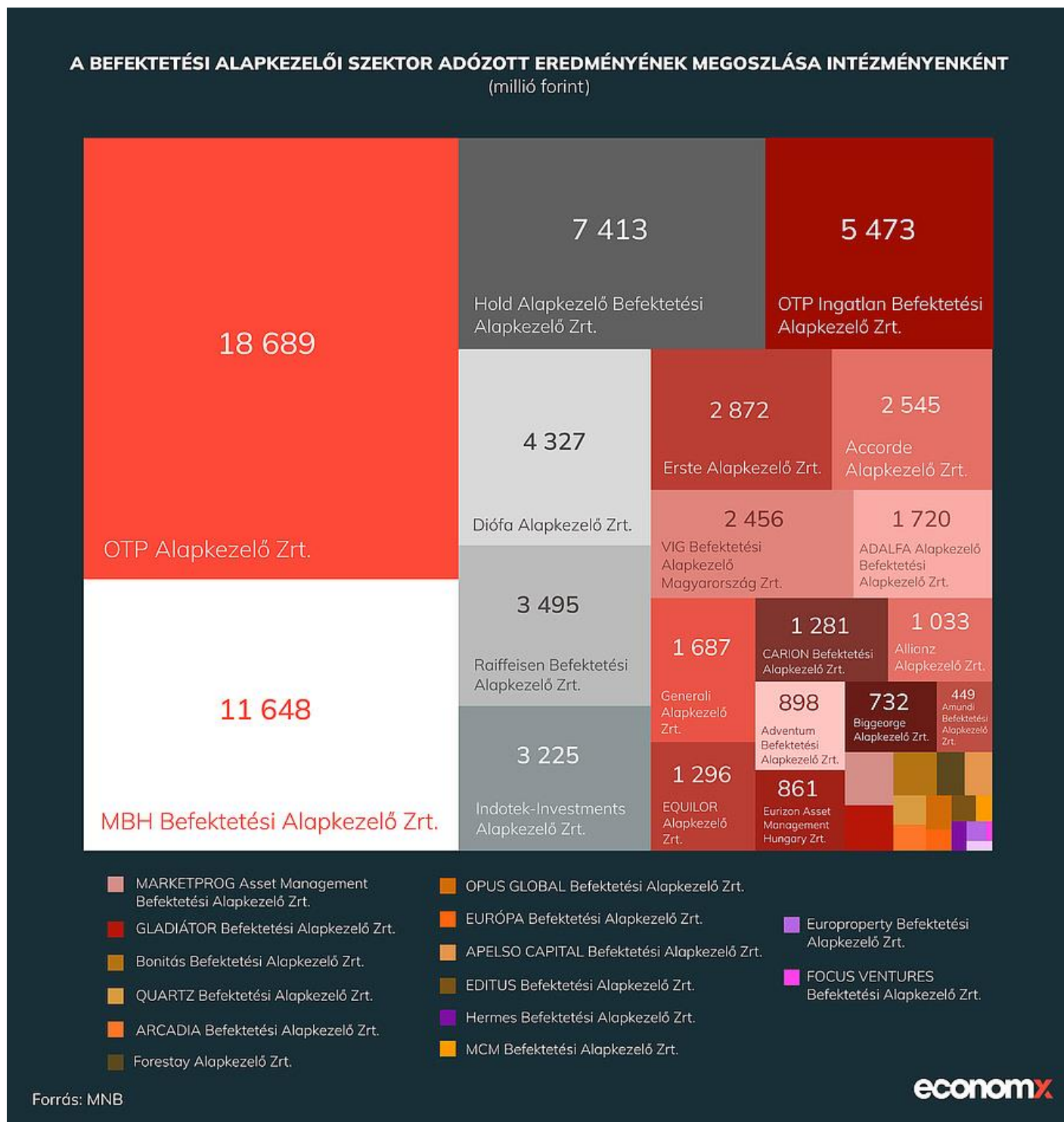
- Pozitívuma ennek a változásnak, hogy sokkal szélesebb lesz a paletta és a látószög is,

- negatívum ugyanakkor, hogy renegeteg erőre és energiára lesz szükség a rendszer létrehozásához, illetve az adatok folyamatos ellenőrzéséhez.

„Nem az a cél, hogy az ügyfeleket digitális platformokon aktivizáljuk, hanem az, hogy a befektetési döntéseket a bankok hozzák meg helyettük” – mondta **Fischer Bálint**, a Dorsum üzletfejlesztési igazgatója. Kiemelte ugyanakkor, hogy az ügyfelekkel való kommunikációban rendkívül fontos szerepe van a digitalizációnak, ami felgyorsítja az információáramlást.

Pluszban zártak az alapok

A 2023-as adózott eredmények alapján a befektetési alapkezelők közötti megoszlást mutatja az alábbi diagram. Jól látható, hogy az OTP Alapkezelő vezet, ugyanakkor az MBH Befektetési Alapkezelő is 10 ezer millió forint feletti eredménnyel zárta a tavalyi évet a Magyar Nemzeti Bank (MNB) nemrég közzétett aranykönyv-statisztikája szerint.



Őket követi nem sokkal lemaradva a HOLD, az OTP ingatlanokra specializált alapja, a Diófa, a Raiffeisen, az Indotek-Investment, az Erste, az Accorde és a VIG. A többi alapnak sincs oka panaszra, többségük pozitív

eredménnyel zárta a tavalyi évet: a jegybank statisztikája szerint a vállalatok 84 százaléka működött nyereségesen.

Kulturális különbségek?

Tabányi Mónika, a Concorde Értékpapír Zrt. private banking igazgatója szerint Magyarországon még mindig fontos szerepe van a személyes tanácsadásnak.

Hasonló berögződés a magyaroknál a saját tulajdonú ingatlan, amelyhez a legtöbben még mindig ragaszkodnak itthon. Európában nálunk a második legnagyobb a saját lakások aránya. Ugyanakkor látszik már egy átmenet a vagyonosabb rétegnél, akik ingatlanvásárlás helyett inkább értékpapírokon keresztül szállnak be az ingatlanpiacba. Az ügyfelek ezekből az alapokból is el tudják érni ugyanazt az hozamot, mintha ők lennének a tulajdonosok.

Somlai László (Erste Private Banking) az osztrák és magyar portfóliókinézetében nem lát jelentős különbségeket. Bár a kitettség Ausztriában sokkal nagyobb, az eszközportfólió deiverzifikálása szinte azonos az osztrák piacon és nálunk. Kiemelte: véleménye szerint mentalitásban sincs különbség.

Horvátország, Románia vagy Szlovákia azonban teljesen más képet mutat, ezekben az országokban jóval alacsonyabb a kockázatvállalási szint és teljesen más portfóliószerkezet is. Magyarországon ugyanakkor elég jól áll a portfólió diverzifikációjában.

Turner Tibor (OTP Alapkezelő) Szlovéniát is kivételként említette: az országban rengeteg a számlapénz, a befektetési alapok 80 százaléka pedig részvényalap, amelyekből még a legrosszabb években sem volt kiáramlás. Erre nagyon nehéz magyarázatot találni – húzta alá.

Jávorka Imre, a HOLD Alapkezelő vagyongazdálkodási üzletágvezetője szerint fontos kérdés, hogy hány ügyfél veszi igénybe a vagyongazdálkodási szolgáltatásokat. Nagy az ügyfélpenetráció a szektorban, ugyanis szinte mindenki igénybe veszi a vagyongazdálkodást, de vannak, akik a pénzükhöz csak kisebb részét helyezik el ebben a rendszerben.

Nagyratörő tőzsdei célok

Végh Richárd, a Budapesti Értéktőzsde (BÉT) vezérigazgatója elmondta: két bankkal már sikerült együttműködést kötniük, ami lehetővé teszi, hogy a banki ügyfeleket is be tudják vezetni a tőzsdére.

Terveik szerint év végéig további három pénzintézettel kötnek hasonló megállapodást, évente tízesével kívánják növelni a tőzsdére lépő cégek számát.

MI a privátbanki szektorban

A mesterséges intelligencia (AI) egyre fontosabb szerepet játszik a bankszektorban, az AI Summit 2024 eseményen a témában egy kerekasztal-beszélgetést is meghallgathattak, [erről szóló tudósításunkat itt olvashatja el](https://www.economx.hu/tudatos-penzugyek/privatbank-vagyongazdalkodas-etf-passziv-befektetes-ai.796356.html).

„Ha van valamilyen érdemi piaci hatás, akkor a KBC Csoport ügyfelei felkelhetnek úgy reggel, hogy ott a push-értesítés a változásról, amit az AI észlelt” – mondta **Ábrahám András**, a K&H privát bank vezetője.

Az AI képes felismerni a piaci változásokat, és ezekről azonnali értesítést küldeni az ügyfeleknek, ezzel gyorsan reagálva a piaci helyzetre. A mesterséges intelligencia lehetővé teszi a privátbankárok számára, hogy releváns ajánlatokkal szolgálják ki ügyfeleiket, miközben a rutinfeladatokat is ellátja helyettük, így a bankárok több időt fordíthatnak az empátián és az érzelmi intelligencián alapú kapcsolatok ápolására.

<https://www.economx.hu/tudatos-penzugyek/privatbank-vagyongazdalkodas-etf-passziv-befektetes-ai.796356.html>