



Privátbanki jövőkép

2013.02.17.

Koncentráció és növekvő verseny

Az elmúlt egy évben megpezdült a privátbanki piac. Emellett érezhetően átalakult a szolgáltatók listája, szűródték a hazai szereplők, amely hatással van a piac jövőbeni alakulására is. A relatíve kisebb szereplők lehetséges térnyerése mellett a másik fontos tendencia, hogy a banki háttérű privátbankok részben jövedelmezőségi, részben szakmai okokból, egyre nagyobb hangsúlyt fektetnek a szegmentációra, amely ügyfélbázisuk sávosításával és a prémium/privátbanki szolgáltatások dedikálásával jár.

Tavaly több kisebb szolgáltató privátbanki aktivitása megszűnt Magyarországon, míg a megmaradtak között egyesek kívánnak még a fejlesztéssel, a korábbi „boutique státus” képviselői pedig a felfelé kilépést készítik elő, de „berobbanások” nem voltak 2012-ben. A szolgáltatók körében egyértelműen stabilizálódott a konzervatív szemlélet, a korábban alkalmazott értékesítési megközelítés helyett a nyugati típusú vagyonkezelési tanácsadás hódít teret, s ezen az úton a „wealth management” dominanciája érvényesülhet. 2011 és 2012 legfőbb tanulsága volt, hogy jelentősen szűródték a hazai piac szereplői.

Ugyanakkor a privátbanki szektor válságállóbb volt, mint más banki területek, hiszen az üzletág előnye, hogy nem köt le tőkét, a bank likviditását is segíti, ezért kivételezett jó helyzetbe került piac szerte a bankokon belüli megítélése.

A Blochamps Capital Kft. az előző évek szakmai hagyományait folytatva, idén is elkészítette állapotfelmérő Privátbanki Tanulmányát, amely rálátást nyújt a piac tendenciáira, a hazai privátbanki szolgáltatókat jellemző üzletpolitikai változásokra, piaci szerepvállalásaikra és a lehetséges kitörési pontokra.

Aktuális privát vagyontranszfer

Az aktuális privát vagyontranszfer folyamatok a Blochamps prognózisa szerint arra mutatnak, a közép és felső-közép osztály részéről, hogy a jogrendszerbe vetett feltétlen bizalom megingása komoly kihívásokat okoz a szektornak. Így a hazai növekedést sem segítő bizonytalan külső környezetben kevés az esély arra, hogy a külföldre vitt pénzek nagyobb része 1-2 éven belül olyan dinamikával térjen vissza, mint tették azt például 2009-ben, egy kisebb vagyontranszfer hullám utáni gyors visszarendeződésben.

Fontos fejlemény, hogy a 2012. januári (2011 decemberében kezdődött) pánik során már a középosztály is elvesztette a „szüzességét”. Nagyon sokan nyitottak ugyanis külföldön számát azok közül, akik korábban nem is terveztek ilyesmit, hiszen pénzügyeik szerkezete alapvetően nem tenné szükségessé a földrajzi diverzifikálást. Talán még az is kijelenthető, összességében indifferens, hogy a prémium szegmens által kivitt pénznél volt-e érdemi visszaáramlás, vagy sem, hiszen az érintettek „az utat már kitaposták”. Tartani lehet tőle, hogy a forint esetleges látványos gyengülése ismét a „pénzáthelyezés” fellángolásához vezethet. Az elemzés szerint rendkívül fontos változás, hogy „míg a vagyonkiáramlás korábban elsősorban a politikai és a gazdasági elitet, valamint a szürke és feketegazdaság szereplőit érintette, addig a 2012 eleji folyamatok részeként a vagyontranszfert generáló csoportok korábbi években vizsgált tagjai minden bizonnyal tartósan kiegészülnek a középosztály pénzügyi tekintetben óvatosabb, ráadásul nagyszámú képviselőivel”.

A Blochamps Capital véleménye szerint ahhoz, hogy Magyarországra jelentős pénzek térjenek vissza, de legalábbis ne távozzanak adózott pénzek, további tényezők is elengedhetetlenek: a hazai adó- és gazdaságpolitikának stabillá és kommunikációjában is hitelessé kell válnia, a gazdaságnak növekednie kellene, a gazdasági irányvonalaknak pedig kiszámíthatóbbakká kellene válniuk.

Bővülő szolgáltatások, fejlődő ügyféligények

A Blochamps tavalyi várakozása és reménye, miszerint a következő években tovább koncentrálódó hazai privátbanki piacon azok a szolgáltatók lesznek az igazi nyertesek, akik a telített termékpaletta kínálásán túl az ügyfelekkel együtt gondolkodó kiszolgáláson keresztül tudják a bizalmi viszonyt mélyíteni – mára beigazolódott. Határozottan elindult valami, ami az 5-7, de még a 3 évvel ezelőtti korszakot sem

jellemezte. Fejlesztések, beruházások, speciális privátbanki tréningek, akvizíció, szakmai indíttatású fluktuáció, újonnan a piacra belépni törekvő szolgáltatók, izmosodó bölények. Bízató tendencia, hogy a prioritás listák elejére kerültek – a korábbi top favorit „üzletág növekedés mindenáron” követelménye mellé – a beruházás/fejlesztés és a minőségi kiszolgálási mélység jelentőségének felismerése is.

Kiemelkednek-e a szolgáltatók közül a rendkívül széles és tagolt ügyfélpalettát lefedő, méretük ellenére innovációs dinamikájukkal is meghatározó üzletágak, vagy a következetesen konzervatív szolgáltatói választékúak? A jelek szerint igen, hiszen jól láthatóan több fajta üzleti modell is rendkívül sikeres lehet. A differenciáló üzleti modell alkalmazása a Blochamps várakozása szerint az egyik legfontosabb tényező lehet a jövőben.

A válság és a megrövidített büdzsék ellenére a legfontosabb szereplők olyan 2 évet tudnak maguk mögött, amely joggal töltheti el bizakodással a hazai privátbanki szektor fejlődésében bízókat. A Blochamps szakértői továbbra is azon a véleményen vannak, hogy a befektetői bizalmi környezet változásai miatt a hazai privátbanki szektorban kulcsfontosságú lesz az ügyfelek felé mutatott kooperációs szándék, amely a szolgáltatási paletta szélesítése mellett a pénzügyekben való döntési és kockázatkezelési relációkra fektet hangsúlyt, s szán időt ideális privátbankár/kezelt számla ráta mellett az ügyfelek igazi megismerésére!

Mára – a jellemzően nagybanki szervezeti struktúra mellet – a hazai üzletágaknál is kiteljesedett a konzervatív és egyedi bázison alapuló privátbanki szolgáltatói szellemiség. Ám a méretekből fakadóan, a nyugati értelemben vett klasszikus privátbanki kiszolgálásra csak kevés szolgáltató képes. Ugyanakkor a hazai privátbanki szolgáltatók által megcélzott ügyfélköröktől függően markáns különbségek mutatkoztak korábban is az egyes szolgáltatási mélység vagy összetettség igényekben. A 6-7 retail bank a teljes és telített hazai piac 90%-át képes lefedni szolgáltatásaival, s további akvizíciókra törekedve a többi szolgáltatóhoz képest más taktikával igyekszik ügyfelet szerződtetni, jellemzően limitemeléseket is végrehajtva, ám fél szemmel a bővülő 20-50 millió forintos prémium réteg felső szegmensének lehetőségeit figyelve.

Természetesen a private banking joggal kacérkodhat a prémium felső szegmensével. A jelenlegi privátbanki ügyfeleknek többnyire már megvolt a pénze – az utóbbi 6-8-10 évben, mikor a szolgáltatók elérhetővé tették a kiemelt státust számukra –, ezért választották ezt a szolgáltatást. A továbbiakban azokkal bővíthet a privátbanki

ügyfélkör, akik a prémium szegmensből kerülnek föl, ez a "hazai futurewealthy" réteg. Ebben például a Blochamps szerint még rendkívül sok potenciált tartogató tartós befektetési számláknak (tbsz) is lehet szerepe: öt év elég hosszú idő ugyanis ahhoz, hogy megfelelően szocializálja a kisbefektetőt, aki néhány év alatt új és ideális hozzáállású privátbanki ügyféllé válhat mind pénzügyi mentalitását, mind anyagi háttérét illetően.

Szerény növekedés, változó akvizíciós közeg

Sok helyen hangzik el, hogy a privátbanki szektor „válságállóbb” volt, mint más pénzügyi területek, hiszen még ha termék oldalról számos konfliktus is rázta meg a szektort, az összteljesítmény mind hozam, mind vagyon szinten már 7-8 éve igen meggyőző. Ráadásul a rendkívül fontossá vált banki forrásoldali relevancia is kétségtelen.

Ám a Blochamps elemzői szerint biztosan állítható: a következő 1-2(!) évben további koncentrálódás megy végbe a hazai privátbanki piacon, miközben a verseny nő! A vagyonos ügyfeleket kiemelten kezelő piaci szereplők köre kiegészül nem hagyományos privátbanki piaci szolgáltatókkal. A korábban hagyományos növekedési súlypontok átalakultak, láthatóan racionálisabbakká válnak a működések. Fókuszba kerül a rövidtávú üzletági tervezésnél is a működési modell hatékonyabbá tétele, a minőségi kiszolgálás, a CRM és IT fejlesztés, és felértékelődik a képzés.

A privátbanki ügyfél-akvizíciós csatornák és lehetőségek beszűkülésére való reagálás módja meghatározó lesz. Nem elég a komplex termékpaletta kínálása, csak határozottan definiált értékajánlati többlettekkel lehet növekedni. A bizalmi viszonyt ápolni/építeni az ügyfelekkel együtt gondolkodó, ügyfélközpontú kiszolgáláson keresztül lehet majd. Elkerülhetetlenül növekszik, sőt a korábbi évekhez képest gyorsabban növekszik az elvárt szolgáltatási minimum, így különösen kulcsfontosságú lesz a meglévő ügyfelek megtartása, emellett jellemzően a stratégia részévé vált, s a következő 2 évben is domináns elem marad az ügyfélszegmentáció erősítése is.

Befektetési és szolgáltatási (ügyfél) szempontból biztató, hogy a versenyben felértékelődik a privátbanki tanácsadók szakmai felkészültsége, tudása, amely végre általános szakmai oktatási és fejlesztési vonzattal jár majd. A magas kötvényhozamok persze segítik a jó teljesítmények elérését, de a valódi értékajánlati többlet a professzionális privátbankár maga lesz. A jó egyéni teljesítmény és a szakértelem felértékelődik, miközben a termékek új versenytárral kell, megküzdjenek.

Ügyfél oldalról a reakciók rohamosan növekvő lakossági állampapír állományt, a bankok részéről ismét beélesített betéti kamatokat jelentenek. Megjelent tehát egy új és rendkívül agresszív versenytárs, maga az állam, szemet vetve a portfóliókban elképesztő mértékű betétekben ülő állományra. (2012 novemberében például 56 milliárd forint volt a teljes lakossági állampapír állomány havi növekménye.)

Sajnos a források általánosan szűkösek, a privátbanki növekedés pedig hozam bázisú, sem friss külső beáramlásból, sem osztalékokból, sem hazai felvásárlásokból, ingatlan projektekből, sem kkv pénzekből nem érkeznek injekciók. Akvizíciós téren marad tehát a következő 1-2 évben az egyébként röghöz kötött belföldi privátbanki ügyfélkör versenytársaktól való elcsábításának lehetősége.

Külső kihívások, belső korlátok

Örök kérdés, hogy tudunk-e a külföldi befektetőknek professzionális terepet kínálni? Elvileg igen, de ehhez nem csak szolgáltatási vagy költséghatékonysági szempontokat, hanem az ország iránti bizalmi kérdéseket is megfontolnak a leendő külföldi befektetők. A Blochamps Capital véleménye szerint a kincstári optimizmus ezen a téren hiábavaló. A szabályozói rendszer rugalmatlansága és kiszámíthatatlansága, a tranzakciós illeték, a kedvezőtlen növekedési kilátások, az iparági adók együttesen kifejezetten nem ideális táptalaja az időközben a svájci privátbanki fellegvárból esetleg új elhelyezési terület után kutató befektetőknek. Vitathatatlanul ezen tényezők jelentik tehát a következő évek legnagyobb külső kihívását, amellyel ugyan meg kell birkóznia a magyar privátbanki szektornak, de tenni ellene csak mértékkel van módja, a hazai gazdaság aktuális általános helyzete és a lakosság jövedelmi viszonyai csak lassan fognak ugyanis pozitív irányban változni.

Vitatkozva az üzletágvezetők egy részével, akik talán hivatalból is bizakodóbbak a várakozásaikat illetően, amelyek a saját és a szektoriális növekedést 3 éves távon évente 6-8, sőt néhányan 10 százalékosra teszik, a Blochamps Capital józanabban ítéli meg a közeli jövőt. Nem tragédia, csupán új környezet a stratégiai tervezéshez, ha az évek óta kiváló növekedési számokkal büszkélkedni tudó szektor a következő 3-5 évben 3-6% CAGR-t (kiugró évben 5-8%-ot) tud csak esetleg felmutatni az ügyfélszámlák vagy a vagyonbővülés terén. A bővülés nagyobb része ráadásul a hozamokból fog táplálkozni, jelen környezetben friss tőkebeáramlással tervezni szerintük túlzott optimizmusra vallana.

Ugyanakkor a Blochamps Capitalnak titkos favoritja az a vízió, hogy igazi alapvető piaci részesedés átrendeződést az fog hozni, hogy várakozásuk szerint 2-3 éven belül minimum 1, de lehet, hogy 2 nagybanki üzletág távozzon anyabanki akvizíció vagy kivonulás okán...



<http://bossmagazin.hu/boss/node/144>