

Örállón tündézik, biztosítást eh-
ből nem köt, adóját is képes sa-
ját maga optimalizálni, és jobb-
ak az eredményei, mint egy private
bankinak – állítja magáról a jó-
módi Károly. Am egyre több
olyan kifejezetten módos ember van, aki
más filozófiát vall, s inkább szülőire
bízva vagyona flaktatását. Az alig hétéssze-
dős millió visszatérítő hazai private
banking üzetég évek óta dinamikus-
an nő, ma már 20-25 ezer ember 600 milliárd
forintjának sorsát igazgatja.

„A magyar private banking azonban
nem egészen az, amit a nemzetközi gy-
akorlatban e fogalom alatt értenek” –
mondja Barócsi István, a BioChamps Ca-
pital Pénzügyi és Tanácsadó Kft. ügyve-
ző igazgatója. Klasszikus értelemben ez
ugyanis a kiemelt ügyfélszolgálat-
 mellett az egyéni igényekre szabott terméke-
ket és szolgáltatásokat is jelenti, s ugyan-
úgy része a vagyonkezelés, mint az adó-
tanácsadás; a legkéryegesebb a diszkrétció, a
személyes kapcsolat és az ügyfél-bank vi-
szonyban kialakuló bizalom, hosszú távú
kötés gondolkodás. Ezzel szemben Ma-
gyarországon gyakori, hogy csak a (sok-
szor rövid távú) értékpapír-befektetéseket
segíti vagyonkezelés című alatt a bank
szemkembere, vagy az ügyfelek minál-
mális havi/díjárt személyes kapcsolatartott ve-
hetnek igénybe, s az állagügyfélnél gyor-
sábban intézhetik ügyeiket. „A magyar
bankok egy része éket is private banking
ügyfélnek tartja, holott ez a banki ügyfél-
kezelési gyakorlat egyel alacsonyabb
szintjének, a personal bankingnak felel
meg” – teszi hozzá Karagich István, a Bio-
Champs pénzügyi igazgatója.

Egyre többen. Hogy mit is ért egy ma-
gyar pénzintézet private banking alatt, az
igencsak változó, a növekedés viszont
egértelmű. „A piac oly mértékben bővül,
hogy a konkurensoknak nem feltétlenül
kell taposniuk egymást, ha új ügyfelet akar-
nak szerezni” – mondja Takács András, a
továbbképző piacvezető posztját megse-
rező OTP Bank ügyvezetője. A szában for-
gó szolgáltatást 2003 elején (japozicionáló
pénzintézet e területen az átlagszám is tem-
pósabban fejlődött, ma 220 milliárd forintot
kezel – a két évtel ezúttal vagyonszállomány
duplájáért – ilyen ügyfeleink száma pedig
7,5 ezerrel 9,3 ezerre nőtt (lásd a táblát a



PRIVATE BANKING MAGYARORSZÁGON

Elittempó

A nagyvagyongokat kezelő private banking üzetégek komoly versenyt nélkül is rohamosan bővülnek.

62. oldaluk). De még a K&H privátbanking
szolgáltatásának értékesítésén sem tudott
szérléseket okozni a tavalyi brókerbotnir-
álal sijtott esztendő. „Számos új ügyfelet
szerezünk, miközben mindössze egyetlen
egyet veszítettünk el, aki a bank presztízse-
nek romlása miatt aggódva keresett magu-
nak új szolgáltatót. A kezelt vagyon pedig
megduplázódott” – ecseteli Flóra Anna
lakossági fővezető.

E tempós növekedés mellett a piacra-
lás már csak azért is várat még magára né-
hány évtel, mert a szereplők egyelőre ép-
pen azzal vannak elfoglaltva, minél osszák
fel egymás közt a területet. A 40 millió
forintos belépési limittel dolgozó BNP
Paribas például beavítottan kísérletig
„nagyvadakra” mozdul. Scharbert Judit
ügyvezető igazgató arról számolt be, hogy

az ügyfelek száma az elmúlt három évtel
2500-ról 1000-re csökkent, miközben a ke-
zelt vagyon meghaladta: 28,5 milliárd
forintra nőtt. Hasonló az ING Bank filozófi-
ája is, amely Hefner Dorottya szaktanács-
adó üzetégyvezető elmondása szerint ma
már a private banking ügyfelek több mint
10 milliárd forintját kezeli.

A jellemzően sok lakossági ügyfélből és
terebélyes főhiszámattal bíró bankok vi-
szont inkább az ügyfélszámot részesítik
előnyben. Nyilván ennek szellemében ha-
tározott úg az OTP is, hogy nem állanak
fel belépési limitet a private banking ke-
zelésébe strukturált szolgáltatási csomagokat
kínáló „normál” fokozatnál. Bár mindenki
maga dönti el, hogy mekkora vagyon mel-
lett veszi igénybe e szolgáltatást, Takács
András szerint a 10-15 millió forintot beho-

Szakértők szerint nincs annyi felkészült privátbankár, mint amennyire szükség lenne. A diszkrét személyes kapcsolatot nem teszi lehetővé, hogy némelyikükhöz akár több száz ügyfél tartozik.

zónák, átlagos tranzakciós szokások mellett már megérheti kifizetni a szolgáltatást díjat; az átlagos kereset vagyon egyharmadát emeli jóval magasabb, 22 millió forint. A prémium kategória 100 fős csoportjában viszont már milliárdos ügyfelek is vannak, az átlagos vagyon itt 200 millió forint felett van. A Raiffeisen Banknál már 4-5 ezer forint havijéti private banking ügyféllel vannak, Bálint Attila ügyvitelvezető szerint a kis ügyfelek is olyan szolgáltatásokhoz jutnak, amit máshol csak a nagyoknak tartanak fenn. A személyi bankár például azonnal jelentkezik, ha a piac helyzetét változása alapján úgy érzik, módosításra van szükség az ügyfél portfóliójában.

KONZERVATÍVOK. A szolgáltatási paletta az ügyfelek kockázattól hajlandósága alapján is szelektálható, ám – különben persze kimutathatók kisebb-nagyobb különbségek – a hazai private banking ügyfelek zöme konzervatív. A stabil egyensúlyt maguk mögött tudó ötéveseket magukhoz vonzó OTP-nél egyértelműen az óvatos dubajok alkotják a túlsúlyú többséget. Itt a teljes kezelt vagyon zöme fekszik állampapírokban, állampapír alapú befektetési alapokban és bankbetétekben, míg a részvények aránya alig 10 százalékra tehető. A BNP Paribasnál 10-15 százalékos a részvények súlya, 8 egyre népszerűbbek az ingatlanbefektetések. A K&H-nál is kerültek a kockázatosabb ügyfelek: 60 százalékra rig a befektetési alapok részesedése, 20 százalékra a bankbetétek, csupán csekély hányad jut a részvényekre, s veszenek még állampapír és biztosítási kötvényeket is a megfontandó vagyonból.

A K&H ügyfelei egyharmadát nagyjából is is érik ennyivel, itt szinte kizárólag befek-

tetési tanácsadók folyik, egyedi ajánlatok kidolgozásával (itt az ügyfél dönt a tranzakciókról). Az ING is a vagyonkezelésre összpontosított és a bank szakértelmét igyekszik eladni az ügyfeleknek. Diszkréciós portfóliókezelést (amikor az ügyfél meghatalmazott, előre meghatározott kockázati profilok alapján a alapján a bank úgy kezel az ügyfél vagyonát, hogy az egyes tranzakciókról maga dönt és

ben van a pénz, csak a végeredmény, a hozam számít).

Az OTP-nél és a Raiffeisen-nél a vagyonkezelésnél jóval szélesebb a szolgáltatási paletta: az optimaizálásnál a működési tanácsadással az az ingatlanbefektetésig terjed. Ez is jelöl, hogy ma már nem csupán a presztizsok dominálnak a bankok számára az üzletig fenntartásában, mint az indulás hajnalán, 1997-ben, sőt a

szolgáltatások zöménél kifejezetten a jövedelmezőség az elsődleges szempont. Márpedig az extra növekedés az új ügyfelek indulásába fektetett töme megtérülésének vagyonát jót tett. Az OTP-nél, ahol az ügyfél 2000-as újraindítására országosra 40 főbebe alakították ki elkülönített részleget az efféle ügyfelek számára, eredetileg 3 éves megtérüléssel számoltak, ám a beruházás ennél jóval hamarabb, mindössze 1,5 év eltelté után nyereséget kezdett termelni. A K&H-nál, ahol 2001-ben indult a tevékenység, három év alatt váltott termőre a működés. Az igen gyors megtérülést a Raiffeisen-nél is elismerik: Bálint Attila szerint a legnagyobb beruházás a befektetési tanácsadók köré költés; az ügyfél nyereségét a privátbankárok kéjszerűen fordítják.

Ez rá is bír a bankokra, a BloChamps tapasztalatát alapján ugyanis nincs annyi felkészült privátbankár, mint amennyire szükség lenne. Barócsi István elmondása szerint cége az idén nyáron „tesztelte” a hazai bankok szolgáltatásait, és sok esetben találtak hiányt, tapasztalatlan vagy nem eléggé sokoldalú, a piaci összefüggéseket nem kellőképpen átlátó tanácsadók. Biztosan nincsenek is elegendő alapszolgáltatásnak számító diszkrét személyes kapcsolatot nem teszi lehetővé, hogy egy

Hazai pénzintézetek private banking üzletágai¹

BANK NEVE	ÜGYFÉLSZÁM FŐ	KEZELT VAGYON MILLIÁRD FORINT	BELEPÉSI LIMIT MILLIÓ FORINT
OTP Bank	9 300	220	–/50 ²
Raiffeisen	3 100	92	–
Citibank	2 700	85	30
CIB Bank	2 300	78	30 ³
HVB	1 600	53	10
BNP Paribas	1 000	29	40
ING	250	10	20
IEB	200	8	30
BS ⁴	n. a.	n. a.	n. a.
K&H	n. a.	n. a.	30
MKB	n. a.	n. a.	50 ⁵

1 A táblázat az ügyfelek számát és a kezelt vagyon értékét mutatja. Az adatok az ügyfelek számát és a kezelt vagyon értékét mutatja. Az adatok az ügyfelek számát és a kezelt vagyon értékét mutatja. Az adatok az ügyfelek számát és a kezelt vagyon értékét mutatja.

csak időnként, utólag tájékoztatja az ügyfelet) a 2001. szeptember 11-ei események miatt óta nem végmek, a portfólió minden módosítása, illetve – a rövid futamidejű állampapírok kivételével – minden tranzakció előtt szintén konzultálni az ügyféllel. Hasznos a „policy” a BNP-nél is, a Raiffeisen-nél és az OTP-nél azonban van még arra, hogy a banknak azt mondják nem érdekel, konkrétan mi-

Évről évre jobb lesz!



privátbankiárhoz gyakran több száz ügyfél tartozik. Jelentős a fluktuáció is, az ügyfelek gyakran kérték a számlát, azaz szembeállítják, hogy új privátbankiárunk van. Karagich István ehhez kapcsolódva felhívja a figyelmet arra, hogy a tehetős középkorú ügyfeleket könnyebben meg lehet szerezni és tartani akkor, ha tudják: hosszú éveken át ugranihoz a privátbankiárhoz fordulhatnak, s akár gyermekük is számíthat majd rá. A szakember jellemző problémáinak tartja azt is, hogy sok banknál szinte kizárólag a saját struktúrák késztermékei irányába mozdulnak a befektetőket a testre szabott vagyonkezelés helyett, azonban hisz benne, hogy a hibák felismerése és orvoslása nyomán további jelentős fejlődés elé néz az „iparág”.

DÍJVARIÁCIÓK. A szolgáltatási díjak formája egyelőre – ahogy látszik, annyi szokás alapján – bankonként eltérő (fix havi díj, fix negyedéves díj, százalékos díj, ezek keveréke), ám ami a tartalmat illeti, mindentől nagyjából a nemzetközi piacra is alkalmazott mértékre, a kezelt vagyon 1,0-1,5 százalékra jön ki az éves végössze. Ezek általában nem tartalmazzák a tranzakciós jutalmakat: ha egyik részvényből másikra vált az ügyfél, a brókerjutalékok is állnia kell. Így, ez alacsonyabb lehet a meghatározottól, mert ha a privátbankár vételi ajánlásával sok ügyfél egyetért, az adott értékpapírt egyben szerzik be, majd a költségekkel együtt alkalmazzák azt az ügyfelekre. A díjak meghatározása közötti különbséget jól jellemzi, hogy például az ING-nél az ügyfélvagyon évi 1 százalékára rugó, fél-évente terhes összeg minden állampapírkiosztással, illetve devizakonzervatív kapcsolatos vételi tartalmak, a BNP Paribasnál viszont csak 0,3-0,8 százalékos a díj, amihez viszont még hozzájönnek a tranzakciós jutalmak, a benchmark feletti hozamból pedig 20 százalékos sikerdíjat is levez a bank.

Amíg a díjak a nemzetközi szokásokhoz igazodnak, a nyugati bankok nagyjából konszolidálódott piacával szemben nálunk a jövő is igéretes bővüléssel kecsegtet. A becslések szerint az idén újabb 20-25 százalékos garapodást érhet el az üzletág, hasonlóan még a jövő évi kilátások is, s a növekedés legfeljebb 2006-tól állhat be lassabb tempóra.

ACS GÁBOR-SZÉP ILDIKÓ

Ha Ön az OTP Önkéntes Nyugdíjpénztárt választja, akkor körülményektől előtérítéssel idejében megteremtheti az értékteljes nyugdíjkiegészítés stabil pénzügyi alapját.

- 30 %-os adókedvezmény igénybevétele jogosit.
- Munkáltatója is hozzájárulhat az Ön megtakarításához.

■ Tovább az OTP Önkéntes Nyugdíjpénztár érte el a legjobb hozamot a vezető önkéntes nyugdíjpénztárak között.

■ Tagjai a mindenkor kamattól függetlenül 1,5%-kal alacsonyabb hitelidővel vehetik igénybe az OTP Bank A-hitelét.

További információért keresse fel honlapunkat vagy hívja az OTP Nyugdíjvonalat (06 1 3 986 777)

www.otpnyugdij.hu

OTP ÖNKÉNTES NYUGDÍJPÉNZTÁR

