

PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÁSOK

Kispályáznak

A biztos profitok esztendői után tavaly a hazai privátbanki ügyfelek közül sokan megégették magukat. A szektor még bővül, de sokakat elcsábítanak a biztosítási ügynökök, mások pedig a vagyonosodási vizsgálatok elől külföldre menekítik pénzüket.



Atyai örökségemet, 50 millió forintomat bízom tavaly májusban egy hazai privátbanki szolgáltatóra, és úgy tűnik, vagyonszétessel fogom zárni az első évet – meséli Gy. A., aki azon dilemmázik, hogy a következő időszaknak esetleg már másutt vág neki. Sőt, nem csupán szolgáltatóját, de az egész üzletágat elhagyná. Nem az egyedüli vesztese ő a közelmúltnak, ám a csalódott privátbanki ügyfelek zöme – a szolgáltatók beszámolója szerint – mégsem áll majd odébb. Tavaly ősz óta ugyanis a kommunikáció lett a privátbanki tanácsadók legfőbb fegyvere. Fontosabb mindennél: a vagyonezerlési stratégiáknál, a termékpalettánál, a díjaknál. Sok megbízó ugyanis most tapasztalta meg először a saját bőrén, hogy a világ börzsein létezik lejtmenet és jókora ingadozás is. Az amerikai hitelválság hatásaként jelentkező tőzsdei zuhanások a hazai privátbanki portfóliók közül is sokat megtéptak.

Az üzletág szolgáltatóinak tapasztalatai szerint az ő jellemzően módos ügyfélkörüknel is szembeötlő, milyen gyenge lábakon áll a pénzügyi kultúra Magyarországon. „Sokan arra számítottak, hogy csodákra vagyunk képesek, és szembe mehetünk akár a negatív piaci trendekkel is. A többséggel szerencsére sikerült megérettetni, hogy ez nem így van. A mostani pénzügyi környezetben annak kell örülni, ha a benchmarknál kisebb veszteséget szenved el a befektetés” – beszél a nehézségekről Bálint Attila, a Raiffeisen Bank üzletágvezetője. Valamennyi szolgáltatónál akad példa ugyanakkor a mostani helyzetet anyagi kár nélkül, vagy akár a megszokott 20 százalék feletti hozammal túlélő ügyfelekre is. Ők azok, akik már korábbról ismerik a befektetések világát, megélték például az orosz válságot vagy a Nasdaq-lufit. „Éppen ezért elhitték a tanácsadónak, hogy az emelkedések korszakának törvényszerűen be kell fejeződnie, és még időben kiszálltak a veszélyeztetett befektetésekből”

HÁZHOZ JÖNNEK A MAGYAR PÉNZÉRT

Ma már nem is kell sokat tenni annak érdekében, hogy bárki a nyugati határon túl tudja a megtakarítását: a pénzért házhöz jönnek. Több komoly hagyományú nyugati privát banki szolgáltató dolgozik ugyanis ma Magyarországon. Irodát nyitott például Budapesten a bécsi székhelyű Gutmann Bank, amelynek nem csupán régi jó híre vonzza a magyar ügyfeleket. Az Euromoney minősítése alapján 2007-ben a Gutmann Ausztria legjobb privátbankja lett, a német nyelvterület 3. legjobb szolgáltatójaként pedig felkerült az örökranglistára is. Míg 2006-ban 45 magyar ügyfele 63 millió euróját fialtatta, addig **2007 végén már 70 honfitársunk 104 millió euróját, azaz fejenként átlagosan 386 millió forintját forgatta a Gutmann.** Az osztrákoknak tehát a legmódosabb magyarokat sikerül le vadászniuk. Szintén rendkívül aktív az UBS. A svájci szolgáltatónak magyarországi telephelye ugyan nincs, tucatnyi üzletkötőjük viszont nem rest, és ha kell, repülőgépre ül, hogy megoldozza a tehetős magyarokat. Az UBS a hazai privát bankárok megszerzésében is aktív, így igyekszik ellensúlyozni a magyar piac hiányos ismeretét. A világ 83 országában elérhető, londoni székhelyű HSBC privátbankját pedig 2006 októberére óta az SPB Befektetési Zrt. képviseli Magyarországon. ●

Néhány hazai privát banki szereplő főbb mutatói¹

SZOLGÁLTATÓ MEGNEVEZÉSE	KEZEL SZÁMLÁK SZÁMA (darab)		KEZELT VAGYON NAGYSÁGA				BELÉPÉSI LIMIT ² (millió forint)	DÍJTÉTELEK
	2006.	2007.	2006. (milliárd forint)	2007. (milliárd forint)	2006. (millió forint/számla)	2007. (millió forint/számla)		
BNP Paribas	500 ³	500 ³	68	87	136	174	100	0,3-0,8%
MKB Bank	281	594	55	97	192	163	50	Egyedi
Concorde Alapkezel.	216	310	135	172	97	129	60	0,5%
K&H Bank	550	700	59 ⁴	77	108 ⁴	110	50	200 ezer forint ⁵
Erste Bank ⁶	-	635	-	63	-	100	35	0,5-1,0%
CIB Bank	1 800	3 600	170	216	94	60	35 ⁷	Nincs
Raiffeisen Bank	4 622	5 190	201	257	44	50	20, 50	3,5-5,0 ezer forint/hó ⁸
Budapest Bank	700	1 100	28	52	40	47	15	Nincs
Unicredit Bank	2 500	3 200	110	150	44	45	10	Tranzakciós díjak
OTP Bank	12 405	13 748	390	451	31	33	10, 30, 50	5,9-8,5 ezer forint/hó ⁹
Citibank	4 200	5 200	141	164	33	32	15, 75	Nincs

¹A 2007-es egy számlára jutó kezelt vagyon alapján csökkenő sorrendbe rendezve: ²Több szolgáltatónál többféle belépési limitet is alkalmaz, eltérő tartalmú szolgáltatásokat. ³Családi számla; ⁴Becslés; ⁵Éves tagsági díj; ⁶Az üzletág 2006 közepén indult; ⁷Videóken 15 millió; ⁸Számlavezetési díj, amelyhez 1,0-1,5% vagyonkezelési díj is társult; ⁹Alapdíj, amelyhez portfóliókezelési esetén 0,6-1,2%-os díj is adódik. Forrás: szolgáltatók

– egészíti ki a képet Vargáné Konyáry Hedda, a CIB Private Banking vezetője, „Mi arra biztattuk ügyfeleinket – árulja el az MKB receptjét Katona Ildikó, a bank igazgatója –, hogy tartsanak ki az év végéig. Aki megfogadta e tanácsot, az nagyon jól járt.”

A szóban forgó ügyfelek számát illetően bizonyosan eredményesekek voltak a bankok: adataik szerint 2007 végén 22 százalékkal többen vették igénybe ezt a szolgáltatást Magyarországon, mint egy évvel korábban. A számok mögé viszont már nem nyernék bepillantást: nem tudni, mekkora volt a lemorzsolódás, és hány új megbízó lépett át a küszöböt. A bankárok csak sejtetik a folyamatokat. „A nehézségek ellenére tavaly kevesebben távoztak tőlünk, mint az elmúlt öt év során bármikor” – mondja Takács András, az OTP Bank ügyvezetője. A kezelt vagyonról publikált adatok sem túl beszédesek. Csúpan annyit árulnak el, hogy az üzletág korábbi lendülete némileg megtört: míg 2005-ről 2006-ra 25 százalékkal, tavaly már csupán 18 százalékkal növekedett a teljes kezelt vagyon. Az 1750 milliárd forintos összeg azonban a szolgáltatókra bízott új megtakarítások értékét és az éves hozamot együttesen tartalmazza, az összetevőket illetően pedig hallgatásba burkolóznak a szakemberek.

SZÍPKÁZÓ ÜGYNÖKÖK. Tény, hogy az egyik piacvezetőnél, az Euromoney által az idén februárban a legjobb hazai privátbanki szolgáltatónak választott Raiffeisennél például korábban a 60-65 százalékos éves bővülés sem ment csodaszámba, 2007-ben viszont ennek a felét sem produkálták. A teljes piac lassulása kapcsán a szakmából többen is a biztosítási ügynökökre mutogatnak, mivel tény, hogy számottevő összegeket szívtak el a bankoktól a befektetési egységekhez kötött konstrukciók. A privátbanki szakemberek szerint óriási kárt okozott az ágazatnak és az ügyfeleknek egyaránt, hogy a magukat tanácsadónak kikiáltó ügynökök valóban portfóliókezelőként dolgoznak, ám megfelelő szakmai felkészültség nélkül. A konkurenciát szapuló privátbankárok szerint az ügynökök a hazai pénzügyi kultúrának is ártottak, amikor azt tanították: az ázsiai alapokkal hatalmas pénzeket lehet nyerni kockázatok nélkül – ezt a vádat azonban az ügynökök rendszerint tagadják.

A korábbi privátbanki megtakarításokból persze az ázsiai ala-

poknál jóval biztonságosabbnak tűnő helyekre is vándoroltak pénzek. „A vagyonok egy része külföldre kerül manapság, még-hozzá a vagyonvizsgálatok elől menekülve. Nem a jövedelmek eltitkolása a cél, hanem a vagyonosodási vizsgálatnál járó procedurák elkerülése” – összegzi tapasztalatát Takács András. „E döntések nem meglepőek: bankunk egyik ügyfelét képviselve magam is megtapasztaltam, milyen megalázó egy ilyen eljárás” – erősíti meg konkurense tapasztalatát Bálint Attila.

intrum  **justitia**

A BEHAJTÁS SZAKÉRTŐJE

Pénzbehajtás, garanciaéval!

Jusson pénzéhez most!

Ha fontos Önnek a bevétel kialakított jó kapcsolat megtartása, ugyanakkor professzionális eszközökkel szeretné követelésait érvényesíteni, bízva kintlévőiségit az Intrum Justitia. Garanciát vállalunk rá, hogy a hatékony behajtás alapelemét határidőre teljesítjük, amely lépésekről Ön előre kap tájékoztatást.

Amennyiben 2008. április 30-ig adja át nekünk követeléseit, maximum 9% sikerdíj-t vállaljuk azok behajtását. Az ügykezelésért külön díjat nem számítunk fel mindaddig, míg bevője nem teljes.

Ne hagyja veszni pénzét...

Egyedi ajánlatunkért hívja értekezési kollégánkat a (06-1) 459-9510-es számon, vagy írjon az intrum@intrum.hu címre!

- ☒ Ügyek előkészítése
- ☒ Adatgyűjtés a bevőrdi
- ☒ Felzárkózás küldése
- ☒ Telefonos megkeresés
- ☒ Személyes felkeresés

TELJESÍTVE!

* 360 napnál nem régebbi, 50 000 Ft tökéndék feletti ügyek esetén. A hirdetés nem minősül ajánlattevélnek.

A külföldi privátbankárok színre lépésével (lásd keretes írást) az üzleti filozófiák is gyarapodnak. Az egyik legkontrasztosabb színfolt, hogy a külföldiek – az ügyfél hozamelvárásának és kockázatviselő képességének ismeretében – a saját szakmai meggyőződésük szerint fialtatják a rájuk bízott vagyont, azaz diszkrecionális vagyonkezelést folytatnak, a hazai szolgáltatóknál viszont az esetek 90 százalékában vagyonkezelési tanácsadás folyik, és a befektetési döntéseket az ügyfelek hozzák meg. „A diszkrecionális vagyonkezelés népszerűsége várhatóan ismét nőni fog” – véli Scharbert Judit, a BNP Paribas Magyarország ügyvezetője, aki saját háza táján rövid időn belül 30–35 százalékra várja ennek arányát. Méghozzá némileg módosuló körülmények között. A francia leánybank ugyanis a szolgáltatáshoz szükséges limitet márciustól 75 millió forintról 100 millióra emelte, beállítva ezzel a hazai legmagasabb belépési szintet.

Az ügyfelek kiszolgálása a teljes hazai privátbanki szektorban mind komolyabb felkészültséget igényel, hiszen a hatalmas nemzetközi kínálat mind nagyobb része szivárog be az itteni termékpalettába. A Raiffeisennél például 350, a CIB-nél 300, az Ersténél 250 különböző befektetési alap között válogatva gyűrik és alakítják a 20 emelő álló egyedi portfóliókat. A tájékozódáshoz ők szintén segítséget kapnak anyabankjuktól.

ÓVATOSAN. Nemzetközi háttér híján viszont kizárólag magára számíthat az egyik legerősebb hazai elemzői gárdát felvonultató Concorde Befektetési Alapkezelő Zrt. A társaság a kiterjedt nemzetközi bázis hiányát óvatossá és konzervatív befektetési politikával ellensúlyozza. „Noha a legrangosabb nemzetközi elemző cégek ajánlásait mi is ismerjük, hagyománnyal nem rendelkező, így gyenge intézményrendszer magában foglaló régiók befektetési termékeit nem emeljük ügyfeleink portfóliójába” – mondja Bilibók Botond vezérigazgató, hangsúlyozva egyúttal a tanácsadói függetlenség fontosságát. Szerinte a globális megtakarítások 85–87 százalékát nem a nagy bankok kezelik. Ha ehhez a trendhez egyelőre nem is idomul a hazai piac, abban egyre jobban hasonlítunk Európa nyugati feléhez, hogy a befektetési termékek mind nagyobb hányada euró- és dolláralapú. „A forinttól menekülő ügyfél a régi reflexek alapján a biztonságért keresi, egyszersmind megkezdte a felkészülést a közös pénz hazai bevezetésére is” – magyarázza a jelenség hátterét Bilibók Botond. „Ugyanakkor messze vagyunk Európától a kényelmi szolgáltatásokat illetően” – mondja Karagich István, a pi-

Kisszótár

PRIVÁTBANKI TANÁCSADÁS. Jellemzően ezt a szolgáltatást veszik igénybe a hazai privátbanki ügyfelek. Azaz személyi bankáruk a pénzügyi, illetve a vagyonkezelő társaság elemző csapatakának szakmai ajánlása alapján tesz javaslatot a befektetési portfólió alakítására, a végső szó azonban az ügyfélé, ő hozza meg a döntéseket. Ennek megfelelően a költségek többnyire ki merülnek a tranzakciós díjakban.

DISZKRECIONÁLIS VAGYONKEZELÉS. A fejlett világ private banking szolgáltatása erre épít. Az ügyfelek hozamelvárása és kockázatviselő képessége alapján a szolgáltatók hozza a portfólióit illető befektetési döntéseket, munkájáért a portfólió értékének 1,0–1,5 százaléka üti a markát.

TÖBBSZINTŰ PRIVÁT BANKHÁZ. Hazai sajátosság. E kategória eredeti tartalma szerint a nagyobb – 50 millió forint feletti – megtakarítások fialtatását és az ehhez kapcsolódó exkluzív pénzügyi és befektetési szolgáltatásokat (például adó-, jogi, ingatlan- és műköns-befektetési tanácsadást) fedi. Az exkluzív ügyfélnek jellemzően diszkrét és exkluzív banki környezet, egyedi portfólió és személyi bankár dukál. A hazai bankok azonban gyakran a kisebb – akár a 10 millió forintról induló – összegekhez kapcsolódó portfóliókezelést is privátbanki szolgáltatásként tüntetik fel, ahol standardizált befektetési csomagokkal dolgoznak, és nincsenek extra szolgáltatások.

acot évente elemző BloChamps Kft. pénzügyi igazgatója, aki nem is annyira a szolgáltatókat kárhazátja, inkább azt hiányolja, hogy a hazai ügyfelek nem mernek elég nyugodt almodni. Mint mondja, működik már az adóoptimalizálás, vagy éppen a műtárgybefektetésekhez kapcsolódó tanácsadás, de attól sem kellene visszaradniuk a módosabbaknak, hogy akár egy magánrepülőgépet bérletét a privátbankra bízzák. Ezért is fókuszba kellene állítani az extra szolgáltatásokat, mert a privátbanki ügyfelek száma már nem fog nagyságrendekkel bővülni.

A piaci szereplők viszont derülők, és nem csupán azt hangsúlyozzák, hogy a bankszektorban nemzetközileg is a privátbanki üzletág fejlődnek legszembetűnőbben, de a hazai adatokat is biztatónak tartják. A tendenciát jelzi új hazai szereplők érkezése: privátbanki üzletágat indított például az Erste és a Budapest Bank is. A BloChamps szerint azonban a jövőképek megalkotásakor érdemes tisztába venni egy másik hazai sajátosságot. Nevezetesen azt, hogy az igazán vagyonos privát banki ügyfelek jellemzően megosztják vagyonukat 2-3 szolgáltató között. Így a bankok által publikált 35–40 ezer privát banki számla mögött nagyjából 20 ezer megbízó állhat. A BloChamps becslése szerint ebből a valóban módosak úgy 7 ezren lehettek 2007 végén, 40 százalékkal – 2 ezer fővel – többen, mint 2005-ben. Emellett az is egyértelmű tendencia, hogy egyre több szolgáltató kínálja fel a privátbankolási lehetőséget – a szóhasználatban ezzel némi zavart támasztva – a kevésbé jó módúaknak is. Előfordul, hogy egyidejűleg meghirdetik a szolgáltatást 15, 30, 50 és 100 millió forintos belépési limitekkel. Minden jel arra utal, hogy a piaci szereplők a hívó szó erejében bíztva komoly kiaknázatlan lehetőségeket látnak még a szélesebb értelem vett privátbanki üzletágban.

Befektető

Az InfoRádió és a Figyelő közös magazinja a személyes pénzügyekről.

MINDEN CSÜTÖRTÖKÖN 18.30-TÓL



FIGYELŐ