

MÁSKÉPP FOGYASZT

A FELSŐ 10 000

VAGYONOSOK | A felső tízezer

– így hívjuk képletesen az ország lakosságának azt a nagyjából 0,1 százalékát kitevő rétegét, amely valóban jómódban él. Az ebbe a körbe tartozók azonban nemcsak hogy másként élnek, fogyasztanak, de velük bizony kommunikálni is másképp kell.

■ Tavaly a privát bankoknál kezelt összeg elérte a 3800 milliárd forintot. Ez az elképesztő pénzmennyiség csak a 30 millió feletti megtakarításokból jön össze, ez ugyanis a legalacsonyabb összeg, amelyért Magyarországon privát banki ellátást kaphat az ügyfél. A top hazai bankok esetében viszont ez az alsó határ eléri a 100 milliót, nemzetközi relációban pedig a 300 millió forintnak megfelelő értéket is.

A privát bankoknál kezelt pénz folyamatosan növekszik 2012 óta, akkor ugyanis volt egy intenzív kiáramlás okozta visszaesés – hangsúlyozza Karagich István, a Blochamps Capital tulajdonos ügyvezetője. Ezen intézmények összesített ügyfélszáma közel 48 ezer, s 20-23 ezer befektető lehet közöttük.

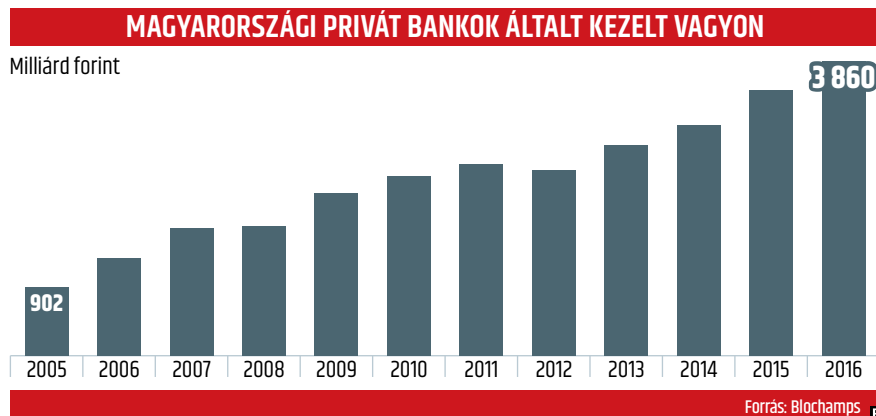
A Blochamps becslései szerint Magyarországon 10 500 főnek van legalább 300 millió forint befektetett vagyona,



hatszázan vannak azok, akik több mint hárommilliárd felett diszponálnak, és minimum egy ember vagyona haladja meg az egymilliárd dollárt. Sőt, a cég prognózisa alapján a következő öt évre a hárommilliárdos vagyont kategóriában minimum 50 százalékos emelkedésre lehet számítani.

A felső tízezer bizony más típusú fogyasztást valósít meg, még ha nem is teljesen úgy, mint a Feleségek luxuskivitelben című, mindenki által ismert tévé-műsorban látható. A világ luxusfogyasztása folyamatosan nő, 2017-ben elérheti a 259 milliárd eurót. Nemzetközi becslések szerint 2025-re a luxusfogyasztás 45 százalékát az Y és a Z generáció generálja majd. A tendenciák a vagyonsok pénzügyeiben is hasonlóak.

Szabó Sándor, az MKB privát banki vezetője szerint az átlagos magyar privát banki ügyfél 60 év körüli, első generációs vállalkozó, aki maga teremtette meg a saját vagyonát, életszámleletében realista, de a pénzhez való hozzáállásában és az elvárásaiban is két lábbal a földön áll. Tapasztalt, nyitott az újra, sokszor nagyon kreatív, főleg a saját területén, és tudja, mit ért el az életben. Általában a privát banki ügyfél konzervatív gondolkodású, közelebb állnak hozzá a klasszikus kommunikációs és viselkedési formák, életszámleletében előbbre van a család és a másokról, a közösségről való gondolkodás. Ezért nem érdekli a „hókuszpókusz”, neki a számok beszél-



nek, viszont meglepően apró dolgoknak is tud örülni. Elvárja a tiszteletet és azt, hogy képes legyen a privát bankára egyenrangú félként kommunikálni vele.

Régely Károly, a Concorde Értékpapír Zrt. vezérigazgatója szerint is más-ként fogyaszt és más üzeneteket vár a felső tízezer. Hangzatos szlogenek helyett a hitelesség, a bizalom számukra a legfontosabb. A hagyományos marketing már nem játszik velük kapcsolatban, imázspépítés és személyes kapcsolat kell nekik. Amit értékelnek, az a transzparencia, a kontinuitás és az inno-

váció. Mindez azonban komoly marketingmunkát igényel. Szükséges az ügyfél-szegmentáció, a márkavértékek feltérképezése, a versenytársanalízis, marketing- és kommunikációs stratégia építése. A Concorde például folyamatos szakmai megjelenéseken keresztül igyekszik elérni a felső tízezer. Elemzői és vezetői évente átlagosan 2000-nél is több alkalommal szerepelnek a médiában rövidebb hozzászólásokkal vagy bővebb elemzésekkel.

Kevés fizetett megjelenéssel dolgoznak. Régely szerint ezt a réteget nem annyira hirdetésekkel lehet elérni tartósan hatékonyan, hanem bizalmi szolgáltatással és inkább direkt vonalon: családi bankárként, specializált tanácsadóként a család pénzügyeiben. Ennek szellemében számos rendezvénnyel, szakmai és szórakoztató eseményekkel készülnek.

„A banki ügyfél-kommunikációban intenzív és domináns a digitális elérések hatásának a növekedése, de azért a felső tízezer megszólításának még mindig a legfontosabb és elmaradhatatlan eszköze a személyes szakmai találkozó, s véleményünk szerint az marad a következő években is” – összegezte Karagich István.

KAMASZ MELINDA

