

Prémium banking

LEGYEN

saját bankára!

Havi pár százezer forintos utalás vagy néhány milliós megtakarítás, és máris kiemelt figyelemre számíthatunk több hazai banknál. Nemcsak a sorban állást lehet megúszni, hanem a hitel is olcsóbb lehet. Ám a bankválasztás előtt érdemes alaposabban körülnézni.

A bankfiókhoz érve nehéz parkolót találni, ám a biztossági ór barátságos integetéssel mutatja a fenntartott helyet. Az ügyfél siet, számtalan elintézni valója lenne még. Szeme sarkából látja is a szemrehányó, egyszerűsmind irigykedő pillantásokat, amint az ügyfélszolgálaton **sorban állók elé vágva** eltűnik egy külön tárgyalóban – az öt már váró banki alkalmazottal. Hiába, az idő pénz.

Mindez ma már nem csak a gazdagok kiváltsága, több hazai banknál ugyanis a szakzsargonban „prémiumnak” nevezett ügyfélkört egyre több hitelintézet próbálja magához kötni különféle praktikus, vagy éppen kényelmi szolgáltatásokkal. A becslések szerint akár 250 ezer magyar családot érintő szolgáltatás megléte vagy annak minősége az egyik mozgatója lehet a jövőben a **bankváltásnak**. Mert ez ma még – a jelentős díj- és szolgáltatásbeli különbségek ellenére is – elenyésző.

A bankok többségénél külön szerződéssel járó kiemelt státuszhoz akár már

200 ezer forintos rendszeres havi jövedelem-átutalás is elegendő. Ezt a legnagyobb magyar bank, az OTP kínálja 35 év alatti ügyfeleinek (ennek híján 2 milliós, a bankban elhelyezett megtakarítás is megteszi),



Kállay András: vezet a kényelem

de a 200–300 ezer forintos sávban már több pénzintézetnél is jár a megkülönböztetett figyelem (a prémium szolgáltatást nyújtó bankokról lásd táblázatunkat). Sőt, három hazai szolgáltatónál még erre sincs szükség: a CIB 15 millió forintnyi, a Raiffeisen 18 millió forintnyi fennálló **hiteltartozás esetén is „kivételez”**. Míg az idén startoló FHB Bank 50 millió forintnyi – problémamentes, azaz mindig időben törlesztett – kölcsönrel húzza meg a határt.

Rövidebb a sor

„A kényelmi extra szolgáltatások sokak számára jelentenek kézzelfogható előnyt” – indokolja a növekvő népszerűséget Kállay András, az Erste Bank Private és Prémium

Banking igazgatója. Való igaz, jelentős könnyebbség, amikor az ember 5–20 percet meg tud spórolni a gyorsított ügyintézésrel. Inkább csak gesztusértékű a Budapest Banknál is meglévő élőhangos telefonközpont vagy az FHB **ingyenes parkolója**. Az viszont már sok bosszúságtól kímél meg mindenkit, ha például (többek közt az Ersténél, a Raiffeisennél vagy az FHB-nél) a telefonos call center felhívásánál is automatikusan előbbre sorolódik a bankolni

nak, akinek fontos a diszkréció. (Ez alól csak az OTP kivétel: náluk a fiókban személyhez rendelt bankár helyett külön csoport foglalkozik a kiemelt ügyfelekkel.) Mivel a tapasztalatok szerint az érintett banki ügyfelek nagyjából egyenlően (telefonos ügyfélkapcsolat vagy internet bank) intézik pénzügyeiket, így a prémium bankárok **könnyen megbirkóznak** fejenként 3–400 számlavezetéssel is. (A hosszabb személyes foglalkozást igénylő szupergazdagok privátbankárainál ez a szám 50–100.)

Többet, mint a bankbetét

És hogy milyen ügyekben segíthet az egyébként mindenhol folyamatos képzéseken részt vevő bankár? A mindennapi ügyes-bajos dolgok intézésén túl például a megtakarítások fiatalításában. A jellemzően legalább pár éves gyakorlattal rendelkező (saját nevelésű vagy konkurenciától elcsábított) bankárok a jelek szerint jól el tudják

magyarázni a bonyolultabb struktúrákat, befektetési alapokat is.

Ezt mutatja, hogy míg a „hétköznapi” ügyfelek pénzének döntő hányada betétben fekszik, addig az Ersténél ez az arány például már csak 42 százalék. És hogy ez pénzben mit is jelent pontosan? Elég csak arra gondolni, hogyan teljesítettek a világ tőzsdéi az elmúlt években. A japán börze indexe **év eleje óta 20 százalékkal**, az amerikaié 10-zel erősödött, a török tőzsde tavaly több mint 50 százalékkal drágult. Eközben a magyar betéti kamatok a gazdaságélénkítő célzatú jegybanki kamatcsökkentések miatt már csak átlagosan 5 százalékot kínálnak.

Alapos különbségek

Persze az elérhető profit – és ezzel az adott prémiumbanki szolgáltató csábereje – jelentős mértékben függ az ott elérhető befektetési palettától, illetve annak **hozamától**. „A kisebb összegű megtakarítások esetében az ügyfelek igénye elsősorban a bankbetétre, a forint kincstárjegyekre és a befektetési jegyekre terjed ki” – összegzi tapasztalatait Karagich István, a hazai privátbanki szektort monitorozó BloChamps Capital Pénzügyi Tanácsadó Kft. ügyvezetője.

Márpedig a hozamban jelentős különbségek lehetnek (és vannak is), tekintve, hogy a – személyre, azaz célokra és élethelyzetekre szabott – befektetési ajánlások zömében az egyes bankok hold-

vágyó, amint az ügyfélkódja alapján azonosítják. Nem is beszélve a fiókban történő elsőbbségi kiszolgálásról.

Saját szolgálatára!

A szolgáltatási paletta azonban ennél sokkal szélesebb. Az egyes bankok kínálatában az egyik közös pont az úgynevezett „dedikált” személyi bankár, akin keresztül az ügyfél az **összes banki tennivalóját elintézheti**. Erre „hétköznapi” lakossági ügyfélként eddig csak az MKB Banknál volt lehetőség.

A prémium ügyfél mindig ugyanazzal a bankárral találkozik, ami a kényelem mellett megnyugtató is an-



Karagich István: elég a betét, a kötvény és a befektetési jegy

PRÉMIUM BANKI SZOLGÁLTATÁSOK

	Alapítás	Belépési korlát	Havidíj	Kezelt vagyon (mrd Ft)	Ügyfélszám *****	Átlagos kezelt vagyon (millió Ft)*****	Egy bankkártra jutó ügyfélszám	Kínált befektetési alapok
Budapest Bank	n.a.	Havi 250 000 forint jövedelem vagy 5 millió forint megtakarítás	díjmentes	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	Budapest Alapkezelő, Franklin Templeton alapok
CIB	2007	Havi 280 000 Ft jövedelem vagy 10 millió forint megtakarítás, ill. legalább 15 millió forintos hiteltartozás	3 015 Ft	200	12 000	17	210	CIB és Eurizon Easyfund alapok
Erste Bank	2012	Havi 300 000 Ft jóváírás vagy 10 millió forint megtakarítás	2 140 Ft	46	3200	15	85	Magyar és bécsi Erste alapok
FHB Bank	2013	Havi 1 millió forintos jóváírás vagy 20 millió forintos megtakarítás, ill. 50 milliós problémamentes hitel	1600 Ft****	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	FHB, Allianz befektetések
KDB Bank	1998	Havi 400 000 Ft jövedelem vagy 5 millió forint megtakarítás	2 100 Ft	1,35	450	3	30-45	n.a.
K&H Bank	2007	Minimum 5 millió forint megtakarítás	250 Ft	500	n.a.	n.a.	n.a.	K&H Alapkezelő, KBC alapok
OTP Bank	2010	Havi 200 000 Ft/350 000 Ft nettó jövedelem utalás vagy 2 millió forint/5 millió forint megtakarítás**	979 Ft /1039 Ft*	n.a.	n.a.	n.a.	nincs dedikált bankár****	OTP és külsős alapok (pl. UBS)
Raiffeisen Bank	2009	Havi 280 000 Ft jövedelem vagy 8 millió forint megtakarítás, ill. legalább 18 millió forintos hiteltartozás	díjmentes	223	n.a.	n.a.	n.a.	10 alapkezelő 110 alapja
Unicredit Bank	2010	Havi 400 000 Ft jövedelem vagy 5 millió forint megtakarítás	díjmentes	450	50 000	9	400	10 alapkezelő 200 alapja

* elektronikus/postai kivonattal; ** 35 év alatt/fölött; *** külön ügyintéző csoport a fiókokban; **** az első 6 hónap ingyenes ;

***** egyes bankoknál nincs külön átszerződés

Forrás: Haszon-gyűjtés

udvarában kibocsájtott, „saját” befektetési alapok jegyeivel találkozni (a hazai alapok éves hozamát lásd a 32. oldalon). Ezek teljesítménye pedig igencsak változó, az elmúlt 10 év legjobbjai között egyébként több K&H Bank-os volt (Közép-Európai Részvényalap: éves átlagos +10,3%) és OTP-s (Quality: +9,6%). De a Raiffeisen (Konvergencia: +9,5%) és a CIB (Közép-Európai Részvény: +7,8%) is képviseltette magát.

Kedves kedvezményes

A prémium ügyfelek „képben tartását” egyébként mindegyik bank kiemelten kezeli. Így a rendszeres ügyfélrendezvényeken túl a befektetési piac folyamatos elemzése (hír-

levelek) és a tanácsadás alapszolgáltatásnak minősül.

A személyes és diszkrét kiszolgálás, valamint a személyre szabott befektetési tanácsok mellett bankként különféle „mézesmadzagokat” is találni a – legfeljebb 2–3 ezer forintos – havi díjért cserébe. A Raiffeisen egyes gyakori tranzakcióknál (mint az online utalások, csoportos beszédés) elengedi az illetéket és **kedvezményes hitelkondíciókat** is kínál.

Szintén díjmentesek az elektronikus tranzakciók és közüzemi megbízások az Ersténél, ahol a kiemelt ügyfeleknek háztartási, gépjármű- és orvosi **asszisztencia** is jár. Az Unicredit pedig egyebek

közt kedvező kamatozású betétekkel és partnerkedvezményekkel csábít. Utóbbi a Raiffeisen palettáján is megvan: egészségügyi szolgáltatóktól a gépkocsin keresztül ruházati boltokig számos helyen lehet olcsóbban vásárolni. A CIB is egészségügyi partnereknél garantál kedvezményeket, az OTP pedig szintúgy a partner kereskedőknél történő **kedvezményes vásárlásban** erős (az OTP Klub és Multipont hálózatban). A K&H speciális termékek mellett (ami egyébként több bankra is jellemző) az ingatlanfedezetű hitelekre ad kedvezőbb kondíciókat. Míg a Budapest Banknál a díjmentes tanácsadás a legnépszerűbb.

■ Kolozsi Gábor