



Privátbanki körkép

KIVÉTELES BÁNÁSMÓD



Kolozsi Gábor

Az elmúlt tíz évben megduplázódott a számuk, de ha beindul a gazdasági növekedés, megtakarításaik nagysága alapján a következő években még többen beférnének a kivételezettek körébe. A leggazdagabbaknak szóló privátbanki ajánlatokkal jelenleg körülbelül 17-20 ezer magánszemélyt és családot, a második vonalnak szóló, valamelyest szűkebb palettával több mint százezres kört érnek el a hazai pénzintézetek, ám a kiemelt körbe beleférők száma ennek a duplája.

Jelentős a növekedési potenciál, ami egyben azt is jelenti, hogy számosan kereshetnének ma többet a nem egyszer hosszú évtizedek alatt összegyűjtött tőkével, mint ahogy azt hétköznapi banki ügyfélként tehetik. Kiemelt ügyfélnek lenni elsősorban nem azért jó, mert egy számlanyitás vagy hitelkártya-pótlás gyorsabb – és külsőségekben mindinkább hasonlít egy nyugati luxusszálloda konszjerzs-szolgáltatására –, mintsem fárasztó és lassú. Mert a privát banki kiemelt ügyfeleknek soron kívüli kiszolgálás jár: a kényelmetlen műanyag székek helyett kényelmes bőrfotelekkel felszerelt, diszkrét kis tárgyalókkal tarkított fiókban és telefonos call-centerben egyaránt. És persze dukál a személyi bankár, aki a módosabb ügyfeleket legalább 5-10 éves tapasztalattal a birtokában szolgálja ki, ismerve a gazdag emberek rigolyáit, azok kezelésének minden csínját-bínját csak úgy, mint az egyes kliensek speciális helyzetét, pénzügyi történetét, habitusát és hosszabb távú terveit egyaránt.

Ezeknél a cseppet sem elhanyagolható szempontoknál azonban nagyobb súllyal esik latba az elérhető nyereség és az elégedettség. Előbbi rövid, utóbbi hosszú távon a legfontosabb – összegzi Karagich István, aki a privátbanki szolgáltatások elemzésére szakosodott (a Budai Vár aljában, egy pazar épület panorámás tetőirodájában székelő) Blochamps Capital pénzügyi tanácsadó-cég első embere. A jelenlegi kamatkörnyezetben a „hétköznapi” halandó számára jó, ha a kamatadó levonása után egy-két százalékot hoz éves szinten a forintbetét-lekötés. Ezzel szemben már a prémium szegmensben is aktívan ajánlják a befektetési alapokat (ezzel a témával külön anyagban foglalkozunk – a szerk.), ennek köszönhető, hogy a megtakarításokon belül a bankbetétek átlagos aránya egyre gyakrabban szorul 50 százalék alá. A privátbanki szegmensben pedig a tőke döntő hányada fekszik részvényekben, kötvényekben és befektetési alapokban. Az értékpapírpiacon pe-



Kállay András

bankhoz kötődő néhány befektetési alappal, a privátbanki kliensek sokkal szélesebb palettáról választhatnak. Például szerencsés esetben dán részvényeket, amelyek az elmúlt egy évben 23 százalékos, amerikai (plusz 19 százalék), hongkongi (plusz 12 százalék) papírokat, vagy nyerhettek a technológiai papírok vezette izraeli tőzsdei emelkedésből (28 százalék profit egy év alatt). Már ha a privátbankárjuk, illetve a mögötte álló banki stáb némi szerencsével is megtámogatva jól becsülte fel – a kockázatvállalási hajlandósággal azért természetesen árnyalt – befektetési célpontokat. Az ügyfél számára a jelenlegi kamatkörnyezetben a minőségi privátbankár mellett persze a kockázatkezelés is elengedhetetlen, a magas hozamok hajszolása önmagában veszélyes csábítás – emeli ki Karagich István.

Vagyonos ügyfelekkel

A mélyebb, naprakész pénzügyi ismeretekkel és tőzsdei információkkal nem rendelkező, és amúgy is elfoglalt embernek persze fogalma sincs, mikor és miben keressen magasabb nyereséggel kecsegtető alternatívát. A prémium és privátbanki körben viszont van, aki ad pár tippet: a személyi bankárok (akik átlagosan 400, illetve száz ügyfél ügyeit is kezben tartják egyenként) dolga ugyanis alapvetően éppen a magasabb hozzáadott értékű termékek értékesítése az ügyfelek számára. Aki aztán azzal többet keres, csakúgy, mint a bank. A tapasztalatok szerint egy-egy privátbanki ügyfél ugyanis a tízezres havidíjon, a gyakran a kezelt vagyon százalékában kifejezett díj vagy az egyes értékpapírok adásvétele, a befektetési alapok kezelésének és forgalmazásának költsége címén akár tíz-tizenötször annyi jutalékot termel a kiemelt részlegnek, mint „hétköznapi” társa.

A vagyonos ügyfelekkel foglalkozni egyébként világszerte jó üzlet: privátbanki részlegek, vagyonkezelők nyereségrátája a Pricewaterhouse Coopers pénzügyi tanácsadó cég számításai szerint még a válságból a legrosszabbul kijövő, Európában is átlagosan nettó 16-20 százalékos (2008 előtt a bevételre számított nettó profitmarzs akár 37-40 százalék volt). Míg a prémium szegmensben viszonylag átlagosnak mondható jövedelem és pármillió megta-
karítás elég, a szélesebb paletta miatt szofisztikáltabb befektetésekkel és így nagyobb nyereséggel kecsegtető privátbanki státuszhoz jellemzően legalább 50 millió, a banknál kezelt likvid vagyonra – pénzre, részvényre, kötvényre vagy befektetési alapra – van szükség. Az egyes szolgáltatóknál kezelt átlagos vagyon ugyanakkor ennél ma-

gasabb – és ez utóbbit is érdemes figyelembe venni az optimális szolgáltató kiválasztásához. Minél inkább átlag fölötti valaki egy pénzintézetnél, a tapasztalatok szerint annál nagyobb figyelemre és rugalmasságra számíthat. A díjakból, vagy a hivatalosan ajánlottnál magasabb betéti kamatért alkudni a nagyobb összeget

Az elfoglalt embernek persze fogalmuk sincs, mikor és miben keressenek magasabb nyereséggel kecsegtető alternatívát. A prémium és privátbanki körben viszont van, aki ad pár tippet

tottak át a részvénytőzsdékre, a vállalati nyereségek pedig szintén az olcsó hitel miatt emelkedtek – a globális tőzsdék átlagos árfolyam változását mérő MSCI index állása alapján évi 11 százalékos profitot lehetett elérni, euróban számolva. Míg a prémium ügyfeleknek meg kell elégedniük kevesebb, döntően a számlavezető



Igényelje
Budapest Bank Plus
szolgáltatásunkat!
www.budapestbank.hu/plus

PÉNZÜGYEK ÍZLÉS SZERINT

LEGYEN KIEMELT ÜGYFELÜNK! MÁR 250 EZER FT
JÖVEDELEMTŐL VAGY 5 MILLIÓ FT MEGTAKARÍTÁSTÓL

 **BUDAPEST BANK PLUS**

TŐLÜNK TÖBBET VÁRHAT EL

Budapest Bank Plus prémium szolgáltatások hirdetményben felsorolt fizetési számlacsomagok és betétek részletes leírását és teljeskörű feltételeit a Lakossági számlavezetés- és betéti hirdetmény és a Lakossági fizetési számla és betéti általános szerződési feltételek, valamint Üzletszabályzat tartalmazza. Budapest Bank Arany Hitelekártya THM: 41,4%, Prémium Kölcsönök THM: 16,5–18,9%.



Lavrencsik Dávid



Baky Zoltán

ik, kötvényeik és tőkevédett portfólióik is vannak, ám a bankokkal szembeni nyitott architektúra – azaz nem kell a bank saját termékeit „nyomni”, ha esetleg lenne jobb is – jelentős előnyt jelent az ügyfélnek.

A befektetési szolgáltatók ugyanakkor nem viselik a hagyományos banki kockázatokat – a hitelek nem fizetését vagy a devizahitelek rendezésének ezermilliárd forintos veszteségét –, így elvben még biztonságosabbak is lehetnek egyik-másik pénzügyintézetnél. Az ügyfelek értékpapírjait sem saját maguknál, hanem a legjobb független letétkezelő partnereknél tartják, ezáltal a működés biztonságos szólnak már amennyiben nem végez a társaság saját számlás spekulációt, vagy nem vállal jegyzési garanciát egy rizikósabb kötvény- vagy részvény-kibocsátásnál. A magántársaságok nagyon jók a vagyonkezelésben, a Concorde Alapkezelő például számos ranglista élére került.

ott tartóknak van esélye – ami jó érv lehet egy kisebb átlagos, egy ügyfélre jutó kezelt vagyonnal rendelkező pénzügyintézet mellett.

A bőség zavara

A privátbankok közti választás nem egyszerű, ám támpontot adhat hozzá annak tulajdonosi struktúrája. A piac több, mint 90 százalékat banki háttérű részlegek teszik ki. „Ez nem meglepő, egyrészt a pénzügyeket egy kézről, egy helyen intézni nagyon kényelmes dolog” – mutat rá a nehezen cáfolható tényre Kállay András, az Erste Bank privát- és prémium banki igazgatóságának vezetője. Ráadásul új internetbanki felületet sem kell megszokni, és a különféle szolgáltatásokhoz – a nyugdíjpénztártól kezdve a bankkártyán keresztül a hitelekig – való hozzáférés is gyors, egyszerű, és a megtakarítási eszközökkel komplexen kezelhető. Másrészt egy tőkeerős pénzügyintézeti háttér, az évtizedes megbízható működéssel kiérdemelt hírnév komoly biztonságot ad. A kilencvenes évek elején a hazai privátbanki szolgáltatások egyébként a bankok vállalati ügyfeleinek speciális kiszolgálásával kezdődtek, amikor a tekintélyes számlaforgalmú cégek vezetőit személyes, VIP kiszolgálással igyekeztek a hitelintézetek még jobban magukhoz kötni.

A nagyobb rugalmasság és az alacsonyabb költségek ugyanakkor a nem banki háttérű, jellemzően befektetési szolgáltatásokhoz köthető privátbanki szolgáltatások mellett szólnak. „Mindenkinek van, a kockázatviselési hajlandóságának megfelelően, olyan tőkehányada, amelyet rizikómentes eszközökben tartana, és egy kisebb olyan hányad, amelyet viszont kockáztatna az átlag feletti nyereség reményében. Ennek a két tényezőnek a szinkronizálása a mi specialitásunk” – mutat rá V. Lavrencsik Dávid, a Hungária Értékpapír Zrt. privátbanki divíziójának vezetője. Kockázatmentes befektetése-

Titoktartás és biztonság

A nyugati világban megszokott, igazi privátbanki szolgáltatáshoz ugyanakkor Magyarországon is legalább egymillió eurós, azaz 300 millió forintos vagyon kell – a hazai palettán gyakorlatilag egyedinek számító, osztrák Gutmann Banknál a leggazdagabb magyar családok által kezelt átlagos vagyon félmilliárd forint. „A bécsi számlavezetés nemcsak azoknak jó, akik jobban bíznak a svájcival vetekedő osztrák banktitokban, hanem azoknak is, akik egy 1922 óta folyamatosan és sikeresen működő, ezért a magyar viszonyokhoz képest kiforrottabb, nagyobb múltú alternatívát keresnek” – mondja Baki Zoltán igazgatósági tag. A hazai privátbanki világ ugyanis gyakorlatilag a rendszerváltástól datálódik, és alapvetően kereskedelmi banki háttérű. A hagyományos, a 14. századi első velencei magánbankok hagyományait követő, 80 százalékból családi és 20 százalékból a cég vezetői tulajdonában álló, Közép-Európa mellett Németországban és Latin-Amerikában is jelenlévő pénzügyintézet a neves brit Euromoney magazin rangsora szerint a legjobb szolgáltatást nyújtja. Az összesített első hely mellett például a „titoktartás és biztonság” kategóriában, ami elsősorban a kockázatos banki tevékenységektől való tartózkodásnak köszönhető. A „családi” és a „személyre szabott” vagyontervezés az itthon megszokottnál szorosabb és rugalmasabb kapcsolatot jelent. „Akkor is, amikor valami gond van” – hangsúlyozza az egyébként a többgenerációs családi vagyonkezelésben is élenjáró társaság igazgatója. Az osztrák bankkal – amely egyébként úgy tud Bécsben magyar ügyfeleknek tartós befektetési számlát nyitni, hogy külföldön is megmarad az adómentesség – szembeni bizalmat jól mutatja, hogy a náluk befektetett tőke 85 százaléka befektetését teljes egészében rájuk bízzák az ügyfelek – amit az alacsonyabb kockázatú, konzervatív portfólióknál is éves 6-7 százalékos euró hozammal honoráltak az elmúlt években.



BUDAPEST

ANNO 1858

GERBEAUD AJÁNDÉKOK

Válasszon gyönyörű és igényes csomagolt termékeinkből, melyek a tradíció és innováció találkozásából születtek a Gerbeaud Kávéházban, mint a macskanyelv és a konyakmeggy, melyeket Gerbeaud Emil honosított meg Magyarországon.

A legmagasabb minőségű alapanyagokból kézzel készített Gerbeaud finomságok mindenkit elvarázsolnak. Lepje meg szeretteit vagy kényeztesse önmagát Gerbeaud finomságokkal.

WWW.GERBEAUD.HU

