

MAGÁNVAGYONOK KEZELÉSE

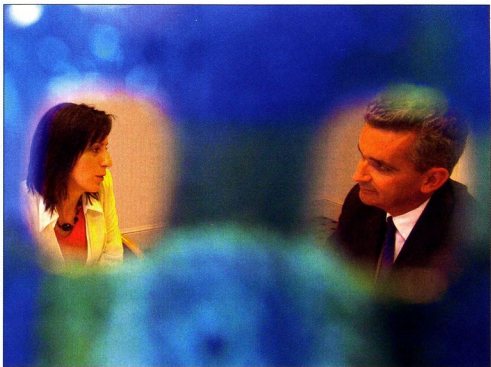
Nagykontroll

Több tízmillió forintos vagyonok kezelésére magyarországi pénzügyintézetek már a kilencvenes évek közepétől vállalkoznak, a Nyugat-Európában megszokott szolgáltatási tartalom és színvonal meghonosodására azonban még várni kell.

A tehetősebbek vagyonának kezelésére szolgáló privátbanki szolgáltatások a kilencvenes évek közepén jelentek meg Magyarországon. Az úttörő a Concorde és a Citibank volt, majd a hazai nagybankok is egyre-másra vágtak bele ebbe az üzletágba. A kezdeti lendület után azonban hamar kiderült, hogy e műfaj nem ígér gyors sikereket. A már bevált nemzetközi gyakorlattal szemben a magyar bankok elsősorban nem a vagyonosabb rétegekre fókuszáltak, hanem a befolyásos állami, önkormányzati, vállalati vezetőkre, közéleti szereplőkre. Eleinte még a privátbanki ügyfél definíciójával is gondjaik támadtak: a külföldi minta alapján a magyarországi viszonyokhoz képest igen magas, 20–50 millió forintban állapították meg a minimális beugrót, amelyet az alacsony érdeklődés miatt hamar kénytelenek voltak 10–20 millióra leszállítani. Mindhiába, ügyfélszámuk jó ideig nemigen nőtt.

Csak 2003–2004 táján emelték újra 50 millióra a belépési limitet, miután a hazai vagyonosodás láttán már kedvezőbbnek ítélték üzleti lehetőségeiket. Úgy tűnik, számításaik bevaltak, azóta a magyarországi privátbanki ügyfelek száma évente 20 százalékkal nő, az egy ügyfélre jutó kezelt vagyon pedig 2003–2008 között majdnem háromszorosára, közel 50 millió forintra duzzadt. A Magyarországon vezetett privátbanki ügyfélszámlák számát a BloChamps Capital Pénzügyi Tanácsadó Kft. 35 ezer körülire teszi, az azokon kezelt megtakarításokat pedig mintegy 1650 milliárd forintnyira.

Ma már szinte nincs olyan pénzügyi termék, amely ne lenne elérhető a magyarországi módosaknak. Igaz, Magyarországon még kevésbé elterjedtek a klasszikus, svájci típusú privátbanki szolgáltatások, amelyek nem csupán speciális befektetési termékekhez nyújtanak hozzáférést, de egy-egy ügyfél vagyoná-



Ügyfélfogadás a budapesti BNP Paribas-nál. Fő a diszkréció

nak magasabb szintű, sokszor generációkon átívelő tervezését is lehetővé teszik – hívta fel a figyelmet Paul Doralt, az

osztrák Dorda, Brugger, Jordis jogi iroda partnere egy május végi konferencián. A klasszikus privátbankok nem végeznek



Állásajánlatok

Alkuzsi csatorna termékfejlesztője ref. szám: JV-3785

- Felsőfokú gazdasági vagy pénzügyi végzettség,
- pénzügyintézetnél szerzett, 3–5 éves termékmenedzseri vagy termékátmozgatói tapasztalat,
- tárgyalóképesség angolnyelv-tudás.

Bankár ref. szám: PS-6631

- 2–4 éves banki értékesítési tapasztalat,
- egyetemi vagy főiskolai végzettség,
- kiváló kapcsolatteremtő és tárgyalóképesség.

Tőzsdei kereskedő ref. szám: JD-3271

- Felsőfokú végzettség,
- angolnyelv-tudás,
- kiváló numerikus és logikai képességek.

Banki ügyfélszolgálati munkatárs ref. szám: GC-2154

- Többéves bankügyműködési és pénzügykezelési gyakorlat,
- valuta- és forintpénztárolási vizsga,
- legalább középfokú szakirányú végzettség.



befektetési tevékenységet saját számlára, és nem is hiteleznek; ennek is köszönhető, hogy a jelzálogpiaci válság során nem szenvedtek el veszteséget, sőt eredményeik még nőttek is – hangsúlyozta a HVG-nek Gordian F. Gudenus, a Bank Gutmann tanácsadó partnere, egyben társtulajdonosa.

Ma a privátbankárokodás a hazai bankok egyik legjövedelmezőbb üzletága. Az első időkkal szemben, amikor ezen még inkább csak a bankfiókokban való sorban állás elkerülését értékelték az ügyfelek, ma nemcsak eredményes portfóliókezelést, hanem kiemelt kapcsolattartást is elvárnak. Már persze azok, akik komolyan veszik ezt az üzletágat. A hazai privátbanki ügyfelek 60-70 százaléka ugyanis nem aktív befektető, velük privátbanki tanácsadójuk nincs is napi, heti kapcsolatban. „Mivel a magyarok mindössze negyedének van pénzügyi megteremtése, s az ő vagyonuk messze elmarad a nyugat-európaiakétól, a hazai igényeket más eszközökkel kell, illetve lehet kiszolgálni” – véli Bálint Attila, a Raiffeisen Bank üzletágvezetője.

A vagyonos magyar magánszemélyek alapvetően a megszokások, a korábbi banktapasztalatok, a személyes ismeretség és egyéb üzleti kapcsolataik alapján választanak bankot (például azért, mert vállalkozásuk az adott banknál vezet a számláját), vagy aszerint, melyik pénzintézet érte el elsőként őket – derül ki a HVG által megkérdezett bankok, befektetési társaságok válaszaiból. Az ezredfordulón még a bankfiók közelsége szempont volt, ma ez már egyáltalán nem számít. Mint ahogy az ár-érték arány sem döntő választási tényező az egyes ajánlatok összehasonlításakor.

Hogy a privátbankolás ma Magyarországon még nem ugyanazt jelenti, mint Nyugat-Európában, annak alapvetően a termékek és szolgáltatások, a private banking filozófia eltérő értelmezése az oka. „Ez részben a hazai ügyfeleknek a nyugat-európaiakétól elmaradó pénzügyi, szakmai tájékozottságára vezethető vissza” – véli Scharbert Judit, a francia BNP Paribas magyarországi fióktelepének ügyvezető igazgatója. Ugyanakkor az is hátráltatta az innovációt, hogy a szolgáltatók hosszú évekig nem kényszerültek versenyre. Nyugat-Európában a minőség a legfontosabb, meg az, hogy egy helyen minden szolgáltatást (teljes körű vagyontervezés és -kezelés, adóügyi és jogi tanácsadás, hagyatéki ügyek, valamint különböző kényelmi szolgáltatás-

sok, például utazásszervezés vagy iskola-választás a gyermek számára) meg lehet kapni. Ezzel szemben Magyarországon a maximális kiszolgálás még jobbára kimerül abban, hogy a privátbankár az ügyfél igényeinek megfelelő ingatlanközvetítő céget vagy megbízható műtárgyértékbecsültő ajánl. Az is igaz, hogy egyelőre kevés hazai kliensnek van igénye egyedi, testre szabott befektetési termékekre.

A magyarok a nyugat-európaiaknál bizalmatlanabbak és óvatosabbak, eleinte általában kisebb összegeket bízhatnak az adott bankra, fél-egy évig ismerkednek a szolgáltatásokkal, és kockázatmegosztási célból jellemzően egyszerre több banknál helyezik el a vagyonukat. Sokan

› összetévesztik a privátbanki szolgáltatást a vagyonkezeléssel

együtt minden mérföldkőnél

Egy vállalkozás felvirágzásához fontos tudnod, kinek a tanácsait érdemes megfogadnod. Mi együtt gondolkodunk Veled, új pénzügyi lehetőségeket biztosítunk, és igényeidre szabott ajánlatainkkal hozzájárulunk ahhoz, hogy okos döntéseiddel megvalósíthasd álmaidat. Sikereidre pedig mi is épp olyan büszkék vagyunk, mint Te magad!

vállalkozásoknak

→ K&H Cégvonal (06 40) 444 444 → www.kh.hu

→ gyors ügyek sávja → hiteltanácsadás → pályázati tanácsadás → biztosítások



Rejtjelek

A világtendenciával ellentétben – ahol a gazdagok sokkal nyitottabbak a vagyonról és a gazdagságról való kinyilatkoztatások tekintetében –, Magyarországra még mindig a rejtőzködés a jellemző. Ezzel magyarázható, hogy a Forbes amerikai magazin által elkészített kelet-közép-európai tízes listára egyetlen magyar név sem került, noha a leggazdagabb honfitársunknak a Napi Gazdaság által kikiáltott Demján Sándor 300 milliárd forintos vagyonával felkerülhetett volna. A nemzetközi statisztika

szerint legvagyonosabb kelet-közép-európai 2007 végén a biztosításokon és pénzügyeken meggazdagodott cseh Petr Kellner volt 9,3 milliárd dollárral, őt követte a lengyel Leszek Czarnecki (bankszektor, pénzügyek) 2,6 milliárd dollárral és a román Dinu Patriciu (olajipar) 2,5 milliárd dollárral. A Magyarországon legalább 100 millió forintnyi vagyonnal rendelkezők száma 2007 végén a BloChamps szerint 15-16 ezret tett ki, minimum 100 milliós megtakarítás felett 7-8 ezren diszponálnak.

azonban még mindig összetévesztik a privátbanki szolgáltatást a vagyonkezeléssel. „Fejlődés ugyanakkor, hogy míg korábban az ügyfelek kizárólag a vagyontömeg növelését kérték privátbankároktól, ma már egyéb tanácsadói szolgáltatásokat is elvárnak tőlük” – mondta Barócsi István, a BloChamps ügyvezető igazgatója.

Szakmai hiányosságai miatt ezen elvárásnak azonban a mai privátbankárok egy része nem mindig tud megfelelni. Ez többek között annak a következménye, hogy a hazai bankok képzési színvonala elmarad a nyugat-európai pénzintézetekétől. Az ügyfelek privát-

banki váltásának indoka az esetek 80-85 százalékában a megromlott személyes kapcsolat, azaz a bizalmi viszony elvesz-

Magyarországon privátbanki szolgáltatást nyújtó pénzintézetek

Pénzintézet neve	Összes kezelt vagyon (millió Ft)	Egy bankár által	Ügyfelek száma (fő)	Minimális belépési összeg (millió Ft)
OTP Bank	451 000	33	13 748	30
Raiffeisen Bank	255 000	3 187	5 300	50
CIB Bank	220 000	n. a.	4 000	30*
Citibank	164 000	n. a.	5 200	15
Concorde	150 000	6 800	6 000	10
BNP Paribas	86 000	17 200	600	100
K&H Bank	85 000	8 500	700	50
Erste Bank	65 000	4 100	680	50
Budapest Bank	63 000	2 100	1 400	15
Takarékbank	55 000	n. a.	n. a.	20
Bank Gutmann	30 000	14 500	70	250

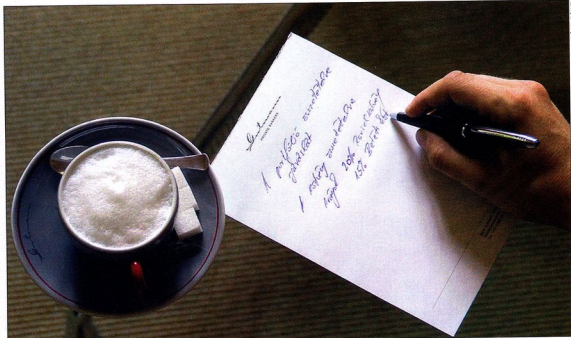
*Budapestben 40 millió forint. Rövidítés: n. a. = nincs adat.

Forrás: pénzintézetek

tése. Problémát okoz, hogy egy referensthez Magyarországon 150–200 ügyfél tartható a nyugat-európai 50–100-zal szemben. Karagich István, a BloChamps pénzügyi igazgatója szerint privátbankároneként 80-90 kliensnél nagyobb terhelés erősen kérdésessé teszi a szolgáltatási minőség fenntartását.

A privátbanki szolgáltatásokat nyújtó közel másfél tucatnyi pénzintézet között az OTP Bank a piacvezető közel 14 ezer ügyféllel, ez mintegy két és félszer annyi, mint a második Raiffeisené. A belépési limitekben nagy a szóródás, 15 millió forinttól már most is a klasszikus privátbanki szolgáltatásokat nyújtó osztrák Bank Gutmann 250 millióáig terjednek. 100 millió forint alatt a francia Société Générale és a BNP Paribas sem fogad el privátbanki megbízást. A legnagyobb mérlegfőösszegű magyar bankok – OTP Bank, CIB, MKB, K&H,

Raiffeisen – minimum 40-50 milliós vagyon kezelésére szerződnek igazán vagyonos ügyfeleikkel. A privátbanki szolgáltatások díját a pénzintézetek többféle alapon állapítják meg. Egyesek havonta 3–8,5 ezer forint közötti vagy százalékosan meghatározott havi, illetve 50 ezer forintot negyedévi díjat számítanak fel. Mások a tranzakció arányában megállapított összeget számláznak ki, s akad olyan pénzintézet, amely az ügyfél hozamellátásának és kockázatviselő képességének ismeretében végzett úgynevezett diszkrecionális vagyonkezelésért 20-30 százalékos sikerdíjat kér. CSABAI KÁROLY



Ügyfélportfólió összeállítás. Édes élet