



NÖVEKVŐ HAZAI MAGÁNVAGYONOK

Dombra földet

A válság ellenére tavaly is gyarapodott a legalább tízmillió forintjuk kezelését privátbankároknak bízó hazai magánszemélyek összvagyonja.

A magyarországi gazdagok még gazdagabbak lettek 2009-ben – legalábbis ha hinni lehet a tehető hazai magánszemélyek pénzének megforgatását célzó, úgynevezett privátbankári szolgáltatást végző másfél tucat pénzintézet adatainak. E szerint a tavalyi év végi 2170 milliárd forintnyi összvagyon 21 százalékkal volt több az egy évvel korábbinál, miközben az ügyfelek száma alig 5 százalékkal nőtt. Ez azért szép teljesítmény, mert a világban 2009 végén privátbankárok által összesen kezelt 7 ezer milliárd dollárnyi magánvagyon 22 százalékkal kevesebb volt a 2008 végénél – érzékeltette Takács András, az OTP private banking üzletágának igazgatója a hazai privátbanki szektort évek óta elemző BloChamps Capital Pénzügyi Tanácsadó Zrt. által szervezett első magyar privátbankári konferencián.

Am a válság alatti, két számjegyű hazai betétikamat-verseny miatt nehézkes el-

lenőrizni, mekkora is lehetett valójában a klientúra bővülése – int óvatosságra Karagich István, a BloChamps ügyvezető igazgatója. Akadtak ugyanis, akik nem a vagyonukat kezelő bank akciós betétjét részesítették előnyben, hanem más bankok csábításának engedtek. Emiatt Karagich szerint ugyanaz a vagyon egyszerre több pénzintézet kimutatásában is megjelenhetett, márpedig az ilyen, ideiglenesen más szolgáltatónál állomásoztatott pénzek kiszűrése szinte lehetetlen.

A tisztánlátást zavaró tényezők ellenére Takács szerint annyi bizonyos, hogy a magyarországi privátbanki ügyfelek eddig összességében jobban jöttek ki a válságból, mint arra számítani lehetett. Bár a befektetéseken elért hasznuk a válság előtti szintnek ugyanúgy közel a felére esett vissza, mint a nyugat-európai országokban élőké, értelemszerűen az sem változott, hogy a vagyonuk háromszor többet fialt.

Pedig sokan égették meg magukat a 2008 szeptemberében becsődölt amerikai Lehman Brothers (idehaza a Citibank által forgalmazott) kötvényeivel, a belga KBC által másodrendű, azaz kockázatos hitelek fedezetével kibocsátott (annak magyarországi leánybankján, a K&H-n keresztül értékesített) jelzálogpapírokból összegyűrt CDO-kötvényekkel, valamint néhány hazai nagybank határidős és opciós ügyleteivel. A K&H tanult a múltból, átépíti üzletágát – jegyezte meg önkritikusan Szabó Sándor, a pénzintézet privátbanki igazgatóságának vezetője.

A tetszetősebb magyarországi haszonmutatók annak is köszönhetőek, hogy a hazai privátbankárok éveken át elkényeztették ügyfeleiket, amikor a tehetősebb cégvezetőket komoly kedvezményekkel édesgették magukhoz. Az éves vagyonkezelési díjak annyira alacsonyok, 0,5–1,5 százalék között szóródnak, hogy azokat Kállay András, az Erste Befektetési Zrt. privatebanking-igazgatója szerint akár el is lehetne engedni, s áttérni a vagyonarányos díjazásra. A privátbankárok azonban attól tartanak, hogy ezt a változást nehezen lehetne elfogadtatni az ügyfelekkel, akik időnként irracionálisan cselekszenek. Miközben ugyanis képesek felháborodni azon, ha vagyonkezelési díjukat privátbankárjuk 10 ezer forinttal fel-

Magyarországi privatebanking-szolgáltatók ügyfélköre^a

	Összes kezelt vagyon (millió Ft)	Egy bankár által	Egy ügyfélre jutó	Ügyfelek száma (fő)	Minimális belépési összeg ^b (millió Ft)
OTP Bank ^c	568 600	4 860	36	15 965	20/70
Friedrich W. Raiffeisen ^c	240 000	4 800	46	5 200	10/50
CIB Bank ^c	220 000	2 444	56	3 900	10/40
UniCredit Bank ^c	220 000	6 875	54	4 100	30/100
MKB Bank	182 000	6 740	134	1 360	50
Citibank Citigold	143 000	4 085	29	4 850	15
UBS Magyarország	140 000	35 000	255	550	270
Erste Bank	110 000	3 667	100	1 100	50
Budapest Bank Money+	105 000	3 889	48	2 200	25
Concorde	103 000	5 150	95	1 080	20/60
K&H Bank	85 000	7 083	94	900	75
BNP Paribas	77 000	15 400	154	500 d	100
Gutmann Magyarország	39 000	19 500	355	110	270
Commerzbank	10 000	5 000	91	110	30
Takarékbank	8 000	1 600	40	200	20
Equilor	3 500	875	39	90	50

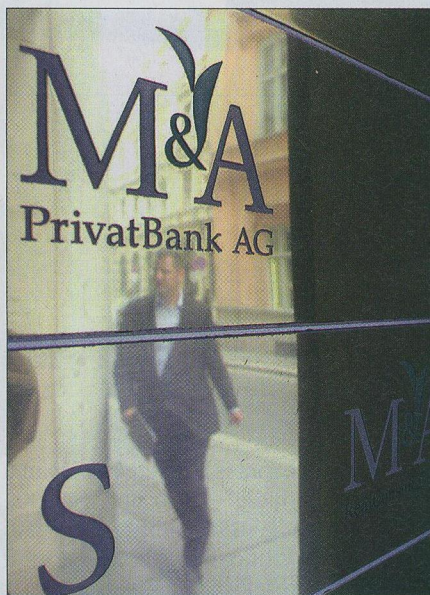
^a 2010. március 31-én. ^b Egyes szolgáltatóknál az eltérő belépési limitek a különböző privátbanki szolgáltatási kategóriákra (private banking, kiemelt private banking) vonatkoznak. ^c A private banking és a kiemelt private banking együttes adata.

Forrás: BloChamps, HVG-gyűjtés

emeli, ennek többszörösét hajlandók kifizetni tranzakciós díjként.

Bár az ügyfelek egy-egy befektetésen elszenvedett veszteségük utáni elkeseredettségükben elsősorban az azt rájuk tukmálókön kívánják elverni a port – sok esetben jogosan –, előfordulhat, hogy a bukta azért lesz nagyobb a vártnál, mert a magasabb hozam reményében gyakran félrevezető információkat adnak kockázattűrő képességükről a privátbankároknak. Az uniós előírások alapján 2007 novemberétől Magyarországon is minden befektetni szándékozóval kötelezően elvégzett úgynevezett MIFID-tesztet sokszor merészebb kockázati profilokat hoztak ki, mint amilyenre a privátbankárok számítottak az első kapcsolatfelvételnél – számolt be a K&H-s Szabó. Ilyenkor a privátbankár számára az jelenti a legnagyobb feladatot, hogy rávegye megbízóját, hozza összhangba saját elvárásait a lehetőségeivel – mondta Braxatoris Attila, az MKB Bank igazgatója.

A tőkepiacok utóbbi két évi szélsőséges ingadozásai miatt változott az ügyfelek viszonya a privátbankárokhoz – állítja Somogyi Péter, a Citibank lakosságigazgatási és befektetési üzletágának igazgatója. Míg korábban az volt a jellemző, hogy valaki rábízta privátbankárjára, mi-be teszi a pénzét, és azt mikor és hogyan változtatja, ma már egyre többen érdeklődnek a teljesülés részletei iránt. E kíváncsiság elsősorban azzal magyarázható, hogy egyre jobban megértik a pénz-és tőkepiaci mozgásokat. Ez a privátban-



Bankbejárat. Jól jöttek ki

károknak is érdekük, a Takarékbank például tanfolyamokon képezi ki az ezt igénylő ügyfeleit – tájékoztatót Szabó Ákos privátbanki igazgató.

Somogyi szerint kialakulóban van egy olyan befektetői réteg, amely – függetlenül a civil életében úzótt szakmájától – láthatóan követi a világgazdasági eseményeket, és a privátbankárral folytatott beszélgetése csak a része, de nem az egyetlen forrása a döntését megalapozó információgyűjtésnek. A válság hatására a kliensek érzékenyebbek lettek a kockázatokra, és ez konzervatívabb befektetési döntéseket szül. A részvények, befektetési alapok, állampapírok továbbra is nép-

szerűek, de egyre keresettebbek a tőkevédelem és biztosítási termékek. Nőtt az érdeklődés a határon átnyúló szolgáltatók és a külföldi értéktőzsdék iránt.

A befektetők hozzáértőbbé válása ellenére sem szabad azonban lazítani az érdekeik védelmében. Vargáné Konyáry Hedda, a CIB privatebanking-igazgatója szerint a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyeletének folyamatosan figyelmeztetnie kell a befektetési kockázatokra. Ez természetesen nem mentheti fel a privátbankárokat az ügyfelek iránti felelősségük alól. A Takarékbank például több termék értékesítését is beszüntette, mert úgy ítélte meg, azok veszélyesek a befektetők számára, vagy mert azok mibenlétét ügyfeleik nem értették meg. Az is előfordult, hogy a magukat már elég képzettnek tartó, emiatt egy-egy termék esetén önállósodó ügyfeleiket levélben szólították fel, fejezzék be, amit csinálnak, mert az túl rizikós.

Márpedig nem árt az óvatosság. Bár még nincs vége a válságnak, máris újra felbukkantak olyan rendkívül kockázatos termékek a nemzetközi pénz- és tőkepiacokon, amelyek a mostani krízis előidézőinek tekinthetők – figyelmeztetett Varga Szabolcs, a Bank Gutmann vezérigazgatója. Nagy Bertalan, az Equilor Zrt. senior befektetési tanácsadója szerint még a korábrinál is bonyolultabb befektetési termékekkel lehet találkozni a tőkepiacokon. Ezek megkonstruálói arra apellálnak, hogy a válság előtti jelentős hozamígéretekhöz szokott befektetők nehezen barátkoznak meg azzal, hogy az óvatosabbá vált piaci környezetben azonos kockázatvállalással csak alacsonyabb hozamokat lehet elérni a jövőben, így előbb-utóbb ismét ráfanyalodhatnak a túl rizikós eszközökre.

Ebben a helyzetben még a korábbiaknál is fontosabbá válhat a privátbankárok tanácsadói szerepe. Karagich várakozása szerint a következő években erősen koncentrálódó hazai piacon azok a szolgáltatók lesznek az igazi nyertesek, akik által erősíthetik az ügyfelek bizalmát, hogy velük együtt gondolkodva választanak a már most is zavarba ejtően bő termékínálatból. A szakember nem számított az ügyfélkör bővülésére, legfeljebb csak a privátbanki szolgáltatások igénybevételéhez kötött belépési limitek módosulására. Tavaly több szolgáltató is emelte azt a belépési limitet, amely felett hajlandó kiemelt ügyfélként kezelni a befektetőket, ezen belül külön osztályba sorolják az általában 50 millió forint feletti vagyonúakat.

CSABAI KÁROLY