



Vagyonesztés. Nem zárnak jó évet az idén a privát bankok. A válság megtépázta a portfóliókat, a sokmillió bukásokat elszenvedett ügyfelek bizalma pedig megingott a vagyongezelőkben

„Kincstári” optimizmus

VAGYONKEZELÉS A pénzügyi válság kellemetlen hatásai ellenére feltűnően optimisták a jövő kilátásait illetően a hazai privát bankárok.

Akötelező derűlátás mellett ugyanakkor látszik, hogy mind ők, mind az ügyfelek nagyon komoly lecke-ket kaptak az elmúlt időszakban, és a korábbinál jóval többre értékelik a hosszú távú kapcsolat előnyeit.

Finoman szólva sem a legjobb évüket zárják majd az idén a hazai privát banki szolgáltatók: a pénzügyi válság nem tett jót az egyre kockázatosabb befektetéseket tartalmazó portfólióknak, így most az egyik legfontosabb feladatuk lépett elő, hogy az ügyfelek vagyona mellett a bankok az irántuk való bizalmat is megtartsák. A piaci szereplők optimisták: a többségük továbbra is bízik mind az ügyfél-szám, mind a kezelt vagyon emelkedésében. Ez utóbbinak ugyanakkor kissé el-lentmond a területtel évek óta kiemelten foglalkozó BloChamps Capital Pénzügyi Tanácsadó Kft. elemzése, amely megállapítja: bár a hazai piaci szereplők nagy része növekedésről számolt be 2008-ra vonatkozóan a privát banki üzletágat illetően, Magyarországon is érvényesülhetett az a nemzetközi trend, amely szerint a kezelt vagyon átlagosan 20 százalékkal csökkent.

Ezt persze kompenzálta az akvizíciók-ból származó tőkebeáramlás, és az üzlet-ágban érdekelt hitelintézetek többsége optimistán nyilatkozott 2009 várható fej-leményeiről is, de a trendek ismeretében az is nagyon jó eredménynek számítana, ha az idén nem zsugorodna a piac. (A BloChamps által összegyűjtött adatok szerint a kezelt vagyon tavaly 1780 milliárd forintot tett ki, ez minimális növekedést takar.)

ALAP HELYETT BETÉT A nyilvánosságra hozott adatok alapján pedig nem olyan rossz a helyzet. A Raiffeisen-nél például június végén nagyjából 5600 ügyfél 257 milliárd forintos vagyonát kezelték. A kezelt vagyont tekintve mindez hozzáve-tőlegesen 4 százalékos növekedést jelent az egy évvel ezelőtti állapothoz képest. Ez a hitelintézet szerint egyrészt a hazai private banking piacban meglevő jelen-tős, hosszú távú növekedési potenciált, másrészt a konzervatív befektetési poli-tika sikerét jelzi.

Viszont akár csökken a vagyon, akár nem, abban mindenki egyetért, hogy az

ügyfeleket nagyon érzékenyen érintette a vagyonvesztés vagy – jobb esetben – a tőkepiaci fejleményekkel történő szem-besülés. A vagyonos ügyfelek így nem meglepő módon a korábbinál óvatosabbá váltak, ezt mindennél jobban alátá-maszta a bankbetétek hirtelen növekvő súlya a portfóliókon belül.

Kállay András, az Erste Bank privát banki területért felelős vezetője szerint az elmúlt időszakban jelentősen nőtt a betétek súlya az ügyfelek portfólióin be-lül, leginkább a befektetési alapok rová-sára. Az Erstenél egyébként 40-50 száza-lékot tesz ki az arányuk, ez nagyjából megfelelhet a piaci átlagnak is. Holics Balázs, a Raiffeisen Bank főosztályve-zető-helyettese szerint a bankbetétek tér-nyerése egyértelműen a válság hozadé-ka, az ügyfelek világszerte a kockázatok szinte teljes elutasításával válaszoltak a

gyakorlatilag az összes piacon és egy-szerre jelentkező válságjelekre (a krízis egyébként ilyen szempontból egy folya-matot tört meg, hiszen az értékpapírok térnyerése a hagyományos bankbetétek ellenében a „dotkomlufi” kipukkadása óta töretlen dinamikát mutatott). A beté-tek irányába történő tőkeáramlást a ha-zai alapkamat jelentős emelkedése, vala-mint a kereskedelmi bankok forráséhsé-ge is segítette – ezek a hatások együtte-sen az 1990-es évek végének szintjeire emelték a betéti kamatok mértékét.

STRUKTURÁLT KONSTRUKCIÓK Persze a hazai privát banki portfóliók mindezek ellenére sem váltak betétszámlákká: Mur-vai Ildikó, a Citibank értékesítési vezető-je szerint a hitelintézet egyáltalán nincs forrásgyűjtési kényszerben, és a kamat-háborúba sem szálltak be, hiszen a Citi-

„Az elmúlt időszakban jelentősen nőtt a betétek súlya a befektetési alapok rovására.”



Kállay András, az Erste Bank privát banki területért felelős vezetője

banknak jó a likviditáshelyzete és stabil forrásai vannak.

Így azon ügyfeleknek, akik még nem látják elérkezettnek a befektetési piacokba való beszállást, olyan rövid távú termékeket kínálnak, amelyek működése hasonlít a lekötött betétekéhez, de a kiemelt kamatoknál is nagyobb hozammal kecsegtetnek.

Emellett – mutatott rá Murvai Ildikó – az év eleji tőzsdei lejtmenetnél több ügyfelük is megérezte a jó vételi lehetőséget, és azóta jelentős hozamot érhetett el részvénybefektetéseiben is.

A betéti kamatok fokozatos olvadásával pedig minden piaci szereplő arra számított, hogy már a közeljövőben mérséklődhet a bankbetétek aránya. Holics Balázs szerint a piaci helyzet konszolidálódása, a kamatok fokozatos csökkenése és a befektetők bizalmának visszatérése segítheti a befektetési termékek ismertetését. Ezek a folyamatok az alacsony kockázatot vállaló ügyfelek körében is felértékelik majd az állampapírok és vállalati kötvények, valamint a pénzügyi és kötvényalapok szerepét.



„Az év eleji tőzsdei lejtmenetnél több ügyfelünk is megérezte a jó vételi lehetőséget.”

Murvai Ildikó, a Citibank értékesítési vezetője

Ami az alternatív termékeket illeti, a megfelelő irány az olyan termékekben keresendő, amelyek nem hordozzák magukban a válság előtti – sokszor rejtett vagy nem is ismert – kockázatokat, mégis átlag feletti hozam érhető el általuk. Olyan megoldásokra kell gondolni – véli Holics Balázs –, amelyek működése és kockázata könnyen átlátható, a pénzáramlás egyértelmű, ugyanakkor a betéti kamatok – a kockázatok arányában – meghaladó hozamuk van.

Az ilyen termékek viszont nem feltétlenül a hagyományos részvény/kötvény körre korlátozódnak. Ilyenek lehetnek a strukturált termékek, a néhány hetes vagy hónapos futamidejű indexált betéti konstrukciókon (ahol a betéti kamat mértékét például az euró/forint árfolyam alakulása határozza meg) át a néhány éves futamidejű strukturált kötvényekig. Hasonlóan jó megoldást kínálnak a különböző certifikátok.

BIZALOMÉPÍTÉS Murvai Ildikó szerint egyébként az óvatosabb befektetői magatartás mellett az ügyfelek információ-

HIRDETÉS

Kíváncsi rá, hogy idén ki a legjobb?

Kiválóság az Ügyfélszolgálatban Díj

Díjátadó Gála és Konferencia 2009

„Ami mindent eldönthet: fókuszban az első személyes találkozás a vevővel” – a legjobb praktikák a győztesektől

2009. november 5.
Corinthia Grand Hotel Royal

További információ: www.clientfirst.hu



Szervezők:

client 1st



Médiatámogatók:

manager

VILÁGGAZDASÁG

Gazdasági Rádió
FM 105.9

ViaPia

MARKETING & MEDIA

mfor.hu

Jogi támogató:

e|n|w|c

A kezelt vagyon alakulása

(a privát banki üzletágban, milliárd forint)

**Az ügyfélszámlák száma**

(a privát banki szolgáltatónál, ezer)

**Belépési limitek (2008, millió forint)**

Forrás: EriChamps Capital Kft.

igénye jelentősen megnőtt az elmúlt időszakban, sokan havi, sőt heti szinten is elvárják bankjuk telefonhívását, amelyek során értelmezik a legfontosabb híreket, s levonják a következtetéseket.

Az információs igények túlnyomó többsége a befektetésekkel kapcsolatos területeket, folyamatokat érinti. „Kiemelten fontosnak tartjuk azt – hangsúlyozta –, hogy az ügyfeleinket olyan szinten lássuk el információkkal, amilyeneket ők azt egyénenként igénylik.”

Az elmúlt időszakban a leggyakrabban felmerülő kérdések a következők voltak: mik a válság okai, milyen hatással van a likviditási válság a pénzpiacokra, hogyan érinti a krízis a különböző típusú befektetéseket, hogyan érinti magát a Citibankot, illetve a többi pénzintézetet, miképpen működik a betét-, illetve befektetésbiztosítás. A közeljövő stratégiáját illetően hasonlóan vélekednek a

Hosszú távra épít az MKB Bank

Katona Ildikó: Az ügyfél érdekeit kell mindenekelőtt szem előtt tartanunk

Az ügyfél érdekeit előtérbe helyező, svájci típusú privát banki üzleti modellben hisz Katona Ildikó, az MKB privát banki üzletágért felelős ügyvezető igazgatója. Úgy látja: a kliensek óvatossabbá, egyben kritikusabbá is váltak a krízis nyomán.



Katona Ildikó

A hazai privát banki piacon több üzleti modell van. Az MKB Bank milyen stratégiát követ ezen a téren?

A svájci típusú modellt tekintjük magunkra érvényesnek, amelynek lényege a hosszú távú együttműködésre törekvés a rövid távú értékesítési szemlélettel szemben. Az első számú, minden felülrő szempont tehát az ügyfél érdekeinek szem előtt tartása.

Milyen a tipikus privát banki ügyfél az MKB Banknál?

Többnyire a gazdasági életből jött, aktív vagy vállalatát már értékesített cégvezető, határozott elképzelésekkel, döntési képességgel. Partnereinkre jellemző a portfóliószemlélet, a tőkeáttétel kerülése a befektetéseiknél. Ügyfeleink egyébként jóval konzervatívabbak az átlagnál. Ezt jól mutatja, hogy még a szeptemberi krach előtt, 2008 első felében leépítették részvényportfólióikat.

A privát banki üzlet egyik kulcsszereplője a tanácsadó, amelyből közteuton kevés áll rendelkezésre a hazai piacon. Hogyan kezelik ezt a helyzetet?

A növekvő piacon a fiatalabb tanácsadók előtt is meg kell nyitni a kapukat, bár bizonyos mértékig én is hiszek abban a kissé sarkos alapelvben, hogy negyven év alatt nem létezik jó privát banki tanácsadó. A szakmai kritériumokat nagyon komolyan vesszük, folyamatos a továbbképzés is, és kerüljük a napi adásvételt támogató, jutalékra koncentráló brókerszemélet térhódítását munkatársaink körében.

Az ügyfelek hogyan reagáltak a válságra?

Óvatossabbakká, körültekintőbbekké, egyben kritikusabbakká is váltak. Stratégiánk helyességét mutatja ugyanakkor, hogy hozzánk nem futottak be „nem ezt ígérték” jellegű visszajelzések.

Ha egy ügyfél hezitálna több szolgáltató között, mit tudna ígérni neki?

Korrektességet és kiszámíthatóságot. Hogy azt kapja, amire valóban szüksége van, és egy-két-tíz év múlva is a szemébe tudunk nézni, ha látni szeretné a befektetéseit. Kiemelt szempont az MKB Banknál a transzparencia, az átlátható tranzakciós költségek is, azzal együtt, hogy ezek nem feltétlenül meghatározó jelentőségűek a szolgáltató kiválasztásánál.

(X)

piaci szereplők: azt például mindegyikük nagyon fontosnak tartja, hogy a korábban sok szolgáltatóra jellemző „sales” szemléletet felváltsa a hosszú távú együttműködésen – és leginkább bizalmon – alapuló kapcsolat, amely a további növekedés kulcsa lehet.

A Raiffeisennél úgy vélik, minden ediginél fontosabb a portfóliószemlélet, annak ellenére, hogy a válság mélypontja utáni folyamatok a felületes szemlélő számára azt mutatják: az összes részpiac képes egy irányba mozogni (minden esik, illetve minden emelkedik). „Hiszünk benne – mutatott rá Holics Balázs –, hogy a portfólióépítés során – a minden korábbinál gondosabb kiválasztási feltételrendszer megteremtésével – továbbra is jó eredményeket lehet elérni.” A Citibanknál sincs jelentősebb változás az alapvető stratégiában: továbbra is úgy gondolják, a megfelelően diversifikált portfóliók, a kockázati szempontból helyesen kiválasztott eszközök hosszú távon a lekötött betétek kamatánál magasabb hozamot biztosítanak. Kállay András ennek kapcsán arra mutatott rá: nettó

Állami adóamnesztia

A külföldre menekített magánvagyonokat az állam adóamnesztiával is igyekezett hazairányítani, de ez a törekvés sem járt jelentős eredménnyel.

Az ajánlat lényege az volt, hogy ha valaki hazahozza a külföldön kezelt igazolatlan eredetű pénzét, 10 százalékos adó befizetését követően mentesül a vagyonosodási vizsgálat alól, ha két évre állampapírban helyezi el az összeget.

A hivatalos becslések szerint az intézkedés révén a külföldön tartott pénzek nagyjából tizede érkeztetett vissza Magyarországra.

pénznövekedés már nincs a hazai piacon, így növekedni csak úgy lehet, ha valaki új ügyfeleket szerez akár bankon belülről, akár kívülről. Ez ugyanakkor az Erste igazgatója szerint egyáltalán nem lehetet-

len feladat: vannak ugyanis bankok, amelyek nem teljesen jól szegmentálták a vagyonos ügyfeleiket.

A LEGTÖBB PÉNZ ITTHON MARADT Bár többen attól tartottak, a válság hatására tömegesen vándorolnak majd ki a magyar vagyonok a svájci privát bankokba, ezek a félelmek végül nagyrészt alaptalannak bizonyultak. Arányaiban véve elenyésző az a pénzmennyiség, amely az államcsődtől való félelem miatt elhagyta az országot.

A hivatalos (kormányzati) becslések szerint jelenleg nagyjából 1000 milliárd forintnyi hazai vagyont kezelnek külföldön, Kállay András szerint azonban ez a becslés szerény, nagyjából a másfélszerese lehet igaz. A külföldön kezelt vagyonnak viszont jó, ha a tizede hagyta el a pánik közepette az országot.

Emellett megfigyelhető volt egy ellentétes tendencia is: nagyon sok vállalatvezető pont azért irányított haza komolyabb összegeket, hogy enyhítse bajba került cégének likviditásihiányát.

Barát Mihály

HIRDETÉS

PIACI SIKEREK, SIKERES PIACOK

Export – tudnivalók kicsiknek és nagyoknak

- Piacképesség és külpiacképesség
- Mit kínálunk, hogy kínáljunk?
- Exportkontrolling
- Exportfaktoring



GYŐR

IDŐPONT.....

2009. április 7., 9.30–13.00

HELYSZÍN.....

Győr-Moson-Sopron Megyei
Kereskedelmi és Iparkamara
9021 Győr, Szent István u. 10/a

A rendezvényen való részvétel díjmentes!

www.vg.hu/rendezyeny ■ ■ ■ Tel.: (1) 489-1115 ■ ■ ■ Fax.: (1) 489-1169 ■ ■ ■ konferencia@vg.hu

Kiemelt
támogató



Szakmai
támogatók

