

Még tovább fejlődhet a privát banki üzlet

PRIVÁT BANK A hazai privát banki üzletágnak tovább kell lépnie a pusztá értékesítésből a tényleges vagyonkezelés irányába – vélik a bankvezetők. Van mit tanulniuk ugyanakkor az ügyfeleknek is.

Még nagyon sok szempontból eltérnek a Magyarországon működő privát banki szolgáltatások a Nyugat-Európában megszokottól, így még mindig komoly fejlődés előtt áll a hazai piac – állapították meg a BloChamps Capital Pénzügyi Tanácsadó Kft. által megrendezett I. Magyar Privátbankári Konferencia résztvevői.

Persze – állapították meg a résztvevők – önmagában már az is elég komoly feladatot jelent itthon, hogy megállapítsuk, mi is tekinthető privát banki szolgáltatásnak. Már az ebből a szempontból meghatározó mérőszámnak tekintett belépési limit kapcsán sem egyértelmű a helyzet: bár valóban nem mindegy, hogy egy szolgáltató hol húzza meg az alsó határt, mégis sokkal lényegesebb, hogy maga a szolgáltatás mit takar. Szabó Sándor, a K&H Bank Zrt. privát banki igazgatóságának vezetője szerint bár meg lehet húzni a limitet, lényeges az is, hogy az ügyfél ténylegesen igényelje a tanácsadást. Véleménye szerint kiegyensúlyozott portfóliót kell építeni, amely nemcsak a várt hozamot veszi figyelembe, hanem a kockázatokat is, és túl kell lépni a lakossági üzletágra jellemző pusztá termékértékesítésen.

Vargáné Konyáry Hedda, a CIB Bank Private Banking igazgatója szerint nagyon fontos, hogy kialakuljon az imázs ennek a tevékenységnek, és élményt jelentsen az együttműködés az ügyféllel. Ez – tette hozzá – egyelőre hiányzik a hazai piacon. Véleménye szerint az is kiemelten fontos, hogy az ügyfél jól érezze magát a számára összeállított portfólió-

ban, ebből következik, hogy a tanácsadónak nem szabad semmilyen töle idegen terméket ráerőltetni. A limit teljesítésének pedig – szögezte le – nem feltétlenül kell együtt járnia a privát banki szolgáltatások igénybevételével: ha egy ügyfél kizárólag lekötött betétben és állampírban hajlandó gondolkodni, az igényeit tökéletesen kielégítik a prémium banki szolgáltatások is.

Braxatoris Attila, az MKB Bank igazgatója szerint ugyanakkor nem csak a privát banki szolgáltatás fogalma, kellékei nem teljesen tiszták a hazai piacon, az ügyfélkör összetétele is eltér a fejlettebb országokban megszokottól. Magyarországon – mutatott rá – többnyire első generációs vagyonokról lehet beszélni, hiszen a fejlődés szempontjából kimaradt egy jó emberöltőnek számító, nagyjából 50 év. Az ügyfelek ebből következően többnyire magánszemélyek, akik ráadásul szeretnek határozottan beszélni abba, hogy milyen vagyonelemek legye-

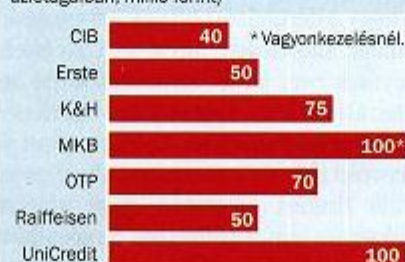
nek a portfólióban. A magyar ügyfeleknek jellemzőjük emellett, hogy többnyire csak hozamot várnak el: vagyis le kell hozni őket a földre, és tudatosítani bennük, hogy az átlagon felüli hozam és az alacsony kockázat nehezen egyeztethető össze.

AMI PEDIG A HAZAI PIAC méreteit, illetve termékoldali adottságait illeti, itt is elég vegyes a helyzet. Takács András, az OTP Bank ügyvezető igazgatója szerint bár a hazai privát banki terület meglehetősen apró szeletet hasít ki a világpiacból, a növekedési potenciálja még mindig jóval magasabb, mint a fejlett országoké. Emlékeztetett arra: a világ vagyonkezelési piaca tavaly hozzávetőlegesen 230 milliárd dolláros szinten mozgott, ez nagyjából egyötödével kevesebb a 2008 végi értéknél. Ebből – tette hozzá – nagyjából 6 milliárd dollárral részesedett a kelet-közép-európai piac, ezen belül a magyar 4-500 millió dollárosra becsülhető, vagyis a vagyon nagysága alapján nem szabad túlértékelni a hazai piac jelentőségét.

A régiós államokban ugyanakkor – szögezte le – jóval kisebb mértékű volt a visszaesés, mint Nyugat-Európában. A konferencián elhangzottak szerint a privát banki szektor jövedelemtermelő képessége is nagyobb a fejlett országok átlagánál: míg a válság előtt Nyugat-Európában átlagosan 35 bázispontos profitmarzssal dolgoztak a szolgáltatók, addig hazánkban ennek háromszorosát tette ki ez az érték. És bár a marzsok a válság hatására itthon is szűkültek, korántsem

Belépési limitek

(kereskedelmi bankok privát banki üzletágaiban, millió forint)



Forrás: mng-űtő



Egymás között. Karagich István (BloChamps Capital), Somogyi Péter (Citibank) és Takács András (OTP Bank) a konferencia szünetében

olyan mértékben, mint a fejlettebb országokban. Arról sem szabad megfeledkezni – szögezte le Takács András –, hogy a vagyonnövekedési potenciál itthon tartósan a duplája a nyugat-európai mértéknek.

AZ OTP BANK ügyvezető igazgatója szerint viszont az egyes kelet-európai piacok között is óriásiak az eltérések, vagyis az itthon alkalmazott üzleti modellt nem lehet ráhúzni az első számú hazai hitelintézet külföldi leányaira. Ezt jól szemlélteti az átlagvagyon alakulása is: míg Oroszországban ez nagyjából 300 ezer euró, itthon csak 170 ezer, Bulgáriában pedig a 40 ezret sem éri el.

Ami pedig a termékpallettát illeti, az egyes szolgáltatók üzletpolitikája jelentősen eltér a szerint, hogy mennyire támaszkodnak az anyabanki kínálatra. Somogyi Péter, a Citibank Citigold számlavezetési és befektetési üzletágának vezetője szerint nem lenne gazdaságos minden egyes Citi-érdekeltségénél külön termékpallettát fenntartani, ezért a kínálat minden érdekeltségénél hasonló vagy hasonló irányba tart.

A díjazást tekintve pedig nagyobb átláthatóságot szeretnének elérni mind az ügyfelek, mind a szolgáltatók. Magyaror-

Csak őszintén

Az I. Magyar Privátbankári Konferencia jelentőségét az adta – azon túl, hogy valóban az első –, hogy az eseményen csaknem másfél tucat, a hazai piacon meghatározó szereplő képviseltette magát. A meghívottak között egyaránt voltak kereskedelmi bankok privát banki üzletágainak vezetői, független szolgáltatók, illetve családi alapon működő, vagyongazdálkodással foglalkozó bankok szakértői is.

Az esemény zártkörű jellege miatt – mutatott rá Karagich István, a BloChamps Capital pénzügyi igazgatója – a vezetők a szokásosnál jóval nyíltabban nyilvánultak meg az üzletág helyzetét illetően, amelyhez hozzájárult az esemény interaktív jellege is.

szágon ugyanakkor nagyon nehéz elfogadtatni a vagyonarányos díjakat, amelyek ezt elősegíthetnék. Ahogy azonban a bankrendszer jövedelmezősége szűkül, a szolgáltatók is egyre inkább rákényszerülnek majd a differenciált díjak alkalmazására.

A JELENLEGI, BŐ 40 EZRES ügyfélszámot tekintve ugyanakkor minden szereplő mérséklődésre számít, részben azért is, mert a válság kitörése utáni betétábrú miatt erősödött a duplikáció: vagyis növekedett azoknak a klienseknek a száma, akik több szolgáltatóval is kapcsolatba léptek a jobb hozamok elérése érdekében. Az akvizíciós lehetőségeket tekintve viszont a piaci szereplők optimisták: Szabó Ákos, a Takarékbank privát banki üzletágának igazgatója szerint egyszerű a helyzet, hiszen gyakorlatilag az egyik ügyfelük hozza a másikat. Parádi-Varga Tamás, az SPB Befektetési Zrt. vezérigazgatója pedig arra mutatott rá: a válság kapcsán megdőlt az az elmélet, hogy a nagyobb pénzügyi csoportoknak kisebb a kockázatuk, ami tovább javíthatja a független szolgáltatók pozícióit.

Barát Mihály