

**Több pénz a nőknél?**

A következő években a háztartásokban és a vállalkozásokban is komoly mértékben felerősödik a nők döntéshozó, döntésbefolyásoló szerepe. Ezért a privát banki üzletágak is fontos célcsoportjává válnak azok a jövőjükről felelősen gondolkodó hölgyek, akik tudatosan foglalkoznak az általuk megszerzett vagyton őrzésével és gyarapításával. A legfrissebb számítások szerint Angliában 2025-re a magánvagyonok 60 százaléka a nők kezében lesz

KONZERVATÍV GAZDAGOK

ÁTALAKULÁS Bár a válság hatására a felső vagyoni szegmensbe tartozó hazai ügyfeleket is érték veszteségek, a privát banki üzletág jól vizsgázott. A bő 41 ezer ügyfelet számláló piacon koncentrációra, konzervatívabb üzleti szemléletre és az ügyfelek „szűrésére” lehet számítani.

Majdnem 380 milliárd forinttal csökkent a száz leggazdagabb magyar vagyona 2009-ben, vagyis tagadhatatlan, hogy a felső rétegbe tartozó banki ügyfeleket sem hagyta érintetlenül a krízis. Ennek ellenére nem panaszkodhat a vagyonos ügyfelek kiszolgálására (is) hajtó bő kéttucatnyi pénzügyi szolgáltató, hiszen négy év alatt megduplázódott a privát banki ügyfelek száma és az ágazat által kezelt vagyon nagysága is.

A BloChamps Capital Pénzügyi Tanácsadó Kft. most megjelent tanulmánya szerint a múlt év végén a magyarországi privát banki szolgáltatók több mint 41 ezer számlát és 2,17 ezer milliárd forintnyi vagyont kezeltek. A vagyon növekedése csak 2008-ban lassult egy kicsit, a számlák száma azonban a válság ellenére töretlenül nőtt.

Karagich István, a BloChamps Capital ügyvezető igazgatója szerint ugyanakkor a privát banki ügyfélkör további bővülése nem, csupán a belépési limitek módosulása várható. Szerinte a válság nem viselte meg az üzletág szereplőit, a tapasztalatok viszont az üzleti értékesítési és működési szerkezet átgondolására késztethetik a szolgáltatókat. A szakember a „sales” jellegű szolgáltatási szemlé-

let helyett a konzervatív gondolkodásmód elterjedésére számít. Erős koncentrációra is számítanak a tanulmány készítői a privát banki üzletágban. Úgy vélik, ennek a folyamatnak azok a szolgáltatók lehetnek a nyertesei, amelyek a szolgáltatások teljes körének kínálása mellett bizalmi viszonyt tudnak kialakítani az ügyfelekkel. Az ágazat szereplői közül többen is a privát banki ügyfelek pénzügyi ismereteinek jelentős javulását várják, a BloChamps szerint azonban ennek a folyamatnak a hatása csak középtávon mutatkozik meg.

MEGVÁLTOZÓ ATTITÜDÖK Az üzletágban aktív bankok szerint a válság kitörése után többször is módosult a hazai vagyonos ügyfelek befektetési attitűdje. Az MKB Banknál rámutattak arra: a krízis tombolása idején az ügyfelek egyértelműen a biztonságosabb eszközök felé mozdultak. A forinttól távolodtak az euró felé, illetve a kockázatosabb eszközök helyett szívesebben választották a betéteket. 2009 közepétől azonban ez a folyamat megállt, helyette jellemzően a likviditás biztosítása volt a vezérelv. Akik saját vállalkozást üzemeltettek, sok eset-

Belépési limitek

(hazai pénzügyi szolgáltatók privát banki üzletágaiban, millió forint)

Budapest Bank	25
CIB	40*
MKB	50
Raiffeisen	50
OTP	70**
K&H	75
UniCredit	100
BNP Paribas	100
Bank Sal. Oppenheim	135
UBS AG Magyarország	270
Gutmann Magyarország	270

* Vidéken
30 millió forint.

** Kiemelt privát banki
ügyfelekre vonatkozó limit.

Forrás: BloChamps Capital, saját gyűjtés

A kezelt vagyon nagysága

(egy ügyfélre jutó, privát banki üzletágban, 2009, millió forint)

Gutmann Magyarország	364
UBS AG Magyarország	255
Société Générale PB, Zürich	188
BNP Paribas	150
Bank Sal. Oppenheim	150
MKB Bank	135
Concorde Alapkezelő	133
Erste Bank	95
K&H Bank	91
Commerzbank S.A.	91

Forrás: BloChamps Capital

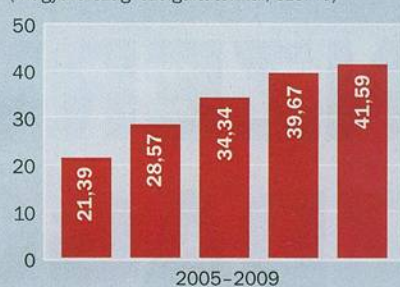
ben a magánvagyonból helyeztek vissza pénzt abba.

2010-től pedig jellemző, hogy az ügyfelek a kockázatosabb eszközöket is megvásárolják. Elsősorban külföldi befektetési alapokat és egyedi (magyar és külföldi) részvényeket keresnek. Ez évtől a portfóliókban teret nyertek az árutőzsdei termékek és nyersanyagok is, mint például az arany, az ezüst, a gáz, az olaj, a búza vagy a kukorica. Az év második felétől az ingatlanbefektetések is motiválják az ügyfeleket, ennek a célja egyértelműen az „alkalmi vétel”.

Somogyi Péter, a Citibank Magyarország lakossági számlavezetési és befektetési üzletágának vezetője szintén úgy véli, hogy a 2008–09-es tőkepiaci események hatására jól látható változások következtek be az ügyfelek bankokhoz és a privát banki szolgáltatáshoz való viszonyulásában. Korábban is tapasztaltuk – tette hozzá –, hogy az ügyfelek – részben köszönhetően a banki tanácsadók szakmai munkájának is – egyre jobban értékelik hozzá és érdeklődnek a befektetéseket, valamint az egyes elérhető instru-

A privát banki ügyfelek száma

(magyarországi szolgáltatóknál, ezer fő)



Forrás: BloChamps Capital

mentumok részletei iránt. Kialakulóban van azonban egy olyan befektetői réteg – hívta fel a figyelmet Somogyi Péter –, amely függetlenül a civil életben végzett szakmájától, láthatóan követi a világgazdasági eseményeket, és a privát bankárral folytatott beszélgetés része, de nem egyetlen forrása a döntését megalapozó információgyűjtésnek. Ez mind termékfejlesztési, mind képzési oldalról is új kihívások elé állítja a szolgáltatókat.

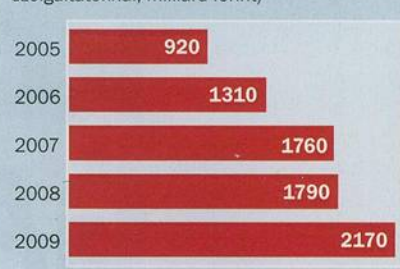
EMELKEDŐ LIMITEK A hazai privát banki piac jelenlegi fejlődési szakaszában a banki vezetők egyértelműen arra számítanak, hogy sok tekintetben tisztulnak majd a feltételek a piacon, és végbemehet bizonyos fokú koncentráció is. Bális Attila, a Raiffeisen Bank privát banki vezetője emelkedő belépési korlátokkal és fokozott ügyfélközpontúsággal számol. A pénzügyi kultúra fejlődésével és a válság tapasztalataival felvértezett pedig – tette hozzá – a szakma és a szakmát övező fogalmak tisztulását is módfelett várják. Úgy látja: elementáris érdek, hogy minden a helyére kerüljön: úgymint kockázat és hozam összefüggések, az egyes kiszolgálási formák különbözőségei, a fair banking és a fenntartható fejlődés előnyei, illetve a diverzifikáció fontossága is.

Az emelkedő korlátokra pedig bőven akad példa. Az UniCredit Bank két lépésben módosította a privát banki kiszolgálás belépési limitjét: 2008 második felében 10 millióról 30 millióra emelte, így korábbi ügyfeleinek egy részét – egy átmeneti időszakot követően – kiemelt kiszolgálásban részesítette fiókhálózatában; míg 2010 elejétől a 30 millióról 100 millióra emelte a belépési határt.

A CIB Banknál pedig úgy látják, hogy a hazai és a külföldi gazdasági helyzet, valamint a szabályozási környezet számos

A kezelt vagyon alakulása

(magyarországi privát banki szolgáltatóknál, milliárd forint)



Forrás: BloChamps Capital

eleme jelentősen hat a szegmens fejlődésére. Meglátásuk szerint azonban a korábbi évek dinamikus bővülése lassuló ütemben bár, de folytatódhat, és a szegmens további nagyjából 5 százalékos körüli piaci növekedésére számítanak.

ELKÜLÖNÜLT HATÁROK A piacon már évekkel ezelőtt megkezdődött szegmentáció – vagyis a klasszikus privát banki ügyfelek leválasztódása a pusztán valamilyen emelt szintű szolgáltatást igénylő csoportokról – minden szereplő szerint folytatódhat. Konkoly Miklós, a Budapest Bank privát banki vezetője szerint hosszú távon egyértelműen ez a következő folyamat, amelynek be kell indulnia ebben a szegmensben. „Én úgy lá-

TENDENCIÁK

- a száz leggazdagabb magyar vagyona 379 milliárd forinttal csökkent 2009-ben
- a privát banki ügyfelek száma meghaladja a 41,5 ezret
- növekszik a szolgáltatók által meghatározott belépési limitek átlagos nagysága
- erősödik az ügyfelek szegmentációja a magyar piacon
- a világ milliárdosainak összvagyon nagyjából 2000 milliárd dollárral is csökkenhetett 2009-ben
- a privát banki vagyon nagyjából 20 százalékkal esett vissza a világon
- a világ dollármilliárdosainak egy főre jutó, átlagos vagyona eléri a 3,5 milliárd dollárt
- a világ dollármilliárdosainak száma 17 százalékkal, 10 millióra bővült 2009-ben

HIRDETÉS

Europolis Park BUDAPEST M1

NAGYSZERŰ LEHETŐSÉGEK RAKTÁRON!



RUGALMAS

- igény szerinti kialakítás
- alacsony üzemeltetési költség
- könnyű megközelíthetőség

RENDEZETT

- 10,5 méter tiszta belmagasság
- 5 T/m² teherbírású raktárpádó
- kamion parkoló

BIZTONSÁGOS

- 24 órás ór- és portaszolgálat
- korszerű tűzvédelmi rendszer
- átlátható park kialakítás

BŐVEBB INFORMÁCIÓ:

+36 1 299 70 98

www.europolis.com • www.europolispark.com

tom, hogy nemcsak a privát bankon belül, hanem a teljes úgynevezett »affluens« szegmensben ki kell dolgozni a különböző szinteket mind termékekben, mind pedig szolgáltatásban” – tette hozzá. E tekintetben – 5-10 éves időtávban – egyre inkább kell majd hasonlítani a fejlettebb országok berendezkedéséhez, ahol megtalálhatók az úgynevezett prémium (nem privát banki) szolgáltatások, a privát banki szolgáltatások, illetve az extra vagy prémium privát banki szolgáltatások: ez utóbbiak használata pedig már legalább 75-100 millió forintos pénzügyi vagyont feltételez.

Mikorra ezek a szintek nálunk is megjelennek – mutatott rá Konkoly Miklós –, a szolgáltatásokat is ehhez kell igazítani, legyen szó akár a meglévő termékkínálatról vagy új szolgáltatások bevezetéséről. Mindemellett a szolgáltatások köre egészen az egyszerű „elsőbbségi ügyintézésről” kezdve a befektetési tanácsadással kezdve az egyedi, egész családnak szóló pénzügyi és vagyontervezésig terjed majd.

AZ OTP BANK is kiemelt figyelmet fordít a „prémium” ügyfélkörre. Jelenleg is kínál a bank olyan termékeket és szolgáltatásokat, melyek célcsoportját a prémium ügyfelek alkotják. A Prémium számlacsomagot, valamint a Vagyontervezést a magasabb jövedelemmel, megtakarítással rendelkező, aktív bankhasználó ügyfeleknek kínálja a hitelintézet. A fiókhálózatban a bank törekszik az ügyféligé-



„A válság nem viselte meg az üzletág szereplőit, a tapasztalatok viszont az üzleti értékesítési és működési szerkezet átgondolására készíthetik a szolgáltatókat.”

Karagich István, a BloChamps Capital ügyvezető igazgatója

nyeknek megfelelő magasabb kiszolgálási színvonal biztosítására, egyedi tanácsadást tesz lehetővé, vagy például hitelezésben mobilbankári szolgáltatást biztosít, amelynek keretében a bank munkatársa a hitelügyintézés során akár

otthonában is felkeresi az ügyfeleket. A bank egyik legfontosabb feladatának tekintik a prémium ügyfélkör kiszolgálási modelljének folyamatos fejlesztését, megújítását – hangsúlyozták a hitelintézetnél.

Klasszikus privát banki szolgáltatást nem, de prémium „csomagot” már kínál ügyfeleinek az FHB is: véleményük szerint is indokolt a szétválasztás, mivel a legszofisztikáltabb privát ügyfélkör által preferált megtakarítási formák és az általuk igényelt egyéb szolgáltatások (így például az adóoptimalizálási tanácsadás), valamint az elvárt ügyintézői tudás lényegesen magasabb szintűek, mint az exkluzív termékeket nem igénylő, de mégis személyes kiszolgálást, megkülönböztetést igénylő privát szegmens igénye. Az FHB-nak egyébként a tervei között szerepel az FHB prémium bank-számlacsomag továbbfejlesztése, illetve a privát szegmens megcélzása is.

Karagich István viszont úgy véli, problémákat okozhat, hogy több bank is reklámozza: „prémium ügyfélkör” kialakítására törekszik. A szakember szerint ez megtévesztő lehet, mert az érintett ügyfelekben olyan érzetet kelthet, mintha a privát bankihoz hasonló szolgáltatást kapnának. Meglátása szerint azonban lényeges különbség lesz a prémium ügyfélkör és a privát banki ügyfelek kiszolgálása között. Előbbiek ugyanis már csak létszámuk miatt is nem számíthatnak olyan színvonalas szolgáltatásra, mint az utóbbiak. *Barát Mihály*