

VILÁG VAGYONAI, GYARAPODJATOK!

VAGYONKEZELÉS Jól átvészelte a válságos időszakot a privát banki szektor. Míg a hitelezés és a betétgyűjtés megtorpant, addig a jelentős vagyonok kezelése lassulva bár, de tovább nőtt.

Tavaly több mint tizedével bővült a privát banki ügyfelek vagyona Magyarországon, az ügyfélkör pedig ennél is gyorsabban gyarapodott. A BloChamps Capital Pénzügyi Tanácsadó Kft. által gyűjtött adatok szerint az előző esztendőben 11,4 százalékkal, 2486 milliárd forintra emelkedett a privát bankárok által kezelt vagyon. Ez ugyan lassulás az előző évben regisztrált 24,8 százalékos bővüléshez képest, ám kiemelkedő teljesítmény a bankszektor más ágazataihoz viszonyítva.

LASSABB NÖVEKEDÉS Ha figyelmünket az ügyfélszámlák számának változására fordítjuk, akkor viszont gyorsulást láthatunk: 2009-ben 9,3 százalékos, tavaly viszont már 26,6-es volt a növekedés. Így az előző esztendő végén már 54 505 számlát kezelt a szektor. Mivel az esetek túlnyomó részében egy privát banki ügyfélnek átlagosan 2,2-2,4 számlája van, az érintettek száma 23-24 ezer lehet. Az ügyfélkör gyors bővülésének az lett a következménye, hogy 92-ről 107-re nőtt az egy privát bankárra jutó kliensek száma, ez hasonló a 2005-07 közötti arányhoz.

A privát banki üzletág további lassulását mutatja a portfolio.hunak az idei első fél év végén végzett felmérése. A kutatás szerint idén június végén csak 3,94 százalékkal kezelet több vagyon az ágazat 14 kiemelkedő szereplője, mint egy évvel korábban. Ugyanakkor a privát bankároknál kezelt számlák száma 5,98 százalékkal nőtt. E felmérés adatai azonban nem

hasonlíthatók össze a BloChamps kutatásának számaival, mert kevesebb szolgáltatót vizsgált, és több esetben a prémium banki ügyfélkör adatait is összesítette.

A lassabb növekedés azonban nem jelenti azt, hogy ne lehetne gyors előretérst elérni az ágazatban. A portfolio.hu felmérése szerint ugyanis a Citigold 31,25, a Bank Gutmann 30, az UniCredit Bank pedig 13,13 százalékkal növelte egy év alatt a nála kezelt számlák számát. Ugyanakkor a hagyományosan privát banki ügyfelekre koncentráló üzletágak közül például a Bank Gutmannál 20,93, a K&H Banknál 15,1, a Takarékbanknál 15 százalékkal nőtt a privát bankárok által kezelt vagyon összege.

MÉRSÉKELT VÁRAKOZÁSOK A privát banki szektor korábbi gyors bővülésé-

nek lelassulását és koncentrációját már a márciusi sajtótájékoztatóján előrevetítette Karagich István, az üzletágat folyamatosan figyelő és arról rendszeresen jelentéseket készítő BloChamps ügyvezető igazgatója. Úgy vélte, a privát banki piac telített, ezért már nem nőhet érdemben az ügyfelek száma, ráadásul a szektor nyereséessége csökkenő tendenciát mutat, így már a kezelt vagyonok szinten tartása is kihívás lesz. Előrejelzése szerint 2012-ig a számlák száma 2-4 ezerrel, a kezelt vagyon összege 100-200 milliárd forinttal nőhet, és a 18-28 szolgáltató közülük csak öt-hét tud jelentős részesedést megtartani.

A portfolio.hu felmérésének készítői úgy tudják, akad olyan szereplő, amely felvásárlás segítségével akarja magyarországi pozícióját javítani, és több biztosít-

Mit jelent a privát banki szolgáltatás?

A privát banki üzletágban a pénzügyi szolgáltatók egy bizonyos kezelt vagyon felett személyre szabott kiszolgálást nyújtanak az ügyfeleknek. A szolgáltatáson van a hangsúly, a privát bankok egyik fő jellegzetessége, hogy az ügyfeleknek privát, egyénre szabott megoldásokat kínálnak, és nem csak a befektetésekre vonatkozóan. A magyarországi befektetők azonban csak kivételekkel hajlandók a Nyugat-Európában vagy Észak-Amerikában megszö-

kott mértékű kockázatvállalásra, és jóval kisebb a vagyonuk, mint például a fejlett országokban élőknek. Ennek megfelelően, amíg nemzetközi szinten az egymillió dollár feletti pénzügyi vagyont forgatókat értik privát banki ügyfél alatt, addig Magyarországon még a félmillió dolláros (100 millió forint körüli) belépési limit is magasnak számít, és inkább a 250 ezer dolláros (50 millió forint körüli) határösszeg a jellemző.



Privát banki és kiemelt ügyfelek

(Magyarországon, év végén, fő)



Forrás: BioChamps Private Banking Adatbázis

Privát banki és kiemelt kezelt vagyon

(Magyarországon, év végén, milliárd forint)



Nemzetközi kitekintés

Világviszonylatban is kisebb mértékben, de még így is elég tempósan bővült a kiemelkedően gazdag, legalább egymillió dollárral rendelkező háztartások tulajdonában lévő pénzügyi vagyon. Tavaly év végén a pénzügyi szolgáltatók a vagyonos ügyfelek 121,8 ezer milliárd dollárját kezelték, ez 8 százalékos növekedés a 2009-ben regisztrált 10,3 százalékos emelkedés után. Figyelemre méltó tény, hogy egyre nagyobb a nők aránya a vagyonkezelést igénylő ügyfelek körében. A világon jelenleg a magánvagyon 27 százaléka van nők kezében, ez az arány egyes kutatások szerint 2025-re 60 százalék fölé nőhet.

Feltűnő változás, hogy az átlagnál sokkal gyorsabban emelkedik az ultramagas, 100 millió dollár feletti vagyonok száma. Tavalyelőtt 17,4, tavaly pedig 13,4 százalékos volt a növekedésük. Így 2010 végén már 47,4 ezer milliárd volt a legalább 100 millió dollárral rendelkezők tulajdonában, ami azt jelenti, hogy a 100 millió dollár feletti vagyonok 38,9 százaléka van a leggazdagabbak kezében. A korábbi évekhez hasonlóan tavaly is az Egyesült Államokban volt a legtöbb – 5,22 millió – a dollármilliomos háztartások száma, majd Japán és Kína következett 1,53, illetve 1,11 millióval. A jellemzők aránya viszont jól láthatóan a kis országokban a legnagyobb: Szingapúrban a családok 15,5 százaléka van legalább egymillió dollárja, Svájcban 9,9, Katarban pedig 8,9 százalék ez az arány.

A világ legjelentősebb privát banki szolgáltatójaként már két éve a svájci székhelyű Credit Suisse-t tartják nyilván, amelytől a szintén svájci UBS Wealth Management próbálja visszaszerezni az elsőséget. Észak-Amerikában a JPMorgan, a Merrill Lynch és a Goldman Sachs, Ázsiában a HSBC, a Citigroup és az UBS a piacvezető. Európában az első Credit Suisse és a harmadik UBS között a BNP Paribas a második legjelentősebb privát banki szolgáltató.



A korábbi években mintegy tízezer fő évente 200–320 milliárd forint közötti összegű hazai vagyont vitt külföldre.

Karagich István

A BloChamps Capital ügyvezető igazgatója

tői háttérű szereplőről is tudnak, amelyek privát banki üzletág indítását tervezik. Ezek közül azonban egyet sem neveztek meg. Kutatásuk szerint a társaságok többsége mérsékelt vagyonnövekedést vár a magyarországi privát banki szektortól. A szolgáltatók szerint átlagosan 5–10 százalék közötti bővülésre lehet felkészülni. A BloChamps, az UniCredit és a BNP esetleges akvizíciós szándékát nem tartják kizártnak, ám az egy ideje privát banki aktivitással kacérkodó Generali és Axa esetében a feszült üzleti környezet lassíthatja a piacra lépést.

Az ügyfelek számának a kezelt vagyonnal gyorsabb gyarapodása alapján az feltételezhető, hogy a szolgáltatók a minimálisan előírt vagyon összegének csökkentésével is bővítették a kliensi kórt. Erre utaló adat azonban a portfolio.hu összeállításában nem szerepel. Egyedül a magyar piacról azóta távozott Sal. Oppenheim mérsékelt 2009-ben 250 millió forintról 135 millióra a belépési limitjét, az azonban így is átlag feletti maradt.

LIMITEK A BloChamps kimutatásaiból kitűnik, hogy a prémium banki kliensek szegmentálása átmenetileg hatással lehet a privát banki ügyféladatokra.

Ugyanakkor tény, hogy a legtöbb pénzügyi szolgáltató három kategóriába – lakossági, prémium és privát banki ügyfelek – sorolja a nála számlát vezető magánszemélyeket. Lakossági ügyfelek azok lesznek, akiknek nincsenek nagyobb megtakarításaik, a prémium bankiak már több millió vagy több tízmillió forintot forgatnak, az ügyfélkör legfelső hányadát kitevő privát banki kliensek

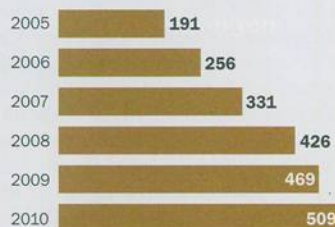
pedig már 50–100 millió forint feletti összeg kezelését bízzák a szolgáltatóra. A prémium ügyfelek néhány privilégiumot kapnak, a privát banki kliensek viszont személyes kiszolgálást. Természetesen minden szolgáltató más és más belépési limitet határoz meg a prémium és a privát banki ügyfélcsoport kategorizálása terén, így van köztük olyan, amely akár a 20 millió forint megtakarítással rendelkező klienst is a privát banki ügyfél-kategóriába sorolja.

Karagich István komoly esélyt lát arra is, hogy a bankok külföldi anyacégei a 100–200 millió forint feletti pénzügyi vagyont forgató ügyfeleiket az anyacégeikhez irányítják át, a prémium banki kliensek kiemelt kiszolgálásáról pedig lemondanak. Márciusi becslései szerint a korábbi években mintegy tízezer fő évente 200–320 milliárd forint közötti hazai vagyont vitt külföldre. Az idén azonban becslésük szerint további 20–30 ezer középosztálybeli magánszemély további 40 milliárd forinttal növelheti a kiutalt összeget.

Giczi József

A privát bankárok száma

(Magyarországon, év végén, fő)



Grafika: manager magazin

Forrás: BloChamps Capital Ikt.

Apróbb figyelmességek

PREMIUM BANKING A kereskedelmi bankok jó része kialakított egy közbülső kategóriát a privát bankári szolgáltatást kapó és az egyszerű lakossági kliensek között. Az ebbe a körbe tartozók több kiemelt szolgáltatáshoz juthatnak hozzá a többi ügyfélhez képest, de nem kapnak akkora figyelmet, mint a privát bankiak.

A prémium banki szolgáltatás fő előnye, hogy az ehhez jutók körébe sokkal könnyebb bejutni, mint a privát banki ügyfelek szegmensébe. Az utóbbihoz 50-100 millió forintos megtakarítás befektetése szükséges, néhány szolgáltatónál pedig még ennél is több. A prémium banki ügyfélkörbe jutáshoz néhány hitelintézetnél elég 2-3 millió forint befektetése vagy havi nettó 250-300 ezres jövedelem. Némelyik szolgáltatónál azonban 25-30 millió forintnyi kezelt vagyont is elvárnak.

A privát banknál enyhébb követelmények teljesítéséért a bankok és brókercégek először is kiemelt figyelmet és szolgáltatást kínálnak a klienseknek. Ez már önmagában is elég vonzó lehet az átlagos ügyfélnek. Ezek közé tartozik a személyes tanácsadás és konzultáció, az előre egyeztetett ügyintézési időpont, az új lehetőségekről szóló értesítések, esetenként egyedi ajánlatok és a bank partnerei által nyújtott kedvezményes szolgáltatások.

A személyes igények kiszolgálását leginkább az teheti vonzóvá, hogy a prémium banki ügyfeleknek többnyire ugyanúgy személyi ügyintéző jár, mint a privát bankiaknak. Ezért a kliensnek nem kell min-

den alkalommal beszámolni a lehetőségeiről és igényeiről a szolgáltató képviselőjének. Az ügyintéző pedig egyre kifinomultabb, az ügyfél igényeihez igazodó befektetési lehetőségeket tud ajánlani.

A prémium banki szolgáltatás minősége így leginkább attól függ, hogy az ügyfél és az ügyintéző között milyen szoros és jó a viszony. Ennek elvben ugyanakkora a lehetősége, mint a privát banki körnél, ám két objektív akadály is van. Egy prémium banki kliensre kevesebb ideje jut az ügyintézőnek, mint a privát bankira. A BloChamps Capital Pénzügyi Tanácsadó Kft. évek óta gyűjtött adatai szerint egy privát banki ügyintézőre 90-120 ügyfél jut, miközben a prémium banki ügyfelekből ennek a többszörösét szolgálja ki a szakember.

A másik jelentős különbség, hogy a privát banki kliens a vagyonának folyamatos kezelését várhatja a szolgáltatótól. Prémium banki ügyfélnek nem biztos, hogy jut erre idő. A kiszolgált kliensek száma alapján az a racionális, ha a kapcsolat kezdetekor kialakítanak egy az ügyfél igényeinek megfelelő befektetési portfóliót, és azt csak jelentős piaci változáskor vagy a szol-

galtatást igénybe vevő kérésére alakítják át. A privát banki ügyfél viszont elvárhatja, hogy a befektetéseit figyelemmel kísérik, megadott igényei szerint kezeljék, és annak eredményéről folyamatosan beszámoljanak.

A másik objektív különbség a privát és a prémium banki szolgáltatás között, hogy az előbbi kevesebben végzik, ezért itt magasabb követelményeket támaszthat a szolgáltató. A kisebb ügyintézői körből az is következhet, hogy náluk kisebb a fluktuáció, mint a prémium banki ügyintézők tágabb körében.

Magyarországon a privát és a prémium banki szolgáltatások csak rövid ideje érhetők el, ezért azok gyakorlata még csak most alakul. Ezért a fejlett és kifinomult szolgáltatásokat nyújtó országokhoz képest nagyobb a jelentősége a banki szakember személyének és az ügyfél vele ápolat kapcsolatának. Egyrészt a rövidebb szakmai múlt miatt eddig nem alakulhatt ki szignifikáns különbség a két ügyintézői kör között. Másrészt lehet, hogy az ügyfelek közül többen egyelőre nem találták meg az igényeiknek legmegfelelőbb ügyintézőt.

Giczi József

Prémium banki szolgáltatások (egyes piaci szereplőknél, 2011. szeptember)

Budapest Bank

Belépési limit:

25 millió forint

Pluszszolgáltatások:

személyes kapcsolattartó, élőhangos telebank, elsőbbségi kiszolgálás, befektetési konzultáció, kedvezményes szolgáltatások, gazdasági elemzések

K&H Bank

Belépési limit:

5 millió forint

Pluszszolgáltatások:

személyes kapcsolattartó, speciális termékek, gazdasági háttérlelmények, partnerkedvezmények, díjmentes vagyontervezés

OTP Bank

Belépési limit:

nettó 200 ezer forint jövedelem vagy legalább 2 millió forint megtakarítás*

Pluszszolgáltatások:

elsőbbségi ügyintézés, Prémium Vonal, időpontfoglalás, kedvezményes szolgáltatások, partnerkedvezmények

Raiffeisen Bank

Belépési limit:

legalább nettó 280 ezer forint jövedelem vagy 8 millió forint**

Pluszszolgáltatások:

elsőbbségi kiszolgálás, személyes tanácsadó, kedvezményes számlavezetés, partnerkedvezmények

UniCredit Bank

Belépési limit:

legalább 30 millió forint megtakarítás

Pluszszolgáltatások:

személyes tanácsadó, közvetlen telefonos elérhetőség, időpont-egyeztelési lehetőség

* 35 év alatt, a fölött legalább nettó 350 ezer forint jövedelem vagy legalább 5 millió forint megtakarítás.

** Vagy 15 millió forint hitel.

Forrás: cégközvetések