PÉNZKÖZPONTÚSÁG ÉS SZAKMAI DEFICIT

Privát bankárok nagyító alatt

A hazai privát banki üzletág még komoly gyermekbetegségekben szenved – derül ki a BloChamps Capital Pénzügyi Tanácsadó Kft.-nek ebben a körben végzett elemzéséből. A magyar pénzügyi szolgáltatások színvonaláról, a lehetséges fejlesztési irányokról a társaság vezetőivel beszélgettünk.

➤ NAPI GAZDASÁG

– Azt a szolgáltatást nyújtó bankok is elismerik, hogy a vagyonosabb ügyfelek Magyarországon hiába keresnének svájci mintájú private banking szolgáltatásokat. Erre a hiányosságra nem elég magyarázat az, hogy nálunk még nincsenek igazán nagy családi vagyonok?

– Ma valóban átmeneti állapotban vagyunk, de ez nem azt jelenti, hogy a szemléletnek is másnak kell lennie. Az egyik legfőbb kritika, ami a hazai pénzintézeteket ezen a téren érheti: a privát bankárok általában nem azt kérdezik, milyen céljai vannak a következő tíz évre, inkább a bank saját termékeit igyekeznek értékesíteni, és a nagyobb jutalékbevételre törekedve szorgalmazzák az aktív kereskedést – állította *Barócsi István* ügyvezető igazgató.

– Akadnak azért már olyan bankok is, amelyek adózási, műtárgy- és ingatlanvételi kérdésekben is igyekeznek kiszolgálni ügyfelüket, és a befektetési lehetőségek között nem csak saját termékeiket szerepeltetik.

– Erre csak elvétve akad példa; a fejlődés iránya – fejtette ki *Karagich István* pénzügyi igazgató – egyébként nem is az instrumentumok elérhetővé tétele, hanem azok megismertetése az ügyfelekkel. A mi cégünk is kínál különböző privát bankári szolgáltatási csomagokat, de nálunk valóban a tanácsadáson van a hangsúly, ráadásul az előbb említett kötődés értelemszerűen nem befolyásolja a tanácsadókat a legjobb termék kiválasztásában. Definíciós zavar a hazai piacon, hogy azok a szereplők is privát banki szolgáltatóként vannak jelen, amelyek a szolgáltatásokat jogi értelemben vett vagyonkezelés formájában gyakorolják, az egyes műveletek külön egyeztetése, engedélyezése nélkül.

– Az elemzésük konklúzióit áttekintve számomra a legmegdöbbentőbb az ezzel a területtel foglalkozók szakmai felkészületlenségének megállapítása volt. Ezt nem veszik észre az ügyfelek?

– Sajátos helyzet, hogy Magyarországon a vagyonosabb ügyfelek a bankhoz, és nem személyes tanácsadójukhoz kötődnek. Külföldön a súlypont éppen az ellenkező irányba tolódik el. A privát banki lepel ráadásul sok mindent ápol és eltakar. A hazai privát banki üzletágakra többnyire jellemző a magas tanácsadói fluktuáció, ami részben az ösztönző rendszer hiányosságaira vezethető vissza. A talán legnagyobb szereplőnél előfordult olyan időszak, amikor 30 pozíción rövid időszak alatt 90 ember fordult meg. Így nem csoda a szakmai deficit. A bankok – tette hozzá Barócsi – gyakran tapasztalatlan, friss diplomás közgazdászokat vagy ügyfélszolgálatos alapképzettséggel bíró kollégákat helyeznek privát bankári pozícióba. Meglepő, hogy az általános bevezető tréningeken kívül a tanácsadók nem ismerkednek meg a bank egyéb osztályaival. A végeredmény: a „tanácsadó” nem csak komolyabb kérdésekben inkompetens, még saját bankjának termékeit sem ismeri.

KARAGICH ISTVÁN ÉS BARÓCSI ISTVÁN

A BloChamps pénzügyi tanácsadó részlege 2001 végén kezdte meg működését, a cégcsoport azonban 1998 óta van jelen a pénzügyi szektorban. Szolgáltatásaikat a pénzügyek széles skáláján kínálják, munkatársaik aktív üzleti gyakorlattal rendelkeznek a hazai állampapír- és származékos piacokon, valamint az áru- és értéktőzsdén. Folyamatosan végeznek elemzéseket, tartanak tanfolyamokat is.

– Köztudott, hogy a bankok előszeretettel csábítanak el egymástól „kész” (vagy annak vélt) privát bankárokat, amivel valószínűleg a képzés költségeit akarják megspórolni. Mennyi pénzt jelenthet ez?

– Az egy-két napos minőségi kurzusok díja személyenként elérheti a 300-400 ezer forintot, egy genfi vagy londoni továbbképzés pedig milliós nagyságrendű tételt jelenthet. A pénzintézetek nem alaptalanul félnek attól, hogy „beiskolázott” munkatársaik felkeltik konkurenseik figyelmét. Kevés az olyan tanácsadó, aki öt évnél régebben dolgozik egyazon pénzintézet kötelékében.

– Hogyan lehetne ezen változtatni?

– Ahhoz, hogy a magyar piacon fordulat következzen be, nagyfokú elhivatottságra lenne szükség, és a pénzközpontú gondolkodást fel kellene hogy váltsa a hosszú távú szemlélet. Ezáltal az ügyfelek felé is sokkal inkább megteremthető lenne a bizalom. A bankoknál alapvetően szervezetstratégiai kérdés az üzletág felállításakor a feladatok centralizáltságának, decentralizáltságnak dilemmája. Sok esetben maga a szervezet szab gátat annak, hogy a feladatok teljes körű menedzselését egy személy kísérhesse végig. Az ügyfél tanácsadóhoz való csekélyebb kötődését, de annak alkalmazójával szembeni alacsony fokú bizalmát is részben magyarázhatja ez.

– Pénzközpontú szemlélet a benyomások szerint (kondíciós listát egyedi megállapodásokra hivatkozva nem ismertetnek a bankok) a díjak és jutalékok terén már ma sincs, a bankok ugyanis jobb feltételeket kínálnak a vagyonosabbaknak, a betéti kamatok például értéksávok szerint nőnek. Ez nem igaz az egész üzletágban?

– Személyes tapasztalataink szerint – hangsúlyozta Karagich – miközben a hangzatos és hatásos kommunikáció a minőséget és a megkülönböztetett szerepet sulykolják, a privát banki ügyfél a minőséggel járó kényelmet sokszor csak irreális költségterhek mellett élvezheti. Például: egyszerű, két hónapos futamidejű állampapír visszaváltásánál a felszámított 0,2 százalékos díj évi 1,2 százalékpontos kamatfelárat takar, mivel a díjat a privát banki üzletág nem éves hozamra vetítve, hanem egyszeri tranzakciós költségként számítja fel.

ÖTSZÁZÖTVENMILLIÁRD MAGÁNFORINTOT KEZELNEK KIEMELTEN A BANKOK

Tovább vagyonosodó gazdagok

➤ B. VARGA JUDIT

A magyarországi pénzintézetek a BloChamps felmérése szerint jelenleg már valamivel több mint 20 ezer család 550 milliárd forinthoz közelítő vagyonát kezelik kiemelten. Ez számításaink szerint azt jelenti, hogy az elmúlt egy év alatt a tehetős magánügyfelek bankok által kezelt vagyona több mint negyedével gyarapodott. Az azt megelőző nem egészen egy esztendő alatt a növekmény (NAPI Pénzügyeink, 2003. augusztus 28.) mintegy 20 százalék volt. Persze kétséges, hogy a pénzintézetek által közölt adatok mennyire pontosak. A táblázatunkban levő számokból kitűnő ellentmondás azonban nem feltétlenül jelent bizonyítékot arra, hogy a bankok nagyzolnának. A Magyar Külkereskedelmi Bank esetében (MKB) nyilvánvalóan arról van szó, hogy idei adatközlésébe valóban csak a felső rétegbe tartozó ügyfeleket vette bele. Ez kitűnik az ügyfélszám alakulásából is. A többi pénzintézetnél (az időközben bekövetkezett portfóliótisztítást – a limitek szigorúbb betartását és a magán-, valamint vállalati üzletág elkülönítését – figyelembe véve) az idősoros adatok meglehetős koherenciát mutatnak.

Mindez egyébként jól rávilágít arra, hogy nálunk még mennyire összekeverednek a különböző kategóriák. A hazai csekélyebb magántőkeviszonyokhoz igazodva ugyanis a tehetősebb ügyfeleknek járó szolgáltatás nem egy pénzintézetnél többlépcsős. A kiemelt figyelem, néhány egyedi megoldás persze az alacsonyabb (prémium vagy personal bankingnak nevezhető) kategóriánál is érvényesül, a teljes paletta azonban többnyire csak a tízmilliókat a bankban fialtatóknak jár. Nyilvánvaló, hogy az OTP Bank által megadott 3–30 milliós sáv két szélső értéke igencsak különböző ügyfélkört takar. A legnagyobb magyar bank várakozásai szerint a 3 milliós limit, amelynek jelentősége már ma is szinte a nullával egyenlő, teljesen el fog tűnni a jövőben. A 4800 forintos havi díj ellenében ezután bárki igényelheti az ebben a körben elérhető szolgáltatásokat. Ezzel egyidejűleg a privátbankári üzletág logikusan a nagyobb vagyonnal rendelkezőkre igyekszik fokuszálni.

Ha az esetleges túlzásokat leszámítjuk, még akkor is nyilvánvaló, hogy Magyarországon is növekvő ütemű a vagyonosodás. Éppen ezért néhány pénzintézet már a belépési limiteket is emelte. (Természetesen a gazdaságosabb üzemméret miatt ennek ellenkezője is bekövetkezett.) Az üzletág vonzerejét jelezheti, hogy rövidesen újabb szereplők is megjelenhetnek ezen a piacon. Információink szerint például a Dresdner Bank – amely jelenleg nem kínál private banking szolgáltatást – a közeljövőben Svájc és Luxemburg bekapcsolásával, regionális elven kívánja a vagyonosok kényeztetését megoldani. Beléphet erre a területre a KDB Bank is.

A pénzintézetek a privátbankári szerepet persze aligha azért vállalják, mert ezzel akarnak zsíros profitra szert tenni. Sokkal nagyobb hajtóerő lehet, hogy tehetős ügyfeleiknek ne kelljen házon kívül megkeresnie az őt érdeklő (megillető?) szolgáltatást. A tapasztalat szerint ennek ellenére a gazdagok ma Magyarországon több pénzintézetben is igénybe veszik a private kínálatot. Ez tekinthető lehet egyfajta diverzifikálásnak is. A bankok állítása szerint az elégedett ügyfelek egy része – miután egyre több pénzt csoportosított oda – hajlandó végül egyetlen partnernél kikötni.@

KIEMELT MAGÁNÜGYFELEK

	2002. november		2003. augusztus		2004. augusztus		Értékhatár*
	Ügyfélszám	Kezelt vagyon	Ügyfélszám	Kezelt vagyon	Ügyfélszám	Kezelt vagyon	millió
Bank	fő	Mrd Ft	fő	Mrd Ft	fő	Mrd Ft	Ft
BNP Paribas	n. a.	23	1200**	19	1000	25	40
CIB Bank	n. a.	n. a.	2000**	20**	2000	65	30
Citibank	2300	65	2100	65	2500	70	30
HVB Bank	1100	25	n. a.	n. a.	2000	45	10
Inter-Európa Bank	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	1000	30	20
K&H Bank	75	5	n. a.	n. a.	500	35	50
MKB	2500	10	3000	35	500	25	50
OTP Bank	7000	100	7600**	130	8300	170	3–30
Raiffeisen Bank	2300	41	2500	57,2	2600	72	30–50

**a bankok többsége ezt csak irányadóként kezeli **becslés*

Forrás: NAPI, BloChamps

ÁRAK ÉS DÍJAK

A private banking ügyfelektől a bankok többsége havi (nem egy esetben tagságinak nevezett) díjat kér. Ennek mértéke a legalacsonyabb az OTP Bankban (4800 forint). Másutt több tízezer forintra rúghat a vagyonosabbaknak havonta felszámított összeg. Ez a díj ráadásul nem fedez minden költséget. Az irányelvek (modellportfólió) alapján végzett vagyonkezelési szerződések esetében a díj a befektetett összeg 0,8–2,0 százaléka. Az aktív portfóliókezelésnél ez az arány 0,3–1,3 százalékos. A pénzintézetek egy része itt – sőt esetleg még a modellportfolió esetében is – sikerdíjat is felszámít.

➤ AZ OLDALT SZERKESZTETTE: B. VARGA JUDIT (JVARGA@NAPI.HU)

ÍZELÍTŐ A PÉNZINTÉZETI PALETTÁBÓL

➤ BNP Paribas

A private bankingot magas szinten művelő, nemzetközi kapcsolatait is kihasználó pénzintézet kínálja a magyar piacon a legtöbb (mintegy háromtucatnyi, közte külföldi kibocsátású) befektetési alapot ügyfelei részére. Előnyben részesítik a modellportfóliót. Talán egyetlen kifogásként az vethető fel, hogy a kiemelt ügyfelek hiteltermékeinél a versenytársakhoz képest egyértelmű a lemaradás.

➤ Citibank

A Citibankban önálló vagyonkezelést nem vállalnak. A befektetések megtervezését szoftveres elemzőprogram is segíti. A választható termékek palettáján megtalálhatók a küldöldi és a tőkegarantált kötvények is. Az üzletágat CitiGoldnak nevezik, az ide tartozó ügyfelek számára számos szolgáltatás – a bank gyakorlatának megfelelően – díjtalan, a csoporton belül és külső partnereknél még számos kedvezmény is elérhető.

➤ K&H Bank

A pénzintézet elsőként hozott létre sepacializált privátbanki fiókot. A szakmában néhányan a kezdeti megmosolygás után követték ezt a kezdeményezést. A privátbanki tagság itt negyedévente 50 ezer forintba kerül, és az egyéb költségek is meglehetősen magasak. Persze a terhek a kezelt vagyon növekedésével arányosan csökkenhetnek.

➤ Magyar Külkereskedelmi Bank

A privátbanki üzletágban régi-új szereplő. Az orosz válság után a pénzintézet visszafejlesztette ezt a tevékenységet, a javuló gazdasági helyzet viszont visszatérésre ösztönözte. A pénzintézet ma már a magyarországi mellett svájci vagyonkezelést is ajánl. Ezen a téren persze nincs egyedül a piacon.

➤ OTP Bank

A legvagyonosabbaknak igény esetén egyéni portfóliókezelést ajánlanak. A privátbanki díj a 30 millió forint feletti összegeket forgatóknak havi 7500 forint. A legnagyobb magyarországi pénzintézet ezt a piacot is uralja, annak ellenére, hogy a felső kategóriában viszonylag új indulónak számít. A bank, amely azért nehezen szabadul retail jellegétől, a csoport lehetőségeit maradéktalanul kiaknázva a hazai és nemzetközi befektetési lehetőségek szokatlanul széles körét kínálja.

➤ Raiffeisen Bank

A befektetési tanácsadás mellett itt műtárgy és ingatlan vásárlásához, illetve adózáshoz is nyújtanak segítséget. A dolog szépséghibája azonban, hogy ezt (hasonlóan a K&H-hoz) külső szerződött partnerek bevonásával teszik. A gyakorlatban ez azt jelentheti, hogy az ügyfélnek külön kell a szolgáltatás árában megállapodnia a közvetített (választott) szakértővel. Az elkért összeg jelzések szerint esetenként jóval a piaci feletti lehet. A befektetési lehetőségek között a csoport ajánlata mellett további öt brókercég kínálata szerepel.