



PRIVÁTBANKI KÖZPONTOKAT HOZ LÉTRE A TAKARÉKBANK

Több színterű „játék”

ALIG DÍJAZOTT SIKEREK

► Az OTP-nél úgy látják, a pb-ügyfeleknél a hozamok összehasonlítása, a legjobb ajánlat keresése és adott esetben a díjtételekre vonatkozó tárgyalás, egyedi ajánlat kérése általánosan jellemző. A CIB szerint a magyar piac még nem elég érett, részben ezért nagy az eltérés a magyar szolgáltatók által alkalmazott díjszabási elvek között. A sikerdíjat kérésre alkalmazók csekély táborába tartozik az MKB Bank. A BNP Paribas-nál lehetőség van sikerdíjas szerződés megkötésére is, ugyanakkor – mondták el a fiókban – tudni kell, hogy a private bankingben az egyes értékpapírokat figyelik, és ha cselekedni kell, akkor minden ügyfélnél váltanak, így nem részesülhet a sikerdíjas ügyfél sem különleges bánásmódban.

A vagyonosabb ügyfeleknek kínált private banking (pb) szolgáltatás jelentős fejlődésen ment keresztül az utóbbi időben (Napi Pénzügyeink, 2007. szeptember 27.), de a változás ősszel is folytatódik. A Takarékbank vezetősége – tudtuk meg Szabó Ákos pb-igazgatótól – úgy döntött: az idei év végéig tíz befektetési központot hoz létre a takarékszövetkezetekkel közösen az ország különböző pontjain. Ezekben a befektetési központokban külön erre a területre specializált ügyletkötők várják az ügyfeleket. Erről a koncepcióról a sajtót október végén tájékoztatja majd a bank. Befektetési szolgáltatásokat egyébként már ma is több mint 300 takarékszövetkezeti fiókban kínálnak.

A pb egyre kevésbé csak a fővárosra korlátozódik. Az úgynevezett kiemelt privát bank (kpb) az OTP-nél a budapesti központban, centralizáltan működik, kifejezetten a „high net worth” ügyfélkörre koncentrálva, míg a normál pb az országos hálózatra épülve 50 regionális egységben érhető el. Utóbbi körben – mondták el a legnagyobb hazai banknál – egyaránt megtalálható a nem feltétlenül kiemelkedő vagyonnal rendelkező, elsősorban a kényelmet és a presztízselemeket előnyben részesítő ügyfél és a több száz milliós vagyont kezelgető befektető. A tehetős magánszemélyek és vállalkozók kiszolgálása – tájékoztatták lapunkat a pénzügyintézetnél – a CIB 100 fiókból álló országos hálózatának régióközpontjaiban (Szombathely, Pécs, Szeged, Debrecen) is biztosított. Mint megtudtuk, a Raiffeisen Bank pb-állo-

mányának mintegy felét már a vidéki hálózat „szállítja”. A szolgáltatás itt 19 nagyvárosban érhető el, amivel – vallják – ténylegesen országos lefedettséget biztosítanak. Ugyanezzel büszkélkedik az UniCredit is, hiszen a budapesti központ mellett hét vidéki helyszínen is rendelkeznek közvetlen elérhetőséggel a térség kiszolgálására, de ez a kör várhatóan tovább bővül. Hasonló terjeszkedésre készül a K&H Bank is. A hitelintézet „prémium” részlegének központi fiókja Budapesten van és eddig öt vidéki nagyvárosban alakítottak ki fiókot.

A K&H jelenleg 12 banki tanácsadóval és asszisztensekkel áll ügyfeleinek rendelkezésére Magyarország területén. Az egy bankarra jutó ügyfelek számát itt 70 főben maximalizálták, hogy biztosítsák a napi szintű portfólióelemzést, piackövetést. A Budapest Banknál (BB) a privát banki szolgáltatás jelenleg 14 kirendeltségen érhető el, ezeknek pedig csaknem fele vidéki nagyvárosokban – Győrben, Zalaegerszegen, Székesfehérváron, Miskolcon, Szolnokon és Debrecenben – található. Az MKB a fővárosi központ mellett tíz vidéki régiós „kulcsfiókban” biztosított személyi bankárt. A pb-szolgáltatás azonban – hangsúlyozták – nemcsak országos, országon túlnyúló is, hiszen külföldi ügyfeleket is kiszolgálhatnak. Jellemzően a Budapesten és vonzáskörzetében élő ügyfelek állományai magasabbak, de a vidéken, illetve a külföldön élők is szofisztikált szolgáltatást igényelnek – tették hozzá.

NAPI

VAGYONKEZELÉSI DÍJ

A PORTFÓLIÓRA VETÍTVE (SZÁZALEK)

Bank Éves díj

BNP Paribas 0,3–0,7*

MKB 0,8–1,2

Raiffeisen 0,5–1,25

*a portfólió kialakításakor például a külföldi befektetési

jegyek beszerzése az összes díj legfeljebb 1,25 százaléka

bármelyiket egyenként

porciós díjként

TANULMÁNY KÉSZÜL A LEGGAZDAGABB PÉNZÜGYI JELLEMZŐIRŐL

Érettebb vagyonosok

A BloChamps Capital Pénzügyi Tanácsadó Kft. többször készített átfogó elemzéseket, felméréseket a hazai privátbanki üzletágról, illetve a szegmens termékeiről, ezért vezetőjét, Karagich Istvánt most arról kérdeztük, milyen folyamatokat lát kirajzolódni ezen a területen.

– Körülbelül 2004–2005 óta érzékelhető dinamikusabb pénzbeáramlás a vagyonkezelési üzletágba. Tavaly augusztusban, a kamatadó bevezetésére reagálva jelentős megugrást tapasztalhattunk, ez után azonban – a várakozásokkal ellentétben – nem következett be megtorpanás, hiszen csak az elmúlt fél évben 12 százalékkal nőtt a privátbanki vagyon mennyisége. Az elmúlt évben a megközelítőleg 40 százalékkal növekvő private banking (pb) üzletágak által kezelt vagyonból alig 15 százalékot tett ki a hozam.

– Ön szerint mi lehet az oka ekkora növekménynek, egyszerűbben fogalmazva: honnan jön a pénz?

– Az egyik forrás, hogy egyre szélesebb az társadalmi csoport, amely elkezdett érdemben foglalkozni a vagyonával, már nem elégszik meg a bankbetét kínálta hozammal, szakértőket, privát bankárokat vesz igénybe pénzügyi döntéseihöz. Természetesen abban, hogy ez csak most alakul ki, nagy szerepe van, hogy hazánkban a pénzügyi kultúra egyelőre még jelentős lemaradásban van a Nyugathoz képest. Tapasztalatunk szerint a másik pénzbeáramlási indikátor a korábban a reálszférában mozgó pénzek megjelenése. Az üzletemberek egy része

vagy már nem forgat privát pénzt a vállalkozásába, inkább a kínálatot kihasználva hitelt vesz fel, illetve elérkezettnek látja az időt, hogy élvezze munkája gyümölcsét, sok éven át felépített cége(i) eladása mellett dönt.

– Esetleg jellemzőbbé vált a tőke – néhány piaci szereplő által már korábban említett – hazaáramlása?

– Erről biztosan nincs szó. A folyamatosan változó szabályozási környezet, az egyre jelentősebb terhek, a kiszámíthatatlanná váló gazdaság aligha csábítja a pénztökéket. Úgy gondolom, 2006 közepe óta ezen a téren beláthatatlan hátrányba kerültünk a környező országokkal szemben, s jelentős kormányzati lépéseket kellene tenni, hogy esély teremtsődjön az évek óta külföldre tartó vagyontömeg visszazárására a gazdaságba.

– Céjük többször készített felmérést a hazai privát banki szegmensről, de olyanról nem tudok, hogy ne foglalmaztak volna meg a szektor minőségével kapcsolatos éles kritikát. Most változott a helyzet?

– Privátbanki szemszögből ugyan még mindig messze vagyunk a klaszszikus svájci pb-modellhez képest, ám

a hazai igények 90 százalékát professzionálisan képesek kielégíteni a bankok. Az igényekkel együtt hat-nyolc év alatt mind az instrumentumok, mind a szolgáltatás egyértelműen fejlődött, ma határozottan magasabb a szint a korábbinál.

– Készítenek újabb tanulmányt vagy elemzést, amiből erről részleteiben is tájékozódhatunk?

– Eddigi privátbanki tanulmányaink elsősorban banki partnereink megbízásából készültek, és a piac felmérésére, a szolgáltatások fejleszthetőségére koncentráltak. A jelenleg kidolgozás alatt álló munkánk kutatásai nem konkrétan a szolgáltatásokra, hanem az azokat igénybe vevő rétegre koncentrálnak. Célunk széles körű, részletekre kiterjedő áttekintést adni ennek a célcsoportnak a megtakarítási és fogyasztási jellemzőiről, pénzügyi igényeiről, finanszírozási és befektetési szokásairól.

Tudomásunk szerint a felső tízezerről ilyen jellegű tanulmány Magyarországon eddig még nem született, egy társadalmi-szociológiai tárgyú felméréstől eltekintve. Szeretnénk megfigyeléseink eredményét mindazok számára elérhetővé tenni, akik érdeklődnek szolgáltatásaink, szakértelmünk iránt. Reményeink szerint ezzel a kiadvánnyal még az idén elkészülünk.

NAPI

Mire számítanak a pb-üzletágban?

OTP BANK

TAKÁCS ANDRÁS, ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ

A területen jelentős a piaci potenciál, ami az egyre erőteljesebb tudatos belső szegmentáción is látszik. További szofisztikált termékstruktúrák megjelenésére számítunk (alapok alapja koncepciók, alternatív termékek, strukturált termékek, a hedge fund-ajánlatok számának emelkedése), illetve a vagyonkezelés terén az életciklusokon átívelő, komplex vagyontervezési szolgáltatások kapnak hangsúlyt. Előtérbe kerül a tágabb értelemben vett befektetéskezelés, az ingatlan- és műkincspiace befektetések kommunikálása és külső szakértőkön keresztül lebonyolítása, illetve a privátbanki szolgáltatáshoz kapcsolható presztízselemek kommunikációjának erősödésével növekedni fog a Nyugaton concierge service-ként ismert, kapcsolódó kényelmi szolgáltatások szerepe és kínálata is.

CIB BANK

VARGÁNÉ KONYÁRY HEDDA, FŐOSZTÁLYVEZETŐ

Nagyon alacsony a private banking szolgáltatások ismertsége még a legfontosabbnak tartott ügyfélcsoport körében is. A növekedéshez jól jön az anyabanki fiókhálózat, ám amíg a piac ilyen kiforratlan, nem valószínű és nem időszerű, hogy a tanácsadástól

a vagyonkezelésre kerüljön át a hangsúly. Most még nagyon sok kérdés és rengeteg dilemma jellemzi a hazai privát banki piacot. Nincs egységes elképzelés a fejlődés fő irányáról, egészen eltérő megközelítések vannak párhuzamosan jelen. Tény viszont, hogy pár évvel ezelőtt még nem sejtettük, hogy ennyire gyorsan és erőteljesen fejlődnek a pb-szolgáltatások.



BNP PARIBAS

SCHARBERT JUDIT, ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ

A gyors fejlődés még több évig kitarthat; egyre több ügyfélnek egyre jelentősebb vagyon fog rendelkezésére állni, és a bankok – párhuzamosan az euróhoz való közeledéssel – gyakorlatilag az összes külföldi terméket be fogják vezetni. Azonban biztosan lesznek ez idő alatt olyan szereplők is, akik belátják, hogy anyabanki termékek, know-how, szakmai ellenőrzés hiányában ez a tevékenység nem rentábilis számukra, így ötéves időtávlatban végbemehet egy piaci konszolidáció is.



MKB BANK

KATONA ILDIKÓ, IGAZGATÓ

A befektetési termékpalletta mára már azonos a svájci privát bankok kínálatával. A vagyonkezelés mellett egyre inkább értékelik az ügyfelek a kényelmi szolgáltatásokat, amelyek a jövőben is a kereskedelmi bankoknál lesznek elsősorban elérhetők. Ugyanakkor a családi vagyon térbeli megosztására megfelelő megoldást ajánlunk azzal, hogy a bankcsoporton belüli svájci privát bankot javasoljuk. Komoly tőkeelváncorlástól nem tartunk, mivel ügyfeleink az adózott jövedelmük hozamát jellemzően itthon szeretnék élvezni.

K&H BANK

BOTOS KRISZTINA, FŐOSZTÁLYVEZETŐ

Mivel a technikai és jogi feltételek adottak ahhoz, hogy bárki külföldön is számlát nyisson és így kezelje megtakarításait, a hazai bankoknak ugyanolyan kondíciókat kell biztosítaniuk, mint amilyeneket nyugati versenytársaik nyújtanak. A bankok ezért saját termékfejlesztésbe kezdtek, illetve anyavállalataik vagy más befektetési szolgáltatók konstrukcióit veszik át. Lényeges különbség a hazai és a külföldi szolgáltatók között viszont,



hogy itthon a befektetési ajánlások még nem megfelelően strukturáltak, így az ügyfelek által elért hozam nagyban függ egy-egy tanácsadó felkészültségétől.