

Konzervatív magyar gazdagok

A BloChamps pénzügyi tanácsadó cég private banking (pb) üzletágról készített legfrissebb elemzéséhez (Napi, február 1.) sok interjút készített az ehhez az ügyfélkörhöz tartozókkal – tudtuk meg Barócsi István igazgatótól. Terveik szerint 2008 második negyedévében a tanulmány szerkesztett, rövidített változatát elérhetővé teszik a partnereik számára. Érdeklődésünkre azonban lapunkat arról tájékoztatták, hogy a felmérésből a magyar gazdagok sajá-

ÚJONNAN INDULT PB-SZOLGÁLTATÓK

Megnevezés	Belépés éve
Takarékbank	2005
Erste Bank	2006
Budapest Bank (Money Plus)	2007

Forrás: BloChamps

tosságaként egyértelműen kiderült: sokkal konzervatívabbak külföldi társaiknál. Az utóbbi tíz évben a világban a gazdagok sorát olyanok is jelentősen gyarapították, akik egy-egy ötletből (például nyersanyag-befektetés, elsődle-

ges részvénykibocsátás) milliárdokat szereztek. Akik pedig ebbe a körbe tartoznak, különösen merész befektetők. Mi azonban fiatal gazdaság vagyunk – magyarázta Barócsi –, a vagyonok evolúciós alapon képződtek.

Nyilvánvalóan az előbbiektől sem független, hogy a pb-szolgáltatási palettán ma még nem igazán találhatók egyedül, innovatív megoldások. Ezekre ugyanis valószínűleg az ügyfelek részéről sem lenne igazán kereslet. Hasonló a helyzet a kényelmi szolgáltatásokkal. Ahogy a BloChampsnál fogalmaztak: ma már Magyarországon is elég sok pb-ügyfél van, egyre nagyobb a kezelt vagyon, de arányaiban ma a néhány évvel ezelőttinél sokkal kevesebb

MAGYAR PB-ÜGYFELEK JELLEMZŐI

- 1 BIZALMATLANSÁG** az átlagos banki szolgáltatásokat használó ügyfelekhez viszonyítva sokkal „bezárkózóbbak” a gazdagok
 - 2 KOCKÁZATVISELÉS** a nagyobb összegeket kezeltetők is kifejezetten kerülnek a kockázatokat
 - 3 ISMERETEK** a tehetősek sem ismerik alaposabban a szofisztikáltabb (a kínálati palettán viszont már szereplő) termékeket
 - 4 ELVÁRÁSOK** a kényelmi szolgáltatásokat általánosságban még nem kényszerítik ki a bankoktól
- **A BloChamps szakértőinek véleménye szerint amennyiben a szolgáltatóknál a privát banki belépési limit Magyarországon egy-két éven belül eléri az 50 millió forintos szintet, 3-5 éves időtávban pedig az átlagos kezelt vagyon mértéke 100 millió forintos szintre emelkedhet.**

az exkluzív, „bőrfoteles” iroda. Az előbbi két tényező (innováció és kényelem) pedig visszahat az ügyfelek igényeire is. Mindebből úgy tűnik ki, mintha a magyar pb-szolgáltatásoknál a fejlődésnek sokszor meglenne a saját gátja. Ez azonban a BloChamps szakemberei szerint néhány éven belül megváltozhat, hangsúlyt kap majd a privát banki „szocializáció” – az ügyfeleknél és ügyintézőknél egyaránt.

A BloChamps a Privátbanki üzletág jelene és jövője címmel korábban készített prezentációja keretében ismertette, hogy a jelenlegi magyar gyakorlattól eltérően a nemzetközi porondon ebben az ügyfélkörben nincs teljesíthetetlen kérés (persze a különleges szolgáltatásokat busásan megfizettetik), valamint mentalitásban és a szakmai háttérrel tekintve is jellemző a professzionalizmus. Jelentős különbség viszont, hogy míg nálunk a pb-üzletágnál a belépési limit 10–75 millió forint, kint a HNWI (High Net Worth Individual) kategóriába az egymillió dollárnál nagyobb kezeltetett vagyonnal rendelkezők tartoznak. A hivatalos statisztikákban ráadásul az utóbbi években megjelent az Ultra-HNWI-besorolás, amelybe a minimum 30 millió dolláros likvid vagyonnal rendelkezők kerülhetnek. Az ő vagyonuk 2006-ban 13,1 ezer milliárd dollár volt. Miközben a HNWI-körben az éves vagyonnövekmény 11,4 százalék volt, az „ultrák” – talán nem meglepő módon – ennél gyorsabban, 16,8 százalékos mértékben gyarapodtak. A legnagyobb mértékű HNWI kategórianövekedés Szingapúrban (21,2 százalék) következett be, de igen impozáns fejlődést mutathat fel ezen a téren India (20,5 százalék), Indonézia (16 százalék) és Oroszország (15,5 százalék) is.