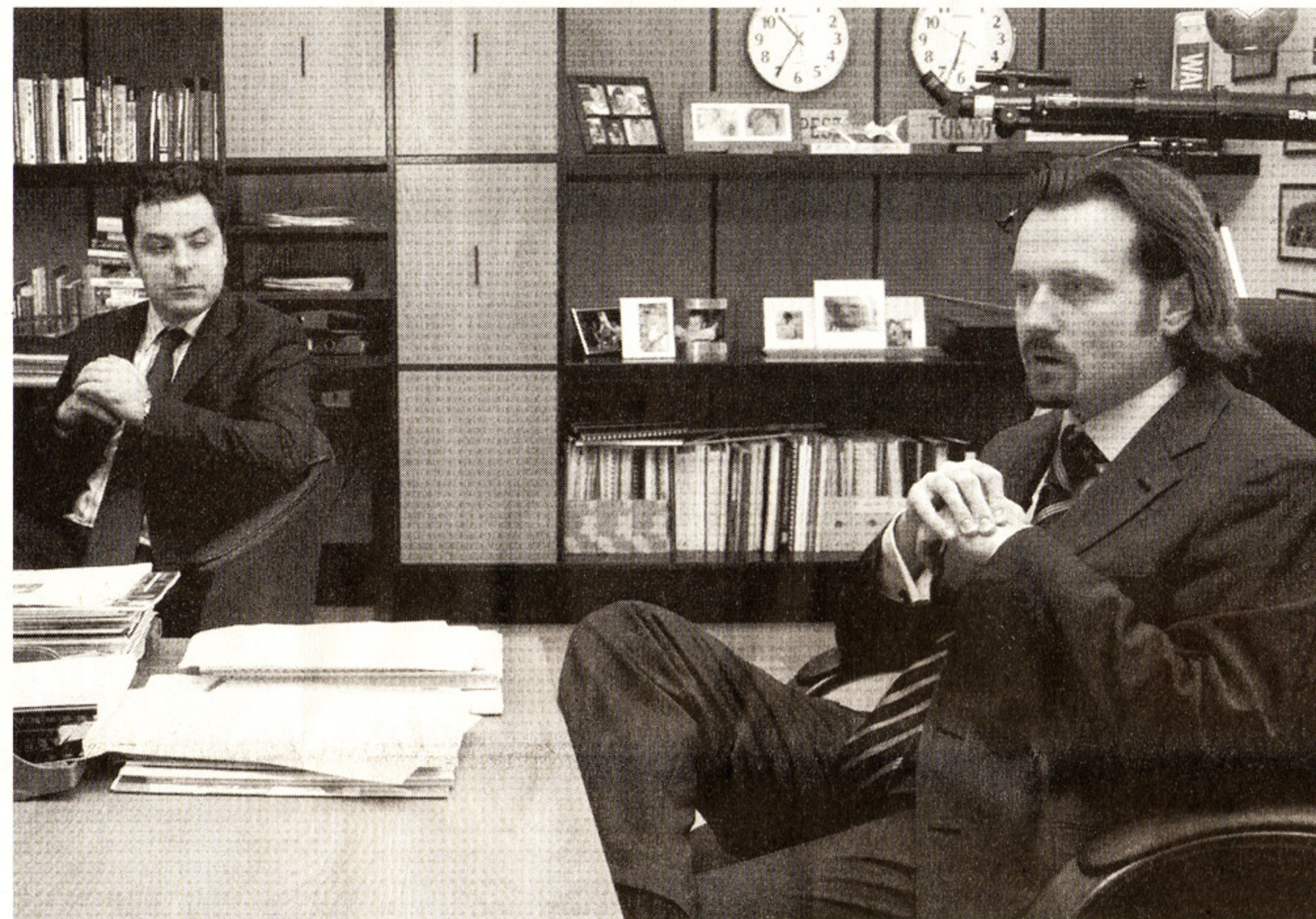




► A magyar privátbanki piac 2008-ban új szereplővel gazdagodott. A kölni székhelyű Sal. Oppenheim 2008-ban Bécsből irányítva határon átnyúló szolgáltatásként Varsóra és Budapestre is kiterjesztette privátbanki szolgáltatását. A szakértők szerint az 1789-ben alapított, mára több mint négyezer privátbanki ügyfél 41,6 milliárd eurónyi vagyonát kezelő bankház tapasztalatával és klasszikus privátbanki szellemiségével a magyar private banking-szegmens érdekes, innovatív szereplője lehet.

GAZDAGOK

Vagyon (millió forint)	Fő
10 000 felett	40-50
1000-10 000	1000
100-1000	15-16 ezer
50-100	150 ezer

Forrás: BloChamps

PRIVATE BANKING

	Kezelt vagyon (milliárd forint)	Ügyfélszám (ezer fő)
2005	1000	15-16
2006	1400	20-24
2007	1600	30-32

Forrás: BloChamps

A BLOCHAMPS SZAKEMBEREI SZERINT A PRIVÁTBANKI ÜGYFELEK SZÁMA NEM NŐ AZ IDÉN

Elkerülhetetlen a díjcsökkentés

A BloChamps Capital Pénzügyi Tanácsadó Kft. már többször készített elemzéseket, felméréseket a hazai privátbanki üzletágról. Féléves kutatómunkájuk eredményeképpen most fejezték be eddigi talán legátfogóbb tanulmányukat. A tapasztalatokról a cég vezetőivel, Karagich Istvánnal és Barócsi Istvánnal beszélgettünk.

– A privátbanki tanácsadókkal, szakemberekkel folytatott strukturált interjúk során szerzett információk alapján milyen kép rajzolódott ki a privátbanki terület várható fejlődésével kapcsolatban?

– Karagich István (K. I.): Az irányvonalakat tekintve ugyan a szolgáltatók körében nincs egységes álláspont, abban azonban egyetértünk, hogy a szegmensben mindenképpen évi 10-15 százalékos növekedés prognosztizálható a kezelt vagyon és az ügyfélszám tekintetében egyaránt. Merészebb szolgáltatók akár 30-40 százalékos bővülést is előre jeleznek.

– Miből származhat a vagyonok ekkora növekménye?

– A magyarországi privátbanki vezetők 2008 elején a vagyonnövekedés fő forrásának a kis- és középvállalati szektort tekintik. Úgy vélik azonban, hogy a dinamikus vagyontermelés mellett számolni kell a versenyt a multinacionális vállalatokkal fenntartani nem tudó cégek eladásából befolyt összegekkel is.

– Mi az önök prognózisa ezen a téren?

– A BloChamps Capital Kft. a következő években a privátbanki üzletágban az ügyfélszám stagnálására, az ügyfélszámlák számának enyhe csökkenésére számít, elsősorban a gazdasági környezet és a belépési limitek remélhető feljebb tolódása miatt. Utóbbit a szakmai szempontok mellett a piaci szereplők várható koncentrációja és a vagyonnövekmény is indokolná.

– Barócsi István (B. I.): A következő években várhatóan nagyobb potenciál rejlik a vidéki private bankingben, mint Budapesten. Ennek egyik oka, hogy a budapesti célcsoportot a különböző privátbanki szolgáltatók már elérték akvizíciós politikájukkal, és figyelmüket még csak most kezdik a vidék felé fordítani. Ebből következően a folyamatosan élesedő versenyhelyzetben azok a szolgáltatók juthatnak lépéselőnyhöz, amelyek folyamatosan kiterjesztik szolgáltatásaikat a vidéki nagyvárosokra is, aminek alapvető feltétele a szakma-

ilag felkészített képviselő a fiókhálózatukban. Úgy becsüljük egyébként, hogy a szigorúan vett, a nemzetközi mércéhez közelítő belépési limitet meghatározó bankok privátbanki megbízóinak száma nagyságrendileg 7 ezer fő körüli.

– Mit gondolnak a kezelt vagyon alakulásáról?

– K. I.: Tekintettel arra, hogy a teljes potenciális privátbanki célcsoport – beleértve a privátbanki szolgáltatásokat még igénybe nem vevő, de vagyona alapján privátbanki célcsoportba tartozó ügyfeleket is – „látható” vagyona egyes statisztikák szerint nem sokkal több mint 2500 milliárd forint, a privátbanki üzletágban kezelt vagyon 2008-ban nem valószínű, hogy meghaladja az 1750 milliárd forintot. Az e tárgyban megjelent statisztikákat mind ügyfélszám, mind kezelt privátbanki vagyon tekintetében jelentősen befolyásolja két-három pénzügyi intézmény többlépcsős szolgáltatása.

– Korábban elég kritikusan nyilatkoztak arról, hogy mennyire felkészültek a hazai bankok a legvagyonosabbak kiszolgálására. Változott a helyzet?

– B. I.: Egyértelműen látszik a javulás, de azért még van hová fejlődni. A magyar private banking-piacon egy-két kivételtől eltekintve a privátbanki szolgáltatók nem elsősorban vagyonkezelési szolgáltatást nyújtanak ügyfeleiknek. Jellemzően az ügyfél és a tanácsadó közötti befektetési stratégia kialakítását követően a privátbanki tanácsadó által javasolt befektetési döntéseket az ügyfél hozza meg, hagyja jóvá. A hazai privátbanki ügyfélkörben folytatott felméréseink eredményei azt mutatják, hogy az elmúlt években az ügyfelek jelentős részénél egyre határozottabban fogalmazódik meg az igény a tényleges vagyonkezelés iránt. Társaságunk várakozása szerint a diszkrécionális vagyonkezelés szerepe a jövőben nőni fog, mind több szolgáltató veszi fel szolgáltatási palettájára, ami a nyugat-európai gyakorlat szerinti, vagyonarányos, éves kezelési díj elterjedését is maga után vonja.

K. I.: A nemzetközi tendenciákhoz igazodva fontos változás lehetne az uniós mértékkel nézve sem alacsony átlagos díjtételek csökkentése, ami néhány év múlva elkerülhetetlen lesz a fokozódó verseny következtében. A banktitok, a diszkréció is fontos fejlődési, illetve fejlesztési vonal lehetne, de Magyarországon jelenleg sem a kormányzati szándék, sem az ehhez szükséges társadalmi viselkedési kultúra nincs meg.

– A tanácsadók felkészültsége ma már megfelelő?

– A privátbanki ügyfél bizalmának elnyeréséhez, a privátbanki tanácsadó és az ügyfél közötti mélyreható szakmai kapcsolat megteremtéséhez a tanácsadó pénzügyi szakértelmén túl nagymértékben járulhat hozzá az exkluzív szolgáltatásokban való jártassága is. A privátbanki szolgáltatóknak az ügyfelek minél teljesebb körű kiszolgálása, illetve a privátbanki tanácsadók szakmai munkájának elősegítése, megkönnyítése érdekében célszerű lenne egy olyan általánosan használható, belső „privátbanki kézikönyv” összeállítása, mely a szolgáltató által nyújtott kényelmi és kiegészítő szolgáltatásokhoz kapcsolódóan tartalmaz fontosabb információkat.

B. I.: Az egy tanácsadóra jutó ügyfélszám csökkentése szakmailag indokolt és célszerű is lenne. Fontosnak tartjuk hangsúlyozni, hogy hosszú távon elengedhetetlen a stabilitás a tanácsadók személyét illetően. Bár az elmúlt időszak felmérései arról tanúskodnak, hogy a szektort korábban erősen jellemző fluktuáció csökkent, a szakemberek munkájának megfelelő szakmai motiválása és anyagi elismerése tovább csökkenthetné azt.

– A hazai szereplőket már most is „ostromolják” a külföldiek, ez a tendencia tovább erősödik majd?

– K. I.: Várakozásaink szerint a privátbanki szektor versenyhelyzetét a közeljövőben mindenképpen a két-három éve magyarországi referenssel jelen lévő külföldi szolgáltatók még aktívabbá válása határozza majd meg.

B. VARGA JUDIT