

napi pénzügyeink

WWW.NAPI.HU

2010. ÁPRILIS 30. – MÁJUS 1., PÉNTEK-SZOMBAT, XX. ÉVFOLYAM 83. (5163.) SZÁM

SZERKESZTI: B. VARGA JUDIT (BVJ@NAPI.HU)



ALAPVETŐEN ÁTALAKULHAT
A MAGYAR PRIVÁTBANKI PIAC

19

Az első privátbankári konferencia életre hívója szerint a következő három évben komoly szakmai és szerkezeti változások várhatók



NEM TARTANAK MÁSODIK VÁLSÁGHULLÁM
BEINDULÁSÁTÓL A HAZAI HITELINTÉZETEK

20

A görög problémák előtérbe kerülése eddig csak 15 bázisponttal emelte a magyar kamatcsökkentési ciklus alját

Méretet kell venni

A pénzügyi eszközök piacairól szóló uniós irányelv (MiFID) azt is célul tűzte ki, hogy a befektetési vállalkozások és ügyfelek közötti kapcsolat átfogó szabályozásával erős befektetői védelmet biztosítson. Erre a szabályozásra Vargáné Konyáry Hedda, a CIB pb-igazgatója szerint szükség van, hiszen ha egy szabóságba bemegy az ember, azonnal méretet vesznek, és nem préselnek rá egy-két mérettel kisebb ruhát vagy bújtatják bele egy „zsákba”. A portfóliókezelést és a befektetési tanácsadást végző szolgáltatók, így a private banking szolgáltatók már a MiFID megjelenése előtt fel kellett, hogy térképezzék ügyfelek befektetési ismereteit és a portfólióval szembeni valós elvárásait.

► Mint Braxatoris elmondta, a szakma gondolkodik azon, hogy a privát banki ügyfeleknel alkalmazott MiFID kifinomultabb legyen, mint a retail ügyfeleknel alkalmazott. Véleménye szerint gond az is, hogy a teszt teljesen eltérő a szolgáltatóknál, így az eredmények is azok lehetnek ugyanannál az ügyfélnél.

Ez tehát csak azt teszi kötelezővé, amit szakmailag amúgy is szükséges megtenni. Fontos plusz elem, hogy az eljárás nemcsak az ügyfelet, hanem a szolgáltatót is védi: ha a szolgáltató a tesztben foglaltaknak megfelelően jár el, az ügyfél később nem kérhet számon tőle „veszteséget” okozó hiányosságot vagy nem megfelelő tájékoztatást. A private bankingben – ami az egyediség, a testre szabottság legmagasabb fokát kívánja nyújtani ügyfeleinek – a MiFID-tesztet további kifinomult fejlesztésre és eredményeik portfóliókezelésbe történő beillesztésére van szükség – tette hozzá Vargáné Konyáry Hedda.

Szabó Sándor, a K&H privátbanki igazgatóságának vezetője is úgy látja, hogy a pb-ügyfélkör számára több tekintetben is érdemes egyedi MiFID-kérdőíveket kialakítani. A MiFID – bár csupán egy eszköz – fontos ahhoz, hogy a szolgáltatók jól tudják kezelni az ügyletekhez kapcsolódó kockázatokat. Ami azonban Szabó szerint sokkal fontosabb a konkrét szabályozásoknál, az maga a szemlélet, amit a szabályozás közvetít.

Braxatoris Attila, az MKB Bank igazgatója szerint a MiFID ötletként jó, a gyakorlatban azonban kiderült: a magyar ember nem akar teljes képet adni magáról írásban. A szakember úgy látja, hogy a privát bankárok már az új előírások előtt sokkal többet tudtak ügyfélről, mint amit a MiFID most kideríthet. Ez ugyanis statikusan mér, így a nagy piaci változásokkor nem tudja lekövetni az ügyfél élethelyzetének változását.

ALAPVETŐEN ÁTALAKULHAT A MAGYAR PRIVÁTBANKI PIAC

Előtérben a konzervativizmus?



► Karagich álláspontja szerint a korábbi sales jellegű szolgáltatás helyett a konzervatív szemlélet meghonosodása várható, ami együtt jár majd a képzési elvárások megváltozásával a privátbanki tanácsadók (de az ügyfelek) tekintetében is. A válságot követően a privátbanki tanácsadó–privátbanki ügyfél kapcsolatban is hangsúlyeltolódás érzékelhető. Reményeik szerint a publikus működési keretszámok tekintetében a transzparenciára való törekvés válik jellemzővé, de a következő három év néhány szereplő hátterbe húzódását is hozza majd a jelenleg a szolgáltatók számát (és nem a szolgáltatások összetettségét) illetően telített hazai piacon.

Társaságunk szokásos éves Privátbanki tanulmányának készítése közben kialakult véleményét az első privátbankári (pb) konferencián elhangzottak csak megerősítették: az alapvetően konzervatív szerkezetű privátbanki piac a következő három évben komoly szakmai és szerkezeti változáson megy keresztül – mondta el Karagich István, a pb-szereplők közötti, a korábbinál sokoldalúbb eszmecsere kiöltő és megszervező BloChamps pénzügyi igazgatója.

A konferencia nyitó panelbeszélgetése során kiderült, hogy időnként problémát jelent az üzletág magyarországi definiálása is. Szabó Sándor, a K&H privátbanki igazgatóságának vezetője úgy véli, a közeljövőben nem is várható a hazai pb egzakt meghatározása. A mi meglátásunk szerint – tette hozzá – a kulcs, hogy legalább akkora vagy koncentráltabb legyen az egyes ügyfelek kezében, amiből már lehet, illetve érdemes portfóliót építeni. Emellett legalább ennyire fontos, hogy az ügyfélben felmerüljön, sőt meg is fogalmazza igényét erre a szolgáltatásra.

Vargáné Konyáry Hedda, a CIB pb-igazgatója szerint időálló és érdemi definíciót azért is nehéz adni, mert a szolgáltatás maga is állandó változásban van. Különösen igaz ez az olyan feltörekvő és átalakulóban lévő gazdaságokban biztosított private banking szolgáltatásra, mint amilyen a magyar gazdaság. Ő a tevékenységet vagyonszerzési magánügyfelek teljes körű pénzügyi kiszolgálásaként, pénzügyi befektetések professzionális kezeléseként jellemzi. Bármilyen is a definíció Magyarországon és a világban,



Általános az

50

millió forintnál

nagyobb

elvárt megtakarítás

Konyáry véleménye szerint nem ebben, hanem a hogyanban van a nagy különbség. Az imázs és az ügyféllel közös „privátbanki élmény” tekintetében – ismerte el – még sokat kell fejlődniük a hazai szolgáltatóknak.

Braxatoris Attila, az MKB Bank igazgatója is korai fejlődési szakaszról beszél. A svájci privát bankoktól eltérően itt ugyanis még nem valósulhatott meg generációkon átnyúló pb-szolgáltatás. Magyarországon a private banking a befektetések közvetlen kezelésével és kényelmi szolgáltatásokkal áll az ügyfelek rendelkezésére. A befektetések is elsősorban értékpapír és betét formájúak, például a fejlett piacon jellemző alapítványok általában hiányoznak a palettáról. Különbség továbbá az is, hogy az ügyfelek a tulajdonukban lévő cégvagyonat jellemzően önállóan kezelik, és nem a private banking segítségével.

A területet persze keményen érintette a válság, ami előtérbe helyezte a kockázatkezelés fontosságát. Szabó szerint egy jól működő, az üzletmenetet támogató, ugyanakkor a valós kockázatokra fókuszáló risk management, compliance struktúra a jövőben sokkal fontosabb ismérv, illetve akár versenyelőny is lehet az egyes szolgáltatók számára, mint volt a múltban. Konyáry úgy látja, hogy a kockázatkezelés a portfóliókezelés természetes része, aki pedig már a válság kitörése előtt ekként dolgozott, annak nem kellett jelentősebb veszteséggel szembesítenie ügyfeleit. Braxatoris szerint az ügyfelet és élethelyzetének változását mindenképpen ismerni kell – enélkül nem is működhet megfelelően a privátbanki szolgáltatás.