

ALAPVETŐ ÁTALAKULÁSBAN A LEGVAGYONOSABBÁKAT KISZOLGÁLÓ ÜZLETÁG

Többben kivonultak a pb-piacról

Az idei év nagy változásokat hozott a privátbanki (pb) üzletágban – derült ki a Blochamps Capital ügyvezetőjével, Karagich Istvánnal és Illés Orsolya vezető tanácsadóval folytatott beszélgetésen.



– A Blochamps szakértői jóslata tavaly az volt, hogy a legvagyonosabb ügyfelek körében már nincs lehetőség a további bővülésre. Összesített adataik mégis azt mutatják, hogy tavaly az előző évihez képest a pb-ügyfélszám 27 százalékkal, míg a kezelt vagyon 11,3 százalékkal nőtt. Milyen tartalékokat mozgósíthattak a szolgáltatók?

– Papíron valóban igaz a növekedés, elsősorban a prémium banking ügyfélstatistikák jelenléte miatt, de valóban az a helyzet, hogy az igazi pb-ügyfelek száma nemhogy nőtt volna, inkább stagnált. A számokban ugyanis még mindig együtt van jelen a szakmailag jól különválasztható pb és a prémium kategória. Statisztikáinkban évről évre igyekszünk szolgáltatókon belül is a számokat szegregálni, s ebben a bankok is érzékelhetően segítségünkre vannak. Néhány éven belül a korábbi "vegyes" statisztika és így a kialakuló kép is tisztulhat, amihez hozzájárul, hogy egyre több banknál a pb területe a vállalati, míg a prémium a retail lakossági igazgatóság részévé válik.

– És mi a helyzet a költségekkel? Előző konferenciájukon a többség azt panaszolta, hogy a magyarok annyira költségérzékenyek, hogy egyszerűen nem lehet a megfelelő szintre emelni a díjakat, miközben akadt, aki sze-

– Tavaly nagy fába vágták a fejszéjüket az első privátbankári (pb) konferencia megszervezésével. Sikerült is szinte a szakma egészét összehozniuk, a most meghirdetett másodiknál nem lanyhult az érdeklődés?

– Eppen ellenkezőleg. A teljes szakmai kör, minden jelentős hazai szolgáltató képviselteti magát. Ennek különösen örülünk, hiszen a cél változatlan: fórumot biztosítani a piaci szereplők számára az egymással való konzultációra, arra, hogy érdemben beszéljenek a szektor állapotáról, a fejlesztési lehetőségekről.

– Az előző rendezvényükön szinte mindenki egyetértett abban, hogy az üzletág átalakulás előtt áll. Bekövetkezett valami az akkor felvázoltakból?

– Az elmúlt egy év egy markáns változást már egyértelműen mutat. Többben szemléltek azzal, hogy a fajlagos költségeket tekintve ez egy igen drága szolgáltatás, miközben azt tapasztalták, hogy nem tudnak a tervezett ütemben bővülni. Tevékenységét így négy-öt kisebb szereplő is részlegesen vagy teljesen felfüggesztette. Közben felerősödött az innováció iránti igény.

– Milyen lehetőségük lehet még ezen a területen? Hiszen mindenki azt vallja, hogy már itthon is megtalálhatják az ügyfelek az összes terméket, ami a fejlett piacok kínálatában szerepel.

– A privátbanki szolgáltatás többről szól, mint a pénzügyi termékek kínálata. Az innováció nem feltétlenül termékre kell vonatkozzon, a legfontosabb most a szemléletformálás, ami kettős "játék". Fontos a tanácsadók és a szolgáltatók igényessége a mélyégi kiszolgálásra, de az is, hogy az ügyfelek támasszanak magasabb elvárásokat.

– Az elmúlt egy évben a költségek terén is jelentős volt a módosulás. Az üzletágat is erősen sújtja, hogy az árakban is sematizálnak, miközben különböző vagyonú, pozíciójú és igényű ügyfeleket szolgálnak ki. Az elvárásokat és a minőségi munkát pedig meg kell fizetni, nem szabad félni a szelekciótól és a differenciálástól.

– Visszatérve az adatokra: az előző konferencián néhány bank által jósolt vagyonbeáramlásból, a külföldön tartott pénzek hazahozatalából nem lett semmi?

– Nem biztos, hogy ami most Magyarországon tapasztalható, az elegendő lehet arra, hogy a vagyontranszfer enyhén kifelé lejtő irányát megfordítsa. Érdemi beáramlás egyértelműen nem volt. A vagyon nagysága igazán csak a hozam mértékével nőtt. A kormány azért segített valamit, hiszen a tartós befektetési szerződés jó konstrukció lehet privátbanki szempontból. A kölcsönös hosszú távú érdekeket azonban még erőteljesebben kellene szem előtt tartani. A pb szempontjából a legfontosabb elvárás a stabilitás. A szabályozásban, az adó- és jogi környezetben – ezen a területen azért még adós a kormány az asszertivitással –, de akár a kapcsolattartóknál is.

– Ahogy láttam az összesítésükben, az előző évben mintegy tíz százalékkal, öt-száz fő fölé nőtt a pb-bankárok száma. Ez nem biztató fejlemény?

– Ez is annak a változásnak a része, amire már utaltunk. Sokan felismerték, hogy a pb területén nem lehet tömegessé tenni a kiszolgálást. Nem ennyire jó azonban, hogy ismét nagyobb üteművé vált a tanácsadók körében a fluktuáció, amit ráadásul a három-négy évvel ezelőtti folyamatokkal ellentétben most nem indokolnak beinduló üzletágak.

NÉHÁNY PB-ADAT

	2009	2010
Ügyfélszám (ezer fő)	43,1	54,7
Vagyon (milliárd forint)	2231	2484
Bankárok száma (fő)	469	504

Forrás: Blochamps Private Banking Adatbázis