



napi gazdaság

WWW.NAPI.HU

ÜZLETI ÉS PÉNZÜGYI HÍRLAP

2011. JÚLIUS 1-2., PÉNTEK-SZOMBAT

XXI. ÉVFOLYAM 126. (5460.) SZÁM

Superbrands

340 FT



FIZETÉSNAPOZ IGAZODIK
A MAGYAR BAROMFIÁGAZAT

2

A hazai fogyasztók két-három éve tértek át az olcsóbb baromfiús fogyasztásra



HÜSZÉVES MÉLYPONTON
A NÉMET MUNKANÉLKÜLISÉG

5

Hiába javul a munkaerő-piaci helyzet, súlyosan visszaesett a német kiskereskedelmi forgalom májusban

8 MENEKÜL A TŐKE OROSZORSZÁGBÓL

9 NYÁRON SIMCS ÉLÉNKÜLÉS A TAVAKNÁL

15-18 PÉNZÜGYI SZEMMEL

Nem jönnek haza a vagyonok



N

Tavaly csaknem

2,5

ezer milliárd forint

volt
a kezelt vagyon

A MAGYAROK VAGYONÁBÓL TAVALY JELENTŐS ÖSSZEGEK TÁVOZTAK AZ ORSZÁGBÓL. EZ A FOLYAMAT ugyan lelassult, de a pénz áramlási irányában nem látszik fordulat – állapították meg a Blochamps tegnapi privátbankári konferenciájának résztvevői. A nem elég tiszta gazdaságpolitikai elképzelések mellett nem reális tömegével hazavárni a vagyonokat – hangzott el –, bár a kiszámíthatóság másutt is hiánycikk. A válság hatására az egész nemzetközi piac visszaesett, szűkült a magyar szektor is – az innen kivonulókhhoz ma csatlakozik a private banking szolgáltatásokat amúgy is csak kiegészítésként kínáló Commerzbank. A megmaradóknak a következő évek egyik fő kérdése a különféle kategóriákhoz tartozó limitek, illetve szolgáltatások megállapítása lehet. A hazai privátbanki szolgáltatók rangsora tavaly átrendeződött, az OTP szerepe egyre meghatározóbb. A világ vagyonkezelői piacát a konszolidáció jellemezheti majd a közeljövőben a PwC felmérése szerint.

N

A NAP SZTORIJA 6-7. OLDAL

A legális vagyonok tizede lehet már külföldön

A magyarok vagyonából tavaly jelentős összegek távoztak az országból. Ez a folyamat ugyan lelassult, de a pénz áramlási irányában nem látszik fordulat, amin az adóamnesztia sem igazán változtathat – derült ki a tegnapi privátbankári konferencián.

Szerencsésebb lett volna a sorrendet megfordítani, előbb hazahozni a külföldi vagyonokat és csak azután államosítani – jelentette ki a Blochamps Capital Kft. második privátbankári konferenciáján Szabó Sándor, a K&H privátbanki igazgatóságának vezetője, összevetve a kormányzat adóamnesztia-intézkedéseit a nyugdíjpénztárak körüli fejleményekkel. A szakember felelevenítette, hogy a 2009-es adóamnesztia idején pár tizmillió forint érkezett vissza az országra, ami annak tükrében aligha meglepő, hogy egy kétórás felvilágosító előadás után az üzletágban dolgozók sem igazán látták át a rendszert. A jelenlegi kormány hatékonyabban léphetne fel, Szabó azonban egyelőre nem látja tisztán, mik is a szándékok és az elképzelések. Ilyen gazdaságpolitika mellett – nyomtatékosította – nem reális hazavárni a pénzeket.

Haás Péter, az OTP privát vagyonkezelési igazgatója ezzel, ha nem is a gazdaságpolitikával összefüggésben, egyetért. Mint kifejtette: a válság hatására a nemzetközi piac visszaesett, 2008-ban Szingapúr kivételével sehol sem tudtak a privátbanki (pb) szolgáltatók igazán gyarapodni. A további szűkülés szerinte megállíthatatlan, már csak azért is, mert a világ kormányai komolyan összehangolt intézkedésekbe kezdtek az offshore adóelkerülés ellen. Haás összeségeiben úgy látja, hogy a "csábítás" egyik irányból sem hat most. Szlovákiában sem az adókönyvezet, sem a szolgáltatási környezet, az innovációk nem támasztják alá azokat a félelmeket, hogy odavonzának a magyar vagyont. Úgy véli, ebből következően most mindenütt a hazai ügyfelekre kell koncentrálni.

Katona Ildikó, az MKB ügyvezető igazgatója vitatkozott ezzel. Pár éve anyanyelvi kiszolgáltatást tudnak nyújtani a különböző külföldi ügyfeleknek, ők pedig már meghatározó részét adják a kezelt vagyonnak. Katona úgy látja, a magyarok számára Szlovákiában még komoly lehetőségek vannak. Ezzel együtt alapvetően ő is úgy gondolja, hogy valóban elsősorban a magyar ügyfelekre, illetve az ő hazahozatalukra kell koncentrálni.

Bizonyos vagyonfőmög felett elengedhetetlen a földrajzi diverzifikáció – állapította meg az MKB ügyvezető igazgatója –, de normális körülmények között a pénz 10-20 százalékat tartják a jelentős összegekkel rendelkezők külföldön. Pánik esetén viszont ez az arány akár 100 százalékra is nőhet. Szabó Sándor 3-5 százalékos határon túli transzfert tart általánosabbnak, mint megjegyezte: ezzel már kialakulnak a megfelelő csatornák, a technika, ami önmagában is megnyugtató lehet. Egyáltalán nem ennyire optimista Baki Zoltán a Bank Gutmanntól. Úgy véli, az ügyfelek nem találnak itt kiszámíthatóságot és állandóságot, bár – tette hozzá – ez jelenleg egész Európában hiánycikk. Nagy Boldizsár, a BNP Paribas igazgatója szerint jókora olyan summák hevernek még mindig adóparadicsomokban, amelyek nagy része sohasem jön haza, a bankok pedig nem is fogadják. Értetlenségének adott egyébként hangsúlyt a kapcsolatban, vajon mi indíthatta a pénzügyi felügyeletet arra, hogy éppen az általa megjelölt tiz bankot válassza ki. Az adóamnesztiaánál a vagyonok fogadására megnevezett bankok közül eddig még szinte senki nem nyilatkozott arról sem, egyáltalán vállalja-e ezt a feladatot.

B. VARGA JUDIT



HAÁS PÉTER



KATONA ILDIKÓ

► Karagich István, a Blochamps Capital vezetője is arról beszélt, hogy a tavaly őszi sokk (amikor rövid időn keresztül, de igen jelentős összegek áramlottak ki) arra alkalmas volt, hogy azok az ügyfelek, akik korábban erre szinte nem is gondoltak, kiépítsék a külföldi csatornákat. A pénz távozásának kockázata így a jövőre nézve is jelentősen megnőtt. Az MKB-s Katona Ildikó szerint a vagyonosokat nem nehéz meggyőzni arról, hogy piacgazdaságban, egy jobb oldali kormányzat mellett nincs ok betétbefagyasztástól és hasonlóktól rettegni. Többen is elmondták ugyanakkor, hogy minél nagyobb summával rendelkezik valaki, annál nagyobb lehet a félelme a több veszténivaló miatt.

Erősödhet a konszolidáció a világ vagyonkezelői piacán

Igényesebb és tudatosabb ügyfelek, generációs különbségek, globális súlyponteltolódás – csak néhány szempont azok közül, amelyek a PwC friss felmérése szerint ma meghatározzák a globális vagyonkezelői/privátbankári szektort.

Csaknem három évvel a pénzügyi válság kirobbanása után a vagyonkezelők még mindig küzdenek azzal, hogy egyszerre növeljék bevételeiket és csökkentsék a költségeiket – derül ki a Pricewaterhouse Coopers LLP (PwC) most megjelent éves jelentéséből. A vagyonkezelői/privátbankári ágazatról szóló tanulmány alapján a szolgáltatók felmérésben 275 érintett cég felső vezetőit kérdezték meg 67 országban – a megkérdezettek csupán 9 százaléka válaszolta, hogy az elmúlt évben sikerült 10 százalékkal feljebb tornászni a bevételeiket, egyszerűsített azok 60 százaléka alatt tartani a kiadásait. Rajtuk kívül még 21 százalékuk teljesítette legalább a 60 százalékalatti kiadás/bevétel arányt, vagyis a túlnyomó többség nem tudta kellőképpen visszafogni a kiadásait. Összességében a vizsgált cégeknél átlag a bevétel 71 százalékát költötték el a kiadásokra – ez csak 1 százalékponttal kevesebb az egy évvel korábbinál. Ezek után nem csoda, hogy a megszólaltató vezetők 30 százaléka számít számottevő, további 60 százalékuk pedig közepes mértékű konszolidációra az ágazatban a következő két évben.

► Merőben új helyzet elé állítja a vagyonkezelőket a világgazdasági súlyponteltolódás – emelte ki a PwC jelentése. A feltörekvő piacokon sokkal nagyobb bevételekre lehet szert tenni, mint a fejlett országokban, ezzel párhuzamosan megváltozik az üzletág hagyományos helyszíneinek a rangsora is. Az elmúlt években a megkérdezettek hagyományosan Svájcot és Londont nevezték meg a világ vagyonkezelői csomópontjaiként. A mostani felmérésből azonban az derül ki, hogy a piac várározásai szerint két év múlva Szingapúr lesz a legfontosabb hely az ágazat szereplői számára.

Ez még mindig egy jelentős ágazat, nagy profittermelő képességgel, de kétségtelenül irányváltási ponthoz érkezett – állapította meg a jelentés ismertetésekor Steven Crosby, a PwC amerikai vagyonkezelő és privátbanki divíziójának vezetője. A válság és botrányok utáni környezetben egy számjegyű – sok piacon alacsony egy számjegyű – megtérülések mellett az ügyfelek sokkal többet várnak el és sokkal kevésbé toleránsak. A vagyonos befektetők alapvetően megváltoztak a globális pénzügyi krízis nyomán, jóval nagyobb mértékben támaszkodnak saját képességeikre, kevésbé bíznak másokban, világosan látni akarják, hogy tanácsadójuk értéket teremtsen számukra.

Ehhez képest csak a megkérdezettek 17 százaléka gondolta úgy, hogy kiemelkedő munkát végeznek az ügyfélkapcsolatok menedzselésében és – mint a jelentés felhívja a figyelmet – sok cég lassúnak bizonyult abban, hogy alkalmazkodják azoknak az ifjabb befektetőknek az igényeihez, akik a következő években sok milliárd dollárnyi vagyont örökölnének majd. A PwC értékelése szerint számos piacon szembe találják magukat a szereplők azzal, hogy az általuk kezelt vagyon több mint 50 százaléka is lemorzsolódhat a generációk közti transzfer során. A kezelt vagyon megőrzéséhez egy családon belül több generációra kiterjedő szálakat kell kiépíteni, azt is figyelembe véve, hogy a fiatalok mindig valami mást akarnak, az ügyfelek minden életkorban jobb szolgáltatásokat és több személyes figyelmet várnak el vagyonkezelő menedzsereiktől.

Egy vagyonkezelő társaságnak egyszerre kell nagygnak és mozgékonyknak lennie – emelte ki a PwC. A méret a hatékonyságot növelheti és megnyugtatója az ügyfelet, hogy a cég generációkon keresztül fennmaradhat. Ezzel párhuzamosan a vagyonkezelőknek rugalmasnak kell lenniük és precízebben, nem csak a számla mérete szerint meghatározott piaci szeletekre kell fókuszálniuk, differenciált szolgáltatásokat kell nyújtaniuk – életstílus, életkor vagy akár a vagyon forrása szerint is.

VAGYONKEZELŐI KÖZPONTOK RANGSORA

2011

Svájc
London
Szingapúr
Hongkong

2013*

Szingapúr
Svájc
Hongkong
London
New York

*A PwC, Londoni irodája

Az OTP viszi el a pálmát

A legjobb privátbanki szolgáltatók listáján rangsorában a dobogós helyeken jelentős átrendeződés következett be tavaly a Euromoney szerint. Az OTP bank ezüstből aranyérmessé vált, a korábbi első helyezett Gutmann pedig a harmadik helyre csúszott vissza. A Concorde harmadik helyezettből második lett, az MKB a negyedik, a Raiffeisen pedig az ötödik legjobb maradt. (A piacon tizenhatra tehető az aktív szereplők száma.)

Ez a kép a valóságban árnyaltabb – mondta el Karagich István, a Blochamps Capital vezetője: a társaság privátbankári konferenciájának bevezető előadásában. Ő nem hiva a különböző listáknak, de ilyenek összeállítását maguk sem mellőzhetik. Abból kiderült, hogy az ügyfelek száma szerint 2007 óta folyamatosan az OTP viszi el a pálmát.

A legnagyobb magyar bankot a Raiffeisen követi, 2010-ben először sikerült a harmadik helyre felküzdenie magát a

CIB-nek. Az egy ügyfélre jutó kezelt vagyon vizsgálva azonban egészen más a kép. Így a listát a Gutmann vezeti, amit a UBS követ. Meglepetésre az OTP, amely a korábbi években atizis listára sem tudott felkerülni, most a harmadik lett.

A kerekasztal-beszélgetés során a Raiffeisen pb-igazgatója, Bálint Attila hangsúlyozta: a jelenlegi helyzetben, amikor a ferrarágújtés egyre fontosabbá válik, egyértelműen felértékelődik a privátbanki terület. Konkoly Miklós, a Budapest Bank üzletágvezetője úgy véli, nagy az esélye, sőt tulajdonképpen elkerülhetetlennek látszik, hogy a válság időszakában tapasztalható, hasonlóan újabb betéti háború induljon a bankok között.

Somogyi Péter, a Citigold igazgatója szerint a szűkös likviditás a piacon különösen azoknál a szereplőknél érzékelhető, amelyek a jelzálog-hitelezésben aktívabbak voltak (a Citibank nem volt ilyen).

NAPI

EMELKEDIK AZ EGY ÜGYFÉRE JUTÓ SZÁMLÁK SZÁMA

Egyre markánsabb a szegmentáció

Visszatérő téma volt a privátbankári konferencián, hogy a vagyonosokat miként szegmentálhatják az szolgáltatók. Általános nézet szerint néhány éven belül markánsan szétválak majd a prémium, illetve a felső kategóriába tartozók köre.

Utóbbiaknál a szegmentálási limit akár egymillió dollár is lehet majd – állítja Somogyi Péter, a Citigold vezetője. Az elmúlt években ennél nagyobb fejlődés is bekövetkezett: tette hozzá –, jelentősen nőtt a kezelt vagyon, ezzel párhuzamosan emelkedtek a belépési szintek is. A nyugat-európai mérce eléréséhez szerint is még jó pár év van hátra. Bálint Attila, a Friedrich W. Raiffeisen igazgatója is hasonlóan látja (a bank az elnevezéssel is elkülöníti a privátbanki üzletágát – a szerk.). A társaság most készül arra, hogy

az 50 millió forintos alsó határt 70 millió forint körülire emelje. A felső kategóriában a banknak jelenleg négyezer ügyfele van, a korábban ide tartozók egyharmadát átirányították a prémium területre. A Budapest Bank Money+ nevű üzletágának vezetője,

Konkoly Miklós is evolúciós kérdésnek tartja az egyre magasabb korlátok felállítását. Ez azonban szerint bankonként is eltérő folyamat, a belső ügyfélkör igényeit és szokásait jól kell ismerni és ehhez kell szabni a feltételeket.

A kiemelt szolgáltatások igénybevételéhez elegendő legkisebb összeg az elmúlt egy évben csak néhány szereplőnél emelkedett.

BELÉPÉSI LIMIT (MILLIÓ FORINT)

	2009	2010
Gutmann, UBS	270	270
BNP, UniCredit	100	100
K&H	50	75
OTP	70	70
Concorde	50	60
Friedrich W. Raiffeisen		

► **Nem kell nagyon sietni a limit további emelésével – véli Nagy Boldizsár, a BNP Paribas igazgatója. A 200 millió forintos korlát bevezetésének ugyanis gátat szab, hogy a következő egy-két évben a bővülésre nem nyílhát sok tér. Az Erstenél (legalábbis az ausztriai minta alapján) a "finomhangolásban" hisznek. Mint elhangzott: a 300 ezer eurós belépő mellett hallgatólagosan 2,5 millió eurós limit is akad.**

Az MKB, az Equilor és az Erste 2009-ben és most is 50 millió forintot vár el. Ahhoz viszont, hogy valaki bekerüljön a "krémbe" (a legválogatosabb szereplők kiemelt szolgáltatásai), ennek ötszöröse sem elég.

A szolgáltatók adatszolgáltatása alapján tavaly az előző évi 43 ezerrel szemben

54,5 ezer ügyfél "ugrotta meg" ezeket a korlátokat, a privátbanki üzletágban kezelt vagyon pedig 2,2 ezer milliárd forintból csaknem 2,5 ezer milliárdra nőtt. Karagich István, a Blochamps vezetője azonban érzékelhetően nem hisz ezekben a számokban. Úgy véli, aligha akad ennyi valóban gazdag ember Magyarországon. A kategóriák (prémium és pb) helyenként összemossódnak,

nyilvánvaló, hogy egy-egy ügyfélnek több szolgáltatónál is van számlája. A szakember ez logikusnak tartja, mint lapunknak elmondta: két különböző szolgáltató igénybevételével már nálunk is minden elérhető. Talán éppen ennek felismerése miatt emelkedett az egy ügyfélre jutó számlák száma.

NAPI



KARAGICH ISTVÁN

Csatlakozik a kivonulókhöz a Commerzbank

A múlt évben határozottan csökkent a legvagyonosabbakat célzó szolgáltatók száma – hangzott el több hozzászólásban is a privátbanki konferencián. A kivonulók között elhangzott a Sal Oppenheim és a privátbanki (pb) tevékenységgel éppen mártól felhagyó Commerzbank neve is. A vállalati bankként ismert Commerzbank mindig is csupán kiegészítő szolgáltatásként kínált private banking szolgáltatásokat és befektetési termékeket – árnyalta a képet lapunk érdeklődésére Walter György vezérigazgató-helyettes. Az elmúlt napokban kizárólag a bonyolult, engedélyköteles termékek értékesítéséről, valamint a befektetési tanácsadás leépítéséről hoztak döntést

Walter kifejtette, hogy az üzleti döntés mögött az áll, hogy a Commerzbank kizárólag a bevételeinek 95 százalékát adó vállalati banki tevékenységre kíván koncentrálni a jövőben. Az egyre szigorúbban szabályozott befektetési szolgáltatási környezetben a privát ügyfelek kiszolgálásánál visszatérnek a 2008 előtt is követett gyakorlathoz, amikor is a vállalati ügyfelekhez szorosan kapcsolódó magánszemélyeknek egyszerűsített termékstruktúrákat ajánlottak. A mostani változás néhány tucat ügyfelet érint, akiket természetesen mind szóban, mind írásban tájékoztat a bank.

A pb-piacot a szakértők szerint nemcsak az karcsúsította, hogy akad-

meztakarítási területének vezetője megkeresésünkre hangsúlyozta: a hitelintézet Magyarországon nem nyújt privátbanki szolgáltatást és a jövőben sem tervezi ilyen bevezetését. Elismerte azonban, hogy végeztek kutatásokat a prémium szegmens igényeinek felmérésére, megcélolva olyan ügyfeleket is, akik más pénzintézeteknél privátbanki szolgáltatást vesznek igénybe. Az AXA – nyomtatékosította a szakember – hisz abban, hogy sok tehetősebb ügyfél megelégszik az átlátható kondíciókkal és kimagasló kamatokkal kínált, egyszerű megtakarítási lehetőségekkel.

Kovács András szerint a pénzintézet a kifejezetten a hosszabb távú (2 év és a feletti) megtakarítások esetén piacvezető kondíciókat kínál, 50 millió forint feletti megtakarítások esetén pedig készen áll egyedi ajánlatokra is. A jövőben az AXA "vizója" egy direktbanki szemléletűben működő telefonos tanácsadói csapat felállítására a teljes cégcsoport szempontjából jelentősebb ügyfelek kiszolgálására. Ez

azonban Kovács szerint inkább 2013-ban vagy azután jöhet létre.

A Volksbank – mondta el Kótai Patricia, a társaság szakembere – alapvetően vállalati hitelintézet, elsősorban kis- és középvállalati ügyfeleknek szolgált. A vagyonosabbak kiszolgálása azonban ezzel együtt nem szűnt itt meg, csak átalakult. A pénzintézetnél úgy döntöttek, hogy ettől az évtől ez a terület nem üzletágként, hanem termékként működik tovább. Az ügyfeleknek ez – hangsúlyozta Kótai – semmilyen változást nem jelent.

Baki Zoltán, a Bank Gutmann igazgatója szerint még mindig sok a szolgáltató, legalábbis a legfelső szegmensben. Sokan úgy vágtak bele, hogy nem volt stratégiájuk, de a kivonuló Oppenheimnél nem ez volt a helyzet, ott sokkal inkább az anyacég áll a változás háttérében. Mivel azonban az ő ügyfélkörük főként a Gutmannhoz került, további részletekről nem akart beszélni.

NAPI



BAKI ZOLTÁN

Változtatatosan alkalmazzák a díjakat

A Takarékbanknál a tranzakciós költséget alapul vevő elszámolásra esküsznek. Ez – mondta el Mikó Péter, a privátbanki (pb) terület illetékese – az ügyfelek számára áttekinthető, így elfogadható. A Concorde Alapkezelő vezérigazgatója, Bilbók Botond azonban éppen a transzparenciát hiányolja a pb-árazásban. Úgy véli, ha kétszeresére emelnék a díjakat, még akkor is kényelmesen beleférnének a magyar átlagba. Bilbók ezzel együtt nem gondolja, hogy Magyarországon jobban lehetne keresni a gazdagabbakon, mint külföldön. Az SPB vezérigazgatója, Parádi-Varga Tamás azt tapasztalta, hogy a hazai ügyfelek nem szíve-

sen fizetnek a tanácsadásért, amit többen úgy oldanak meg – a piacot romboló módon –, hogy mindenki velük kötnek ingyenes tanácsadói szerződést. (Ellenkező esetben a szabályok szerint semmilyen terméket nem ajánlhatnak.) Ennél a társaságnál egyébként fix tanácsadói, tranzakciós és sikerdíjakat is felszámítanak. A bankárok azonban szinte teljesen szabad kezet kapnak az egyedi megállapodásokra – megszabott alsó és felső korlátok között. Az OTP Alapkezelő – tudtuk meg Gáti László értékesítési igazgatótól – a pb-területtel állapodik meg a díjakról, hogy végül milyen költségeket alkalmazzanak, ez a terület szabja meg. A K&H-nál most módosították a díjstruktúrát, áttértek ugyanis a havi, illetve a vagyonarányos költségelszámolásra. Abban egyébként szinte mindenki egyetértett, hogy a magyar ügyfelek nagyon költségérzékenyek, szívük szerint semmiért sem fizetnének, a szolgáltatásokat viszont igénylik.

NAPI

► **A BNP Paribas igazgatója, Nagy Boldizsár úgy véli, a négy-öt nagy lakossági háttérű bank biztosan jelen marad a pb-üzletágban. Saját magukkal kapcsolatban kérdésként vetette fel, a jelenlegi stratégia meddig tarthat. Lehet, hogy a BNP-nek is egy lakossági bankok kell majd vásárolnia.**

– tette hozzá. Ebbe a körbe tartoznak az úgynevezett MIFID-releváns termékek (például értékpapírok, speciális befektetési instrumentumok). A bank ezeknél szünteti be a privát személyeknek szóló forgalmazást.

tak távozik. Úgy vélik, veszteségnek számíthat az is, hogy többen nem indították el a tervezett fejlesztéseket ezen a területen (konkrétan a Volksbankot és az AXA-t nevezték meg). Kovács András, az AXA Bank