

Különválnak a leggazdagabbak

Rövidesen látni lehet, hogy a valóban legtehetősebb családok száma és vagyona miként alakul – derült ki a második alkalommal megrendezett privátbankári konferencián.

A szolgáltatók stratégiájának változásától függően az összesített adatokban bizonyos ügyfélcsoportok időnként megjelennek, mások pedig eltűnnek – vázolta fel a privátbanki (pb) üzletág elemzésének nehézségeit a Blochamps Capital

hiszen a Citi elsősorban a prémium területen jeleskedik), hogy a megfelelő szintű szolgáltatáshoz komolyabb szervezeti feltételeknek nem a legfelső körnél kell teljesülnie. Mint kifejtette: a prémiumnál a banknak a különböző osztályait is össze kell hangolni, figyelve például az ügyfélszolgálat válaszdíjének vagy a panaszok kezelésének hosszára. Szerinte míg a pb-ügyfelek közérzetét elsősorban az határozza meg, milyen a bankárjuk, illetve a re-

NÉHÁNY „KIVÁLOGATOTT” ADAT 2010

	Prémium Ügyfélszám (ezer fő)	Kezelt vagyon (milliárd forint)	Private Ügyfélszám (ezer fő)	Kezelt vagyon (milliárd forint)
OTP	16,15	500	0,64	115
Raiffeisen	10	75	4,5	250
CIB	2,5	62	2,5	190
UniCredit	3,5	130	0,68	88

Forrás: Blochamps Private Banking Adatbázis

vezetője, Karagich István a társaság által nemrég másodszor sikeresen megszervezett szakmai konferencián. A Blochamps éppen ezért a szektorról készített privátbanki statisztikájában különválasztja a valódi privát és a prémium ügyfélkört – az előző évekre visszamenőleg is.

Az ezzel a témával is foglalkozó első panelbeszélgetésen tulajdonképpen a bankárok is egybehangoznak úgy gondolták: hasznos a szétválasztás. A két szegmens között – hangsúlyozta Somogyi Péter, a Citigold üzletág-igazgatója – megközelítésben is különbséget kell tenni. Úgy véli, hogy bár többnyire csak a kezelt vagyon nagyságáról esik szó, mindenképpen figyelni kell más tényezőkre is. Szavaiból egyébként úgy tűnt (ami nem meglepő,

ferensük, a prémiumnál sokkal több tényező számít.

A Friedrich W. Raiffeisen pb-igazgatója, Bálint Attila azt gondolja, hogy a prémium megjelenése a piac organikus fejlődését mutatja. Viszszatekintve már talán furcsának is tűnhet, hogy a 10–30 millió forintos befektetéssel rendelkező ügyfelek kiszolgálását 10–20 évvel ezelőtti szinte mindenki private bankingnek nevezte. A pb egyébként véleménye szerint a legfelsőbb rétegek kiszolgálását jelenti, az pedig, hogy ez a szint hol húzódik meg, az ország helyzetétől, jellemzőitől függ. Utalt rá, hogy nemzetközi felmérések szerint milyen jelentős eltérések tapasztalhatók a milliomos családok arányánál. Bálint úgy véli, hogy jó, ha megjelennek specializálódott kiszolgálók, va-



MARTON SZILVIA

lamint termékek, és formalizáltabbá válnak a kategóriák.

Lehet beszélni történelmi szükségességekről, ügyféligények-

► **A Raiffeisennél – mint a konferencián elhangzott – várhatóan külön székházat kap majd a privátbanki terület. Arról is szó esett, hogy a banknál rövidesen közel másfélszeresére emelik azt a limitet, ami a pb-szolgáltatás igénybevételének küszöbét jelenti.**

ról, fejlődési irányokról, de arról sem szabad elfeledkezni, hogy ez egy pénzre menő játék – hívta fel a figyelmet Konkoly Miklós, a Bu-

dapest Bank Money+ üzletágvezetője. Amikor egy kereskedelmi bank részvényesei azt látják, hogy a hitelezéssel csak a céltartalékok nőnek, logikusan körülnéznek, mivel lehet még foglalkozni, ami megfelelő jövedelmezőséget tud biztosítani. A limit nagyságát Konkoly is evolúciós kérdésnek tartja. Ezzel kapcsolatban azonban szerintem nagyon fontos, hogy adott banknál (a szereplők többsége pénzintézeti) az ügyfelek mihez szoktak hozzá. Az akvizíciós lehetőségek szűkülése is arra hívja fel a figyelmet – tette hozzá –, hogy a belső ügyfélkör igényeihez, attitűdjeihez kell igazítani a szinttelölés ütemét.