

Private banking

A **napi gazdaság**
www.napi.hu

és a **BLOCHAMPS** különkiadványa

2011. október

Nagyarányú lehet a végtörlesztés
a gazdagoknál

4



Még mindig kifelé tartanak
a magyar vagyonok

6



„A nagyüzemi
tanácsadás ideje lejárt”

13



Privátbanki piac 2011

– Óvatos
bizakodás



Az OTP Private Banking 2009-ben és 2011-ben Magyarország,
2010-ben Közép- és Kelet-Európa legjobb privát banki szolgáltatója.



AZ ORMOKRA NEM HÍVJÁK AZ EMBERT, ODA FÖL KELL KAPASZKODNI.

Manet

P R I V A T E
B A N K I N G
—  **otpbank**

www.otpprivatebanking.hu

A privátbanki üzletág jövőjének egyik nagy kérdése, hogy hány szolgáltató maradhat. Vajon az univerzális nagybankoknak, vagy inkább éppen a specializált kisebb szereplőknek állhat a zászló? Erre a kérdésre nyilván születtek eddig, és születnek a közeljövőben is válaszok, az viszont, hogy ez-e a megfelelő, a gyakorlatban dőlhet el. Az biztos, hogy aki mindent akar, annak előbb-utóbb kevés babér terem. Ahogy az egyik szakember fogalmazott: a piacon szőnyegbom-bázást végezni, és mindenbe belenyúlni, ami fénylik, csak időlegesen lehet sikeres stratégia.

A szakemberek közül többen is úgy gondolják, hogy a pb-nél most is fontos: az ügyfelek úgy érezzék, olyan perzsa szőnyeges exkluzív miliőt kapnak, mint Svájcban. Felnövekedés van viszont egy olyan nemzedék, amelynél ez a szemlélet már konzervatívnak számít. Érdekes megfigyelni, amint az exkluzivitás és az informatika egymásnak feszül. Ma még szintén nem látjuk világosan, ebből a tégegyből mi forr végül is ki.

Az tulajdonképpen evidencia, hogy a szakma fejlődését, az értékajánlatok minőségét nagyban akadályozza a magas kamatkörnyezet. Többen is arra számítanak ráadásul, hogy újabb betétháború törhet ki a bankok között (ami persze rövid távon mindenképpen jó az ügyfeleknek). Akad, aki szerint a magas betéti kamat tüneti jelenség. Az igazi kérdés, hogy mire kell az így begyűjtött forrás. A hitelkihelyezést alapozza meg, vagy a betétesek, mint keresztértékesítési célpontok jöhetnek inkább szóba. Az is sokat mondó, hogy akad, aki felveti: vajon mindez, mint ok fennmarad-e. Kell-e majd ügyfél, kell-e még keresztértékesítendő betét?

A többség persze nem ennyire pesszimista. Hisz abban, hogy tanácsadói képzésével, a termékek fejlesztésével megfelelően pozicionálhatja magát a piacon. A szolgáltatók egyre több irányban próbálkoznak. Akad régiós privátbankári akadémia, házon belüli edukáció, személyiségfejlesztés – hogy csak néhány gyakorlati megoldást említsünk. Még azonban azok is, akik az itthoni kinevelésre esküsznek, elismerik: a privátbankár nem valamiféle trader, valódi tanácsadónak lenni attitűd, létforma. Ezt a szemléletet, hozzáállást pedig valóban csak külföldön lehet kialakítani. Újabb kérdés viszont, hogy az így kinevelt tanácsadókat valójában mennyire igénylik a magyar ügyfelek. A külföldről hazajött privátbankárok nem véletlenül panaszkodnak rendre arról, hogy nem igazán találják itt a helyüket. A változás itt is érzékelhető, a vezetők közül többen törekednek arra, hogy megte-



Még több a kérdés, mint a válasz

Érzékelhetően forrong a privátbanki (pb) üzletág. Határozottan változóban van ez a terület. Ezt bizonyíthatja az is, hogy tavaly neves piaci szereplő vonult ki, más pedig meghátrált vagy kifejezetten visszább lépett. A többiek talán minden eddiginél jobban figyelnek a fejlesztésekre, keresik a megfelelő utat. Ma még azonban a törekvésekből nem azt láthatjuk, hogy az üzletág jelenével, jövőjével kapcsolatban több biztos út körvonalazódik a korábbinál, sokkal inkább azt, hogy alaposan megsaporodott a kérdések száma.

remtsék a megfelelő feltételeket – a tanácsadók és az ügyfelek oldaláról is.

A diszcsomagolt termékértékesítés, diszkreionális vagyongazdálkodás vagy független tanácsadás „harca” azonban még nem ért véget, nem tisztult le a terep. Egyes statisztikák szerint a portfóliókezelés aránya nálunk három százalék körül van a teljes pb-állományon belül. Ez nagyságrendekkel alacsonyabb még az

ausztriainál is, ami azért, ha nem is közelíti a nyugat-európai 30-35 százalékhöz, de egyértelműen két számjegyű. Amikor pedig – állítják szakemberek – 80-100 ügyfél jut egy tanácsadóra, akkor portfóliókezelés nélkül nehéz érdemi munkát végezni. A tanácsadást viszont a magyar ügyfél nem hajlandó megfizetni. Ezen a téren pedig egy-egy szolgáltató biztosan nem tud változtatni.



- Ügyvezető igazgató: **Rónai Balázs**
- Lapigazgató: **Madarász János**
- Értékesítési igazgató: **Tallósy István**
- Szerkesztő: **B. Varga Judit**
- Olvasószerkesztő: **D. Tóth István**
- Tördelőszerkesztő: **Dupka Zsolt**
- Képszerkesztő: **Túrós-Bense Levente**

• Szakmai és kommunikációs partner: **Blochamps Capital Kft.**

• Nyomás: **Demax Művek**

• Ügyvezető: **Tábori Szabolcs**

• Megjelenik a **Napi Gazdaság** mellékleteként

• A céges írásokat a cégek szponzorálják. Kiadja a **Napi Gazdaság Kiadó Kft.** A lap bármely részének másolásával és terjesztésével kapcsolatos minden jog fenntartva. Tilos a lap elektronikus tárolása, feldolgozása és értékesítése a kiadó írásos hozzájárulása nélkül.

A likvid vagyon a kedvező árforlyamon lehetővé tett hitelkiváltás miatt most felértékelődik, a privátbanki (pb) devizahitelek körében tehát az átlagnál magasabb arányú lehet a végtörlesztés. Ez azonban – állítja az üzletág két meghatározó szakembere is – nem vezethet jelentős vagyonváltozáshoz.

NAPI: A PRÉMIUM ÉS A PRIVATE BANKING „HARCA” MIKÉNT ALAKULHAT A KÖZEL- ÉS TÁVOLABBI JÖVŐBEN?

• **Takács András, az OTP Bank Vagyonkezelési és Befektetési Szolgáltatói Igazgatóságának ügyvezető igazgatója (TA):**

– Nem gondolom, hogy harcról kellene beszélni a két kiszolgálási modell kapcsán. Tekintettel arra, hogy a 2008-as válságot követően az OTP Private Banking feljebb húzta a szegmentációs határokat, ésszerű kezdeményezés volt az így „kiszélesedett” lakossági és pb-szegmensek közé egy célzott prémium értékanalízist kiépíteni. Amennyiben megvannak a világos szegmentációs határok és a szükséges megkülönböztető elemek mind az értékanalízis, mind a kiszolgálási modellek terén, továbbá biztosított az ügyfelek számára az átjárás, akkor igenis élhet úgy egymás mellett a két szegmens, hogy az ügyfélkör kiszolgálása ár/érték vetületben javul. Közben a banki szintű értéktérítés – többek között egy hatékonyabb erőforrás allokáción keresztül – is optimalizálható.

• **A Budapest Bank Money+ üzletágvezetője, Konkoly Miklós (KM):**

– Sokan hívják a prémium bankot a private banking előszobájának. De még mielőtt elkezdhetnénk elmélkedni azon, vajon igaz-e a mondas, illetve, hogy milyen viszonyban állnak, az előtt nagy lépés lenne, ha mindenki ugyanazt értené mindkét fogalom jelentéseként. Én prémium bankingnek tekintem a nem csak egyenleg, hanem esetleg magas jövedelem alapján is kialakított célcsoport számára nyújtott személyes banki szolgáltatást, amely egy tágabb és alapvetően az adott bank által meghatározott private banking ügyfélkörnél kevésbé vagyonszerű ügyfélkörnek nyújt. Szerintem a hosszú távú privátbanki siker sokban múlik a prémium banki szolgáltatások felépítésén és működésén. A fejlődési lehetőségeket illetően én azt hiszem, hogy itthon nagyobb változás a prémium banki szegmensben várható, már csak azért is, mert a privátbanki piac szereplői csak az elmúlt néhány évben (hónapban) kezdtek el ezzel igazán komolyan foglalkozni, illetve ezzel kapcsolatban kommunikálni a piac felé.

NAPI: MENNYIRE RÉÁLIS AZ ÚJABB BETÉTHÁBORÚ, MEDDIG TARTHAT A BANKBETÉTEK DOMINÁNCIÁJA A PORTFÓLIÓKBAN?

Nagyarányú lehet a végtörlesztés



KONKOLY MIKLÓS

• **TA:** A válság enyhültével az értékpapírok és a szofisztikáltabb befektetési formák újra teret nyertek, de az egyre élesedő jelenlegi globális tőkepiaci környezetben ismét valószínű a betétek térnyerése. Amíg bizonytalanság uralja a piacokat, a kockázatmentes kamatszint relatíve magas, a bankok pedig a szűkös likviditás miatt versengenek a forrásokért, nem várható, hogy a betétek súlya látványosan csökkenjen. Rajtunk azonban az OTP Bank kiváló likviditási helyzete miatt egyáltalán nincs betétgyűjtési nyomás. Így sokkal szabadabban és elvszerűbben, kizárólag az ügyfelek igényeinek szem előtt tartásával állíthatjuk össze portfólióajánlásainkat.

• **KM:** Amíg magas a hazai kamatszint és van forrásigény, addig mindig „fenyeget” ennek a háborúnak a jelenléte, amely kiváltképp akkor káros, ha a piac tele van – az ügyfelek számára már-már érthetetlen, feltételekkel tüzdel, friss megtakarításokra összpontosító

– rövid távú ajánlatokkal. Ebben a szegmensben az ügyfeleknek nem rövid távú, bonyolult ajánlatokra/termékekre, hanem hosszú távú megtakarítási stratégiára van szükségük, mely a nap végén infláció feletti hozamot termel a befektető számára.

NAPI: A VÉGTÖRLESZTÉSI LEHETŐSÉG MENNYIRE ÉRINTHETI A VAGYONOSOK RÉTEGÉT?

• **TA:** A privátbanki ügyfélkör – jellegénél fogva – sokkal jobban érintett lehet a végtörlesztések kapcsán az átlagnál, hiszen a pb-ügyfélkör általában jelentős likvid tartalékokkal bír. Másrészt viszont a privátbankok hitel/betét vagy még inkább hitel/kezelt vagyon mutatója jellemzően összehasonlíthatatlanul alacsonyabb, mint a retail átlag. Így tehát egyik oldalról ugyan a privátbanki devizahitelek körében jóval magasabb végtörlesztési arányra lehet számítani, a másik oldalról ez egy jellemzően extrém alacsony szintű hitel/kezelt

Öröszítés a gazdagoknál



TAKÁCS ANDRÁS

vagyont mutató mellett nem fogja megrengetni a privátbankokat, ráadásul a hitelállományon belül a devizajelzáloghitelek egy része érintett csak.

• **KM:** Ennek hatását korai még előre jelezni. Nyilván előkerülhetnek olyan „privátbanki családtagok”, akik a lehetőséget látva besegítenek családon belüli rokonaiknak, s ez állománycsökkenést jelenthet, de ezt az állományvesztést egy valamirevaló szolgáltatónak pótolnia kell tudni más forrásból. Nem gondolom, hogy ez alapvetően befolyásolná a privátbanki piac méretét. Persze véleményem még változhat az első időszak tapasztalatai után.

NAPI: AZ ADÓAMNESZTIA KÉRDÉSÉBEN HOGYAN, MILYEN TANÁCSADÁS MENTÉN ÉS MILYEN SEGÍTSÉGET NYÚJTOTTAK A HAZAI SZOLGÁLTATÓK A PRIVATE BANKING ÜGYFELEKNEK?

• **TA:** Piacvezetőként kötelességünknek tartottuk, hogy elsőként és széles körben hirdessük meg, hogy bankunk ebben a témakörben is kézenfekvő és adekvát kiszolgálást tud biztosítani. A törvényalkotó nagyon helyesen a diszkréciót helyezte az első helyre, így a bank kidolgozott egy egyedi – az alaprendszertől elkülönített – nyilvántartási rendszert, mely lehetőséget biztosít arra, hogy ügyfeleink anonimitását minden körülmények között meg tudjuk őrizni. Részletes egyeztetés előzheti meg a hazautalást, az elvégzett ügyletek minden tekintetben zökkenőmentesen intézhetőek. A tanácsadás természetesen itt nem ér véget, mert a beérkező pénzek befektetésére is részletes ajánlatokat dolgozunk ki – szintén nagy hangsúlyt helyezve a diszkrécióra.

• **KM:** Az alapvető kérdés az volt, hogy ki, mikor és hogyan tudta ezt a lehetőséget elérhetővé tenni ügy-

felei számára. Amennyiben ezen a szolgáltató túljutott, akkor már ugyanazok a kérdések merülnek fel, mint bármelyik másik privátbanki szolgáltatás, illetve termék esetén. Magyarán: nem az számít, honnan jön az összeg, hanem hogy milyen ajánlatot tud adni a privátbankár az adott vagyonrész befektetésére/kezelésére.

NAPI: A HAZAI PB-SZOLGÁLTATÓK MIT TEKINTENEK ÉRDEMI ÉRTÉKAJÁNLATNAK?

• **TA:** Úgy gondolom, hogy a jelenlegi hazai pb-szolgáltatók zöme – értékajánlatok, szolgáltatási színvonal és elérhető termékkör tekintetében – egyáltalán nem vall szégyent nemzetközi összehasonlításban. Persze bizonyos összetett vagyontervezési struktúrák tekintetében vitathatatlan a hazai piac lemaradása, de az ügyfelek igényei is mások. Ugyanakkor a magyar privát bankoknál még akár egy nemzetközi ügyfél is megtalálhatja a számítását, mivel a jóval kedvezőbb hazai költségsszint mellett sok esetben mélyebb és főleg hatékonyabb a vagyonkezelés. Fontos megjegyezni, hogy a privátbankárok tudásszintje is eléri a fejlett európai országok szakembereit. Jól példázza ezt, hogy több olyan ügyfelünk, aki Svájctól a tengerentúlig több pb-szolgáltatóval áll kapcsolatban, hozzánk csoportosította át a vagyonkezelését a kiszolgálás minőségére hivatkozva.

• **KM:** A következőkben egyre hangsúlyosabb lesz a szakértelem és az, hogy ez miként adható át az ügyfélnek. Csakis akkor lehet majd jó munkát végezni, ha az ügyfél igényeit leginkább figyelembe vevő, hosszú távra felépített, jelentős reálhozam-potenciált magában rejtő portfóliót tudunk építeni. Minden piaci környezetben lehet jó befektetést találni, de ehhez tökéletes összhangra van szükség ügyfél és tanácsadója között. Erről kell, hogy szóljon a következő időszak, s ennek sikere majd természetesen rajtunk, privátbankárokon múlik leginkább.

NAPI: A NÁLUNK KIALAKÍTOTT ÜZLETI MODELLEK Mennyire lehetnek fenntarthatóak itthoni környezetben a jövőben?

• **TA:** Az OTP Private Banking által követett üzleti modell – egy univerzális hazai bank üzletágaként való működés – lehet az egyik leginkább sikeres forma. A banki infrastruktúra és termékkínálat jelentette alapot, a kimagasló stabilitással együtt jelentősen meg is növeli a privátbanki mozgásteret. Emlékeztünk még a 2008-2009-es időszakra, amikor a betétek és az intézményi stabilitás felértékelésekor a banki hálón kívüli szolgáltatók komoly visszaszorulást voltak kénytelenek elszenvedni.

• **KM:** Egyértelműen fenntarthatóak, mégpedig azért, mert jellemzően mindenki az ügyfelei igénye alapján építette ki szolgáltatásait, s ez a jövőben is meg kell, hogy maradjon. Nyilván lesznek új elemek és kiegészítő szolgáltatások a modellben, de a lényeg továbbra is az, hogy ki tudja a legrugalmasabban alakítani a modellt ügyfelei igényeihez. A feladat nehézsége, s egyben szépsége pedig abból fakad, hogy ezek az igények folyamatosan változnak. Ez lehet egyébként fejlődésünk záloga is, hiszen így egyre több és magasabb színvonalú szolgáltatásra ösztönöznek minket.

Még mindig kifelé tartanak a magyar

Elsősorban stabilitás, a jelenleginél sokkal nyugodtabb környezet lenne szükséges ahhoz, hogy a legnagyobb vagyonnal rendelkező magyarok pénzüket minél nagyobb arányban ebben az országban kezeljék – mondta el lapunknak két meghatározó privátbank szakembere.

NAPI: JELENLEG MILYEN IRÁNYOK ÉS MÉRTÉK LÁTSZIK A VAGYONTRANSZFER-NÉL, MI VEZETHETNE A FOLYAMATOK ALAPVETŐ MEGVÁLTOZÁSÁHOZ?

• **Katona Ildikó, az MKB Private Banking ügyvezető igazgatója (KI):**

– A jogbiztonság feltétlenül szükséges lenne ahhoz, hogy komoly vagyontranszfer induljon el. Talán az ingatlanpiaci befektetési lehetőségek kellően vonzóak lesznek ahhoz, hogy nagyobb tőke megmozduljon Magyarországra felé. Ugyanakkor ennek

nem lesznek nyertesei a hazai pb-szolgáltatók. A bankrendszer ellen irányuló intézkedések viszont elbizonytalanítják azokat, akik itthon kezelik vagyonukat, és még azokban is felmerül a külföldi számlanyitás gondolata, akik eddig elzárkóztak. Az MKB egyébként, egyedülként a magyar bankok között, 2004 óta kínálja azt a szolgáltatást, hogy Budapestről intézi az ügyfelek számlanyitását és vagyonkezelését Svájcban.

• **A K&H Bank Privátbanki Igazgatóságának vezetője, Szabó Sándor (SZS):**

– A vagyontranszfer iránya egyelőre nem változott, továbbra is a pénzek kiáramlása határozza meg a folyamatokat. Az alapvető változáshoz a jelenlegi szabályozói és gazdasági környezet gyökeres átalakítására lenne szükség. Egy, a mostaninál sokkal kiszámíthatóbb gazdaságpolitika, ami stabilabb makrokörnyezetet, ezáltal kevésbé volatilis árfolyamokat eredményezne, egyúttal sokat tehetne a vagyontranszfer irányának megfordításáért. Persze egy ilyesfajta gazdaságpolitika megvalósulása nemcsak a privátbanki ügyfelek, hanem az egész gazdaság szempontjából nagyon fontos lenne.

NAPI: ILYEN KÖRÜLMÉNYEK KÖZÖTT MENYNYIRE LEHET SIKERES A MOSTANI ADÓAMNESZTIÁRA VONATKOZÓ ELKÉPZELÉS, MILYEN NAGYSÁGRENDEN LEHET REÁLIS AZ OFFSHORE VAGYONOK HAZAHOZATALA?

• **KI:** Nagyon kedvező, hogy a törvény anonimitást garantál a tulajdonosnak, sőt állampapír-vásárlási kényszer sincs a jelenlegi szabályozásban. Azt gondolom azonban, ha az ügyfélnek jól működő kapcsolata van a külföldi bankjával, és nem tervez komolyabb beruházást Magyarországon, kicsi az esély arra, hogy bármi – még a nagyon kedvező 10 százalékos adókulcs mellett is – arra ösztönöznék, hogy hazautaljon, és meglévő befektetéseit felszámolja. Ez abban az esetben lenne igazán sikeres, ha a másik oldalról nyomozati szigort helyeznének kilátásba a nem adózott jövedelmek felkutatására. Mivel a határidőt további egy évvel, 2012. december 31-ig meghosszabbították, úgy látjuk, hogy az ügyfelek kívánnak, és – az előző évek tapasztalatai alapján – az utolsó pillanatra halasztják a döntést.

• **SZS:** A mostani kormányzati kezdeményezés egyelőre nem tűnik számunkra átütő sikernek. Egyrészt mind a mai napig hiányoznak a pontos végrehajtási szabályok, a bankszövetség kérdéseire csak lassan, nehézkesen érkeznek a válaszok az illetékesektől. Néhány szabályozói és törvényi változás (gondoljunk például a magán-nyugdíjpénztári vagyon átirányítására az államháztartásba, a különadók bevezetésére) sem a befektetői bizalom erősítése irányába mutat. Ebben a környezetben viszont még nagyobb szükség lenne egy egyszerű, átlátható, gyors folyamatra.

NAPI: AZ ELŐBBIEK FELVETIK, HOGY A SZOLGÁLTATÓKNAK ARRÁ IS FIGYELNIÜK KELL, MIKÉNT TUDJÁK AZ ORSZÁGON BELÜL TARTANI JELENLEGI ÜGYFELEIK VAGYONÁT. EZT HOGYAN TUDJÁK ELÉRNI?



KATONA ILDIKÓ

vagyonok

• **KI:** Jelenleg külföldre vinni a megtakarításokat több szempontból sem bölcs dolog. Ha forintja van az ügyfélnek, 290-es árfolyamon átváltani nem ésszerű, nagy csodát pedig a külföldi szolgáltatóktól sem lehet várni. Míg itthon az óvatos befektetők négy százalékot megkaphatnak a sima lekötéseikre, a nyugati bankoknál ez jó, ha az egy százalékot eléri. Így a pénzük a kezelési költség miatt nagyjából nem hoz semmit. Arról sem szabad elfeledkezni, hogy a külföldi privátbankok válságra adott reakciója – az ügyfelektől kapott tájékoztatás alapján – nagyon gyenge volt és komoly tőkevesztéseket szenvedtek el, mivel a nagyfokú betét- és állampapírány Nyugat-Európában nem divat. Így csak a bizalom elvesztése az, ami rábírja az ügyfeleket a külföldi számlanyitásra.

• **SZS:** A külföldi szolgáltatók csak egy nagyon szűk körnek tudnak tényleges hozzáadott értéket teremteni. Ez nemcsak a magasabb belépési limitek, a hazait jelentősen meghaladó díjtételek és tranzakciós költségek miatt van így, ide hat a legfontosabb tényező, a személyes kapcsolat, illetve annak korlátozottsága, hiánya. A private banking a szigorú számok mellett ugyanis nagyon nagy mértékben a személyes kapcsolatról, a bizalomról, a bankár és az ügyfél közötti együttműködésről kell hogy szóljon. Ez az a tényező, amelyben a hazai szolgáltatók mindenképpen versenyelőnyrel rendelkeznek a külföldiekkel szemben – miközben befektetési szolgáltatások terén nyugodtan kiálljuk az összehasonlítás próbáját.

NAPI: NEM CSAK KÜLFÖLDI SZOLGÁLTATÓ LEHET VESZÉLYES. MENNYIRE JELLEMZŐEK A PB-ÜGYFÉLKÖRT MEGCÉLZÓ, NEM A PÉNZÜGYI SZEKTORBÓL SZÁRMAZÓ, „CSALFA” BEFEKTETÉSI AJÁNLATOK?

• **KI:** Azt gondolom, ez az ügyfélkör már van annyira felkészült, hogy ezeknek az ajánlatoknak nem dől be. Problémát jelentenek viszont, és sokkal veszélyesebbek, a pénzügyi szolgáltatóktól, biztosítóktól, brókercégektől érkező, általában legalább 100 százalékot garantáló befektetési lehetőségek. Mi ezt azzal védjük ki, hogy elkísérjük az ügyfeleinket ezekre a beszélgetésekre.

• **SZS:** Jóllehet valóban sokat fejlődött a pénzügyi kultúra az utóbbi években, időről időre még mindig felbukkannak csillagászati hozamokat ígérő „tuti” befektetési ajánlatok. Ezek is sokat finomodtak – legalábbis szóhasználatukban. Szerencsére az ügyfelek mára már meglehetősen szkepsissel fogadják ezeket a „remek” ötleteket, az ingyenebéd hamis illúziójával nem lehet becsapni senkit sem közülük.

NAPI: MENNYIRE MEGHATÁROZÓAK A MAGYAR GAZDASÁGBAN A PRIVÁTBANKI ÜGYFELEK, ŐK ÁLTALÁBAN HOGYAN VÉLEKEDNEK A JELENLEGI GAZDASÁGI FOLYAMATOKRÓL?



SZABÓ SÁNDOR

• **SZS:** A privátbanki ügyfélkör nemcsak a vagyona, de társadalmi-szociális kapcsolatrendszere és üzleti befolyása miatt is meghatározó a magyar gazdaság életében. Általánosságban elmondható, hogy ezek az ügyfelek az átlagnál sokkal tájékozottabbak pénzügyi-gazdasági kérdésekben. Ennek ellenére – vagy éppen ezért – az elmúlt időszak szabályozói változásai, kormányzati intézkedései miatt érezhető egyfajta elbizonytalanodás ebben a körben is.

NAPI: MIK A LEGGAZDAGABBK PREFERENCIÁI MA MAGYARORSZÁGON A SZOLGÁLTATÁSOK TERÉN?

• **KI:** A legfelső szegmensre továbbra is jellemző, hogy a vagyonuk jelentősebb részét külföldön kezelik. A legfőbb prioritás a magas szolgáltatási színvonal. Az elmúlt nyolc év tapasztalata alapján azt látjuk, hogy azok az ügyfelek, akik a teljes családi számlakezelésüket az MKB PB-re bízták, egyre nagyobb összegeket csoportosítottak át bankunkhoz. Fontos a bizalom kiépülése, amelyet folyamatos precizitás, rendelkezésre állás és minden körülmények közötti vagyonmegtartás alakíthat ki hosszú távon. A válság és az azt követő évek tapasztalata igazolta, hogy az ügyfelek teljes körű tájékoztatása és a pénzügyi termékek részletes ismertetése meghozza a befektetett energiát, nem találoztunk ügyfél panasszal vagy perrel, ami

abból fakadt volna, hogy a tanácsadó megtévesztette az ügyfelet. A magyar vagyonos réteg mivel első generációs vagyonfelhalmozó, nem szívesen engedi ki a döntést a pénzügyi befektetési vonatkozásában sem a kezéből, így érthető és természetes, hogy az ügyfelek felkészültsége egyre magasabb szintű.

• **SZS:** A 2008-ban kezdődő pénzügyi válság nagyon sokat tett az ügyfelek edukációja érdekében. Általánosságban elmondhatjuk, hogy a korábbiaknál sokkal kockázat-tudatosabbak (sőt, néha kockázat-kerülőbbek) lettek. A pénzügyi válság mellett a különböző, európai befektető-védelmi szabályok (elsődlegesen a MIFID) is sokat segítettek a befektetők tudatosságának emelésében. Az ügyfeleknek a private banking szolgáltatással kapcsolatos legfontosabb elvárásuk az, hogy a bankár segítsen nekik eligazodni a különféle pénzügyi instrumentumok között. A bankárnak egyrészt képesnek kell lennie felmérni az ügyfél valós pénzügyi igényeit és kockázatviselő képességét, másrészt pedig széles körű rálátással kell rendelkeznie nemcsak a szűken értelmezett befektetési termékek, de a gazdasági-pénzügyi folyamatok egésze felett. Vagyis nemcsak jó gazdasági szakembereknek, de nagyon jó emberismerőknek is kell lennünk egyszerre. A végső döntést azonban minden esetben az ügyfélnek kell meghoznia.

Górcső alatt a privátbanki szektor

A magyar privátbanki (pb) ügyfélkör a statisztikák szerint 2005-től 2010-ig dinamikusán nőtt, az idén azonban már csak egészen csekély volt a bővülés. Az adatokat összegyűjtő Blochamps Capitalnél úgy látják, hogy bár papíron növekedés látszik, a valóságban inkább stagnálásról lehet beszélni – ami a következő évet is jellemezheti.

Az értékelést pedig még mindig nehezíti, hogy a számokban együtt szerepel a szakmailag amúgy jól különválasztható pb és prémium kategória. Utóbiba azok tartoznak, akik jelentősebb likvid pénzzel rendelkeznek, de mégsem annyival, amelynél a szolgáltatók a felső kategória határát – amúgy egyre magasabban – meghúzzák. Egyes vélemények szerint viszont nem is a pénz az igazi vízválasztó. Akár Krőzus is tartozhatna a prémium kategóriába, ha pénzét csak egészen egyszerű eszközökben (elsősorban bankbetétben) akarná tartani.

Ezzel együtt a tapasztalat azt mutatja, hogy mégis a pénz beszél, így Krőzusnak nem kellene beérnie az

BELÉPÉSI LIMITEK

2011. ELSŐ FÉLÉV

Szolgáltató	Millió forint
Gutmann Magyarország	270
UBS AG Magyarország	270
BNP Paribas	100
UniCredit Bank PB	100
K&H Bank PB	75
OTP Bank Kiemelt PB	70
Concorde Alapkezelő	60
MKB Bank PB	50
Equilor Kiemelt VK	50
Friedrich W. Raiffeisen	50
Erste PB	50

FORRÁS: BLOCHAMPS ÉVES PRIVÁTBANKI TANULMÁNY 2011

ÖSSZESÍTETT ADATOK*

	Ügyfélszám (ezer fő)	Kezelt vagyon (milliárd forint)
2005	21,11	0,92
2006	28,23	1,29
2007	34,19	1,73
2008	39,4	1,79
2009	43,06	2,23
2010	54,5	2,48
2011**	55-56	2,5
2012**	56-58	2,6

* A táblázatban szerepeltetett adatok esetében az egyes PB szolgáltatók a privát és a prémium ügyfélkör adatait összevontan kezelik, emiatt az nagyobb ügyfélszámla számot jelenthet a statisztikákban.

** előzetes becslés

FORRÁS: BLOCHAMPS ÉVES PRIVÁTBANKI TANULMÁNY 2011



MAGYARORSZÁGI PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÓK

2011. ELSŐ FÉLÉV

Szolgáltató	Ügyfélszám (fő)	Kezelt vagyon (milliárd forint)
• Erste Private Banking	1 600	135
• OTP Bak Kiemelt Private Banking (A)	650	120
• OTP Bak Private Banking (A)	16 350	520
• Friedrich Wilhelm Raiffeisen Privata Banking	4 300	250
• CIB Bank Private Banking	2 700	195
• Citigold	6 300	150
• Unicredit Bank Private Banking (B)	715	90
• MKB Bank Private Banking	1 640	210
• K&H Bank Private Banking	1 000	125
• Budapest Bank Money+	2 656	130
• BNP Paribas Mo-i Fióktelepe Private Banking (C)	450	76
• Magyar Takarékszövetkezeti Bank Private Banking	240	11
• Concorde Alapkezelő Vagyonkezelés (D)	325	45
• Equilor Kiemelt Vagyonkezelés	100	5
• Volksbank Kiemelt Lakossági Üzletág (E)	-(F)	-(F)
• AXA Bank Europe SA, Magyarország (F)	-(F)	-(F)
• Commerzbank Private Banking	-(F)	-(F)
• Gutmann Mo. Private Bankers (G) (H) (I)	130	50
• SPB Kiemelt Vagyonkezelés (H)	350	16
• UBS AG Magyarország (H)	600	180
• Összesen	40 106	2 308

A) A szolgáltató esetében mind a két vizsgált kategória privátbanki ügyfeleket jelöl. A szolgáltató az OTP Private Banking keretében is kiszolgálja a lakossági ügyfeleket, a 2010. évi indított Prémium ügyfélszolgálat ugyanakkor ezeken felül létezik, önálló tanácsadói gárdával és értékpapírral.

B) Az UniCredit Bank Hungary Zrt. 2010. január 1-jétől 30 millió forintot 100 millió forintig emelte a belépési limitet a privátbanki ügyfelek esetében, így korábbi ügyfeleiknek egy részét a Kiemelt Prémium Privátbanki szolgálatja ki.

C) A BNP Paribas az ügyfelek mennyiségét „kiszolgált családok” formájában definiálja.

D) A Concorde Értékpapír Zrt. esetében a Kiemelt ügyfélszolgálati ügyfelek, deklarált privátbanki ügyfelek és a 2009-es évtől a Blochamps Capital Kft. a Concorde Alapkezelő Zrt. privát vagyonkezelési üzemeltetője a szolgáltató statisztikáiban.

E) A Volksbank Kiemelt lakossági üzemeltető 2009. végétől indította el.

F) A megjelölt szolgáltatóknál a Blochamps vizsgálati szempontrendszer alapján értékelhető private banking kiszolgálás/munka nem folyt 2011-ben.

G) A portfólióértékelés és az ügyfélszervezés alapján csökkent az ügyfélszám és kikerült néhány kisebb volumenű ügyfél, illetve a családi vagyonok együttesen értékelendők.

H) Magyar ügyfélreferenciával rendelkező külföldi privátbankok magyar ügyfélkörre vonatkozó adatai.

I) A feltüntetett adatok esetében az ügyfélvagyon egy részét a bécsi részleg kezeli, ebben az esetben nem a magyar vezetők a kapcsolattartók. Így a teljes kezelt vagyon nagyobb, mint a magyar referenciák által kezelt állomány (20 milliárd Ft).

MEGJEGYZÉS: Részletes információk az egyes szolgáltatókról a Blochamps 2011. Éves Privátbanki Tanulmányában találhatók.

FORRÁS: BLOCHAMPS ÉVES PRIVÁTBANKI TANULMÁNY 2011

alacsonyabb szinttel. Persze ez az „alacsonyabb szint” is viták tárgya a szakmában. Erősödik ugyanis az a vélemény, hogy a prémium szegmenst nagyon is meg kell becsülni. Részben ok vannak sokkal többet (itt is igaz a felső tízezer, vagyis hogy ennyi család jelenti a



leggazdagabbakat), de persze azért is, mert innen kerülhetnek ki az újabb pb-ügyfelek.

A Blochamps mindenesetre azon van, hogy megtisztítsa a számokat. Statisztikáiban évről évre igyekeznek szolgáltatókon belül is szegregálni az adatokat, s ebben – mint mondják – a bankok is érzékelhetően egyre inkább segítségükre vannak. Néhány éven belül a korábbi „vegyes” statisztika és így a kialakult kép is tisztulhat, amihez hozzájárul, hogy egyre több banknál a pb területe a vállalati, míg a prémium a retail lakossági igazgatóság részévé válik – ennek minden következményével együtt. Igazán egyedi kezelés ugyanis a lakossági területen nem egyszerűen oldható meg. Az előbbiekben felbukkanó kettősség azonban itt is érvényes. Néhány szolgáltató ugyanis határozottan állítja: minden csak szándék kérdése. Sőt akad, ahol úgy vélik, míg a pb sokkal inkább a befektetési tanácsadó körül mozog, a prémiumnál nagyobb a feladat, hiszen a banknak a különböző osztályait is össze kell hangolnia a megfelelő szolgáltatás biztosításához.

Szakértők szerint az üzletágat erősen sújtja, hogy az árakban is sematizálnak, miközben különböző vagyonú, pozíciójú és igényű ügyfeleket szolgálnak ki. Az elvárásokat és a minőségi munkát pedig meg kellene fizetni, nem szabadna félni a szelekciótól és a differenciálástól. Ezt azonban mintha nem merné elkezdeni senki. Magyarországon így az a furcsa helyzet állt elő, hogy éppen a kinti szolgáltatóknál leginkább „díjaztatott” tanácsadás az, amit jószerivel ingyen vár el (és kap esetenként meg) mindenki.

A vita még biztosan évekig folyik majd. Kérdés viszont, hogy mekkora szeletet is kényszerülnek osztani a szolgáltatók a jövőben. A privátbanki kezelt vagyon nagyságának alakulására is rányomhatja ma még a bélyegét a prémium térnyerése (ebben a kategóriában egyértelműen felbukkanhat friss, vagyis korábban nem a pb-szolgáltatóknál nyilvántartott pénz), összességében azonban úgy tűnik, hogy érdemi vagyonbeáramlás az előző évben egyáltalán nem volt. A vagyon nagysága igazán csak a hozam mértékével nőtt. Az idei adatok pedig siralmas képet mutathatnak. A Blochamps becslése

alapján ugyanis a vagyongyarapodás mértéke mindössze 0,8 százalékkal lehetett. (Jövőre már négy százalékkal várnak.) Ez leginkább annak lehet a következménye, hogy inkább az országból kifelé, mint befelé tart a pénz. A kedvezőtlen irányú vagyontranszfer az óvatosabbak szerint a stabilitás hiányának számlájára írható, egyre több szakember megy azonban tovább, és kárhoztatja a kormány jogalkotási gyakorlatát. Magyarország neve mellé odakerült a „jogilag bizonytalan” címke – kesergett valaki –, így ide egyetlen fillér sem érkezik majd.

Azért nem mindenki ennyire borúlátó, legalábbis a saját lehetőségeivel kapcsolatban. Több magyar szolgáltató is külföldi porondra akar lépni, miközben a hátunk mögött hagyott időszak markáns változást hozott. Többen szembesültek azzal, hogy a fajlagos költségeket tekintve ez egy igen drága szolgáltatás, ráadásul nem tudtak a tervezett ütemben bővülni. Tevékenységét négy-öt kisebb szereplő alighanem ezért függesztette részlegesen vagy teljesen fel.

PRIVÁTBANKÁROK SZÁMA

(FŐ)	
2005	191
2006	256
2007	331
2008	426
2009	469
2010	509
2011. első félév	520

FORRÁS: BLOCHAMPS ÉVES PRIVÁTBANKI TANULMÁNY 2011

A piacon maradóknál azonban a Blochamps szerint örvendetes módon az előző évben mintegy tíz százalékkal, ötszáz fő fölé nőtt a pb-bankárok száma, ez a növekedés pedig az idén is folytatódott. Sokan felismerték, hogy a pb területén nem lehet tömegessé tenni a kiszolgálást. Nem ennyire tartják viszont kedvezőnek, hogy ismét nagyobb üteművé vált a tanácsadók körében a fluktuáció, amit ráadásul a három-négy évvel ezelőtti folyamatokkal ellentétben most nem indokolnak beinduló üzletágak.

LIMITÁLT KÜLÖNBSEGEK

A legfelső szegmensben egyes vélemények szerint a szegmentálási limit néhány éven belül akár egymillió dollár is lehet majd. Mások azonban úgy vélik: nem kell nagyon sietni a limit további emelésével. Ennek ugyanis gátat szab, hogy a következő egy-két évben a bővülésre nem nyílt sok tér. Árnyaltabb megközelítés szerint az, hogy az egyes szereplők milyen határt szabnak, a belső ügyfélkör igényei és szokásai szerint alakul. Az egyre magasabb korlátok felállítására evolúciós kérdés, ez a folyamat pedig szereplőnként is eltér, de magát az országot is jellemzi. Az viszont már most látszik, hogy a kettőosztás nem elég, több szereplőnél is hármassá vált a tagolás.

Erste Private Banking: új dimenziókban

Az Erste Bank Private Banking egyedülállóan új portfólió - kezelő és riportkészítő rendszert vezet be. A legfiatalabb, a legdinamikusabban növekvő és a leginnovatívabb szereplők közé tartoznak a hazai privát banki piacon. Az új rendszer előnyeiről, a szolgáltatási színvonal emelkedéséről kérdeztük Kállay Andrást, az Erste Private Banking igazgatóját.

– Miért az új alkalmazás, miért éppen a Pozitron rendszer?

– Sikerünk kulcsa, hogy ragaszkodtunk jól kidolgozott stratégiánkhoz, melynek egyik pillére az IT folyamatos fejlesztése. Ezen fejlesztés része az októbertől bevezetésre kerülő új rendszer. És hogy miért a Pozitron? Mert úgy láttuk, hogy összetettségében, megjelenésében a Pozitron riportkészítő rendszer nemzetközi színvonalú, több tekintetben, így

például kockázati kitettség vizsgálatában, még a külföldi sztenderdeknel is magasabb szolgáltatást nyújt.

– Az új rendszer új szemléletet is hoz az ügyfélszolgálatban?

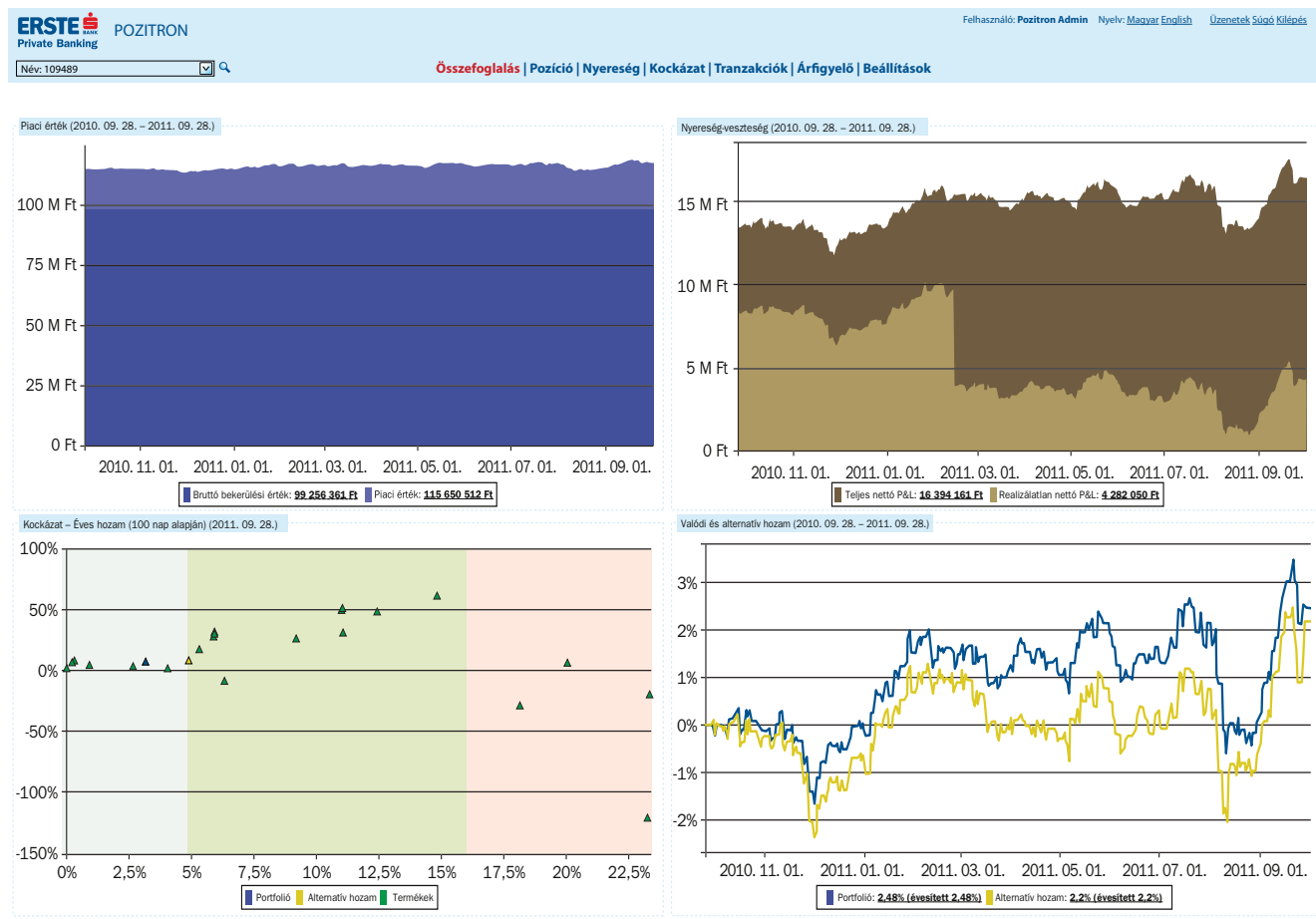
– Nem, hisz filozófiánk lényege éppen az, hogy minden körülmények között törekszünk az ügyfelek minél pontosabb tájékoztatására, hisz tisztában kell legyenek a vállalt kockázatokkal és lehetőségekkel. Igazi erősségünk

a tanácsadás minőségében rejlik, a Pozitronnal pedig egy profi, kockázatkezelést segítő, és hosszú távú portfólióépítést támogató eszközt tudunk ügyfeleink szolgálatába állítani.

– Milyen más lehetőséget kínál a Pozitron?

– Választható modellportfóliókat kínálunk kockázati kategória és devizakitettség szerint. Ezeket az egyszerűbb kezelhetőség, a világosabb hozamszámítás,

a kiszámítható tervezés és kockázatkezelés miatt ajánlunk, de természetesen ezektől eltérő, számos más befektetési konstrukció is elérhető. A modellportfóliók nyilvántartása, a hozam számítása is sokkal egyszerűbb és gyorsabb lesz, ráadásul a Pozitronban a kockázatvállalási hajlandóságának megfelelő modellportfólióhoz lehet kapcsolni a saját portfóliót. Ilyen szolgáltatás nyújtására ma még kevesen képesek hazánkban.



Privátbanki menükártya, szolgáltatók és szolgáltatások

Talán a piac újabb fejlettségi fokát jelzi, hogy a privátbanki szolgáltatók más-más ügyféligényeket érzékelnek, és – nyilván ettől nem függetlenül – erősségeiket is alapvetően másban látják.

A válságot követően a befektetési tanácsadás mindenképpen felértékelődött, a klasszikus kockázati profilokat követő statikus eszközallokációnál jóval rugalmasabb megközelítést kezdenek elvárni az ügyfelek – állítják az OTP-nél. Emellett jóval több átláthatóságot igényelnek a befektetési folyamatokban. Persze külföldi benchmarkokhoz hasonlítva a hazai vagyonos piac igényei a vagyonkezelés terén még jóval inkább a kockázatmentes – vagy a kevésbé kockázatos – befektetési alternatívákra fókuszálnak, viszont a kamatszint nominális csökkenésével egyre inkább igény lesz az összetettebb termékek és megközelítések iránt.

Az MKB-nál az általuk alkalmazott svájci modell (egy személyi bankáron keresztül intéz mindent az ügyfél egész családja teljes diszkréció mellett) jelentőségét hangsúlyozzák. A Budapest Banknál (BB) – ezzel tulajdonképpen egybecsengően – az ügyfelek számára a legfontosabbnak a privátbankár személyét és stabilitását tartják. A legnagyobb kihívás a hazai szektorban a következő időkben a BB szerint, hogy nálunk is legyenek olyan privátbankárok, akik akár évtizedeken keresztül ugyanabban a munkakörben dolgoznak majd.

Az OTP-nél ugyanakkor úgy látják, hogy látványos fejlődés a vagyonkezelés terén várható a közeljövőben, ellenben az ezen is túlmutató egyéb, különösen szofisztikált szolgáltatások (amelyek Nyugaton már bevett értékajánlati elemek) kapcsán, még hosszabb idő kell a kézzelfogható érdeklődés kialakulásáig. A K&H szakemberei is azt gondolják, hogy a külföldi – elsősorban a nagy hagyományokkal rendelkező svájci és luxemburgi – privátbankokra jellemző teljes körű vagyonkezelési tanácsadás (amely lefedi az ingatlanokhoz, a műkincsekhez, az örökösödési kérdésekhez kapcsolódó kérdések körét is) meghonosodásához, illetve az erre irányuló tényleges ügyféligény megjelenéséhez még hosszabb időre van szükség.

Ezzel együtt a K&H legnagyobb versenyelőnyének azt tartja, hogy a pb itt stabil, megbízható csapatot alkot. Épp a napokban ünneplik az üzletág tizedik születésnapját. Nagyon büszké



arra, hogy nemcsak ügyfelek között köszönhetnek olyanokat, akik már 10 éve állnak kapcsolatban velük, de kollégáik közül is többen a kezdetek óta velük dolgoznak. A BB-nél azt hangsúlyozták, hogy mindig arra törekednek, ne a mennyiség, hanem a minőség legyen a lényeg. Náluk nincs több száz elérhető befektetési alap, illetve termék, de kínálatuk kialakítása során mindig ügyfelek igényeire válaszolnak.

Az OTP Private Banking igyekszik megfelelően közel lenni az ügyfeleihez, amit a kiterjedt, 50 egységből álló saját hálózata is bizonyít, amelynek révén képesek dedikált tanácsadói gárdájukkal teljesen lefedni az országot. Mint hangsúlyozzák: az ügyfelek bizalma helyben nyerhető el, és hosszú távon is leginkább helyben tartható meg, amihez mindenképpen szükséges alap ugyanakkor, hogy a szolgáltató és az ügyfél viszonya partnerségre épüljön, és ne árnyékolja be alapvető érdekellentét. A legnagyobb magyar bank pb-üzletágánál úgy gondolják: hosszú távon csak az a privát bank lehet sikeres, amelyik megfelelő választ talál az előbbi, egyáltalán nem olyan evidens, és világoszerzte bankárok sokaságát foglalkoztató dilemmára.

Az OTP széles hálózata mellett az exkluzivitást és kényeztetést sem tartja mellékesnek. Hangsúlyozták, hogy Magyarországon továbbra is egyedül az OTP-nél érhető el az American Express teljes termékskálája, ezen belül a méltán híres úgynevezett fekete kártya. A részben kézzel, titánból készített Centuriont azoknak kínálja az OTP PB, akik sokat utaznak és szívesen veszik igénybe azt a luxust, melyet az American Expressen kívül kevesen nyújtanak az ügyfeleknek. A legnagyobb magyar bank kiemelt ügyfelei számára lassan egy éve üzemeltet – együttműködve az OTP Travellal – egy dedikált concierge szolgáltatást, ahol igazán nehéz olyan kérést megfogalmazni, melyre ne lenne gyors válasz, és persze a lebonyolítást is átvállalják.

Különlegesség az MKB-nál is akad. Olyan portfólióértékelő rendszert működtetnek, ami az ügyfelek betéteit, számlapénzeit és befektetéseit aktuális piaci értékét együttesen mutatja ki bármely üzleti napon. További előny – amit, mint elmondták: az ügyfelek is nagyra értékelnek – a német, angol, orosz, szlovák desk, ahol anyanyelven intézhetők a befektetések. Véleményük szerint ez a további növekedés alapját is jelentheti. Az MKB privátbanki ügyfele emellett személyes megjelenés nélkül nyithat számlát Svájcban, az azonosítását a bank végzi és garantálja.

A termékértékesítési kényszer (amit a kisebb piaci szereplők az univerzális bankok rendre vádként megfogalmaznak) mellőzését szinte minden szolgáltatónál kiemelték.



Térjünk a lényegre:

EGY SZEMÉLYES BESZÉLGETÉS A LEGJOBB BEFEKTETÉS LEHET.

LÁTOGASSON EL HONLAPUNKRA, ÉS LÉPJEN KAPCSOLATBA MONEY+ TANÁCSADÓINKKAL.

 **BUDAPEST BANK MONEY+**
PRIVÁT BANKI SZOLGÁLTATÁSOK

A GE Money Bank tagja



„A nagyüzemi tanácsadás ideje lejárt”

Megjelent a legújabb, a hazai privátbankári piacról készített, igen-csak vaskos tanulmány. Ennek jelentőségéről és fogadtatásáról, a terület kilátásairól az azt készítő Blochamps Capital vezetőjét, Karagich Istvánt és dr. Illés Orsolya tanácsadót kérdeztük.

A tanácsadói piac meglehetősen zsúfolt, egyre többen adnak ki különböző tanulmányokat. Miért gondolják, hogy éppen a Blochamps zsebében van a bölcsek köve?

– Távol álljon tőlünk ilyen fajta feltételezés! A hazai privátbanki szektor egy rendkívül zárt piac, ahol tanácsadó társaságként nagy, nemzetközi cégek a vetélytársaink, amelyeknek saját rendszerükből táplálkozó nemzetközi tapasztalataival és tudásával nem is akarhatunk versenyezni. Hazai fronton viszont az elmúlt 7-8 év tapasztalatával kifejezetten erős tudásháttérrel halmoztuk fel, s tekintettel arra, hogy a hazai privátbanki üzlet-

ágak részére nyújtott üzletviteli tanácsadói munka abszolút személyes, bizalmi partnerségre épülő szolgáltatás, ezért a belföldi szektorspecifikus ismereteink és „beágyazottságunk” révén Magyarországon dominánsan versenyelőnyben tudunk maradni. Azt tapasztaljuk, erre a széles spektrumú átlátóképességünkre az utóbbi 5-6 évben egyre erősödő igény van. Hisszük, hogy testre szabott és rugalmas szolgáltatásokat érdemes kínálni, ezt keresik partnereink is, köztük vagyonsztrukturálási konzultációt kérő magánszemélyek is. A nagyüzemben gyakorolt tanácsadások ideje ebben a szegmensben lejárt.

Lehet megfelelő átlátással bírnia egy szakosodott tanácsadó cégnek erről a zárt piacról?

– Jó példa erre a Blochamps 2004-től évente elkészített átfogó Privátbanki Tanulmánya, melyet az előző évek szakmai hagyományait folytatva most októberben, csaknem kétszázötven oldalban publikáltunk. A tanulmányt referenciamunkának tekintjük évről évre, s a legnehezebb feladatunk éppen az év során konzultációkon, megbízásokon, egyedi tanulmányokban felhalmozott témérdek privátbanki szakmai anyag és információ esszenciálissá szűrése. Enélkül 2500 oldalas lenne az anyag. A tanulmány egyébként nem csak azért népszerű, mert rálátást nyújt a magyarországi privátbanki piac egyes tendenciáira, a hazai privátbanki szolgáltatásokat jellemző üzletpolitikai változásokra, illetve az esetlegesen megváltozott piaci szerepvállalásaikra, hanem azért is mert – mint egyetemi diplomamunkáikat készítő fiatalok beszámolnak nekünk – más kiadványok nem lévén ezek az éves tanulmányok használhatóak szakkönyvként leginkább a magyar privátbanki szegmens tanulmányozására. De büszkéek vagyunk arra is, hogy az éves Privátbanki Tanulmány és a Privátbankári Konferencián való részvétel mellett egyre több privátbanki szolgáltató vesz igénybe üzletviteli tanácsadói szolgáltatást tőlünk üzletágfejlesztés, marketingkampány és sajtómegjelenés-menedzselés vagy munkatársaik részére nyújtott szakmai fejlesztő tréning szervezése és konzultáció tárgyában is.

Hogyan illeszkedik az így adható tanács a tréningcégek munkájához?

– Ahogy a fentiekben már említettem, ügyfeleinket privátbanki üzletági tanulmányokkal, mérésekkel, kutatásokkal, illetve a tanácsadók képzésével segítjük. Ezek hozzájárulnak ahhoz, hogy a privátbankárok – akiknek gyakran a mindennapi „terepmunka” mellett csak korlátozottan áll rendelkezésükre idő koncepcióális vagy stratégiai feladatok előkészítésére – nagyobb rálátásra tegyenek szert mind a nemzetközi piacra, mind a többi hazai szereplőre, így lehetőséget teremtve arra, hogy proaktív módon elébe menjenek az új szolgáltatásaik kialakításával a lehetséges ügyfél-igényeknek. A privátbankári képzéseinken segítünk elsajátítani – saját szektortapasztalatainkra és felméréseinkre is támaszkodva – a személyes kapcsolaton és privát kiszolgáláson alapuló üzletvitelhez ideális attitűdöt. De ami a legfontosabb, szemben a tréningcégek 90 százalékaival, mi korántsem értékesítési technikákra koncentrálnak kizárólag, hiszen a privátbankári szakma ennél sokkal többről szól.

Az mindenesetre magáért beszél, hogy már második alkalommal sikerült megrendezniük a privátbankári konferenciát. Mégis óhatatlanul felmerül bennem: miért nem maga a szektor hoz össze ilyen rendezvényt?

– Mikor szektorról beszélünk, versenytársakról beszélünk. Azt gondolom, független szereplőként a szakmai előéletünk elegendő hitelességet adott, hogy 2010-ben egy hiánypótló egyedi szakmai kezdemé-

nyezéssel élhessünk a szegmens felé, melynek eredményeképpen a Blochamps sikerrel rendezhette meg a Magyar Privátbankári Konferenciát. A konferencia eredményeinek egyik titka, hogy nem hagyományos előadások zajlanak, sokkal inkább interaktív panelek, így valóban érdemi az egymással való konzultáció a szereplők között a szektor állapotáról, fejlesztési lehetőségeiről. Megnyugtató, hogy a magát a szakma legjelentősebb seregszemléjévé kinövő találkozón a teljes privátbanki szakmai kör, minden jelentős hazai szolgáltató képviseltette magát, akikhez ráadásul az idei évben több hazai befektetési alapkezelő is csatlakozott.

Néhány mondatban hogyan foglalná össze a pb-üzletág jelenét és jövőjét?

– „A 2011-es év nagy változásokat hoz majd a privátbanki üzletágban” – jósolta tavaly a Blochamps Capital, s erősítettük meg idén tavasszal is ebbéli álláspontunkat. Ma már látszik, hogy el is indult a private banking szolgáltatói piac átalakulása, s várakozásaink szerint folytatódik is, részben a szolgáltatók anyabankjainak stratégiaváltásából fakadóan.

A Blochamps Capital munkatársainak másik prognóza tavaly az volt, hogy a legvagyonosabb ügyfelek körében már nincs lehetőség a további bővülésre, ezt tartjuk a jövőre vonatkozóan is – és ezt támasztják alá a legfrissebb adatok is. Nem kétséges, hogy a jelenlegi gazdasági környezetben kifejezetten mérsékelt vagyonnövekedésre kell felkészülni jövőre, a piac mérete – a konszenzusos 20-22 ezer privátbanki vagyonmérettel rendelkező ügyfél – érdemben már nem fog változni, sőt néhány szereplő távozásától eltekintve a piaci felosztás arányai sem.



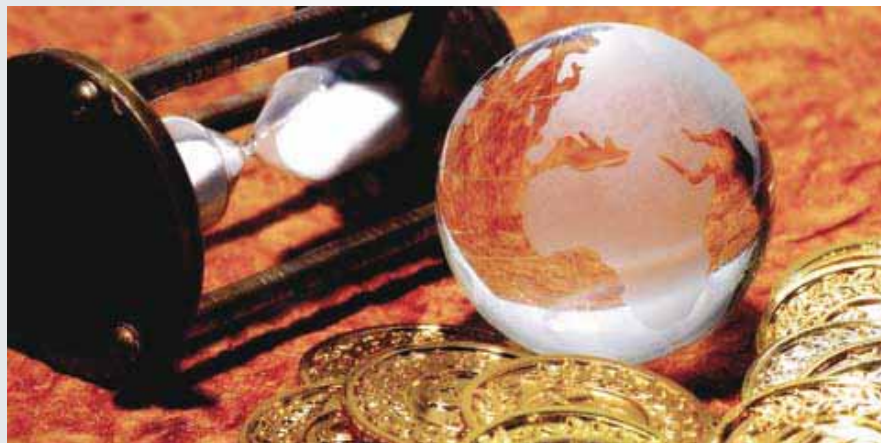
A relative kisebb szereplők térnyerése mellett a másik fontos tendencia, hogy a banki háttérű privátbankok részben jövedelmezőségi, részben szakmai okokból, egyre nagyobb hangsúlyt fektetnek a szegmentációra, mely ügyfélbázisuk sávosításával és a prémium/privátbanki szolgáltatások dedikálásával jár.

Összességében hogyan látja, a jelenlegi gazdaságpolitika miként hat a leggazdagabbakra?

– Vitathatatlan, hogy a kedvezőtlen gazdasági környezet miatt nemcsak hazánkban, de világszerte konszolidáltabb növekedési potenciállal kell számolni a privátbanki szektor tekintetében is, nem csak 2011-ben, de a gazdasági kilátások kikristályosodásáig mindenképpen. A hazai piacon a vagyontranszfer utóbbi években enyhén kifelé lejtő irányának visszafordításához a gazdasági/politikai kockázat mérséklődését és a hosszabb távon is kedvező, kiszámítható adórendszert várnának a privátbanki ügyfelek.

MIT HOZ A JÖVŐ?

A szektor három év múlva



A Blochamps Capital munkatársainak véleménye szerint a magyar privátbanki szektor, mely 2010-ig folyamatosan bővült, az idén viszont mind ügyfél, mind szolgáltatói oldalról telítetté vált, három éven belül alapvetően megváltozhat. A következő években erősen koncentrálódó hazai piacon azok a szolgáltatók lesznek az igazi nyertesek, amelyek a komplex termékpaletta kínálásán túl az ügyfelekkel együtt gondolkodó kiszolgáláson keresztül tudják a bizalmi viszonyt mélyíteni. Ennek kulcsa a világosan elkülönített pénz- és tőkepiaci struktúrák és szolgáltatások lesznek.

A szakértők szerint kérdés, hogy a jellemzően nagybanki szervezeti struktúra mennyire engedi majd a hazai üzletágaknál kiteljesedni a konzervatív és egyedi bázison alapuló privátbanki szolgáltatói szellemiséget. Kiemelkednek-e piaci részesedésük növelésével a szolgáltatók közül a rendkívül széles és tagolt ügyfélpalettát lefedő, ám méretük ellenére innovációs dinamikájukkal is meghatározó üzletágak, esetleg a következetesen konzervatív szolgáltatói választékuk dominálnak majd. Az mindenesetre biztos, hogy minden szereplőnek el kell döntenie, mihez ért leginkább, milyen alszegmenshez vannak erőforrásai. A 3-4 évvel korábbi vidéki privátbanki alközpont-építések tapasztalatai a nagy privátbanki szolgáltatókat hálózati stratégiájuk és a kiszolgálási hálózat szerkezetének, földrajzi elhelyezkedési jelentőségének átgondolására készítik, az alközpontokat mindössze 3-4-5 városra koncentrálna.

A Blochamps Capital véleménye szerint három kitörési pont lehet. Ezek közé tartozik az önálló és egyedi üzletági arculat, az ügyfélközpontú, kifejezetten privátbanki CRM rendszer bevezetése és a valódi és mély innováció.

Sok szempontból ellentétes számos piaci véleménnyel a Blochamps Capital privátbanki szakértő munkatársainak véleménye az adóamnesztia 2011–2012. évi várható hatásáról. Magyarországon az elmúlt tíz év adópolitikájának a következménye, hogy racionális üzleti megfontolások alapján az ügyfelek megtakarításaik egy részét nyugati vagy ázsiai pénzintézeteknél helyezik el. Egy magyarországi privátbanki számlán fekvő 100-200 millió forint mértékű likvid megtakarítás mellett nem életszerűtlen feltételezni, hogy legalább feleekkora megtakarítást kontrollál a befektető offshore entitáson vagy külföldi számlán keresztül is, azaz nyugati szolgáltatónál kezeli likvid vagyona meghatározó hányadát.

Költséghatékonyság tekintetében kérdés, hogy Magyarországon is működik-e az a recept, melyet a reorganizációval gyorsan ébredő külföldi univerzális bankok léptek meg a fájdalmas reformokon és költségcsökkentésen keresztül, magas marzsú hitelezéssel, nagyobb diszkrecionális vagyonkezeléssel és az átlagshoz visszatérő árazással törekedve a jövedelmezőség növelésére.

Álláspontunk szerint az offshore cégtípussal kapcsolatos negatív attitűd térnyerése és az adóamnesztia megújult feltételrendszere – mely 2011 első hét hónapjában mindössze 7 milliárd forintot tudott hazacsalogtatni, ezzel szerény, 700 millió forint adóbevételhez juttatva az államkasszázt – nem tudja ellensúlyozni jövőre sem a kormányzati intézkedések generálta, valamint az anonimitás megőrzése körüli bizonytalanságot. A Blochamps mérsékelt vagyon-hazaáramlás mellett összességében inkább enyhén kifelé lejtő vagyontranszfer-száldót vár.



Egy kis mozgás jót tenne...

Hozza haza pénzét és használja!

Adóamnesztiával

kapcsolatos ügyei professzionális elintézéséhez válassza
az MKB Private Bankinget.

www.mkb.hu/private_banking/



PRIVATE
BANKING



Ön értéket teremt,
mi megőrizzük
generációkon át

K&H private banking

→ K&H private banking: (06 1) 374 1774 → www.kh.hu, www.khprivatebanking.hu → privatebanking@kh.hu

Jelen tájékoztató nem minősül ajánlattételnek, célja pusztán a figyelem felkeltése. A K&H private banking szolgáltatást kiemelt ügyfélkör veheti igénybe, melynek feltételeit, valamint a szolgáltatás részletes leírását, kondícióit a vonatkozó Szerződés, Általános szerződési feltételek, a K&H Bank Üzletszabályzata és Hirdetménye tartalmazza. A Bank a kondíciók változtatásának jogát fenntartja.



a KBC csoport tagja