



**ÁTGONDOLÁSRA SZORUL A SPORT-
FINANSZÍROZÁS ADÓKEDVEZMÉNYE**

3

A rendszerváltás óta az állam ma-
gára hagyta a sportot – hangzott el
a Napi Gazdaság fórumán



**DUZZAD A FOLYÓ FIZETÉSI TÖBBLET
AZ EURÓZÓNÁBAN**

5

A valutabörzse egészre
alkalmazkodott, de nagyok
a regionális eltérések

8 NEPSZERKEZET ÉS PÉNZÜGYI GYAKORLATI PROGRAMOK

11 AZ ÜZLETI ÉRTÉK IS ÉRTÉK A MOLLING STONEST

17-19 FELADÓSDÓVÁLLALÁS

Nehéz idők járnak a privátbankárookra



N

Tavaly már

2511

milliárd forintot
kezeltek a privátbankok

AMÍG A PRIVÁTBANKI ÜGYFELEK RÉGEBBEN SZINTE BÁRMIT HAJLANDÓAK VOLTAK MEGVENNI, AMIT kínáltak nekik, addig most már sokkal jobban megfontolják, mibe fektetik a pénzüket – derült ki a harmadik privátbanki konferencián. A Blochamps Capital felmérése szerint a privátbanki ügyfelek száma tovább nőtt: a 2005-ös 21 ezret követően tavaly már elérte a 44 ezret, ezalatt a kezelt vagyon 902 milliárd forintról 2511 milliárdra nőtt. Magyarországon jelenleg több mint ötezer ember van, akinek vagyona meghaladja az 1 millió eurót. Meglehetősen óvatossan kommentálták a lapunk által megkérdezett magyarországi privátbankok vezetői, hogy mekkora állomány vándorolt ki az elmúlt hónapokban az általuk kezelt vagyonból a befektetői elbizonytalanodás nyomán. A konferenciát alapvetően a pesszimizmus jellemezte, a beszélgetések során jól látszott, hogy a szektor képviselői nehezen viselik, hogy az országban megingott bizalom komoly változásokat idézett elő.

N

A NAP SZTORIJA 6-7. OLDAL

Jelentős átalakuláson megy át a privátbanki szektor, hiszen amellett hogy egyre több a potenciális ügyfél, a szolgáltatók egyre több kihívással küzdenek – derült ki a harmadik magyar privátbankári konferencián.

Az utóbbi időben lényegesen átalakult a nemzetközi privátbanki rendszer, így új ügyféligények jelentek meg, új szabályozási rendszerhez kellett igazodni és új szereplők léptek színre mind a piaci, mind az ügyfélszegmensben – állapította meg Karagich István, a Blochamps Capital pénzügyi tanácsadó cég ügyvezető igazgatója. Ezzel párhuzamosan nőtt a globális vagyonos réteg: amíg 2008-ban még visszaesést regisztráltak, addig 2009-ben 17, 2010-ben 8, tavaly pedig 0,8 százalékkal lettek többen. Bár az idén visszaesést mutatnak a statisztikák, az utóbbi öt évben mégis nőtt ez a réteg, így mára 11 millióra tehető a számuk.

A legtöbb igazán vagyonos háztartás – amelyek 100 millió dollár feletti megtakarítással rendelkeznek – az Egyesült Államokban, Japánban és Kínában van, azonban ha a lakosság létszámához viszonyítjuk, akkor már Svájcot, Szingapúrt és Norvégiát látjuk a dobogón – mondta Karagich. Ahogy az üzleti, úgy a befektetési szokások is átalakulóban vannak: a kötvények száma nőtt a szerződéseken, a részvényeké csökkent valamennyire, ám még mindig ez a kettő, az ingatlanlallal kiegészülve, adja az összes megállapodás kétharmadát.

A régiók közül privátbanki szolgáltatási szempontból Nyugat-Európa, Észak-Amerika és Japán jelenti a régi világot, míg az új, feltörekvő területek közé Océániát, Kelet-Európát, illetve Latin-

Amerikát sorolta Karagich. A legjobb szolgáltatók rangsorában nagy változás továbbra sincs, így a Credit Suisse, a UBS, az HSBC, a JPMorgan és a Citibank található az élmezőnyben.

A következő években további koncentráció megy majd végbe a magyar piacon, hiszen lesznek olyan szolgáltatók, amelyek távoznak, viszont megjelenhetnek olyan új típusúak, amelyeket 5-6 éve még nem lehetett látni – fogalmazott Karagich. Véleménye szerint egyre racionálisabban működnek a piacon jelen lévő cégek, akár hr-ről, akár képzésről, akár pedig infrastrukturális fejlesztésről van szó.

Mostanában mindenki a lehető legszélesebb termékpallettát akarja felmutatni – vélte Karagich, aki szerint az ügyfeleknek nem ez a legfontosabb döntési szempont. Sokkal többet nyom a latban az, hogy mekkora a szakmai felkészültség, hogy kellő időt és energiát fordítson az ügyfélre a tanácsadó.

A Blochamps Capital felmérése szerint a privátbanki ügyfelek száma jelentősen nőtt az elmúlt időszakban: amíg 2005-ben 21 ezer volt, addig tavaly már elérte a 44 ezret. Ezzel párhuzamosan a kezelt vagyon a 2005-ös 902 milliárd forintról 2011-re 2511 milliárdra nőtt, ahogy maguknak a privátbankároknak a száma is megduplázódott az elmúlt hét évben. Az ügyfélszám alapján továbbra is az OTP áll az élen, a képzeletbeli dobogón a Citigold és az Unicredit előtt.

NAPI

N
Meghaladta a
44

ezret
a privátbanki ügyfelek száma

A magyarországi privátbanki szolgáltatók összesített adatai



Százmilliárd forint szökött külföldre

Meglehetősen óvatosan kommentálták a lapunk által megkérdezett magyarországi privátbankok vezetői, hogy mekkora állomány vándorolt ki az elmúlt hónapokban az általuk kezelt vagyonból a befektetői elbizonytalanodás következtében. Jandácsik Gábor, a CIB Bank Private Banking vezetője szerint már 2011 közepétől érezhető volt az egyre növekvő igény a tőkeexportra, amely hatást az OTP szakértői a végtörlesztés lehetőségének bejelentésétől érezték számottevőnek.

A CIB szakértője szerint a múlt év végére megnyugodni látszódtak a kedélyek, melyhez nagyban hozzájárult a decemberi adóoptimalizációs időszak, valamint a tbsz

Raiffeisen private banking üzletágvezető-helyettese szerint az elmúlt pár hónapban jó néhány ügyfél már vissza is hozta pénzét – az összes kivétel pedig lényegesen kisebb volt, mint az adóamnesztia keretében a bankhoz az elmúlt időszakban befolyó összeg. A szakember szerint külföldre vinni a pénzt egyszerűen nem érdemes egy adott vagyonmérték alatt: míg hazánkban a 100 milliós banki ügyfél lényegében bármit kérhet, azonos vagyontömeggel Bécsben vagy Zürichben az adott ügyfél a legkisebbek közé tartozik, ami a szolgáltatási színvonalban is megjelenik.

Ugyanakkor a visszaáramlást az OTP-nél nem tapasztalják, szerintük a megtakarítási

N Az ügyfelek a földrajzi diverzifikációt egyre fontosabbnak tartják a bizonytalan időkben

(tartós befektetési számla), nyessz (nyugdíjelőtakarékosági számla) és etű (ellenőrzött tőkepiaci ügylet) adta lehetőségek kiaknázására irányuló befektetési tevékenység erősödése. A helyzetet alaposan megváltoztatta az év vége, amikor a makrogazdasági elbizonytalanodás okán néhány hét alatt a szakértői becslések szerint több mint százmilliárd forint értékű vagyon keresett biztonságos helyet külföldi megtakarításban. Az összeg sokkal nagyobb is lehetett volna, hiszen ahogy azt Bilibók Botond, a Concorde Alapkezelő vezérigazgatója elmondta: privátbanki ügyfelek körülbelül nyolc százaléka aggódott, de csak ezek fele döntött úgy, hogy külföldre utalja a megtakarításait vagy annak egy részét. Marosi Bence, az UniCredit Bank Private Banking igazgatója szerint az adott időszakban az ügyfelek külföldi tőkeelhelyezési lehetőségeket utáni érdeklődését az esetek többségében nem követte tényleges átcsoportosítás, mivel a vélt biztonsági előnyt a tényleges hátrányok – úgymint a távolság, a kommunikáció, az elérhető betéti kamatok alacsonyabb szintje – felülírták.

A folyamat a megkérdezett szakemberek szerint viszonylag hamar véget ért, sőt Holics Balázs, a Friedrich Wilhelm

tők valószínűleg a most induló EU-IMF-tárgyalás eredményei és a Magyarországtól jórészt független globális és európai tényezők alakulásának függvényében döntenek majd, s addig elviselik a fenti hátrányokat, sőt még azt is, hogy itthon alacsonyabbak a költségek és magasabbak az elérhető hozamok is. Látni kell – mondták el a banknál –, hogy ezek az ügyfelek pillanatnyilag a földrajzi diverzifikáción keresztül kockázatkezelést fontosabbnak tartják, amiben szerepet játszhat az is, hogy az év elején megtapasztalt szituáció nem az első volt az elmúlt években.

Azzal kapcsolatban, hogy mennyire vettek részt a hazai privátbankok az ügyfelek vagyonának külföldre vitelében, a bankok arról tájékoztattak, hogy komolyabb feladatot nem kaptak az ügyfelektől. Marosi szerint érthető, ha az ügyfelek kérésére ezekben a tranzakciókban is segítséget nyújtottak abban, hogy az érintett tranzakciókat biztonságosan és kényelmesen intézhessék. Jandácsik szerint jellemző volt, hogy a kapcsolatfelvételnél és a tranzakciónál nem volt további közreműködésre szükség, mivel a fogadó intézmények ellátták a szakszerű kiszolgálást.

NAGY LÁSZLÓ NÁNDOR

Rábeszélés nélkül nem kellenek a magyar részvények?

Amíg a privátbanki ügyfelek régebben szinte bármit hajlandók voltak megvenni, amit kínáltak nekik, addig mostanra sokkal jobban megfontolják, mibe fektetik a pénzüket – derült ki a konferencia kerekasztal-beszélgetésén.

A jelenlegi piaci környezet a kihívásokról szól, így nem szabad a senkinek meglepődnie, ha csökkenő hozamokról hall – mondta Ocsenás Zoltán, az Allianz Investmentbank igazgatója, aki szerint külföldön – igaz, kényszerből – már elfogadják a negatív hozamú kötvényeket. Itthon ehhez képest jó a helyzet, ám így is el kell fogadniuk a szolgáltatásoknak, hogy várhatóan csökken a bevétel. De nem ez lesz az egyetlen változás, hiszen átalakul az eszközallokáció, aminek következtében új kitérés pontokat kell találni, ami Ocsenás szerint az ügyfélközpontúság lehet.

Abban gondolkodunk, hogy a termékváltásnál minél erőteljesebben törekedjünk a biztonságra – jelentette ki Móró Tamás, a Concorde vezető stratégia, aki szerint a termékváltást kötelező megélni, hiszen így tudnak új dolgokat kínálni az ügyfeleknek. Példaként említette, hogy az elmúlt években a forintalapú eszközöktől jelentős eltérést tapasztaltak a devizaalapú eszközök felé.

Az ügyfelek mostanában már más területeket – erősítette meg kollégája szavait Gáti László, az OTP Alapkezelő értéke-



KUN PÉTER

sítési igazgatója. Csökkent a befektetési alapok népszerűsége, ahogy a pénzpiaci termékek is veszítettek népszerűségükből. Ez utóbbit okát nem abban látja, hogy csökkent volna a bizalom, inkább abban, hogy olyan versenytársak jelentek meg, mint az állam-papír-konstrukciók, amelyek a lakosság számára is vonzó alternatívát jelenthettek.

A magas hozamok – legalábbis amíg az állam kifizeti őket – elszívják a pénzek jelentős részét

– véli Móró. Abban is változás történt, hogy amíg az elmúlt években népszerűek voltak egyes szektorok, mint például a megújuló energia, addig mára már mindenki a magasabb, fix hozamú termékeket keresi. Érdeklődésnek ne-

vezte, hogy magyar részvényt szinte senki nem akar venni, "ezhez komoly rábeszélés kell".

Az ügyfelek igényei is sokat változtak Kun Péter, a K&H szakértője szerint: amíg régebben szinte bármit hajlandók voltak megvenni, most mindenki vizsgálódik. Eppen ezért nagyobb átláthatóság kell – értették egyet a kerekasztal résztvevői, akik szerint ma már jobban kell kommunikálni az ügyfelekkel, hogy milyen kockázatok érhetik őket. Amíg a privátbanki ügyfelek egy részét csak a fix kamatok érdeklik, addig mások tovább spekulálnak, ezzel remélve extra kamatot. Ennek megfelelően teret nyertek az abszolút hozamok; ám ott nagy a kockázat, hiszen nem lehet folyamatosan tartani a piac fölötti hozamszintet – emelte ki a K&H szakértője.

DZINDSZISZ SZTEFAN

► **Az abszolút hozam-stratégia nem csodafegyver** Gáti László, az OTP Alapkezelő értékesítési igazgatója szerint, inkább egészséges reakció a szakma részéről arra, hogy "olyan világban élünk, amikor nincs növekedés és olyanok a hozamok, amilyenek. A szakmának ez kihívást jelent, hiszen olyan hozzáadott értéket kell teremtenie, amelynek alapján az ügyfelek valamilyen vonzó ajánlathoz tudnak jutni. Megítélés szerint ez a szakma csúcsa, hiszen olyanok foglalkoznak vele, akik már minimum 10-25 éve a témában dolgoznak. Gáti szerint szükség is van a nagyfokú tapasztalatra, hiszen amikor nincs növekedés, hanem mindenki csak oldalazik, akkor az aránytalanságokra lehet csak építeni: az egyensúlytalanság el fog mozdulni az egyensúly felé, ezt pedig ki lehet használni.

A jövő miatt aggódnak

A konferenciát alapvetően a pesszimizmus jellemezte, a beszélgetésekben jól látszott, hogy a szektor képviselői nehezen veszik azt, hogy az országban megingott bizalom mind a tulajdonosi, mind az ügyfelek oldalán változásokat idézett elő, amelyek ellen érdemben tenni ök maguk nem tudnak. Egyikük az egyszerű többségi befektető óhaját idézte az állapot jellemzésére – "ennél mélyebbre már nem eshet a részvényár" –, ám valahogy az érződött, hogy ebben ma még nem hisznek a bankárok, akik közül sokan azzal a bizonytalansággal is szembesülnek, korántsem biztos, hogy a jövőben is megmarad az állásuk.

A külföldi tulajdonosok lassan megszokják, hogy a magyar piaci viszonyok gyökeresen eltérnek a megszokottól, ám a sorozatos kedvezőtlen hírek ellenére továbbra is hajlandók a szükséges tökélet biztosítani a magyar leánycégeknek – mondta Kállay András, az Erste Bank igazgatója szerint ennek ellenére – például a privátbanki üzletágban – jól érezhető, hogy egyre több a "bécsi kompetencia". A magyar befektetésekre ma bizony kockázatok tekintenek a tulajdonosok, s bár kitarthatnak, a régi idők befektetésben is mérhető elkötelezettsége ma már a múlté – értett egyet Kun Péter, a K&H igazgatója is az Erste képviselőjével. Persze vannak, akiknek emiatt

állhat a zászló: Parádi-Varga Tamás, az SPB Vagyonkezelés vezérigazgatója arról beszélt, hogy az anyabankok elbizonytalanodása okán komoly esély van arra, hogy a banki privátbankok visszaszorulnak és a szakmai specialisták erősödnek majd meg.

A mostani helyzetet jól jellemzi, hogy a hazai privátbankok egy

► **Kállay András szerint szolgáltatási színvonalban már csökken a magyar private banking szektor lemaradása az osztrák piactól.** Amiben alapvetően eltér a két országban az üzletág, az az, hogy a nyugati privátbankárok sokkal nagyobb biztonságban dolgozhatnak. Haás Péter, az OTP igazgatója szerint a hazai privátbankokban nem igazán lehet életfalyamodell kiépíteni, csak annak van keresztalója, aki elfogadja, hogy teljesen más karrierút futathat be, mint a klasszikus banki vonalban – nincs ahhoz elegendő vezetési szint. Nincs igazi alternatíva a hazai piacon – külföldi karrierben pedig igen kevés bankár reménykedhet.

szerűen nem mernek beruházni, hiszen a költségek csökkentése van napirenden. Ezzel ugyanakkor számos alkalommal olyan megoldást sem választanak, amelyek azonnal kezeafkötő megtakarítást és ügyfél-elégedettséget hozhat. Sok esetben a privátbankok az anyabanki rendszerekre igyekeznek alapozni, ugyanakkor hamar kiderül, hogy a külső rendszerek adaptációja sokszor költségesebb, mint a saját fejlesztés – hangzott el a konferencián.

NAGY LÁSZLÓ NÁNDOR

Nem jött el a családi vagyonkezelés ideje

Az új polgári törvénykönyv koncepciója az angolszász vagyonkezelési struktúra hazai meghonosodása előtt nyitja meg az utat. Rybaltovszki Péter, a CRWW ügyvezető igazgatója szerint a törvény külön kezeli a tényleges tulajdonlást és a vagyonkezelést, amely átalakítható, kibővíthető az eddigi vagyonkezelési tevékenységet. A törvény ugyanakkor csak az alapokat határozza meg, azt, hogy valóban lehet-e majd a jövőben professzionális családi vagyonkezelést végző hivatásos, nagyban függ a további részletes szabályozástól. Ahhoz, hogy tömegesen válasszák a polgárok a vagyonkezelési szolgáltatásokat, a szakember szerint az is kell, hogy néhány rossz példa is a felelős vagyonkezelés felé "fókje" a vagyonhiáb családokat.

Baki Zoltán, a Bank Gutmann igazgatója szerint a jog-

szabályi lehetőség megteremtésén túl a hazai vagyonos réteg mentalitásában is változásra van szükség: ma a magyar vagyonosok döntő része első generációs gazdag, akik merően ragaszkodnak a saját vagyonkezeléshez. Ezeknek az embereknek roppant nehéz elmondani, hogy a saját megoldásaik a legtöbb esetben legfeljebb a vagyon megőrzését garantálják, miközben a családi vagyonkezelés ennél sokkal többet kell hogy jelentsen.

A generációs vagyonátadás ma még nem érdemi kérdés hazánkban, a piaci szereplők felelőssége, hogy felkészüljen, megfelelő információkkal, termékekkel álljanak készen arra, amikor már komolyabb tételben merül fel majd az igény a minél kisebb költségű járó vagyonátörökítésre – mondta Kun Péter, a K&H igazgatója.

NAPI

► **Magyarországon jelenleg több mint ötezer ember van, akinek a vágya megvalósulna a 1 millió eurót – hangzott el a konferencián.** Hogy a jelen pillanata alkalmas-e a valóban hosszú távú, családi vagyonkezelésre, arról megzsonglatoztak a vélemények. A vagyonosabb embereknek vagyonuk terhére az elmúlt években saját vállalkozásaikat kellett finanszírozniuk, a vagyon jó része épp ezért ma nem befektethető – vélekedett Bilibók Botond. A Concorde Alapkezelő vezérigazgatója szerint ráadásul a jelenlegi, nagyon gyorsan változó piaci körülmények között klasszikus hosszú távú vagyonkezelésre nincs is lehetőség – a privátbanki réteg befektetési időhorizontja sok esetben nem haladja meg a fél évet.

A félelmek szerint fokozatosan eltűnik a forgatható vagyon az országból

A magyar privátbanki ügyfelek is megkapják ugyanazokat a szolgáltatásokat, mint külföldi társaik, a lemaradás minimális. A szektor – a bankok nehézségei ellenére – bővül, ám nehézséget okoz, hogy sokan továbbra is inkább külföldön tartják vagyonukat.

Még mindig nehéz a magyarországi prémium banki szolgáltatásokról beszélni, hiszen amit ma annak neveznek, az önbeszapás: nem látunk mást, mint a klasszikus lakossági portfóliók kettéválasztását, a prémiumban van a jó, a lakosságban a rossz portfólió – állapította meg Bálint Attila, a Friedrich Wilhelm Raiffeisen igazgatója. Véleménye szerint – bár a prémium kategóriának meglenne a maga helye a piacon – nem a private banking ügyét szolgálja, hogy valakinek már viszonylag szerény, ötmillió forintos megtakarításnál egyedi szolgáltatásokat nyújtanak. Pozitívumnak nevezte viszont, hogy a prémium ügyfeleknél is megjelen az ügyfél alapú kiszolgálás. Nem értett ezzel egyet Haás Péter, az OTP Bank igazgatója, aki szerint azon szolgáltatók számára, amelyek univerzális modellben gondolkodnak, kézenfekvő a prémium szegmens.

Bár költségekcsökkentésről nem beszélt Bálint, annyit elismert, hogy kisebb lett a marketingre költhető összeg és volt néhány olyan fejlesztés is, amelyet inkább későbbre halasz-

tottak. Ugyanakkor sikerült fenntartani a növekedési potenciált, ahogy néhány munkatárs fizetését is tudták emelni.

Az MKB korábbi években elkezdte vesztesége a privát ügyfelekkel foglalkozó szektort is visszavetette, így például visszavetette az ösztönzési rendszert és nincsenek fizetésemelések sem – mondta Katona Ildikó, az MKB Bank ügyvezető igazgatója. Véleménye szerint kérdés, hogy ez a folyamat mikor tud fordulni, hiszen – a további ellentétben – e szektor jövedelmezősége nő.

Csak hogy ez nem egy önálló szervezett, így elszennvedik a bank többi részének vesztesége is, így egyelőre annak tudnak csak örülni, hogy nincsenek elbocsátások és változatlanul hagyják a marketingköltségeiket.

Az itthoni portfólióknak nincs szegyenkeztetése a külföldi társaikkal szemben, mivel, bár van néhány lemaradás – például a generációk átívelő szolgáltatásoknál –, az értékpapírok rendben vannak – mondta Haás. Így amivel ki lehet tenni, az a vagyonkezelés, amelyről a private banking szól.

Úgy látja, hogy fordulópont-hoz értünk, mivel régebben mindenki az ügyfél profilja alapján állította össze a portfóliót, nem pedig a piaci taktikai megfontolások alapján. Ez változóban van, minél rugalmasabban kezelni valaki a portfóliókat, annál nagyobb sikereket érhet el – magyarázta Haás.

A piacnak van egy sajátossága: aki elégedetlen, az szívfájdalom nélkül vált banki szolgáltatót – mondta Bálint. Emiatt szerinte az ügyfél-elégedettség a legfontosabb, ami pedig ma már mérhető. Ebben nagy szerepe lehet a tanácsadónak – vette át a szót Katona, aki szerint fontos dolog a hozam, ám a személyes kapcsolat még fontosabb.

Lapértékeség szerint eddig 36 milliárd forint áramlott vissza az országból az adománsszita nyomán, hogy ez sok vagy kevés, az sok tényezőn múlik

– mondta Haás. Nyugat-Európában ennél sokkal nagyobb összegek tértek haza, így onnan szemlélté bukas, ha azonban azt nézzük, hogy volt már itthon néhány hasonló, sikertelen próbálkozás, akkor akár sikernek is fel fogható.

Tavaly decemberben is idén januárban, amikor messze volt még az IMF-delegáció érkezése és a forint árfolyama is negatív csúcsokat döntögetett, mintegy 100 milliárd forint áramlathatott külföldre. Nemcsak a pénzük kivitele a gond, hanem azért is tűnik el a forgatható vagyon, mert azt például aranya, fődolke befektet – tette hozzá Bálint. A vagyon visszahozatalában sokat segíthetne egy IMF-hitelmegállapodás, ám Haás nem optimista: ha azt látja mindenki, hogy több hullámban visz ki a pénz, akkor többször is megmondják, hogy érdemes-e hazahozni a vagyonot.

DZINDSZISZ SZTEFAN



HAÁS PÉTER



BÁLINT ATTILA

► **Egyelőre az MKB sem érzi az adóamesszita hatását.** A bank abban bízik, hogy idővel a pozitív változásoknak köszönhetően – például egy IMF-megállapodás vagy a forint erősödése – megmondják magukat az emberek és hazahozzák a vagyonukat. Ezt a folyamatot erősítheti akár az is, ha csödbe mennek a ciprusi bankok, mivel sokan oda vitték a pénzüket.