

„Húzóágazat” lehet a privátbanki szolgáltatás?

Meglehetősen furcsa helyzetben érezhetik magukat a privátbanki üzletág szereplői, hiszen míg az egyik oldalról ott a nyomás, hogy a kiemelt ügyfelekkel minél komolyabban foglalkozzanak, az üzletág megbecsülttségét komolyan megtépázta az elmúlt hónapok pénzügyi válsága. Aligha véletlen, hogy a korábbi évek optimizmusának nyoma sem volt a Blochamps szokásos privátbanki konferenciáján.

A jelenlegi makrogazdasági környezetben, ahol a kedvezőtlen GDP-növekedési kilátások egyre inkább beárnyékolják a bevételi lehetőségeket, természetesen minden szolgáltatónál előtérbe kerül a költségcsökkentés. Magyarországon a kellemetlenségeket fokozza, hogy a kielezített költségvetési szituáció miatt más országokkal összehasonlítva is komolyabb extra adók tovább sújtják a pénzügyi szektorok jövedelmezőségét – ez alól a privátbanki szektor sem tud kibújni – magyarázza Haás Péter, az OTP Bank igazgatója.

Felértékelődő szerep

Ugyanakkor miután a privát bankok elsősorban vagyonkezelés-vezéreltek, teljesen más kockázati megítélés alá esnek, mint a hitelvezérelt ügyletek, másfelől jellemből adódóan a privát banking jóval inkább válságálló. A fentiekből fakadóan jó esély van arra, hogy a privát banki részlegek folyamatosan felértékelődjenek az univerzális bankokon belül – az OTP szakértője szerint ezt jól mutatja a közelmúlt nemzetközi és hazai PB akvizíciói is. (Az Erste felvásárolta a BNP üzletágát – a szerk.) Hasonló véleményen van a privátbanki üzletág szerepének jelentős felértékelődésével kapcsolatban Bálint Attila, a Friedrich W. Raiffeisen igazgatója. Szerinte az elégedett ügyfélkör, a stabil forrásállomány, a kiváló költség/bevétel és hitel/forrás mutatók, valamint a kedvező jutalékbevételei képesség teszi érdekeltté a bankokat az üzletág fejlesztésében. A szakember szerint emiatt – noha minden kereskedelmi bank a megváltozott külső és belső feltételek miatt a működési modelljének felülvizsgálatára kényszerült – a privátbanki területet kevésbé érintette fájdalmas költségmegtérülés.

Az üzletág függetlensége változatlan, már csak azért is, mert az eredménytermelésen túl sokkal fontosabb a privátbanki üzletág reputációs értéke a bank egészét tekintve – állítja Katona Ildikó, az MKB Bank ügyvezető igazgatója. Szerinte ennek az ügyfélkörnek a tökéletes kiszolgálása új üzle-

teket is generálhat a banknak, a meglévő vállalati kapcsolatokat pedig erősíti. Persze a költségcsökkentés az üzletágat is érinti – az MKB-nál a staff érintetlen, ám új kollégákat nem vehetnek fel és a marketingkeretek változatlanok.

Magasabbra törnek

Ha a szolgáltatók egyre strukturáltabb ajánlatokkal és kiszolgálási modellekkel jelennek meg a prémium szegmens javára, az azzal járhat, hogy ezt a szolgáltatási szintet nem igénylő, jelenleg még a privátbank keretei között kiszolgált ügyfelek alsó szegmensébe kerülnek, vagyis a prémium banking fejlesztések nagyban hozzájárulnak ahhoz, hogy a privátbanki modellekben a szegmentálási limitek emelkedjenek – állítja Haás Péter. Az OTP szakembere szerint a hazai vagyonospiac fejlődése önmagában is abba az irányba hat, hogy a nemzetközi 1 millió dolláros/eurós és a hazai

100-200 ezer eurós beszállási limitek közötti hatalmas szakadék szűküljön. Azaz a hazai privátbanki piac belépési vagyonlimitjeinek a növekedése trendszerű folyamat, amelyet a prémium banking fejlesztések csak felgyorsítanak.

A kisebb ügyfelek a fióki kiemelt szolgáltatást kapják meg, ami az MKB esetében elég magas színvonalú – vélekedik Katona Ildikó, aki szerint ezen ügyfelek több esetben azt feltételezik, hogy privátbanki kiszolgálást kapnak. A Raiffeisennél felépített háromszintű kiszolgálás célja az, hogy minden jelentősebb potenciális ügyfélcsoporthoz megtalálhassa azt a kiszolgálási formát, amely a domináns igényeit a legjobban lefed – vélekedik Bálint Attila. Persze lehetnek szórványigények, de tudomásul kell venni, hogy egy szolgáltató csak bizonyos sokaság felett tud strukturált alternatívát biztosítani.

Az elmúlt hónapok eseményei kapcsán Katona Ildikó azon véleményének adott hangot, mely

szerint ők maguk nem igazán tapasztalták, hogy az ügyfelek külföldi struktúrákat választanának, épp ezért valószínűbbnek látta, hogy az érintettek vagyonuk azon részét vitték külföldre, ami el sem érkezett a szolgáltatókhoz. Az MKB ügyvezető igazgatója szerint általános tapasztalat, hogy a költségek nagyon magasak és azokat negatív hozamoknál is fizetni kell.

Hatni fog az adóamnesztia

A hazai vagyonospiac vagyon-transzferei ellentmondásosak. Amíg piaci becslések szerint a tavalyi év végi, illetve a januári turbulens hangulatban elemzői becslések szerint mintegy 100 milliárd forintos vagyon távozott külföldre, addig a legfrissebb hivatalos közlések szerint az adóamnesztia során mintegy 35 milliárd forint nagyságrendű állomány áramlott haza – hívja fel a figyelmet ugyanakkor Haás Péter. Az OTP igazgatója ennek kapcsán nem osztja azt a generális negatív megítélést, hogy jó-jó, de 35 milliárdos nagyságrend kevés, ha ezt az összeget akár a

hazai vagyonospiac 2200 milliárdos méretéhez, akár a sikeres nyugati amnesztiák nominális eredményeihez hasonlítjuk. Látni kell ugyanis – érvel Haás Péter –, hogy a korábbi időszakok amnesztiái néhány milliárd forintos eredménnyel zárultak, amihez képest ez a mostani helyzet akár más megvilágításba kerülhet. Ezzel kapcsolatban az MKB tapasztalatai visszafogottak, mivel úgy érzik, még nem nem igazán pörgött fel, bár nagyon gyors és rugalmas eljárást dolgoztak ki. Katona Ildikó szerint ugyanakkor ez az oldal sincs még veszve, hisz hátravan 4 hónap. Bálint Attila szerint a Friedrich Wilhelm Raiffeisen az első pillanattól kezdve komoly hangsúlyt fektetett az adóamnesztia kérdéssére, így a társaságnál ennek megfelelően komoly tapasztalatokra tettek szert. Véleményük szerint a jogszabálynak végső soron volt értelme, és meggyőződésük, hogy az eredménye is érzékelhető lesz.

NAGY LÁSZLÓ NÁNDOR



FOLDI D. ATTILA