

Egymás ügyfeleire hajtanak a privátbankok

Szűkül a potenciális új ügyfelek száma, ma már a vállalati üzletágak segítségével is csak konkurens szolgáltatótól lehet elcsábítani privátbanki ügyfelet. A banki háttérű szolgáltatók számára egyrészt előny, másrészt gát az anyabanki kapcsolat – kérdés, hogy mi kerekedik felül.

Várakozásaink szerint a következő években erősen koncentrálódó hazai privátbanki piacon azok a szolgáltatók lesznek az igazi nyertesek, amelyek a telített termékpaletta kínálásán túl az ügyfelekkel együtt gondolkodó kiszolgáláson keresztül tudják a bizalmi viszonyt mélyíteni – nyilatkozta Illés Orsolya, a Blochamps vezető tanácsadója. A szakember szerint a hazai privátbanki szektorban kulcsfontosságú lesz az ügyfelek felé mutatott kooperációs szándék, mely a szolgáltatási paletta szélesítése mellett az ügyfelek és igényeik tényleges megismerésére helyezi a hangsúlyt. Az értéktérmet és a stabil, magas színvonalú szolgáltatás kell ahhoz, hogy egy-egy szolgáltató hosszú távon ügyfelet tudjon szerezni, megtartani – vélekedik Kun Péter, a K&H Bank igazgatója is. Látni kell azonban, hogy a belső banki potenciál kimerülőben van – figyelmeztet Kállay András. Az Erste bank igazgatója szerint a Prémium üzletágakból egy szűk kör még felnőhet a privátbanki belépési limitek fölé, de ez csak némi utánpótlást nyújt majd a jövőben. A szakember szerint a fentiek miatt a piaci szereplők inkább arra lesznek kénytelenek berendezkedni, hogy másik szolgáltatótól szerezzenek, "kannibalizáljanak" ügyfelet, illetve kismértékben a külföldről hazahozható pénzek tulajdonosainak megnyerése is járható útnak látszik.

Más véleményen van Parádi-Varga Tamás, az SPB Vagyonkezelés vezérigazgatója. Szerinte az új szerzés is járható. Ebben az esetben alapvetően a hálózatfejlesztésben, ügynökhálózatban kell gondolkodni. Ennek az útnak a sikeréért alapvető fontosságú a hálózati (komoly) képzés és a hálózatirányítás hatékonysága. A másik utat Parádi-Varga a kannibalizációban látja, amiben a bankfüggetlen cégeket szerinte segítheti, hogy kereskedelmi bankokon belül működő privátbanki szolgáltatók továbbra is a termékértékesítést tekintik feladatnak, ezen alapul az üzleti tervezésük is. Ez pedig szerinte a mai piacon már nem elegendő, ide – miként az SPB története mutatja – sokkal inkább termékfüggetlen megoldásszállítás kell.



► A képen Kállay András (Erste), Karagich István (Blochamps), Parádi-Varga Tamás (SPB) és Kun Péter (K&H) látható

üzletági kapcsolatot jelentősége a privátbankok számára a mai nál csak a 2000-es évek közepén volt alacsonyabb. Azt ugyanakkor nem lehet elhallgatni, hogy a vállalati üzletág alapvetően más privátbanki szolgáltatónál számlát vezető ügyfelekhez tud bevenni.

A szolgáltatási minőség tekintetében alapvető fontossággal bír, hogy mennyire tudja a különleges igényeket kielégíteni az adott szolgáltató az ügyfele számára. Ilyen esetben komoly kérdés lehet a banki privátbankok esetében, hogy mennyire szabja meg a tulajdonos a saját portfólió használatát. Míg az Erste igazgatója szerint ennek alapfeltételnek kellene lennie, a KBC-csoport csak korlátozottan és ellenőrzöttan enged ki külső szolgáltató belépését. Kun Péter szerint ugyanakkor a portfólió hozamát legnagyobb mértékben az eszközallokáció ha-

A potenciális ügyfélszerzésben sok banki háttérű privátbanki szolgáltató a vállalati üzletágakkal történő kapcsolattartásban hisz. Kun Péter szerint ki lehet használni, hogy a K&H hagyományosan erős a vállalati és a kkv-szektorban is. A keresztértékesítés nagyobb jövedelmezőséget biztosít a

banknak, és az ügyfeleknek is kényelmes, hogy egy helyen minden pénzügyi szolgáltatást elérhessenek. A lehetőségeknek ugyanakkor Kállay András szerint az szab határt, hogy jelenleg a vállalkozói piac nem sikersztóri: mivel alapvetően új pénzek (osztalék, M&A hiánya) szinte nem képződnek, az

► Hasonlóan érdekes kérdés lehet az is, hogy egy bankon belüli privátbank menedzsmentje mennyire kap szabad kezet a portfólió összeállításában vagy épp a munkafolyamatok tervezésében. Kállay András szerint fontos, hogy az üzletág nagyfokú kompetenciával bírjon a modellportfólió kialakításánál és a munkafolyamatok szervezésénél. Ugyanakkor a szakember is elismeri, hogy az alapvető trend jelenleg az a piacon, hogy a külföldi tulajdonos privátbanki üzletága egyre nagyobb kompetenciával kezd bírni az itthoni folyamatok kialakításánál. Ez szerinte ugyanakkor korántsem biztos, hogy rossz irány, mivel egyértelműen a minőségibb kiszolgálás irányába mutat. Kun Péter szerint a portfólió összeállításában az anyacég helyett a szabályozási környezet szigorodása szab komolyabb korlátokat (pl. a Mifid révén). A K&H portfóliómodelljeit a KBC iránymutatásával alakították ki, a konkrét portfóliójavaslatokat pedig havonta a társosztályok (Alapkezelő, Treasury, KBC Securities) közreműködésével teszik meg.

tározza meg, nem pedig az, hogy mely szolgáltató termékei kerülnek bele. Parádi-Varga Tamás szerint annak köszönhetően, hogy az SPB-nek nincs saját terméke, teljességgel érthető, hogy minden esetben az ügyfélre szabott egyedi portfóliókat építenek. A magáncégnél jelenleg 71 ország tőzsdéje, 700 nemzetközi alapkezelő 15 000 befektetési alapja érhető el, amelyhez a teljes nemzetközi OTC-kötvénypiac és a hazai alapkezelők túlnyomó többsége kapcsolódik. Mindezt egyetlen integrált kereskedési rendszeren, a GEOS-on keresztül, ami jelenleg a legfejlettebb integrált kereskedési rendszer Közép-Európában. Parádi-Varga Tamás szerint a fentiek miatt a jövő a független szolgáltatók erősödéséről szólhat. A privátbankoknak szerinte túl kell lépnie a termékértékesítésen. A "hagyományos" szolgáltatók igazi open-architecture nélkül további teret fognak veszíteni. NAGY LÁSZLÓ NÁNDOR