



A rendkívüli piaci környezet haszna

– Képzettebb privát bankárok,
képzettebb ügyfelek



A privát banki
piac a számok
tükrében

10

Privát banki menü-
kártya: szolgáltatók és
szolgáltatások

11



Jövőkép
a bankok
szemszögéből

14





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, kondíciót 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

Státusszimbólum bizonyos vagyon felett

A private banking státusszimbólum. Mondhatni olyan szolgáltatás, amit csak a felső tízezer engedhet meg magának – még akkor is, ha ez a szóban forgó tízezer elemzők szerint inkább húsz. Persze a fogalom nem pontos: bizonyos vagyon felett már nem csak megengedheti magának valaki a private banking-et, de épenséggel nem engedheti meg magának, hogy ne éljen vele.

Százmillióس vagyonokkal ugyanis ritkán sétál be az ember a bankfiókba, vagy hívja fel valamelyik nagy hálózatban dolgozó "pénzügyi tanácsadó" ismerőst, hogy segítsen neki befektetni azt. Bár ezek a vagyonok korábban is megvoltak, a privát banki szolgáltatások csak úgy egy évtizede indultak robbanásszerű fejlődésnek Magyarországon. El kellett telnie pár évnek, míg pontosan tisztázódtak a határok, vajon mi is számít elegendő vagyonnak a belépéshez és vajon mi is a feladata egy privát bankárnak. A kép szépen kitisztult: kikoptak a szinte dobozos termékként kínált megoldások – melyek épp a hangzatos "státusszimbólum" életérzést próbálták eladni a valódinál szélesebb rétegeknek –, és konszenzus alakult ki a piacon, milyen is a "magyar sztenderd".

Nálunk természetesen nem egymillió dollárnál vagy eurónál kezdődik a belépés, hanem százmillió forintnál (és az sem olyan régen emelkedett ide). Igaz, a nemzetközi határok szép lassan csúsznak lefelé, a magyarok pedig emelkednek, de azért messze még az idő, mikor összeérnek. Termékinálatban már most is ott vagyunk a nyugati színvonalon, sőt. Miközben dollárban vagy euróban is ugyanazt a hozamszintet garantálják a hazai szolgáltatók, mint a külföldiek, forintmegtakarítást is kínálnak, amivel azért ritkán találkozni máshol. Ám a magyarországi szolgáltatások nem csak ebben igazodnak a helyi igényekhez. Aligha

lesz általános nálunk mondjuk az egy-egy ügyfél vagyonstruktúráására szakosodott szakértői csapat felállítása, ami egyes nyugat-európai szolgáltatóknál bevett szokássá kezd válni. Természetes: ez csak az ottani vagyonméreteknel lehet gazdaságos. Soha nem lesznek jellemzőek nálunk a "főúri külsőségek" sem: alighanem azért sem, mert ezek globális szinten is mindinkább háttérbe szorulnak. Talán a válság viszi rá az ügyfeleket, talán az egyre racionálisabb szemlélet, de nem tekintik fontos szempontnak már, hogy exkluzív környezetben fogadják őket a privát bankárok. Sokkal jobban figyelnek arra, hogy maga a szolgáltatás legyen exkluzív. Nem véletlen, hogy szépen lassan megtalálja helyét a prémium banking: vannak, akiknek erős it-háttérrel rendelkező, kitűnő szakértői támogatásra van szükségük, és úgy érzik, fölösleges megfizetniük a "státusszimbólumot", miközben vagyoni lehetőségeik nem kényszerítik őket erre. Viszont az egyre élesebben körülhatárolt, egyre jobb minőségű privát banki ügyfélkörnek egyre jobb minőségű szolgáltatásokra van szüksége. Nincsenek egyszerű helyzetben a hazai szolgáltatók, amelyek az egyre kevesebb szereplős és egyre lassabban növekvő piacon szeretnék tökéletesen kiszolgálni (és természetesen megtartani) ügyfeleiket. Ehhez jól képzett szakemberekre van szükség. Olyanokra, akik otthonosan mozognak nem csak a befektetések, a vagyonkezelés, az örökösödés vagy épp a cégakvizíciók területén, de mindezt kifejezetten a magyarországi körülmények közt tudják alkalmazni. A szolgáltatási paletta szélesedésével felértékelődik a helyspecifikus tudás, ami csak idehaza szerezhető meg.

Egészen más helyzetben vannak persze a hazai szolgáltatók a gazdasági-politikai környezetet tekintve is. Ami a gazdaság minden területén érvényes, az itt halmozottan igaz: a növekedéshez a leg-



fontosabb biztonság, a kiszámíthatóság és a bizalom. Ehhez pedig alkalmazkodni kell: mondjuk jó pszichológus módjára csitítani a kedélyeket, ha pánikhangulat támad egy váratlan hír hallatán. Esetleg elébe menni az eseményeknek és az alkalmazkodás mellett kicsit változtatni a környezetben. Egyre komolyabb véleményformáló erő a szakma krémjét égisze alá gyűjtő Magyar Privátbankári Konferencia, és informális keretek között már működik a piacvezető privát banki tanácsadó cég vezetésével meghívásos alapon felállt Privátbanki Vezetői Fórum. Nincs se tagdíj, se merev keretek, ám a közös célok világosak, az együttműködési módok formálódnak. Bizonyos, hogy a Fórum olyan ügyfélkörök érdekeit egyesítheti, amelyek nem csak a magyar gazdaság legfontosabb szereplőiből, de egyúttal az államkötvények legfőbb birtokosaiból állnak össze. Az ő véleményüket nem lehet figyelmen kívül hagyni.



• Ügyvezető igazgató: **Rónai Balázs**
• Lapigazgató: **Madarász János**
• Értékesítési igazgató: **Tallósy István**
• Munkatársak: **Zubreczki Dávid, Gyulai Gábor**
• Olvasószerkesztő: **D. Tóth István**
• Tördelőszerkesztő: **Dupka Zsolt**
• Képszerkesztő: **Türös-Bense Levente**

• Szakmai és kommunikációs partner: **Blochamps Capital Kft.**
• Nyomás: **Pauker Nyomdaipari Kft.**
• Felelős vezető: **Vértes Gábor ügyvezető igazgató**
• 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.

Van még lehetőség a növekedésre

Szabó Sándor



Katona Ildikó



Azt már 2010 óta hallani, hogy a hazai piac telítődött, de a magyarországi privát banki vezetők nem érzik, hogy megtorpant volna a növekedés. Katona Ildikó, az MKB Private Banking üzletágának ügyvezető igazgatója és Szabó Sándor, a K&H Bank Privátbanki igazgatóságának vezetője a magyarországi szolgáltatók versenyelőnyéről és a bizonytalan piaci helyzet következményeiről is beszélt lapunknak.

– Másfél-két éve arról hallani, hogy telítődött a private banking piac: az ügyfelek száma már nem növelhető, sőt több külföldi szolgáltató el is hagyta Magyarországot. Önök mit tapasztalnak ebből?

Szabó Sándor (Sz. S.): – Lelassult ugyan a növekedés, de nem állt meg. Még nem százszázalékos a privát banki penetráció. Akár a cégen belüli lakossági ügyfelekkel, akár külső ügyfelekkel, de lehet növekedni. Persze nem egyszerű a helyzet a jelenlegi gazdasági környezetben.

Katona Ildikó (K. I.): – Én sem érzem ezt a folyamatot, nálunk is mindig kerülnek elő újabb és újabb ügyfelek, elsősorban a lakossági ügyfélkörből. Lehet, hogy valakinek megvolt eddig is a pénze, csak tíz bankban tartotta és most kezd racionalizálni. Még csak kannibalizációt sem látok a piacon, hogy mondjuk jobb

kamatokkal igyekeznének elcsábítani a bankok egymás ügyfeleit. Egy privát banki ügyfél ennél összetettebben gondolkodik. Egyelőre nem látom a növekedés korlátait, ha vannak is, azok legfeljebb a gazdasági körülmények.

Katona Ildikó: Az ügyfélnek fontos
→ A FÖLDRAJZI KÖZELSÉG,
hogy személyesen tárgyalhasson a
vagyonáról.

Sz. S.: – Nagyon fontos a személyes kapcsolat, a saját kollégák, akik a legnehezebb időszakban is teljeskörűen kiszolgálják az ügyfelet. Talán ez a titka annak, hogy most is tud növekedni a szegmens. Az ügyfeleket már nem lehet csábítani ajánlatokkal

megnyerni, kockázatkerülőbbek, konzervatívabbak lettek. Annak, hogy több nemzetközi cég elhagyta az országot, épp az lehet az egyik oka, hogy nem tudták ezt a személyes kötődést és kiszolgálást megadni.

K. I.: – A válság megtanította az ügyfeleket arra, hogy ez nem egykimeneteles játék. Döbbenetes, mennyire követik a tőzsdei és a devizaárfolyamokat – akár a dollárkeresztet is. Olyan emberek, akik korábban csak a cégeikkel vagy a hobbijukkal voltak elfoglalva, most a pénzügyi híreket lesik és mindenre reagálnak. Nekünk ez persze pluszmunkát jelent, de jó, hogy nem kell mindent elmagyaráznunk nekik, hiszen tájékozottak.

Sz. S.: – Igen, egyfelől bekerültek a hétköznapi társalgásba olyan szavak, mint a CDS-felár, amit néhány éve szinte senki sem ismert, másrészt egyesek olykor a legnyilvánvalóbb folyamatokból is képesek fordított következtetéseket levonni és pánikkal reagálni rá. Ilyenkor egyszerre kell bankárnak és pszichológusnak lennie a munkatársunknak.

– Jellemző még az év eleji tendencia, hogy a hazai vagyonokat külföldre menekítik?

Sz. S.: – Év elején az ügyfelek a biztonságra törekedtek, tehát jellemzően számlákat nyitottak külföldön, de nagyobb összegek nem kerültek ki a rendszerből. Néhány ezer eurós utalásokról volt szó, ami egy számla nyitásához kellett, hogy meglegyen a

biztonságérzetük. Az ügyfelek érdeklődése az év második felére 99 százalékban eltűnt – persze "búvópatakként" fel-fel bukkan egy-egy érdekesebb bejelentés vagy hír után.

K. I.: – Decemberben és főleg januárban valóban megindultak magánvagyonok külföldre, ám ez a tendencia egyrészt megállt, másrészt kevésbé érintette a privát banki szolgáltatókat – nálunk ezek a pénzek meg sem jelentek. Amik nálunk megjelennek, azok jóval inkább az ingatlaneladásból, öröklésből, olykor cég-eladásból származó vagyonok vagy a vezetői körökben képződő jövedelmek. Természetesen a nyereség külföldre áramoltatása offshore cégeken keresztül most is zajlik – hiszen vannak még nyereséges ágazataink –, de ez nem jelentős.

– Mennyire tudja egy adóamnesztia érdemben befolyásolni ezt a folyamatot?

K. I.: – Amikor meghirdették tavaly az adóamnesztiát, hatalmas volt az érdeklődés, még külföldről is hívtak bennünket ügyfelek, hogy mik ennek a feltételei. Azután az év végi, idei év eleji gazdasági-politikai bizonytalanság egy időre elvette a kedvet a hazautalástól. Csak nyárra nyugodtak meg annyira a kedélyek, hogy akik igazán elszántak voltak, azok "elindultak hazafelé".

Szabó Sándor: Az erős prémium szegmens egyfajta
→ ELŐSZOBÁT JELENT A PRIVÁT
BANKI SZOLGÁLTATÁSOKHOZ,
ráadásul egyre szélesebb réteget érint.

Sz. S.: – Különböző becslések vannak a külföldön levő magánvagyon nagyságáról. Ha több tízezer milliárd forinttal számolunk, akkor annak az a néhány tíz milliárd, ami hazajött, gyakorlatilag az egy százalékát sem éri el.

K. I.: – Ráadásul nem is biztos, hogy valóban hazaérkezett ez az összeg, hiszen az ügyfélnek elég volt az adót befizetnie Magyarországon egy bankon keresztül, maga a pénz maradhatott külföldön.

Sz. S.: – Vagyis ez egy újabb próbálkozás volt, már a sokadik, de egyelőre nem beszélhetünk sikertörténetről. Persze a nyugati példák is hasonlóak: Belgiumban is csak a negyedik-ötödik adóamnesztia hozott eredményeket.

K. I.: – Viszont ez volt az első Magyarországon, amely garantálta az anonimitást. Korábban mindig az ügyfél nevével érkezett az adóhivatalba az összeg, most a bankéval.

Sz. S.: – Tegyük hozzá, ez is okozott egy negyedéves csúszást, mert a technikai részletek nem voltak igazán kidolgozva. Sokáig nem volt válasz arra, hogyan garantálja a bank az anonimitást és feleljen meg egyszerre a pénzmosás elleni követelményeknek is.

– A politikai-gazdasági környezet adott, de mi az, amivel mégis versenyezhet egy hazai privát banki szolgáltató a külföldiekkel?

K. I.: – Persze egy négyszáz éves svájci privát bank nagyobb biztonságérzetet tud kínálni egy hazai szolgáltatónál, de ne felejtjük el, hogy az ügyfeleknek mennyire fontos a földrajzi közelség, hogy személyesen tárgyalhassanak a vagyonukról. És akkor a nyelvi korlátokról még nem is beszéltünk. Hiába beszél valaki tökéletesen németül vagy angolul, a banki szaknyelv egészen más. Más az ottani szolgáltatók költségstruktúrája is, és a más ez esetben azt jelenti, hogy a díjszabásuk többszöröse a hazaiakénak. Vagyis költségoldalról nem éri meg a külföldit

választani, miközben az elérhető értékpapírok köre nagyon hasonló itt is, ott is.

Sz. S.: – Igen, itt nekünk lejt a hazai pálya: ha valaki forintban szeretné tartani a megtakarításainak egy részét, akkor annak jellemzően nem tudnak mit kínálni a külföldi bankok. Mi viszont euróban vagy dollárban ugyanazokat a hozamszinteket tudjuk kínálni, mint ők. Arról nem is beszélve, hogy Nyugat-Európában egymillió eurótól érdemes privát bankban gondolkodni, nálunk ez a határ sokkal lejjebb van. Az ottani értéknövelt szolgáltatások csak azoknál jelennek meg, akik nálunk már az ultra high net worth individuals ügyfélkörbe tartoznak.

– De azért nálunk is van egy széles sáv a privát banki és a lakossági szolgáltatások között. Hogyan illeszkednek ebbe a struktúrába a prémium banki szolgáltatások?

K. I.: – Az MKB Banknak azért volt különleges a helyzete mindig is, mert nekünk a lakossági ügyfélkörünk eleve prémium banki ügyfélkör volt. Éppen ezért nagyon sokáig nem is jutott eszébe a vezetőségnek, hogy private banking szolgáltatásra is szükség lehet, hiszen a mi prémium banki szolgáltatásunk nagyjából megfelelt ennek. Ezzel együtt fontos a prémium szolgáltatás, hiszen lehet, hogy valakinek nincs családi szinten százmillió forintja, de azért hetven- vagy ötvenmilliót is jól lehet kezelni.

Sz. S.: – Az egész hazai piacra jellemző, hogy hamarabb volt privát, mint prémium banki szolgáltatás. Ez négy-öt évvel előtte még kiaknázatlan terület volt, ám akkor nagyon nagy lendülettel kezdett fejlődni. Az erős prémium szegmens nekünk is érdekünk. Egyrészt mert egyfajta előszobát jelentenek a privát banki szolgáltatásokhoz, másrészt mert egyre szélesebb réteget érintenek. Ugyanis minden hazai szolgáltató folyamatosan közelít a nyugati sztenderdekhez, így fokozatosan emeli a belépési limiteket: a néhány éve még kirívónak számító százmilliós belépési szint még mindig csak harmada, negyede az európainak. Ezzel együtt megnő azoknak az ügyfeleknek a száma, akik a premium banking körébe esnek.

– Sokan a tbsz-től, a tartós befektetési számlától is egyfajta "előszoba szerepet" vártak, amely segít a pénzügyi szocializációban. Hogyan váltotta be a hozzá fűzött reményeket?

Sz. S.: – Szabályozási oldalról a nyesz és a tbsz bevezetése legalább olyan jelentős lépés volt, mint a kamatadóé 2006-ban, és jóval fontosabb, mint mondjuk az adóamnesztiáé. Időközben devizában is elérhető és hordozható lett, vagyis a kezdeti merev keretek feloldódtak, de az eredeti cél megmaradt: öt évig takarékoskodj és legyél tudatában annak, hogy mikor mennyi adót kellene fizetned. Edukációs szempontból a pénzügyi kormányzat talán legfontosabb lépése volt az elmúlt években. Más kérdés, hogy a hordozhatóság bevezetése nem jelenti azt, hogy ugyanannál a banknál marad öt évig az ügyfél.

K. I.: – Az átlagos magyar befektető fél- vagy egyéves távlatokban gondolkodik, a tbsz viszont rákényszeríti, hogy hosszabb távra lásson előre. Ez pedig nekünk is lehetőséget jelent arra, hogy elmagyarázzuk, milyen egy hosszú távú befektetés, ami Nyugat-Európában teljesen elfogadott. Ez ráadásul újabb versenyelőnyt jelent a hazai bankoknak, hiszen ha valaki mondjuk Svájcban szeretné hasonló módon befektetni a pénzét, ott kőkeményen megfizettetik vele a kamatadót, ami jelenleg 35 százalék.

• ZUBRECZKI DÁVID

Egyre fontosabb a privát banki szolgáltatás

A hazai piac sajátosságairól, a termékfejlesztési lehetőségekről, a premium banking és a tartós befektetési számla hatásairól kérdeztük Takács András ügyvezető igazgatót (OTP Bank Vagyonkezelési és Befektetési Szolgáltatási Igazgatóság) és Bilibók Botond vezérigazgatót (Concorde Alapkezelő Zrt.). Bár sok kérdést máshogy látnak, abban egyetértenek, hogy még jelentős potenciál van a magyar privát banki szektorban.

– Mennyiben változott a hazai piac a válság óta, milyen trendek, lehetőségek vannak, látnak-e jeleket a telítődésre?

Bilibók Botond (B. B.): – A magyar piac nem telített. A fővárosban minden valószínűséggel közel áll hozzá, azonban a nagyobb vidéki városokról már nem mondható ez el. A banki szereplők már el is kezdték a Budapesten kívüli potenciális ügyfeleket megkeresni. Ahogy egyre több lesz az ügyfelek megtakarítása és az egy főre eső vagyon, úgy bővülnek a privát banki szolgáltatások. Ezek pedig "lefelé" terjednek majd, ami azt jelenti, hogy az ügyfelek száma tovább bővül az elkövetkező években is.

Bilibók Botond: A magyar ügyfelek
→ **MOBILITÁSA NEMZETKÖZI**
ÖSSZEHASONLÍTÁSBAN
nagyon alacsony.

Takács András (T. A.): – A válságot követően jelentősen átalakult a privát banki piac. Nemcsak Magyarországon, hanem a világban mindenhol. A jelenlegi makrogazdasági környezetben – ahol a kedvezőtlen GDP-növekedési kilátások egyre inkább beárnyékolják a bevételi lehetőségeket – természetesen minden szolgáltatónál előtérbe kerül a költségcsökkentés. Ugyanakkor a mérrethatékonyság is egyre inkább fontos tényező lesz, emiatt nem csoda, hogy a piaci



Bilibók Botond

koncentráció is egyértelmű nemzetközi trenddé vált, ami már a hazai piacon is megindult. A privát banki iparág – jellegeből fakadóan – jóval inkább válságálló, mint más banki üzletágak. Emellett pedig

– mivel elsősorban vagyonkezelés-vezérelt – teljesen más kockázati megítélés alá esik, mint a hitelvezérelt üzletágak. Éppen ezért úgy érzem, hogy a privát banki részlegek folyamatosan felértékelődnek az univerzális bankokon belül, ez is lehet a magyarázata – a koncentráció igénye mellett –, hogy komoly érdeklődés van a kivonuló szereplők nyújtotta akvizíciós lehetőségek iránt.

– Megmozgatták a piacot ezek a Magyarországot elhagyó szolgáltatók?

B. B.: – Minden változás további változásokat indukál. A kivonuló szereplők közül a legjelentősebb a BNP Paribas volt. Mind márkanevét – vagyis presztízsét –, mind szolgáltatásait tekintve különleges szereplőről beszélhettünk, az ügyfélkörre is némileg sajátos volt. Mindenesetre érezni lehet, hogy "valami megmozdult", ami az elmúlt években sokkal kevésbé volt tetten érhető.



Takács András

– Miben különbözik a hazai piac a nemzetközi versenytársaktól?

B. B.: – A magyar ügyfelek mobilitása nemzetközi összehasonlításban nagyon alacsony. Ennek okait érdemes lenne egy-

szer megvizsgálni, de a következő tizenöt évben valószínűleg ez is lassan változni fog. Elsősorban a kockázat nélküli vagy alacsony kockázatú, két számjegyű hozamokra van igény Magyarországon. A hozaméhség, illetve a bukástól való félelem nem új keletű. Mindeközben más, széles értelemben vett igényről ma még azért nem beszélhetünk, mert az ügyfelek nagyon kevés helyen kapnak adózással vagy a vagyon strukturálásával kapcsolatos segítséget. Ha ez majd elterjed, akkor ezek az igények természetesek lesznek. Ettől még nagyon messze vagyunk.

T. A.: – Manapság az alapvető PB-szolgáltatások terén egy magyar ügyfél ugyanazokat várja el, mint egy nyugat-európai. Így nem kell azon meglepődni, hogy a hazai szolgáltatók mind termékstruktúrában, mind kiszolgálási modellben alapjaiban már ugyanaz tudják, mint nemzetközi társaik. A privát banki tanácsadók szakmai felkészültsége is sokat

tató alkalmaz olyan szakembereket, akik a hazai piacon pallérozódtak.

B. B.: – A jó privát bankárnak elsősorban a szakmájához kell értenie. A kényelmi szolgáltatások – bármit is jelentsenek azok – ritkán igényelnek speciális tudást. Ha mégis ilyenekre lenne szükség hozzájuk, akkor jobb, ha azokat nem a privát bank, illetve a privát bankár kínálja.

– **Mennyire átlátható a hazai piac szerkezete? A publikus működési keretszámok és a transzparencia fontosságáról megoszlanak a vélemények.**

T. A.: – A piaci transzparencia minden szolgáltató alapvető érdeke. Az OTP Private Banking büszke arra, hogy az elsők között publikálta legfontosabb üzletági számait. Szerencsére egyre többen követnek, követnek bennünket, de még komoly tér van tovább fejlődni ezen a vonalon. Az egész piac szempontjából nagyon fontos, hogy az alapvető piaci trendek észlelhetőek és elemezhetőek legyenek, hisz csak így lehetséges a helyes továbbfejlődési irányok meghatározása, illetve az esetleges piaci anomáliák felszámolása.

B. B.: – Ez módszertani kérdés, éppen ezért mindenekelőtt a módszertant kellene tisztázni. Ez pedig a szakma előtt álló feladat – már ha a szakma fontosnak tartja. Ügyfélszempontból eléggé irreleváns kérdés: az, hogy egy szolgáltató 150 vagy 200 milliárd forintot kezel, nem hiszem, hogy bármit is változtat. A teljesítményekben pedig – tekintettel arra, hogy befektetési tanácsadás folyik majd mindenhol – olyan nagy a szórárs, hogy azokat értelmetlen, de lehetetlen is transzparenssé tenni.

– **A folyamatos piaci változások mennyire jelennek meg a termékfejlesztésben?**

T. A.: – A válságot követően komolyan megváltozott az ügyfelek magatartása, kockázatokhoz való viszonyulása és befektetési megközelítése. Ahhoz, hogy valaki sikeres legyen, kénytelen alkalmazkodni ehhez a termékfejlesztés terén is. Az OTP Private Banking több mint 18 ezer ügyféllel és több mint 700 milliárd forint kezelt vagyonnal piacvezető a hazai PB-piacon. Ez a pozíció nemcsak lehetőség,

hanem komoly felelősség is az innováció és az ügyféligényekhez igazodó termékfejlesztés kapcsán. Például nem vettünk részt olyan termékek értékesítésében, amelyek a 2008-as válságot követően ún. "mérgező" eszközöket tartalmaztak. Ellenben – felismerve az ügyfelek igényét, hogy a válságot követően a piaci folyamatokra jóval rugalmasabban reagáló vagyonkezelést kívánnak – átalakítottuk

Takács András: A privát banki tanácsadók

→ SZAKMAI FELKÉSZÜLTSGE IS
SOKAT FEJLŐDÖTT;
a legtöbbben megállnak a helyüket a globális szolgáltatóknál is.

portfóliókezelési termékeinket, és a kockázatok kezelésére is speciális hangsúlyt fektettünk. Épp ez a felelős hozzáállás, illetve az ügyféligények maximális színvonalon való kielégítésére való törekvés az, amely valószínűleg motiválta a döntéshozókat az OTP Private Banking nemzetközi díjakkal való jutalmazásában. 2009-ben és 2011-ben elnyertük az Eromoney "Legjobb Hazai Privát Banki Szolgáltató" díjat, míg az utóbbi két évben a The Banker magazin kétszer egymás után bennünket választott a régió legjobb privát bankjának.

B. B.: – Termékfejlesztés nélkül is lehet ma sikereket elérni, hiszen egyáltalán nem nevezhető egységesnek a kínált szolgáltatások skálája. Ezért amikor egy ügyfélnek nem – vagy nem csak – a privát bankár határozza meg szolgáltatást, máris

újabb és újabb termékekkel találkozhat. A folyamatos termékfejlesztés pedig időről időre lendíthet azon, hogy többen vegyék igénybe a valóban privát bankinak nevezett szolgáltatásokat.

– **Aki pedig nem valóban privát banki szolgáltatást igényel, annak ott a premium banking?**

T. A.: – Bár sokak konkurenciát látnak a két üzletág között, egy univerzális banki környezetben olyan üzleti modell járul hozzá az értékmaximalizáláshoz, amely mindkét üzletág párhuzamos felépítésére és működtetésére épül. Kétségtelen, hogy amennyiben a szolgáltatók egyre strukturáltabb értékJánlatokkal és kiszolgálási modellekkel jelennek meg a prémium szegmens javára, az sok esetben kézen

fekvőbb megoldást jelent a privát bank keretei között kiszolgált ügyfelek alsó szegmensének. Így a premium banking fejlesztések nagyban hozzájárulnak ahhoz, hogy a privát banki modellekben a szegmentálási limitek emelkedjenek. A hazai vagyonos piac fejlődése és ennek kapcsán a fejlett vagyonos piacokhoz való felzárkózás már önmagában is abba az irányba hat, hogy a nemzetközi egymillió USD/

EUR és a hazai 100-200 ezer USD/EUR PB-szegmentációs vagyonhatárok közötti hatalmas szakadék szűküljön. Azaz a hazai privát banki piac belépési vagyonlimitjeinek a növekedése trendszerű folyamat, amelyet a premium banking fejlesztések csak felgyorsítanak. Egyébiránt én ezt nem egyirányú hatásmechanizmusnak látom, azaz nemcsak a premium banking fejlesztések gyorsítják a PB-szegmentációs határok növelését, hanem fordítva is igaz az összefüggés: a PB-szegmentációs határok emelkedése gerjeszti a prémium értékJánlatok fejlesztési igényét is.

– **A tartós befektetési számla (TBSZ) hatása a privát banki szolgáltatásokban is megjelent. Hogyan ítélik meg az eredményeit?**

T. A.: A TBSZ igen fontos szerepet tölt be a hazai megtakarítási piacon. Amíg a PB-szektorban elsősorban egy adóoptimalizáló eszköz, addig a lakossági befektetések terén igen komolyan hozzájárul a megtakarítási állományok növekedéséhez, ami alapvető fontosságú makrogazdasági stabilitási és növekedési oldalon. Emellett támogatja az öngondoskodási hajlamot, amelynek szintén lényeges társadalmi haszna van.

B. B.: A TBSZ valóban lényeges elem. Ha meg tud gyökerezni a magyar környezetben – vagyis mindig lesz lehetőség arra, hogy a hosszú távú megtakarításokat adózási előnyök is illessék –, az mind az ügyfeleknek, mind a szektornak, mind az államnak előnyös. Egyelőre azért kell szurkolni, hogy ez a szemlélet megerősödjön. Ha így lesz, akkor mindenki nyertesnek tekintheti magát. Eddig beváltotta a reményeket: az ügyfelek kevesebb adót fizetnek, a szolgáltatóknak könnyebb hosszabb távra tervezni – ami nagy előny manapság – és az állam is számíthat a megtakarításokra.

• ZUBRECZKI DÁVID

az eredmények minket igazolnak

alap
BLOG

© | privát
vagyon
kezelés

CONCORDE ALAPKEZELŐ

BAMOSZ
AZ ÉV ALAPKEZELŐJE 2001

MASTERCARD
AZ ÉV ALAPKEZELŐJE 2006

EUROMONEY
4 KATEGÓRIA 1. HELY 2010

PRIVATVAGYONKEZELES.HU

Mézzsen stárunk

Termékértékesítés helyett sokoldalúbb szolgáltatások

Egyszerre több átalakulás is zajlik a hazai privát banki piacon. Miközben több, a felső szegmensre szakosodott világcég kivonult, és úgy tűnik, a boutique jellegű szolgáltatóknak sem sikerült az áttörés, így az egyre erősebb hazai szereplők a szolgáltatásokra fókuszálva szilárdíthatják meg pozíciójukat. Karagich István, a Blochamps Capital Kft. ügyvezető igazgatója a legfontosabb hazai és nemzetközi trendeket vázolta fel lapunknak.



félkör felső szegmensét célzó világpiaci szolgáltatókról van szó. Aktuális hír, hogy november 30-án az idén amúgy rekordfélévet produkáló UBS zárja be a budapesti és a prágai képviseletét és ismét Zürichből irányítják az itteni szakmai munkát, mint néhány évvel ezelőtt. De a folyamat nem az idén kezdődött: a Sal. Oppenheimnek sem sikerült megvetnie a lábát nálunk úgy, ahogy 2008-ban tervezte, és már másfél éve, hogy nincsenek jelen. A BNP Paribas privát banki üzletága szakmai szempontból 12 éve meghatározó volt a piacon, mégis a távozás mellett döntöttek, de említhetném az HSBC vagy a Société Générale mérsékelt eredménnyel járó "piacfelmérő megjelenését".

- Mennyire érezte meg a piac ezeket a kivonulásokat?
- Bár ezeknek a szolgáltatóknak nem volt jelentős méretű ügyfélállománya, de annak szerkezete rendkívül jó minőségű volt, amit a piac nagyon gyorsan felszívott. Az ügyfelek egy része nem is feltétlenül a felvásárló szolgáltatót választotta – azt gondolom, az Erste számára is komoly szakmai kihívás és felelősség lesz a BNP ügyfélkörének 50-60 milliárdos állományát minél nagyobb mértékben tartósan magánál tartani. Persze ezek sem a piaci hatás, sem a kivonulás nagyságát tekintve nem veszélyes mozgások – egész más horderejű lenne a helyzet, mondjuk egy, az anyabank döntése nyomán eladósorba kerülő retail banki üzletág esetében. Világosan látszik az is, hogy az olyan boutique modellben működő vagy ilyen működést tervező szolgáltatók, mint a Takaréék, az AXA, a CommerzBank, a VolksBank, a BudaCash vagy az Equilor, érdemi térnyerése is várat magára. Ugyanakkor érezhető a szakmai megkereséseinkből, hogy több alapkezelő, amelyeknek ez az ügyfélkör

– Jelen gazdasági környezetben és kihívások között a szektor véleményalkotó szerepe érezhetően növekszik...

– Az általunk létrehozott éves Magyar Privátbankári Konferencia vagy az informális keretek között a szervezésünkben működő zártkörű Privátbanki Vezetői Fórum egyre "hangosabban" és sikeresen képviseli a szakma hangját, idővel reményeink szerint lobbierőt is mozgósítva. Mi pedig a speciális privát bankári képzési programunk iránt idén megnövekedett igények okán különösen

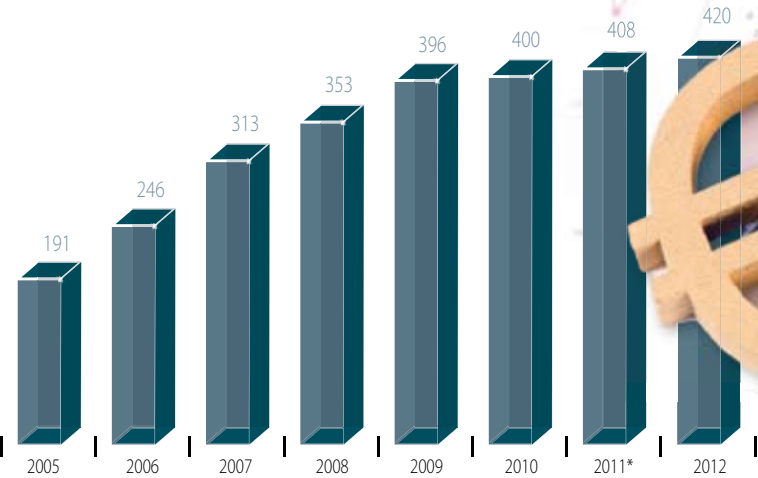
bizakodóan tekintünk a szakma további fejlődése elé, melyhez a hazai piacon unikális mélységű és terjedelmű, decemberben publikálendő Éves Privátbanki Tanulmányunkon keresztül magunk is igyekszünk hozzájárulni.

- Egy-két éven belül át fog alakulni a hazai privát banki piac szerkezete – jószolták tavasszal. Látni már a változásokat?
- Az elmúlt és az idei év legfőbb tanulsága volt, hogy jelentősen szűrdtek a hazai piac szereplői. Jellemzően az elmúlt öt-hat évben megjelent, az ügy-

A MAGYARORSZÁGI PRIVÁT BANKI SZOLGÁLTATÓK ÖSSZESÍTETT ADATAI A PRIVÁT BANKÁROK SZÁMA SZERINT

2005–2012 (FŐ)

*2011-től a szerepeltetettek kerültek a nem privátbanki és nem kiemelt privátbanki üzletágakra vonatkozó adatokat



kitűnő forrásbevonást jelenthet, láthatóan szeretnének ebbe az irányba a korábbiaknál sokkal direkterben elmozdulni szolgáltatásaikkal.

– Ez csak ránk jellemző tendencia? Mi a helyzet a globális trendekkel?

– Azt lehet mondani, hogy az egész világon zajlanak átalakulások. Bár itthon az említett boutique típusú modell még tudott érdemi piaci szeletet kihalítani eddig, de a nemzetközi trendek a specializált szolgáltatók lassú térnyerését mutatják. Belföldön talán a dinamikus fejlődő és ambíciózus SPB-n látszik leginkább az előbb említett külföldi trend megjelenése. Milliomosból világszerte több van, mint néhány éve, de az összvagyonuk enyhén kevesebb lett. Lassan ereszkedik lejjebb a private banking belépési limit – ami persze még most is egymillió dollár körül van, vagyis jóval magasabb, mint a hazai ötven-százmillió forintos érték –, illetve a professzionális ügyfélfelületekkel, valamint a szolgáltatási paletták tágulásával a privát banki és a prémium banki szolgáltatások közti, korábban rendkívül éles különbség sem olyan távoli, mint egy évtizede. A süpedő perzsaszőnyegek és más exkluzív külsőségek mellett sokkal kíváncsibbak az ügyfelek a szolgáltatások és termékek hátterére, s fontosabb lett a szakmai ki-

ÖSSZESÍTETT ADATOK*

2012. ELSŐ FÉLÉV

Szolgáltató	Ügyfélszám	Kezelt vagyon (milliárd forint)
OTP Bank PB, Kiemelt PB*2	18 000	672
Friedrich Wilhelm Raiffeisen PB	3 000	255
MKB Bank PB	1 850	252
CIB Bank PB	2 700	200
Citigold	8 500	165
Erste PB	1 800	150
K&H Bank PB	1 000	130
Budapest Bank Money+	2 900	120
Unicredit Bank PB	775	95
Concorde Alapkezelő Vagyonkezelés*3	340	56
BNP Paribas*4	400	50
SPB Kiemelt Vagyonkezelés	500	22
Takarékszövetkezeti Bank PB	250	15
Equilor Kiemelt Vagyonkezelés	120	7
Gutmann Magyaró. Private Bankers *5	145	63
UBS magyarországi képviselet	700	200
Összesen	42 980	2 452

* Részletes információk az egyes szolgáltatókról a Blochamps 2012 Éves Privátbanki Tanulmányában található. 2011-től a Blochamps statisztikáiban szerepeltetettek kerültek a nem privátbanki és nem kiemelt privátbanki üzletágakra vonatkozó szektoradatokat

*2 A szolgáltató esetében mind a két vizsgált kategória privátbanki ügyfeleket jelöl. A szolgáltató az OTP Private Banking keretében is kiszolgál milliárdos ügyfeleket, a 2010 őszén indított Prémium ügyfélszolgálat ugyanakkor ezeken felül létezik, önálló tanácsadói gárdával és értékaánlattal.

*3 A Concorde Értékpapír Zrt. esetében kiemelt ügyfélkezelés folyik, deklarált privátbanki üzletág nincs elkülönítve;

*4 A BNP Paribas az ügyfelek mennyiségét "kiszolgált családok" formájában definiálja, 2012. novemberétől az Erste Bank vásárolta meg az üzletágot

*5 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 referensek által kezelt állomány



szolgálat sokoldalúsága. Ezt jellemzően nem termékoldalról, az értékesítés vagy a növekedés felől közelítik meg, hanem a szolgáltatás "mélysége" felől. A nemzetközi tanulmányok egyre gyakrabban elemzik annak fontosságát, hogy vagyontervezéshez már ne csak a privát bankárja, hanem egy egész "csapat" – wealth

replő is a sokoldalú szolgáltatás fejlesztésére ösztönöz, akár képzésről, akár tanácsadásról, akár monitoringról vagy bármilyen működési támogatásról van szó. Termékek terén ugyanis felvehetjük a versenyt a nyugati szolgáltatókkal már most is, de – mivel igen költségigényes szolgáltatásról van szó – csak

Karagich István: A privát banki szolgáltatókra szakosodva

➔ **A BLOCHAMPS, MINT VEZETŐ SZAKMAI SZEREPLŐ**

is a sokoldalú szolgáltatás fejlesztésére ösztönöz.

management team – álljon egy-egy ügyfél rendelkezésére. Egyre kevésbé csak a befektetések hozamaira koncentrálnak, hanem az örökösödésre, az adózási relációkra, a vagyonstruktúrára, a cégkezelésekre vagy akvizíciókra is. Mindez ráadásul már nem csak a felső szegmensben, de a – nyugati értelemben – alsóbb, 500.000–1.000.000 dollár közötti régióban is megjelenik.

– Ez nálunk talán halmozottan is igaz, hiszen elemzésük szerint a piac mostanában telítődik, vagyis a hagyományos értékesítés háttérbe szorul...

– Valóban így van, nem véletlen, hogy a privát banki szolgáltatókra szakosodva a Blochamps, mint vezető szakmai sze-

A cél az, hogy a privát banki szereplők sikeresen képviseljék a szakmát, megfelelő lobbierőt mozgósítva

ideális hozzáállású privát banki ügyfélle válhat.

– Mennyire különbözik a hazai piac a régióstól?

– Az Oroszországban, Ukrajnában vagy akár Lengyelországban képződött vagyon és ezzel együtt a kiszorgálandó réteg természetesen jóval nagyobb, mint nálunk, és közelebb állnak a privát banki vagyoni lehetőségek a nyugat-európaihoz. Az is igaz viszont, hogy Magyarországon tapinthatóan fejlettebb a pénzpiac. Ezek a különbségek természetesen nem jelentenek gondot, hiszen egy szolgáltatónak mindig a helyi igényeket

BELÉPÉSI LIMITEK

2012. ELSŐ FÉLÉV

Szolgáltató	Millió forint
Erste PB	50
OTP Bank PB	20
OTP Bank, Kiemelt PB	30/70
Friedrich Wilhelm Raiffeisen PB	70
Citigold /CitiSelect	15/75
UniCredit Bank PB	100
BNP Paribas	100
MKB Bank PB	100
Concorde Alapkezelő	60
K&H Bank PB	100
Budapest Bank Money +	25
Takarékszövetkezeti Bank PB	20
Equilor Kiemelt Vagyonkezelés	50
SPB Kiemelt Vagyonkezelés	25
Guttmann Magyarország PB	290
UBS Magyarország	290
Volksbank Kiemelt Lak. Üzletág	10

kell kielégíteni. Ugyanakkor reális esélyt látok rá – a gazdasági bizonytalanságok konzerválódása esetén talán már 1-2 éven belül –, hogy a közeljövőben néhány olasz, német, osztrák tulajdonú bank a több száz milliós magyarországi ügyfeleit Milánóból, Frankfurtból vagy Bécsből szorgálná ki, a többi pb ügyfelüknek pedig egy Citigold jellegű, erős webtámogatással állna rendelkezésre, így az itthoni privát bankár a mostaninál jóval több ügyfelet szolgálhatna ki, akár a megszokott privát banki külsőségek megtartása mellett.

• ZUBRECZKI DÁVID

Privát banki menükártya – szolgáltatók és szolgáltatások

Privát banki gourmet menü

Lássuk, néhány piacvezető szolgáltató milyen szolgáltatással, értékajánlati többlettel vagy üzletági erősséggel igyekszik a kiemelt ügyfelei kedvében járni.

CONCORDE Alapkezelő

- Sikerdíj alapú portfóliókezelés komoly tapasztalattal rendelkező tanácsadókkal
- Hosszú távú befektetésekre koncentráló, értékalapú investíciók, tömegtermékek helyett egyedileg kialakított megoldások
- Kiemelt ügyfélkezelés, teljes körű figyelem a privát bankárok részéről, hosszú távú bizalmi kapcsolat ügyfél és privát bankára között
- Több mint 15 éves vagyonkezelői múlt. Széles eszközdiverzifikáció a portfólión belül, óvatos befektetői szemlélettel párosítva

K&H Bank

- Átfogó privát banki szolgáltatások, amely többek között kiterjed a biztosításokra, céges hitelek, treasury tanácsadásra és a brókeri szolgáltatásokra is
- A befektetési bizottság által meghatározott stratégia alapján történő portfólióépítés és strukturált tanácsadás
- A belga anyabanknak köszönhetően komoly támogatás mind termék, mind szolgáltatás, mind pedig know-how tekintetében
- Minőségi kapcsolattartás az ügyfelekkel

MKB

- Professzionális tanácsadók nyújtanak szolgáltatást az ügyfél egész családjá számára generációkon keresztül
- Maximálisan az ügyfél érdekeinek képviselete. Egyedi, személyre szabott termékfejlesztés, nincs értékesítési kényszer. Nyitott termékpaletta. Teljes vagyon értékelésére alkalmas támogató szoftver
- Többnyelvű ügyfélszolgálat, német, angol, orosz, szlovák anyanyelvi szintű tanácsadókkal
- Teljes körű pénzügyi szolgáltatás, kényelmi kiszolgálás a portfóliókezelés mellett. Állandó tanácsadói csapat, nincs fluktuáció

OTP Private Banking

- Komplex befektetési tanácsadás és vagyonkezelés az ügyfelek számára
- A világ vezető díjnyertes alapkezelő termékeinek forgalmazása egyedi kiválasztási folyamattal
- Teljes körű banki ügyintézés a privát banki tanácsadó támogatásával, többek között egyedi presztízs-kártyák különleges szolgáltatástartalommal
- Emelt szintű adózási, jogi, műkincs- és ingatlanpiaci tanácsadás elismert külső szakértők és partnerek bevonásával

A stratégiatervezés irányai, lehetőségei



K&H Bank

Az immár öt éve óta húzódó válság jelentősen alakította és még mindig alakítja a hazai és a nemzetközi bankpiacot is. Ez megjelenik egyebek mellett a hitelezési lehetőségek szűkülésében és a szabályozói környezet szigorodásában, de egyúttal felértékeli a befektetési szolgáltatások, így ezen belül is a privát banki szektor szerepét. A szektor más szegmensekhez viszonyítva persze még mindig „válságálló”, vagyis még mindig van tere a növekedésnek, noha ennek üteme természetesen lényegesen alatta maradhat az elmúlt időszakénak.

A hazai piacot illetően meghatározó szerepe lesz a gazdaságpolitikának, illetve a szabályozói környezet esetleges további változásainak. Az is látszik persze, hogy megindult egyfajta lassú konszolidáció, de vannak új belépők is, ezáltal a verseny tovább élesedik. Az átalakuló piacon az lesz hosszabb távon a nyertes, aki nemcsak, sőt nem elsődlegesen termékekben tud személyre szabott megoldásokat nyújtani az ügyfeleinek, hanem hiteles is tud maradni. Ennek kulcsa a minőségi kiszolgálás, amihez a legfontosabb a privát banki terület folyamatos fejlődése, fejlesztése.

A fokozódó verseny következtében egyre inkább át fog alakulni, ki fog bővílni az a szolgáltatási kör, amelyet egyfajta minimumként elvárunk az ügyfelek a privát bankáraitól. A szűken értelmezett befektetési szolgáltatások mellett a bankárnak képesnek kell lennie vagyontervezésben, örökösödési kérdésekben vagy akár adózási ügyekben is segíteni az ügyfelét. Ez ismételten jelentős investíciót feltételez elsődlegesen a privát bankok humán erőforrás oldalán.



Concorde Alapkezelő

A jó hír, hogy a magas magyar kötvényhozamoknak mindenki örülhet. A jelentős megtakarításokkal rendelkezők élvezik mindennek az előnyeit, és ennek tulajdoníthatóan a privát banki szolgáltatók keresédes környezetben működhetnek. A nettó összegek – feltételezve azt, hogy nem veszítenek ügyfelet, és az ügyfelek nem vonnak ki számottevő vagyont – a következő években is növekedni fognak. Így (helyi devizában) kifejezetten jól mutatnak majd a számok, ha a nagyvilág privát banki piacához hasonlítjuk magunkat. A valóságban azonban nehéz lesz további erőteljes vagyonnövekedést prognosztizálni, az csak egy növekedő gazdasági környezetben képzelhető el. Igazi érdemi növekedést viszont nagyon nehéz a következő években várni. Ez a kettősség alkotja a jövőkép tervezésének kiindulópontját.

A fentiekből az következik, hogy a meglévő ügyfélállomány megtartása rendkívül fontos, mert nehezen helyettesíthető. Ezt tetézi még az is, hogy egyre többen tervezik a piacra lépést: biztosítók, brókercégek, bankok erősítenek – azaz a verseny intenzívebbé válhat. Az újonnan indulóknak persze nagyon nehéz dolguk lesz. Esélyük azonban az, hogy az elmúlt évek negatív tapasztalatai az új iránti igényt már megteremtették. A verseny tehát megmarad, sőt erősödik tovább.

Többen vannak olyanok, akik az organikus növekedésben látnak még lehetőséget, és elsősorban a vidéket gondolják potenciális célpontnak. Függetlenül attól, hogy ennek van-e létjogosultsága, a szolgáltatók közötti küzdelem mindenképpen erősebb lesz az eddigieknél. A piaci konszolidáció persze esélyt ad még a talpon maradó szolgáltatóknak. Ez tehát röviden annyit tesz: „Business as usual”.



OTP Bank

A világgazdaságban jelenleg végbemenő deleveraging folyamat a bankszektor más szegmenseit jóval erősebben sújtja, a privát banki iparág jóval válságállóbb, mint a szektor egésze. Az is igaz ugyanakkor, hogy a nemzetközi recessziós környezet az ágazat növekedési kilátásait is beárnyékolja. Nem véletlen, hogy az elemzői becslések a globális vagyonos piacra 4-5 százalékos átlagos növekedést várnak a következő 3-5 éves periódusra, amelyből a fejlett piacok kapcsán csak évi átlagos 2 százalékos körüli növekedést prognosztizálnak, míg a fejlődő piacok növekedésére 8-10 százalékos CAGR-t számolnak.

Itthon – a régiós átlagnál kedvezőtlenebb növekedési kilátások, az iparágat sújtó extra adózás, illetve a 2014-től a befektetési tranzakcióra bevezetendő, nemzetközi összehasonlításban példátlanul széles bázisú tranzakciós illeték következtében – a vagyonos piac növekedési potenciálja a következő években a fejlődő piacokra prognosztizált átlagos növekedés alsó értéke, azaz valahol 8 százalékos körül lehet. A piac telítődik, az a kényelmes helyzet, hogy a lefedetlen piaci potenciálra építkezve lehet ügyfélkört növelni, lassan már a múlté, egyre közeleg az idő, amikor csak egymás kárára tudnak a bankok új ügyfeleket szerezni.

Ez azt is jelenti, hogy a verseny egyre élesedik, és minden piaci szereplőnek különös gondot kell fordítania az ügyfélmegtartásra és az ügyfél-akvizícióra. Így az ügyfélszerzésen túl a szolgáltatások színvonalának emelése, az innováció és az ügyféligényekhez igazított termékfejlesztések jelölik majd ki a stratégia tervezési irányait. A következő évek – a 2008 előtti időszakhoz képest – erősen visszafogott növekedési potenciálja pedig arra kényszerít minden piaci szereplőt, hogy a költségek terén a lehető legjobban gazdálkodjon, tovább növelve a hatékonyságot. Ennek egy megnyilvánulási formája akár az iparági koncentráció is lehet, és folytatódhatnak a kivonulások és felvásárlások az iparágon belül.



MKB

Az MKB stratégiája nem változik jövőre sem, fő cél a legmagasabb szintű ügyfélszolgálat lesz. Ez tartalmazza a kényelmi szolgáltatások kiterjesztését új területekre, a működési modell finomítását, valamint az elérhető termékkör további bővítését. Az értéknövelt szolgáltatás véleményünk szerint egyre népszerűbb lesz, a még bizonytalanok ügyfelek esetében is lépni lehet majd ebbe az irányba. A növekedés bázisa ez az ügyfélkör lesz, illetve továbbra is számítunk a külföldi befektetőkre, ugyanis Svájc egyre inkább veszít privátbanki pozíciójából, ráadásul a költségstruktúra szempontjából sokkal versenyképesebbek vagyunk. A növekedés mértéke nagymértékben függ a kiszámítható jogi szabályozástól és a nemzetközi pénzügyi szervezetekkel folytatott tárgyalásoktól. A csökkenő kamatok felértékelik a befektetési tanácsadást, amit magas színvonalon és a banki termékínálattól függetlenül tervezünk folytatni, úgy, hogy ennek az ügyfél-életciklus és hozamelvárás legyen a fő motorja.



Egy kis mozgás jót tenne...

Hozza haza pénzét és használja!

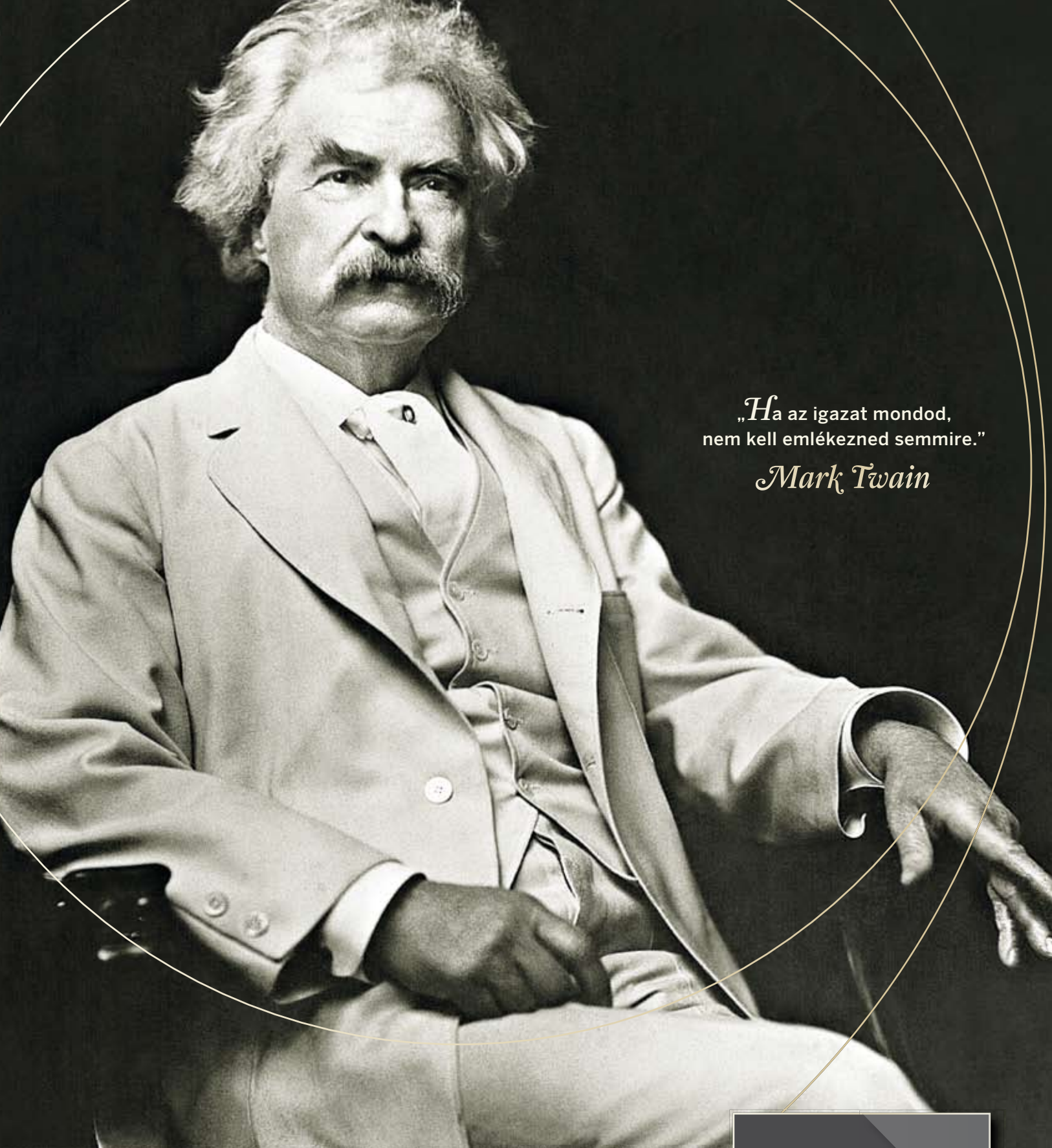
Adóamnesztiával

kapcsolatos ügyei professzionális elintézéséhez válassza az MKB Private Bankinget.

www.mkb.hu/private_banking/



PRIVATE
BANKING



„Ha az igazat mondod,
nem kell emlékezned semmire.”

Mark Twain

A SIKER TITKA: TUDNI VALAMIT, AMIT MÁS NEM TUD.

PRIVATE
BANKING
—  otpbank

www.otpprivatebanking.hu

KÖZÉP- ÉS KELET-EURÓPA
LEGJOBB PRIVÁT BANKI
SZOLGÁLTATÓJA



KÖZÉP- ÉS KELET-EURÓPA
LEGJOBB PRIVÁT BANKI
SZOLGÁLTATÓJA



LEGJOBB PRIVÁT BANKI
SZOLGÁLTATÓ
MAGYARORSZAGON



LEGJOBB PRIVÁT BANKI
SZOLGÁLTATÓ
MAGYARORSZAGON

