

4 → CÍMLAPSZTORI

TOVÁBBRA IS A „HATOK” VEZETIK A PIACOT

A Blochamps előrejelzése szerint annak ellenére némi tisztulás jöhet a privátbanki szektorban, hogy a vagyonkezelési vagy a befektetési szektorból egyre többen igyekeznek belépni erre a területre. A legnagyobb szereplők tekintetében nem történt változás az elmúlt években, hiszen továbbra is a „hatok” – OTP, MKB, FWR, CIB, Erste, K&H – kezelik az összes privátbanki vagyon mintegy háromnegyedét. A nagyság szerinti sorrendben továbbra is az OTP private banking ágazata vezet, de Karagich István szerint öröndetes, hogy a cég a mérete ellenére is képes fenntartani a korábbi években rá jellemző növekedési dinamikát.

INFORMATIKA

Drága a privátbanki it, de megéri

Napi Gazdaság

A privátbanki szolgáltatásokat támogató informatikai rendszerek számos lehetőséget nyújtanak az ügyfeleknek és a szolgáltatóknak egyaránt, viszont drágák, és így több piaci szereplő vonakodik a bevezetéstől. Az előnyök közül kiemelhető a hatékonyabb adatkezelés, illetve a jobb rálátás a kezelt portfóliókra, ami nagyságrendileg csökkentheti a bankárok adminisztratív terheit, és így többet foglalkozhatnak személyesen az ügyfelekkel. A különböző platformok megléte az ügyfél szempontjából is fontos, mivel egyre többen – különösen a fiatalab-

bak – kifejezetten igénylik a legújabb, mobil vagy számítógépes kezelési lehetőségeket. Bármennyire is meggyőzőek az érvek, a komolyabb léptékű rendszerek bevezetésének komoly költségvonzata van, ezért a cégnek „vennie kell egy nagy levegőt”, mielőtt belevágná. A Dorsum részéről Rokob Imre arra hívta fel a figyelmet, hogy a bevezetés történhet fázisokban is, sőt az a bevett gyakorlat, hogy a megoldásokat egy hosszabb folyamat keretében, akár évek-re elnyújtva telepítik. Természetesen nem elhanyagolható szempont, hogy mekkora cégről van szó. Az OTP például már túl van egy „giga-projektnek” aposztrofált fej-

lesztésen, de egy kisebb vállalatnak egy ilyen kezdeményezésbe könnyen beletörhet a bicskája, főleg ha házon belül nincsenek meg a kellő erőforrásai, hogy az új fejlesztést beillessze a már meglévő rendszerébe. Különböző megfontolások vannak amögött is, hogy egy egységes, anyabanki rendszert érdemes-e használni, vagy egy másik fejlesztést. A privát bankok többsége szerint hiába létezhet igény az anyacég részéről az uniformizálásra, a speciális szolgáltatásokra vonatkozó szabályok és egyéb tényezők országról országra nagyban eltérnek, így lényegében lehetetlen egy nemzetközileg egységes rendszert bevezetni.

JÖVŐKÉP

Koncentráció várható a piacon

Kéri Gergely

Válságálló stratégiát kell követni és a befektetések szélesebb tárházát kell bemutatni azoknak a privátbanki piacon jelen lévő cégeknek, amelyek szeretnének fennmaradni a piac következő néhány évben várható tisztulási folyamatának végén is. Röviden így foglalható össze az V. Magyar Privátbankári Konferencia a piac sajátosságairól és lehetőségeiről szóló panelbeszélgetése.

Katona Ildikó, az MKB Privátbank ügyvezető igazgatója szerint egészen biztosan van jövője az üzletágnak, de ehhez kiemelten fontos, hogy az ügyfelek felé jól és pontosan kommunikáljanak. Ez az MKB-nál különösen aktuális, hiszen a cégnél hosszú időn át bizonytalanság volt a tulajdonosukkal kapcsolatban, de ezt a helyzetet is lehetett kezelni megfelelő kommunikációval. Katona Ildikó szerint a privátbanki ügyfelek a jelenlegi kamatkörnyezetben egyre nagyobb számban fordulnak az ingatlanvásárlás felé, január óta 35 milliárd forintot költöttek ilyen jellegű befektetésekre.

Hozzátette, hogy az MKB Privátbankja folyamatosan vizsgálja az akvizíciós lehetőségeket, de jelenleg nem terveznek konkrét lépéseket. Abban egyetértettek a panel résztvevői, hogy a következő néhány évben további konszolidáció várható a piacon. Dócs János, a CIB Bank Private Banking igazgatója szerint pár év múlva jóval kevesebb privát bank lesz hazánkban, de hasonlóan nyilatkozott Szabó Sándor, a K&H privátbanki igazgatója is. Hozzátette, hogy ebben a folyamatban főleg az egyre nagyobb számban megjelenő kisebb cégek tűnhetnek el, és a piac a nagyobb szolgáltatók koncentrációja felé mozdul majd. Bár a K&H egyértelműen a nagyok közé tartozik, Szabó elmondta, hogy jelenleg náluk sincs napirenden egy kisebb privát bank felvásárlása.

VAGYONTRANSZFER

Alternatíva a bizalmi vagyonkezelés

Napi Gazdaság

Egy Magyarországon még alig ismert szolgáltatással számos olyan jogi és üzleti probléma megoldható, amely a vagyonok kezelésében, illetve az üzleti tulajdonrészek örökölésében felmerülhet. A bizalmi vagyonkezelés – a magyar elnevezés az angol „trustból” ered – arról szól, hogy az ügyfél megbíz egy másik felet, hogy vagyonáról gondoskodjon, kezelje azt. Lényegében tulajdonosként járjon el. A Step Hungary részéről Menyhei Ákos elmondta, hogy a generációs vagyontranszferre most is vannak lehetőségek, ilyen például az ajándékozás vagy a végrendelet. Ezek a módszerek azonban rugalmatlanok, és egy vagyonkezelő adott esetben sokkal jobban, a rendelkező igényeinek megfelelően tudja levelezni a transzfert. Menyhei a bizalmi vagyonkezelést a cégvezetőknek is ajánlja, különösen most, hogy az új polgári törvénykönyv alapján személyesen is felelnek az esetlegesen okozott károkért. A felelősségbiztosításon felül érdemes elgondolkodni, hogy további vagyonehatárolással lehessen védekezni.

A trust-struktúra kevésbé ismert – és kevésbé is értett – Magyarországon, ráadásul csak a közelmúltban született meg a jogszabályi alapja, hogy egyáltalán bevezessék, és szakértők szerint további jogszabályi finomításra és majd a gyakorlatban bírói jogértelmezésekre is szükség lesz ahhoz, hogy működhessen. Viszont várhatóan nő iránta az igény, leginkább azért, mert a vállalkozók első generációja, amely a rendszerváltás után teremtette vagyonát, mostanra éri el a nyugdíjaskort és családon belül tovább akarja adni a tulajdonrészt.

Az MKB privátbanki ügyfelei idén 35 milliárd forintot költöttek ingatlanvásárlásra.