

## MEGBONTJÁK A VAGYONOKAT A CSALÁDTAGOK KÖZÖTT

Búcsú a betétektől  
a privát bankoknál

A ciprusi események nyomán megerősödött a vagyonok szétbontással történő allokálásának igénye az ügyfelek körében – számolt be nyíltan, a lapunknak nyilatkozó hazai privát banki vezetők közül egyedülként Katona Il-dikó, az MKB Bank területért felelős ügyvezető igazgatója. A szakember szerint ez jelenleg a családtagoknak, gyerekeknek való számlanyitás formájában jelenik meg, illetve az MKB-nál eszközosztályváltással is talál-tak megoldást erre a kihívásra. Áthallásos módon Kállay András, az Erste PB-üzletágának igazgatója is csatlakozott ehhez: szerinte a betétszétbontás terén a ciprusi események hatása csak 1-2 napig tartott, leginkább az információkérésben merült ki. Azóta azonban – mondta el Kállay – az ügyfelek érdeklődése még inkább a befektetési/bizto-sítási termékek felé mozdult el, a ciprusi fejlemények mellett a kamatok zuhanása is közrejátszott abban, hogy a betétek rohamosan veszítenek népszerűségükből.

Arra a kérdésre, hogy a hazai kamat-környezet romlása nyomán érzékelhető-e a privát ügyfelek kifelé fordulása, azaz inkább külföldre tekintenek-e befektetése-ikkel, a megkérdezett privát banki vezetők nemmel válaszoltak, legfeljebb – miként az MKB-nál – előtérbe került a betéti és fix hozamú értékpapírrészek leépítése, új, közepes kockázatú befektetések felkutatá-sa. Karagich István, a BloChamps Capital

pénzügyi igazgatója szerint a privát banki termékek iránti kereslet jelentősen átala-kulhat, ráadásul megjelent egy új és rend-kívül agilis versenytárs: maga az állam, szemet vetve a portfóliókban elképesztő mértékben betétekben ülő állományra.

Ez további kihívás a bankadó és a tranzakciós illeték miatt jelentős nyomás alatt lévő bankoknak. Szabó Sándor, a K&H privát ban-ki igazgatóságának vezetője arra emlékeztet, hogy mindig is olyan is diverzifikált portfólióépítést javasoltak, melyben helyet kap-nak a külföldi eszközök is. Kállay András fontosnak tartotta hang-súlyozni, hogy Magyarország (és a magyar befektetések) továbbra is azon kevés helyek egyike a világban, amelyek még reálho-zamot biztosítanak a befektetők számára.

Árnyalja a képet Karagich Ist-ván, amikor arról beszél, hogy prognózisai szerint a külföldre menő vagyontranszfer, illetve a befektetések föld-rajzi diverzifikációjának mértéke a korábbi évekhez képest havi átlagra vetítve enyhén emelkedik – bár a 2012 elejihez hasonló egyszeri nagy kiáramlást nem várnak. A többletkiáramlást a Blochamps éves szinten 20–50 milliárd forint-ra teszi a "ha-gyományos" évi 200–300 milliárd forint-on felül. A fő felvevőpiacok Ausztria, Német-ország, Svájc, Liechtenstein, Málta vagy a Benelux zóna, a magyaroknál a nyugaton már felkapott Ázsia még nem játszik.

NAGY LÁSZLÓ NÁNDOR

**1. A hazai kamatkörnyezet romlása nyomán érzékelhető-e, hogy a privát ügyfelek kifelé (külföldre) tekintenek a befektetéseket illetően?**

Prognózisaink szerint hazánkban a vagyontranszfer, illetve befektetési földrajzi diverzifikáció mértéke a korábbi évekhez képest havi átlagra vetítve enyhén emelkedik, bár a 2012 év elejihez hasonló egyszeri nagy kiáramlást nem várnak. Az enyhén fokozódó mérték éves szinten 20–50 milliárd hatású lehet az eddig becslült 200–300 milliárd forintot nagyságrenden felül, iránya pedig Ausztria, Németország, Svájc, Liechtenstein, Málta vagy a Benelux zóna. Ugyanakkor érdekesség a tapasztalatok szerint, hogy a magyar ügyfelek részéről a világgiazi vagyontranszfer irányok slágertérsége, Ázsia egyelőre nem domináns tervezési célterület.

A privátbanki ügyfél-akvizíciós csatornák és lehetőségek beszükülésére való reagálás módja meghatározó lesz a szolgáltatások közötti versenyben. A privátbanki piac termékek iránti kereslete jelentősen átalakulhat az elkövetkezendő évben, a megtakarítások betétekből kötvényekbe áramolhatnak, a származtatott alapok népszerűsége jelentősen tartós maradhat, miközben a termékek új versenytárral kell megküzdenek. A prémium államkötvények ügyfél oldalról a kormányzati finanszírozás igénye miatt rohamosan növekvő hosszú lejáratú lakossági állampapír állományt, a bankok részéről pedig inkább új, tőkegarantált termékeket, mintsem ismét belesítozott betéti kamatokat jelentenek majd. Megjelent tehát egy új és rendkívül agilis versenytárs, maga az állam, szemet vetve a portfóliókban elképesztő mértékben betétekben ülő állományra, további kihívást teremtve a bankadó és a tranzakciós illeték miatt jelentős nyomás alatt lévő bankoknak.

A prémium állampapírok és a származtatott alapok mellett tehát várakozásaink szerint az ügyfelek számára is érthető, tőkegarantált pénzügyi termékek lehetnek hangsúlyosak a tanácsadók által javasolt termékek között.

**2. A ciprusi történet nyomán megerősödött-e a vagyonok szétbontással történő allokálásának igénye az ügyfelek körében?**

Kérdés, hogy 2013 mennyiben jelent majd ilyen típusú földrajzi diverzifikációs, illetve elvonó hatást. Azonban az elvi lehetőség a Ciprus-hatásból való magyar profitálásra mind intézményileg, mind jogi szempontból adott. A társasági adó struktúra, a külföldi társaságoknak fizetett osztalékra érvényes belföldi jogszabályok, a kettős adóztatást elkerülő megállapodások mennyisége vagy az egyes holdingcég szerkezetekre érvényes adólehetőségek a fejlett bankrendszer intézményi és szolgáltatási lehetőségeivel megbízható adótervezési célponttá tehetik hosszabb távon hazánkat, melyhez azonban ország-szinten konstans bizalmi viszonyra van szükség a külföldi befektetőkön túl a hazai vagyonosokkal is.

**3. A korábbi évekhez képest, hogy látjátok: költségérzékenyebb lett-e ez a réteg?**

Az utóbbi években a gazdasági környezetből fakadóan eredendően költségérzékenyebb lett a privátbanki réteg. A nemzetközi tanulmányok ezt igazolva egyértelműen a korábbi jövedelmezőségi és díjstruktúrák komoly átrendeződését mutatják ki. A szolgáltatóknak az off-shore vagyonok szabályozása után világszerte közvetlenebb versenybe kell bocsátkozniuk a korábban megszokottakkal képest, mely egyértelműen növeli a nyomást a díjakra. A szolgáltatóknak tehát itthon is „lépniük” kell. A speciális privátbankári képzések, a monitoring szolgáltatások szakszerű igénybe vétele, a vagyontervezési, vagyonstrukturalási együttműködésekre koncentráció, a szakmai workshop-ok és fórumok a privátbankári szakma professzionalizálódását és hosszú távú gondolkodását mutatják, ezek jelentőségét a következő évek nézve kiemelt fontosságúnak prognosztizáljuk. A több szolgáltatónál megjelent, stratégiai tervezésbe illesztett, 10–15 évre előre tekintő szakmai életpálya modellek is arra ösztönzik a privátbankárokat, meg kell tanulnia a szakmának azonosulni az ügyfelekkel, hogy valóban hosszú távon számíthatassanak egymásra.... Mi lehet jobb alkalom erre, mint mikor a komplett pénzügyi rendszer újratervezési fázisban van?