

Árérzékeny a privátbanki ügyfél

Az utóbbi években a gazdasági környezet változása nyomán költségérzékenyebb lett a privati banki réteg. A nemzetközi tanulmányok ezt igazolva egyértelműen a korábbi jövedelmezőségi és díjstruktúrák komoly átrendeződését mutatják ki – mondja Karagich István, a BloChamps Capital Kft. pénzügyi igazgatója. A szolgáltatóknak az off-shore vagyonok szabályozása után világszerte közvetlenebb versenybe kell bocsátkozniuk a korábban megszokottakhoz képest, ami egyértelműen növeli a nyomást a díjakra. A szolgáltatóknak a szakember szerint itthon is lépniük kell, ám érdekes módon a hazai privati banki vezetők szerint a hazai vagyonos réteg mindig is költségérzékeny volt. Kállay András, az Erste Bank Zrt. privati banki üzletágának igazgatója nem lát szignifikáns változást a költségérzékenységben. Katona Ildikó, az MKB Bank Zrt. privati banki területért felelős ügyvezető igazgatója szerint a magyar privati banki ügyfélkör nem a Nyugat-Európában megszokott 1 százalékos vagyonkezelési díjakon szocializálódott.

A csökkenő hozamkörnyezet ugyanakkor kettős hatással bír – hívja fel a figyelmet Kállay. Egyrészt a díjak mértéke a hozamhoz képest nő, ami persze optikailag úgy tűnhet, hogy megdrágult a szolgáltatás, másrésztől azonban elmondható, hogy mivel az ügyfelek a magasabb hozam elérése érdekében komplexebb igényeket támasztanak (például portfóliókezelésre tartanak igényt, összetettebb portfóliókat tartanak, nemzetközi befektetéseket eszközölnek, aktívabb tanácsadást igényelnek), ezek hozzáadott értékeért hajlamosabbak is fizetni. Amikor csak egy betéttel rendelkezik az ügyfél,

nyilván nehéz értelmezni számára a tanácsadás díját, nehéz kézzelfoghatóvá tenni a szolgáltatást, ám ahogy egyre komplexebbé válik a megtakarítási szerkezete, úgy válik egyre kézzelfoghatóbbá a tanácsadó szerepe és így a szolgáltatás értéke – vélekedik az Erste szakembere.

A díjverseny nagyrészt már lezajlott a piacon – állítja Szabó Sándor. A K&H Bank Zrt. privati banki

igazgatóságának vezetője szerint így ma már nem az ár, hanem a szolgáltatások minősége a meghatározó az ügyfelek számára. Ezzel egyetért Karagich István is, aki szerint viszont ebben a versenyben az a cég nyerhet, amely saját munkatársait is felkészíti az új elvárásokra történő válaszadásra. A szakember szerint a speciális privati bankári képzések, a monitoringszolgáltatások szakszerű igénybevétele, a vagyontervezési, vagyonstrukturálási együttműködésekre koncentráció a privati bankári szakma professzionalizálódását és hosszú távú gondolkodását mutatják. Mind több szolgáltatónál jelenik meg a stratégiai tervezésbe illesztett, 10-15 évre előre tekintő szakmai életpályamodell, ami arra ösztönzi a privati bankárokat, hogy ők maguk is hosszú távú kapcsolatokra törekedjenek az ügyfelekkel.

N

A nyugati

1

százalékos

vagyonkezelési díj
elképzelhetetlen