

Százmilliárdos nagyságrendű veszteségeket szenvedtek el magyar privát banki ügyfelek az elmúlt időszakban, ennek ellenére kevesen váltottak szolgáltatót. Egy szakértő szerint sok esetben megmagyarázhatatlanul kibővült a célzott ügyfélkör, és a pénzük a világ távoli pontján csücsülő befektetőknél landolt. **13. oldal**

Privát banki piac: nagy bukta, lassú javulás

A magyar privát banki ügyfelek egyes összetett termékeken százmilliárdos nagyságrendű veszteségeket szenvedtek el az elmúlt időszakban, ám furcsa módon a lesújtó eredményekre szinte alig reagálnak a kuncsafatok. Szakértők szerint ráadásul e termékek nyereségének nagy része nem is hazai bankoknál, hanem külföldön landol.

Varga G. Gábor

Bár a hazai privát banki piac szereplői összességében jól vizsgáztak az elmúlt időszakban, egyes ügyfelek százmilliárdos nagyságrendű befektetett pénzt buktak az elmúlt bő év során. Ennek nagy részéért közvetve azok a privát bankárok felelősek, akiknek az értékesítés a legfontosabb, s akik a nehezen átlátható, de nagy profittal és jutalékkal kecsegtető pénzügyi termékeket ajánlották az ügyfeleknek. Ez a summázata annak az értékelésnek, amit Karagich István, a Blochamps Capital ügyvezető igazgatója fogalmazott meg lapunknak. Hozzáte-

szi: a bukásban sokszor partnerek maguk az ügyfelek is, akik át nem látott kockázatú termékekbe fektetnek, s nem követelik meg bankárjaiktól az alapos tájékoztatást. Csak kevesen körültekintőek annyira, hogy maguk is tájékozódjanak a konstrukciók buktatóit illetően. Sokat hangoztatott véleménye szerint a privát banki területen elsődleges feladat lesz a jövőben az ügyfelek képzése, hogy minél világosabban lássanak az üzleti döntésekben, érdemben ugyanis csak így lehetséges elmélyíteni a kuncsafatok és a tanácsadók közötti együttműködést.

Meglepő tényre jutottak a Blochamps munkatársai, amikor a hazai privát banki szektorról szóló felmérésüket összegezték: miközben a hazai befektetők becsléseik szerint jelenleg mintegy 2200 milliárd forintot tartanak a privát banki számlákon, s ehhez képest a több százmilliárd forintos veszteség igen komoly tétel, az ügyfelek csak elenyésző százaléka váltott az elmúlt évben szolgáltatót. – Ha csak az egyes privát banki üzletágak teljesítményét nézzük, a pénzügyi mutatók alapján, valamint a tapasztalt minőségi különbségeket a szolgáltatásokban,

akkor nem túlzás azt állítani, hogy mind ügyfélszerkezeti, mind kezelt vagyont tekintve nagyobb átalakulásnak kellett volna végbemennie – mondja Karagich István.

A szakértő szerint az elmúlt időszakban, még a válság után is kínált igen kockázatos ügyleteket az ügyfelek jó része úgy kötötte, hogy nem volt fogalma azok alapvető jellemzőiről, s ennél sokkal nagyobb probléma, hogy nem egy esetben maguk a treasury munkatársak vagy a privát bankárok sem tudták korrekten tájékoztatni a valós kockázatokról a nagy vagyonekat befektető ügyfeleket. A nagy nyereség ígérete megbabonázta a befektetőket, hiszen még az sem adott okot a kételkedésre, hogy az elmúlt két évben záporoztak a hírek arról, hogy bizonyos állami vállalatok, például a Hungarocontrol vagy épp az erdőgazdaságok mennyit buktak az összetett spekulatív devizaügyleteiken.

– A termékek nemzetközileg jól ismert struktúrában voltak kitalálva, árazásuknál fogva a kezdeti időszakban szinte mindig hoztak nyereséget is, ráadásul lassan erősödő forintárfolyam mellett alig volt olyan ügyfél, aki rögtön az első alkalommal bukkott volna. A termék összetételénél fogva azonban, árfolyam-korrekció esetén, a termék hosszú hónapokra ejtette foglyul a befektetőt, a kötési érték többszörösét kitevő havi veszteséget hozva. Az első nyereségek után rendre egyre alacsonyabb eladási szinteken újranyitott termékeknél így törvényszerű volt a bukás, melynek mértéke olykor 50-100-szorosan meghaladta a nyitáskor maximalizált nyereséget – mondja Karagich István. – Fontos, hogy a privát banki és treasury ügyfelek bukásán nem a terméket kínáló



Diótörő a New York-i parketten, a New York Városi Balett előadásában Fotó: MTI/EPA - Justin Lane

bank nyert nagyot, hiszen ők csak jutalékot kaptak, méghozzá nem is túlzottan nagy arányú.

– A pénz, amit az ügyfél elbukott, sajnos a világ távoli pontjain csücsülő befektetőknél landolt – magyarázza a Karagich István. – A termék kockázatait világosan átlátó gyakorlott befektetők részére ezek megfelelő időzítéshez kötött és elemzett árfolyamszintek esetén tökéletes spekuláns üzleti eszközök. Sajnos a hazai értékesítés során számos esetben megmagyarázhatatlanul kitágult a célzott ügyfélkör.

A privát banki elemzés készítői a Blochamps-nál ugyan-

akkor úgy látják, hogy a tapasztalatokból okulva a problémák eredőjeként egyes szolgáltatóknál korábban okolható, csak az eladást szem előtt tartó koncepció helyett a konzervatív befektetési szemlélet továbbí tért nyerve vagy meghonosodása várható. A hazai szolgáltatóknak egységesen fel kell ismerniük, hogy a kiemelt ügyfélréteg érdekeit és adottságait személyre szólóan megbecsülve, valódi kockázatfelmérés után érdemes alkalmazniuk értékesítési modelleket a hosszú távú partneri viszony érdekében.

A privát banki üzletágakban a tanácsadók képzési elvárásai

is átalakulnak az elemzők szerint, amivel együtt jár az ügyfél és a privát bankár viszonyának megváltozása is – növekszik ugyanis a minőségi tanácsadói szerep jelentősége. Az ügyfelek pénzügyi ismereteinek javulása ugyanis csak középtávon lehet majd érezhető. Karagich szerint a következő néhány évben több szereplő is a háttérbe húzódhat a magyar piacon, amely jelenleg csak a termékek, a konstrukciók és a szolgáltatók számát tekintve összetett, viszont a kínált szolgáltatások szempontjából még bír fejlődési térrel a nyugati privát banki modellek irányába.

Nő a nők szerepe

Noha a gazdasági élet vagy a bankszektor hagyományosan férfiak uralta terület, a privát banki üzletágak fontos célcsoportjává válhat a jövőjéért felelősen dolgozó, önálló és független nő. A hölgyek kereseti lehetőségeinek bővülése ugyanis javítja a tudatosságot az általuk megszerzett vagyon őrzését és gyarapítását illetően. A társadalmi helyzetet tekintve a nők az üzleti élet-

ben ugyan hátrányban vannak a férfiakkal összehasonlítva, ám döntéshozói hatásuk jelentős, ráadásul hagyományosan konzervatív attitűdjük révén kifejezetten értékén kezelik a minőségi privát banki kiszolgálást – jegyezte meg a Blochamps tanácsadója, Illés Orsolya. Bizonyos felmérések szerint Angliában 2025-re a privát banki vagyon hatvan százaléka felett hölgyek rendelkeznek majd.