

Ügyfélkényeztető bankok



A bankok egyre többféle szolgáltatással próbálják magukhoz vonzani a potenciális ügyfeleket. Ezek közé tartozik a private banking vagy a mind ismertebb treasury. A privát banki ügyfelek száma és az ágazat által kezelt vagyon nagysága az elmúlt öt évben megduplázódott, ma több mint húsz szolgáltató verseng a vagyonosok megtakarításaiért, előtérbe helyezve a befektetési kockázatok csökkentését. A treasury szolgáltatások középpontjában is a rizikófaktorok, elsősorban a kamat- és árfolyamkockázatok mérséklése áll, s ezek a megoldások egyre inkább elérhetőek a kisebb cégek számára is. Ám ahhoz sem kell feltétlenül nagy vagyonnal rendelkezni, hogy valaki a befektetési piacon próbálkozzék: többféle, akár bankoktól független kereskedési platform is a rendelkezésére áll.

PRIVÁTBANK-PIAC

Válság előtt,
válság után

Miután az elmúlt tíz-tizenöt évben a nagyobb lakossági bankok közül többen a privát banki szolgáltatások meghonosításában látták a kitörés lehetőségét, ma hozzávetőleg 21–24 szolgáltató verseng a vagyonosok megtakarításaiért, időnként jelentős erőket bevetve. A privát banki ügyfelek száma és az ágazat által kezelt vagyon nagysága az elmúlt öt évben megduplázódott, az utóbbi években azonban megtorpant a növekedés dinamikája. Egyesek szerint

A befektetők egy pillanatra kizuhanodtak, de mára az aktivitásuk újból a válság előtti szintre került.

Magyarországon már minden megfelelő megtakarítással rendelkező potenciális személy privát banki ügyfél, ez körülbelül 42 ezer privát banki számlát és 2300 milliárd forint megtakarítást jelent. Pontos számot nehéz mondani, a bankok ugyanis eltérően határozzák meg a belépési limitet. Van, ahol már 15–20 millió forinttal „privát-tá” lehet válni, máshol ehhez 100 millióra van szükség. Az elmúlt évben több bank – például az UniCredit, az OTP, a K&H, a Budapest Bank, a Raiffeisen – feljebb húzta a privát banki szolgáltatásokra jogosult ügyfelek számára előírt megtakarítási szintet.

A privát banki szektor értékesítési gyakorlata a válság kitörésekor azonnal fókuszba került. A kritika szerint a bankárok nem ritkán olyan magas hozammal kecsegtető befektetési termékeket ajánlottak, vagy vetették rá ügyfeleiket bizonyos konstrukciókra, amelyek kockázataival talán maguk sem voltak tisztában. Persze lehet, hogy az ügyfél nem vette komolyan a figyelmeztetést. A pénzügyi piacok összeomlásakor a magyar privát banki ügyfelek egyes összetett termékeken százmilliárdos veszteségeket szenvedtek el, ma már többségük túl van a sokkon. A veszteség összességében nem sokkoló mértékű, összevetve a több mint 2000 milliárd forint összvagyonnal vagy a Nyugat-Európában és Amerikában bekövetkezett vagyonvesztés mértékével. Az egy főre vetített 2,5 millió forint hozzávetőleg az éves kamatnak felel meg, igaz, ez nem egyenletesen oszlott el. Voltak, akik jelentősen megégették magukat, míg a konzervatívabb stratégiát követők kevésbé. Különösen azok jártak rosszul, akik a privát banki szolgáltatás keretében devizahiteltek vettek fel, az összeget pedig kockázatos eszközökbe fektették.

– 2008 sokkolóan hatott, jelentős veszteségeket kellett lenyelnie a privát banki piacnak. A befektetők egy pillanatra kizuhanodtak, de mára az aktivitásuk újból a válság előtti szintre került. Úgy látszik, a kel-

lemetlenségekre csak rövid távon emlékeznek, pedig a mohóság bármikor vezethet újabb negatív hangulathoz – mondja *Bilibók Botond*, a Concorde Alapkezelő vezérigazgatója, aki szerint a mostani válságból a befektetők megtanulták, hogy van olyan szituáció, amikor az addig biztonságosnak vélt befektetési eszközökből sem lehet jól kiszállni.

Az elmúlt két évben viszont a kötvények és a részvények töretlenül íveltek felfelé, így a befektetők újból optimisták. *Dócs János*, a CIB Bank private banking igazgatója is úgy látja: megint van igény a magasabb hozamot ígérő strukturált eszközökre, annak ellenére, hogy hasonló – bár kevésbé átlátható – termékekből indult ki a válság.

– Az ügyfelek ultrakonzervatív attitűdjé tavaly március környékétől változott. Ma kockáztatnak, de tudatosabbak: percről percre tudni akarják, hogy a várt nyereség mellé mekkora rizikó társul. A portfólió egészének folyamatos figyelését várják el a privát bankártól, valamint azt, hogy javaslatot tegyen olyan eszközökre, amellyel a kockázat csökkenthető.

Dócs János úgy véli, éves szinten 5–10 százalékkal nőhet az ügyfelek száma, a privát banki megtakarítási számlákon elhelyezett vagyon tömege viszont legfeljebb ilyen mértékben fog gyarapodni, ugyanis nem tartja reális elképzelésnek, hogy a külföldi megtakarítások tömegesen hazajönnének mostanában.

– Amennyiben a bankok hitelezési aktivitása nem tud élénkülni, kicsi az esélye annak, hogy a magán-

Az egyéni vagyonkezelés alapvetően a diszkrécióról és bizalomról alapszik. A privát banki szolgáltatással szemben itt a stratégia és a befektetési szabályok közös meghatározását követően az egyedi döntéseket az ügyfél helyett a vagyonkezelő hozza meg, az eredményekről pedig rendszeresen beszámol partnerének. Alpesi típusú diszkréciós vagyonkezelést Magyarországon két intézmény, a BNP Paribas és a Concorde Alapkezelő kínál. A klasszikus svájci típusú szolgáltatás teljes mértékben személyre szabott, magában foglalja a pénzügyi, befektetési, biztosítási tanácsadást is, az ezzel összefüggő ügyvédi szolgáltatásokat, a könyvelői, banki és vagyonkezelési tevékenységeket egyaránt. Bár egyesek szerint a komplex, mindenre kiterjedő vagyonkezelés még nem jellemző a hazai piacon, egyes elemi elérhetők csomagba foglalva.

vagyonok tömege dinamikusan bővül az elkövetkező időszakban. Előbb-utóbb ugyanis a cégtulajdonosok akár saját vagyonukat is befektetik, hogy fellendítsék az üzleti vállalkozásaikat. A vélelmezett öt-tíz százalékos vagyongyarapodás alapvetően a hozamokból és az árfolyammozgásból ered. Egy másik mozgás is megfigyelhető: 2009 közepe táján a pénzügyi piacok élénkülésével párhuzamosan a befektetők is mozdultak: átcsoportosították megtakarításaikat az egyes bankok között. Ez a folyamat tart ma is.

PRIVÁT BANKI MEGOLDÁS

Hozamelvárás kockázatmentesen

A válság hatására megváltoztak a privát banki szolgáltatáscsomagok. A bankárok olyan portfóliókat kreálnak, amelyek könnyen alakíthatók a veszteség minimalizálása érdekében. Az ismeretlen lassabban gyűrűzik be, az újdonságokban túlsúlyban vannak az átlátható nemzetközi befektetési megoldások, illetve az alapkezelők által kezelt biztonságos alapok.

– Tavaly egy általunk kezelt abszolút hozamos alapba rekordösszeg, közel tízmilliárd forint áramlott. A befektetési aktivitás tehát újból a régi, de a bankok már nem csak saját termékeiket ajánlják a privát banki ügyfeleknek – mutat rá *Bilibók Botond*, a Concorde Alapkezelő vezérigazgatója a változásra.

A kamatversenyt pedig lassan felváltja a tanácsadók versenye. A Blochamps Capital tapasztalatai

Kiszolgálás külföldről

A külföldi anyabankkal rendelkező pénzintézetek közül több az igazán vagyonos, több millió euró megtakarítással rendelkező kiemelt magyar ügyfelek pénzét az anyabankkal közösen kezeli, főként külföldön, illetve külföldről szolgáltató ki őket. A magyar kapcsolattartó mellett az ügyfél privát banki kiszolgálása a londoni, bécsi, frankfurti vagy milánói központból történik – hívja fel egy új jelenségre a figyelmet *dr. Illés Orsolya*, a Blochamps Capital vezető tanácsadója, aki szerint ha a tendencia folytatódik, elképzelhető, hogy pár év múlva több, nemzetközi anyabanki háttérrel rendelkező hazai szolgáltatónál a „private banking” jellemzően a kiemelt/prémium banking ügyfélkezelésre koncentrál majd, s a klasszikus értelemben vett private banking-ügyfelekkel koncentráltan, a világ nagy pénzügyi központjaiban foglalkoznak.

Bankárszerep

A tőkepiacok hű lenyomatát adják a világ gazdasági és politikai eseményeinek. Ebben a sokszor kihámozhatatlan információhalmazban a bankár olyan, mint egy jó elemzéseket publikáló újság. Érthetően és hitelesen meg kell tudni magyaráznia, hogy a nagyvilág történései hogyan érinthetik az adott befektetési portfóliót: például mit jelent a véget nem érő pénznyomtatás, az egyiptomi elnök lemondása vagy valamely kormány aktuális intézkedéscsomagja, és mindezekre hogyan reagál az ügyfél portfóliója. A privát banki ügyfelek elvárják, hogy a bankár naprakészen tudja, hogy az adott portfólión mennyit lehet bukni, ha a piacok rosszul teljesítenek, és arra is kíváncsiak, hogy egy-egy elem változtatásával hogyan alakul a kockázati kitettség és a várható hozam.

szerint a privát banki szolgáltatók a nemzetközi mércével kicsinek számító hazai piacon legalább nyolc különböző típusú szolgáltatási modellben

tevékenykednek, de a tanácsadói szerep mindegyikben hangsúlyos. Amúgy a megcélzott ügyfélkörtől és azok igényeitől függően markáns különbségek mutatkoznak az egyes szolgáltatásokban. Az 50–80 millió forintos megtakarítással rendelkezők elsősorban az egyedi vagyongazdálkodási portfólió és a bankár felkészültsége szerint választanak, a 80–200 millió forintot befektetők számára már az adóoptimalizá-



Az ismeretlen lassabban gyűrűzik be, az újdonságokban túlsúlyban vannak az átlátható nemzetközi befektetési megoldások, a biztonságos alapok.

lasi tanácsadás – 100 millió forintos vagyonnál évi 1 százalékpontos adóoptimalizálás 10 év távlatában több mint 10 millió forintos többlethozamot jelenthet – és a konzervatív banki hozzáállás válik lényegessé, míg az e fölötti vagyont felhalmozóknak a

vagyonörökítési kérdésekben való jártasság és a diszkréció is számít a bankválasztáskor.

Számos, nem pénzhez kapcsolódó termékújdonsággal bővül mostanában a privát banki szolgáltatáspaletta. Az elitklub tagjainak számlái mellé extra kényelmi lehetőségek is társulhatnak, mint például repülőjegy-foglalás, műkincspiaci tanácsadás, az ügyfélkör vásárlási szokásaihoz igazodó speciális pontgyűjtő kártyák vagy 24 órás orvosi tanácsadás. Egyes ban-

kok VIP partikat szerveznek privát banki ügyfeleiknek, mások exkluzív vásárlási lehetőségeket kínálnak. Van kereskedelmi bank, amely a privát banki szolgáltatásán keresztül cégszámlához kapcsolódó kedvezményeket is nyújt.