

Fejlődési kényszer van a privátbanki szektoron

Tegnap került sor Budapesten a BloChamps Capital Kft. által rendezett I. Magyar Privátbankári Konferenciára, ami a szervezők egyöntetű véleménye szerint elérte a célját, mi több vízválásztónak tekinthető. A konferencián négy kerekasztal beszélgetés keretében a szektor szinte minden jelesebb képviselője megszólalt. A hallgatóság többek között azt is megtudhatta, hogy hogyan vészelte át a magyarországi privátbanki szektor a válságot, valamint, hogy milyen teendők állnak a jövőben a szektor előtt. A felszólalók szerint a vagyonos befektetők még tökéletesebb kiszolgálása érdekében szükség van a fejlődésre, miközben arra kell törekedni, hogy ne csak termékeket, hanem komplett szolgáltatást adjanak el az ügyfeleknek a szolgáltatók, ahogy az a fejlett országokban megszokott.

Egy hosszú konzultáció előzte meg a konferenciát, a témákat illetően pedig a BloChamps Capital Kft. arra törekedett, hogy azt a szektor szereplői állítsák össze, ezzel is segítve az érdemi diskurzus kialakítását - mondta el megnyitójában Karagich István, a BloChamps Capital pénzügyi igazgatója. A privátbanki szakértő elmondta, hogy ilyen szép számmal még nem gyűlt össze a szakma, a konferencia pedig éppen ezért vízválásztónak tekinthető.

Az első kerekasztal beszélgetésből megtudhattuk, hogy a nemzetközi (főként fejlett piaci) privátbanki ügyfelek és a hazai ügyfelek nagyon különböznek egymástól, hiszen nálunk minél gyorsabban akarnak az ügyfelek magas hozamot elérni, még hozzá alacsony kockázat mellett. A paradigmaváltás egyesek szerint a válsággal jött el, a vagyonosabb ügyfelek ugyanis ráébredtek, hogy még a kockázatmentesnek beállított állampapírokkal is lehetett veszteséget elérni.

Az viszont nem egyértelmű az elhangzott vélemények alapján, hogy a befektetők tényleg tudatosabbak lettek vagy sem. Egyes szereplők szerint megfigyelhető, hogy az ügyfelek már sokkal jobban felismerik a kockázatokat, és már nem csak a hozamokkal vannak elfoglalva. A betéti kamatok csökkenésével összhangban pedig nőtt is kockázatvállalási kedv. Mások viszont azt mondják, hogy nem változott sokat a helyzet, és még sokat kell fejlődnie a pénzügyi kultúrának.

A szektor szereplői szerint éppen ezért szofisztikáltabb ügyfélkezelésre van szükség, a szolgáltatóknak olyan terméket, szolgáltatást kell az ügyfeleknek nyújtaniuk, amivel azok azonosulni tudnak. Ezzel kapcsolatban előkerült a szabályozás kérdésköre is, a felszólalók szerint önkritikus szektorra van szükség, ami nem csak a törvény betűje, hanem annak szelleme szerint is képes cselekedni.

Emelkedőben a belépési limit

A privátbanki ügyfelek számára több tízmillió forintos belépési limitek vannak meghatározva, korábban az volt a félelem, hogy a válság miatt megakadhat a belépési limitek fokozatos emelkedése, viszont ez nem igazolódott be. A szakmában csak terelésként emlegetett limit nemzetközi összehasonlításban koránt sem magas, a szakmabeliek szerint pedig nincs még mindig egyetértés abban, hogy mennyinek kéne lennie egy általánosan elfogadott minimális limitnek.

Szakmabeliek szerint ez nem is feltétlenül fontos, hiszen adott üzleti modellbe építve lehet ezt meghatározni, egyes szereplőknél pedig éppen ezért lehet, hogy egy alacsonyabb belépési limit jön ki. Persze a költségvonzat miatt az egészen biztos, hogy nem lehet 10 millió forint alá tenni ezt a limitet. Az viszont biztos, hogy a válságot követően is folytatódni fog a belépési limitek emelkedése, a szegmentáció pedig segítheti a Nyugat-Európa-hoz történő felzárkózást.

Ausztria utolérhető

A második körben kiderült, hogy a globális private banking piac 230 milliárd dolláros vagyont kezel, a régióink pedig ebből 6 milliárdot szakít ki (Magyarország 400-500 milliót). Ha megnézzük az egyes régiókat, akkor azt látjuk, hogy Dél-Amerikában 12 milliárd dollárt, Észak-Amerikában 120 milliárd dollárt, Európában pedig 60 milliárd dollárt kezelnek a szereplők.

Nagyon fontos viszont, hogy a fajlagos mutatókban jobbak vagyunk, egyrészt a növekedési potenciál, másrészt a profitabilitás is magasabb. Míg Nyugat-Európában az átlagos profitmargin 35 bázispont körül volt, addig nálunk ez elérte a 100 bázispontot, a háromszoros előny pedig a válság után nagyjából megmaradt. Fejlődni természetesen van hova, hiszen míg Magyarországon az átlagvagyon 170 ezer euró körül van, addig például Oroszországban ugyanez 300 ezer euró. Belátható időn belül (5-10 év) azonban érdemes lehet inkább benchmarknak Ausztriát tekinteni, amit utol is érhetünk.

A díjakon lesz a hangsúly

A hazai banki, privátbanki szektor fejlődésével összhangban nálunk is érvényesülni fog az a tendencia, hogy el kell mozdulni egy vagyonarányos, szelektált díjazás felé, hiszen hosszabb távon a jelenlegi díjazási struktúrával nem tudnak profitcenterként működni a szereplők. Nyugaton ez már teljesen evidens, hiszen ott az alacsonyabb banki jövedelmezőség magával hozta a prémium privátbanki árazást, viszont nálunk, ahol még magas a bankok jövedelmezősége ez még csak a jövőben várható.

A szakma szerint ez nagyon érzékeny kérdés lesz, hiszen már most is megfigyelhető, hogy mennyire érzékenyek az ügyfelek a díjakra. A befektetők hozzáállása alapvetően a hazai privátbanki szektor evolúciójának köszönhető, viszont a nemzetközi trendekkel egy idő után nem lehet szembe menni, és fel kell vállalni a díjak emelését.

Mi lesz három év múlva?

A konferencia záró szakaszában a szereplők megpróbálták meghatározni, hogy miben lesz más a szektor három év múlva, mint most. Az egyöntetű vélemény szerint a kínálati, szolgáltatói oldalon lehet inkább változásra számítani, hiszen az ügyfelek kevésbé rugalmasak. Nagy valószínűséggel viszont az ügyfelek követni fogják a szolgáltatókat, ennek megfelelően egy képzetesebb ügyfélkör, komolyabb IT, nyugathoz konvergáló szolgáltatások és a magas szintű tudás jobb kihasználása lesz jellemző a szektorra évek múlva.