

VILÁGGAZDASÁG

2012. OKTÓBER 18., CSÜTÖRTÖK

PÉNZ- ÉS TŐKEPIACOK

11

Robbanás a hazai prémium banki piacon

SZOLGÁLTATÁS A következő években várhatóan elektronikus útra terelődik ez a terület is

A következő években akár a mostani három-négyszeresére is nőhet magyarországi lakossági bankpiacon belül a jelenleg 800-1200 milliárd forint méretűre tehető prémium banki szegmens - állapítja meg egy kutatás.

Lovas Gabriella

A vagyonos privát banki réteg és a lakossági ügyfélszegmens között elhelyezkedő prémium banki szegmens mérete a hazai lakossági bankpiacon belül a három-négyszeresére nőhet a

következő években, derül ki a Bankmonitor.hu és a myClient stratégiai és üzletfejlesztési tanácsadó cég piacfelméréséből.

Vagyontervezés a magasabb szegmensben

„**ARANYSZABÁLY, HOGY** igyekezzük megosztani a megtakarításainkat az időtáv és a kockázat mértéke szerint” - mondta Takács András, az OTP Bank Vagyongazdálkodási és Befektetési Szolgáltatások Igazgatóságának ügyvezető igazgatója, a Portfolio.hu Öngondoskodás 2012 konferen-

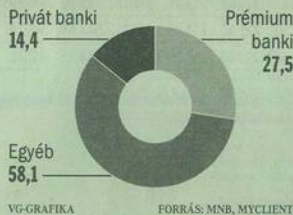
Míg a prémium banki szegmens nagysága jelenleg 800-1200 milliárd forintra tehető, az elemzés szerint a potenciális

ciáján. Az ideális megtakarítási forma kiválasztásánál meghatározó, hogy milyen élethelyzetben van az ügyfél, melyek rövid, közép- és hosszú távú céljai illetve, milyen időtávban gondolkodik. Számolni kell az adókedvezmények és állami támogatások lehetőség szerinti igénybevételeivel is.

mérete akár a 4000 milliárd forintot is elérhet. Ez mintegy 250 ezer, átlagosan 15-18 millió forintos pénzügyi vagyonnal

Ügyfélvagyon megoszlása

(lakossági, százalék)



rendelkező családot jelent. Az elemzés szerint ez nem egy újonnan keletkező vagyontömeg, hanem a jelenleg lakossági banki kiszolgálás alatt álló vagyon prémium banki kiszolgálására történő leszerződését jelenti.

A privát banki szegmens területével párhuzamosan a nagy növekedési potenciált hordozó ügyfélkör a bankok számára is kiemelt jelentőségű. A BloChamps Capital pénzügyi tanácsadó cég vezérigazgatója, Karagich István szerint azonban a privátbanki üzletágban nemrég megjelent új szereplők,

befektetési társaságok, alapkezelők, és biztosítók, egyelőre nem erre a szegmensre koncentrálnak.

Karagich szerint a prémium banki szolgáltatások nyújtása egyre inkább elektronikus útra terelődhet az következő öt évben. Így egy prémium bankár akár 200-400 ügyfelet is el tud látni, szemben a privát bankárokkal, ahol a kapcsolatot az ügyfelekkel sokkal mélyebb és személyesebb. Karagich hozzátette, hogy a prémium banki szolgáltatás csak akkor lehet jövedelmező, ha nem köt le túl sok humán erőforrást.