

Több idő jut a privátbanki ügyfelekre!

A következő években is két számjegyű növekedést mutathat százalékban mérve a privátbanki piac Magyarországon – véli Karagich István, a Blochamps Capital Kft. ügyvezetője. Mindez jó alapot teremt a szakmának, amely a sok kihívás (MiFIDII, digitalizáció, kopogtató fintech-ek) árnyékában nem kényelmesedhet el. A legjobbak, a leggyorsabban innoválók versenyelőnybe kerülhetnek, és ebben a Blochamps Capital szektorspecifikus tanulmányai, workshop-jai és képzései is segíthetnek.

A hazai privátbanki piac évről évre bőven az infláció, illetve a reális hozamtermelés fölött gyarapszik, legalábbis az összesített kezelt vagyon tekintetében. Melyek az összetevői ennek a 8-10 százalékos dinamikának? Hogyan látja, ez az ütem fennmaradhat a jövőben is?

Tavaly némileg megleptem a szakmát, amikor azt mondtam, hogy 2020-ig fennmaradhat a 10 százalékos meghaladó mértékű hazai növekedés. Ez minden más előrejelzésnél optimistább vélemény volt, de az elmúlt két év eddig igazolta, sőt ma is tartom a jóslatomat, aminek egyébként számos oka van. Ezek részben külföldről begyűrűző, részben magyar hatások.

Mi az, ami nemzetközi hatásnak tekinthető?

Mindenhol a világon azt tapasztaljuk, hogy a hatalmas likviditás- és forrásbőség elsősorban a vagyonosokat segíti. Ők tudnak még jobban gyarapodni, mert áttételeken keresztül, de a likviditásbőség a magánvagyonokban is lecsapódik.

A magyar vagyonosok között is vannak olyanok, akik a globálisan is észrevehető haszonhúzó közép sorolhatók?

A magyar vagyonos réteg igen széles, de a régió más országaihoz képest egyelőre viszonylag kevesen vannak: körülbelül 600-700 az igazán nagy, a 10 millió euró (3 milliárd forint) feletti vagyonnal rendelkező honfitársunk. De azért már érezhető a változás. Néhány éve azt mondtam, hogy a vagyonosok között is nyílik az olló. Ezt a kifejezést a társadalom egészére szokták inkább használni, de a vagyonosok között is elindult egy ilyen markáns folyamat.

Kik a nyertesek, akik széthúzzák ezt a bizonyos ollót?

A magyar gazdaságban van most egy nagyon gyorsan gyarapodó, sokszor az üzleti sikereiket a politikai kapcsolataikkal is megtámogató réteg. Ők nagyon gyorsan gazdagodnak, és ez azért nem csak a leggyakrabban emlegetett öt-hat embert, csoportot vagy pillért jelenti: ezres nagyságrendben vannak érdemi haszonhúzók.

Akkor, ha jól értem, úgy ezren nagyon gyorsan gazdagodnak, és mekkora most az az összesített privátbanki ügyfélszám, akiktől a legszerencsésebbek épp ellépnek?

Magyarországon számításaink szerint, bár belépési limitek széles sávja nehezíti a tiszta szegmentálást, 40 ezer privátbanki számla van, ennek a többsége csak 30-50 millió forintos, legfeljebb 100 millió forintos likvid vagyónú ügyfeleket takar. A top tízezernek nevezhető ügyfélkör az, akinek már 300 millió forint feletti a vagyona. Ezenfelül van úgy hat-hétszáz nagyon gazdag ember, akik már a 10 millió eurós kasztba tartoznak.

Ilyenkor likvid vagyonról beszélünk, vagy a cégek összértéke ekkora?

A nemzetközi adatfelvételekben kifejezetten a likvid vagyonnal rendelkezőket szokás nézni, ami valóban nem ugyanaz, mint ezen emberek céges vagyonnal együtt értelmezett anyagi helyzete. Egy ismert példával élve, Mészáros Lőrinc növekedése és terebélyes cégbirodalma mögött közismerten rengeteg hitel is van, nála is érdemes mindig a nettó vagyont, illetve a „piacképességet”, de egyúttal az elképesztő flow-termelő képességet is figyelembe venni. Jellemzően minden üzlet-ember esetében egészen más – mondjuk úgy, „árnyaltabb” – eredmény jön ki, ha teljes cég-

értéket és vagyont nézünk, mintha csak a privátbanki számlákon látható összegeket.

Visszatérve a hazai szektor vagyongyarapodásának okaira: melyek a kifejezetten hazai tényezők?

Például az, hogy már nem viszik ki a pénzt a vagyonosok. Korábban a privátbanki vagyon növekedésének súlyos korlátja volt, hogy az üzletemberek azokat a forrásait, amelyeket nem forgattak vissza a cégeikbe, csak részben vitték privátbanki számlájukra, egy jelentős részét elrejtették, például külföldre hordták. Ez a trend immár érezhetően lelassult.

Nem érdemes már külföldre menekíteni a pénzt?

A legrosszabb év 2012 volt, amikor még a középosztály is tömte a határ menti bankok számláit és trezorjait. Ma viszont már befektetői szempontból világszinten is kedvező a hazai adókörnyezet, a likvid vagyont itthon érdemes fialtatni. Az is jelentős különbség, hogy régen a nagyobb vagyont „el kellett” fedni, ma már nem ciki vagyonosnak lenni, sőt! A vaskos üzleti lehetőségekhez jutó vállalkozói kör például, bár morális kérdéseket velük kapcsolatban természetesen fel lehet vetni, jogilag és adójogilag legalísan gazdagodik. Miért ne vihetné az adózott nyereségét hazai privátbanki szolgáltatóhoz?

Akkor a magyarországi növekmények nagyobb része csapódik már le a hazai szolgáltatóknál?

Igen, márpedig növekmény volna bőven. A globális likviditásorgia mindent előnt. Hogyan gyűrűzik ez be a vagyonokba? Adva van egy háromszög, amelyben az ügyfél, a vállalkozása és a bankja található. Korábban az



Karagich István (Blochamps Capital): Kiemelten fontosnak tartjuk a szakma legjobbainak elismerését.



mintha menne ki a tőke, holott az valójában meg sem érkezett, csak időlegesen járt ott. Őrület koncentráció zajlik a magyar gazdaságban. Látunk elképesztő ütemű növekedéseket, ráadásul az ismert adóamnesztia-szabályok miatt ezt nem is kell nagyon titkolniuk, nevükre vehetik az érdekeltségeiket azok, akik egy-egy projekt mögött a valódi haszonhúzóak voltak.

ügyfél inkább visszaforgatta a cégébe a nyereséget, és abból eszközözt beruházásokat, hiszen a bankhitel nagyon drága volt. Most, amikor a megbízható vállalkozások felé csak úgy utána dobják a hiteleket, jobban megéri hitelből fejleszteni, így több nyereséget tudnak a magánszámlákra áttenni az üzletemberek.

Vagyis a hitelbőség is azt szolgálja, hogy több pénz vándorol a privátbanki számlákra?

A magyar vállalkozások forráshoz jutását sokféle, a hazai quantitative easing jegyében elérhető lehetőség is segíti. Ilyen volt a nagyszabású Növekedési hitelprogram, de végső soron ilyenek az európai uniós források is. A kedvező hitelből vagy a támogatásból természetesen nem lesz száz százalékos működési eredmény, majd osztalék, tehát magánvagyon, de előbb-utóbb valamikor részről csak megtakarítás, azaz privátbanki pénz keletkezik.

Ebből a tengernyi lehetőségből mekkora létszámnövekmény származhat, hány új milliárdos nőhet ki?

A már említett gyorsan gazdagodó üzleti kör bővülése látványos. Becslésünk szerint a fejenként 10 millió eurós vagyonú kör létszáma 50 százalékkal is megugorhat a következő években, de akár meg is duplázódhat. Ha a szektor felől nézzük a folyamatot, mindig az a kérdés, hogy a növekményből mennyi az NNA-flow, vagyis mennyi új pénz érkezik a szolgáltatókhoz, illetve mennyi a hozam. Arra senkinek nincs konkrét adata, de tippem szerint kétharmad-egyharmad, vagy akár háromnegyed-egynegyed lehet az ügyfélkörön belül azok aránya, akik korábban vállalkozásaikból, míg ma elsősorban a befektetéseik hozamaiból gyarapodnak, illetve akiknek új

befizetésekre is van lehetőségük. Ez egyébként globálisan is jellemző. Miközben például 7-8 százalékos az éves nemzetközi privátbanki vagyonnövekmény, az átlagos gazdasági növekedés ennél alacsonyabb, vagyis a vagyonosok jobban gazdagodnak, mint ahogy a globális GDP bővül.

Jól sejtem akkor, hogy inkább egy szűk kör képes új befizetésekre?

Nem feltétlenül, mert ebből a politikai-gazdasági körből nem biztos, hogy mindenki megtakarító és privátbanki ügyfél lesz. Van egy kosárlabda-kifejezés, a hot hand, amikor elsül a kéz, amikor sorozatban minden bejön. Ilyenkor akár kiszorított helyzetből is érdemes rádobni a hárompontos kosarat, mert a játékos lendületben, jó szériában van. Képletesen ez a ma sikeres üzletemberi kör joggal érezheti, hogy most ilyen szériában van, azaz megtakarítás helyett érdemes még vállalkozni és befektetni. A legtöbb üzletemberre egyébként az jellemző, hogy amennyiben egyszer már kivont a vállalkozásából valamennyi pénzt, azt onnantól funkcionálisan is külön kezeli, magánszemélyként használja. De persze arra is van példa, hogy valaki csak rövidebb időre teszi be a pénzét a privátbanki szolgáltatóhoz.

Vagyis ha lát egy jó befektetési lehetőséget, akkor elkölti a hosszabb távra szánt megtakarításait is?

Van, akinél a saját vagyon, az egyszemélyes tulajdonban álló befektető cég vagy a klasszikus üzleti vállalkozás pénze keveredik, de tapasztalatom szerint ezt a keveredést nem nagyon szeretik a privátbanki szolgáltatók, mert statisztikai volatilitást visz a rendszerbe. Túlságosan is megmozgathatja az egyenlegeket, és azt senki nem kedveli, amikor úgy tűnik,

Akad olyan réteg, aki kizorul a privátbanki körből? Esetleg azért, mert bukik, lemorzsolódik vagy meghal?

Nincsenek igazán kilépők a rendszerből. Sokan kizorulnak a gazdasági elitből, de ők eladják a cégeiket és gazdagok maradnak, aki pedig elhalálozik, azok vagyonát átveszi az örökös. Azt se felejtjük el, hogy Magyarországon most épp szépen nő a gazdaság egésze. Az ország halad, a vállalkozások kereslettel találkoznak, ilyenkor biztos, hogy a végső megtakarítások is nőnek.

Az utóbbiakat aztán az üzletemberek a szakemberekhez, a szolgáltatókhoz viszik, hiszen hozam amúgy már nem nagyon maradt semmilyen kockázatmentes eszközben...

Ezzel vitatkoznék, hozam még mindig van. Elsősorban azért, mert az Államadósság Kezelő Központ (ÁKK) olyan lakossági állampapírokat forgalmaz, például a Prémium és a Bónusz sorozatokat, amelyek a magyar megtakarítók jó részének még mindig nyugodt, kockázatmentes hozamot biztosítanak. Ahogy remekül teljesítenek egyébként a hazai befektetési alapok is. Régen nagyon-nagyon elkenyverték a befektetési jegyek tulajdonosait kiváló teljesítményükkel az alapkezelők, de még ebben a hozamkörnyezetben is versenyképes a teljesítményük.

A vagyonnövekményen túl, mint vezető privátbanki tanácsadó, milyen fontosabb trendeket lát a szektorban?

Látni kell, hogy a magyar private banking szektor történetében soha nem valósult meg ekkora fejlesztés, ilyen koncentráltan. Egy szerre jelentkezik a MiFIDII, a digitalizáció és a fintech kihívás. Így, ha nem is feltétlenül a

PRIVATE BANKING HUNGARY DÍJAZOTTAK 2017

KATEGÓRIA	HELYEZÉS	DÍJAZOTT NEVE
2017 PRIVATE BANKING HUNGARY AZ ÉV JUNIOR PRIVÁTBANKÁRA DÍJ		CSAHOLCZI ERIKA (GENERALI ALAPKEZELŐ)
		BURÁNY GÁBOR (TAKARÉKBANK)
		NÉMETH DÁVID (BUDAPEST BANK)
2017 PRIVATE BANKING HUNGARY AZ ÉV SENIOR PRIVÁTBANKÁRA DÍJ		VICTOR TAMÁS MÁTÉ (HOLD ALAPKEZELŐ)
		KOVÁCS NORBERT (UNICREDIT BANK)
		HUTKAY ZOLTÁN (ERSTE BANK)
2017 PRIVATE BANKING HUNGARY AZ ÉV ÜZLETÁGFEJLESZTŐJE DÍJ		FÖLDES NÓRA (MKB BANK)
		ERSTE BANK
		CIB BANK
2017 PRIVATE BANKING HUNGARY AZ ÉV PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÓJA DÍJ	1. 2. 2. 3.	F. W. RAIFFEISEN BANK
		OTP BANK
		ERSTE BANK
		BANK GUTMANN
		F. W. RAIFFEISEN

szektor saját akaratából, olyan fejlesztések zajlanak, amelyeknek az ügyfelek mindenképp élvezni fogják az előnyeit. Részben a jogszabályi változásokból eredően, de javul az ügyfelek kezelése és megismerése, új IT-hátterőről épül fel a riportolás, a kockázatok feltárása, monitorozása. Aki ezeket nem biztosítja, az komoly versenyhátrányba kerül.

Nem vagyunk már így is erős hátrányban a digitális megoldások terén?

A változások gyorsak, és tény, hogy a privátbanki szakma ebben semmiképp sem a legfürgőbb, de már igyekszik felzárkózni, követni az úttörő banki részlegeket. A bankszakmában volt már arra példa, hogy lemaradtunk, ám ebből előnyt kovácsoltunk, például amikor Magyarországon a 90-es években a csekk használatát teljesen kimaradt, de az akkoriban világszerte épp elterjedő bankkártya itthoni penetrációja hamar magas lett.

A technológia nyilvánvalóan fontos, de mi van a több százéves privátbanki szakma tartalmával, az változatlan?

Nem, minden változik. A fejlett nyugati társadalom például „öregszik”. Régen azt mondták, hogy csak az adó és a halál biztos, ma már azt mondjuk, hogy az adó, a halál és a nyugdíjas évek is biztosak. Tovább élünk, ezért egyre

hangsúlyosabb az öngondoskodás, vagyis a hosszú távú megtakarítás, ám az örökök hagyása és a vagyon átadása is, erre minden szolgáltatónak nagyobb hangsúlyt kell fektetnie.

Az öröklés, gondolom, különösen nagy kihívás, hiszen hiába bankolt egy ügyfél harminc évig ugyanazzal a bankárral, nincs rá garancia, hogy az örökös is majd őt választja...

A next generation sok szempontból kihívás. Ennek van egy technikai oldala, a fiataloknak ugyanis más kütyük, alkalmazások a termésetesek, de szerintem nem ez a lényeg. A hatvan pluszos és a harminc mínuszos korosztály között viszont annyi egyéb különbség is lehet értékrendben, világnézetben, a befektetések pszichológiájában, hogy mindezt tényleg nem könnyű kezelni.

Az ön cége azonban épp ilyesmivel, business intelligence megoldásokkal, adatszolgáltatással, tréningekkel, szakmai programok szervezésével is foglalkozik. Van programjuk az ilyen kihívásokra?

Igen, azt gondolom, hogy a Blochamps pontosan ebben tud segíteni a piaci szereplőknek. Ráadásul egy olyan piaci szegmensben dolgozunk, ahol jelen vannak a nagy multinacioná-

lis tanácsadók is. Nekik nemzetközi anyagaik, tanácsadói, tudásuk van, ám azzal tudtunk piacvezetővé válni az évek alatt, hogy mi mélyebben rendelkezünk igazán testre szabott, lokális ismeretekkel.

Természetes, hogy ön, mint a cég vezetője, ezt mondja, de az ügyfelek is így gondolják?

Nagy büszkeség, mikor a különböző banki tendereken rendre mi futunk be, és ennek alighanem az az oka, hogy a hatékony, az értelmes megbízói költségeknek vagyunk a hívei. Amikor ugyanis a Blochamps Capital versenyez a globális tanácsadókkal, akkor versenyhátránynak tűnhet, hogy egy kicsi, teljesen magyar tulajdonú cég megy szembe egy nagy külföldi multival. Viszont nálunk tényleg a privátbanki szolgáltatókkal tizenöt éve foglalkozó, már tucatnyi üzletág felépítésében és átépítésében szervesen segítő tudás és helyi tapasztalat végzi a munkát, míg esetleg a multiknál előfordul, hogy a kiváló nemzetközi privátbanki adatbázisokhoz néhány tehetséges, de még junior munkatárs asszisztál itt-honról, aki három hónapja még egy gyógyszergyár tanácsadói munkájában volt elmerülve. Visszatérve a kérdésre, igaza van, azt hiszem, hogy örületes bizalom kell a privátbankok részéről, hogy elfogadjanak bennünket szakmai segítőnek. Ám mi megoldoztunk mindezt, szép lassan alakítottuk ki a tudásunkat és tapasztalati tárházunkat, na meg az elismertségünket.

Vagyis a lokális piac ismeretéből és (gondolom) az alacsonyabb áraikból fakad a versenyelőnyük?

A best practice-ek átadásával mindenki javát szolgáljuk. S igen, szerintem nálunk nem tud senki többet erről a hazai piacról. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy azért érdemes velünk dolgozni, mert velünk megspórolható a tanulópénz, időben, pénzben, energiában. A privátbankoknak most kifejezetten érdemes fejleszteniük, frissültniük, tanulniuk, például a soft skills-ek területén, mert a piac átalakul. Átalakul és növekszik. A digitalizáció miatt a privátbankároknak biztosan kevesebb időt kell az adminisztrációra fordítaniuk, több idejük marad a kapcsolattartásra. Márpedig ebben a szakmában ez a lényeg. Ezért is tartjuk kiemelten fontosnak immár évről évre a szakma legjobbainak elismerését, jutalmazását a Private Banking Hungary díjakkal. Arra pedig igazán büszkéek vagyunk, hogy tőlünk a piac elfogadja: a mi vezetésünkkel válasszunk meg a privátbanki szakma legjobbjait.