

Bővülő privátbanki piac generációs kihívásokkal

A magyar privátbanki szektor évek óta bővül, a számok még nemzetközi mércével mérve is kielégítőek. Egyre többen vannak azok a korábbi prémium ügyfelek, akiknek több tíz millió forintos megtakarításuk keletkezett, s akik új ügyfélként keresik, melyik privátbanki szolgáltató tudja leginkább kiszolgálni a szükségleteiket. A magyar vagyonos réteg igen széles, de a régió más országaihoz képest egyelőre viszonylag szűk: körülbelül 600-700 honfitársunk rendelkezik igazán nagy, tízmillió euró (hárommilliárd forint) feletti vagyonnal.

Már érezhető a változás

Néhány éve azt írtuk, hogy a vagyonosok között is nyílik az olló. Ezt a kifejezést a társadalom egészére szokták inkább alkalmazni, de vitathatatlan, hogy a vagyonosok között is elindult egy ilyen folyamat. A magyar gazdaságban megjelent a gyorsan gyarapodó, sokszor az üzleti sikereit a politikai kapcsolataira alapozó réteg. Bár a belépési limitek széles sávja nehezíti a tiszta szegmentálást, számításaink szerint 42 ezer privátbanki számla van, ám ennek többsége csak 30–50 millió forintos, legfeljebb 100 millió forintos likvid vagyonú ügyfelet takar. A top tízezernek nevezhető ügyfélkör már 300 millió forint feletti vagyonnal rendelkezik.

Igaz ugyan, hogy 2018 elejére a legvagyonosabb magyarok privátbanki számlákon tartott vagyona elérte a 4100 milliárd forintot, mivel azonban eközben nyílt az olló is, nem minden ügyfél gazdagodik hasonló ütemben. Az itthoni tapasztalatok szerint a globálisan alacsony kamat- és hozamkörnyezet a vagyonosok nagyobbik táboránál szerényebb mértékű gyarapodáshoz vagy éppen stagnáláshoz vezet. Bár vannak sikeres vállalati exitek, viszonylag kevés látható a reálszférában a versenypiacon folyó vagyongyarapodásból. Látványosabb példákat lehet hozni a versenyhelyzetekkel csak jelképesen birkózó vállalkozói körből, amely azonban csak egy szűkebb, a politikához kötődő vállalkozói csoportot jelent.

Korábban súlyos korlátja volt a privátbanki állomány növekedésének, hogy az üzletemberek csak részben helyezték el itthoni számlákon azokat a forrásait, amelyeket nem forgattak vissza a cégeikbe, jelentős részüket elrejtették, például külföldre transzferálták. Ez a trend érezhetően lelassult, minden bizonnyal részben azért, mert befektetői szempontból ma már világszinten is kedvező a hazai adókörnyezet. A likvid vagyonokat itthon érdemes fialtatni. Az is jelentős különbség, hogy régen a nagyobb vagyonokat célszerű volt eltitkolni, míg ma már nem ciki vagyonosnak lenni, sőt. A vaskos üzleti lehetőségekhez jutó vállalkozói kör például (bár velük kapcsolatban természetesen fel lehet vetni morális kérdéseket) jogilag és adójogilag legálisan gazdagodva zárkózik fel az európai vagyonos elithez.

A következő években is két számjegyű növekedést ígér a privátbanki piac Magyarországon. Ez jó alapot teremt a fejlesztésekhez a szakmának, amely a sok kihívás (MiFID II, digitalizáció, fintechek) árnyékában nem kényelmesedhet el. Az elmúlt években tapasztalt 8-10 százalékos állománynövekedés folytatódhat a következő években is. A leggazdagabb magyarok likvid, privátbanki számlákon

tartott összvagyonra új rekordot ért el, az egy ügyfélre eső számlák mennyisége 2,3-2,5 körül lehet. Bár összességében a magyar privátbanki vagyon valóban dinamikusan, nagyjából 400 milliárd forinttal nő évente, számításaink szerint az akár 800 milliárd forintos növekedés is elérhető lenne.

Trendek és fejlesztések

Három olyan elemet látunk, amelyek amellet, hogy meghatározták a szektor fejlődésének-fejlesztésének 2017-es irányát, 2018-ban is dominánsak lehetnek. Az első az alacsony kamatkörnyezetből eredő jövedelmezőségi kihívások kezelése, a második szabályozói vagy ha úgy tetszik MiFID-hatás, a harmadik a digitalizáció térnyerése.

A piaci trendek alapján várható, hogy változik a személyi bankárok szerepe, hiszen a korábbi funkcióik egy része (riportolás, termékismertetés, értékesítés-előkészítés) egyre hatékonyabban látható el digitálisan. A magyar private banking történetében sohasem történtek olyan nagy, koncentrált fejlesztések, mint az elmúlt időszakban.

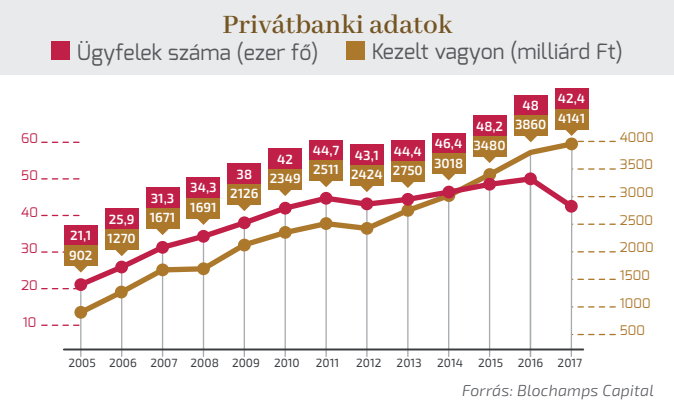
Private Banking — magyarországi adatok 2017. december 31.		
Szolgáltató	Ügyfélszám	Kezelt vagyon (milliárd forint)
Erste Bank PB	3000	430
OTP Bank PB / OTP Bank Kiemelt PB ^a	21 798	1515
MKB Bank PB ^c	1900	424
CIB Bank PB	2920	290
Friedrich Wilhelm Raiffeisen PB ^c	2334	480
UniCredit Bank PB	1350	172
Concorde Értékpapír	800	132
K&H Bank PB	1194	150
Hold Alapkezelő	660	168
TakarékBank PB	400	45
Budapest Bank Money+	3100	188
SPB	1661	66
Equilor Private Banking	400	32
Generali Alapkezelő	241	16
FHB	685	33
ÖSSZESEN	42 435	4141
Gutmann Magyarország ^b	215	161
Erste World	9400	269

Forrás: Blochamps Private Banking Adattábazis

^a: Mindkét kategória privátbanki ügyfeleket jelöl.

^b: Az ügyfélvagyon egy részét a bécsi központ kezeli.

^c: Ügyfél és család.



Ha nem is feltétlenül a szektor saját akaratából, de olyan átalakulás zajlik, amelynek előnyeit érezni fogják az ügyfelek. A bankszakmában nagyon gyorsak a változások, és bár a privátbanki szakma nem a legfürgőbb a fejlesztésekben, igyekszik felzárkózni, követni az úttörő banki részlegeket. Aki nem tudja felvenni a lépést, az komoly versenyhátrányba fog kerülni.

Generációs különbségek

Érezhetően nagy a különbség a fiatalabb és az idősebb vagyonos generáció pénzügyi szokásai, elvárásai között. A fiatalabbak, az Y és az X generáció tagjai jóval nyitottabbak az új, digitális megoldásokra. A magyar fiatalok körében egyre népszerűbb az online banki ügyintézés, a 18–22 éves korosztály csaknem negyede kizárólag okostelefonon bankolna, míg a 65 éven felüliek 70 százaléka elutasítja ezt. Pár éven belül várhatóan minden korosztály felismeri, hogy a digitális újítások nemcsak hatékonyabbá, gyorsabbá és olcsóbbá teszik a pénzügyi szolgáltatásokat, de egyszerre hasznosak a szolgáltatóknak és ügyfeleknek. Az automatizálások segítik az ügyfelet a tájékozódásban, az információk selektálásában, miközben a szolgáltatónál jelentős belső kapacitást szabadítanak fel. Igaz, az automatizált tanácsadói modell 2018-ban elsősorban a prémium banki vagyonkezelésben jelenik meg.

A digitális megoldások alkalmazása lényegesen javíthatja a költséghatékonyságot és versenyképességet, hiszen megkönnyíti az ügyfelek pénzügyeinek követését és kezelését. Itthon is egyértelműen érezhető az ügyfelek jelentős részének érdeklődése a fintech innovációk iránt, ezért a szektor szolgáltatói 2017-ben igyekeztek megtalálni azt a fejlesztési stratégiát, amellyel válaszolhatnak erre az igényre. Ehhez ki kellett alakítaniuk az együttműködést a fejlesztőkkel. Összességében a magyar intézmények több mint 40 százaléka már kidolgozta a megfelelő stratégiát. Magyarországon jellemző, hogy a pénzügyi szolgáltatók beépítik a fejlesztéseket saját banki folyamataikba, mivel az ügyfelek ragaszkodnak megszokott bankjukhoz, vonzóbbnak látják azokat a szolgáltatásokat, amelyeket ismerős környezetben kapnak. A rendszerek lomhasága miatt véle-

ményünk szerint nem kell tartani attól, hogy a fintech gyorsan kiszorítja a hagyományos banki modelleket. A hagyományos bankokba vetett bizalom mélyen áthatja az ügyfelek gondolkodását, ráadásul ezt a szférát erős szabályozás is támogatja.

Most érdemes fejleszteni

Az öröklés különösen nagy kihívást jelent, hiszen hiába bankolt egy ügyfél harminc évig ugyanannál a bankárnál, nincs rá garancia, hogy az örökös is őt választja. A next generation sok egyéb szempontból is kihívás a privátbanki szakmának. Technikai oldalról például más alkalmazások természetesen a fiataloknak, mint az idősebbeknek. A hatvan feletti és a harminc alatti korosztály értékrendje, világnézete, befektetési pszichológiája között olyan nagy különbségek lehetnek, hogy pénzügyi szolgáltatóként kifejezetten nagy kihívás ezeket kezelni.

Amivel egyértelműen jobban jár itthon a privátbanki ügyfél, mint külföldön, az a szolgáltatások ár-érték aránya. A komplex szolgáltatást keresők nemzetközi összehasonlításban is jó termék- és tanácsadási palettát vehetnek igénybe nagyon kedvező adókörnyezetben



és még mindig rendkívül baráti áron. Miközben például egy ingatlanközvetítőnek gond nélkül kifizetünk 2-4 százalékos közvetítői díjat, évről évre hozamot termelő privátbankárunknak, aki kis túlzással az egész életünket ismeri, még évi egy százalékot is nehezen. Álláspontunk szerint ez nem tartható fenn sokáig, igaz, a Blochamps már három évvel ezelőtt is hasonló állásponton volt.

A privátbankoknak érdemes fejleszteniük, frissülniük, tanulniuk, például a soft skillek területén, mert a piac átalakul. Változik és növekszik. A privátbankároknak a digitalizációnak köszönhetően a jövőben biztosan kevesebb időt kell az adminisztrációra fordítaniuk, mint eddig, több idejük marad arra, hogy szaktanácsadóként tartsák a kapcsolatot ügyfeleikkel. Márpedig ebben a szakmában ez az igazi hozzáadott érték. Részben ezért tartjuk kiemelten fontosnak a szakma legjobbjainak elismerését, jutalmazását az évről évre átadott Private Banking Hungary díjjal.

• Karagich István privátbanki szakértő