

SZÉP új világ

Milyen tendenciák jellemzik a magyar privátbanki szegmenst, milyen változások várhatók ügyféloldalról és a digitalizáció, valamint a mesterséges intelligencia térnyerése miatt - erről beszélgettünk Karagich Istvánval, a hazai privátbanki szektort talán legbehatóbban ismerő tanácsadó cég, a Blochamps Capital Kft. alapítójával. ■ K&K

Mi jellemzi most leginkább a magyarországi privátbanki szegmenst?

– Világtendencia, hogy a leggazdagabbak gyorsan tovább gazdagodnak, ez Magyarországon is jellemző. Ráadásul nálunk sokkal kisebb a mobilitás, mint más régiókban. Igaz az elit is szűkebb, de láthatóan „nehéz kikerülni” ebből az 1,5-2 százalékból.

Kulcsfontosságú, hogy a privát vagyon kiáramlása jelentősen lelassult, sőt a szaldó az elmúlt évek adóamnesztiáival nettó nulla közelében lehet. Együttesen fejtették ki hatásukat a 2016-2018 közötti gazdasági fehéritési törekvések, az itthoni adókörnyezet változó- és befektetőbarát változásai, a temérdek fejlesztési forrás, az EU kínálta fejlesztési támogatások és a gazdasági növekedés. Ha a múlt évet nézzük, 2018 a magyarországi privátbanki piacon izgalmas, prosperáló és egyben megnyugtató volt. A magyar privátbanki szektor vagyontömege évek óta a nemzetközi növekedési ütemet meghaladó mértékben bővül.

– Mekkora ügyfélszám, mennyi kezelt vagyon jellemzi a magyarországi privátbanki piacot?

– Világszerte jellemző az a trend, hogy a rendkívül likviditásból környezet a vagyonosoknak segít elsősorban befektetéseik gyarapításában. A mostani piaci környezet ugyanis tömegével

kínálja az olyan tranzakciók lehetőségét, ahol „biztosra futva” jól kamatoztathatók a vagyonok, jellemzően a reálszférában. A hazai vagyonos populáció ugyan szerényebb mértékben bővül a nemzetközinnél, ám összességében minden bizonnyal a privatizációs időszak éveit is felülmúló vagyonosodást tud felmutatni egy néhány ezer személyre kiterjedő elit. Nekik a top húszezer

mellett az elmúlt években lett kivételes lehetőségük élénkebb gazdasági szerepet vállalni. A következő években aktívan gyarapodhatnak a vagyonok, várakozásaink szerint 2020-ig éves szinten 12-15 százalékkal növekedhet a leggazdagabbak összesített vagyona. 2018 novemberében már 4604 milliárd forint kezelt vagyon és 42.889 ügyfélszámla tartozott privátbanki szegmensbe.

FOTÓ: BLOCHAMPS CAPITAL KFT.



Becsléseink szerint 2022-ig Magyarországon a hárommilliárd forint feletti vagyonnal rendelkezők száma a 2017-es évhez képest minimum 50 százalékkal fog növekedni.

– Milyen változások várhatók ügyféloldalról?

– A hazai vállalkozói szegmensben ma is a 25-30 éve sikeres vállalkozók dominálnak, akik első generációs üzletemberként építettek fel cégbirodalmat. Azt 60-80 éves korukban is, nyilván továbbra is a sajátjuknak érzik, annak irányításáról továbbra sem akarnak lemondani. Az örökítés azonban elkerülhetetlen, és ez egyszerre erős pénzügyi és pszichológiai kihívás is. A vállalkozások további működtetése, valamint a felhalmozott magánvagyonok menedzselése széles körű tájékozottságot, időt és komoly szakértelmet igényel. Mivel e tényezők mindegyikére szükség van a sikerhez, egyre gyakrabban fogalmazódik meg az igény olyan támogatásra, amely a vagyonkezelési szolgáltatásokon túlmutat. Erre al-

BLOCHAMPS CAPITAL KFT.

2002 óta követi aktív figyelemmel a hazai privátbanki szektort. Méréseik, elemzéseik biztos alapul szolgálnak a szektort érintő statisztikák elkészítésekor. Az elmúlt közel másfél évtized mérföldkövei: a szektor Éves összefoglaló tanulmányai, a privátbanki Vezetői Fórumok, a szektorspecifikus historikus adatbázisok, az idén már tizedik jubileumát ünneplő Éves Privátbankári Konferencia vagy a Private Banking Hungary díjkiosztó mind a hazai pénzügyi szektor úttörője a maga nemében. Mindezek a hazai privátbanki szakma és a média egyaránt referenciaként használt eszközei. A Blochamps Capital a kezdetektől nagy hangsúlyt fektetett függetlensége megőrzésére, s talán ez volt a kulcs ahhoz, hogy hitelesen járulhasson hozzá a szakma versenytársait összekötő események életre keltéséhez.

kalmas megoldás a privátbankári segítség vagy egy family office szolgáltató, amely a vagyonmenedzsmenten és a befektetési struktúrák kialakításán túl támogatást nyújt többek között az utódlás, örökösödés felmérésére, kezelésére vagy jogi és adózási struktúrák kialakítására. A kooperáció célja: minél több terhet levenni a vagyon tulajdonosáról, mindezt biztonságosan és a maximális diszkrécióval. Egy jól működő family office például egyszerre foglalkozik a generációváltással, a vagyontervezéssel, az adminisztrációval és a cégmonitoringgal.

– Mennyire mások az igényei a nextgen generációnak?

– Általánosságban elmondható, hogy a fiatalabb generációnak már más a hozzáállása a munkához, mint amivel az elődjei felépítették az adott családi vállalkozást. Fontos kérdés ugyanakkor, hogy az örökös, utód milyen szinten kíván befolyni a cég mindennapi ügyvezetésébe. Átveszi-e a feladatokat, intéznivalókat is, vagy csak inaktív résztvevőként a részesedését szeretné. Felmérések szerint a magyar családi vállalkozások tulajdonosai nehezen tudják családon belül átadni a céget, illetve a cég irányítását, ezért vagy egy külsős vezetőt kell felvenniük, vagy el kell adniuk a céget. Ennek egyik fő oka, hogy míg a tulajdonos, aki létrehozta a céget, magának a cég profiljának, szolgáltatásának, termékének a szakértője, addig az utód hiába „született bele”, sokszor mégsem biztos, hogy az érdeklődése ugyanúgy fenntartható. A fiatalabb generáció egyébként tapasztalataink sze-

rint sokkal otthonosabban mozog részterületeken, jellemzően a pénzügyek, a sales, a marketing és a startupok világában, mint egy vállalkozás vagy cégbirodalom egészének irányításában. Az öröklési folyamat koordinálását kezelni hagyományosan nagy kihívás a privátbanki szolgáltatók számára. Hiába bankolt ugyanis egy ügyfél akár húsharminc évig ugyanazzal a bankárral, nincs rá garancia, hogy az örökös is majd őt választja.

– A technikai fejlődés következtében milyen átalakulások várhatók?

– A közeljövőben a személyi bankárok szerepe minden prognózis szerint megváltozik, a korábbi funkcióik egy részét (riportolás, termékismertetés, értékesítés-előkészítés) egyre hatékonyabban lehet digitálisan ellátni. Miközben a robottanácsadók külföldön már most is hasznos segítők, a privátbanki szolgáltatást igénybe vevő vagyonos rétegnek szüksége van arra is, hogy pénzügyei komplexebb rendezéséről szakemberekkel is konzultáljon. Így az a feladat vár a privátbankárokra, hogy egyfajta pénzügyi elit alakulattá válva akár a befektetési döntés „human touch” támogatásában, akár adózási, alternatív befektetési vagy öröklési kérdésekben is rendelkezésre álljanak. A változást esetleg épp az hozza majd, hogy a kockázati-profil alapú befektetési mixet egy algoritmus is le tudja válogatni, így a privátbankároknak el kell mozdulniuk abba az irányba, ahol meg tudják verni a technikát – ez pedig az ügyfél élethelyzetének, gondolkodásának, elképzeléseinek átlátása.

