

A100

LEGGAZDAGABB2019

Szerkesztette: Szakonyi Péter

Ára: 1590 Ft



*B*LOCHAMPS
PRIVATE BANKING ADVISORY
BUSINESS INTELLIGENCE MONITORING
B U D A P E S T

*We know Private Banking.
We know the clients.
Local values, European quality.
It is our strength.*



Privátbanki piac Magyarország 2019



A hazai privátbanki piac vezető konzulens cégeként a befektetők és a szolgáltatók felé egyaránt minden privátbanki részterületre büszkén bírunk egyedi rálátással, látva, melyek a legjobb gyakorlatok és hozzáadott értékek. Referenciáink és nívós, szakmailag megalapozott, bizalmi partnerségen alapuló szolgáltatási értékrendünk az alapja annak, hogy a privátbanki szolgáltatók évről-évre megbíznak bennünk, és hiteles forrásnak tekintik munkáinkat, igénybe veszik szolgáltatásainkat.

Vagyonosok

Évek óta jellemző világtendencia – bár 2018-ban megtorpant ennek dinamikája –, hogy a leggazdagabbak gyorsan tovább gazdagodnak a társadalmon belül, ami Magyarországon is jellemző, ráadásul nálunk sokkal kisebb mobilitás észlelhető, mint más régiókban. Igaz, a társadalmi elit is szűkebb kört ölel fel Magyarországon, de láthatóan „nehéz kikerülni” ebből az 1,5-2 százalékból, pláne a valódi gazdasági elitet jelentő 0,1 százalékból.

Globálisan a vezető privátbanki szolgáltatók a Super Affluent (1-5 millió dollár közötti vagyonú) és a vagyon-sávjukkal az elmúlt években lassan feljebb költözött HNWI (High Net Worth Individuals, 5-30 millió dollár közötti vagyonú) ügyfélszegmenst tartják potenciálisan a legjövedelmezőbbnek, szemben a még gazdagabbak UHNWI (Ultra High Net Worth Individuals, 30-250 millió dollár vagyonú) tagjaival.

2018. december 31-i adataink alapján már 4692 milliárd forint kezelt vagyon és 43 173 darab ügyfélszámla tartozott Magyarországon a privátbanki szegmensbe. Azonban fontos kiemelni, hogy ez korántsem jelenti, hogy ugyanennyi ügyfél is lenne, mivel jellemzően egy ügyfélnek több szolgáltatónál is van privátbanki számlája. A magyar gazdagok száma 25 ezer főre tehető, és őket 391 magyar privátbankár segíti. A hazai top 50 ezer HNWI gazdasági erősödése folyamatos trend marad a következő két évben, igaz a privátbanki ügyfélkör populáció alig bővül már.

A hazai jövedelmi réteg változásoknál fontos trend, hogy a teljes vagyonnövekedés úgy is robusztus, hogy folyamatosan csökken a középosztály vagyoni ereje, ám a felső középosztály és a társadalom felső 50 ezer tagja, immáron az újra formálódó gazdasági elitbe értve az agrárszféra vállalkozóinak egyre nagyobb hányadát is, erőteljes vagyonosodást

tudtak felmutatni. 2018-2022 között várakozásunk szerint az éves növekedés mértéke (Compounded Annual Growth Rate – CAGR) akár 12 százalék feletti is lehet, így mindenképpen a nemzetközi vagyonbővülési CAGR-mértéket meghaladó bővülésre számítunk. Véleményünk szerint 2022-ig a 3 milliárd forint feletti vagyonkategória létszáma kiemelendő mértékben nőhet, így a 2017-es évhez

képest minimum 50 százalékkal emelkedik az ide tartozók száma, ami elérheti az ezer főt.

Private Banking — magyarországi adatok

2018. december 31.

Szolgáltató	Ügyfél (fő)	Kezelt vagyon (milliárd Ft)	Limit (millió Ft)
Erste Bank PB	2950	480	70
OTP Bank PB & Kiemelt PB ^a	22 359	1700	30/80
MKB Bank PB ^c	1750	545	100
CIB Bank PB	3029	331	60
Friedrich Wilhelm Raiffeisen PB ^c	2446	530	70
UniCredit Bank PB	1550	245	100
Concorde Értékpapír	800	151	75
K&H Bank PB	1243	178	100
Hold Alapkezelő	647	166	80
TakarékBank PB	870	48	20
Budapest Bank Money+	3460	212	25
SPB	1509	61	40
Equilor Private Banking	350	28	25/50
Generali Alapkezelő	210	17	10/50
ÖSSZESEN	43 173	4692	—
Gutmann Magyarország ^b	220	174	320

Forrás: Blochamps Private Banking Adatbázis

^aMindkét kategória privátbanki ügyfeleket jelöl.

^bAz ügyfélvagyon egy részét a bécsi központ kezeli.

^cÜgyfél és család.

Belépési limitek

Világviszonylatban nézve a magyarországi privátbanki szolgáltatók nagyon alacsony limittel dolgoznak, igaz, az elmúlt 6-8 év szinte minden szereplőnél hozott limitemelést. Ez a banki szolgáltatási szegmens az értékajánlatához képest azonban még mindig rendkívül alacsony átlagos limitszinttel dolgozik hazánkban.

A privátbanki üzletágakban ugyanis a belépési limitek 30-100 millió forint között mozognak jellemzően – attól függően, hogy milyen szolgáltatási modellt és milyen értékajánlati szerkezetet tart optimálisnak a szolgáltató. Ezek a belépési limitek gyakorlatilag likvid vagyont jelentenek, azaz feltételezhető, hogy az ügyfél a privátbanki befektetése mellett a likvid vagyon többszörösére rúg egyéb vagyonelemekkel is rendelkezik.

Privátbanki Színpadkép 2019 Január

2018H2 összesített magyarországi szektoradatok



(Itthon 15–20 millió forinttól már elérhető kvázi privátbanki szolgáltatás, 50–70 millió környékétől viszont már választani is lehet a privátbanki szolgáltatók között.)

2019-ben is a technológiai fejlesztések vonzásában

A rendszerfejlesztést és a digitális átalakulást már több szolgáltató megkezdte 2018-ban, ez nagyobb mértékben folytatódik 2019-ben. A digitalizálásban fontos lesz az okostelefonos applikációk továbbfejlesztése, az internetbankok megújítása, a portfóliójelentések átstrukturálása, digitalizálása, akár egy portfóliótervező, Advisory Tool támogatás létrehozásával.

Egyszerűen elengedhetetlen a digitális ügyfélművelés és a digitális kiszolgálási profil maximalizálása. Bár nagy hangsúly van itthon is a technológia fejlesztésén, azért hosszú távon továbbra is a kiszolgálási forma, a teljesítmény/hozam és a biztonság triója a meghatározó, melyek az üzleti modelleket is át fogják alakítani.

A folyamatos kihívások kezelésében, különös tekintettel a képzési, fejlesztési és a stratégiai tervezési feladatokra nagy hatékonysággal tudunk a vagyonkezelési szektornak magunk is segítő kezét nyújtani. A privátbanki üzletágépítésben ismerünk minden buktatót és minden következményt, hisszük, hogy rajtunk keresztül nem csak tisztább a Big Picture, de költséghatékonyabb is a szolgáltatói építkezés. Állítjuk: nem pusztán sejtés, de követelmény, mi több, vétek az ügyfél befektetői élményének komplexebbé tételére/növelésére nem használni azt az adatbázistömeget, mely több évtized pénz-

ügyi, befektetési fogyasztói szokásainak tárházaként áll ügyfeleikről a bankok, vagyonkezelők rendelkezésére.

A változó igények miatt a privátbankároknak is el kell mozdulniuk abba az irányba, ahol „meg tudják verni” a technikát – ez pedig az ügyfél élethelyzetének, gondolkodásának, elképzeléseinek átlátása, az igazi személyes kapcsolat. A privátbankár ebben a hibrid együttműködési mixben még inkább abban lesz érdekelt, hogy olyan szolgáltatást mutasson az ügyfélnek, amellyel az a kifizetett díjakért cserébe valóban elégedett lesz. A privátbankári alkalmazkodást az új feladatokhoz talán megkönnyíti, hogy a magyar private banking szektor történetében soha nem történtek ekkora fejlesztések, ráadásul ennyire koncentráltan, mint ezekben az években, amikor egyszerre kell megfelelni a MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive), a digitalizációs és a képzési/hr-fejlesztési kihívásoknak, valamint a növekedő adminisztratív feladatoknak.

Generációváltás a magyar milliárdosok között

Jellemző a hazai vállalkozói szféra korfájára a 25–30 éves sikeres vállalkozók dominanciája, akik első generációs üzletemberként építettek fel egy cégbirodalmat, amelyet még jelenleg, 60–80 éves korukban, továbbra is a sajátjuknak érznek, így annak irányításáról továbbra sem akarnak lemondani, hiszen a többségük folyamatosan aktív, tökéletesen munkaképes. Azonban az örökítéssel foglalkozniuk kell. Kellene...

Szerencsére akadnak még szép számmal első generációs privátbanki ügyfelek is, azonban a vagyonok generációról-generációra történő átadása már elkezdődött. Amikor succession planningról (utódlástervezés) és vagyonátadásról van szó, akkor fontos látni, hogy míg a következő generációról, a ma 15–25 éves fiatal örökösekről beszélünk, a való életben a cégutódlás gyakorlatilag a ma 35–50 éves embereket jelenti, ők veszik át a stafétabotot. Ezeknek az embereknek ugyanakkor már van saját gazdasági/pénzügyi profiljuk, életpasztoráljuk, és így biztos, hogy vannak elképzeléseik is, hogy mit akarnak tenni a vagyonnal. Az új generációnak, a 15–25 éves fiataloknak teljesen más a pénzügyi attitűdjük, ám tény, a vagyonok örökítése jellemzően az idősebb korosztály „feladata”.

A Blochamps filozófiájának egyik lényeges eleme – amely nyilván adottságainkból is származik –, hogy lokálisan meg kell különböztetnünk tudásunkat a nagyobb külföldi tanácsadó cégektől, amelyek hazánkban versenytársaink. Ez csak folyamatosan fenntartott minőségi tudással, gyors és hatékony reakciókkal, rugalmassággal és megbízhatósággal lehetséges.

• Karagich István privátbanki szakértő