

Privátbanki szolgáltatók két tűz között: generációs szakadék gátolhatja a privátbankok digitális fejlesztését

A vagyonos idősebb nemzedék, vagy az idővel azért magának helyet követelő digitális bennszülött generáció felé nyisson-e a szolgáltató – kis túlzással ez a dilemma osztja majd ketté a hazai privátbanki szolgáltatók fejlesztési irányait a következő hónapokban.

Pedig a válasz elvi síkon egyértelmű lenne: Mindkét generáció maximális kiszolgálására kell törekedni. A legfontosabb, idősebb vagyonos ügyfélréteg, illetve a legfiatalabb réteg számára egyidejűleg ideális, modern digitális szolgáltatásokat nyújtani rendkívül nehéz kihívás a hazai privátbanki szolgáltatóknak - hívja fel a figyelmet Karagich István. A Blochamps Capital ügyvezetője a szolgáltatóktól kapott adatok alapján arra figyelmeztet, **hogy a privátbankokban vezetett számlák tulajdonosainak több, mint kétharmada 50 év feletti, ráadásul a számlák harmada felett 65 évesnél idősebb vagyonos magánszemély diszponál.** A privátbanki ügyfelek előregedése annak fényében különösen látványos, hogy Magyarországon az emberek átlagéletkora 42 év volt 2018-ban.

A fejlesztési döntés a legelkötelezettebb banki szándék mellett is jellemzően nagyban forrás függő, hiszen rendkívüli büdzsé igényel bír, ráadásul az érintett számlatulajdonosok túlnyomó többsége alig használja üzleti célra napi szinten az internetet. Többségüknek az uniós pénzforgalmi irányelv, a PSD2 szabályozás által előírt szigorú ügyfél-azonosítás is bosszantó bürokráciának tűnik, nehezen tolerálják, hogy számláikhoz ma már csak egy másik eszköz – például mobiltelefonos bejelentkezés – segítségével tudnak hozzáférni, ezért az internetes ügyintézással szemben inkább a kisebb pénzügyi tranzakciókra is személyesen veszik igénybe privátbankáraikat – hoz példát a szakember.

Bizonyos szolgáltatóknál a vagyonos ügyfélkör előregedése akár néhány éven belül komoly gátja lehet a további fejlődésnek – emlékeztet Karagich István arra, hogy **van olyan privátbank, ahol az ügyfelek 39 (!) százaléka 65 év feletti, sőt ügyfeleik 80%-a az 50. évét is betöltötte.** Ezek a cégek az erőteljesebb digitalizációval a már meglévő ügyfeleik bizalmának és komfortérzetének megingását kockáztatják, ha viszont nem lépnek előre a digitalizáció terén, akkor lényegében kiiratkoznak azon szolgáltatók köréből, akiknek lehetőségük lesz a következő nemzedék tagjait megnyerni. A dilemmát csak felerősíti, hogy a jelenlegi kamatkörnyezetben **a szolgáltatásokon megkereshető marzs annyira összeszűkült, hogy a piac jelentős része nem tud párhuzamos – a régi oldschool és a fiatalabb, digitálisan vezérelt életet élő ügyfeleknek külön-külön szóló – rendszereket fenntartani.**

A Magyarországon megcsúszott generációváltás miatt a privátbanki szektor az egyik legkomolyabban fenyegetett szolgáltatás – vélekedik a Blochamps ügyvezetője, aki szerint a kockázat a hazai bankrendszer teljesítményére is kihatással van, hiszen jelenleg messze legjobban a privátbanki ügyfeleken tud keresni a pénzügyi szektor. Karagich István szerint a fentiek felismerése vezeti a hazai szolgáltatókat akkor, amikor – a több évtized után végre jogilag rendezett keretek közé került – bizalmi vagyonkezelési és főleg family office szolgáltatásokkal igyekeznek egyszerre több generáció pénzügyi igényeit kiszolgálni.

A szerkesztő figyelmébe:

A **Blochamps Capital Kft.** pénzügyi tanácsadó részlege 2001 végén kezdte meg működését, az alapítás óta üzletviteli tanácsadói szolgáltatásokat kínálva magán- és jogi személy ügyfelek számára. A társaság 2002 óta készít elemzéseket és 2004 óta képez saját adatbázist a hazai és magyar ügyfélreferenssel rendelkező nemzetközi privátbanki szolgáltatók adatairól. Ezzel a Blochamps Capital Kft. az elmúlt közel két évtized alatt a magyarországi privátbanki piac legnagyobb független tanácsadó cégévé vált, kutatásai, mérései a hazai privátbanki szakma és a média egyaránt referenciaként használt eszközei.

Kapcsolat:

Blochamps Capital, Cseperti Fanny; +36206659991



PRIVÁTBANKI PROGNÓZIS BINGÓ 2020

90%

85%

80%

75%

Azt prognosztizáljuk, hogy sem a private bankingben, sem a befektetési piacon nem a hosszú távú trendek lesznek jellemzőek

Az erős likviditás továbbra is prioritás lesz a lakosság számára, miközben a lakáspiaci túllendülés tompul

2019 magasra tette a léceket. 2020 a mérsékelt hozamok éve lesz

2020-ban a privátbankárok feladatát nehezíti a tény, hogy az ügyfelek hozamelvárásai új zsinórmértéket kaptak, miközben magas hozamelvárások mellett a gyakorlatban inkább nevezhetőek kockázatkerülőnek

A privátbanki szolgáltatók fontos kihívása lesz, hogy kedvező kockázatarányos hozamokat érjenek el, miközben nagy eséllyel szűkülhet az eddig mankót nyújtó állampapírok forgalmazói köre

2020 és 2021 nem lesz könnyű menet a szektornak, ám azt jósljuk a két számjegyű állomány növekedést hozni fogja

Átalakuló privátbankári feladatkörök mellett erős PBRM HR keresleti piac alakul ki

A befektetési termékek piacán továbbra is fontos elszívó erő lesz a MÁP Plusz

A lakossági készpénzállomány továbbra is nagyobb lesz, mint a teljes pb vagyón

Az ügyfelek hozamelvárásai továbbra is meghaladják a kockázatmentes kamatokat

Ideje az óvatosságnak, a világgazdasági lassulás előszele megjelenik a pénz és tőkepiaci folyamatokban, de nem kell recesszióra számítani 2020-ban

2020-ban minimum 1000 milliárd forint érkezik a szuperállampapírba a privátbanki szektorból

Az ÁKK szűkíti a MÁP+ forgalmazói kört és módosítja a jegyzési kondíciókat

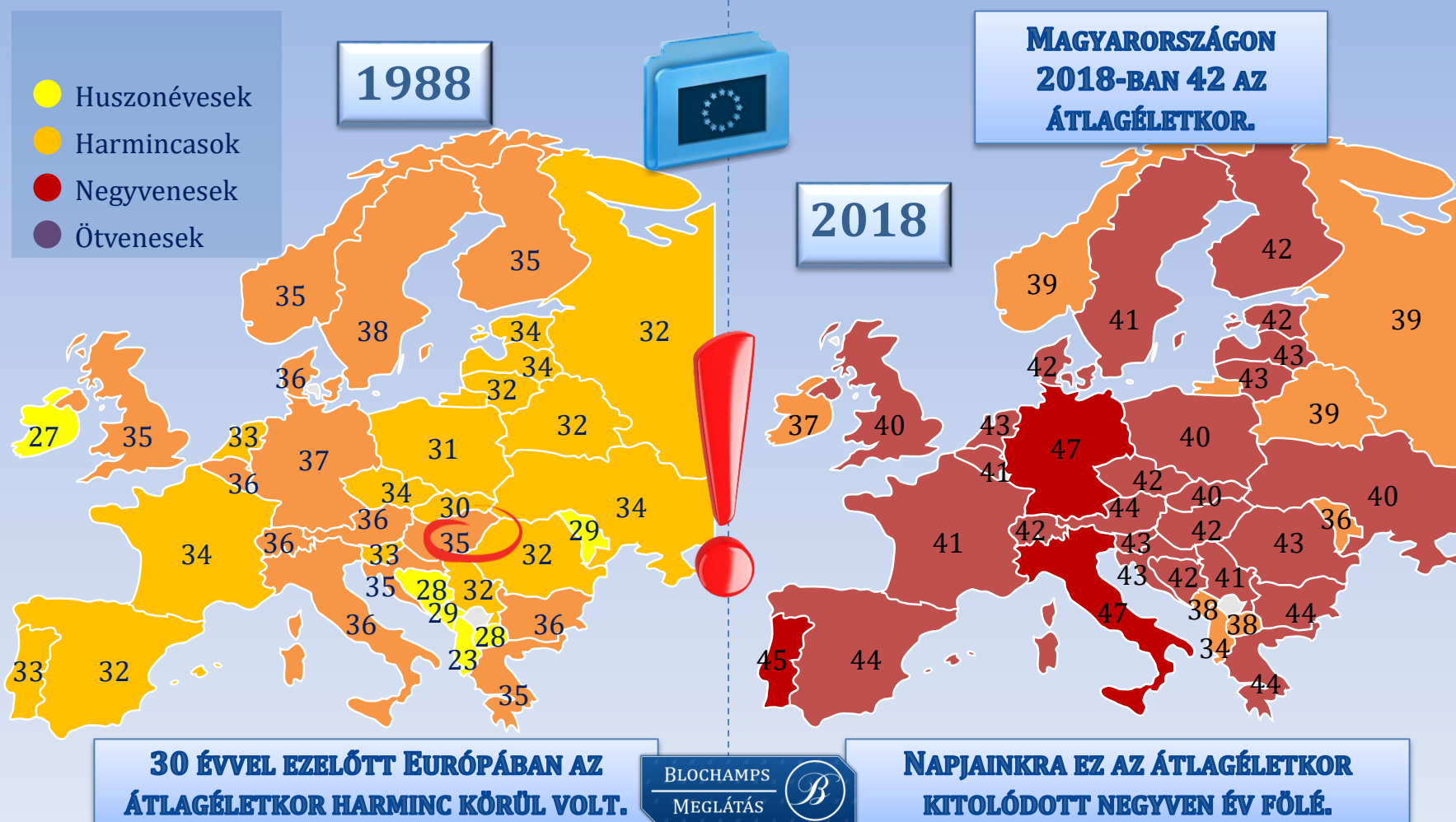
2020-ban minimum 3 hazai PB üzletág élén vezető váltás történik

Erős munkaerő piac, kereskedelmi háború, burkolt devizacsatázás, volatilitás-növekedés, az ESG (környezetileg, társadalmilag és vállalatirányítás szempontjából hasznos) befektetések népszerűbbé válása

A forint folytatódó lassú leértékelődése 330-340 sávval uralja az évet

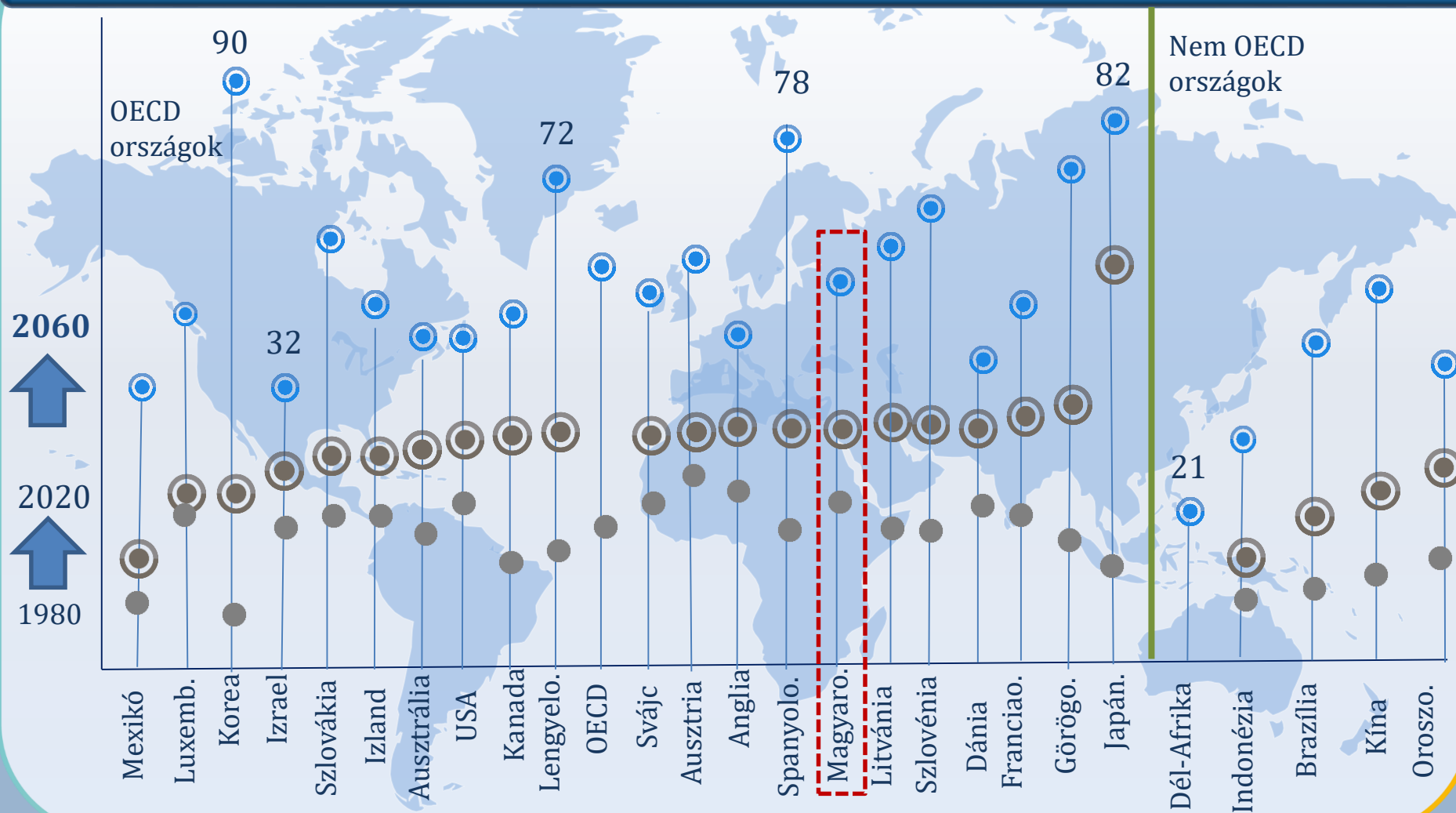
ELŐREGEDŐ TÁRSADALMAK 1988-2048

ÁTLAGÉLETKOR EURÓPÁBAN, 1988-2018



ELŐREGEDŐ GLOBÁLIS POPULÁCIÓ 2020Q1

100 MUNKAKORÚ (20-64) FŐRE JUTÓ IDŐSEK (65+) SZÁMA RÉGIÓNKÉNT



A magyar privátbanki ügyfélszámla állomány korfája 2019-ben

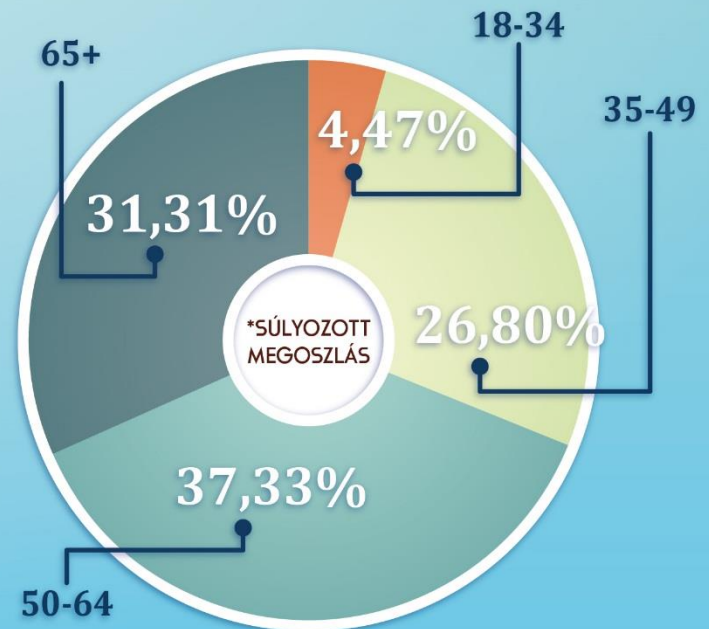
A PRIVÁTBANKI ÜGYFELEK SZÁMLÁI SÚLYOZOTT MEGOSZLÁSA KOROSZTÁLYOK SZERINT

DRÁMAI A HAZAI PRIVÁTBANKI ÉS VAGYONKEZELÉSI PIAC ÜGYFÉL KORFA ELOSZLÁSA, AZ 50 ÉV FELETTI ÜGYFELEK A TELJES ÜGYFÉLSZÁMLA ÁLLOMÁNY 69%-ÁT TESZIK KI.

A 18 ÉS 34 ÉV KÖZÖTTI ÜGYFELEK ARÁNYA A LEGKISEBB, MINDÖSSZE 4,47 %-ÁT TESZIK KI AZ ÖSSZES ÜGYFÉLSZÁMLÁNAK.

AZ ÜGYFÉLSZÁMLA STATISZTIKÁK ARÁNYAIN ENYHE SZÉPSÉGTAPASZ LEHET, HOGY A TAPASZTALATOK SZERINT JELLEMZŐEN A 35 ÉVNÉL IDŐSEBB ÜGYFELEK RENDELKEZNEK 3 VAGY TÖBB SZÁMLÁVAL, MÍG A 35 ÉVNÉL FIATALABBAK CSUPÁN 2 SZÁMLÁVAL.

BLOCHAMPS
MEGLÁTÁS

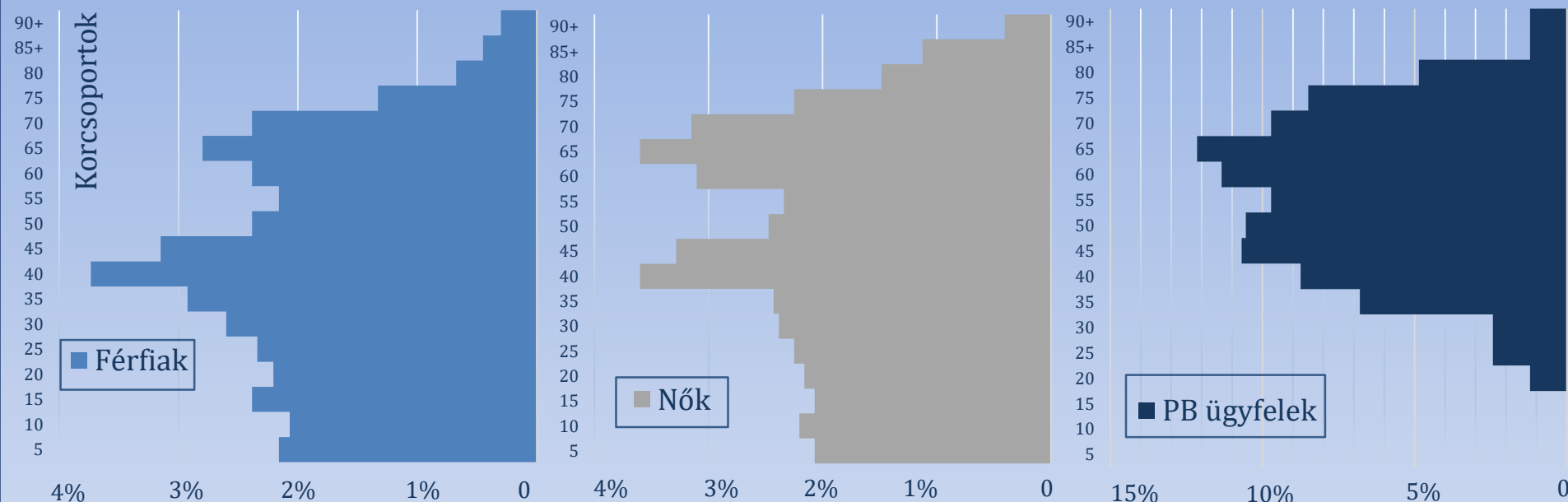


MAGYARORSZÁGON 2018-BAN 42 ÉV A LAKOSSÁG ÁTLAGÉLETKORA.

30 ÉVVEL EZELEŐTT EURÓPÁBAN AZ ÁTLAGÉLETKOR HARMINC ÉV KÖRÜL VOLT. NAPJAINKBAN EZ AZ ÁTLAGÉLETKOR KITOLÓDOTT NEGYVEN ÉV FÖLÉ.

MAGYAR LAKOSSÁG VS. HAZAI PB ÜGYFELEK KORFÁJA 2019Q3

A MAGYAR LAKOSSÁG, VALAMINT A PRIVÁTBANKI ÜGYFELEK KORCSOPORT MEGOSZLÁSA



Magyarország lakossága:
9.770.000



Összes PB számla:
44.606



Összes PB ügyfél:
Cca 18.500-20.000 fő



RENDKÍVÜL EGYOLDALÚ A 60+ RÉTEG DOMINANCIÁJA: A STATISZTIKÁK ALAPJÁN ŐK JELENTIK A LEGNAGYOBB ÜGYFÉLKÖRT, DE AZ AKVIZÍCIÓS POTENCIÁL AZ ŐRÖKÖSEKBEN REJLIK.



TUDATOSSÁGUK ÉS ÉRETTSÉGÜK MIATT NYITOTTAK A BEFEKTETÉSI LEHETŐSÉGEKRE ÉS A KOMPLEX MEGTAKARÍTÁSI FORMÁKRA IS