

ŐSZKÖSZÖNTŐ VAGYONKEZELÉSI KITEKINTŐ

Gyurcsik Attila



ACCORDE

Légy bátor, amikor mások félnek és félj, amikor mások kapzsjak. Ez a gondolat jól leírja azt az időszakot, amit átéltünk a koronavírus kapcsán a tőkepiacokon. Szerencsére jókor féltünk és eddig úgy fest, időben lettünk bátrabbak is. Ami pedig a fundamentumokat illeti, a régiós részvénytőzsdák rendkívül olcsóvá váltak, így a furcsa befektetői hangulat túl a hosszú távú befektetők barátja, az „értékelés” is a bátrak oldalára állt.

37%

A tavalyi év során 37 százalékkal nőtt az alapkezelő által közvetlenül kezelt vagyon állománya, köszönhetően a régió belüli unikális részvényalap portfólióknak, és azok jó teljesítményének.

Az MKB Private Banking elmúlt hónapjai a jóval aktívabb, befektetési alapokra építő vagyonkezelői tanácsadásnak, az egyedi részvények mozgásában rejlő rövidtávú piaci lehetőségek

Pleschinger Gyula



MKB
PRIVATE
BANKING

kiaknázásának, új kommunikációs és digitális csatornák kiépítésének, valamint a 100% távmunkára történő agilis átállásra való képesség megszerzésének a jegyében teltek. Némileg meglepő módon nagyobb nyitottságot érzékelünk a bizalmi vagyonkezelési megoldások irányába, mely új távlatokat nyithat a privátbanki szolgáltatások számára.

5X

A pandémiás időszak volatilis piaci környezetében a rövid horizontú befektetések volumene ötszörösére nőtt.

Jávorka Imre



HOLD
ALAPKEZELŐ

Az érzetek és a valóság fura kettősséggel vághattunk neki az ősznek. Pusztán a nyári fertőzésszámokat és az újabb csúcspontok döntő amerikai részvényindexekről szóló híreket böngészve igen hamis érzetek alakulhattak ki a gyanútlan szemlélőben. A technológiai részvények végtelen fénykora és már inkább dupla I mint W alakú kilábalás illúziója kecsegtetett bennünket. Persze számottevő hozamokat azért kevesek érvényesítettek, mivel néhány tőzsdeindex kivételével valójában inkább masszív mínuszok jellemezték a piacokat.

180°

Teljes fordulattal íródnak át az érzetek is, ahogy a zuhanó technológiai részvények, és felrobbanó esetszámok uralják a szalagcímeket. Beágyazódó home office-szal és felértékelődő vagyonkezelési szolgáltatásokkal tekinthetünk előre.

A befektetési tanácsadással kapcsolatos elvárások megváltoztak, egyre inkább hibrid modellekről beszélünk (pl. a tanácsadási folyamat digitális lezárásával), miközben a digitális platformokon,

Kállay András



FRIEDRICH WILHELM RAIFFEISEN
Banking Since 1886

illetve specializált desk-eken keresztül történő trading szerepe is erősödött. Az ügyfelek felé történő információ áramlás a kényszer hatása alatt újragondolásra került, pl. az online riportolás megerősítésével, online rendezvényekkel és ezek már hosszútávon is velünk maradnak.

2X

Idén duplájára emelkedett a FWR hozzájárulási aránya a Raiffeisen csoport teljes lakossági területének adózás előtti profitjához. Ezzel az egyetlen szegmens, amely budget fölött teljesít a pandémia alatt.

Benczédi Balázs



MKB - PANNÓNIA
ALAPKEZELŐ

Lazítottuk az alapokban az államkötvény tartás szabályain, rugalmasabbá tettük a befektetési politikákat, a hagyományos defenzív termékek helyett a kockázatos spektrumban nyújtunk egyre szélesebb alternatívát. A járvánnyal megváltozó világ és a jelenleg zajló újabb ipari forradalom hatására változó társadalmi igényekre válaszul egy új termékcsaláddal, az Új Világ Alapok indításával reagáltunk.

50%

Rövid idő alatt a járvány compliant, irodamentes működés megteremtése, ehhez az informatikai háttér felállítása, a munkatársak 50-50% irodai megosztása és a home office hatékony munka megvalósítása a csapatunk reakciókészségét dicséri.

Elképesztő, mennyivel komplexebb lett a privátbankárok feladat palettája az utóbbi 10 évben, részben a piaci fejlődés, részben az ügyféligények átalakulása miatt. Egy játékos példával élve: Ha tegyük fel 10 éve egy privátbankárt, egy treasury

Karagich István



BLOCHAMPS
PRIVATE BANKING ADVISORY
BUSINESS INTELLIGENCE MONITORING

munkatársat és egy vállalati hitelezésen dolgozó kollégát hibernáltunk volna és most mindhármat munkába helyeznénk, ma, 2020-ban egészen biztosan a privátbankárnak lenne a legnehezebb dolga visszailleszkedni a munkájába, a gyorsan változó tudáskövetelményeknek köszönhetően.

A szakmai összefoglaló jegyzetomb elkészítése, valamint a magyarországi privátbanki és vagyonkezelési szektor szereplői számára való eljuttatása az MKB Private Banking támogatásával valósult meg.

MKB
PRIVATE
BANKING

PRIVATE BANKING

Belépési limit

Már 9 szolgáltatónál haladja meg a **70** millió forintot.

Privátbanki Színpadkép 2020 Tavasz

2019H2 összesített magyarországi szektoradatok

44 557
DARAB

ügyfélszámlák száma



BLOCHAMPS

Private Banking Hungary
2020



396
FŐ

privátbankárok száma

21,9%

privátbanki kezelt vagyon növekedés év/év



Eddigi **5** díjkiosztó
12 dobogós helyén
privátbanki üzletág
osztott a legjobb magyar
szolgáltató kategóriájában.

7

A vagyonkezelési piac
immár 19 kulcsszereplője
2015 óta szavazza meg
Magyarország legjobb
privátbanki szolgáltatóinak rangsorát.

14 447
Millió HUF

egy privátbankárra
jutó kezelt vagyon



Karagich István
(Blochamps Capital):

„Másnak rendelkezésére nem álló tapasztalatokkal felvértezve és a hazai private banking minden területére kiterjedő historikus adatbázisunkkal Partnereink számára segítünk, hogy ne csupán tisztább legyen a fejlesztés és stratégiai tervezés során a „big picture”, de a csaknem két évtizedes rálátásunkkal, megélt projektjeinkkel a lehető leginkább személyre tudjuk formálni az üzletág adottságaihoz mért legoptimálisabb építményt.”

”



5 720
MRD HUF

privátbanki
kezelt vagyon

128
Millió HUF

átlagos
ügyfélszámla
vagyon



14

aktív privátbanki
szolgáltató



A privátbanki ügyfélmény igény mára megváltozott: nem csak hozamot és pénzügyi wellneszt keresnek a vagyonosok, partnerüktől azt várják, a hagyományos vagyonkezelésen túlmutató szolgáltatások is legyenek elérhetőek számukra.

HARD TALK

Azok a piaci szereplők lesznek képesek megadni egyszerre a pénzügyi kényelmet és biztonságot a jövőben a vagyonosoknak, amelyek bővítik a modelljeiket és a pénzügyi tervezésen kívül is készek közösen gondolkodni az ügyfelekkel (akár harmadik fél bevonásával).

PRIVATE BANKING

Belépési limit

Már 9 szolgáltatónál haladja meg a **70** millió forintot.

Privátbanki Színpadkép 2020 Nyár

2020H1 összesített magyarországi szektoradatok

44 970
DARAB

ügyfélszámlák száma



BLOCHAMPS

Private Banking Hungary
2020



398
FŐ

privátbankárok száma

7%

privátbanki kezelt vagyon növekedés félév/félév



15 452
Millió HUF

egy privátbankárra jutó kezelt vagyon



Az eddigi **5** díjkiosztó 12 dobogós helyén **7** privátbanki üzletág osztozott a legjobb magyar szolgáltató kategóriájában.

A vagyonkezelési piac 19 kulcsszereplője **2015** óta szavazza meg Magyarország legjobb privátbanki szolgáltatóinak rangsorát.

Karagich István
(Blochamps Capital):

„Elképesztő mennyiségű új tanulsággal, friss tudással, minőségi tapasztalással szolgált ez a 6 hónap annak, aki az iparág mélységi folyamatait vizsgálja. Alapjaiban rendültek meg korábban bevált működési modellek, de lenyűgöző hatékonysággal és alkalmazkodó készséggel tárnak fel új modelleket a szolgáltatók. Mi látjuk a Best Practice-t nemzetközileg is, itthon is mind az optimális működtetéshez, mind a privátbanki fejlesztéshez, átépítéshez.”

”



6 150
MRD HUF

privátbanki kezelt vagyon

136
Millió HUF

átlagos ügyfélszámla vagyon



14

aktív privátbanki szolgáltató



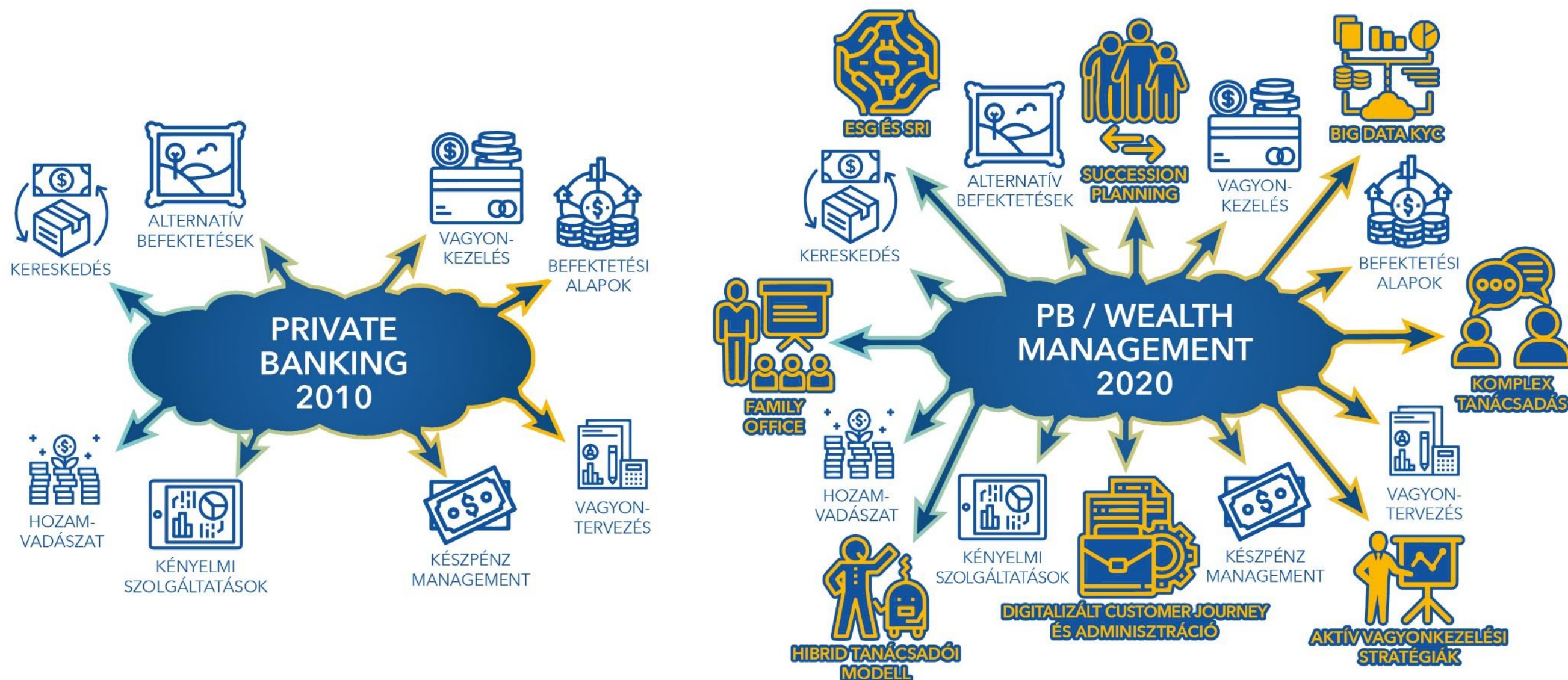
A privátbanki ügyfélmény igény mára megváltozott: nem csak hozamot és pénzügyi wellneszt keresnek a vagyonosok, partnerüktől azt várják, a hagyományos vagyonkezelésen túlmutató szolgáltatások is legyenek elérhetőek számukra.

HARD TALK

Számos tanulmány bizonyította, hogy a 2008-as válság után azok a pénzügyi szolgáltatók tudtak életben maradni/virágozni, akik a képzésbe/HR-be fektettek, mindezt egy olyan iparágban, ahol az elmúlt években forradalmi változások valósultak meg mind eszközrendszerében, mind a működésében, mind szakmai elvárásaiban.

2020Q1: VÉGÉRVÉNYESEN MEGVÁLTOZOTT A NEMZETKÖZI VAGYONKEZELŐI SZOLGÁLTATÓI MODELL

” 2020-RA VÉGÉRVÉNYESEN MEGVÁLTOZOTT A VAGYONKEZELÉSI SZAKMA KORÁBBAN ISMERT SZERKEZETE. RÁADÁSUL A KORONAVÍRUS NEM CSAK BEFEKTETÉSI SZEMLÉLETÉBEN, DE ESZKÖZRENDSZERÉBEN IS ÁTALAKÍJTJA A BANKOK ÉS AZ ÜGYFELEK KAPCSOLATÁT. ”



WEALTH MANAGEMENT & PRIVATE BANKING 2020Q2

COVID19 REVOLÚCIÓ, VÁRATLAN HOZADÉKOKKAL

A digitális hitelesség és az új ügyfelek elérése új prioritást kapott. A digitális eszközökkel is meg kell tudni találniuk a vagyonkezelőknek a bizalomépítés módját, amely nagyban befolyásolja az ügyfelek végső döntését.

01



Ügyfelek
beáramlása

A stratégia meghatározása az ügyfelekkel proaktívan történik. A tanácsadóknak képesnek kell lenniük az ügyfelek portfóliójának kiegyensúlyozására, szem előtt tartva az ügyfelek pénzügyi céljait.

02



Stratégia
meghatározása

Kulcsfontosságú a privátbankár elérhetősége az ügyfelek számára, az empátia és a holisztikus portfólió kezelési megközelítés.

03



Biztonságos
kommunikáció

Az ügyfelekkel folytatott kommunikáció technológiailag is megváltozott: a tanácsadóknak képesnek kell lenniük kommunikálni ügyfeleikkel online és biztonságos módon. A virtuális kommunikáció hatékony módszer új vizuális lehetőségekkel az ügyfelek tájékoztatására a piaci tendenciákról.

04



Papírmentes
folyamatok

Annak ellenére, hogy a digitális képességek nagy részt adottak, eddig a szolgáltatók nem voltak valódi nyomás alatt a beruházásokban, mivel opció volt a személyes találkozó. Ebben hozott villámdigitalizációs revolúciót a COVID19.

Fontos táv-megoldás az automata üzenetküldő rendszer, amely nyomon követi a folyamatokat és általános értesítéseket küld az ügyfeleknek portfóliójuk állapotáról, de hasznos az oktatási chatbot, amely információkat szolgáltat a gyakran feltett kérdésekről.

05



Automatizált
rendszerek



PRIVÁTBANKI STRATÉGIAI PRIORITÁSOK

EURÓPA 2020Q3



A TECHNOLÓGIA NYÚJTOTTA
SEGÍTSÉGGEL EMLÉKEZETES
ÜGYFÉL ÉLMÉNYT BIZTOSÍTANI!

PRIORITÁS A MŰKÖDÉSI
MODELLEK ÚJRATERVEZÉSE

KIEMELTEN FONTOSSÁ VÁLT, HOGY
A BEFEKTETÉSI LEHETŐSÉGEK
EGYBEN CÉLLAL IS SZOLGÁLJANAK!

Multi-channel ügyfélélmény
biztosítása minden ügyfél
korosztály felé

Riportolási és
kapcsolattartási modellek
újra gondolása



Mély reflektálás a bank
jelentős vízióira, céljaira

A tanácsadási és
kapcsolatkezelési
modellek újratervezése a
digitalizáció jegyében

Nulla bázisú központi
funkciós kialakításra
törekvés

Holisztikus megközelítés
adoptálása az ügyfél
értékajánlat teremtéshez

Felvenni az innovációk
gyors sebességét

Agilis működésre és
a munkafolyamatok rugalmas
kezelésére törekedés

Az ajánlatok feltöltése
célokkal, pozitív
hatásokkal

