

VAGYONKEZELÉS

A privátbanki ügyfelek elvárásait, pénzügyi preferenciáit nagyban befolyásolhatja a vagyonuk nagysága, az életkoruk vagy éppen a nemük – állapította meg egy kutatás.



ELTÉRŐ PREFERENCIÁK

Igen jelentősek a magyar privátbanki ügyfelek pénzügyi preferenciáiban mutatkozó eltérések, függően a vagyoni helyzetüktől, az életkoruktól és a nemüktől – állapította meg a Blochamps Capital elemzése. Persze az önmagában nem túl nagy meglepetés, hogy mondjuk egy harmincmillió forintnál kisebb pénzügyi vagyon felett rendelkező fiatal nőnek teljesen eltérők az igényei egy akár több száz milliós portfóliót kezelő idősebb férfival szemben, de az adatokból jól látszik, hogy a teljes lakosság igen kis szeletét adó privátbanki ügyfélkör is erősen szegmentált.

MÁS SZEMPONTOK

A pénzügyi tanácsadó cég által elkészített elemzés első körben a 30 millió forintnál kevesebb megtakarítást birtokló ügyfelek attitűdjeit vizsgálta. Ez a kategória a legtöbb szolgáltatónál még nem is a privátbanki, hanem a prémiumszegmensbe tartozik, és persze a szempontrendszer is teljesen más, mint a másik, a

százmillió forint feletti vagyonnal rendelkezőket magában foglaló körben. Itt például vizsgálta a kutatás a bankfiók közelségének kérdését is, aminek a felsőbb vagyoni sávban már szinte egyáltalán nincs jelentősége.

MAGYAR PRIVÁTBANKI ÜGYFELEK PÉNZÜGYI PREFERENCIÁI

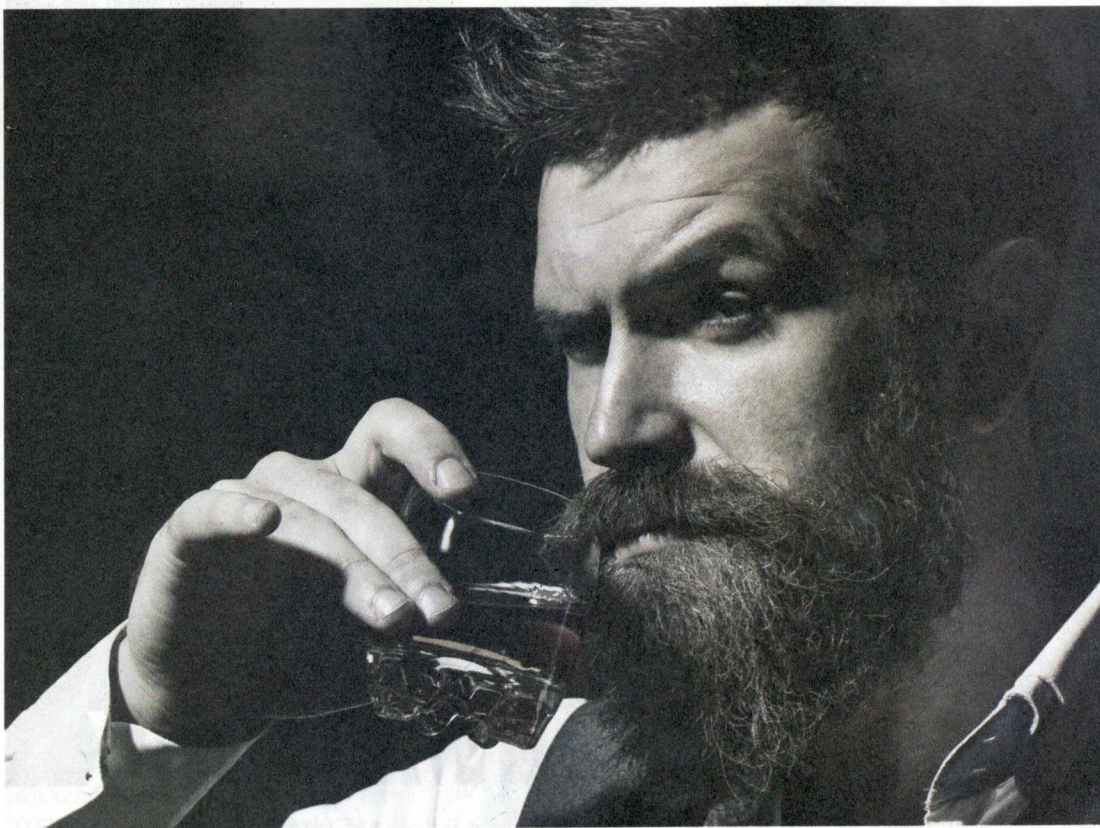
100 millió forint megtakarítás fölött,
1-től 10-ig terjedő skálán



Forrás: Blochamps Capital

A férfiak és nők preferenciáit összevetve már a 30 milliós befektetés alatti rétegnél is érzékelhető különbségeket mutatott ki a felmérés. Különösen szembetűnő különbség, hogy a nők számára jóval fontosabb a jövedelmük hosszú távú megtakarításokra fordítása, mint a férfiaknak: miközben ők egy tízes skálán 8-asra értékelték ezt a szempontot, addig a férfiaknál csak 5-ös osztályzatot kapott. Szintén figyelemre méltó, hogy miközben a nőknél viszonylag erős az igény a család és az ismerősök véleményének megismerésére a pénzügyekben, addig a férfiaknál ez jóval kevésbé jellemző. Eközben a férfiak számára jóval fontosabb a széles befektetési-alap-választék: ez a szempont náluk 6-os osztályzatot kapott, míg a nőknél csak négyest. A kedvező árazás kérdése viszont jobban foglalkoztatja a nőket (8 pont), mint a férfiakat (7), de a közelben elhelyezkedő bankfiók is fontosabb valamivel a hölgyeknek.

Az ügyfelek életkorát vizsgálva is lehet látni érdekességeket a 30 millió forintnál kevesebb megtakarítással rendelkezők kategóriájában. A harminc év alatti ügyfeleknel például jóval többet nyom a latban a kimutatások, jelentések átlátha-



tósága, mint a 60 év feletti korosztálynál. Nem meglepő módon a digitális felületek felhasználóbarát elérhetősége is a fiatal korosztálynak a jóval fontosabb – náluk majdnem a maximális pontszámot kapta a skálán, miközben az idősebbeknél csak a 6-osig jutott. A befektetési alapok széles választéka is a fiatalabbaknak a fontosabb – náluk 8-as osztályzatot kapott ez a szempont, míg a 60 év felettiéknél csak négyest. Talán az sem túl meglepő, hogy a szolgáltatói árazás kérdése is sokkal hangsúlyosabb a fiatalabb ügyfeleknél, mint az idősebbeknél. A bankfiók jó elérése viszont a 60 év feletti korosztályban kiemelt szempont, miközben a fiataloknál alig-alig van jelentősége az itt elért 3-as pontszám alapján.

KOCKÁZAT ÉS PRESZTÍZS

Érdekes következtetésekre jutott a kutatás a 100 millió forint feletti megtakarítással rendelkező ügyfeleknél is. A férfiak és a nők szempontjait összevetve igen jelentős különbségeket lehet felfedezni: így például, miközben a férfiaknál a kockázatvállalási hajlam és a hozaméhség igen erős, 8-as értéket mutatott, a nőknél ez egyáltalán nem tartozik a kiemelt szempontok közé (4 pont). És bár a privátbankár személye és képzettsége a férfiaknál is viszonylag fontos (7 pont), a nőknél ez igencsak kiemelt szempont, legalábbis az itt elért 9-es átlag tükrében. A presz-

GYORSAN NÖVEKSZIK A VAGYON

A Blochamps Capital becslése szerint 2020-ban nyolc százalék feletti tempóban növekedhetett a magyarországi privátbankokban kezelt vagyon, elérve a 6200 milliárd forintot. A privátbanki ügyfelek jelenleg 44-45 ezer számlát vezetnek a hazai szolgáltatóknál, amely hozzávetőleg 20 ezer családdhoz kötődik. Figyelemre méltó azonban, hogy a privátbanki ügyfélkör létszámának növekedése megtorpant, sőt, az elmúlt három-négy évben kissé még csökkent is: ez részben a belépési limitek emelkedésével magyarázható.

tízselemlere viszont a férfiak valamivel nagyobb figyelmet fordítanak, hiszen ők 8-as pontszámot adtak erre a szempontra, szemben a nők 7-es átlagával. Ami pedig különösen szembetűnő, hogy a hölgyek jóval elkötelezettebbnek tűnnek a környezettudatos (ESG) befektetések iránt: náluk 8-as lett a pontátlag, miközben a férfiaknál csak nagyon alacsony, 3-as értéket hozott a felmérés.

A korosztályos különbségek szintén szépen látszanak ennél az ügyfélkörnél is. Miközben a 30 év alattiak 8 pontot adtak arra az elvárásra, hogy a szolgáltatói ára-

zás fix helyett inkább teljesítményalapú legyen, a 60 év felettiéknél ez a szempont csak a 3-as osztályzatig jutott. Miközben pedig az idősebbeknek nagyon erős a presztízselemek vonzereje (9 pont), addig a fiataloknál ez jóval kevésbé fontos (5 pont). A rendszeres személyes kommunikációnál is jól kitapinthatók a különbségek: miközben a fiataloknál ez 4 pontot kapott, a 60 év feletti korosztályban hetet. Természetesen a kockázatvállalási hajlandóság is a fiataloknál magasabb, mint ahogy az sem különösebben meglepő, hogy az ESG-elkötelezettség is jóval erősebb a korosztályukban.

„A projektben három fő paraméter mentén vizsgáltuk a privátbanki ügyfelek pénzügyi gondolkodását. Az volt az előfeltevésünk, hogy jól sejthető differenciákat mutat majd a kutatás, de az eredmény tapintható szórása lenyűgöző volt. Rendkívül nagyok a különbségek a 30 és 60 éves vagyonosok, a 30 millió alatti és a 100 millió forint felett megtakarítású, illetve a hölgyek és a férfiak pénzügyi viselkedése, preferenciái között. Éppen ezért egyértelmű, hogy a vagyonkezelő szolgáltatóknak a korábbiánál jóval kifinomultabb ügyfélszegmentálási stratégiákat és fejlesztéseket kell alkalmazniuk az igényeik megértésére és optimalizálására” – mondta Karagich István, a Blochamps Capital ügyvezetője.

BARÁT MIHÁLY