

PRIVÁTBANKI SZÍNPADKÉP 2021 TAVASZ

2020H2 összesített magyarországi szektoradatok

44 796
DARAB

ügyfélszámlák
száma



403
FŐ

privátbankárok
száma

Az eddigi **6** díjkiosztó
18 dobogós helyén
privátbanki üzletág **7**
osztott a legjobb magyar
szolgáltató kategóriájában.

BLOCHAMPS

Private Banking
Hungary
2021

2015 óta szavazza meg
a vagyonkezelési
piac 19 kulcsszereplője
Magyarország legjobb privátbanki
szolgáltatóinak szakmai rangsorát.



6 361
MRD HUF

privátbanki
kezelt vagyon

142
Millió HUF

átlagos
ügyfélszámla
vagyon



Karagich István (BLOCHAMPS CAPITAL):

2020-ban számos Partnerünk kért workshop együttműködést a nemzetközi és a hazai információk közös elemzéséhez, vizsgálva kik hogyan reagáltak a pandémia idején, mik voltak azok a gyakorlatok, amik az újratervezés működőképes megoldásai lehetnek. Éves átlagban cca 40-45 nemzetközi tanulmányt elemzünk ki, megannyi saját hazai referencia mérés mellett a private banking és wealth management trendekről, folyamatokról. Arra fókuszálunk, hogy ezek esszenciáit ügyfeleink felé a stratégia újratervezési és kommunikációs feladataik megoldásához gyorsan, koncentráltan transzformáljuk.

PRIVATE BANKING
Belépési limit

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



11%

privátbanki kezelt vagyon
növekedés év/év

16

aktív privátbanki
szolgáltató



15 784
Millió HUF

egy privátbankarra
jutó kezelt vagyon



A munkaadóknak támogatniuk kell a privátbankári munka egyre bővülő feladataihoz annak készségfejlesztő folyamatát, a szakmának szüksége van itthon is a komplex, lokális tudásfelvételre. Rendkívül közelről látjuk a szektor vagyonkezelési szolgáltatóinak az igényváltozásait abból, hogy milyen konzultációs vagy workshop elvárásokkal keresnek meg bennünket partnereink üzletágvezetői. Miután a beszélgetéseink révén megismerhetjük a piaci igényeket, a felmerülő problémákat és az azokra adott legjobb üzletági válaszokat, unikális lehetőségünk nyílik arra, hogy Stratégiai Workshopjaink vagy Privátbankári Képzéseink során az érintett privátbankár kollégáknak és vezetőiknek hasznos „best practice” állapot tudjunk átnyújtani, amelyből felhasználhatják a számukra legjobban adoptálható megoldásokat.

HARD TALK

Minden üzletágaknak újra kell alkotnia a stratégiáját, a működési terveket aktualizálni kell, ügyfélkezelési irányokat és kezelt vagyon kooperációkat fontos felülvizsgálni. Kihívás, hogy a hagyományos vertikális (vagyonméret alapú) ügyfélszegmentációt a vagyonkezelési szolgáltatók hogyan váltsák fel a jóval munkaigényesebb kompozit (azaz horizontális és vertikális, egyszerre a vagyonméret, a gender, a jövedelmi flow, az életkor, az életszakasz, a kockázatviselési hajlam alapján való) szegmentációra, melyhez komoly adatmérésre, valamint intelligens és következetes adatfelhasználásra van szükség.

PRIVÁTBANKI ADATKÖRKÉP 2021 TAVASZ

A MAGYARORSZÁGI PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÓK
ÖSSZESÍTETT ADATAI A PRIVÁTBANKI KEZELT VAGYON
NAGYSÁGA SZERINT, 2005-2022E (MRD FORINT)



A MAGYARORSZÁGI PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÓK
ÖSSZESÍTETT ADATAI A PRIVÁTBANKI ÜGYFELEK
SZÁMA SZERINT, 2005-2022E (SZÁMLA DB)



PRIVATE BANKING MAGYARORSZÁG 2020H2 ÖSSZESÍTETT SZÉKTOR ADATOK

Szolgáltató	Ügyfélszámlák száma	Kezelt vagyon (milliárd forint)	Tanácsadók száma
Erste Bank PB	2 601	675	24
OTP Bank PB & Kiemelt PB ^b	22 968	2 328	181
MKB Bank PB ^d	1 605	718	24
CIB Bank PB	3 096	426	25
Friedrich Wilhelm Raiffeisen PB ^d	2 604	686	41
Unicredit Bank PB	2 007	355	16
Concorde Értékpapír	976	252	9
K&H Bank PB	1 446	255	18
Hold Alapkezelő	618	191	8
Takarékbank PB	877	72	10
Budapest Bank Money+	3 797	267	26
SPB	1 442	67	14
Equilor Private Banking	530	44	3
Generali Alapkezelő	59	18	1
Diófa Alapkezelő	170	7	3
Gutmann Magyarország ^c	185	201	4

^a Részletes információk az egyes szolgáltatókról a Blochamps 2020 Éves Privátbanki Tanulmányában találhatóak. 2011-től a Blochamps statisztikájában szerepeltetettek kerültek a nem privátbanki és nem kiemelt privátbanki üzemeltetőkre vonatkozó szektoradatokat.
^b A szolgáltató esetében mind a két vizsgált kategória privátbanki ügyfeleket jelöl. A szolgáltató a magasabb szegmensre vonatkozó önálló tanácsadói gárdával és értékpapírral való megfigyelésig.
^c A feltüntetett adatok esetében az ügyfélvagyon egy részét a bécsi részleg kezeli, ebben az esetben nem a magyarországi privátbankárok a kapcsolattartók, így a teljes kezelt vagyon nagyobb, mint a magyar referensek által kezelt állomány.
^d Ügyfél és család

A vagyonkezelő szolgáltatók 3 legjelentősebb prioritása a digitális hiper-perszonalizálás, az egyéni szegmenseknek szóló ajánlat és a külső szolgáltatókkal való kollaboráció trendek adaptálása.

Világosan átalakul a fejlesztési fókusz: A vagyonkezelésben egyszerre kell dolgozzanak az igények változására reagálva a szolgáltatók, egyre több extra kiszolgálási csatornát kiépítve (így támogatva az értékesítés és a jövedelmezőség fenntartását), miközben a szolgáltatásaik palettájának bővítése közben jelentős energiákat kell a friss fejlesztések mélységének megteremtésére azaz a tartalom és relevancia-optimalizálásra fordítaniuk. Ehhez a vagyonos ügyfelek pénzügyeinek perszonalizációja a meder, a digitális fejlesztési dinamika a folyó, az adatbázis kincstár hatékony használata pedig a hajó.

Eközben kettő markáns inflow iránya alakult ki a hazai PB&WM kezelt vagyon állománynak: a 2020-ban látott befektetési eszközösztály rally és a gazdaságélénkítő injekciók a legfelsőbb vagyonréteget gyarapították, míg a fogyasztás híján az egekbe szökő lakossági megtakarítások az affluens réteg befektetői erejét növelik jelentősen.

A PANDÉMIA TOVÁBB FESZÍTETTE A JÖVEDELMI EGYENLŐTLENSÉGEKET



**6200
MRD HUF**

halmozódott fel
45 ezer privátbanki
számlán.

0,001%

A teljes lakossági
megtakarítás
9%-a az elit
1 ezreléknél
összpontosul.

**3600
CSALÁD**

rendelkezik Magyarországon
100 millió forintnál nagyobb
megtakarítással.

**140
MILLIÓ HUF**

pihen egy
átlagos privátbanki
számlán.

3x

16 év alatt az átlagos privátbanki
kezelt vagyon a háromszorosára
duzzadt.

8%

A privátbanki kezelt
vagyon 8%-kal
növekedett
2020-ban.

HARD TALK

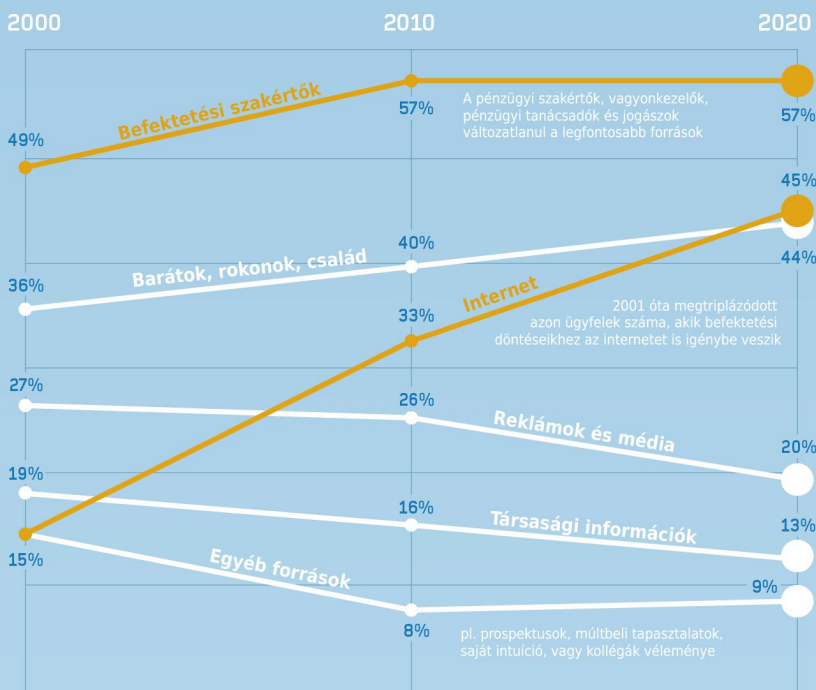
"A privátbanki ügyfelek mindössze 8 százaléka birtokolja az összes kezelt vagyon közel 40 százalékát. Jelenleg nagyjából 3500-3600 olyan család van Magyarországon, akik 100 millió forintnál nagyobb összegű megtakarítást tudhatnak a magukénak. Ez a szűk kör a teljes lakossági bankszámla- és értékpapír-megtakarítások csaknem 10 százaléka fölött rendelkezik."

160%

4 év alatt a teljes privát-
banki kezelt vagyon
60%-kal növekedett,
míg a számlák száma
9%-kal csökkent!

MIK BEFOLYÁSOLJÁK A PRIVÁTBANKI ÜGYFELEK BEFEKTETÉSI DÖNTÉSI HAJLANDÓSÁGÁT?

20 év alatt a privátbanki ügyfelek tudatosabb és egyben szkeptikusabb befektetési döntéshozókká váltak. A döntési hajlandóságot befolyásoló külső forrásoknál a bankárok stabilan tartják pozíciójukat, ám míg az internet rohamosan nyer teret, a reklám és média szerepe egyre jelentéktelenebbnek bizonyul. Megmutatjuk milyen információk csatornák befolyásolják a hazai privátbanki ügyfeleket. Az a szolgáltató, aki nem képes otthonosan mozogni a közösségi média és a keresőmotorok világában, nagyon hamar kiszorul a versenyből. A hagyományos pénzügyi marketing ideje ugyanis lejárt. A jövő privátbanki ügyfele podcastokból, bloggerekől, twitter bejegyzésekből fog tájékozódni. Számára az a hiteles, ami másodkézből való!



NEMZETKÖZI PÉNZÜGYI DIGITÁLIS INFORMÁCIÓ FORRÁSOK ÉS JELLEMZŐ PÉNZÜGYI TERVEZÉSI TÍPUSOK

Készpénz menedzsment, budget tervezés	47%
Pénzügyi célok szerinti tervezés	42%
Nyugdíj / Életút tervezés	34%
Biztosítási, életbiztosítási tervezés	30%
Befektetési portfólió tervezés	25%
Nem használ pénzügyi tervezést	22%

▲ Mindössze a megkérdezett ügyfelek negyede végeztetett portfólió elemzést a befektetéseiről a vizsgált 24 hónapban.



BLOCHAMPS ADATKINGSTÁR
WM & PRIVATE BANKING

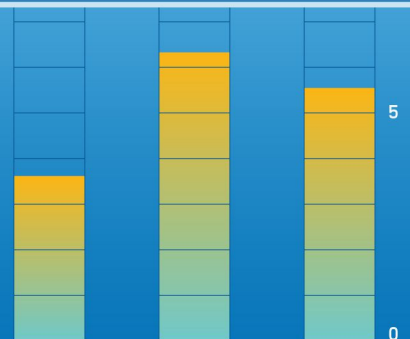
Összefoglalva az elmúlt 12 hónapot, a vagyonkezelési és privátbanki szektor jól alkalmazkodott a COVID19 okozta nehézségekhez. A home office már a mindennapok részévé vált, de az információbiztonság és a kiszolgálás helyt állt az új körülmények között is. A vagyonkezelésben már évek óta zajlik a digitális átalakulás, de a világjárvány nagy lendületet adott annak végrehajtásában és elfogadásában. Azonban a teljes, és sikeres digitális átalakuláshoz segíteni kell a vagyonkezelőket, privátbankárokat a digitális gondolkodásmód felé vezető úton. Az, hogy a vagyonkezelő cégek hogyan alakítják az ilyen átalakulás szervezeti kultúráját, meghatározza majd a kezdeményezésük sikerét vagy kudarcát.

BEFEKTETÉSI INTENZITÁS VAGYONSZEGMENSEK SZERINT

átlagos befektetési intenzitás (Magyarország)

10

Az olyan célokra összpontosító pénzügyi tervek készítése, összegzése, mint az oktatás, az ingatlanügyek, a nyugdíj, a biztosítás és az egészségügy, mára komplex vagyontervezési alap aspektusokká váltak.



kezelt vagyon, ügyfél méret (Millió Ft)

LEGJELLEMZŐBB NEMZETKÖZI DIGITÁLIS INFORMÁCIÓ FORRÁSOK



HARD TALK

A következő években a digitális felületek válnak a legnagyobb csatatérre, ha a privátbanki ügyfelek meggyőzéséről van szó. A vagyonkezelők szakértelme és irányzatát még mindig domináns, de ha meg akarják tartani ügyfeleiket, meg kell tanulniuk bővíteni képességeiket az elérhető digitális innovációkkal a legmagasabb ügyfélszegmensek felé is.



BLOCHAMPS CAPITAL NEMZETKÖZI
WEALTH MANAGEMENT MONITOR