

Nincs többé hagyományos privátbanki ügyfél, a pandémia alapvető változásokat hozott

Gyors növekedés és sosem látott kihívások a vagyonkezelési szektorban

2021Q1 PBWM HUN BENCHMARKING KUTATÁS INFO BLOCHAMPS

Ismét tíz százalékkal bővül idén a hazai privátbanki szektor a Blochamps Capital előrejelzése szerint, és folytatódik a vagyonok gyors koncentrálódása. A koronavírus-járvány közvetlen és közvetett hatásai visszafordíthatatlanul megváltoztatják ezt piacot is. A pandémia újradefiniálja az ügyfelek viselkedését, és eddig nem látott igényeket, attitűdöket generál. Aki nem méri fel ezt időben és elég gyakran, az kíméletlenül lemarad a versenyben.

Idén várhatóan 6900 milliárd forint fölé nő a privátbanki szolgáltatók által kezelt vagyon összege, ami ismét tíz százalékos nagyságrendű bővülés a tavalyi évhez képest. Közben az ügyelek száma 44,5 ezer fő körül stagnál, azaz Magyarországon is folytatódik az egyébként világszerte jellemző vagyonkoncentráció: 16 év alatt az átlagos privátbanki kezelt vagyon összege háromszorosára duzzadt. Sőt, 2022-ben a piac mérete már meghaladhatja a 7500 milliárd forintot is - derül ki a Blochamps Capital hagyományos tavaszi részletes iparági elemzéséből.

A pénzügyi tanácsadó cég 2004 óta képez adatbázist a hazai, valamint a magyar ügyfélreferenssel rendelkező külföldi privátbanki szolgáltatók adataira alapozva, és 2002 óta készít részletes iparági elemzéseket.

“Ha belegondolunk, hogy 2005-ben a teljes privátbanki piac mérete 900 milliárd forint volt, s az elmúlt időszakban tapasztalt 500-600 milliárdos bővülés tovább növekedését prognosztizáljuk, 2025-re az éves gyarapodás mértéke már megközelítheti a teljes 2005. évi megtakarítási összeget. Ez óriási piaci potenciál. Ahogy arra már 2018-as előrejelzésünkben is rámutattunk: a magyarországi növekedés léptéke a nemzetközi trendeket is rendre meghaladja, és ez a következő két évben sem lesz másképp. A koronavírus-járvány hatásai azonban a piacbővülés közben egészen újszerű kihívások elé állítják a szolgáltatókat” - mondja Karagich István, a Blochamps Capital Kft. alapítója.

Másodlagosból elsődleges

Az elmúlt 20 évben a privátbanki ügyfelek egyre tudatosabbakká, ugyanakkor szkeptikusabbakká váltak. 2001 óta megtriplázódott azok száma, akik befektetési döntéseikhez az internetet is igénybe veszik, ezzel párhuzamosan pedig csökkent a reklámok, a média és a társasági információk szerepe. A pandémia pedig drasztikusan felgyorsította ezeket a folyamatokat, míg más csatornákat szinte teljesen eltüntetett.

“A régi világnak vége. Örökre megváltozott a piac a pandémia miatt, és az ügyfelek sem befektetési pszichológiájukban, sem szolgáltatási igényeikben, sem informálódási szokásaikban nem fognak visszatérni a korábbi kerékvágásba. A jövő befektetője döntően a közösségi médiából, Twitter-bejegyzésekből, podcastokból, azaz másodkézből származó információkból fog tájékozódni. A következő években a digitális felületek válnak a legnagyobb csataterre a megtakarításokért. Óvnánk azonban a befektetőket, ez az információs túlkínálat önmagában korántsem garantálja a hozamot” - mutat rá Karagich István.

Ráadásul egyes ügyfélcsoportok viselkedése akár néhány hónap alatt is megváltozhat, sőt, egészen új sajátosságokat mutató csoportok is létrejöhetnek. A vagyonkezelésben már évek óta zajlik a digitális átalakulás, de a világjárvány most óriási lendületet adott a végrehajtásnak és az elfogadásnak. Minden vagyonkezelő üzletágnak újra kell alkotnia a stratégiáját és ezt akár félévente kiigazítani.

Az ügyfelek pontosan tudják, mit akarnak. De vajon a szolgáltatók tudják-e?

“Az iparági elemzésekkel kapcsolatos, hozzánk érkező megkeresésekből egyértelműen az látszik: a kihívás a szolgáltatók számára az, vajon hogyan alakítható át a hagyományos vertikális, azaz vagyonméret alapú ügyfélszegmentáció egy jóval munkaigényesebbre, amely egyszerre veszi figyelembe a vagyonméretet, az ügyfelek nemét, életkorát, életszakaszát, kockázatviselési hajlamát és jövedelemáramlását. Ehhez komoly adatmérésre, valamint intelligens és következetes adatfelhasználásra van szükség. A szolgáltatók, korábban példátlan komplexitású vizsgálatokat kérnek tőlünk. Ez új és izgalmas terep mindenki számára, a minőségi fejlesztéseknek pedig az ügyfelek kifejezett nyertesei lesznek” - mondja az ügyvezető igazgató.

Fokozatosan emelkedik például a nők aránya a gazdagok között mind globálisan, mind regionálisan. A Blochamps tavaly először elkészített, a kifejezetten a hölgyek pénzügyi viselkedését vizsgáló iparági felméréséből például kiderült: 70 százalékuk pénzügyekkel kapcsolatos önbizalma átlagos vagy átlag alatti annak ellenére is, hogy akár több százmilliós vagyont kezelnek. A privátbankárokkal szembeni elvárásaik toplistája merőben különbözik a férfiakétól. 65 százalékuk egyértelműen az etikus, azaz környezetvédelmi és társadalmi szempontból fenntartható (ESG) befektetéseket részesíti előnyben. Bár sokkal kevésbé keresik a kockázatot, mint a férfiak, korántsem megérzéseik alapján döntenek, sőt: általában sokkal precízebben átgondolják választásaikat, mint az ellenkező nem képviselői.

Ugyanilyen jól azonosítható különbségeket tárt fel a Blochamps februári kutatása, amely életkoruk, vagyonméretük és nemük alapján osztotta fel mátrix csoportokra a privátbanki ügyfelek és bontotta ki jellemzőiket. Adataikból kiderült: míg 30 év és 30 millió forint vagyon alatt mindent visz a digitális felületek felhasználóbarátsága iránti igény, addig ugyanebben a korosztályban 100 millió forint felett már a teljesítményalapú árazás és a befektetések etikai besorolása a legfontosabb.

“Világos a fejlesztési fókusz: a vagyonkezelésben a szolgáltatóknak immár egyszerre kell dolgozniuk az igények változására adott válaszokon, újabb és újabb kiszolgálási csatornák építésén, ugyanakkor szolgáltatási palettájuk bővítésén is. A sikerhez a vagyonos ügyfelek pénzügyeinek perszonalizációján, a mikroszegmentáción, a digitális fejlesztéseken és a rendelkezésre álló adatbázisok hatékony használatán át vezet az út” - prognosztizál Karagich István.

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, valamint a magyar ügyfélreferenssal 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

Csepeti Fanny +36206659991