

Másfél évtized tükrében

Új dimenzióban a vagyonkezelés és a vagyonosodás

MAGYARORSZÁGON IS FOLYTATÓDIK A VILÁGSZERTE JELLEMZŐ VAGYONKONCENTRÁCIÓ: TIZENÖT ÉV ALATT MEGHÁROMSZORÓZÓDOTT AZ ÁTLAGOS PRIVÁTBANKI KEZELT VAGYON, A TELJES ÖSSZEG JÖVŐRE ELÉRHETI A 7500 MILLIÁRD FORINTOT. A NÖVEKEDÉS LÉPTÉKE RENDRE MEGHALADJA A NEMZETKÖZI TRENDEKET.



A gazdasági válságok ellenére is makacsul robusztusnak bizonyul a vagyonok növekedése. A személyes pénzügyi vagyon globálisan az 1999-es 80 ezer milliárd dollárról 399 ezer milliárd dollárra gyarapodott 2020 végére. Átalakultak a szolgáltatások is. Míg korábban az ügyfél megtartása volt a kulcs, és az elsődleges szolgáltatói félelem a vagyonkezelők, illetve az ügyfelek elvesztése volt, addig ma az az általános meggyőződés, hogy a high-touch modell rugalmasabb hozzáállása kell a sikerhez. A tízéves bikapiac még tombol, de mindenki készül, hogy mikor lehet vége.

Itthon is folyamatos a gyarapodás

A Blochamps 2021. tavaszi Wealth Management Benchmarking Portréja a hazai iparág számait illetően is dinamikus változásokról számol be: 2021-ben várhatóan 6900 milliárd forint fölél nő a privátbanki szolgáltatók által kezelt vagyon összege, ami ismét tízszeresére nő. Eközben az ügyfelek száma 44,5 ezer körül stagnál, azaz Magyarországon is folytatódik a világszerthe jellemző vagyonkoncentráció: tizenhat év alatt az átlagos privátbanki kezelt vagyon összege háromszorosára duzzadt. Sőt 2022-ben a piac mérete már meghaladhatja a 7500 milliárd forintot. A növekedés impozáns: Magyarországon tizenöt év alatt megháromszorozódott az átlagos privátbanki kezelt vagyon, az utóbbi négy évben a teljes privátbanki kezelt vagyon több, mint 60 százalékkal nőtt, 2019 és 2020-ban pedig összesen 30 százalékkal.

Mára, nem kismértékben az évek óta tartó likviditáshiány hatására, a befektetők és ügyfelek gondolkodásmódja, valamint elvárásai is megváltoztak. Az új nemzedék, vagyis az X és az Y generáció tagjai ráadásul kifejezetten szkeptikusan néznek a tekintélyelvűsége, jobban hisznek a közös gondolkodásban, a „több szem többet lát” elvben. Az okostelefonok és a technológiához való hozzáférés a gondolkodási szokásokat is befolyásolta.

Középpontban az internet

Az elmúlt húsz évben a privátbanki ügyfelek egyre tudatosabbakká váltak, igaz, az információáradat ezt nem könnyíti meg. 2001 óta megtriplázódott azok száma, akik befektetési döntéseikhez az internetet is igénybe veszik, ezzel párhuzamosan csökkent a reklámok, a média és a társasági információk szerepe. A pandémia drasztikusan felgyorsította ezeket a folyamatokat, egyes csatornákat szinte teljesen eltüntetett. A régi világnak tehát vége.

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.

Az X, az Y és a Z generáció az előzőknél jóval képzetesebb, tudatosabb a pénzügyekben. Az ő orientációjuk egészen más jövőt hoz a vagyonkezelői szolgáltatóknak. A következő húsz évben a vagyonkezelői modellek még inkább kibővíülnek, és új fókuszokat nyitnak meg.

A szabályozás és a digitalizáció átalakítja a vagyonkezelés üzleti modelljeit, ennek eredményeként a pénzügyi tanácsadók feladata egyre kevésbé koncentrálódik a termékekre, sokkal inkább a kapcsolatokra és a megfelelő szakértők delegálására.

Új ügyfélszegmensek meghódítása

Három ügyfélcsoportot érdemes speciálisan kiemelni. Az első a nagy vagyonnal rendelkező női befektetők, hiszen egyre több a női vállalati vezető és vállalkozó. Immár a globális vagyon mintegy harmada nők kezében van, aminek azért különösen nagy a jelentősége, mert ők teljesen más módon gondolkodnak befektetéseikről, és más elvárásokat támasztanak a pénzügyi tanácsadókkal, szolgáltatásokkal szemben, mint a férfiak.

A második csoport az örökségeket és jogi rendelkezéseket kapó millenáriusok, akiknek a vagyona folyamatosan növekszik. A harmadik pedig az egyre bővülő affluens csoport, de nem szabad elfelejteni, hogy ezen belül a nem és a kor is kulcsfontosságú faktor. Egy hazai mérés szerint míg a 100 millió forint feletti vagyonnal rendelkező nők első sorban privátbankárak személyét, képzettségét tartják a legfontosabbnak 10-es skálán – ezt a rendszeres, személyes kommunikáció igénye, majd az ESG-, azaz a környezetvédelmi, és társadalmi szempontból fenntartható kötvények iránti elkötelezettség követi –, addig a férfiak a kockázattal járó hajlamot, a hozaméhséget, a szolgáltatás presztízselemeit teszik előre a prioritási listán.

Pomellato

MILANO 1967



NUDO COLLECTION



BARAKA

LUXURY WATCH AND JEWELLERY

1052 BUDAPEST, PÁRIZSI U. 3 · TEL: +36 1 318 2156
www.barakadiamond.hu

A következő évtizedben a fenntartható befektetések gyakorlatilag minden vagyonszegmensben kulcsfontosságúak lesznek.

Életkori különbségek

Igencsak eltérően gondolkodnak a vagyonosok életkorszerint is. Míg egy harmincas, 100 millió forint feletti vagyonnal rendelkező privátbanki ügyfél a környezetvédelmi és társadalmi szempontból fenntartható befektetéseket, valamint a teljesítményalapú árazást igényli leginkább, addig hatvan év felett a szolgáltatás presztízselemei és a privátbankár személye válik meghatározóvá. 30 milliós vagyon alatt a harminc év alatti csoportban minden más igényt megelőz a digitális felületek felhasználóbarát volta, és csak ezt követi az árazás, illetve a pénzügyi kimutatások átláthatósága. Hatvan év felett a prémium ügyfelek például elsősorban a bankfiók gyors és egyszerű elérésére vágnak.

Jótevény digitális hozadékok

A pandémia rávilágított a digitális fejlődés szükségességére. A következő években

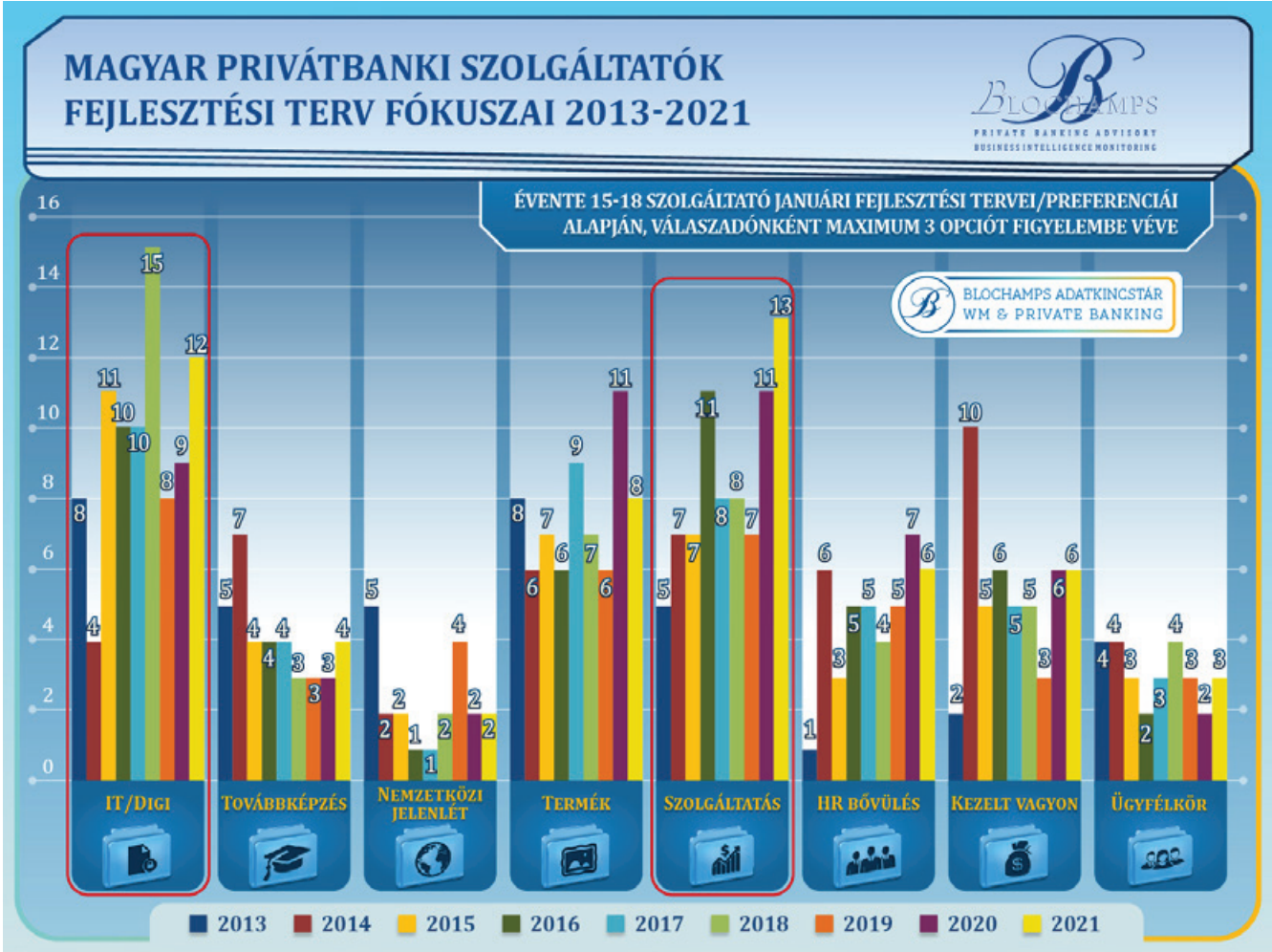
a digitális felületek válnak a legnagyobb csatátérre, ha a megtakarítások bevonásáról vagy a privátbanki ügyfelek meggyőzéséről van szó. A vagyonkezelők szakértelme és iránymutatása még mindig domináns, de ha meg akarják tartani ügyfeleiket, meg kell tanulniuk bővíteni képességeiket az elérhető digitális innovációkkal a legmagasabb ügyfélszegmens felé is. A digitalizáció mellett a termék- és a szolgáltatáskonstrukciók új preferenciamodellek mentén épül be a vagyonkezelési fejlesztésekbe, így a hiperperszonalizált ajánlatok és a testre szabott riportolás lesz az, ami segíti a szolgáltatók növekedését, még a bizonytalan időszakokban is.

2020 és előretekintés

Egy globális járvány és a hozzá kapcsolódó gazdasági válság közepette sokat megtudunk a vagyoni környezetről. A döntéshozóknak, a vagyonkezelőknek és a befektetőknek egyaránt fontos, hogy betekintést nyerjenek a felső 10 százalék, illetve 1 százalék vagyoni és kockázati pszichológiájába. A nemzetközi piacok monitorozásával és trendelemzésünkkel mi ezeket a hiányosságokat pótoljuk

a hazai szektor számára. Az elmúlt 12 hónapban a vagyonkezelési és privátbanki szektor jól alkalmazkodott a Covid-19 okozta nehézségekhez.

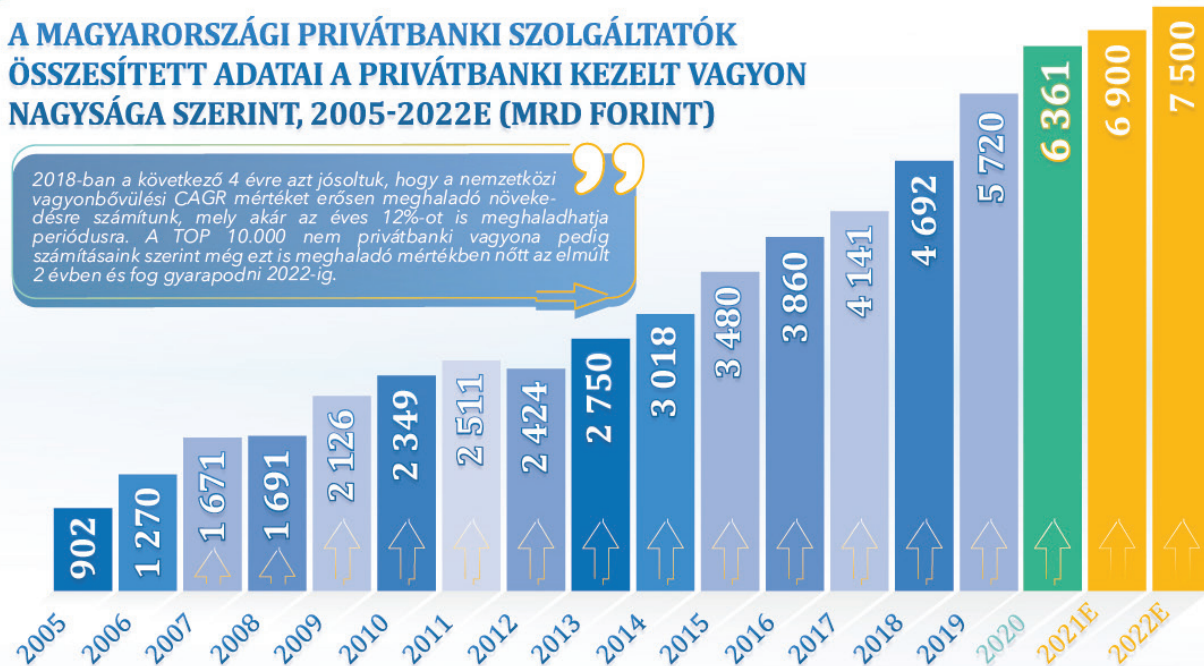
A home office a mindennapok részévé vált, de az információbiztonság és a kiszolgálás az új körülmények között is helytállt. A vagyonkezelésben már évek óta zajlik a digitális átalakulás, de a világjárvány nagy lendületet adott végrehajtásához és elfogadásához. Nem kétséges, hogy a vagyonos szegmens kiszolgálása sokkal bonyolultabb lesz a Covid-19 után. Az elmúlt harminc évben a globális jólét növekedésével a magánvagyonok kezelése nyolc-tíz évvel ezelőttig keveset fejlődött, azóta viszont sebességet váltott. 2019 után 2020-ban is sok kihívással kellett szembenéznie a magyar privátbanki piacnak, több, a versenyképességet alakító jelenség nehezítette a szektor munkáját, az eredeti terveket teljes egészében keresztülhúzta a pandémia. Ugyanakkor paradox módon üzletileg ismét egy prosperáló esztendő van a szolgáltatók mögött. Küzdelmes, ám prosperáló esztendő. Várakozásaink szerint 2021 is az lesz.



HAZAI PRIVÁTBANKI KÖRKÉP 2005-2022E

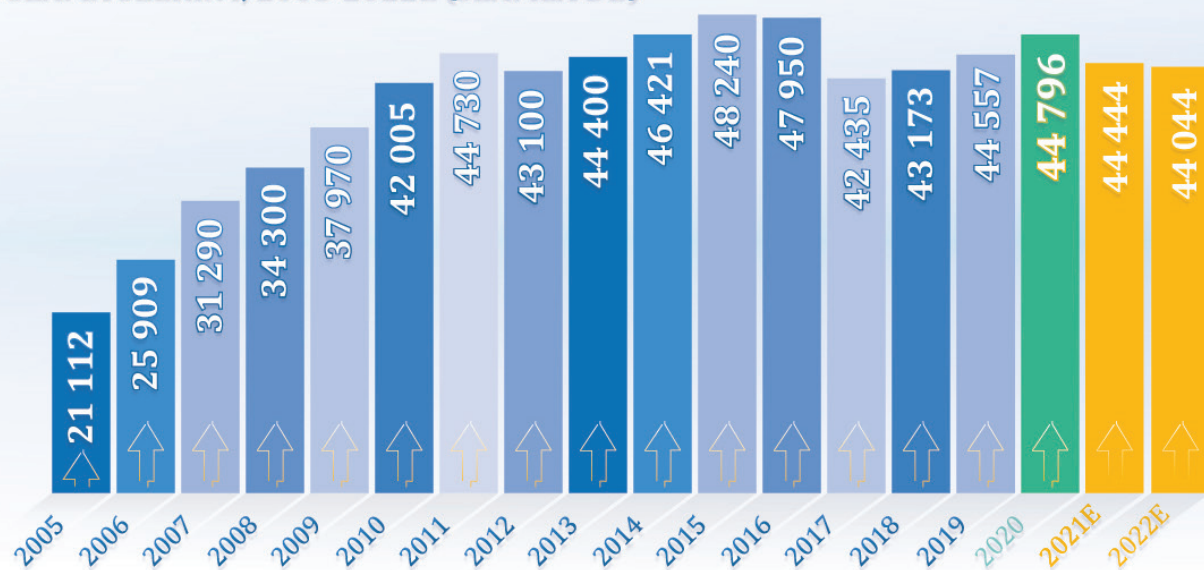
A MAGYARORSZÁGI PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÓK ÖSSZESÍTETT ADATAI A PRIVÁTBANKI KEZELT VAGYON NAGYSÁGA SZERINT, 2005-2022E (MRD FORINT)

2018-ban a következő 4 évre azt jósoltuk, hogy a nemzetközi vagyonbővülési CAGR mértéket erősen meghaladó növekedésre számíthatunk, mely akár az éves 12%-ot is meghaladhatja periódusra. A TOP 10.000 nem privátbanki vagyona pedig számításaink szerint még ezt is meghaladó mértékben nőtt az elmúlt 2 évben és fog gyarapodni 2022-ig.



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

 BLOCHAMPS ADATKINCSTÁR
WM & PRIVATE BANKING



Vagyonátadás, nemzedékváltás – felelősséggel

A modern nyugati világ az egyéni teljesítményekre építve lett naggyá, és gyanakodva tekint az öröklött privilégiumokra. Az egalitárius szemléletű magyar társadalomra ez még fokozottabban igaz. A legtöbb nyugati országban hosszú évtizedeken keresztül kiemelkedően magas, olykor büntető jellegű adókkal és illetékekkel sújtották a nagy jövedelmeket és a vagyonok örököseit, ám ez keveset segített a társadalmi különbségeken, inkább csak a vagyonosok közötti átrendeződést eredményezte. Ma a jövedelemadók, illetve az örökösödési illetékek mindenütt jóval alacsonyabbak, mint 40-50 éve voltak, ám az egyenes ági rokonokra, illetve testvérekre kiterjedő, a vagyon méretére tekintet nélkül adótehermentes öröklés példátlan a fejlett világban.

Hazánkban közel nyolc évtized után először lesz majd mit átadni a következő generációnak, és közel nyolc évtized után először lesznek olyan nemzedékek, melyek nem megszerzik a vagyont, hanem beleszületnek, így az „ősök” nemzedéke után nálunk is elérkezik a leszármazók, az utódok kora.

Arnold Toynbee brit történész elmélete szerint a civilizációkat a kihívások és a kihívásokra adott jó válaszok teszik naggyá, s ez egészen bizonyosan így van az egyes emberek életében is. A nagy családregegyek – A Buddenbrook ház, A Forsyte saga vagy akár A Thibault család – a nemzedékek egymást követő sorának történetén keresztül mutatják be a feltörekvés, a fenntartás és a hanyatlás korszakait.

Az elmúlt jó harminc évben nemcsak a vagyonok megteremtését, hanem a megőrzését és sikeres átörökítését is újra kellett tanulni. Minden elsőgenerációs sikeres vállalkozónak legfőbb célja megtalálni a legjobb utat a valóban az örökösök javát szolgáló vagyonátadáshoz. Ez akkor lehet eredményes, ha az utódok nemzedéke vagy nemzedékei nemcsak a vagyon átvételére képesek, hanem a családi értékek továbbvitelére és a nemzedékek közötti együttműködésre is.

A vagyon kötelez. Ebben az évtizedben hazánkban több mint kétezer nagy vagyonú család szembesül a felelősséggel, a nemzedékváltás kihívásával. Azokban az országokban, ahol a családi vagyonok, főleg pedig a földbirtokok folytonossága fennmaradt, a vagyon igazgatásával kapcsolatos feladatokat legtöbbször a háznagy (maior domus), ispán vagy fősáfár (steward)

néven ismert tisztségviselő, a modern időkben az estate manager látta el. Az utóbbi másfél évszázadban a gazdagság forrása már egyre kevésbé a földbirtok, inkább a pénzvagyon, a városi ingatlanok, a termelőüzemek és azoknak az irányítása is jóval összetettebb, mint valaha. Így a családi vagyon igazgatásával kapcsolatos szerteágazó feladatokat sem egy-egy személy, hanem hivatali szervezet, a family office látja el. Ilyen family office kezeli például a Rockefeller család jó kétszáz tagjának trustjait, valamint a Kennedy-örökösök vagyonát.



APEL SO
TRUST

A family office a családi vagyont igazgató, óvó és gyarapító, intézményesült szervezet, amely képes biztosítani egy komplex vagyon kezeléséhez is a szükséges szerteágazó szaktudást. Ám nagyon kevés család engedheti meg magának azt, hogy saját family office-t tartson fenn. A family office szolgáltató – ez a „multi-family office” – úgy képes biztosítani a biztonságot és a szak tudást, hogy annak költségeit szétteríti ügyfelei között, így szolgáltatásai már a saját szervezetet eltartani nem képes vagyonok számára is hozzáférhetőek. A family office szolgáltató jelentős mennyiségű időt és pénzt takarít meg a családnak azzal, hogy költségoptimalizálást végez a befektetési portfólión, diverszifikálja azt, versenyezteti a pénzügyi szolgáltatókat külföldön és idehaza, kezeli az ingatlanokat, figyel a családot érintő adózási kérdésekre, ezáltal csökkenti a szerteágazó vagyonnal kapcsolatos adózási kockázatokat. Működése során szorosan együttműködik a családtagokkal, akiknek az érdekében és akiknek az ellenőrzése mellett tevékenykedik.

• Antall György
cég társ

APEL SO TRUST & FAMILY OFFICES
az első hazai family office szolgáltató