Termékértékesítés helyett sokoldalúbb szolgáltatások

Egyszerre több átalakulás is zajlik a hazai privát banki piacon. Miközben több, a felső szegmensre szakosodott világcég kivonult, és úgy tűnik, a boutique jellegű szolgáltatóknak sem sikerült az áttörés, így az egyre erősebb hazai szereplők a szolgáltatásokra fokuszálva szilárdíthatják meg pozíciójukat. Karagich István, a Blochamps Capital Kft. ügyvezető igazgatója a legfontosabb hazai és nemzetközi trendeket vázolta fel lapunknak.

– Jelen gazdasági környezetben és kihívások között a szektor véleményalkotó szerepe érezhetően növekszik...

– Az általunk létrehozott éves Magyar Privátbankári Konferencia vagy az informális keretek között a szervezésünkben működő zártkörű Privátbanki Vezetői Fórum egyre "hangosabban" és sikeresen képviseli a szakma hangját, idővel reményeink szerint lobbierőt is mozgósítva. Mi pedig a speciális privát bankári képzési programunk iránt idén megnövekedett igények okán különösen bizakodóan tekintünk a szakma további fejlődése elé, melyhez a hazai piacon unikális mélységű és terjedelmű, decemberben publikálandó Éves Privátbanki Tanulmányunkon keresztül magunk is igyekszünk hozzájárulni.

– Egy-két éven belül át fog alakulni a hazai privát banki piac szerkezete – jósolták tavasszal. Látni már a változásokat?

– Az elmúlt és az idei év legfőbb tanulsága volt, hogy jelentősen szűrődtek a hazai piac szereplői. Jellemzően az elmúlt öt-hat évben megjelent, az ügyfélkör felső szegmensét célzó világpiaci szolgáltatókról van szó. Aktuális hír, hogy november 30-án az idén amúgy rekordfélévet produkáló UBS zárja be a budapesti és a prágai képviseletét és ismét Zürichből irányítják az itteni szakmai munkát, mint néhány évvel ezelőtt. De a folyamat nem az idén kezdődött: a Sal. Oppenheimnek sem sikerült megvetnie a lábát nálunk úgy, ahogy 2008-ban tervezte, és már másfél éve, hogy nincsenek jelen. A BNP Paribas privát banki üzletága szakmai szempontból 12 éve meghatározó volt a piacon, mégis a távozás mellett döntöttek, de említhetném az HSBC vagy a Société Générale mérsékelt eredménnyel járó "piacfelmérő megjelenését".

– Mennyire érezte meg a piac ezeket a kivonulásokat?

– Bár ezeknek a szolgáltatóknak nem volt jelentős méretű ügyfélállománya, de annak szerkezete rendkívül jó minőségű volt, amit a piac nagyon gyorsan felszívott. Az ügyfelek egy része nem is feltétlenül a felvásárló szolgáltatót választotta – azt gondolom, az Erste számára is komoly szakmai kihívás és felelősség lesz a BNP ügyfélkörének 50-60 milliárdos állományát minél nagyobb mértékben tartósan magánál tartani. Persze ezek sem a piaci hatás, sem a kivonulás nagyságát tekintve nem veszélyes mozgások – egész más horderejű lenne a helyzet, mondjuk egy, az anyabank döntése nyomán eladósorba kerülő retail banki üzletág esetében. Világosan látszik az is, hogy az olyan boutique modellben működő vagy ilyen működést tervező szolgáltatók, mint a Takarék, az AXA, a CommerzBank, a VolksBank, a BudaCash vagy az Equilor, érdemi térnyerése is várat magára. Ugyanakkor érezhető a szakmai megkereséseinkből, hogy több alapkezelő, amelyeknek ez az ügyfélkör kitűnő forrásbevonást jelenthet, láthatóan szeretnének ebbe az irányba a korábbiaknál sokkal direktebben elmozdulni szolgáltatásaikkal.

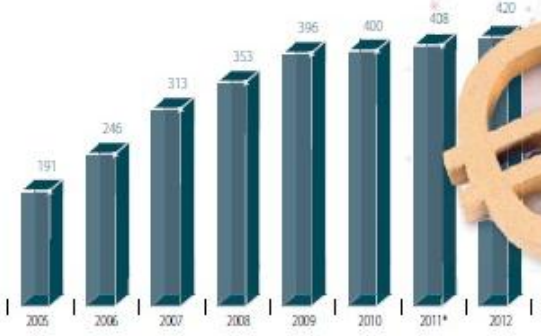
– Ez csak ránk jellemző tendencia? Mi a helyzet a globális trendekkel?

– Azt lehet mondani, hogy az egész világon zajlanak átalakulások. Bár itthon az említett boutique típusú modell még tudott érdemi piaci szeletet kihasítani eddig, de a nemzetközi trendek a specializált szolgáltatók lassú térnyerését mutatják. Belföldön talán a dinamikusan fejlődő és ambiciózus SPB-n látszik leginkább az előbb említett külföldi trend megjelenése. Milliomosból világszerte több van, mint néhány éve, de az összvagyonuk enyhén kevesebb lett. Lassan ereszkedik lejjebb a private banking belépési limit – ami persze még most is egymillió dollár körül van, vagyis jóval magasabb, mint a hazai ötven-százmillió forintos érték –, illetve a professzionális ügyfélfelületekkel, valamint a szolgáltatási paletták tágulásával a privát banki és a prémium banki szolgáltatások közti, korábban rendkívül éles különbség sem olyan távoli, mint egy évtizede. A süppedő perzsaszőnyegek és más exkluzív külsőségek mellett sokkal kívánc siabbak az ügyfelek a szolgáltatások és termékek hátterére, s fontosabb lett a szakmai ki-

A MAGYARORSZÁGI PRIVÁT BANKI SZOLGÁLTATÓK ÖSSZESÍTETT ADATAI A PRIVÁT BANKÁROK SZÁMA SZERINT

2005–2012 (FŐ)

*2011-től a szereplőket kerülik a nem privátbanki és nem kiemelt privátbanki üzletágakra vonatkozó adatokat



ÖSSZESÍTETT ADATOK*

2012. ELSŐ FÉLÉV

Szolgáltató	Ügyfélszám	Kezelt vagyon (milliárd forint)
OTP Bank PB, Kiemelt PB*2	18 000	672
Friedrich Wilhelm Raiffeisen PB	3 000	255
MKB Bank PB	1 850	252
CIB Bank PB	2 700	200
Citigold	8 500	165
Erste PB	1 800	150
K&H Bank PB	1 000	130
Budapest Bank Money+	2 900	120
Unicredit Bank PB	775	95
Concorde Alapkezelő Vagyonkezelés*3	340	56
BNP Paribas*4	400	50
SPB Kiemelt Vagyonkezelés	500	22
Takarékszövetkezeti Bank PB	250	15
Equilor Kiemelt Vagyonkezelés	120	7
Gutmann Magyaro. Private Bankers *5	145	63
UBS magyarországi képviselet	700	200
Összesen	42 980	2 452

* Részletes információk az egyes szolgáltatókról a Blochamps 2012 Éves Privátbanki Tanulmányában találhatók. 2011-től a Blochamps statisztikában szereplőkörüket kerülik a nem privátbanki és nem kiemelt privátbanki üzletágakra vonatkozó szektoradatokat
*1 A szolgáltató esetében mind a két vizsgált kategória privátbanki ügyfeleket jelöl. A szolgáltató az OTP Private Banking keretében is kiszolgál más árrés ügyfeleket, a 2010 őszén indított Prémium ügyfélkiszolgálás ugyanakkor onnan felül létezik, önálló tanácsadói gárdával és értékajánlattal.
*3 A Concorde Értékpapír Zrt. esetében kiemelt ügyfélkezelés folyik, dokládali privátbanki üzletág nincs elkülönítve.
*4 A BNP Paribas az ügyfelek mennyiségét "háztartási családok" kategóriában definiálja, 2012. novemberétől az Erste Bank vásárolta meg az üzletágat
*5 A feltüntetett adatok esetében az ügyfélvagyon egy részét a bécsi részleg kezeli, ebben az esetben nem a magyar vezetők a kapcsolattartók. Így a teljes kezelt vagyon nagyobb, mint a magyar referenceknek által kezelt állomány