

Gyökerestül megváltozhat a magyar privátbankok élete

Számos változás sör végig a magyar privátbanki piacon: egyre több a digitalizációt követelő fiatal ügyfél, egyre népszerűbbek a környezettudatos befektetések és átalakulóban vannak a privátbanki szolgáltatások költségszerkezetei is. A magyar privátbankok nincsenek még kutyaszorítóban, de a következő 5-10 évben számos működési alapelvet át kell gondolniuk, hiszen a menő iroda, a kávé és a titkárnő nem fogja megtartani örökre a vagyonos ügyfeleket – hangzott el mindez a Portfolio Investment, Wealth and Savings (IWS) 2020 konferencián.

Gyurkó Dániel, az Union elemző-portfóliómenedzsere arról beszélt, hogy miért éri meg privátbanki ügyfélként egyszeri díjas unit-linked biztosítást kötni. A szakember szerint hamis az a piaci paradigma, hogy a unit-linked életbiztosítás drága, rengeteg költséget tartalmaz és nincs semmilyen előnye, csak a biztosítóknak jó.

Gyurkó Dániel az UL-ek fő előnye, hogy más jogi szabályozás vonatkozik rá, mint más termékekre. Például célzottan lehet átörökíteni kedvezményezett megjelölésével és öröklési illeték sincs. A szakértő szerint a TBSZ alternatívája is lehet egy egyszeri díjas unit-linked, hiszen nincs gyűjtőév, 3 évet követően és 5 éven belül a TBSZ-nél alacsonyabb, 7,5% az adókulcs, részösszeget bármikor ki lehet venni és csak azt terhelően veszik el az adókedvezmény.

Az elemző felhívta a figyelmet arra is, hogy a Teljes Költségmutató (TKM) minden költséget tartalmaz, ezért átláthatóak a termékek. Az egyszeri díjas UL biztosításként is funkcionál, így a biztosítás szolgáltatja az előre meghatározott biztosítási díjat is szolgáltatja szükség esetén.

Kállay András, a Raiffeisen Bank International Private Banking ügyvezető igazgatója a hazai privátbankok helyzetéről beszélt. A szakember elmondta: a közép-európai megtakarítási piac mérete 2018-ban meghaladta Ausztriáét, a magyar megtakarítási piac a második legerősebb a régióban.

A BCG adatai szerint a legnagyobb mértékben a felső-középosztály vagyona nőtt az elmúlt években. Fontos trend a régióban, hogy megjelent a díjalapú tanácsadás, Magyarországon viszont még mindig inkább a tranzakciós és a letétkezelési díj dominál. Kállay András szerint eljött a változás ideje, viszont jelentős hozzáadott értéket kell képviselnie a vagyongazdálkodóknak a tanácsadási díjért cserébe.

Jó eszköz lehet a privátbankok kezében a diszkrécionális portfóliókezelés: ez befektetésszakmai tényező elsősorban, de erős marketingértéke is van, a privátbankoknak nagyobb hangsúlyt kell ezekre fektetni. A menedzselt alapok tekintetében fontos, hogy a prémium, menedzselt alapok meg legyenek különböztetve a beugró alapoktól.

A két nagy osztrák privátbank adatai alapján pénzügyi és kötvény alapokban 46,2%-ban van a privátbanki ügyfelek pénze, 24,8%-ban vegyes, 9,2% részvényalap, 19,8%-ban ingatlan és egyéb. A pénzügyi alapokban már szinte semmi pénz nem maradt.

Következő évek trendjei a szakember szerint többek közt a következők lesznek: új árazási struktúrák, pl. tanácsadási díj, befektetési termékpenetráció nő, sikerdíjak, csomagdíjak is lesznek, fontos kérdés lesz a digitalizáció, illetve a tradelést specialisták fogják végezni és nem a bankárok, erősödnek az alternatív eszközosztályok, mint az ingatlan vagy a kockázati tőke, illetve nőni fog a harmadik fél által kezelt vagyon is.

Az előadásokat követő panelbeszélgetésekben a következő kérdéseket válaszolták meg a privátbanki szakemberek:

Milyen változásokat hozott a piacra a MÁP+?

Brezina Szabolcs, a Takarékbank Tőkepiac és Treasury ügyvezető igazgatója elmondta, hogy megkönnyítette az új állampapír az értékesítést. Haás Péter, az OTP Bank Privát Vagyonkezelési Főosztály igazgatója kiemelte, hogy a lakossági állampapír átrendezte a befektetési szokásokat, megtakarítási szerkezetet. Pleschinger Gyula Márk az MKB Private Banking igazgatója hozzátette: náluk ősztől egészségesebben alakult a PMÁP-MÁP+ balansz, az új jegyzések közt az inflációkövetés miatt már 1/3 a PMÁP súlya. Parádi-Varga Tamás, az SPB Befektetési Zrt ügyvezetője elmondta, hogy náluk inkább eurós, dolláros befektetések a jellemzőek, a dollárban kibocsátott magyar állampapírok is verték a forintosok hozamát, ha forintban számoljuk.

Milyen befektetési igények jelentkeznek a forint gyengülése ellen?

Pleschinger Gyula Márk (MKB) elmondta: a forint gyengesége sok megtakarítást áttért külföldi devizába, de ezen a piacon nem tudnak kockázatmentes eszközt kínálni. Brezina Szabolcs (Takarékbank) hozzátette: a forint gyengülése 10 éve tartó trend, nem kellett most hirtelen átrendezni a piacot. Fischer Bálint, a Dorsum innovációs vezetője kiemelte: lassul Magyarországon a diverzifikációs igény, ami sajátos a régióban. Ennek az oka részben az állampapírok félreárazottsága.

Mit hoz a digitalizáció a privátbankoknak?

Fischer Bálint (Dorsum) úgy véli, a legvagyonosabb réteg nagy része 10 éven már nem baby boomer lesz, ezt a privátbanki igényeket is megváltoztatja. A digitalizáció abban is segíthet, hogy a privátbankárok az ügyfelekkel több időt tudjanak tölteni és ne adminisztrációval kellejen foglalkozniuk. Haás Péter (OTP) kiemelte: sztereoptívia, hogy a digitalizáció csak a fiatalok igénye. Az OTP privátbanki ügyfélkör átlag életkora alig van 60 alatt, ennek ellenére az ügyfelek többsége az online felületüket használja. Brezina Szabolcs (Takarékbank) hozzátette: a digitalizáció nagyon drága, bár megtérül hosszabb távon, sok szereplőt ez tart vissza. Parádi-Varga Tamás (SPB) elmondta: a privátbanki szegmensben nagyon fontos marad a továbbiakban is a személyes kapcsolattartás, ezt nem fogja teljes egészében a digitalizáció is. Pleschinger Gyula Márk (MKB) hozzátette: a digitalizáció arra lesz jó eszköz, hogy felvértezze a tanácsadókat új eszközökkel, de nem fogja őket helyettesíteni.

Van igény a környezettudatos eszközökre?

Pleschinger Gyula Márk (MKB) elmondta, hogy a piaci reakció eredetileg az volt, hogy hozamáldozattal jár, de valójában most inkább úgy tűnik, hogy a környezettudatos cégek

hosszabb távon költséghatékonyabban is tudnak majd működni. Parádi-Varga Tamás (SPB) szerint sem kiforrott még ez a termékkör, Magyarországon még nincs olyan alap, ami kifejezetten ESG-termékekbe fektetne, de igény lenne rá. Haás Péter (OTP) elmondta: limitált még az ügyfélérdeklődés, sok esetben inkább ezt is a divat indukálja. Fischer Bálint (Dorsum) elárulta, hogy készül az ESG moduljuk, de kevesen fizetnének érte, a nyugati országok mozgása alapján a régióban is fordulni fog a dolog. Brezina Szabolcs (Takarékbank) hozzátette: az első iPhone is egy hype volt, de nagyon komoly termékkörre nőtte ki magát.

Forrás: <https://www.portfolio.hu/befektetes/20200310/gyokerestul-megvaltozhat-a-magyar-privatbankok-elete-418807>