

# Új ügyfeleket találnak maguknak a magyar privátbankok

2017. október 26. 11:00

**A már lassan telített, de még mindig bővülő private banking szegmens mellett egyre jelentősebbé válik a premium banking piac Magyarországon. Parádi-Varga Tamás szerint utóbbi szerepe azért is különösen fontos, mert a private banking előszobájának tekinthető. Ennek megfelelően a napokban az SPB Befektetési Zrt. is elindította saját prémium banki szolgáltatását, korosztály szerint meghatározott nyitólímmel. A vezérigazgatóval a Portfolio Öngondoskodás 2017 című konferenciáján a vagyonkezelés új irányairól beszélgettünk: arról is megkérdeztük, hogy milyen alapvető különbségeket lát a két szegmens - privát és prémium - között.**

Az alacsony hozamkörnyezet jó ideje kihívás elé állítja a vagyonkezelési piac szereplőit, de a private banking piac így is évi 8-10%-kal bővül itthon. A legfrissebb adatok szerint közelít a szektor a 4000 milliárd forintos kezelt vagyonhoz, és körülbelül 40 ezer ügyfél van jelenleg ezen a piacon. A jövőben a premium banking szegmens előretörése várható, így nem meglepő, hogy egyre több szereplő indít ilyen szolgáltatást.



Parádi-Varga Tamás (Forrás: Stiller Ákos, Portfolio)

## Ebben van most növekedési potenciál

**Parádi-Varga Tamás, az SPB Befektetési Zrt.** vezérigazgatója úgy látja, hogy belátható időn belül javulni fog a globális hozamkörnyezet, hiszen a Fed már megkezdte a kamatemelést, és várhatóan az EKB is ebbe az irányba megy majd, ezután pedig az MNB-nek sem lesz más választása.

Arra számít, hogy 3 éven belül elindul ez a folyamat, ami a hozamkörnyezet módosulását is maga után fogja vonni. A private banking szegmens növekedésével kapcsolatban is optimista, hiszen az látszik, hogy a telítettség ellenére évi néhány %-kal továbbra is növekszik a torta.

Az évek óta várt generációváltást egyelőre nem látja a private bankingben, viszont fontos trendnek tartja, hogy egyre jelentősebbé válik egy új szegmens, a prémium banking, amibe a napokban az SPB is belépett.

*A prémium bankingre szerintünk úgy kell tekinteni, mint a private banking előszobájára: a cél az, hogy a prémium ügyfeleket idővel "felneveljük", és 5-10-15 éven belül ők is private banking ügyfelekké váljanak*

- mondta el a vezérigazgató a Portfolio-nak.

## Csökkentett nyitólímmel lőnek a fiatalokra

A private banking szolgáltatáshoz hasonlóan a konzervatív szemléletmód lesz jelen a prémium banki szolgáltatásnál is, azonban alapvető különbség lesz a 2 szegmens között, hogy a privát banki ügyfelek esetében - vagyis nagyobb vagyonnál - minden esetben egyedi portfóliót építenek, míg a prémiumnál a kockázatok optimális kezelése miatt sokkal inkább befektetési alapokból érdemes építkezni.

Az új prémium banking szolgáltatás egyedi jellemzője, hogy kortól függően eltér a nyitólímit: 35 éves kor alatt 5 millió, 35 éves kor felett pedig 10 millió forint lesz a szolgáltatónál.

Parádi-Varga Tamás a kor szerinti szegmentációt nagyon fontos lépésnek tartja.

*A legtöbb esetben kizárólag vagyon alapján szegmentálunk, de a 35 év alatti korosztály fontos célcsoport nekünk, hiszen tagjai beszélnek nyelveket, sokat utaznak, van külföldi munkatapasztalatuk, így valószínűleg sokkal nyitottabbak arra a fajta a globális portfólióépítésre és nemzetközi befektetési tanácsadásra, ami hagyományosan erőssége az SPB-nek*

- véli a vezérigazgató.

Egyelőre a meglévő értékesítési hálózat foglalkozik a premium banking ügyfelekkel is, de hosszú távon külön fogják választani a két szegmessel kapcsolatos kommunikációt. Míg a private bankingnél elegendő a klasszikus csatornák használata, a premium ügyfelek eléréséhez hatékonyabb és gyakoribb kommunikációra lesz szükség. Emellett a premium szegmensben várhatóan erősebben megjelenik az digitalizáció és a különféle kényelmi szolgáltatások használata. Parádi-Varga Tamás szerint, ahogy a private bankingnél, úgy a prémium esetben sem válthatják ki a gépek a személyes tanácsadást, de ezekben a döntésekben várhatóan nagyobb szerepe lesz a technológiai támogatásnak.

Forrás: <http://www.portfolio.hu/finanszirozás/privat-bank/uj-ugyfeleket-talalnak-maguknak-a-magyar-privatbankok.265651.html>