

KONFERENCIA | A generációváltás kezeléséhez fiatalodniuk kell a szolgáltatóknak is

Komoly munkára fogják az ügyfelek a privátbankárokat

NAGY LÁSZLÓ NÁNDOR | A Credit Suisse két éve a private banking nevet wealth managementre cserélte, s ez a változás egyre inkább jellemző a piacra – mutatott rá Karagich István, a Blochamps Capital ügyvezetője a trendekre a társaság által szervezett IX. privátbanki konferencián. A vagyonkezelés előretörése mellett a folyamatok egyszerűsítése és a transzparencia növekedése a fő elvárás, miközben a szabályozási terület továbbra is erős. Az átláthatóság ugyanakkor kétoldalú lesz – vélekedett, emlékeztetve arra, hogy a big data révén a szolgáltatók is egyre több információval rendelkeznek majd ügyfeleikről.

A régióban és Magyarországon is a legalább 5 millió dollárral rendelkező vagyonosok aránya átlagosan 45-50 százalékkal bővülhet 2017 és 2022 között. A vagyonkoncentráció miatt azonban a Blochamps vezetője szerint a hazai piachoz aligha kell négyszáznál több privátbankár. A hazai piacon a legtöbb privátbanki ügyféllel továbbra is az OTP rendelkezik. A Blochamps kimutatásai szerint a Budapest Bank tavaly megelőzte az Erstét, a kezelt vagyon tekintetében ellenben az Erste lépett előre, s jutott a dobogó legelső fokára, megelőzve az MKB-t.

A szabályozói változások kapcsán Haás Péter, az OTP privátvagyon-kezelési főosztályának igazgatója arról beszélt, hogy nem rendezte át annyira a piacot a MiFID II., mint várták. Ugyanakkor az látható, hogy az ügyfelek nem éppen pozitívan élték meg az elvben az ő érdeklükben meghozott intézkedéseket. Ami egyértelmű előny, és hozzájárul a kedvező ügyfél-élményhez, az a költségtranszparencia és az ügyféltájékoztatók egyszerűsítése. Kállay András, az Erste Bank vagyonkezelési stratégiai vezetője szerint még mindig az ismerkedési szakaszban vannak a szolgáltatók, ám most,

az év közepén már láthatók azok a problémás területek, ahol lépni kell. A szakember szerint jövő év elejére (az immár aktívan ellenőrző MNB mellett) az árazási kérdések is előtérbe kerülnek, miközben a piac nem áll jól: olyan időszakban kell a magasabb költségeket elfogadtatni az ügyfelekkel, amikor az előretekintő hozamkilátások nem túl impozánsak.



FOTO: VG – MORICZ-SABIAN SIMON

gyon akkora, mint a teljes magyar vagyonkezelte portfólió –, mert a cseh vagyonok beföldön maradtak. Ezzel egyetértett Parádi-Varga Tamás, az SPB vezérigazgatója is, hozzátéve, hogy 2015 óta nem volt vagyonkiáramlás Magyarországról. Persze emögött jórészt az áll – Tabányi Mónika, a Concorde private banking vezetője szerint –, hogy az állampá-

pirok révén kettős kamatrendszer alakult ki a piacon. Ezek miatt – s ezt már Szabó Sándor, az MKB privátbanki üzletágának vezetője mondta – a PEMÁK eltérítette a benchmarkot és elkényelmesítette a privátbankárokat, ráadásul az egyéb termékek értékesítésében sem segített. Manapság sehol a világon nem működik a klasszikus Kostolany-elv – vegyél részvényt, és sokáig ne nyúlj hozzá –, a befektetők jellemzően rövid távú befektetésben gondolkodnak – vélekedett Gáti László, az OTP Alapkezelő értékesítési igazgatója.

Fontos kérdés a piacon a generációváltás. Bálint Attila, a Raiffeisen Bank privátbanki üzletágvezetője saját tapasztalataik alapján arról beszélt, hogy a fiatalabb ügyfelek jó része nem üzleti megfontolásból, inkább személyes kapcsolatok (például egyetemi barátság) miatt váltott privátbankot. Schusztér Péter, a Generali Alapkezelő első embere szerint fontos, hogy a privátbankárok között is helyet kapjon a fiatalabb korosztály. Dócs János, a CIB szakembere szerint ők ügynevezett családi csomagos megoldásokkal igyekeznek az örökösöket is időben bevonni a pénzügyi döntésekbe. Parragi Edina, az MPK Partners jogi iroda képviselője szerint ugyanakkor látni kell, hogy bár a magyar kis- és középvállalatok 39 százaléka áll generációváltás előtt, a vezetők 70 százalékának fogalma sincs arról, kinek is adja át a céget. Varga Szabolcs, a Gutmann vezérigazgatója úgy vélte, a privátbankoknak nincs szerepük a cégtudatlásban, inkább a vagyonkezelés átadásában van keresnivalójuk, e téren az a gond, hogy az idősebb generáció nem vonja be a fiatalokat, igaz – tette hozzá –, a második generáció sem nagyon törli magát a döntési pozíciókért.

A pénzmozgásokkal kapcsolatban Kállay András arról beszélt, hogy haza nem nagyon jönnek korábban külföldre vitt pénzek, de az látszik, hogy a magyarországi cégértékesítések után ma már végre itthon maradnak. Emlékeztetett, hogy a cseh piac azért olyan nagy – a három legnagyobb szereplő által kezelt va-

PRIVÁTBANKI RANGSOR | 2017

Sorrend	Privátbanki ügyfélszám		Kezelt vagyon	
	Bank	Fő	Bank	Mrd. Ft
1.	OTP	21 798	OTP	1515
2.	Budapest	3100	Raiffeisen	480
3.	Erste	3000	Erste	430

Forrás: Blochamps