

BLOCHAMPS
PRIVATE BANKING



CAPITAL
BUSINESS INTELLIGENCE

BUDAPEST

**SZAKMAI
SAJTÓKÖZLEMÉNY**

**20
23**

MÁRCIUS

TOP23 WEALTH MANAGEMENT KEY FINDINGS 2022-2023

Minden, amit a magyarországi private banking és wealth management szektorról tudnunk kell



1

PUSZTÍTÓ INFLÁCIÓ

A magyar háztartások megtakarításainak nagy része teljesen védtelen az inflációval szemben, **ők csak 2022-ben több mint 3000 milliárd forintot buktak**. Miközben a vagyonosok egyre gazdagabbak lettek, az alsó 9 vagyoni decilis réteg képviselőinek kasszája rendkívül sérülékeny ilyen magas inflációs környezetben a magas készpénz és betétthányaduk miatt.



2

BŐVÜLŐ PRIVÁTBANKI PIAC

A privátbanki ügyfélszámlák száma 2022 végén lényegében megegyezett a 2010-essel, ám a teljes kezelt vagyon, **2349 milliárdról 7200 milliárd forintra nőtt** ez idő alatt. 2023 végére prognózisunk szerint a piacok stabilizálódásával a magyarországi privátbanki kezelt vagyon tömeg újabb ezermilliárd forinttal nőhet.



3

HÁZTARTÁSOK TARTALÉK NÉLKÜL

Az MNB 2022 szeptemberében kiadott Vagyoncenzus2020 friss statisztikáiból egyértelműen kiderül, hogy a **háztartások több mint 80 százalékának gyakorlatilag nincs olyan megtakarítása**, ami 3 hónapot meghaladó tartalékként szolgál és különösen nincs olyan tartaléka, ami alkalmas lenne öngondoskodási célokat betölteni.



4

NÖVEKVŐ VAGYONI SZAKADÉK

Magyarországon a pénzügyi eszközök értékének 62 százaléka a legfelső vagyondecilis, azaz a leggazdagabbak tulajdonában van. Jelenleg ez a körülbélül **400 ezer háztartás birtokolja a teljes lakossági vagyon 48,5 százalékát**.



5

ÜGYFÉLRÉTEGEK ÚJRASZEGMENTÁLÁSA

A hazai privátbanki tanácsadók, mint erőforrások az újraszegmentálási stratégiák mindegyikének egyik legfőbb szűk keresztmetszetei. Különböző ügyféllimitek (50-300 M) **más és más leterheltséget, valamint különböző minőségű egyedi, személyes kiszolgálást jelentenek az üzletágakban**.



6

SZEMÉLYRE SZABOTT AJÁNLATOK

A befektetők egyre inkább olyan intézményeket keresnek, amelyek **omnichannel hozzáférést, a banki, vagyonkezelési szolgáltatások integrációját és személyre szabott ajánlatokat tudnak nyújtani számukra**. Nem csak a nagyvagyonú ügyfelek irányában, de már a prémium szegmens felé is az elsődleges vagyonkezelőjüknek minden téren javítani kell a digitális képességeiket 2023-ban.



7

LAKOSSÁGI MEGTAKARÍTÁSOK

Egyes megtakarítási statisztikák szerint a lakosság 75 %-ának van valamilyen eszközben pénzügyi megtakarítása. Számításaink szerint azonban a lakosság egészének, amennyiben a **havi rendszeres megtakarításokat reál értéken is értelmezhető számítási közegbe helyezzük, ez a szám már csak 5 %**.



8

MAGYARORSZÁGI BANKI DIGITALIZÁCIÓ

A digitalizációnak köszönhetően a szolgáltatóknak már **nem csupán belföldi, hanem regionális, globális versenytársakkal is meg kell küzdeniük az ügyfelek figyelméért, pénzéért**. A könnyen használható, ügyfélélmény centrikus digitális szolgáltatások mára egyértelmű elvárásává váltak a társadalomnak. Az ügyfeleket remote advisorokkal és föltuningolt telebankkal lehet hatékonyan megszólítani. Olyan digitális ügyfélélményt kell nyújtani, amik rezonálnak a mai személyre szabott, zökkenőmentes bigtech-élményekkel (pl. Netflix, Amazon).



9

MILLIÁRDOS MAGYAROK

Prognózisunk szerint 2024 végére eléri az **5 ezret azon magyarok száma, akik legalább egymilliárd forint fölött rendelkeznek**. A hazai dollármilliárdosok száma addigra minimum hétre nő, a 400 millió forintnál gazdagabbaké pedig 25 ezer fő fölé.



10

KELL A HIBRID KISZOLGÁLÁS

Az önkiszolgáló banki csatornák világszerte olyan népszerűek, mint még soha, ám a **kiemelt ügyfelek több mint 60 %-a úgy véli, hogy az emberközpontú vagyonkezelési kiszolgálás fenntartása is létfontosságú, így fontos, hogy a hibrid modellben szükség esetén emberi pénzügyi tanácsadáshoz is jó minőségben lehessen hozzáférni**.



11

GENERÁCIÓVÁLTÁS ITTHON IS

Globálisan a generációváltás miatt 15,4 ezer milliárd dollár vagyonérték fog a következő 5-10 évben az utódokra szállni. **Magyarországon is több 10 ezer milliárd forintnyi vagyon kerül a privátbanki korfa alsóbb ágaira 2030-ig**.



**NEW SCHOOL
IN PRACTICES.
OLD SCHOOL
IN VALUES.**

PROGRESSIVE ADVISORY
IN WEALTH MANAGEMENT SERVICES

BLOCHAMPS CAPITAL

PRIVATE BANKING & WEALTH MANAGEMENT
BUSINESS INTELLIGENCE, ADVISORY, MONITORING



TOP23 WEALTH MANAGEMENT KEY FINDINGS 2022-2023

Minden, amit a nemzetközi private banking és wealth management szektorról tudnunk kell



12

REKORD SZINTŰ GLOBÁLIS KEZELT VAGYON

Világszerte az iparágban kezelt vagyon (AUM) 10 év alatt egy kivétellel minden évben növekedett, 2022-re **több mint 123 ezer milliárd dolláros összeggel**, minden idők legmagasabb értékét érve el.



13

HIBRID BEFEKTETÉSEK

A hibrid befektetői szegmens növekedése feltartóztathatatlan, a 250.000 dollárnál nagyobb, de 2 millió dollárnál kisebb befektethető vagyonnal rendelkező háztartásoknak **már egyharmada volt aktívan** hibrid befektető, szektor-elemzések szerint ez az arány a jövőben drasztikusan növekedni fog.



14

ÜGYFÉLRE SZABOTT KISZOLGÁLÁS

A nemzetközi vagyonos ügyfelek **70 %-a úgy véli, hogy a személyre szabottság foka kulcsfontosságú tényező** a vagyonkezelési tanácsadója kiválasztásakor. Az ezen elvárások teljesítésére alkalmas szolgáltatói ráfordítások közül a mesterséges intelligencia irányába történő fejlesztés 2023-ban prioritás lesz.



15

MARKÁNS JÖVEDELMKÜLÖNBSÉGEK

Az amerikai felső 1 %-hoz tartozó magánszemélyek adózás előtt legalább 336.953 dollárt keresnek évente. Ez az összeg nem kevesebb, mint 60 %-kal haladja meg a legközelebbi országok, Németország (212.107 dollár) és Kanada (193.036 dollár) felső 1 %-ának éves jövedelmét. **Globális szinten a 124.720 dollárnál nagyobb éves jövedelemmel rendelkező felnőttek a 99. percentilise** tartoznak, vagyis a világ népességének 99 %-ánál többet keresnek.



16

TÉRHÓDÍTÓ ONLINE TANÁCSADÁS

A HNWI ügyfelek nagyjából **40 %-a** jelölte meg, hogy a telefon- vagy videokonferencia az elsődleges vagyonkezelési kapcsolat csatornája, és csak **15 százalékuk** ragaszkodik továbbra is elsődleges kapcsolattartásként a kiemelt bankfiókba bejáráshoz vagy a személyes látogatáshoz.



17

KRIPTOESZKÖZÖK MINT HNWI CÉLPONTOK?

Iparági prognózisok szerint 2021-hez képest öt év alatt a globális kriptoeszközökbe befektető alapok piaca várhatóan megháromszorozódik, **20 % feletti éves összetett növekedési ütemmel (CAGR)**, 1,2 milliárd dollárra növe.



18

SZUPERGAZDAG POPULÁCIÓ

Az UHNWI magánszemélyek (50 millió dollár feletti vagyonnal rendelkezők) száma 12 év alatt megduplázódott, a **2010-es 102.000-ról 2022-re 218.000 főre emelkedett**; ugyanebben az időszakban vagyonuk is megduplázódott.



19

KISGÖMBÖC HOZAMELVÁRÁSOK

Az elmúlt néhány évben a nagy vagyonnal rendelkező magánszemélyeket a piacok elkényesztették, menetrendszerűvé vált a kényelmes gyarapodás és az erős hozamteljesítmény. A magas inflációs környezetben a korábbi **7-10 %-os nominális hozamelvárásokat felváltja az 5-7 %-os reálhozam elvárás**.



20

MILLIOMOS MIGRÁCIÓ

Geopolitikai, adózási és egészségügyi motivációk egyaránt erősítették 2022-ben a nemzetközi vagyonos kivándorlást. A dollármilliomosok második kedvenc migrációs célpontja a listavezető Emirátusok mögött Ausztrália volt, mely az elmúlt 2 évtized alatt több, mint 80.000 vagyonos bevándorlót vonzott.



21

BELEÖREGEDTEK A VAGYONTRANSZFERBE

Az elmúlt 20 év elképesztő dinamikájú nemzetközi vagyonosodását a következő 10 évben soha nem látott, generációk közötti vagyonátadás követi. A vagyont továbbadó személyek csaknem 90 %-a férfi, többségük **70 és 80 év közötti, aktívan jótékonykodnak és legalább kétharmaduk saját erőből gazdagodott meg, örökség nélkül**.



22

NEM FENÉKIG TEJFEL

A globális dollármilliárdos populáció **2022-re 3,3 %-kal, 3.311 főre, összesített vagyonuk pedig 12 ezer milliárd dollárra emelkedett**. Az elmúlt 4 évben folyamatos volt a bővülés, de 2018 óta 2021-ben mérték a leggyengébb növekedést. Érdekeség, hogy a globális UHNWI-k számának bővülése 2022-ben nem csupán megtorpant, de négy év óta először enyhén csökkent is az UHNWI populáció.



23

2023 A DIGITÁLIS INTEGRÁCIÓ ÉVE

Az online belépési felületek egyszerűsítése jelentősen javítja az ügyfélményt, nemzetközi tanulmányok szerint a HNWI **ügyfelek 68 %-a** a COVID-19 válságot követően kifejezetten elvárja a **100 %-os digitális integrációt**.

HAZAI PRIVÁTBANKI KÖRKÉP 2005-2024E

A MAGYARORSZÁGI PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÓK ÖSSZESÍTETT ADATAI A PRIVÁTBANKI KEZELT VAGYON NAGYSÁGA SZERINT, 2005-2024E (MRD FORINT)

A modern wealth management prioritás mátrixa kijelöli, hogy 2023-ban mely trendekre kell minden szolgáltatónak koncentrálnia: A digitális átalakulási stratégiára a hatékony ügyfélinterakciókhoz, melynek kritikus eleme lesz a **perszonalizált és a viselkedéselemző tervezés**. A **beágyazott vagyonkezelés** forradalmára, mely új ökoszisztéma együttműködéseket hoz. Az **eszközbefektetési stratégia digitális kialakítására**. A **hibrid tanácsadási képességekre** új bevételi források felszabadításához. A **family office** szolgáltatásokra és az **ESG hatásának mérésével** a fenntartható befektetés igényfejlődésre.



A MAGYARORSZÁGI PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÓK ÖSSZESÍTETT ADATAI A PRIVÁTBANKI ÜGYFELEK SZÁMA SZERINT, 2005-2024E (SZÁMLA DB)

