

BLOCHAMPS
PRIVATE BANKING



CAPITAL
BUSINESS INTELLIGENCE

BUDAPEST

SZAKMAI SAJTÓKÖZLEMÉNY



**MINDEN, AMIT TUDNI SZERETTÉL VOLNA
A MAGAS PÉNZÜGYEKRŐL ÉS MÁR
TUDOD IS KITŐL KELL MEGKÉRDEZNI**

WEALTH MANAGEMENT INFOGRAFIKA AKADÉMIA

2023

ÁPRILIS

Tízezer milliárd forintos vagyronról dönthetnek a milliomos palánták a következö évtizedben

Amelyik privátbanki szolgáltató nem érti meg az utódok és a fiatalok gondolkodását, könnyen lemaradhat.

A következö években teljesen átalakulhat a hazai privátbanki vagyronkezelési piac: miután az első generációs tulajdonosok sokáig vonakodtak az utódok bevonásától, számos esetben a már stabil értékrenddel rendelkező utódok döntenek arról, hol fiatalassák tovább az átvett családi vagyont – tízezer milliárdos tétel mozdulhat meg a szolgáltatói versenyben– figyelmeztet Karagich István, a Blochamps Capital ügyvezetője.

Nem csak a vagyont családi vagyronkezelő alapítványba helyező, és így a vagyron nemzedékeken átívelő egyben tartásáról gondoskodó Csányi Sándor számára kihívás a vagyronörökítés. Mint az a magyarországi vagyronkezelési piac legátfogóbb statisztikáival rendelkező Blochamps Capital elemzéséből kiderül, az 500 legvagyronosabb magyar átlagéletkora 55 és 65 év közé tehető, azaz éveken belül égető kérdéssé válik a vagyron sorsáról történő gondoskodás, különös tekintettel arra, hogy javarészük első generációs vagyronos.

Hatalmas összegek keresnek új döntéshozót

Azt, hogy nem magyar specifikus jelenségről van szó, Karagich István, a Blochamps Capital ügyvezetője szerint az a nemzetközi felmérés bizonyítja, amely szerint az 5 millió dollárnál nagyobb vagyronnal bírók 2030-ig várhatóan 15,4 ezer milliárd dollárt fognak örökíteni a világban – mintegy 550 ezer dollármilliomosnak kell gondoskodnia átlagosan 28,2 millió dollárnyi vagyron sorsáról.

A kihívás komoly: a korábbi évek statisztikái szerint a megörökölt vagyron továbbvitele, gyarapítása rendkívüli kihívást jelent az utódoknak, még a pénzügyi utódlástervezésben több évszázados tapasztalati előnnyel felvértezett Nyugat-Európában is mindössze a családi cégek 20-30 százaléka tud talpon maradni legalább 3 generáción keresztül.

Életpályájuk csúcsán járó, saját egzisztenciával bíró utódok

Magyarországon külön kihívást jelent, hogy bár a hazai vállalkozások 80 százaléka családi cégnek számít, ám döntő részben még ma is első generációs tulajdonos irányítja, aki a korábbi évek gyakorlata alapján leginkább saját magában bíz: az évek során az érintett cégek elenyésző részénél épült csak ki az a döntési lánc, amely a cégutódlást megkönnyítené. A fentiek miatt az utódok bevonása nem, vagy csak csekély arányban történt meg az évek során.

Ennek következtében a vagyronörökítésnél nem elsősorban fiatal, pályakezdő utódok lesznek az örökösök, hanem az idők során legtöbbször a már valamilyen, a szülőtől legtöbbször teljesen eltérő saját egzisztenciát kiépítő, önállóan gondolkodó, 30-45 éves második generációs családtagok kezébe kerülnek a döntések. A Blochamps Capital felmérése szerint a koronavírus-járvány annyiban változtatott az utódok attitűdjén, hogy míg a járvány előtt az utódok döntő részben elzárkóztak az üzlet továbbvitelétől, az elmúlt években az érintettek közel fele már hajlik arra, hogy részt vegyen a családi cég és vagyron irányításában, majdnem ötödük pedig már be is kapcsolódott az üzleti folyamatokba.

A jó hozam már nem feltétlenül elég

A vagyonörökítés a speciálisan magyar sajátosságok miatt a hazai privátbanki piac egyik legnagyobb kihívása is. Karagich István arra figyelmeztet, hogy a cégalapítókkal kiépített stabil kapcsolat már nem feltétlenül elégséges ahhoz, hogy az utódok is kitartsanak a korábbi partnerek mellett – főleg, mert sok esetben ezek az életpályájuk közepén tartó következő generáció tagjai már rendelkeznek saját privátbanki tanácsadóval. A fentiek miatt a következő években komolyan átalakulhat a hazai vagyonkezelési piac, hiszen közel tízezer milliárd forint fialtatásához kell új értékajánlatot adni az esetleg hirtelen magasabb polcra kerülő utódoknak. A döntési preferenciáikban pedig már nem feltétlenül csak a hozam szerepel majd kitüntetett helyen, a digitalizációs képesség vagy éppen a fenntartható befektetések széles köre is olyan minősítő elem lehet, amely alapján az új generáció nagyobb bizalommal ad megbízást a vagyonkezelésre – hívja fel a figyelmet a Blochamps Capital ügyvezetője.

A szerkesztő figyelmébe: A Blochamps Capital évről évre elkészíti és publikálja hagyományos „A Magyarországi Vagyonkezelési és Privátbanki Piac Éves Állapotfelmérő Évkönyvet”. Az ezeket tartalmazó Enciklopédia gyűjtemény jelenleg 12 kötetet tartalmaz, historikus összefoglaló adattáblákkal, nemzetközi és hazai szakmai elemzésekkel több, mint 2800 (!) oldalon. A kollektívot azzal a céllal állították össze a szerkesztői, hogy a gazdasági szféra minden szereplője számára elérhetővé és kutathatóvá tegyék a vagyonkezelési trendek mögötti mélyebb összefüggéseket, adatbázisokat, valamint a hazai vagyonosok pénzügyi szokásainak motivációit, pszichológiáját, azok elemzéseit. A Blochamps Capital Kft. pénzügyi tanácsadó részlege 2001 végén kezdte meg működését, az alapítás óta üzletviteli tanácsadói szolgáltatásokat kínálva magán- és jogi személy ügyfelek számára. A Társaság 2002 óta készít elemzéseket és 2004 óta képez saját adatbázist a hazai, valamint a magyar ügyfélreferenssel rendelkező nemzetközi privátbanki szolgáltatók adatairól. Ezzel a Blochamps Capital Kft. az elmúlt bő két évtized alatt a magyarországi privátbanki piac legnagyobb független tanácsadó cégévé vált, kutatásai, mérései a hazai privátbanki szakma és a média egyaránt referenciaként használt eszközei.

Kapcsolat: Blochamps Capital, Földi-Cseperti Fanny +36-20-665-9991

PRIVÁTBANKI SZÍNPADKÉP 2023 TAVASZ

2022H2 összesített magyarországi szektoradatok

48 233

DARAB

ügyfélszámlák
száma



400

FŐ

privátbankárok
száma

Az eddigi **8** díjkiosztó
24 dobogós helyén **8**
privátbanki üzletág
osztozott a legjobb magyar
szolgáltató kategóriájában.

BLOCHAMPS

Private Banking
Hungary

2023

2015 óta szavazza meg

a vagyonkezelési
piac 19 kulcsszereplője
Magyarország legjobb privátbanki
szolgáltatóinak szakmai rangsorát.



7397
MRD HUF

privátbanki
kezelt vagyon

153
MILLIO HUF

átlagos
ügyfélszámla-
vagyon



Karagich István (BLOCHAMPS CAPITAL):

Szaktudásunk speciálisan segíti a privátbanki üzletágak jövő építését: A piaci szereplőknek új utat kell találniuk az értéktérítéshez, mi pedig ehhez adunk innovatív és sikeres receptet. Vizsgáljuk a külföldi gyakorlatokat, ismerünk minden buktatót és minden következményt az üzletág fejlesztéshez, ismerjük a vagyonos ügyfeleket a termékfejlesztéshez és a kommunikációhoz, így vált Társaságunk az elmúlt két évtized alatt a magyarországi privátbanki piac legnagyobb független konzultáns cégévé. Kutatásai, mérései, előadásai, konzultációi a hazai privátbanki szakma és a média egyaránt referenciaként használt eszközei.

PRIVATE BANKING
Belépési limit **8**

Szolgáltatónál haladja
meg a **70** millió forintot.



16,3%

2 éves privátbanki kezelt vagyon
növekedés 2020H2/2022H2

Földi-Cseperti Fanny (BLOCHAMPS CAPITAL):

A Blochamps Capital Magyarországon egyedülálló rendszert dolgozott ki a kritikus szektorértékelésre, mely segít az elfogultság kockázata nélkül értékelni és vizsgálni a magyar privátbanki szolgáltatókat.



18 493
MILLIO HUF

egy privátbankárra
jutó kezelt vagyon



14

aktív privátbanki
szolgáltató

AFFLUENS PREMIUM PLUS SZÍNPADKÉP 2023 TAVASZ

2022H2 összesített magyarországi szektor adatok



HARD TALK

A retail bankok sokáig nem fektettek elegendő energiát abba, hogy kellően szofisztikált értékajánlatokat tegyenek a prémium szegmensnek, és mélységeiben megismerjék ebben a vagyonsávban ügyfeleik vagy potenciális ügyfeleik szokásait, lehetőségeit. Ez a hiátus megbosszulhatja magát a jövőben ha nem orvosolják, hiszen most már nem csak a privátbanki, hanem a magas affluens és prémium szegmensben is mélylégi ügyfélprofilozásra van szükség.

PRIVÁTBANKI ADATKÖRKÉP 2023 TAVASZ

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



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



PRIVATE BANKING MAGYARORSZÁG 2022H2 ÖSSZESÍTETT SZÉKTOR ADATOK

Szolgáltató	Ügyfélszámlák száma	Kezelt vagyon (milliárd forint)	Tanácsadók száma
OTP Bank PB & Kiemelt PB ^b	24 586	2 622	176
MKB Bank PB ^d	5 592	911	56
CIB Bank PB	3 140	500	22
Unicredit Bank PB	2 160	436	16
Concorde Értékpapír	1 050	330	9
Takarékbank PB	917	106	9
Hold Alapkezelő	624	230	11
Erste Bank PB	2 746	842	24
Erste Bank World ^b	9 743	625	60
K&H Bank Kiemelt PB	2 021	370	16
K&H Bank PB ^b	8 824	423	39
Friedrich Wilhelm Raiffeisen ^d	2 916	821	41
Raiffeisen Bank Select ^{b,c}	7 050	229	6
SPB Privát Vagyonkezelés	1 383	80	12
Equilor Private Banking	1 098	149	8
Gutmann Magyarország ^c	215	237	4

^a A Részletes információk az egyes szolgáltatókról a Blochamps 2022 Éves Privátbanki Tanulmányában találhatók. 2011-ől a Blochamps statisztikájában szerepeltetettek kerültek a nem privátbanki és nem kiemelt privátbanki üzemeltetésekre vonatkozó szektoradatok.

^b A szolgáltató esetében mind a két vizsgált kategória privátbanki ügyfeleket jelöl. A szolgáltató a magasabb szegmentáció körében önálló tanácsadói gárdával és értékpapírral való/ai meg ügyfélszolgálatot.

^c A feltüntetett adatok esetében az ügyfélygény egy részét a bécsi részleg kezeli, ebben az esetben nem a magyarországi privátbankok a kapcsolattartók, így a teljes kezelt vagyon nagyobb, mint a magyar referenciák által kezelt állomány.

^d Ügyfél és család

^e A szegmens ügyfeleinek kiszolgálásában a prémium banki szegmens kapcsolattartói kollégáinak egy csoportja is aktívan közreműködik.

A hazai vagyonos legfelső réteg gyarapodásával és az affluens réteg térnyerésével **2022–2023** piacszerte **a szegmentációs modellek felülvizsgálatának időszaka**. Döntés előtt állnak mind a vállalati bankok vagyonkezelési, mind a retail bázisú univerzális bankok privátbanki vezetői. Milyen vertikum irányítás mellett kell privátbanki szolgáltatásokkal és termékekkel hatékonyan működni? Milyen szegmenskonceptió mellett tartható ideálisan az RM/Ügyfél ráta?

PBRM az újraszegmentálási stratégiák mindegyikének egyik legfőbb szűk keresztmetszete: 100/200/300 millió forintos limitnél más és más staff kihívás áll fenn, miközben **egyre nagyobb HR és KPB fókusszal/kötelezettséggel kellene számolni!**

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