

Slovenci čedalje zahtevnejši tudi na finančnem področju

Osebno bančništvo je zanimivo predvsem za stranke, ki so zahtevnejše in imajo na voljo več finančnih sredstev

Na slovenskem bančnem trgu osebno in privatno bančništvo še vedno nista dobro razmejeni področji, večina bančnih ustanov oba izraza uporablja za isto ponudbo premožnejšim strankam. Kaj sploh je osebno in kaj privatno bančništvo? Kako se je ta ponudba uveljavila med Slovenci? Kakšne so težnje? O tem smo se pogovarjali s Karmen Darvaš Šega, direktorico svetovalne družbe Finančna hiša.

Ali banke stranki, ki se zanima za osebno bančništvo, postavijo posebne pogoje? Je to morda redni priliv večjih vsot denarja?

Kot pogoj za osebno bančništvo je na našem trgu mišljeno predvsem to, da stranka aktivno uporablja večje število bančnih storitev od zavarovanj, varčevanj, depozitov do aktivnega upravljanja premoženja. Da pa lahko te storitve uporablja, so potrebni večji prilivi oziroma prihranki. V Sloveniji osebno in privatno bančništvo še nista jasno razmejeni področji, večina bank oba izraza uporablja za bolj ali manj isto ponudbo premožnejšim fizičnim strankam.

Kaj vse sodi v osebno bančništvo in v čem so prednosti?

Pri nas se oba izraza enačita, čeprav naj bi bilo osebno bančništvo individualna obravnava strank, privatno bančništvo pa še bolj individualna obravnava za še premožnejše stranke. Pri nas je to prva poskušala narediti KD Banka, ki je tudi prva razmejila oba pojma in ponudila trgu ločeno storitev. Koncept privatnega in osebne bančništva je ločila glede na znesek premoženja stranke. Osebno bančništvo je namenjeno premožnejšim strankam, ki imajo večje prilive in večji obseg premoženja; banka

jim ponudi osebne bančnika, ki naj bi spremljal stranko na individualni ravni, poskrbel za njene prihranke in ji svetoval primerne naložbe. Stranke prejmejo zlati račun, zlate kreditne plačilne kartice, večje limite in vse ugodnosti, ki sodijo zraven, tudi višje obresti na depozite in podobno. Stranka v zameno plačuje seveda višje stroške zlatega računa (vodenje računa). Osebno bančništvo temelji na tesnejšem odnosu med stranko in osebnim bančnikom.

V sklop osebne bančništva sodijo običajno komercialno bančništvo, investicijsko bančništvo, zavarovalništvo, pri nekaterih ponudnikih tudi davčno svetovanje v okviru osebnih financ, nekatere so vključile celo nepremičninsko svetovanje.

Prednost osebne bančništva je v osebnem pristopu bančnega uslužbenca, nikakor pa ne v tem, da bi stranki neodvisno svetovali, kako naj optimizira svoje naložbe in prihranke. To dejansko sploh ni možno, saj bančne ustanove prodajajo svoje lastne bančne oziroma bančno-zavarovalne in investicijske produkte.

Komu pa je namenjeno privatno bančništvo?

Privatno bančništvo je namenjeno najzahtevnejšim strankam oziroma tistim najpremožnejšim strankam, ki so pripravljene bančniku ali upravljavcu zaupati večje enkratne zneske sredstev. Po definiciji naj bi bilo bistvo privatnega bančništva pravilna izbira naložb v imenu stranke, ki ima kapital in seveda premalo časa oziroma tudi znanja, da bi se ukvarjala s plemenitjem lastnega kapitala.

Se je med Slovenci osebno bančništvo že uveljavilo?

Osebno bančništvo se še ni dovolj uveljavilo, je šele na začetni stopnji razvoja, kar je povsem



»V tujini je slišati, da se bodo osebni bančniki selili na splet. V Sloveniji se mora osebno bančništvo v prihodnje še bolj razviti, saj smo še krepko za tujino – tako po kupni moči oziroma premoženju posameznikov kot tudi po razvoju osebnih financ,« pravi Karmen Darvaš Šega, direktorica svetovalne družbe Finančna hiša.

razumljivo glede na kratko obdobje uvajanja osebnega bančništva pri nas. V Sloveniji se je namreč pojavilo šele pred nekaj leti, ko se je uveljavila storitev upravljanja premoženja.

Pa povpraševanje po osebnih bančnikih narašča ali pada?

Menim, da med premožnejšimi Slovenci povpraševanje po osebnem bančništvu narašča, saj tudi Slovenci postajamo vse zahtevnejši potrošniki tudi na področju financ. Kar se mi zdi upravičeno in edino prav.

Kdaj naj se odločimo za osebno bančništvo in kako naj poiščemo ustreznega svetovalca?

Po navadi banke svojim najzahtevnejšim strankam same ponudijo možnost osebnega bančništva in jim tudi dodelijo osebnega bančnika. Slabost dodeljenih osebnih bančnikov je v tem, da morda uporabnik osebnega bančništva, torej stranka, ne deluje najbolj kakovostno skupaj z njim, se pravi, da ni nujno, da sta si simpatična. To pa je zelo pomemb-

no, saj smo ljudje čustvena bitja in se tudi pri osebnih finančah odločamo iracionalno in nikakor ne racionalno, kot bi se morda morali. Zato pa bi morala biti vloga osebnega bančnika toliko bolj racionalno usmerjena, velikokrat pa je žal namen le prodaja, da je banka oziroma uslužbenec stimuliran.

Kako bi primerjali osebno bančništvo pri nas in v tujini?

Seveda je v tujini to področje neprimerno bolj razvito. Pri nas konec koncev obstaja šele nekaj let, pravzaprav se je začelo razvijati šele, ko se je začelo uveljavljati investicijsko bančništvo, torej z razvojem borze, delniškega trga, vzajemnih skladov.

Imamo v Sloveniji po vašem mnenju dovolj dobro strokovno usposobljene bančne svetovalce?

Osebni bančni svetovalci so dovolj strokovno podkovani, kar se tiče bančnih storitev, ki jih ponuja posamezna banka. Ne poznajo pa v podrobnosti konkretne ponudbe tekmecev. Po

tem tudi ni potrebe, saj pri osebnem bančništvu ponujajo rešitve v okviru lastnih bančnih storitev. Tako znajo stranki glede na njene potrebe, želje in profil dovolj kakovostno svetovati, kateri produkt banke bi bil najprimernejši. Menim, da seveda dovolj dobro poznajo tudi davčno področje, osebno zavarovalništvo, lizing, posojila, depozite, varčevalne produkte, vzajemne sklade ...

Kako se bo po vašem mnenju osebno bančništvo razvijalo v prihodnje?

V tujini je slišati, da se bodo osebni bančniki selili na splet. V Sloveniji se mora osebno bančništvo v prihodnje še bolj razviti, in tudi verjamem, da se bo, saj smo še krepko za tujino – tako po kupni moči oziroma premoženju posameznikov kot tudi po stanju osebnih financ. In glede na to, da se povprečno le okoli pet odstotkov slovenskih komitentov odloča za osebno bančništvo, bi lahko rekli, da je to področje še zelo obetavno. Ker pa Slovenija bolj ali manj posnema tujino, verjamem, da se bodo tudi pri nas osebni bančniki selili na splet.