

A bankolás csúcsa: A FÜGGETLEN PRIVATE BANKING

A PRIVÁTBANKOLÁS AZ EGYÉNI ELKÉPZELÉSEK LEGJOBB MEGTESTESÜLÉSÉT TESZI LEHETŐVÉ – VALLJA PARÁDI-VARGA TAMÁS, AZ SPB BEFEKTETÉSI ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA, AKI A TAVALYI REKORDÉV UTÁN 2017-BEN MÉG JOBB EREDMÉNYEKRE SZÁMÍT.

- **Az SPB Befektetési Zrt. ma már a közepes méretű magyarországi private banking szolgáltatók közé tartozik. Hol tartanak jelenleg?**

Az SPB (Sovereign Private Banking) jelenleg mintegy 1750 ügyfélszámlán (ez körülbelül 1400 ügyfelet jelent) összesen mintegy 61 milliárd forint értékű vagyont kezel, míg 2015 végén 1600 ügyfélszámlán mintegy 53 milliárd forintot. A 2016-os év kegyes volt a befektetési szolgáltatókhoz, mi pedig mind az ügyfélszámunkat, mind az állományunkat a piaci átlag feletti mértékben tudtuk növelni. Így hozam szempontjából igen eredményes évet zártunk, ráadásul rekordárbevétel könyvelhettünk el 2016-ban. A lendület 2017 eddigi részében is kitartott – sőt az állomány növekedése még gyorsult is. Az új pénzek állampapírokból, banki betétekből, más privátbankoktól egyaránt érkeznek.

- **Ön szerint még sokáig fennmarad az alacsony hozamkörnyezet?**

Véleményem szerint tartósan meg kell barátkozni az alacsony hozamszintekkel. Ez sem lehet azonban akadálya annak, hogy szigorú kockázatkezeléssel ne lehetne vonzó hozamokat elérni. Az SPB által régóta vallott és követett stratégia fő elemei: a konzervatív értékrend, a kizárólag a prompt piacokon való működés. Nálunk a kétezres indulás óta nincsenek határidős, fedezeti és többszörös tőkeáttételes ügyletek. A piaci felbolydulás ellenére is a saját magunk által korábban definiált értékrend alapján megyünk tovább, ugyanis ez a stratégia már többször sikeresen vizsgázott.

Az SPB hagyományosan erős a nemzetközi vállalati kötvényekben. Az amerikai kamatemelési ciklus megindulása és az ECB kitartó lazítása nyomán azt várjuk, hogy a következő időszakban a legjobb befektetést az európai vagy amerikai cégek által, dollárban kibocsátott, változó kamatozású vállalati kötvények jelentik – olyan hosszú lejáratú kötvények, amelyek követik a tízéves amerikai állampapír mindenkorai hozamát vagy a Fed alapkamatát. Ennek megfelelően a portfóliók egy részét ebbe az irányba próbáljuk terelgetni.

A következő években egyre jobban felértékelődik a ténylegesen független tanácsadó szerepe. Az alacsony hozamkörnyezetben pedig kidomborodnak a szakmai kvalitások közti különbségek. Az SPB-nél soha nem saját termékben gondolkodtunk, nem vagyunk lekötelezve senkinek, és a szakmai alapon legjobbnak gondolt termékeket tudjuk ajánlani az ügyfeleinknek. Ez a független private banking (Sovereign Private Banking) alapvető eleme.

- **Még 2015-ben úgy döntöttek, hogy a privátbanki ügyféllimitet 25 millióról 40 millió forintra növelik. Terveznek további emelést?**

Az új ügyfelek számára nőtt a belépési limit 40 millió forintra, azzal, hogy minden egyes – a régi és az új limit közti – ügyféllel, aki nekünk korábban bizalmat szavazott, továbbra is együtt dolgozunk. További emelést jelenleg nem tervezünk a privátbanki szintnél.

- **Milyen újabb irányban gondolkodnak?**

Az SPB befektetési filozófiája iránt érezhetően nőtt az érdeklődés a magán- és az intézményi ügyfelek részéről egyaránt. Az intézményi oldalon 2016 tavaszán kezdtünk együttműködni a Vienna Life bizto-

sítóval, amelynek ügyfelei unit-linked termékeken keresztül érhetik el az SPB Private eszközalapot – eddig nagyon pozitívak a visszajelzések. Emellett régóta dolgozunk együtt a Dialog Befektetési Alapkezelővel, mint intézményi partnerrel, és bekapcsolódtunk az egyik alap tanácsadásába is. Így nagyobb beruházás (például fiókhálózat) nélkül tudunk lépni egy jóval szélesebb ügyfélkör kiszolgálása irányába, anélkül, hogy alapvető private banking orientációnkat feladnánk.

A magánügyfelek oldalán pedig 2017-ben várhatóan nyitunk "lefelé" is: terveink között szerepel a prémium szintű kiszolgálás bevezetése, a privátbankinál valamivel szűkebb termékpalettával. Amíg ugyanis a privátbanki szegmens ma már egy kiforrott piacnak számít Magyarországon, addig az ez alatti szint, a prémium banking még komoly lehetőségeket rejt – növekedési és piaci potenciál, valamint szegmentáció szempontjából egyaránt. A magyar háztartások a válság után a korábbinál óvatosabban adósodnak el, miközben a növekvő megtakarításainak helyet keresnek – mindez támogatja a prémium szegmens erősödését.

- **Hogyan fér össze a technológia és a hagyományosan a személyességen alapuló privátbankári munka?**

Egyrészt vallom, hogy a private banking a bankolás csúcsa – szakmailag és emberileg egyaránt. A bizalmi alapon álló személyes tanácsadás pedig ennek az alapja. Így biztos, hogy nálunk nem lesz a kiszolgálás része a robotizált kereskedés vagy a robotizált tanácsadás. Másrészt pedig a privátbankolás az egyéni elképzelések legjobb megtestesülését teszi lehetővé. Ehhez pedig alap a széles termékpalletta és az egyéni igényekre szabott kiszolgálás – ez viszont nem lehetséges a személyes közreműködés nélkül. A privátbankárnak mindezt pontosan értenie kell, ebben sokat számít a munkatársak folyamatos képzése. A fintech pedig abban segíthet, hogy ez a kiszolgálás minél teljesebb és gördülékenyebb legyen.

- **Hogyan folytatódhat a piaci szereplők számának változása?**

Úgy látom, hogy a korábban várt piaci tisztulás mára megtörtént, újabb konszolidáció nem várható, mindenki megtanult együtt élni a szigorodó törvényi szabályozás változása okozta költségnövekedéssel – igaz, a 2018 elejétől hatályos MiFiD II. szabályozás újabb kihívást jelent majd a befektetési vállalkozások számára is.

Nincsenek olyan terveink, hogy kisebb szolgáltatókat felvásároljunk, és azon sem gondolkodunk, hogy a menedzsment tulajdonában álló SPB-t eladjuk egy kereskedelmi banknak. A független private banking filozófiával ez nem is nagyon férne össze. Intézményi függetlenségünket meg kell őrizni. Az SPB továbbra is az organikus növekedésben hisz.



Parádi-Varga Tamás,
az SPB Befektetési Zrt.
vezérigazgatója