

# A privát bankolás jövője a független **PRIVATE BANKING**

A legújabb nemzetközi tendenciák azt mutatják, hogy a kisebb, független private banking-szolgáltatók igencsak keresettek a private banking ügyfeleinek körében, és szerepük egyre nő — állítja Parádi-Varga Tamás, az SPB Befektetési Zrt. vezérigazgatója a nemzetközi tendenciák hazai érvényesüléséről.



## ● Hogyan foglalná össze a független private banking lényegét?

— A private banking ügyfelei megoldásokat keresnek, és nem termékekben gondolkodnak. A hazai private banking-szolgáltatók túlnyomó többsége viszont saját banki termékeinek értékesítésében gondolkodik. A válság kirobbanásával ennek a stratégiának az ideje lejárt. A független private banking lényege éppen az, hogy a piacon fellelhető valamennyi terméket — független szereplőként — elérhetővé tegyük az ügyfelek számára, és ne kelljen kényszerű kompromisszumokat kötni.

## ● Az erős piaci versenyben független szereplőként mivel lehet kitűnni?

— Az SPB egy szolid intézmény, számunkra fontosabb a belbecs, mint a külsín. Talán kevesen tudják, de már 2000 óta

jelen vagyunk a hazai piacon. Célunk az alapítás óta változatlan — a hazai vagyonok tekintetében a globális befektetési tanácsadás. Ennek alapján ügyfeleink rajtunk keresztül a világ bármely pontján befektethetnek.

## ● Viszonylag korán elkezdték az együttműködést a HSBC-vel. Miért éppen őket választották?

— A HSBC a legnagyobb bank Európában és a negyedik legnagyobb a világban — csak ilyen háttér mellett biztosítható a nemzetközi piacok hatékony és gyors elérése. A cégek közötti kapcsolat több mint tíz évvel ezelőtt kezdődött, amit folyamatosan, lépésről lépésre mélyítettünk. Ennek eredményeképpen tavaly értük el a teljes integrációt. Ma szerte a világon a HSBC integrált kereskedési rendszerét használjuk 71 ország tőzsdéjének eléréséhez, de ezen túlmenően ugyanez a rendszer képes biztosítani az elérést a teljes nemzetközi kötvénypiachoz, valamint 700 befektetési alapkezelő több mint 15 ezer alapjához — ez a GEOS, amely egyedülálló lehetőségeket biztosít számunkra Közép-Európában.

## ● A válság mennyire változtatta meg az SPB stratégiáját?

— Abban a szerencsés helyzetben vagyunk, hogy a stratégiánkon nem kellett változtatnunk, sőt a válság kifejezetten keresetté tette ezt a fajta kockázatkerülő stratégiát. Jelentős átrendeződés zajlik a piacon: a hagyományos nagy szolgáltatók teret veszítenek, a kisebb független szereplők pedig erősödnek, mert sokkal jobban fókuszálnak az ügyfelek valódi igényeire.

## ● Az SPB Luxemburgban kíván leányvállalatot létrehozni. Melyek a lépés fő mozgatórugói?

— Az említett átalakulás nem csak a hazai piacot érinti. A nagy nyugat-európai szolgáltatók nimbusza is meggyengült. Az SPB által következesen képviselt értékrendet szeretnénk megjeleníteni külföldön is — elsősorban magyar ügyfelek számára.

## ● Mennyire optimista az SPB üzleti környezetét illetően?

— Az egy évvel ezelőtti számokhoz képest 2012 végére megdupláztuk a mérlegfőösszeget, az árbevételét és kezelt állományt egyaránt. Amennyiben a független private banking térhódítása fennmarad, úgy az SPB jelentős ugrás előtt áll. Erre mind szervezeti, mind a technológiát tekintve fel vagyunk készülve. Célunk, hogy minél több ügyfél számára bemutathassuk a független private banking-ből eredő lehetőségeket és előnyöket.



**SPB Befektetési Zrt.**

1051 Budapest, Vörösmarty tér 7-8.

Gerbeaud Irodaház

Tel: [+361] 483-2610

Fax: [+361] 483-2615