

Minden hullámra felkészülve

A PIACI FELBOLYDULÁS ELLENÉRE A SAJÁT MAGUNK ÁLTAL DEFINIÁLT, KONZERVATÍV ÉRTÉKREND ALAPJÁN MEGYÜNK TOVÁBB – VALLJA PARÁDI-VARGA TAMÁS, AZ SPB BEFEKTETÉSI ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA.

• *Az SPB Befektetési Zrt. a közelmúltban lépett be a közepes méretű magyarországi private banking szolgáltatók közé. Hol tartanak jelenleg?*

Az SPB 2014 végén 1250 ügyfélszámlán összesen mintegy 50,5 milliárd forint értékű vagyont kezelt, míg egy évvel korábban 970 ügyfélszámlán mintegy 40 milliárd forintot. A növekedésünk évek óta – a szektoron belül – kimagasló. Az SPB nem hirdeti magát, nincs fiókhálózata, az ügyfeleket direkt megkereséssel és ajánlásokon keresztül érjük el. Ez a mostani időkben érezhetően sokkal erősebb kötést, lojalitást eredményez, mint ami a retail jellegű tevékenységgel megszerzett ügyfélkörnél kialakul.

Az SPB által régóta vallott és követett stratégia fő elemei: a konzervatív értékrend, a kizárólag a prompt piacon való működés, nálunk a 2000-es indulás óta nincsenek határidős, fedezeti és többszörös tőkeáttételes ügyletek. A piaci felbolydulás ellenére a saját magunk által definiált értékrend alapján megyünk tovább. Nem ez az első eset, hogy ez a stratégia sikeresen vizsgázik. Hasonló volt a helyzet a globális válság kitörését követően, amikor az ügyfelek az alacsony kockázatú értékpapírokat és alacsony kockázatú intézményeket keresték. Az SPB következetesen konzervatív stratégiája akkor is és most is sikeresen vizsgázott. Nincs okunk bármin is módosítani, sőt...

Véleményem szerint ha véget ér a válságidőszak a befektetési szolgáltatói piacon, abból az SPB megerősödve tud kijönni. Az is jó hír számunkra, hogy ügyfeleink felfogása szerint az SPB működése közelebb áll egy bank működéséhez, mint egy befektetési szolgáltatóéhoz.

• *A privátbanki ügyféllimitet viszonylag alacsonyan, 25 millió forintnál húzták meg korábban. Ezt továbbra is tartják?*

Egyelőre igen, de terveink szerint 2015 folyamán felemeljük 40 millióra – azzal, hogy minden egyes, a régi és az új limit közti ügyféllel, aki nekünk korábban bizalmat szavazott, továbbra is együtt akarunk dolgozni.

• *Az SPB Luxemburgban régóta tervezett leányvállalatot alapítani. Hogy áll ez a folyamat?*

Az elsősorban magyar ügyfeleket megcélzó luxemburgi fiilálé idén elindul. Annyi a változás, hogy korábban csak vagyongazdálkodási engedélyt terveztünk kérni, most viszont full licence-szel rendelkező befektetési szolgáltatóként kezdünk. A hazai viszonyok változékonysága miatt mindenre fel kell készülnünk.

• *Hol lesz az SPB három év múlva?*

Erőteljes lépéseket teszünk abba az irányba, hogy kizárólag private banking szolgáltatóként definiáljuk magunkat. A jelenlegi időszak

komoly kihívásokat jelent, ám a helyzet javulása és a piaci konszolidáció idején a nyertesek közé tarthatunk. Úgy vélem ugyanis, hogy a hagyományos, nagy kereskedelmi banki szolgáltatók az ügyfélkiszolgáláson a jövőben sem változtatnak, sőt közülük többen is elkényelmesedhetnek, így a hozzánk hasonló, új generációs, kisebb, független piaci szereplők – amelyek sokkal jobban fókuszálnak az ügyfelek valódi igényeire – térnyerése folytatódhat; mindezt segítheti tartósan alacsony hozamkörnyezet.

Nincsenek olyan terveink, hogy a jelenleg a menedzsment tulajdonában álló SPB-t egy kereskedelmi banknak eladjuk. A független private banking filozófiával ez nem is nagyon férne össze. Intézményi függetlenségünket meg kell őrizni.

• *A közelmúltban bejelentették, hogy a bizalom további erősítése érdekében – a rendszeres felügyeleti ellenőrzéseken felül – az SPB vezetősége negyedévente lefolytandó vagyonegyezőségi vizsgálatról döntött, a könyvvizsgálójával együttműködésben. Túl vannak az első ilyen önvizsgálaton?*

Igen, a tőzsdei cégekhez hasonlóan mi is negyedéves vizsgálatokat folytatunk a jövőben. Az első audit eredményét a honlapunkon már közzé is tettük. Mindezt addig folytatjuk, amíg szükségesnek tartjuk az ügyfelek szempontjából. Úgy vélem ugyanis, hogy a befektetői bizalmat csakis a maximális transzparenciával lehet visszaállítani.

• *Hogyan érinti a befektetési szolgáltatókat, ha a most felálló, a Quaestor-károsultak kárrendezését biztosító követeléskezelő alapba és a kiürülő Bevába való befizetés miatt többéves pluszterhet kapnak a nyakukba?*

Versenyhátrányba kerülünk mindazokkal az intézményekkel és intézményi struktúrákkal szemben, amelyek Magyarországon uniós országból, határon átnyúlóan vagy fiókteleppel vannak jelen. A jelenlegi szabályok egyértelmű versenyelőnyhöz juttatják a külföldi szereplőket. Ez igencsak meglepő egy magát nemzeti elkötelezettségűnek valló kormány részéről.

• *Ön szerint mehet emiatt érdemi privátbanki vagyont külföldre?*

Sajnos igen. Elsősorban a közeli országokba (Szlovákia, Ausztria és Németország) indulhatnak el a megtakarítások. Egy további fontos ok lehet a vándorlásra, hogy átmenetileg jelentős ügyfélvagyont fagyott be a bedőlt, felszámolás alatt lévő szolgáltatóknál. Ez a likviditási kockázat befektetői oldalról szintén komoly motiváció lehet az országok közti diverzifikációra.



PARÁDI-VARGA TAMÁS,
AZ SPB BEFEKTETÉSI ZRT.
VEZÉRIGAZGATÓJA

Befektetésre ajánlva

A kötvénypiacon egyre kevésbé vonzóak az államkötvények, az egyedi hazai és nemzetközi nagyvállalati sztorik kötvényei mozgatják meg leginkább az ember fantáziáját. A másik irány a globális befektetési alapoké – az SPB a HSBC integrált globális kereskedési rendszerét használja, amelyen világszerte mintegy hétszáz alapkezelő 15 ezer befektetési alapja érhető el. Az abszolút hozamú alapok nem csodafegyverek. Újra divatba jöttek viszont az osztalékfizető részvényalapok.