

Most jött el a független

SZOLGÁLTATÓK IDEJE

Alternatívok, nem hagyományos szolgáltatók, függetlenek vagy banki háttér nélküli privátbankárok. Mindegy, hogyan nevezzük, a sokak által csak „kicsikként” emlegetett cégek egyre nagyobb szeletet hasítanak ki a privátbanki tortából. Schusztér Péter, a Generali Alapkezelő elnök-vezérigazgatója szerint a vagyonkezelésé a jövő, Parádi-Varga Tamás, az SPB vezérigazgatója pedig azt mondja, hogy amit most látunk, az még csak a kezdet.

- A nem hagyományos privátbanki szolgáltatók egyre nagyobb számban jelennek meg a magyar piacon. A jelenlegi helyzetben mekkora piaci részesedésre nyújthatnak alternatívát ezek a cégek?

Parádi-Varga Tamás (P.-V. T.): Alapvetően alakul át a hazai privátbanki piac. A hagyományosan működő szolgáltatók – tipikusan a kereskedelmi bankokon belül működő privátbanki részlegek – teret veszítenek, és ezzel párhuzamosan a független vagy a nem feltétlenül banki háttérrel rendelkező szolgáltatók térnyerése

látható. Ezt a folyamatot már önmagában is támogatja az alacsony kamatkörnyezet, de a válság megindulásával párhuzamosan a szolgáltatók mind termékkínálat, mind ügyfélkezelés tekintetében rosszul reagáltak. Megszűnt az ügyféllojalítás a privátbanki szolgáltatók irányába, és nincsen az a privátbankári lojalitás a bankok irányába, ami 4-5 évvel ezelőtt még létezett. Ezek eredménye, hogy az alternatív szolgáltatók komolyan felértékelődnek és a banki háttérű intézmények 80 százalékos körüli részesedése akár 20 százalékponttal is csökkenhet.

Schusztér Péter (S. P.): A nem hagyományos szolgáltatók nagy lehetősége, hogy sokan még mindig nem ismerik a vagyonkezelést és az ehhez kapcsolódó szolgáltatásokat. Ma Magyarországon a kereskedelmi banki háttérű privátbanki tevékenység egy tanácsadás jellegű intézmény, ami nagyrészt nem szól másról, mint hogy akciós bankbetéteket adnak az ügyfeleknek. A tudatos befektetők viszont pont azt keresik, hogy ne kelljen napi szinten a portfóliójukkal foglalkozniuk, hanem szeretnék odaadni a vagyonukat egy megbízható szolgáltatónak, és az egy adott keretrendszerben azt csinál vele, amit akar.

”

Parádi-Varga Tamás:

Az kétségtelen, hogy ha valahol, akkor az abszolút hozamú alapoknál majd eldől, ki a tehetséges alap- és vagyonkezelő és ki az, aki csak sodródik az árral.



Fotó: Bach Máté



Fotó: Bach Máté

”

Schusztér Péter:

A tudatos ügyfél attól igazán tudatos, hogy rájön, nem kell jobban értenie a pénzhez, mint azok, akik tényleg értenek hozzá.

A tudatos ügyfél attól igazán tudatos, hogy rájön, nem kell jobban értenie a pénzhez, mint azok, akik tényleg értenek hozzá.

- Miért ne kaphatnák meg ugyanezt egy nagybank privátbanki részlegénél?

S. P.: Nagyon fontos, hogy az ügyfél igényei szerint próbáljunk meg eljárni, és ne azt adjuk el neki, ami a legdurvább nyereséget hozza az adott szolgáltatónak. A befektetőket a biztonságos, de minél nagyobb hozam érdekli és nem az, hogy az ő hozama miből keletkezik. Ezt viszont csak úgy lehet elérni, ha a privátbankár nem azzal foglalkozik, hogy fentről milyen vételi direktíva érkezett.

P.-V. T.: Amíg valaki egy kereskedelmi banki struktúrában dolgozik, addig azt a palettát fogja kínálni, amit a bank fejleszt, mert ez a működési mechanizmus. Amíg az önállóságot jogilag, szervezetileg és működésileg nem biztosítják, addig nem hiszek abban, hogy a privátbanki szolgáltató képes az ügyfél igényeket teljes körűen, kompromisszumok nélkül lefedni. A függetleneknél viszont meg lehet oldani, hogy minden olyan terméket beengedjenek, ami hozzásegíti a befektetőket a boldoguláshoz.

- Látszik már erre az igény az ügyfelek részéről?

S. P.: Hiszek abban, hogy a vagyonekezelés a jövő, de az kétségtelen, hogy ez nem egy olyan gyorsan fejlődő üzletág, mint a privátbanki. Ez ma még egy szűk réteg, de az európai számokból kiindulva az látszik, hogy van tér a fejlődéshez.

P.-V. T.: A hirtelen változó piaci eseményekre a leggyorsabban kétségtelenül a vagyonekezelésben lehet reagálni, de én szeretem azt, hogy a befektető mindenről tud és mindent jóváhagy, mert ez bizalmi kérdés. Sokéves együtt munkálkodás után az ügyfél átmehet befektetési tanácsadásból vagyonekezelésbe, de ennek az ügyfél oldaláról is meg kell érnie.

- A privátbanki szolgáltatásokban milyen jövője van a legújabb technológiai fejlesztéseknek? Mennyire igénylik ezeket a befektetők?

S. P.: Látszik, hogy az ügyfeleknek mindenre van valamilyen alkalmazásuk - szeretjük is ezeket -, a privátbanki adataik azonban kimaradnak ebből a körből. Valamiért a szolgáltatók nem érzik ezt fontosnak, amit nem igazán értek. Mutassuk meg az ügyfélnek, hogy milyenek a teljesítmények és érhesse el ezeket, amikor és amilyen eszközön szeretné. Nyilván ez nem könnyű, mert így a rossz teljesítményt is látják, de hiszek abban, hogy ilyen szolgáltatással a klientúrát nemcsak megtartani, de bővíteni is lehet. Mi most tervezzük bevezetni az új rendszerünket, csak az nem dőlt még el, hogy mit mutassunk meg a befektetőinknek.

P.-V. T.: Ez a fontos kérdés, és nem az, hogy kell-e használni ezeket a technológiákat. Nyilvánvalóan kell, de el kell döntenie, hogy mit tesszünk elérhetővé az ügyfeleknek. Mi nagyon sokáig teszteltük a saját rendszerünket, és bár még nálunk sem érhető el előben a teljes kimutatás, ennek közzétételéről az elvi dön-

tés már megszületett. Meglátjuk, hogy a piac további része velünk tart-e ebbe az irányba.

- Sok szó esik mostanság az alacsony kamatkörnyezet miatt a kockázattal járó növekedésének szükségességéről. Valóban ez a helyes irány, vagy el kell fogadni az egy számjegyű hozamokat?

S. P.: Ez az ügyféltől függ. Meg kell nézni, hogy a bankbetét alternatívájaként akar valamit, vagy egy „bevallalós” befektetőről van szó. A következő időszakban nehéz piaci környezet jön és a magyar ügyfeleknek meg kell értenük, hogy a pár százalékos hozam bizonyos esetekben nagyon jónak számít. Mi ilyen szempontból konzervatívok vagyunk, azt mondjuk, hogy jobb egy infláció feletti teljesítő befektetés, mint egy mínuszos hozamú portfólió.

P.-V. T.: Mi is alapvetően a konzervatív oldalhoz tartozunk, ezért a jövőben a portfóliók spekulatív jellege helyett inkább a cashflow-termelő képességet fogjuk ki-domborítani. Inkább a befektetési alapok irányába mozdulunk, ezen belül engem különösen az osztalékfizető befektetési alapok struktúrája érdekel. Sokan esküsznek az abszolút hozamú alapokra, de ezek irtózatosan nagy szórással dolgoznak. Nem látom, hogy tartósan piac feletti teljesítményt tudnának generálni, de az kétségtelen, hogy ha valahol, akkor az abszolút hozamú alapoknál majd eldől, ki a tehetséges alap- és vagyonekezelő és ki az, aki csak sodródik az árral.

Leitner Attila