

IV/12. SPB



Függetlenekben rejlő potenciál. Erről írtunk 2 éve, majd tavaly is és lassan megtörtént az áttörés. A Concorde és az SPB sikerrel vette a kihívást. Mondhatni testet öltött a vertikális szolgáltató-választási lehetőség, egyúttal a 2 szolgáltató egyértelműen felfelé tudta magát pozicionálni mind szolgáltatásokban, mind

kommunikációjukban megkülönböztetve az általuk kínált privátbanki jellegű szolgáltatásokat a hagyományos brókeri tevékenységtől. A bankokkal szemben az új generációs, kisebb, független piaci szereplők többsége csak a kacérkodásig jutott, érdemi piaci részt nem tudott nyerni, ám a bankokhoz képest alapvetően más ügyfél szegmentációban és kiszolgálási modellben, más ügyfélsémákban gondolkozó SPB-nek sikerült.

*Blochamps Tanulmány
Private Banking 2014*

SPB	ÜZLETÁGI ADATOK 2013H2	
ÜGYFÉLSZÁM	970	FŐ
BANKÁROK SZÁMA	13	FŐ
EGY BANKÁRRA JUTÓ KEZELT VAGYON	3 076	MILLIÓ HUF
EGY BANKÁRRA JUTÓ ÜGYFÉLSZÁM	75	FŐ
PRIVÁTBANKI VAGYON	40	MRD HUF
BELÉPÉSI LIMIT	25	MILLIÓ HUF

SPB	MŰKÖDÉSI RÁTÁK 2014Q1	
DPM, VAGYONKEZELT VAGYON AZ ÖSSZES ÁLLOMÁNYHOZ KÉPEST	0	%
ÁLLOMÁNYON BELÜL A BETÉT+KÉSZPÉNZ EGYÜTTES HÁNYADA	6	%
ÁLLOMÁNYON BELÜL A RÉSZVÉNYY+BEFEKTETÉSI JEGY EGYÜTTES HÁNYADA	94	%
ROA	17	BÁZISPONT
ÁTLAGOS ÜGYFÉLSZÁMLAVAGYON	40	MILLIÓ HUF

BPAB[©]
Blochamps Private Banking Alapítvány

A 25 milliós ügyféllimit a próba-együtműködések idejére vonzó lehetőség, nem korlátozza az esetleg bizonytalan ügyfeleket. Az általuk „banki retail szemléleti modell”-nek titulált nagy méretű ügyfélkezeléssel szemben adottságaiknak köszönhetően a függetlenek, amint az SPB is vallja „filozófia” szinten, lehetőség szerint minden ügyfélnek saját egyedi portfóliót képesek építeni. Működésükből és profiljukból fakadóan a modellportfóliók alkalmazása helyett egyedi ajánlásokat tesznek ügyfeleink részére, mely egyúttal megköveteli munkatársaiktól is a kvalifikált szakmai tudást. (A filozófia alkalmazása azonban nem lehetne hatékony, ha az SPB nem áldozott volna, a hazai fehér hollók egyikeként jelentős összegeket és kapacitást CRM és IT fejlesztésekre.)

SZEGMENS RÉSZÉRE KÍNÁLT EGYEDI SZOLGÁLTATÁSOK

- ✓ Egyedi ügyféligények és elvárások kiszolgálása - szakmai és nem az értékesítési szempontokat figyelembe véve
- ✓ „Investment comitee” fórumuk szakmai műhelyt, háttérrel, ajánlásokat dolgoz ki
- ✓ SPB Avantgarde webalapú riporting rendszer bevezetése
- ✓ SPB Fund Selector befektetési alapokat szűrő és ajánló program bevezetése

*Blochamps Tanulmány
Private Banking 2014*



A gazdasági válságot követően döntött úgy a menedzsment, hogy „előre menekül a fejlődés útján” és nem a kibontakozó SPB költségeit vágja meg, hanem fejlesztésekbe fog. Ekkor teremtette meg az SPB azt a lehetőséget, hogy az HSBC rendszerére csatlakozva egy kiválóan működő platformhoz jutott, melyen a tőzsdei részvényeket, otc piacokat és 700 alapkezelő külföldi termékeit is elér. A platform és az azóta megtörtént front office, back office fejlesztések a privátbankárokról rengeteg adminisztratív terhet vettek le, az ügyfél kérését gyorsan és rugalmasan kiszolgálva.

Az alkalmazott rendszereiknek köszönhetően a privátbankárra nehezedő napi adminisztrációs teher minimális, a CRM rendszer hatékonyan követi a tanácsadó kezelésében álló ügyfélportfóliók napi/időszakos alakulását, egyúttal transzparensen követhető a szolgáltatói teljesítmény is.

A szolgáltatói mérethez képest az SPB olyan hatékonysággal tudott akvirálni, amilyen mutatóval talán csak az Concorde-nak sikerült, így ez a 2 cég tekinthető a „feltörekvő” avagy alternatív szolgáltatói körből az év nyerteseinek, melyben komoly szerepe van a 2 vezetőnek Parádi Varga Tamásnak és Régely Károlynak. Érdekes megjegyezni, hogy a vélelmekkel ellentétben a 2 említett szolgáltató korántsem csak a fiatal és brókermentalitással

SPB	ÜZLETÁGI ADATOK 2014T2	
ÜGYFÉLSZÁM	1 190	FŐ
BANKÁROK SZÁMA	13	FŐ
EGY BANKÁRRA JUTÓ KEZELT VAGYON	3 700	MILLIÓ HUF
EGY BANKÁRRA JUTÓ ÜGYFÉLSZÁM	92	FŐ
PRIVÁTBANKI VAGYON	48	MRD HUF
BELÉPÉSI LIMIT	25	MILLIÓ HUF

rendelkező privátbankároknak jelent vonzó munkahelyet, sőt a legnagyobb „fogások” kifejezetten a tapasztalt és komoly ügyfélállománnyal rendelkező privátbankárok voltak a hazai piac vezető szolgáltatóitól számukra.



...2014. évre mint kiderült okkal foglalmaztak meg ambíciózus terveket...

Vonzó lehetett a munkahelyváltásnál a micro-team szisztéma, mely a privátbanki középvezetők alatt nem csak hierarchiális, de szakmai kompetenciák mentén igyekszik megteremteni, hogy privátbankáraiak motiváltsága a szakmai kihívásban éljen. A szervezeti modell lényege az egyes részterületekhez, a kötvénypiachoz, az ETF-hez, a részvénytőzsiacchoz vagy a befektetési alapokhoz értő csapatok hetente többször ülnek le és az adott terület szakértő kollégái készítik fel a többieket, hogy önállóan is képesek legyenek az ügyfeleiket teljes mértékben kiszolgálni. Jellemzően fentiek miatt a képzéseiket is házon belül oldják meg. (A külön stratégiai elemzői, szakmai műhely, valamint ellenőrzéshez, elemzéshez kapcsolódó háttértámogatást és a közös ajánlásokat kidolgozó és összefogó fórum az „investment committee”).

2014. évre mint kiderült okkal foglalmaztak meg ambíciózus terveket, a vonatkozó szolgáltatói fejlesztések és a szolgáltatói növekedés tárgyában, mind az AuM, mind az új ügyfél szerződésekre vonatkozó terveik teljesültek, a hálózati állomány is az elvárt beáramlást tudta hozni. A kiegészítő rendszerek fejlesztései, az elektronizáció, a további integráció szintén folyamatban vannak .

Néhány éve kezdték a kereskedési fókuszot az európai vállalati kötvényekre helyezni, erre a területre specializálódni, kötvényportfóliójuk tavaly 16, 2014-ben 6 százalékot teljesített EUR bázison. Jelentős rálátást alakítottak ki EUR és USD alapú globálisan egyéb kötvényekben is, jól karbantartott kockázatkezeléssel portfóliókba ajánlva ezeket az instrumentumokat.