

IV/9. SPB KIEMELT VAGYONKEZELÉS



Blochamps Tanulmány Private Banking 2013

SPB KIEMELT VAGYONKEZELÉS	ÜZLETÁGI ADATOK 2012H2	
ÜGYFÉLSZÁM	570	FŐ
BANKÁROK SZÁMA	11	FŐ
PRIVÁTBANKI VAGYON	22	MRD HUF
BELÉPÉSI LIMIT	25	MILLIÓ HUF

Ambíció, fejlesztési koncepciók, privátbankári perspektíva, függetlenség, döntési szabadság. Az SPB

ma, Magyarországon a privátbanki piacon a 6-7 nagy szolgáltatót követők között az egyik legambíciózusabb „rising star”. Stratégiai tervezésben, IT háttérben különösen. A függetlenségben és a

szabadságban rejlik talán dinamizmusuk titka. Pedig néhány éve több piaci szereplő is erős kétellyel tekintett az akkor még külföldi tulajdonú cég életképességére. A menedzsment buy-out óta viszont egyenes és világos stratégia mentén fejlődnek. 2013-ban duplázni tudtak ügyfélszám téren, 1000 ügyfélszám fölé növe és az állománynövekedés is meghaladta az éves tervben kijelölt 50%-os mértéket. (2011-hez képest 2012 végére is hasonló dinamikát hozott az SPB, a mérlegfőösszeget, a kezelésben lévő állományt és az árbevételt is meg tudták duplázni, melyhez nyilván az alacsony bázis is hozzájárult.) Bevételeik kimagasló ROA mellett is nőni tudtak, fajlagosan havi több százaléknyi, 500-600 millió forint nagyságrendű net new money inflow-t elkönyvelve. Igaz, a tanácsadás alatt álló vagyon házon belüli állomány mértéke nagyságrendileg 50%-50% a külső letétkezelésben számításba vett állományhoz mérve. A korábbi évekhez képest eltolódott a bevételi arány, mára bőven 90% feletti a külföldi

Blochamps Tanulmány Private Banking 2013

SPB KIEMELT VAGYONKEZELÉS	ÜZLETÁGI ADATOK 2012H2
EGY BANKÁRRA JUTÓ KEZELT VAGYON (MILLIÓ HUF)	2 000
EGY BANKÁRRA JUTÓ ÜGYFELEK SZÁMA (FŐ)	52
ÁTLAGOS KEZELT VAGYON MÉRETE (MILLIÓ HUF)	39

instrumentumból származó jutalék. Vonzó praktikum a maximált globális kondíciós lista, mely például a

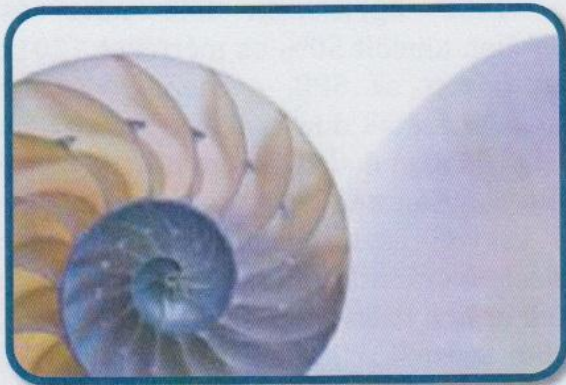
tőzsdei instrumentumok terén egységes díjat állapít meg a világ bármely kontinensén kötendő ügylethez, s mely az egyes külön ügyfél megállapodások tárgyalási alapjául is szolgál.

A működési modell a „gyorsítás” fázisában jelesre vizsgázott. Az eddigi néhány év a meggyőző hozamokat és magas akvizíciós rátát követelő kihívásainak teljesítéséhez elegendő volt a tipikus bróker-szemlélet, azonban a valódi privátbanki munka és a hosszú távú vagyonkezelési kapocs kialakítása most következik. A nemzetközi példák arra mutatnak, hogy a private banking alakuló trendjeiben a jövő a független, innovatív és rugalmas kisebb szolgáltatók térnyerését hozza. Az SPB abba a hazai rendkívül szűk körbe tartozik, akik igazolhatják ezt. A belépési limitet viszonylag alacsonyan, 25 millió forintos likvid vagyonban húzták meg, hogy először az akvizált partner felé a szolgáltatások bizonyíthassanak a reménybeli vagyon- és portfólió növelés előtt.

Néhány nagyobb szolgáltatóval ellentétben nem csak hirdetik a rendkívül felkészült tanácsadókat igénylő „egyedi portfóliókezelésben, egyedi befektetési tanácsadásban” megjelölt stratégiát, hanem ajánlataival a privátbanki HR piacot is felkavarta. Nehéz utat választott ezen a fronton. Mivel az első generációs brókerekkel, hozzáállásukkal, módszereikkel negatív tapasztalataik voltak, így a HR bővítésnél már tapasztalt privátbankárokat vagy brókerekből privátbankárrá válni kívánó munkatársakat kerestek, akiket egyelőre csak belső képzéseken treníroznak. Külön szemponttá lehetett így a kiválasztásnál a személyes ambíció és a kisugárzás, hogy az ügyfél szemében az üzletnek „arca” legyen. Több szolgáltatótól érkeztek munkatársak, sőt a jellemzően 5 fős microteam-ekben dolgozókhöz 2014-ben akár 10 új privátbankár is csatlakozhat. A jövőben így fokozottan esedékes a hálózatfejlesztés, illetve a privátbankárok kompetenciájának növelése és a folyamatos szakmai képzés is. (A gyors növekedéssel kinőtték irodájukat is, a székházon belül dupla méretet bérelnek 2013-tól.)

Blochamps Tanulmány Private Banking 2013

SPB KIEMELT VAGYONKEZELÉS	ÜZLETÁGI ADATOK 2013H1	
ÜGYFÉLSZÁM	700	FŐ
PRIVÁTBANKI VAGYON	30	MRD HUF
BELÉPÉSI LIMIT	25	MILLIÓ HUF



A Blochamps Capital véleménye szerint a növekedés halmozódó feladatokat is kijelöl: mivel úgy látják a termékértékesítés időszakának vége, az ügyféligényhez igazított termékínálat kidolgozás vagy a termékutató ugyanúgy energiákat követel majd 2014-ben, mint a marketing aktivitás növelése (nem csak ügyféltalálkozók és akvizíciós vizitek) vagy a valódi, professzionális, private banking

specifikus PRM és kommunikáció! Hiszen az SPB abba az evolúciós fázisba ért, mely megköveteli az egykori „brókercég” kommunikációs újra definiálását is. (Ilyen eszköz lehet a klubkártyaszerű, zártkörű szolgáltatások nyújtása érdekében létrehozott SPB „aranykártya”.)

Az SPB egyik komoly erénye a GEOS integrált kereskedési rendszer, amely a Dorsum privátbanki CRM rendszereivel a háttérben a szolgáltatót 2013-ra technológiai/IT téren a piac egyik vezető privátbankjává teszi. Az informatikai fejlesztés, mely 2012-re teremtett integrációt az HSBC kereskedelmi platformjával széles körű nemzetközi befektetési alap, részvény és OTC kötvénypiaci elérést biztosít.