

“Az Év Junior Privátbankára”



Kalapos Csaba,
az SPB Befektetési Zrt.
vezető privátbankára

Kalapos Csaba immár nem csak az SPB Befektetési Zrt. vezető privátbankára, hanem egyben az ország legjobb junior privátbankára is. Ami talán azért sem annyira meglepő, hiszen 10 év tapasztalat áll már a háta mögött a független befektetési szolgáltatónál - ahol nem melleleg négy másik társával együtt tulajdonos is.

Atörténet persze nem az Év Privátbankára címmel, hanem egy gyakornoki pozícióval indult. “Alapvetően a főiskola mellett kezdtem el az SPB-nél dolgozni, ahol szépen lassan jutottam el odáig, hogy a cég magánügyfeleinek befektetési tanácsadójaként dolgozhattam, ma pedig már vezető privátbankárként ténykedem” - meséli. Azt mondja, hogy a pénzügyi szegmensen belül a privátbankári tevékenység az, amit a legnagyobb hivatástudattal végezhet az ember. “Ez a szakma csúcса.” Olyannyira, hogy társaival 6 éve kivásá-

rolták az osztrák tulajdonost, így ma már egy teljesen magyar hátterű szolgáltató az SPB, 100%-ban szakmai tulajdonosi körrel. “Mindig is érdekelt az a szegmense a tőkepiacoknak, hogyan is tud valaki egy portfóliót felépíteni és szakmai alapokon befektetési tanácsokat adni az ügyfeleknek. Úgy, hogy ők is értsék azt, amiről szó van”. A felépítést pedig szó szerint kell érteni: az SPB-nek ugyanis nincs saját terméke, nem tartozik egy bankhoz sem, így az ügyfelek megtakarítása különböző, tőlük független globális piaci szereplőknél kerül letétkezésre. A forint alapú befektetéseknél jóval

szélesebb a látókörük, jellemzően az eurós kötvénypiacon mozognak.

“Teljes mértékben bizalmi kapcsolat alakul ki köztünk az ügyfeleinkkel. Sokszor nem csak befektetési tanácsadók vagyunk, hanem akár pszichológusok is. Fognunk kell az ügyfeleink kezét a saját befektetési céljaik megválasztásában, sőt néha meg kell védenünk őket saját maguktól is. Hiszen nem biztos, hogy ismerik a saját határaikat. Komoly felelősségünk van!” - fejt ki. Ennek megfelelően nem az a cél, hogy minél rövidebb idő alatt minél jobban megfialtassák a rájuk bízott pénzt, hanem az, hogy az ügyféligenyeknek megfelelően válogassák össze a portfólió elemeit. “Mi nem kölcsönkapjuk a megtakarításokat. Az ügyfelek minden esetben tényleges tulajdonosai a pénzüknek, mi csak javaslatot tehetünk arra, hogy milyen irányban érdemes befektetni”.

Az SPB nem rohan és nem kockáztat. “Intézményi szempontból rendkívül konzervatív szolgáltatónak tartjuk magunkat” - mondja Csaba. Ennek megfelelően a hazai piacon náluk az egyik legalacsonyabb az intézményi kockázat. De így is tudnak vonzó befektetési eszközöket találni. Kalapos Csaba azt mondja, hogy ma már egyértelműen inkább versenylőny az, hogy ők nem foglalkoznak a kockázatosabb üzletágakkal.

“TELJES MÉRTÉKBEN BIZALMI KAPCSOLAT ALAKUL KI KÖZTÜNK AZ ÜGYFELEINKKEL.”

A vezető privátbankár szerint az SPB további előnye a családi légkör. Minden tekintetben. “Nagyon figyelünk arra, hogy a személyes kiszolgálás színvonala magas szintű legyen. Nem megyünk el abba az irányba, hogy valaki több száz ügyféllel foglalkozzon.” Kalapos Csaba azt mondja, hogy nem franchise-osodnak és nem akarnak több száz fős óriás céggé hízni. “Itt negyvenen vagyunk. Olyan családi a légkör, amit nem cserélnék el soha. Nagyon jól kiegészítjük egymást és nagyon jól együtt tudunk dolgozni. Az a helyzet, hogy az SPB-nek pont emiatt van lelke.” [X]