



KONZERVATIVIZMUS DIADALA

Szöveg: GM Portréfotó: Erdélyi Gábor

Az SPB Befektetési Zrt. számos mutatóját tekintve piacvezető a független szolgáltatók között a privát banki ágazatban Magyarországon, ami korántsem a véletlen műve. Sokkal inkább annak tulajdonítható, hogy a cég ügyfélközpontú, konzervatív filozófiája jöttányit sem változott 2000-es alapítása óta.



A Sovereign Private Bankinget noha az osztrák Bankhaus Samesch hívta életre idestova tizennégy éve, a magyar tulajdonosi hányad folyamatosan emelkedett. A menedzsment és a dolgozók egy része 2006-ban vételi ajánlatot tett az SPB-re. A felvásárlási folyamat 2009-ig tartott, melynek következtében a cég teljes egészében hazai kézbe került. A stratégia tekintetében viszont következetes maradt a vállalat, és Parádi-Varga Tamás a sikereket is ezzel magyarázza. „Az SPB sohasem a saját termékek fejlesztésében, illetve azok értékesítésében hitt, hanem mindig arra törekedtünk, hogy a piacon fellelhető legoptimálisabb lehetőségeket ajánljuk az ügyfeleink figyelmébe. Ez a konzervatív szemléletmód különböztet meg minket a legnagyobb magyarországi riválisainktól, és ezért bővülünk számottevően évről évre. Emellett általunk túlzottan kockázatosnak vélt ügyletet sem ajánlunk, igyekszünk az összes számításba vehető rizi-

kófaktorra még időben felhívni a figyelmet” – hangsúlyozza az SPB vezérigazgatója.

A SPB jóformán a kezdetek, azaz 2002 óta működik együtt az HSBC privát bankjával, az HSBC Trinkaus & Burkhardttal, amelynek 2012 óta a globális, elektronikus kereskedési rendszerét (GEOS) is használja a nemzetközi tranzakciók lebonyolítására. 2006-tól datálható, hogy az HSBC egyben az SPB globális letétkezelője és nemzetközi elszámolásainak végrehajtója. Az HSBC csoporttal való szoros kapcsolat önmagában komoly garancia a pénzügyi biztonságra, hiszen a londoni székhelyű pénzintézet nemcsak a világ egyik legjelentősebb bankja, de remek kapcsolatokkal bír Ázsiában – márpedig ez egyáltalán nem elhanyagolható szempont az elmúlt évek történéseinek fényében.

„A globális válság alaposan átrendezte az erőviszonyokat. Korábban egyértelműen az Egyesült Államok számított a világ pénzügyi »





központjának, ám mivel a recessziót előidéző folyamatok éppen onnan indultak, onnan kezdtek el gyűrűzni, a bizalom igencsak megingott a Wall Streetben, és a befektetők a megmaradt pénzük jó részét átcsoportosították Ázsiába.” Parádi-Varga Tamás az SPB ügyfeleinek is gyakran ajánlja az ázsiai piacot, ami a cég számainak kedvező alakulásában is megmutatkozik: immár 40 milliárd forint kezelt vagyonnal bír 1000 ügyfele révén, az átlagosan befektetett összeg tehát 40 millióra tehető, míg a belépési limit 25 millió.

Az SPB fennállása óta a külföldi piacok felé orientálódik, jócskán 90 százalék fölötti az országhatárokon túli instrumentumokból származó jutalék, és rövidesen még komolyabb lépéseket tesz Nyugat-Európa irányába.

„Felismertük, hogy jelentős magyar ajkú ügyfélkör szeretné befektetni a pénzét úgy, hogy azt ne a magyar jogrend szerint kezeltessék. Ennek az igénynek eleget téve alapítunk leányvállalatot hónapokon belül Luxemburgban, amely kizárólag vagyonkezeléssel foglalkozik majd. Azt vettük észre, hogy mind az ügyfelek, mind a tanácsadók egyre kevésbé bíznak a hagyományos bankokban, részben azért, mert azok hosszú évtizedek alatt túlságosan elkényelmesedtek. A másik okot elsősorban abban kell keresni, hogy kizárólag a saját termékeiket akarják értékesíteni, az ügyfelek azonban időközben ráeszméltek, hogy amiből a nagy bankok hasznot húznak, az az ő pénztárcájuk szempontjából nem feltétlenül kedvező.”

Márpedig, mint arra Parádi-Varga Tamás is emlékeztetett, az SPB egészen más credót tekint magára nézve érvényesnek.

„Az ügyfeleinknek alapos elemzőmunkát követően több alternatívát is a figyelmükbe ajánlunk, és ezek közül mindenki maga választja ki, hogy melyik számára a legszimpatikusabb. A partnerünk bármilyen kérdéssel, ötlettel mindig ugyanahhoz a tanácsadóhoz fordulhat, ezáltal rendkívül közvetlen, személyes a kapcsolat. Az ügyfeleink továbbá kivétel nélkül értékelik, hogy soha semmit nem akarunk rájuk erőltetni – mi csupán ígéretes befektetési lehetőségeket kínálunk a legjobb tudásunk szerint. Meggyőződésünk, hogy kizárólag kellő körültekintéssel, etikusan szabad tevékenykedni ebben az ágazatban. Hosszú távon csak ez hozhat sikereket.”