

## 3 kérdés, 4 válasz

### 1. Hogyan változott az elmúlt években a befektetők kockázatvállalási hajlandósága?

#### Hajdu Egon

„Az elmúlt egy évben látható ugyan határozott átrendeződés a megtakarítások piacán a betétek rovására és a befektetési alapok javára, de alapvetően alacsony kockázatvállalási hajlandóság mentén. Egy általánosabb befektetői szemlélet eléréséhez hosszabb időnek kell eltelnie, amit hátráltat az alapvető pénzügyi ismeretek hiánya és a válság kirobbanása óta a pénzügyi szektor és a kockázat lényegesen negatívabb megítélése a társadalomban. Mindenekelőtt azonban a legfontosabb, hogy legyen mit kockáztatni, vagyis a társadalom általános vagyonosodása a kulcsa a folyamatnak.”

#### Dr. Mesterházy György

„Amíg egy privát banki ügyfél hajlandó és képes is magasabb kockázatot vállalni kiemelkedő hozammal kecsegtető befektetésekkel, addig egy klasszikus retail ügyfélkörbe tartozó megtakarító inkább stabil, kiszámítható hozam elérésére törekszik. A két szegmens között vannak a prémium ügyfelek, azok, akiket már a privát banki ügyfelekhez hasonlóan befektetőknek nevezünk, és akik a két véglet között mozognak a kockázatvállalási hajlandóság terén. Ők sokszor bátrabban állnak egy-egy magasabb kockázatot hordozó befektetéshez. A kockázatvállalási hajlandóságot az ügyfelek által preferált befektetési alap-típusok is visszatükrözik egyébként.”

#### Dr. Mesterházy György

„A magyar kötvényalapok azért kedveltek, mert nem bonyolult termékek, és még mindig pozitív reálhozamot várunk tőlük. A visszatekintő hozamok is meggyőzőek, így ezek igen stabil befektetést jelentenek az ügyfeleknek. Ennél viszont izgalmasabbak a portfólió-szemléletű alapok. Közepes kockázattal járó termékekről van szó. A portfólióban több eszközosztály megtalálható, az Erste esetében például a pénzügyi eszközök mellett kötvényalap, ingatlanalap és hazairészvény-alap is.”

#### Pillár Zsolt

„Egyrésztől minél jobban megértjük, hogy mi a különbség például a részvény és a kötvény között, annál jobban tudjuk felmérni azok kockázatát, és meghatározni arányukat a pénzügyi céljaink elérése érdekében képzett portfólióban. Másrésztől a kockázatvállalási hajlandóság függ a kamatszintektől. Mivel jelenleg drasztikusan csökkentek a betéti hozamok, a megtakarítók alternatívákat keresnek, részben elfogadva az ehhez társuló magasabb kockázatokat. A megtakarítás lényege az előrelátás, előregondolkodás. A megtakarító, ha teheti, egy konkrét időszakra vonatkozó célt kitűzve valósítja meg optimális esetben rendszeres befektetések útján investícióit, erre kiváló eszköz a befektetési alap.”

#### Pillár Zsolt

„Magyarországon az alacsony kockázatvállalás dominál, és ennek megfelelően a pénzügyi és a kötvényalapok képezik a befektetési alapok állományának több mint 50 százalékát. Idén a kötvényalapok népszerűsége kirobbanó, hiszen a befektetők többsége – sajnos – a múltbeli teljesítményre alapozva hozza meg a jelenlegi befektetési döntéseit. A kötvényalapok 2012. évi teljesítménye pedig megközelítette az éves 20 százalékos hozamot. A 2013-as év viszont ennél lényegesen alacsonyabb hozammal kecsegtet, ami majd év vége felé okozhat problémákat az ilyen típusú alapokból történő tőkekiáramlást illetően. Az abszolút hozamú alapok is népszerűek, és véleményem szerint ezek népszerűsége tovább fog nőni. Ez a stratégia adja az alapkezelők számára a legnagyobb szabadságot, és ennek megfelelően a legnagyobb hozzáadott érték lehetőségét is, befektetői oldalról azonban lényeges kérdés a bizalom.”

### 2.

### Melyek a legtrendibb befektetési alapok ma, és milyen irányba mozdulhat a piac?

#### Hajdu Egon

„Amennyiben a kezelt vagyron a mércéje a trendiségnek, akkor a pénzügyi alapok, amennyiben az elmúlt évek növekedési ütemét nézzük, a tőkevédett és az abszolút hozamú befektetési alapok. A következő időszakban várhatóan újból a tőkevédett és az abszolút hozamú alapok kapják meg a trendi jelzőt: a tőkevédett a kockázatkerülő, az abszolút hozamú a kockázatvállalóbb ügyfelek terméke.”

#### Parádi-Varga Tamás

„Nálunk sokkal inkább jellemző az egyedi instrumentumokon alapuló portfóliók kialakítása. A kötvényoldal slágerei a banki és biztosítói hosszú kötvények. Hazai szereplők oldaláról az OTP Perpetual és Opus, külföldi vállalati kötvények oldaláról a BNP, Societe Generale, Groupama, Unicredit, Generali stb. Az elmúlt évben ez a kötvényportfólió 15–20 százalékos hozamot volt képes elérni euróalapon. Nyilván ebben jelentős szerepet játszott a konszolidáció. Befektetési alapok oldaláról pedig egyértelműen az abszolút hozamú alapok térnyerése látható.”

#### Parádi-Varga Tamás

„A privát banki ügyfeleink sokkal inkább a befektetői kategóriába tartoznak. A válságnak természetesen volt hatása a kockázatvállalásra. Jelenlegi portfólióink túlnyomó része kötvénybefektetésekben, illetve kötvényalapokban van, és a korábbi időszakhoz képest a részvények aránya jelentősen csökkent. Tévedés azt gondolni, hogy alacsony alapkamatok mellett nem lehetséges jó hozamot elérni a kötvénypiacon.”

### 3.

### Mitől függ egy alap teljesítménye?

#### Pillár Zsolt

„A piacok állapótól, a trendektől, a meghirdetett befektetési politika fókuszától és nem utolsósorban az alap kezelőjétől. Attól, hogy van-e hosszú távú tapasztalata, tudja-e a saját maga számára meghatározott befektetési stílust következetesen képviselni az alap kezelése során.”

#### Dr. Mesterházy György

„Kétféle megközelítés létezik. Az egyik a benchmark típusú, a másik pedig az abszolút hozamos alapkezelés. A benchmark típusú esetében a kezelt alap teljesítményét elsősorban a piac befolyásolja. A benchmark egy viszonyítási alapként használt irányadó hozam vagy piaci index, és ehhez mérik az adott befektetési alap teljesítményét. A benchmark az alap típusától függően valamilyen index (például BUX, MAX stb.) vagy ezek kombinációja. Az abszolút hozamos portfóliókezelésnek viszont nem az a célja, hogy megverjen egy benchmarkot, hanem az, hogy a hozamot maximalizálja. A portfóliókezelő egyéni teljesítményétől függ az alap teljesítménye, mert az gyakorlatilag bármit tehet, hisz erre kap felhatalmazást a befektetőtől. Ezért azonban ez önmagában is magas kockázatot hordoz.”

#### Parádi-Varga Tamás

„Ma már mindenki az alapkezelők vagy befektetési tanácsadók szakmai felkészültségére kíváncsi. Senkit nem érdekelnek az indexkövető struktúrák, mert nincsen bennük hozzáadott érték. A gyorsan változó környezetben ügyesen és rendkívüli sebesség mellett kell tudni reagálni. Ezt a passzív alapok nem képesek teljesíteni.”

#### Hajdu Egon

„A mögöttes eszközosztályok teljesítményétől, a portfóliómenedzser befektetési döntéseitől és az adott alap díjától. Az abszolút hozamú alapoknál a befektetési döntések a meghatározók, a tőkevédett alapoknál a mögöttes tőkepiaci eszközök teljesítménye. A többi, alapvetően benchmarkolt alap e két tényező között helyezkedik el, a mögöttes eszközosztályok teljesítménye hangsúlyos, amit a portfóliómenedzser befektetési döntései egy adott kereten belül befolyásolnak.”



Hajdu Egon, a CIB Alapkezelő befektetési igazgatója



Dr. Mesterházy György, az Erste Alapkezelő Zrt. vezérigazgatója



Parádi-Varga Tamás, az SPB vezérigazgatója



Pillár Zsolt, az Equilor Alapkezelő elnök-vezérigazgatója

Fotó: archív, Fényes Gábor



SPB Befektetési Zrt.

1051 Budapest, Vörösmarty tér 7–8.  
Gerbeaud Irodaház  
Telefon: 36 (1) 483-2610  
www.spbinvest.hu

## A FÜGGETLEN ÉS GLOBÁLIS PRIVATE BANKING

**Az SPB-t elsősorban a nemzetközi piacokon való jelenléte és függetlensége különbözteti meg a hazai privát banki szolgáltatóktól. A befektetési tanácsadó célja, hogy globális szolgáltatóként kielégítse ügyfelei igényét mind a hozamelvárás, mind pedig a kockázat diverzifikálása terén.**

A kezdetben osztrák tulajdonban lévő, majd a többlépcsős kivásárlás eredményeként 2009-ben a hazai menedzsment tulajdonába került független privát banki szolgáltató, az SPB 13 éve van jelen a hazai piacon.

– 2000-ben indult a cég, 2002 óta dolgozunk együtt a HSBC-vel, a világ negyedik legnagyobb és Európa legnagyobb bankjával. 2006 óta a bank globális befektetési alapjainak a magyarországi fő forgalmazói és képviselői vagyunk, ezzel párhuzamosan pedig a HSBC lett a globális letétközvetítőnk. 2012-ben, egy kétéves integrációs folyamat végén a számlavezetési rendszerünk a bank kereskedési platformjának részévé vált, ami az ügyfeleink számára azt jelenti, hogy a saját számlavezetési rendszerünkön keresztül 71 ország tőzsdéjét érjük el, valamint hozzáférünk a teljes nemzetközi kötvénypiachoz és 700 alapkezelő több mint 15 ezer befektetési alapjához. A GEOS tehát egyedülálló lehetőséget biztosít számunkra Közép-Európában – mondja Parádi-Varga Tamás, az SPB Befektetési Zrt. vezérigazgatója.

Az SPB forgalmának több mint 95 százalékát a nemzetközi piacok adják a szolgáltató küldetésének megfelelően. Mivel független befektetési tanácsadóként globális portfóliókat kezel Magyarországról, az ügyfélportfólióban is markánsan megjelenik a külföldi piac.

– Az SPB-nek nincs saját terméke, így nincs olyan korlát, amely akadályozna bennünket a szabad instrumentum-kutatásban. Ez alapvető stratégiai különbség köztünk és a piacon lévő más privát banki szolgáltatók között. Az a célunk, hogy az ügyfeleink rajtunk keresztül a lehető legszélesebb befektetési termékpalalettát érjék el, amely földrajzilag, iparágilag és devizában is szélesebb kockázati megosztást tesz lehetővé. Bármilyen típusú befektetési megoldást kínálunk, kivéve a többszörös tőkeáttétet, plusz fedezetet igénylő ügyleteket. A korábban versenyhátrányt jelentő konzervatív stratégia az utóbbi években kifejezetten felértékelte az SPB szolgáltatását itthon és külföldön egyaránt.

A nemzetközi trendeknek megfelelően a hazai private banking ügyfeleinek körében is felértékelődtek a kisebb, független privát banki szolgáltatók. Az SPB 2012 végére megduplázta a mérlegfőösszegét, az árbevételét és a kezelt állományt egyaránt. A vállalat mind szervezetiileg, mind a technológiát tekintve felkészült a további bővülésre.