

Egyetlen független privátbanki tanácsadó marad Magyarországon

2018. január 23. 07:40

Január 3-án hazánkban is életbe lépett a MiFID 2 szabályozás, amely jelentős adminisztrációs terhet ró a szolgáltatókra és az ügyfelekre egyaránt, ugyanakkor kétségtelen, hogy az új rendszer tovább növeli majd a piaci transzparenciát és a bizalmat. Lényeges változás januártól, hogy a befektetési szolgáltatók kötelesek közzétenni, hogy milyen jutalékokat, visszatérítéseket kapnak az üzleti partnereiktől az ügyfeleiknek ajánlott termékek után, ez alapján pedig élesen elkülönülnek egymástól a független és a nem független tanácsadók. Interjú Parádi-Varga Tamással, az SPB Befektetési Zrt. vezérigazgatójával.

Portfolio.hu: Nemrég lépett életbe MiFID 2 szabályozás, a piacot és az ügyfeleket is az foglalkoztatja most, mi minden változik meg ezzel, és milyen előnyökre, illetve hátrányokra kell felkészülniük?



Parádi-Varga Tamás: Magyarország időben végzett a nemzeti implementációval - ami nem mondható el az összes uniós tagországról -, így január 3-án hazánkban is életbe lépett a befektetők védelmét célzó új uniós szabályozás, a MiFID 2. Ennek egyik legfontosabb célja, hogy a tanácsadás és az ügyfelekkel való kapcsolattartás folyamata, valamint a tranzakciók végrehajtása a jövőben sokkal formalizáltabb legyen, mint eddig. A MiFID 2 keretében egyébként hazánk az egyik legszigorúbb szabályozási rendszert állította fel az intézmények felügyelete, illetve adatszolgáltatása szempontjából.

Az eddigiekhez képest jelentős változás, hogy a MiFID 2 értelmében az ügyfeleket jóval több információval kell ellátnunk, sokkal részletesebben kell tájékoztatnunk. Például minden egyes befektetési tanácsot írásban vagy más tartós adathordozón kell adnunk, ezt követően pedig az ügyfél részére el kell majd küldenünk egy

alkalmassági nyilatkozatot is, amelyben leírjuk, hogy az adott tanács hogyan támogatja az ő befektetési céljait. A növekvő adminisztrációs terhek ellenére azonban a MiFID 2 bevezetése üdvözlendő, mivel az új szabályozás fő célkitűzése egyértelműen a piaci transzparencia, így a bizalom további növelése.

A MiFID 2 különbséget tesz a független és a nem teljesen független tanácsadók között. Ez mit jelent pontosan, és miért érdekes az ügyfelek számára?

Az ügyfelek szempontjából ez a leglényegesebb újdonság: januártól így csak az a szolgáltató mondhatja magáról, hogy ő független tanácsadó, amelyik egyetlen partnerétől sem kap visszatérítést semmilyen formában, hanem kizárólag az ügyfelek által fizetett díjbevételekből él.

Amelyik szolgáltató viszont elfogad bármilyen visszatérítést, annak közölnie kell ügyfeleivel, hogy a befektetési tanácsot nem független alapon adja, illetve köteles lesz bemutatni, hogy mennyi jutalékot kap például egy alapkezelőtől azért, hogy annak a befektetési alapját ajánlja ügyfelének. Ezek a jutalékok, visszatérítések egyébként a hazai privátbanki szolgáltatók összbevételének gyakran 50-70 százalékát is eléri, míg például az SPB esetében az összes bevételünk csupán 6-7 százalékát tették ki eddig. Mi azonban a szakmai függetlenségünk érdekében januártól már ezt a mértékű visszatérítést sem fogadjuk el az üzleti partnereinktől, mivel a MiFID 2 szabályozás alapján is független, és ügyfeleink számára hiteles tanácsadóként kívánunk működni.

Tudomásom szerint az SPB lesz januártól az egyetlen független private banking tanácsadó Magyarországon, azaz egyedül mi fogunk független módon tanácsot adni valamennyi piaci szegmensben, így a kötvénypiacokon, a részvénytőzsdéken és a befektetési alapok piacán egyaránt.

Azt viszont elismerjük, hogy a szakmai függetlenségünk ára az ügyfelek által fizetett magasabb tanácsadási díj, ám soha nem is kívántunk az olcsóbb piaci szereplők közé tartozni.

A SPB 2017-es éve számokban:

- Rekord év az árbevétel és a kezelt vagyon tekintetében: az árbevétel a 2016-os 1,3 milliárdos szintről közel 50%-os növekedéssel 2 milliárd forintra bővült, a kezelt vagyon pedig 2017 végére megközelítette a 65 milliárd forintot, ami 10 százalékos növekedést jelent a 2016-os év végi 59 milliárdos szinthez képest.
- 2017-ben több mint 300 számlányát nyitottak az SPB-nél, amiből már jelentős részt képviselnek a még csak október elején elindított prémium szegmensbe tartozó új ügyfelek is. Ezzel az ügyfelek száma már eléri az 1700 főt.
- A Vienna Life Biztosítóval létrejött együttműködés keretében kezelt alap - a Vienna Life SPB Private Eszközalap 8,24%-os hozamot ért el az elmúlt egy évben.

Mit gondol, a prémium banki ügyfelek jelentik a jövőt a piac számára a lassanként telítődő privátbanki szegmens mellett? Mekkora növekedés várható a prémium banki ügyfelek vagyonában a következő években?

A prémium jóval kevésbé kiforrott, mint a privátbanki szegmens, éppen ezért előbbinek jóval nagyobb a dinamikája. A prémium szegmens növekedését a kedvező gazdasági teljesítménynek köszönhető bérkiáramlás is táplálja. Egyébként alapvetően magyar sajátosság - és nagyon kedvező tendencia -, hogy a jelentős bérdinamika ellenére a fogyasztás nem bővül ugyanolyan mértékben, így a megtakarítási oldal folyamatosan erősödik. Elsősorban ez segíti a prémium szegmens növekedését, emiatt azt gondoljuk, hogy ez a jelenleg mintegy 4 ezer milliárdos piac, még a privátbanki területnél is nagyobb mértékű, 12-15 százalékos növekedést produkál majd a következő években.

Éppen ezért október elején az SPB is elindította a prémium ügyfelek kiszolgálását, 10 millió forintos - illetve 35 éves kor alatti ügyfelek esetében 5 milliós - nyitólímmel. Büszke vagyok rá, hogy 2 hónap alatt már 91 prémium ügyfél választott bennünket, és bízta ránk mintegy 830 millió forintos megtakarításának gyarapítását. A jövő év végére a prémium szegmensben kezelt vagyont 4 milliárd forinttal, összesen 5 milliárd forintra szeretnénk növelni.

A Financial Times nemrég megjelent [cikke](#) szerint "meglehetősen lemaradtak a bankok a vagyonos családokért folytatott versenyben a szintén vagyongazdálkodással foglalkozó családi irodákkal/vállalkozásokkal szemben, mert a bankok többsége csak a vagyongazdálkodásra koncentrált, miközben a vagyonos ügyfelek ennél jóval komplexebb szolgáltatást várnak el". Itthon is érezhető, hogy a privátbanki ügyfelek a vagyongazdálkodásnál komplexebb szolgáltatást várnak?

Látható, hogy a nagy multiktól folyamatosan vándorolnak el az ügyfelek a kisebb, akár family office-ok irányába. Ennek oka, hogy a vagyonos ügyfelek elvárása az egyedi bánásmód, miközben a nagy multik a termékek, a szolgáltatás és a folyamatok standardizálásban érdekeltek, tehát kevésbé van lehetőségük az ügyfelek egyéni kiszolgálására.

Így azt gondolom, hogy pont a private banking szektor az, ahol komoly tere van a kisebb szolgáltatóknak. A legfontosabb ugyanis - főleg egy, a jelenlegihez hasonló, alacsony hozamkörnyezetben - a hozzáadott érték: minden az ügyfélkezelés módján és minőségén, a személyi bankár és az ügyfél közötti bizalmi kapcsolaton, a megkülönböztetett figyelmen, az egyedi bánásmódon múlik, ezek pedig egy nagy, intézményi struktúrába rendszerint nem illeszthetők be. Éppen ezért meggyőződésem, hogy az európai trendek, a MiFID 2 bevezetése inkább a kisebb méretű, független szereplőknek kedveznek a jövőben, ezért hiszek benne, hogy a következő években a független private banking kiteljesedését fogjuk látni a hazai piacon is.

Forrás:

<https://www.portfolio.hu/befektetes/ongondoskodas/egyetlen-fuggetlen-privatbanki-tanacsado-marad-magyarorszagon.272899.html?k=5&i=272899&sec=ee83c0bedcb40d23ffafdeab8be97c22>