



Ahol a tőzsde korábbi vezetője és a privátbanki nagyágyú kezeli a gazdag magyarok pénzét

2019. december 12. 14:00

Rotyis József és Szabó Sándor neve széles körben ismert a hazai pénzügyi szektorban: előbbi többek között a Budapesti Értéktőzsde első számú vezetőjeként dolgozott hosszú éveken keresztül, utóbbi pedig az MKB Bank és a K&H Bank private banking üzletágait irányította az elmúlt 10 évben. Rotyis József manapság vezető privátbankárként, Szabó Sándor pedig a prémium banki üzletág igazgatójaként dolgozik a privátbanki szolgáltatásokat kínáló, összesen mintegy 70 milliárd forintos vagyont kezelő SPB Befektetési Zrt.-nél.

Mindketten jelentős karriert tudhattok magatok mögött a pénzügyi szektorban, így nyilván a piac legnagyobb szereplői is tárt karokkal vártak benneteket. Miért a privátbanki szegmens kisebb szereplőjének számító SPB mellett döntöttetek, amikor váltottatok?

Rotyis József: Az én eddigi szakmai pályafutásomnak a Budapesti Értéktőzsde mellett volt egy másik meghatározó területe is, ugyanis több éven keresztül foglalkoztam kötvények kockázatelemzésével és hitelminősítésével. Mivel két évvel ezelőtt új szakmai műhelyt kerestem és egyértelműen a befektetési bankári tevékenységben gondolkodtam, így magától értetődő volt számomra, hogy az SPB – Magyarországon véleményem szerint egyedülálló – globális vállalati kötvénypiaci tapasztalata miatt, itt kamatoztatom azt a tudást, amit korábban kockázatelemzőként megszereztem.



Szabó Sándor: Az én döntésemben az SPB üzleti modellje volt a meghatározó, az a tény, hogy tavaly január óta az SPB az egyetlen, valamennyi piaci szegmensben – azaz a kötvénypiacokon, a részvénytőzsdéken és a befektetési alapok piacán egyaránt – teljesen független private banking tanácsadó Magyarországon. Ez a függetlenség persze nagyobb felelősséget és fokozottabb adminisztrációs terhet ró ránk, ezt azonban vállalható kompromisszumnak tartjuk a szakmaiságunk megőrzése érdekében. Ezen túl az SPB alapvető értékrendje is szimpatikus a számomra, hiszen itt egy konzervatív befektetési filozófia párosul a világra nagyon nyitott gondolkodással.

Milyen előnyöket kínál számotokra az SPB, például egy multinacionális háttérű piaci szereplőhöz képest?

Rotyis József: A cég függetlensége valóban alapvető tényező a szakmai tisztességünk szempontjából. Emellett számomra az is fontos, hogy mivel mi egy kisebb méretű befektetési szolgáltató vagyunk, ezért afféle reneszánsz bankként működünk, azaz több területhez is értenünk kell. Ez nagyon változatos és élvezetessé teszi a mindennapi munkánkat: piaci elemzéseket készítünk, majd kiválasztjuk a befektetési célpontokat, összeállítjuk a terméktájékoztatókat, ápoljuk az ügyfélkapcsolatokat, megkötjük az üzleteket, végül elvégezzük az ügyletekhez kapcsolódó adminisztrációt is.

Szabó Sándor: Így igaz, és annak köszönhetően, hogy nem egy-egy részterülettel foglalkozunk egy nagy rendszeren belül, a munkánk eredményessége, a sikerek és a kudarcok is egyaránt elsősorban rajtunk múlnak, és ezekről általában gyors visszajelzést is kapunk, ami mindkettőnknek nagyon fontos. Emellett a kizárólag szakmaiságon alapuló teljes döntési szabadságot emelném ki a legnagyobb előnyként.

Milyen szakmai célkitűzésekkel érkeztek az SPB-hez, és hány ügyfél, mekkora kezelt vagyon tartozik hozzátok?

Szabó Sándor: Az én fő feladatomban az, hogy további lendületet adjunk az SPB két éve elindított, és jelenleg már több mint 400 ügyfél közel 7 milliárd forintos vagyonát kezelő prémium banki üzletágának. A célunk a jövőben is a piac felülteljesítése, és az üzletág jelenlegi kezelt vagyonának 5 éven belül történő megduplázása. Ennek érdekében kidolgoztuk az üzletág új stratégiáját, folyamatban van új stratégiai partnerkapcsolatok és termékkörök kialakítása, és előttünk áll még egy nagy kihívás is: meg kell találnunk az ezek megvalósításához legalkalmasabb új kollégákat is.



Rotyis József: Én a csináld jól, amit csinálsz filozófiáját követve egyetlen célkitűzéssel kezdtem hozzá a feladataimhoz az SPB-nél: az ügyfeleink rám bízott, jelenleg mintegy 1,5 milliárd forint értékű befektetéseinek gyarapítását a legnagyobb szakértelemmel és tisztességgel akarom végezni.

Az SPB egy alapvetően konzervatív befektetői szemlélettel rendelkező privátbanki szolgáltató, ez a fajta befektetési filozófia mennyire áll közel hozzátok?

Szabó Sándor: Fontos hangsúlyozni azt, ami egyébként az SPB nyitott termékstruktúráját szemügyre véve is jól látható, hogy a konzervatív jelző esetünkben semmiképpen sem valamiféle maradiságra utal, hanem azt jelenti, hogy mi soha nem fogunk hatalmas kockázattal, például tőkeáttétellel vagy jelentős volatilitással járó termékeket kínálni az ügyfeleinknek. Ebben az értelemben az SPB egy konzervatív szemléletű szolgáltató, és ez a sajátoméval teljesen összeegyeztethető értékrend.

Rotyis József: Az SPB viszonylag kis mérete inkább előnyös adottságunk, semmint hátrányunk, hiszen mi nem egy globális pénzügyi szupermarket doboztermékeit kínáljuk, hanem személyre szabott kiszolgálást és – elsősorban nemzetközi vállalati kötvényekből álló – teljesen egyedi portfóliókat nyújtunk minden egyes ügyfelünknek, miután megismertük befektetési céljaikat és habitusukat. Tehát a ránk jellemző konzervatív befektetési filozófia mentén is nagyon különböző portfóliókat állítunk össze az ügyfeleinknek, így az általuk meghatározott prioritások alapján akár a nagyobb kockázatvállalás is belefér a munkánkba, ezzel kapcsolatban azonban hangsúlyoznám a fegyelmesség szerepét: mindig tudnunk kell, hogy mi az ügyfél kockázattűrő-képessége, mik a hozamelvárásai, és ezekhez ragaszkodva kell kialakítanunk a számára legjobb befektetéseket.

Szerintetek milyen készségek kellenek ahhoz, hogy valaki jó privátbankár legyen?

Rotyis József: Bár evidenciának tűnhet, sajnos mégsem az manapság, hogy nagyon komoly szakmaiság kell ahhoz, amit csinálunk. Hiszen például a Bloombergen keresztül 5 millió befektetéshez férünk hozzá, s ezek közül kell kiválasztanunk azokat, amelyek az ügyfelek egyedi hozamelvárásainak egy adott időszakban megfelelnek.



Szabó Sándor: Az eddigi pályafutásom során végig abban a szerencsés helyzetben voltam, hogy a szakma krémjével dolgozhattam együtt, és bár nagyon különféle emberekkel ismerkedtem meg, azt gondolom, hogy a szaktudás mellett egy készség alapvetően lényeges ahhoz, hogy valaki jó privátbankár legyen: az empátia. Ugyanis csak akkor tudunk jó, személyre szabott befektetési tanácsokat adni a hozzánk forduló klienseknek, ha képesek vagyunk beleélni magunkat az ügyfeleink helyzetébe.

Forrás: <https://www.portfolio.hu/bank/20191212/ahol-a-tozsde-korabbi-vezetoje-es-a-privatbanki-nagyagyu-kezeli-a-gazdag-magyarok-penzet-409547>