



Nagyon sok bank került kiszolgáltatott helyzetbe a szuperállampapír miatt

2019. december 05. 11:00

Nem akar minden szolgáltató a szuperállampapír elsődleges forgalmazója lenni, ráadásul nagyon sok bank kiszolgáltatott helyzetbe navigálta magát a MÁP+ eladásával, így kérdés, mit hoz a következő év – árulta el Parádi-Varga Tamás, az SPB Befektetési Zrt. vezérigazgatója a Portfolio-nak adott interjúban, aki szerint ha valaki év elején MÁP+ helyett hosszú lejáratú dolláros állampapírt vett, közel 32%-ot is tudott keresni rajta. Kitért arra is, milyen a befektetési világ két évvel a MiFID 2 bevezetése után, hogyan lehet felismerni egy jó privátbankárt és milyen befektetési alapokat kellene piacra dobni ahhoz, hogy Magyarországon is legyen értelme a független tanácsadásnak.

Lassan két éve, hogy újtára indult a MiFID 2. Mik a tapasztalatok ügyfél, működés, költség és kommunikációs oldalról?

Parádi-Varga Tamás: A MiFID 2 bevezetése előtt nagyon sokat gondolkodtunk, hogyan fogjuk megoldani az implementációt intézményi szinten. Függetlenségünknek köszönhetően abban a helyzetben voltunk, hogy nem egy külföldi központ, hanem ténylegesen mi magunk mondhattuk meg, hogyan alkalmazzuk a MiFID 2 előírásait a mi saját ügyfélkörünk elvárásaival és szokásaival összhangban. Figyeltünk arra, hogy az implementáció során az üzleti racionalitás lehetőség szerint minél kevésbé sérüljön, és arra is, hogy az ügyfelek minél kevesebb dolgot érzékeljenek az esetleges változásokból. Mindezeknek köszönhetően sikerült egy viszonylag jó MIFID 2 implementációt összehoznunk, de a folyamatok ettől még jelentős mértékben változtak, ez pedig az elején okozott némi lassulást a tanácsadási folyamatban.

Arra lettünk figyelmesek, hogy a MiFID 2 nagyon sok, relatíve kis szereplőt a portfóliókezelés irányába mozdított el, de mi az SPB-nél maradtunk a független befektetési tanácsadás mentén. Ezzel együtt is fontos, hogy van portfóliókezelési licencünk, így a jövőben elindulunk mi is ebbe az irányba. Nálunk a független tanácsadás azt eredményezte, hogy 2018. január 1-jétől az összes befektetési alap utáni forgalmazói díjról, illetve az összes harmadik fél által biztosított egyéb díjról lemondunk. Ez egy elég jelentős bevételkiesést eredményezett, de a függetlenség, mint egy alapvető értéke az SPB-nek, ezt mindenféleképpen megkövetelte.

A másik, ami alapjaiban alakította át a folyamatainkat, hogy a MiFID 2 sokkal inkább megkövetelte a formalizáltságot: a befektetésre javasolt eszközök kiválasztása, termékjövähagyások, a befektetési ajánlások megtételének a tekintetében 2018 januárja óta sokkal többet kommunikálunk az ügyfelekkel elektronikusan, ráadásul az intézmények közül a kevesek egyike, ha nem az egyetlenek vagyunk, aki az összes alkalmassági nyilatkozatot és terméktájékoztatót még a tranzakciót megelőzően átküldik az ügyfélnek. Mi nem vagyunk egy „heavy trader” intézmény, ebből a szempontból az időkorlát minket nem annyira szorít. Egységesítettük a befektetési tanácsadás sémáját, az alkalmassági nyilatkozatokat, és ezzel eltelt 2018 első fél éve. 2018 végére, 2019 elejére eljutottunk oda, hogy az elektronikus úton kiküldött ismertetőkre ráfordított idő lényegesen már nem haladta meg a korábbi telefonos tanácsadást. Ezzel kapcsolatban volt egy MNB-célvizsgálat is 2018-ban, ami végzéssel zárult, az ebben lévő megállapítások alapján még határozati szinteket sem értünk el, ez pedig nagyon jó eredménynek számít.

Költségoldalon mit tapasztaltatok?

Önmagában a szabályzati rendnek a módosítása nagyon kemény jogi munka volt, ezzel párhuzamosan végérvényesen definiáltuk a folyamatszabályozást is, ami nem feltétlenül szabályzat, hanem inkább ügyviteli rend. A legtöbb MiFID 2 implementációhoz tartozó elektronikus fejlesztést saját hatáskörben próbáltuk elvégezni, közös könyvtárakkal, PDF-esítésekkel, rendszerhozzáférésekkel, eljárásrendekkel. Túl vagyunk a betanulás szakaszán, az év végére elég érett folyamataink lesznek. Ehhez kell majd igazítani egy integrált frontendszert, ami még könnyebbé tenné ezeket a folyamatokat és tudna rajtuk gyorsítani.

Említetted, hogy még nincs nálatok portfóliókezelés. Miért?

Nálunk régóta stratégiai elképzelésként él, hogy a befektetési tanácsadás egy olyan keretrendszer, ahol az ügyfelet a döntések meghozatalában tudjuk támogatni, ellátjuk információval, de a döntést az ügyfél hozza meg. Ez azért fontos, mert private banking szinten kiemelt fontossággal bír, hogy az ember, ha nem is napi szinten, de rendszeresen foglalkozzon a vagyonával. Másrészt mindig is küldetésünknek tekintettük a pénzügyi tudatosság szélesítését, fejlesztését. Ez a mi tapasztalatunk alapján leginkább befektetési tanácsadáson keresztül valósulhat meg.



Egy portfóliókezelés más. Az a mindennapi törődést próbálja levenni az ügyfél válláról. Valószínűleg a portfóliókezelésnek is meglesz a helye az SPB-n belül, de a pénzügyi tudatosság és a szakmai együttműködés részét nagyon fontosnak tartom.

Az egyetlenek vagyunk Magyarországon, akik a jogszabályi módosítás ellenére még mindig a befektetési tanácsadás mellett tették le a voksukat, de valljuk meg, hogy a MiFID 2 hatálya alatt ez a legnehezebben végezhető tevékenység.

Azt ne felejtjük el, hogy a privátbanki működés alapvetően az ügyfél és a privátbankár közötti bizalmi viszonyra épül. Ha a privátbankárnak akár csak egyetlen befektetési tanácsadásban lévő ügyfele is van, már nem kezelhet portfóliót. Olyan nincs, hogy az egyik ügyfelemnek befektetési tanácsot adok, a másinak meg portfóliót kezelek. Mondhatom azt is a privátbankárainknak, hogy akkor mostantól minden ügyfél portfóliókezelésben lesz, de akkor hol van a szabad választás? Én mindig is a gondolkodó privátbankárok intézményét akartam megvalósítani, egy szakmai műhelyt, ahol ők gondolkodnak, döntenek, kompetenciával vannak felruházva.

Lehet, hogy a fiatalabb ügyfélkörnél lesz a portfóliókezelésre nagyobb igény?

A fiatalabb ügyfélkörnél inkább azt látom, hogy sokkal határozottabbak. Nemzetközi érdeklődés, nemzetközi tapasztalat, nyelvek beszélése, nyitottság a határon túli befektetésekre. A fiatal generációnál a környezettudatosság és az ESG nem egy hóbort. Ez olyan szinten kezd beléjük ivódni, hogy befektetések közötti választás alapvető értékrendjévé fog válni. Még abban az esetben is inkább azt fogják választani, ha az adott befektetés akár magasabb kockázattal és alacsonyabb hozammal jár. Mi is komolyan elkezdtünk foglalkozni ESG-vel, mivel ez még egy új piac, gyerekcipőben jár, nem mellesleg ezzel valószínűleg meg tudnánk szólítani egy újabb generációt.

A MÁP+ mennyire épült be nálatok a portfólióba?

Ebből a szempontból érdekes a helyzetünk. Nem voltunk elsődleges forgalmazók. Így kötöttünk egy alforgalmazói szerződést a Takarékbankkal, hogy a terméket elérhetővé tegyük az ügyfeleink számára.

Miért nem voltatok elsődleges forgalmazók?

Az osztrákok arra hozták létre annak idején ezt az intézményt, hogy magyar magánszemélyeknek és hozzájuk kapcsolódó jogi entitásoknak globálisan kezeljen vagyont Magyarországról. Tehát a mi tevékenységünk külföldön sokkal erőteljesebb, mint idehaza. A mi portfólióinkat jellemzően euróban, dollárban, svájci frankban építjük, és ebben is benchmarkolunk. Ergo a magyar piac ebből a globális befektetési univerzumból csak egy szereplő a sok közül. Elsődleges forgalmazónak lenni mennyiségi játékot jelent. A másodpiac kellően likvid ahhoz, hogy bármit, amit akarunk, meg tudjunk szerezni.

Szerintem például idén az egyik legjobb befektetés az volt, ha az ember év elején vett magának hosszú lejáratú dolláros magyar állampapírt. Döbbenet, amit az befutott. Ahhoz képest még a MÁP+ is elbújhat, ugyanaz a szuverén kategória, jelentős likviditással.

Tehát nemcsak forintalapon lehet szuverén magyar kockázatot keresni, hanem más piaci körülmények között is.

Hagyományosan a mi orientációnkból adódóan a benchmarkolásunk és a portfólióstruktúránk nem tipikusan forintalapú. A privátbanki ügyfélkör általában több helyen bankol, és jellemzően nálunk azok a befektetéseik vannak, amiket nem forintalapon akarnak befektetni. Ezért a MÁP+ nem egy jelentős tétel a portfólióinkban.

Sok készpénz hever az ügyfeleitek számláján?

Nem jellemző. Maximum 4-5 százalék, de ez is csak ideiglenes két befektetés között. Azt a kockázati elvárást, befektetési orientációt, irányultságot próbáljuk meg leképezni, ami ügyfelenként egyedi szinten keletkezik. Ez szükségképpen generál bizonyos készpénzállományokat.

Melyek most a legjobban teljesítő portfólióelemek az ügyfeleknél?

Az egyik kedvenc a Gazprom fix kamatozású kötvénye. Lássuk be, hogy Európában brutálisan alacsony a kamatkörnyezet. Folyamatosan kell keresni olyan – lehetőség szerint nagy – vállalatokat, amelyeknek jelentős likviditással rendelkező, jól minősíthető papírjai vannak, belátható kockázatok mellett, és ez nem kis feladat ebben az alacsony kamatkörnyezetben. Úgyhogy gyakran mozdulunk ki Európán kívülre is, például most is vannak kötvényeink a mexikói olajvállalattól, a Pemextől, dolláros és eurós változatban, ami részben vállalati kockázat, részben szuverén kockázat, mert a mexikói állam is tulajdonosa a cégnek. Nagyon alaposan szűrjük azonban ezeket, azt valljuk, hogy kockázatokat csak ésszel. Így tudtuk elkerülni az argentin piaci esést is.

Ha már kedvenc részvények és tuti tippek, a privátbankárok mennyire osztják meg egymással saját befektetési ötleteiket?

Minden héten kétszer van befektetési bizottsági ülés. Mindenki elmondja, hogy mi az, ami őt érdekli, van egy elemzőnk, akivel technikai alapon nézzük az indexeket, a devizákat, tőzsdei részvényeket. Ez egy fórum, ami a végén ajánlásokat tud megfogalmazni. Mi úgy gondoljuk, hogy minden privátbankárnak joga és kötelessége a termékutató, pontosan amiatt, hogy az egyedi ügyfélkeresések, ügyféligények mind érvényesülhessenek. Az ötletekből egy előterjesztés készül, amit a termék-jóváhagyási bizottság hagyhat jóvá. Ha pedig ez megtörténik, arról egy forgalmazói terméktájékoztató készül. Onnantól kezdve mindez beépül a közös tudástárba.

Sok intézmény esetében a privátbankárkodás túlságosan individualista irányba ment, vagy ilyen struktúrák alakultak ki.

Nálunk igenis van információmegosztás, csapatos, vagy ha úgy tetszik, testületi döntés, ami viszont nem befolyásolja a privátbankár döntési szabadságát.

Elkezdtek a prémium banki tanácsadást is. Ettől a területtől milyen eredményeket vártok a közeljövőben?

A prémium tekintetében megpróbálunk visszatérni az SPB gyökereihez. Nagyon régen úgy definiáltuk magunkat, mint „a nemzetközi befektetési alapok hazai szakértője”. Egy prémium banki szolgáltatáson nem tudsz annyira egyedi portfóliót építeni, mert nem gazdaságos. Azt gondolom, hogy ez esetben a befektetési alapok aktív menedzsmentjén keresztül egyfajta csomagban érdemes gondolkodni, mivel így sokkal jobban lehet porlasztani a kockázatokat.

Sajnos itthon még nem terjedt el az a nyugat-európai gyakorlat, hogy a befektetési alapsorozatok között olyanok is elérhetők legyenek – ezek jellemzően az intézményi sorozatok -, amelyek egy minimális alapkezelői díjon kívül más díjat (pl. trailer fee) nem számítanak fel. Pedig ebben lenne igazi versenylőny a független tanácsadásnak, hogy ilyen jellegű, szükségszerűen magasabb hozamot kínáló termékeket is kínálni tud az ügyfeleknek.

Mindaddig, amíg itthon egy kalap alá veszik a piac kiszolgálását befektetési alap oldalról, nincs addicionális előnye egy független befektetési szolgáltatásnak a hazai befektetési alapok tekintetében.

Egy szereplő kedvéért a hazai alapkezelők nem fognak ilyen eszközosztályokat kibocsátani, de a piac előbb-utóbb ki fogja kényszeríteni. Ez lenne az ideális, ez külföldön működik. Ezt tartom a saját prémium banki szolgáltatásunk jövőjének. Jóval erőteljesebben fogunk a befektetési alapokon keresztül egyfajta aktív menedzsmentet csinálni, ahogy azt régen is tettük, és alapvetően azokra a sorozatokra koncentrálnunk, amelyek nettó eszközérték, alapkezelői díj és egyéb paraméterek alapján is a legjobbat adják az ügyfeleknek.



Privátbanki oldalról milyen tervekkel indultok neki az új évnek?

Termékoldalról nem tervezünk nagy változást, szolgáltatás és kiszolgálás oldaláról viszont vannak tervek. Egyre fontosabb az integrált frontrendszer és az elektronizáció. Ez utóbbi a privátbanki ügyfeleink oldaláról még kevésbé, de a prémium ügyfelek oldaláról már egyre sürgetőbb igényként merül fel. Ahogy ez a 20-35 éves korosztály felnő és átlép a privátbanki szintre, úgy fog majd végigvonulni ott is a digitalizációs hullám. Erre törekszünk már most felkészülni.

Kérdés továbbá, mi lesz a MÁP+ sorsa. Nagyon sok bank kiszolgáltatott helyzetbe navigálta magát a MÁP+ eladásával, így kérdés, mit hoz a következő év, mivel most a finanszírozási csatorna jelentős részét nagyon komolyan beszűkítették.

Amíg a kettős kamatrendszer fennmarad, és az egyéb lehetőségeket komolyan szűkítik, nagyon kockázatos csatornába terelik be magukat a bankok. Onnan nem tudom, hogyan fognak diverzifikálni.

Hivatkozás: <https://www.portfolio.hu/bank/20191205/nagyon-sok-bank-kerult-kiszolgáltatott-helyzetbe-a-szuperallampapir-miatt-409187>