

Dúskálnak a pénzben a magyar gazdagok: simán jöhet évi 400 milliárd tőlük

2018. március 17. 07:55

A 2017-es rekordév volt a hazai befektetési szolgáltatói és banki piac számára, idén azonban sok kihívás vár a privátbanki szektorra. Elég csak a MiFID 2 és a GDPR bevezetésére, vagy az alacsony hozamkörnyezetre gondolni. Ennek ellenére mind a privátbanki, mind a prémiumbanki szegmensben kétszámjegyű növekedés várható 2018-ban. Ráadásul az alacsony hozamkörnyezetben is lehet találni vonzó hozammal kecsegtető eszközöket, például a nemzetközi vállalati kötvények között. Interjú Parádi-Varga Tamással, az SPB Befektetési Zrt. vezérigazgatójával.

Magyarország időben bevezette a MiFID 2 szabályozást, szemben például a lengyelekkel, akik még mindig nem felelnek meg az új előírásoknak. Mik a MiFID 2 első tapasztalatai, előnyei és hátrányai? Hogyan hatott az ügyfélkezelésre a szabályozás?

A MiFID 2 implementációja során olyan megoldást kívántunk bevezetni, amely az ügyfelek számára a lehető legkisebb változással jár, és csak a szükséges mértékben hátráltatja a befektetési tanácsadás folyamatát. A január 3-án hatályba lépett új szabályozás miatt az ügyfelek többlet-információkhoz jutnak elsősorban azzal kapcsolatban, hogy a privátbankárjuk mit, és miért ajánl a számukra, így például miért éri meg nekik az egyik értékpapírból egy másikra váltani. Ezeket írásban, az alkalmassági nyilatkozat keretében kell megindokolnunk, ami mindkét felet arra kényszeríti, hogy az eddigieknél is alaposabban végiggondolják, hogyan és milyen érvek alapján döntenek. Ez a kockázatok kezelésére és az ügyfélkapcsolatokra egyaránt pozitív hatással lesz hosszú távon.

Ezen túl van egy még nagyobb előnye a MiFID 2 bevezetésének: a jogalkotó január óta megkülönbözteti a független tanácsadást a nem teljesen függetlentől. Csak az a szolgáltató mondhatja magáról, hogy ő független tanácsadó, amelyik kizárólag az ügyfelétől fogad el jutalékot, a vele kapcsolatban álló többi szereplőtől - például bankoktól, alapkezelőktől - nem. Ennek alapján jelenleg az SPB az egyetlen független private banking tanácsadó Magyarországon, azaz egyedül mi adunk független módon tanácsot valamennyi termékcsoporthoz tekintetében, így a kötvények, a részvények és a befektetési alapok vonatkozásában egyaránt. Úgy gondolom, hogy ez mindenféleképpen tovább növeli elismertségünket.

Májusban egy másik uniós szabályozás, a GDPR adatvédelmi rendelet is hatályba lép. A hazai privátbanki piac mennyire készült fel ennek bevezetésére, milyen változást fognak tapasztalni az ügyfelek májustól, milyen előnyökre, illetve hátrányokra kell számítaniuk?

A MiFID 2-vel ellentétben a GDPR bevezetése semmilyen terhet nem ró az ügyfelekre, sőt, nem is nagyon fogják érzékelni az új szabályozást. A szolgáltatók számára azonban a GDPR-nak való megfelelés még komolyabb feladat lesz, mint a MiFID 2 implementációja volt, elsősorban IT rendszerfejlesztési szempontból.

Hozzátenném, hogy a GDPR bevezetése nemcsak a pénzügyi szektort, hanem a teljes gazdaságot érinti, és nem hiszem, hogy a pénzügyi szolgáltatók lennének a felkészülés szempontjából a legnagyobb lemaradásban, hiszen rájuk már eddig is vonatkozott egy sok szempontból még szigorúbb szabályozás is.

2016-ban, 2009 óta először számoltak be profitsökkenésről az európai privátbankok, amelynek mértéke ráadásul 10 százalékos volt az egy évvel korábbi sinthez képest. Ez főként a csökkenő tőkebeáramlásnak, a növekvő költségeknek, az alacsony hozamoknak tulajdonítható. Milyen folytatásra számít Európában, illetve a hazai piacon?

A magyarországi helyzet az európaival szerencsére éppen ellentétes, ugyanis a befektetési szolgáltatói és a banki piac is rekordnyereséget ért el 2017-ben. A hazai piac szempontjából továbbra is optimista vagyok, a gazdaság teljesítményének felfutásával párhuzamosan ugyanis mind a privátbanki, mind a prémiumbanki szegmens jelentős dinamikát tud felmutatni, és komoly tőkebeáramlással rendelkezik. Bár gyakorta hallani, hogy a privátbanki piac már nagyon erősen leosztott, ennek ellenére piaci szinten évi 8-10 százalékos növekedésre minden további nélkül számítok a következő években, ami figyelemreméltó. A prémium szegmens növekedése pedig még ennél is erőteljesebb lehet.



Az SPB ugyancsak rekordévet zárt tavaly: 2 milliárd forint feletti árbevétellel és 300 millió forint körüli adózás előtti eredménnyel kalkulálunk. Mindezt annak ellenére sikerült elérnünk, hogy egy alacsony hozamkörnyezet határozta meg a piacot. Ez egyébként várhatóan idén is megmarad Európában, tehát mi erre rendezkedtünk be.

Hogyan lehet akkor egy ilyen piacon elérni a részvényekhez hasonló hozamokat, alacsonyabb kockázattal?

Köztudott az SPB-ről, hogy hagyományosan erősek vagyunk a nemzetközi vállalati kötvények piacán, azon belül is alapvetően az európai vállalati kötvénypiacon. Mostanában egyre inkább elmozdulunk a változó kamatozású kötvények irányába, amelyek lehetnek akár dollárban denominált, ám nem feltétlenül amerikai, hanem például európai kibocsátású papírok is, amelyeknek a kamata alapvetően a 10 éves amerikai állampapír-hozamhoz igazodik.

A lényeg azonban a jövőben sem változik: továbbra is keressük az egyedi befektetési sztorikat, a félreárazott kötvényeket. Az általunk korábban ajánlott papírok közül példaként említhetem Európa egyik legnagyobb atomenergia-ipari óriáscégét, az RWE kötvényeit, vagy az OTP Bank OPUS kötvényét - ami egy speciális sorozat volt, 2016-ig részvényre váltható, azóta úgynevezett floater kötvény -, de a Nordea Bank pénzügyi szolgáltató csoport kötvényét is, illetve más bankok ehhez, az úgynevezett Grandfathered instrumentumhoz hasonló papírjait, amelyek mindegyike jelentős haszonnal kecsegtetett az ajánlások kiadásának időpontjában.

Az SPB tavaly ősszel indította el szolgáltatásait a prémium ügyfelek számára. Mik az eddigi tapasztalataik, illetve hogyan alakult az ügyfélszám és a kezelt vagyon nagysága?

Tavaly októberben indítottuk el a prémiumbanki szolgáltatást, amelynek az is a feladata, hogy "felnevelje" a jövő privátbanki ügyfeleit. A tavalyi évet 91 prémium ügyféllel és 830 millió forintos kezelt vagyonnal zártuk, ehhez képest idén március közepén már 398 ügyfélnél és 2,2 milliárdos kezelt vagyonnál tartunk, amivel nagyon elégedettek vagyunk.

Mik a várakozásaik az idei évre vonatkozóan a prémium banki piacot tekintve?

Míg a hazai privátbanki piac éves növekedése 8-10 százalékos lehet, addig a prémium banki piac bővülése - már csak a bérkiáramlás dinamikája miatt is - biztos, hogy ezt meghaladó mértékű lesz. Úgy gondolom, hogy a prémium banki piac növekedése az idei évben a 15 százalékot is elérheti majd.

Az SPB esetében az idei év végére a prémium szegmensben kezelt vagyont összesen 5 milliárd forintra szeretnénk növelni, azaz hatszoros bővülésre számítok, amire az eddigi eredmények alapján minden esélyünk meg is van. Ám ennek elérésénél is előbbre helyezzük azt a célt, hogy a független private banking mellett a független premium banking szolgáltatást is megismertessük a hazai ügyfelekkel.

Forrás: <https://www.portfolio.hu/finanszirozas/privat-bank/duskalnak-a-penzben-a-magyar-gazdagok-siman-johet-evi-400-milliard-toluk.4.279677.html>