

Idén is nehéz lesz magas hozamot elérni, de nem lehetetlen

2017. március 24. 12:00

A privátbanki piac évek óta bővül Magyarországon, és várhatóan a 2017-es évben tovább gyarapszik a kezelt vagyon, de főleg a prémium szegmensben van növekedési potenciál - mondta a Portfolionak Parádi-Varga Tamás, az SPB Befektetési Zrt. vezérigazgatója. A szakember szerint az alacsony hozamkörnyezet továbbra is nehézséget jelent, a Citibank kivonulása pedig átrendeződést hoz a piacon.

Parádi-Varga Tamás, az SPB vezérigazgatója is részt vesz a Portfolio április 5-ei, Investment, Wealth and Savings (IWS) konferenciáján, ahol a magyar prémium és privátbanki piac helyzetéről beszél majd. Regisztráljon Ön is!

A Portfolió számításai szerint a magyar gazdagok vagyona az elmúlt évtizedben megháromszorozódott, és a privátbanki vagyon ma 4000 milliárd forint körül van Magyarországon. Mire számít: növekedés vagy csökkenés várható a következő években?

A válságok általában a vagyonkoncentráció irányába hatnak, ami azt jelenti, hogy a privátbanki vagyonok nőni fognak. Ma már jól lefedett a privátbanki piac, és bár ügyfélállományban nem számítok ugrásra, egy 4-8 százalékos piaci növekedésre látok esélyt. Igaz, hogy az ügyfélszám az elmúlt években csökkent, de a privátbanki vagyon növekedett, ami nem ellentmondás, hiszen több szolgáltató is limitet emelt, és elkezdtek az ügyfeleket szegmentálni (általában privát és prémium kategóriákba).

A torta tehát tovább növekszik, de fontos, hogy a prémium szegmens még formálódóban van, ezért sokkal nagyobb a dinamikája és több benne a potenciál.

Milyen irányokból látszik beáramlás a piacra? Honnan érkezik új pénz a privátbanki szektorba?

Az idei évben meglepetésszerűen felgyorsult a beáramlás, és egyelőre nem látjuk, hogy milyen irányból jön ez a pénz. Talán ahhoz tudnám kötni, hogy az Államadósság Kezelő Központ (ÁKK) legutóbb két héttel ezelőtt csökkentette a kamatfelárat, ami miatt valószínűleg eljött az a pont, ahol viszonylag nagy mennyiségű pénz elkezd újra keresni a helyét. De az is elképzelhető, hogy egyszerűen a naptáriév-zárás az ok: a január-február egyébként is az újraallokálásnak és az újragondolásnak az időszaka, és most ráadásul egybeesett a történelmi mélypontra lévő kamatokkal, ami indukál egyfajta mozgást.



Parádi-Varga Tamás

Ennek a mozgásnak lehet köze a Citibank-Erste átálláshoz?

Nem merném határozottan kijelenteni, hogy van összefüggés. Abban viszont biztos vagyok, hogy a Citibank átvételével párhuzamosan lesznek olyan ügyfelek, akik elpártolnak az Erstétől, és nem feltétlenül azért, mert a szolgáltatás színvonalával kapcsolatban bármilyen kifogás merül fel. Ehelyett arról van szó, hogy a privátbanki ügyfelek köztudottan több helyen bankolnak, a Citi és az Erste pedig mostantól egy intézmény lesz. Viszont az is fontos tényező, hogy a Citibank kulcsembereit megtartották az Ersténél, és mivel a private banking sokkal perszonalizáltabb, mint a retail, előbbinél könnyebb az átmenet.

Tavaly úgy tűnt, hogy ilyen alacsony hozamkörnyezetben kimagasló hozamot termelni nagyon nehéz. Az SPB számait nézve hogy értékeli az elmúlt évet? Mekkora hozamot sikerült elérni?

Összességében azt kell mondanom, hogy jó évet zártunk, bevétel szempontjából és ügyfélszámlaszámok tekintetében is stabil növekedést tudunk felmutatni.

Ha az összportfóliót nézzük, 9-9,5 százalék között alakult a hozam,

ami jónak számít, tehát nem igaz a tézis, hogy alacsony hozamkörnyezetben ne lehetne kimagasló hozamot elérni, csak nagyon nehéz.

Az alacsony hozamkörnyezet azonban továbbra is fennáll. Mire lehet számítani 2017-ben?

Könnyű piaccal semmiféleképpen nem számolok. Az elmúlt években az alacsony

hozamkörnyezet szegmentált még az abszolút hozamú alapok között is, és ez fel fog erősödni 2017-ben. Annyira alacsony a normál hozamkörnyezet, hogy az egyéni meglátásoknak, a kockázatkezelésnek és a kockázatkezelést figyelembe vevő hozzáadott értéknek a szerepe jelentősen fel fog értékelődni.

Ugyanakkor most is fenntartom, amit tavaly mondtam: törekszünk a lehető legmagasabb hozamra. A jövőben is maradunk a hagyományos termékpalettánknál, és próbáljuk a szakmai kvalitásokat még tovább javítani, hogy ezzel tudjunk pluszhozamot elérni az ügyfelek számára. Továbbmegyünk az egyedi portfólióépítés, illetve egyedi tanácsadás tekintetében, minden olyan segítséget, képzést, támogatást megadunk, amit a privátbankárok egyénileg igényelnek.

Valószínűleg egyre több olyan ügyfél van a privátbanki szektorban, aki digitálisan intézi az ügyeit, ha van erre lehetőség. Ilyen irányba történnek fejlesztések?

Szeretnénk minél inkább a papírmentességre törekedni. Már elektronikusan küldjük ki a kivonatokat, visszaigazolásokat, de a teljesen online platformon történő hozam- és portfóliókövetés élesítésével még adósak vagyunk. Ami a legnagyobb kihívás lesz idén, az a pénzügyi eszközöket kínáló hitelintézetek és befektetési vállalkozások üzletmenetét szabályozó uniós szabálynak, a MIFID2-nek (Markets in Financial Instruments Regulation and Directive) való megfelelés. Ez leginkább jogi munka, illetve ennek a jogi előkészítő keretrendszernek a napi rutinná válása, ami pedig már belső folyamatszabályozás.

Mit fognak ebből érzékelni az ügyfelek?

Remélhetőleg semmit. A mi dolgunk az, hogy az ügyfeleket megvédjük, és ha ez egy befektetési társaság értékrendjének a része, akkor nem a MIFID2 miatt fogja az ügyfeleknek az adott információt előállítani. Eddig is számtalan olyan gesztust tettünk felé, ami bizonyítja elkötelezettségünket a termékfüggetlenség, a kockázatok kordában tartása és az MIFID-megfelelés irányába. Most ennek lesz egy következő stációja. Én úgy érzem, hogy a MIFID2 egy szokás szerint eltúlzott keretrendszer, mi pedig próbáljuk úgy megvalósítani, hogy ez ne hátráltassa a munkánkat, és az ügyfelek is minél kevesebbet érzékeljenek belőle.

Forrás:

http://www.portfolio.hu/befektetes/privat_bank/iden_is_nehez_lesz_magas_hozamot_elerni_de_nem_lehetetlen.4.246006.html