

Milyen befektetési termékekre van mostanában kiemelkedő kereslet?

2017. április 7. 11:00

A privátbanki szektor jelentős változásokon ment át az elmúlt 10 évben, ami alatt az ügyfelek hozzáállása is rengeteget változott. A 2008-as válság és a 2015-ös brókerbotrányok óvatosságra intették a befektetőket, akik azóta főleg az alacsony kockázatot keresik. Milyen típusú termékekre van mostanában kiemelkedő kereslet, és milyen hozamot lehet ezekkel elérni? Kalapos Csabával, az SPB Befektetési Zrt. vezető privát bankárával beszélgettünk, aki azt is elmondta, hogy milyen adóoptimalizálási lehetőségeket biztosít egy privátbanki szolgáltató.

Több mint tíz éve dolgozik az SPB Befektetési Zrt-nél. Mi volt a legnagyobb változás ez idő alatt a privátbankolásban, mik a legújabb trendek?

A legtöbbet az ügyfelek hozzáállása változott az intézményi kockázatokkal szemben: a 2009-es időszakot megelőzően még a nagyobb, banki háttérrel rendelkező intézmények felé orientálódtak, ma pedig inkább az a fontos, hogy milyen szakmai nívót biztosít számukra az adott cég vagy tanácsadó.

Látványosan különbözik a válság előtti és a válság utáni hozzáállás, de a válság utáni időszakot is két részre bontanám, mert a 2015-ös brókercsőd után is érezhetően megváltozott az ügyfelek preferenciája.

Azóta sokkal inkább a hozzánk hasonló, konzervatív szolgáltatók felé mozdultak el, befektetési filozófia szempontjából pedig egyértelműen a kiszámíthatóbb kockázatokat keresik.



Persze az ügyféligények is változnak, legtöbbször az aktuális piaci helyzethez igazodnak. Jellemzően milyen termékeket kerestek az ügyfelek a 2008-as válság előtt, és mire van mostanában a legnagyobb kereslet?

A válság előtt a kockázatosabb eszközök domináltak az ügyfelek portfóliójában, például az egyedi részvények vagy a részvénytúlsúlyos befektetési alapok. A 2008-as Pekingben megrendezett olimpiáig rengetegen kerestek ázsiai kitétséggel rendelkező befektetési alapokat, vagyis kínai, hongkongi, szingapúri befektetési lehetőségeket. Aztán jött a válság, amiben ezekkel megégették magukat, így egyre inkább elmozdulnak a fix hozammal bíró, kiszámítható kockázatú megoldások irányába. Erre a mérsékelt vagy alacsony kockázatú eszközök a legalkalmasabbak, mint például az állam- és vállalati kötvények.

A különböző ügyfelek eltérő igényekkel rendelkeznek ezen a piacon is. Mennyire lehet személyre szabni a portfóliókat?

Nálunk például teljes mértékben személyre szabott portfóliók vannak.

Szerintem akkor jó egy ügyfélnek a privátbanki portfóliója, ha a befektetési céljainak, kockázatérzékenységének és egyéb igényeinek megfelelően testre van szabva.

Nem igazán hiszek abban a módszerben, hogy az ügyfél elé odatulunk 3-5 különböző terméket, ő pedig kizárólag ezekből válogathat.

Sokat hallunk arról, hogy a magyar lakosságban gyakori jelenség a pénzügyi tudatosság hiánya. A tapasztalatai alapján egy új ügyfél általában mennyire felkészült pénzügyileg?

Van egyfajta tudatosság az ügyfelek részéről, például ha hozzánk fordulnak, általában már utánanézték, hogy milyen szolgáltató vagyunk, és tudják, hogy a kötvénypiacon mozgunk igazán otthonosan. Azok pedig, akik jóval magasabb kockázatokat szeretnének vállalni, nem feltétlenül minket választanak, hiszen megvannak az erre specializálódott intézmények. Többször tapasztaljuk azonban, hogy fogni kell az ügyfelek kezét a befektetési döntések meghozatalában. Sokan nem ismerik pontosan a saját kockázati szintjüket vagy a befektetési céljaikat. illetve gyakran probléma, hogy konkrét hozamelvárással jelentkeznek, azt viszont nehezen veszik tudomásul, hogy annak az elérése csakis addicionális kockázatok vállalása mellett lehetséges. A privátbankárnak pedig ilyenkor az is a feladata, hogy megmutassa az ügyfélnek, hogy az adott hozamszintet milyen kockázat mellett tudja elérni.

Az ügyfelek nyilvánvalóan a kiszámíthatóság mellett a magas hozamokat is elvárják. Milyen hozamokat lehet jelenleg elérni a privátbankokban?

Az ügyfelek alapvetően azért fordulnak privátbanki szolgáltatókhoz, hogy a mindenkor kockázatmentes hozamkörnyezetet meghaladó teljesítményt tudjanak elérni a befektetéseikkel. Ha mondjuk csak egy állampapírhozamot céloznak meg, azt önállóan is meg tudják valósítani, ehhez nem feltétlenül kell a privátbankár közreműködése.

Még a jelenlegi rekordalacsony hozamkörnyezetben is azt tapasztaljuk, hogy minimálisan 4-5 százalékos éves hozam elérésére törekszenek az ügyfelek. Nálunk, egy jól összerakott portfólió esetében akár ezt meghaladó hozam is elérhető lehet.

A korábbi években ennél sokkal jobb hozamokat értünk el, de mindig az alacsony kockázat a kiindulópont.

Befektetések, megtakarítások esetén is nagyon fontos szempont, hogy minél kedvezőbbek legyenek az adózási feltételek. A kifejezett adóoptimalizálási igény jellemző az ügyfelek körében?

Két különböző típusú ügyfélkőről beszélhetünk ezzel kapcsolatban. Az egyikbe tartoznak az olyan magánügyfelek, akik jó ideje Magyarországon tartják a megtakarításaikat. Nekik jellemzően a tartós befektetési számlákat szoktuk javasolni, ha olyan megtakarításuk van, amihez 3-5 évig nem terveznek hozzáférni. Ezáltal sokkal kedvezőbb adózási feltételek mellett tudnak befektetni teljesen legális és követhető módon, a befektetésüket terhelő adó mértéke pedig akár 0 százalékra is csökkenhet. A másik az az ügyfél-kategória, aki az elmúlt években külföldön tartotta a megtakarítását, és azt tervezi hazahozni.

Egyre inkább azt lehet mondani, hogy a hazai szolgáltatók egyfajta adóparadicsommá válnak, ha a külföldön tartott megtakarításokról van szó, míg az osztrák és a svájci intézmények fénye megkopott.

Ennek részben az az oka, hogy Magyarországon kifejezetten alacsony a befektetéseket terhelő adó mértéke: idéntől csak a kamatadó, illetve részvényeknél árfolyamnyereség-adó terheli ezeket.



Milyen tipikus különbségek vannak a lakossági és az intézményi ügyfelek között?

A legnagyobb különbség az időtáv tekintetében van, az intézményi ügyfelek esetében sokkal kevesebb idő áll rendelkezésünkre, illetve egy vállalkozásnál év közben akár többször is felmerülhet addicionális likviditási igény, amikor fontos, hogy hozzáférjen a nálunk tartott megtakarításához. A magánügyfelek esetében a közép- és hosszú távú befektetési formák dominálnak, és 3-5 éves vagy akár annál is hosszabb időtávokról beszélünk.

Jellemzően milyen intézmények veszik igénybe a szolgáltatásokat?

A legjellemzőbbek az alapítványok, az önkormányzati, nyugdíjpénztári, valamint egészségpénztári ügyfelek, akiknek a megtakarításait kezeljük. Tavaly pedig a Vienna Insurance Group osztrák biztosító felkért minket, hogy az egyik eszközalapjának legyünk a befektetési tanácsadói, amelyre rendkívül büszkék vagyunk. Ennek köszönhetően olyan ügyfeleknek is tudunk alternatívát kínálni, akiknek havi szinten néhány 10 ezer forintos megtakarításuk van, és ezt a tőkét privátbanki szolgáltató szakértelme mellett szeretnék befektetni.

Míg a klasszikus SPB-ügyfelek 20-40 millió forintos vagyonnal keresnek fel minket induláskor, itt havi gyakorisággal kisebb megtakarításokról van szó, amiből nyilván nehezebben jön össze nagyobb méretű portfólió.

Az eszközalap mind a hozamok, mind a tőkebeáramlás tekintetében felülmúlja a várakozásunkat, de nem egészen egy éve indult el, így korai még az éves értékelés.

Amikor egy tanácsadó először találkozik egy ügyféllel, mik a legfőbb érvek, amiket felhoz a privátbank mellett?

Nem vagyunk óriási méretű intézmény, ezért nekünk nagyon fontos, hogy meg is tartsuk a kialakított ügyfélkört. Ehhez az kell, hogy a hozamok mellett olyan színvonalú kiszolgálást kapjanak az ügyfelek, amit máshol nem, illetve hogy minél kedvezőbb költségek mellett tudják megvalósítani a befektetési céljaikat. A legfontosabb, ami nem minden privátbankra jellemző, de az SPB-re igen, hogy mindenféle banki háttértől függetlenül tudunk dolgozni, így egyáltalán nincs megkötve a kezünk, hogy milyen portfóliókat állítunk össze. A másik fontos szempont, a termékfedettség: az ügyfelek a mai napig nem feltétlenül tudják a hazai szolgáltatók zöménél a befektetési eszközök széles skáláját elérni. Mi eléggé specifikáltan a vállalati kötvénypiac felé orientálódtunk az elmúlt 7-8 évben, és azt tapasztaljuk, hogy sok hazai szolgáltatónál ezek nem vagy csak nagyon nehézkesen elérhetők.

Forrás:

<https://www.portfolio.hu/hir.php?k=5&i=247027&sec=d61e424fafecf9cc6709c944e3>