

A magyar milliomosklub életét forgatja fel leginkább a bankokon végigsöprő forradalom

2017. október 16. 12:58

A privátbanki piacon az elmúlt 5 évben folyamatosak voltak a fúziók és felvásárlások, ez viszont a jövőben már nem várható. A kérdés inkább az, hogyan alakítja át az eddigi folyamatokat a fintech előretörése, Parádi-Varga Tamás, az SPB vezérigazgatója szerint a változások alól a privátbanki piac sem lesz kivétel, de a prémium szegmens érzi majd meg leginkább a bőrén. A Portfolio-nak adott interjújában kitér arra is, érdemi veszélyt jelentenek-e a gépek a privátbankárok munkájára, van-e még növekedési potenciál a privátbanki szegmens előtt, valamint arra, hogy milyen jó befektetési lehetőségekre érdemes még idén lecsapni.

Parádi-Varga Tamás, az SPB vezérigazgatója is részt vesz holnap a Portfolio Öngondoskodás 2017 konferenciáján. Még nem késő jelentkezni!

Az elmúlt években folyamatos volt a koncentráció a hazai privátbanki piacon. Mit tapasztalnak, mennyire rendezte ez át a szektort, és számít-e arra, hogy tovább folytatódik a piaci koncentráció?

Ha visszatekintünk a hazai privátbanki piac elmúlt 5 évére, egyértelműen láthatjuk, hogy folyamatosak voltak a felvásárlások és fúziók. Nem gondolom azonban, hogy ez a továbbiakban is így lesz, a piac átlagos növekedése a mostani létszámot már elbírja. Ugyanakkor a hazai private banking szegmens egy érett piac szakaszában van, ami azt jelenti, hogy új belépő jelentős piaci részesedést már nem szerezhethet - legalábbis organikus növekedés útján. A magyar piac stabil növekedést produkál évről évre, de a hozzáadott érték dönti el, hogy egy adott szolgáltató organikus úton ezt képes-e meghaladni, vagy sem.

Nagyobb kérdés, hogy mi lesz 5 év múlva, az összes banki területen látható ugyanis a fintech előretörése, és azt gondolom, hogy ez alól a private banking szegmens sem lesz kivétel. Ugyanakkor mindig is azt vallottam, hogy a private banking a bankolás csúcsa: ezen a területen tudja egy bankár leginkább kibontakoztatni a szakmai képességeit, hiszen egyedileg kell megközelítenie minden egyes, jelentős vagyonnal rendelkező ügyfelet.

Ezzel a saját felfogásom szerint meg is válaszoltam a fintech szerepét, például az SPB esetében: mi továbbra is azt valljuk, hogy a private banking területen a legfontosabb érték az ember, a személyes tanácsadás, az egyedi igényekre való maximális fókuszálás. A döntéshozatalt, a javaslatot, vagy az ügyfelek tájékoztatását persze kell támogatni technológiával, de kizártnak tartom, hogy a technológia nálunk valaha is átveszi a privátbankár szerepét. Az ügyfél és a privátbankár kapcsolata ugyanis a szakmai partnerségen kívül azért egy nagyon erős bizalmi - ha úgy tetszik, emocionális - kötődést is feltételez, ami elengedhetetlen ahhoz, hogy az ügyfél a privátbankár szakmai javaslatát elfogadja.

A privátbanki piac régóta évi 8-10%-kal bővül itthon, a legfrissebb adatok szerint közelít a szektor a 4000 milliárd forintos kezelt vagyonhoz. Mi kellene ahhoz, hogy ez a közel kétszámjegyű bővülés idén és jövőre is folytatódjon?

Az elmúlt évek dinamikáját szemlélve az látható, hogy a privátbanki piaci torta folyamatosan növekszik, aminek több oka is van. Egyrészt a válságokat, illetve az azokat követő periódusokat mindig a vagyonkoncentráció jellemzi, azaz a private banking ügyfelek vagyona ezekben az időszakokban növekszik. A másik ok az, hogy az elmúlt időszakban a Stabilitás Megtakarítási Számla (SMSZ) is - az előzetes várakozásokat meghaladó mértékben - táplálta a növekedést.

És van egy harmadik ok is: 2016-2017-ben a hazai gazdaság is dinamikus növekedést produkál, ez, és a bérkiáramlásból adódó növekedés pedig önmagában is bőven elegendő a private banking szegmens évi 8-10 százalékos bővüléséhez. Amennyiben a hazai gazdaság teljesítménye a jelenlegi szinten marad - és erre számítunk -, akkor a privátbanki piaci torta további növekedése várható. Tehát összességében legalább 6-8 százalékos növekedést prognosztizálunk a következő években is a hazai privátbanki piacon. Az SPB esetében pedig - amely már a közepes méretű intézmények közé sorolható - továbbra is a piaci szintet meghaladó dinamikát várunk. Hangsúlyozandó azonban, hogy az SPB nem érdekelt sem felvásárlásban, sem összeolvadásban, mi az organikus növekedésben hiszünk.

A prémium banki piac számaiból jól látszik, hogy a bankok jelentős erőforrásokatallokálnak ennek az ügyfélszegmensnek a minél nagyobb arányú bevonzására. Ez lesz a jövő a telített privátbanki piac számára? Bevonzani a vagyonos, de a privátbanki szintet még nem elérő ügyfeleket?

Ennek a szegmensnek a definiálása az egyes intézményeknél még javában zajlik: épp folyamatban van a retail szegmenssel szembeni értékajánlati többlet kialakítása, a prémium pozícionálása, az, hogy hogyan különböztetjük meg szolgáltatói oldalról a private és a prémium ügyfeleket. A premium bankingre szerintünk úgy kell tekinteni, mint a private banking előszobájára: a cél az, hogy a prémium ügyfeleket idővel "felneveljük", és 5-10-15 éven belül ők is private banking ügyfelekké váljanak.

Mivel a prémium ügyfelek esetében kisebb vagyonnal gazdálkodunk, a private bankinghez képest eltérő a termékpaletta, a portfóliók összetétele és a kockázatkezelés. A private banking esetében teljesen egyedi portfóliók építése történik, míg egy prémium portfólió jelentős részben befektetési alapokat tartalmaz, hiszen ezekkel sokkal hatékonyabban lehet a kockázatokat porlasztani. A prémium ügyfelek esetében is igaz azonban, hogy a személyes, bizalmi kapcsolat az ügyfél és a bankár között továbbra is megmarad.



Az érett szakaszban lévő, nagy piaci átrendeződéseket már nem produkáló private banking szegmenssel ellentétben a prémium banki piac egy jóval frissebb terület, ami növekedési és piaci potenciál, valamint szegmentáció tekintetében is nagyon vonzó. Éppen ezért úgy határoztunk, hogy az SPB is megcélozza a prémium ügyfélkört, ennek indulása épp a napokban történik. Úgy gondoljuk, hogy a független private banking szemlélet meghonosítása után, elérkezett az idő a független prémium banking szolgáltatás bevezetésére is, mivel olyan értékajánlati többletet tudunk kínálni, ami képes bevonzani új ügyfeleket. Ezzel a lépéssel a jelenlegi, 1600 körüli ügyfélszámunk terveink szerint duplázódni fog.

2

éven

belül

duplázódni

fog.

A privátbanki ügyfelek között is egyre nagyobb az igény az online ügyintézésre és a befektetések online nyomon követésére, de ebben még sok hazai szolgáltató lemaradásban van. A digitalizáció terén milyen fejlesztéseket tervez az SPB?

Csak megerősíteni tudom, hogy a kiszolgáló rendszerek területén, így például az előzetes költség-becslések, a kijánlások, a befektetési javaslatok esetében (a MIFID2-nek való megfelelés miatt is) el fogunk indulni a digitalizáció felé, ám már ma is elektronikusan küldjük ügyfeleinknek például a kivonatokat. Legkésőbb jövőre pedig az online hozam- és portfóliókövetés is megvalósul. A fintech előretörése egyébként a prémium szegmensben jóval látványosabb lesz, mint a private banking esetében.

Hangsúlyoznám azonban, hogy a private banking területen soha nem fogják átvenni a gépek az emberek helyét, nálunk nem lesz robotizált kereskedés vagy tanácsadás. A mi privátbanki ügyfeleink ugyanis igénylik az egyedi bánásmódot, a személyes kapcsolatot a bankárral.

Legutóbbi privátbanki felmérésünk alapján a szolgáltatók a szabályozó környezet változásától és annak kihívásaitól tartanak a legjobban, elsősorban a MiFID 2 januári életbe lépésétől. Hogy látja, három hónappal a bevezetés előtt, felkészült a magyar piac?

Kiemelendő, hogy a jogalkotó szakmai szándéka nem kérdés, sőt, üdvözlendő, ugyanakkor a szabályozás értelmezése még folyamatban van, ezért véleményem szerint minden piaci szereplő lemaradásban van - akár bevallja, akár nem. Azonban nem szabad elfelejteni, hogy a MIFID 1 előtt is volt egy felkészülési időszak, amikor mindenki azon aggódott, hogyan lehet majd azt teljesíteni, ám idővel az is a mindennapi életünk részévé vált. Ugyanebben bízom most is.

A MIFID 2 keretrendszer lehetővé teszi az egyedi üzleti stratégiák megvalósítását, és hitem szerint a jövőben a termékértékesítés helyett sokkal inkább előtérbe kerül majd a független tanácsadás. Érdeemes lehet elgondolkozni a befektetési tanácsadás működtetése mellett a portfólió-kezelés elindításán is, hiszen a MIFID2 miatt ez gyorsabb reakcióidőt biztosíthat majd a piacon.

Ha az SPB-t nézzük, akkor mi már eddig is számtalan lépést tettünk a MIFID2-megfelelés érdekében: a független befektetési szolgáltató pozíció (amely semmilyen termék után nem kap vizontszolgáltatást, és nem a saját termékét értékesíti), a független termékválasztás, a szakmai alapon történő tanácsadás és értékpapír-kiajánlás, vagy a tanácsadási folyamat nyomon követése nálunk már hosszú évek óta működik. Teljesen egyértelműen mi a független tanácsadás és a független befektetési szolgáltatás irányába fogunk menni, ami kifejezetten erős hozzáadott-értéket képvisel majd a Mifid2 hatálya alatt.

Mindig nagy favoritként beszélt a vállalati kötvényekről a befektetéseken belül. Mennyire volt kifizetődő ez a stratégia az idej teljessítményeket nézve és milyen más eszközök jelenthetnek még jó befektetési lehetőséget idén?

Valóban, az SPB hagyományosan erős a nemzetközi vállalati kötvények piacán, és mivel globális portfóliókat építünk, külföldön is egyre inkább számon tartanak minket ebben a szegmensben. Az elmúlt időszakban is igen kifizetődő volt ez a stratégia, sikerünket az intézményi oldalon - a Vienna Life Biztosítóval és a Dialóg Alapkezelővel létrejött együttműködéseink keretében - kezelt alapok is visszaigazolták: a Vienna Life SPB Private Vegyes Eszközalap 8,07%-os, míg a SOVEREIGN PB Származtatott Alap 6,41%-os hozamot ért el az elmúlt egy évben.

Természetesen manapság vadászni kell a kockázat-hozam aszimmetriákat, de ez nem újdonság a számunkra. Változást hoz majd azonban, hogy nagy valószínűséggel a jegybanki alapkamatok alját már elértük Európában - szerintem itthon is a mélypontnál tartunk -, Amerikában pedig már a kamatemelés is elindult, így biztos, hogy a vállalati kötvényportfólióink esetében a fix kamatozású kötvények felől a változó kamatozású kötvények irányába fogunk elindulni. Ez azonban nem változtat a lényegen: a nemzetközi vállalati kötvényekben továbbra is bízom, és azt gondolom, hogy ezekkel nagyon jó hozamokat lehet produkálni a jövőben is.

Forrás:

<http://www.portfolio.hu/finanszirozás/privat-bank/a-magyar-milliomosklub-eletet-forgatja-fel-leginkabb-a-bankokon-vegigsopro-forradalom.2.265321.html>