



Minden együtt van a sikerhez

Közép-európai szinten kiemelkedő IT-fejlesztés, a private banking szegmens átalakulása és a forintkamatok csökkenése egyaránt segítette a nem mindennapi növekedést. Parádi-Varga Tamás, az SPB Befektetési Zrt. vezérigazgatója osztotta meg velünk meglátásait, cége fejlődési terveit.

Sólyomi Dávid



A tulajdonosi átrendeződés lezárultát követően, 2010-ben beszélgettünk utoljára a lap hasábjain. Miről szólt az azóta eltelt, piaci szempontból igazán mozgalmas időszak az SPB-nél?

A tulajdonosváltást követően meghirdettünk egy IT-fejlesztési programot, amely több évig tartott. Olyan rendszerben gondolkodtunk, amely képes integráltan kezelni a front- és back-office területeket, valamint a kereskedési platformot is. Az HSBC-vel való együttműködésünk sokat segített ennek sikeres megvalósításában. Azért fontos ez a lépés, mert terméklefedett-

ség terén eddig is az élmezőnyhöz tartoztunk, így a piacok prompt elérése, a tranzakciók gyorsasága, az elszámolás megbízhatósága és a működés hatékonysága, transzparenciája terén szerettünk volna javulni. A hozzánk hasonló szolgáltató cégeknél a hatékonyság kiemelten fontos szerepet játszik: véleményem szerint a válság nyertesei azon vállalatok lehetnek, melyek folyamatosan képesek olyan termékekkel bővíteni kínálatukat, melyek iránt valós ügyféligény mutatkozik, továbbá hatékonyságukat is fokozni tudják. Az integráció tehát kulcsfontosságú a szegmensünkben, ez teremtette meg minden további fejlődésünk alapját. Az HSBC stratégiai közép-európai partnerré minősítette az SPB-t, kereskedési számlavezetési rendszerünket pedig Közép-Európában egyedülállónak értékelte.

Eközben érzékelhető volt, hogy a válság komolyan megtépázta a hazai kereskedelmi bankok renoméját, és a private banking szegmenst sem hagyta érintetlenül. A kialakuló piaci körülmények remek vadászterületet teremtettek számunkra mind privátbankárok, mind ügyfelek szempontjából. Fejlesztéseinkre építve, a piaci helyzet meglovagolva jelentős növekedést értünk el, amit külön támogatott, hogy a hazai szolgáltatók – véleményem szerint – hibásan reagáltak a válságra. Az ügyfelek termékoldali és privátbankárok bónusszal kapcsolatos elégedetlensége is abba az irányba mutatott, hogy mindenki új alternatívát keresett. A kamatcsökkentési hullám már csak hab a tortán: a betéti konstrukciók veszítettek versenyképességükből, és előtérbe kerültek a tőkepiaci termékek. A kamatcsökkentéssel párhuzamosan lényegében eltűnt a forint és euró alapon elérhető hozamkülönbözlet, ezért az SPB kiemelt szakterületei közül például az európai vállalati kötvények felértékelődtek, hiszen hasonló kockázati besorolás mellett azonos nominális hozamot lehetett euróban elérni, mint forint alapon.



Nem véletlen, hogy portfólióink még ma is többnyire kötvény túlsúlyosak, az elmúlt három év eredményeit alapul véve viszont emellett euróban 12-13 százalékos hozamot termeltek.

Hogyan alakul a teljesítmény ügyfélszegmen-senként nézve?

Hagyományos erősségünk a nem forintalapú befektetés, mely az említetteknek megfelelően felértékelődött. Egyértelműen érezzük ezt ügyfélbeáramlás oldalán. Meglepő számomra, hogy a versenytárs bankok külföldi megoldásokkal kapcsolatos felkészültség terén látszólag komoly lemaradással küzdenek, melyet nem lehet rövid időn belül behozni.

Az SPB alapvetően private banking szolgáltató, ezért elsősorban magánügyfelek kiszolgálására jött létre. Nem gondoltam volna, hogy valaha komoly intézményi érdeklődés mutatkozik a szolgáltatásunk iránt, pedig pontosan ez történt. Ma már egészségpénztár, önkéntes pénztár, biztosító, befektetési alapkezelő és önkormányzat is van ügyfeleink között. Úgy alakult, hogy mára intézményi szinten is versenyképessé váltak az alacsony kockázatú nemzetközi befektetések, melyeknek az SPB vitathatatlanul szakértője.

Mennyiben jelent előnyt vagy hátrányt a bankfüggetlen háttér?

Valóban nincsen bank a tulajdonosaink között, ami ma már nem jelent hátrányt ügyféloldalán. Egy intézmény kockázatát leginkább az jelenti, hogy milyen típusú ügyletekkel és ügyfelekkel foglalkozik. Az SPB deklaráltan alacsony kockázatú intézmény volt már jóval a válság előtt is, nem foglalkozunk határidős, többszörös tőkeáttételes, pluszfedezetet igénylő ügyletekkel, kizárólag prompt ügyletekkel, melyeket a nemzetközi standardok mentén el tudunk számolni. Az értékpapír-kockázat tehát esetünkben relatíve alacsony. Nem foglalkozunk befektetési hitelezéssel, ami szintén biztonságot ad. Működési mechanizmusunk teszi biztonságossá az SPB-t mint intézményt. A válságban az ügyfelek egyszerre kezdték keresni az alacsony kockázatú instrumentumokat és intézményeket. Fontos szempont, hogy értékpapír-befektetésnél különválnak ez a két kockázat, míg bankbetétnél nem.

Letétkezelői oldalon 2006 óta dolgozunk együtt a legnagyobb európai intézménnyel, az HSBC-vel, így a lehető legalacsonyabb kockázati szintet tudjuk felmutatni. A bankbetét sérthetetlenségébe vetett téves hit a ciprusi bail-innel megdőlt, eközben azonban értékpapírt ott sem vettek el a befektetőktől, hiszen ezeket csak letéti őrzésre kapták a bankok. Meglátásom szerint az új uniós keretrendszer egyértelműen a letétkezelés szerepének növekedése irányába mutat.

Mit érzékelnek ügyféloldalról, miben változtak az igények? Milyen lépéseket kellett tenniük, hogy megfeleljenek ezeknek?

Széles termékfedettségünk régóta stabil már, ezen a portfólión nem szeretnénk túlterjeszkedni. Ennél érdekesebb, hogy a privátbanki ügyfélkör vagyonának egy részét külföldön, a magyar jogrenden kívül szereti tartani. Azt látjuk ugyanakkor, hogy a luxemburgi és svájci intézmények szakmaisága sem magasabb a miénknél, ezért úgy döntöttünk, hogy Luxemburgban leányvállalatot hozunk létre, és kiszolgáljuk azon magyar ügyfeleket, akik mindenképp kint szeretnék tartani befektetéseik egy részét, ugyanakkor az általunk képviselt filozófiával tudnak azonosulni.

A másik érdekes terület a bizalmi vagyonkezelés, amelyre – számomra meglepő módon – jelentős igény mutatkozik. Nem vagyok meggyőződve arról, hogy minden érintett pontosan érti ennek jelentését és háttérét, arra azonban mindenképp érdemes a terület, hogy részletesen megvizsgáljuk a lehetőségeinket.

Milyen csatornákon érik el, szolítják meg a potenciális ügyfeleket?

Büszkék vagyunk a direkt ügyfélajánlásokra, emellett azonban másfél éve komoly értékesítő hálózat kiépítésébe kezdtünk, mely mára igen sikeresen működik. Kisméretű, szakértő, aktív hálózatban gondolkodunk, mely képes támogatni az SPB növekedését.

Mindemellett a privátbanki szektor átalakulása, a kisebb független szereplők térnyerése lehetőséget teremt számunkra, hogy a kitorési lehetőségeket kereső privátbankároknak megadjuk a szakmai támogatást, infrastruktúrát és nyugodt munkakörülményeket, így ők megalapíthatják saját „family office”-ukat, ahol csak frontot működtetnek, minden mást az SPB szolgáltató. Komoly szakmai csapatok állhatnak össze ezen a módon, amit erősen támogatunk. Ezen egységek fizikai megtestesülése által az SPB is elindulhat a fiókosodás útján, egyfajta brand franchise struktúrában, akár regionális szinten is. A rendszerünk adott ehhez.

Mit lehet tudni az eredményekről, tervekről, célkitűzésekről?

Az elmúlt két évben sikerült dupláznunk mérlegfőösszeg, kezelt állomány és árbevétel szintjén is, mostanra azonban olyan magas a bázis, hogy ezt vélhetően nem tudjuk folytatni, de rendkívül stabil lábakon állunk. A 2013-as évünk kiemelkedően sikeres volt megtérülési szempontból, adott tehát a lehetőség, hogy felkészítsük az intézményt egy még jelentősebb ugrásra.