



Befektetés 2019. október 01. 15:50

Meglepő, mit művel a szuperállampapír: egyre nagyobb kockázatot vállalnak a gazdagabb magyarok

Azzal, hogy megjelent a szuperállampapír a magyar piacon, elkezdett polarizálódni a privátbanki portfólió: az egyik felét az alacsony kockázatú és kockázatmentes termékek teszik ki, ennek nagy részét már a MÁP Plusz foglalja el, a másik részét viszont a jelentősebb kockázatot hordozó befektetések kezdik el betölteni. Izgalmas kérdéseket feszegetett a Portfolio Öngondoskodás konferenciájának harmadik szekciója.

Fischer Bálint, a Dorsum innovációs vezetője előadásában arról beszélt, hogyan igyekeznek bevonni a prémium ügyfeleket a bankok:

- Az első családi/bizalmi vagyonkezelésre való feljegyzés a 6. századra nyúlik vissza, az első kereskedelmi banki szolgáltatások pedig a 15. században jelentek meg.
- A prémium ügyfél ma egy személyes tanácsadót, és egy olyan terméket és szolgáltatást kap, amit a többi lakossági ügyfél nem. De a banki prémium szolgáltatásban egyelőre nincs olyan opció, hogy az ügyfél maga döntse el, prémium ügyféllé akar-e válni, ezt minden esetben a bank dönti el vagyoni vagy jövedelmi helyzet alapján.
- Szerinte vannak azok a szolgáltatások, amelyek a prémium banki kiszolgálásban már nem feltétlenül csak bankok tudnának nyújtani: ilyen a digitális csatornák, a hibrid tanácsadási opció, az ESG-befektetések.

- Ma a vagyonkezeléssel foglalkozó cégek mindössze 25%-a nyújt az ügyfeleinek digitálisan is elérhető opciókat arra, hogy ellenőrizhesse például a vagyona alakulását. Manapság még az is problémát okoz, hogy a tanácsadó és az ügyfél tudjon egymással kommunikálni (hibrid kiszolgálás).
- Újra kell gondolni azt, hova löjjék be a szolgáltatók a prémium ügyfeleket, de a végső megoldás az lenne, hogy tudatosan áthelyezzék a hangsúlyt az egyedi kiszolgálásra.



Az előadásokat követő panelbeszélgetésben a résztvevők a vagyontervezési irányvonalakról, az új vagyonkezelési stratégiákról beszélgettek:

- [Botos Bálint CFA](#), a Forestay Group managing partnere kitért arra, hogy a devizás kitettséggel kalkulálni kell, és ha jól van diverszifikálva a portfólió, akkor a kockázat lényegesen csökkenthető. Beszélt arról, hogy az alternatív befektetések aránya ma már egy portfólión belül lényegesen megnőtt. Egy reálgazdasági kitettség, mint egy ingatlanbefektetés, fontos alkotóeleme egy portfóliónak. A nyíltvégű ingatlanalapokból elkezdett kiáramlani pénz az utóbbi hónapokban, de a zártvégű alapok éppen az ellenkezőjét tudták felmutatni.
- [Horváth István CFA](#), a K&H Bank Private Banking igazgatója szerint az ügyfél egy stabil pénzügyi partnert vár a szolgáltatójától, lényegében tehát helyette is tudni kell gondolni az ő pénzügyeire. Bár sokszor az ügyfélnek megvan az elképzelése arról, mit és hogyan szeretne, de nem szükségszerűen befektetési szakember, így a tanácsadóra nagyon is szükség van. A K&H-nál egyelőre még nem indult el a vagyonkezelési szolgáltatás, tehát az, amikor az ügyfél teljes egészében rájuk bízna a vagyonuk menedzselését.
- [Illés István](#), az Apelo Trust Zrt. cégtársa és igazgatósági tagja kitért arra, hogy az egyedi ügyfélmegkeresések sokszor akkor jelentkeznek náluk, amikor cégeladásról van szó, de sokan ennél tovább már nem gondolkodnak a pénz jövőjéről. Diszkrecionális vagyonkezelésre mandátumot ők már csak ritkán kapnak, legalábbis még most, többnyire a vagyon menedzselése a családon belül marad. Ahogy épül fel a bizalom, úgy bízzák meg a bizalmi vagyonkezelőket egyre több mindennel. Azt látni, hogy polarizálódnak a portfóliók, más részről egyre nagyobb teret nyernek a devizás befektetések. Ott vannak még továbbá a tematikus befektetések, ezek egyre nagyobb szerepet fognak kapni, részben a MÁP Plusz megjelenése miatt.
- [Parádi-Varga Tamás](#), az SPB Befektetési Zrt. vezérigazgatója úgy látja, hogy ha meg is van az igény és az elképzelés az ügyfél oldaláról, azt várja el, hogy egyedi kiszolgálást kapjon. Az SPB-nél egyelőre stratégiai döntés, hogy még nincs portfóliókezelte állomány, igyekeznek arra buzdítani az ügyfeleket, hogy igenis vegyenek részt a saját vagyonuk menedzselésében. Úgy látja, az ügyfelek körében nem domináns termék a MÁP Plusz, sokan inkább a külföldi devizás megoldásokat keresik. Az értékpapír-diverzitás nagyságrendekkel nagyobb külföldön, mint itthon - teszi hozzá.

- [Pleschinger Gyula Márk](#), az MKB Private Banking igazgatója szerint az ügyfelek sokszor úgy szeretnék minden földi jóból részesülni, hogy mindeközben csak minimális kockázatot kelljen vállalniuk. Itt jön képbe a privátbanki szolgáltató, akinek tudnia kell menedzselni ezeket a várakozásokat és elvárásokat. Szükségszerű evolúciója a pénzügyi szolgáltatásoknak, hogy nőjön a diszkrécionális vagyonkezelés aránya itthon, de ehhez még szükség van a pénzügyi kultúra fejlődésére is. Kitért arra is, hogy a MÁP Plusz jelentős súllyal szerepel a privátbanki ügyfelek portfóliójában, de emellett kezd kialakulni egy markánsan magas kockázatú portfólióelem/egység, amit lényegében éppen a MÁP Plusz hívott életre.