

Sorra szállnak ki a leggazdagabb magyarok a piacokról - megéreztek valamit?

2020. november 05. 17:00

Árgyelán Ágnes

Bár a tavaszi tőzsdei esés megnövekedett kockázatvállaláshoz vezetett a privátbanki portfóliókban, augusztus óta inkább a profitrealizálás jellemzi a magyar gazdagokat. A Portfolio által megkérdezett privátbanki vezetők szerint nem jellemző, hogy a privátbanki ügyfelek a privátbanki vagyonból pótolnák ki a cégeik likviditási szükségletét, hanem ezt egyéb, jellemzően a kormányzat által bevezetett eszközök igénybe vételével orvosolják a cégtulajdonosok. Abban pedig mindenki egyetértett, hogy bár fontosak és hasznosak a digitális fejlesztések, a privátbanki szegmens a személyes kapcsolattartásra épül.

A koronavírus második hulláma a tőzsdéket sem hagyja érintetlenül, nem beszélve az amerikai elnökválasztással kapcsolatos bizonytalanságokról. Mennyiben változtak meg ősszel a privátbanki portfóliók a tavasz végi-nyári fellélegzést követően? További kockázatvállalás vagy profitrealizálás a jellemzőbb?

Pleschinger Gyula Márk, MKB Private Banking: A tavaszi tőzsdei esés számunkra is váratlan módon vezetett megnövekedett kockázatvállaláshoz az ügyfélportfóliókban. Az ügyfelek érdeklődése a kockázatosabb eszközök iránt az elmúlt hónapok rendkívül dinamikus áremelkedése után – érthető módon – érezhetően mérséklődött, tömeges profitrealizálásról viszont nem beszélhetünk.

Beclésünk szerint a tavasszal megvásárolt eszközök bő háromnegyed része továbbra is a megtakarítások részét képezi

és bár rengeteg bizonytalanságot növelő tényező vesz minket körül a világban, jelenleg nem érzékelünk a szokásosnál nagyobb idegességet ügyfeleink körében. Ennek oka lehet az elnökválasztás tekintetében az amerikai intézményrendszer stabilitásába vetett hit, a járvány hatásai kapcsán pedig a modern orvostudomány és kutatók képességeibe fektetett bizalom.



Somlai László, Erste Private Banking: Most egyértelműen profitrealizálást látunk. A pandémia indulásakor azt tapasztaltuk, hogy az ügyfelek keresték a lehetőségeket, és nagyobb érdeklődéssel fordultak a magasabb hozammal kecsegtető, de kockázatosabb eszközök, mint például a globális részvénypiacok felé. Likviditási oldalról is megvolt ennek a támasza, hiszen jelentős likvid eszköz tartalékokkal rendelkeztek a portfóliók. Mi is arra biztattuk az ügyfeleket, hogy fokozatosan, lépésről lépésre érdemes növelni a részvénypiaci kitétséget. Az élet az ügyfeleket és minket igazolt, hiszen a piacok nagyon gyorsan magukra találtak, és hatalmas emelkedésbe kezdtek.

Természetes, hogy az ezeken a pozíciókon elért igen nagy nyereségeket most zsebre szeretnék tenni. Ugyanakkor ez nem jelenti azt, hogy általános elfordulást tapasztalnánk a kockázatosabb befektetésektől.

Ez utóbbit egyébként el is kezdtük nyomon követni, és nyár vége óta mérjük az Erste PB ügyfeleinek hangulatindexét. Ez utóbbi kutatás azt mutatja, hogy bár nőtt az ügyfelek pesszimizmusa, de inkább a piacra lépés tekintetében bizonytalanok, ezért most olyan megoldásokat kínálunk az ügyfeleknek, ami egy fokozatos visszatérést biztosít a kockázatosabb eszközök területére.

Parádi-Varga Tamás, SPB Private Banking: Alapvetően a profitrealizálás jellemző a portfóliókra augusztus közepe óta. Ebből a szempontból kimondottan érdekes, hogy az oly sokszor hangoztatott „sell in May...” nem volt igaz erre a nyárra, sőt. A tőzsdék a csúcspontjukat éppen szeptember elején érték el, amikor a „befektetők” hagyományosan visszazállnak a piacra.

Az SPB esetében a portfóliók készpénz oldala 20%-ra emelkedett, ami rendkívül magas. Az elnökválasztás kimenetétől függően döntünk majd a további befektetésekről.

A piacok szempontjából legrosszabb forgatókönyv, ha egy szoros eredményből eredő bizonytalan állapot tartósan fennmarad.

A koronavírus hatására egyre több cégnél jelentkeznek cash-flow-gondok világszerte. A privátbanki ügyfelek jelentős része is cégtulajdonos, így adódik a kérdés, hogy mennyire kezdték el saját magánvagyonukból kipótolni a cégek tőkéjét a privátbanki vagyonból? Mennyire lett meghatározóbb a tulajdonosi hitelnújtás a privátbanki vagyon terhére?

Pleschinger Gyula Márk: A pandémia által sújtott vállalkozások problémái messze túlmutatnak a privátbanki szolgáltatás hatósugarán, éppen ezért úgy látjuk, hogy az esetlegesen felmerülő likviditási nehézségeket egyéb, jellemzően a kormányzat által bevezetett eszközök igénybe vételével orvosolják a cégtulajdonosok. A privátbanki kezelt vagyon mértékét, összetételét ezek a tulajdonosi döntések nem érintik.

Somlai László: Logikusan adódik ez a feltételezés. Mi is számoltunk olyan forgatókönyvvel, hogy a vállalkozásokat tulajdonló ügyfeleinknek likviditásra lesz majd szükségük a vállalati tevékenységük átmeneti finanszírozásához. Az Erste PB hangulatindexben mérjük az ügyfelek saját vállalkozásával kapcsolatos optimizmusát is.

Most azt látjuk, hogy bár ügyfeleink jelenleg nem látják túl rózsásnak a jövőt, de nem is tragikus a pesszimizmus. Az meg végképp nem következett be, hogy tömegesen számolták volna fel a megtakarításaikat, hogy a cégek likviditás szükségletét fedezzék.

És bár nagyon kedvező feltételekkel nyújtunk akár fix kamatozás mellett is több éves lombard hiteleket, nem igazán éltek vele cégfinanszírozási szándékkal. Sokkal inkább további értékpapír- és ingatlanbefektetéseket valósítottak meg belőle.



Parádi-Varga Tamás: A nálunk lévő vagyonból egyáltalán nem jellemző. Ehhez azért hozzáteszem, hogy a vagyonok nálunk jellemzően EUR és USD alapon vannak, így a jelenlegi forint gyengülés idején nem ebből fognak átcsoportosítani. Másrészt ezek a vagyonelemek az én megítélésem szerint sokkal inkább konzervatív „vastartalékokat” képeznek, semmint az egyéb helyeken lévő üzleti szükségletek kipótlását szolgálják

Digitális ügyfélszolgálat és online értékesítés – mennyiben öli ez ki a hagyományos privátbanki tradíciókat, személyes kapcsolatokat? Van már terv (esetleg konkrét digitális megoldás) arra az esetre, ha télen ismét a tavaszihoz hasonló szigorúbb korlátozásokat vezetne be a kormány? Hogyan érintené ez az ügyélszerzést és kapcsolattartást?

Pleschinger Gyula Márk: Az MKB Private Banking vezetőjeként elképzelhetetlennek tartom a privátbanki kiszolgálást a rendszeres személyes kapcsolattartás nélkül. A mostani, rendkívüli helyzetben természetesen mi is a távolságtartást, a lehető legbiztonságosabb kommunikációs csatornákat javasoljuk ügyfeleinknek, az ehhez szükséges, teljes mértékben otthonról történő munkavégzést támogató, valamennyi szolgáltatásunkat biztosító, stabil infrastruktúrát már a tavaszi első hullám idején kollégáink rendelkezésére bocsátottuk. Ezzel együtt kollégáimmal együtt nagyon várjuk, hogy ügyfeleinkkel a személyes találkozásokat mihamarabb bepótolhassuk.

Somlai László: A private banking egy relationship business, ha nem találkozhatunk személyesen, az az üzlet lelkét veszi ki. Az üzletmenet nyilván folytatható, a portfóliók átalakíthatóak, az egész magyar piac, és ehhez nagy gratuláció a versenytársaknak is, nagyon gyorsan adaptálódott az új helyzethez, és úgy alakította át a folyamatait, hogy mindent tudjon online, vagy telefonon intézni. Erről az oldalról nem igazán látok problémát.

Az ügyfélszerzés viszont már sokkal nehezebb kérdés, az egyértelműen megsínyli, ha szigorúbb korlátozások lesznek.

Vannak olyan területek a privát banki működésben, melyek egyszerűen nem digitalizálhatóak, mert nagyon eltérő, ügyfelenként más-más megközelítést, több szakértő bevonását igénylik. Ilyen például egy vagyonos család generáció váltásának megtervezése. Itt már lehetnek nehézségek. A piacon minden cég keresi, hogy milyen működési modell lehet sikeres a jövőben. A private banking sem lesz ugyanaz, mint amilyenek eddig ismertük. Mi egy multi advisor modellt vezettünk be idén, ahol privát bankáraink mellé specialistákat állítottunk, hogy segítsék a bankárokat az egyre komplexebb igények kiszolgálásában, még az ilyen nehéz helyzetben is.

Parádi-Varga Tamás:

A digitális ügyfélszolgálat terén jelentős fejlesztések végén vagyunk. Ennek első eredményei néhány héten belül már láthatóak lesznek. Ezek részben az online tájékoztatást, tájékozódást szolgálják – illetve kialakítottunk egy belső döntéstámogatási, döntés előkészítési rendszert is, ami alapvetően a privát és prémium bankárok munkáját segíti. Középtávon a hibrid tanácsadásban hiszek, melynek alapvető elemei a technológia adta lehetőségek – de a mi esetünkben a gépek soha nem fogják kiváltani teljes egészében a bankárokat.



Forrás: <https://www.portfolio.hu/bank/20201105/sorra-szallnak-ki-a-leggazdagabb-magyarok-a-piacokrol-megerezttek-valamit-456098#>