

## **Amikor sokan azt várták, hogy irányt vált a magyar gazdagok pénze, de egészen más történt**

Tavaly még erős félelmek voltak azzal kapcsolatban, hogy a cégtulajdonos privátbanki ügyfelek arra kényszerülnek majd, hogy a magánvagyonukból finanszírozzák a vállalkozásaikat, és ez forráskivonást okoz a privátbanki szektorból, de nem ez történt. Parádi-Varga Tamás, az SPB Befektetési Zrt. vezérigazgatója a Portfolio-nak adott interjúban arról beszélt, hogy eredményes évet tudhat maga mögött a szektor, jelentősen gyarapodtak az ügyfelek megtakarításai, de a jövőben is inkább a vagyonkoncentráció lesz a jellemző. A szakember szerint idén jó beszállási lehetőségek lesznek a vállalati kötvények piacán, de a zöld befektetések iránt érdeklődőknek is számos lehetőséget tartogat az év.

### **Pozitívan vagy negatívan összegezné a magyar privátbanki piac teljesítményét a koronavírus-járvány berobbanása óta eltelt egy évben? Milyen tanulságokat lehet levonni?**

**Parádi-Varga Tamás:** Tavaly márciusban igen erős félelmek voltak piaci szinten azzal kapcsolatban, hogy a válság miatt a jellemzően cégtulajdonos privátbanki ügyfelek arra kényszerülnek majd, hogy a magánvagyonukból finanszírozzák a vállalkozásaikat, és ez forráskivonást okoz a szektorból. Ezzel szemben az elmúlt 12 hónapra visszatekintve azt gondolom, hogy abszolút eredményes évet tudhat maga mögött a hazai privátbanki szegmens.

Tudvalevő, hogy a magyar privátbanki piac már érett szakaszban van, ennek ellenére tavaly is jelentős növekedést produkált - ehhez persze kellett a kedvező hozamok is.

Az elmúlt egy év egyik nagy tanulsága az volt, hogy tavaly márciusban a privátbanki ügyfelek nem egy gazdasági krízist láttak, hanem újabb és újabb beszállási pontokat az értékpapírpiacokon.

Ennek is köszönhetően jelentősen gyarapodtak 2020-ban az ügyfelek megtakarításai, hozzáteszem egyébként: a magyar háztartások pénzügyi vagyona is hasonló mértékű bővülést produkált. Ha az SPB-t nézzük, akkor elmondhatom, hogy a privát- és prémiumbanki ügyfeleink számára kezelt vagyonunk tavaly mintegy 5 százalékkal emelkedett, és elérte a 76,3 milliárd forintot.

### **Miben lehet másabb 2021? Ügyfél- és vagyonszerzési oldalról milyen növekedést tartogat ez az év a szektor számára?**

**P-V. T.:** 2021-ben is a vagyonkoncentráció lesz a meghatározó tendencia, tehát a növekedés elsősorban a meglévő ügyfélállománytól érkező új beáramlásnak lesz köszönhető, az ügyfélszámlák számának bővülése ennél jóval csekélyebb mértékű lesz. Az év végére a privátbanki szolgáltatók kezelt vagyona átlépheti a 7 ezer milliárd forintos határt, míg az SPB esetében a tavalyihoz hasonló, 5-10 százalékos bővülést várok 2021-ben.

### **Egy ideje már a prémium banki piacon is megvetette a lábát az SPB. A prémium ügyfelek is lehetőségként tekintettek a koronavírus által előidézett piaci turbulenciákra?**

**P-V. T.:** A vagyonosabbak mellett a teljes magyar lakosság megtakarítási hajlandóságára kedvező hatással volt a Covid, ez látható a prémiumbanki szegmensben is. Öröndetes, hogy a fogyasztás jelentős visszaesése és például a hitelmoratórium miatt keletkező vagyontömeg jellemzően a megtakarításokba ment, és előtérbe kerültek a hosszú távú megtakarítások. A prémiumbanki területünkön például az elmúlt egy évben 65 új nyugdíj-előtakarékossági számlát nyitottak az ügyfelek, amelyekre folyamatos volt a tőkebeáramlás az elmúlt 12 hónapban.

### **Milyen növekedést vár a prémium banki szegmensben idén?**

P-V. T.: A három éve elindított prémium üzletágunk tavaly 56 százalékkal bővült, így manapság már 700 prémium ügyfelünk számláját kezeljük. E szegmensben a vagyonunk tavaly a hazai piacon a legnagyobb, közel 32 százalékos éves növekedést mutatta, és 7 milliárdról 9,3 milliárd forintra bővült. Ráadásul az egy ügyfélszámlára jutó átlagvagyon bőven a 10,5 milliós piaci szint fölött van, eléri a 13,3 millió forintot.

Összességében azt várom az idei évtől a prémium szegmens egészét tekintve, hogy szektorszinten az ügyfélszám és a kezelt vagyon is 10 százalékos meghaladó mértékben bővül. Az SPB esetében azonban a piaci szintet jóval meghaladó növekedés szerepel a tervekben: a kezelt vagyonunkat 50 százalékkal szeretnénk növelni 2021-ben.

### **A privátbanki ügyfelek életkora Magyarországon jellemzően 50 év felett van. A fiatalabb ügyfeleket hogyan lehet megszólítani?**

P-V. T.: A fiatalabb ügyfélkör elérése érdekében már eddig is tettünk lépéseket, például, hogy a prémium szegmensben életkortól függő nyitólimitet határoztunk meg: alapesetben a számlanyitáshoz legalább 10 millió forint szükséges, a belépési limitet azonban a 35 év alatti ügyfeleink esetében 5 millió forintban határoztuk meg.

Ugyanakkor a belépési limitnél is fontosabbnak tartom azt, hogy az Y generáció alapvetően más befektetői szemlélettel rendelkezik. Számukra ugyanis a környezeti kockázatok és a klímaváltozás hatásainak csökkentése, a fenntartható fejlődés vagy a társadalmi célok elérése nem csak egy múló hóbort, ezek a befektetési döntéseiket is alapvetően meghatározó értékek. Ezt mi is szem előtt tartjuk, és folyamatosan monitorozzuk az ESG, vagy etikus befektetések piacát. Megjegyezném, hogy ezek hozamoldalról is igen vonzóak, például az elmúlt egy évben a zöldenergia előállításával, továbbá az ahhoz szükséges technológia fejlesztésével és gyártásával foglalkozó vállalatok részvényeit tartalmazó S&P Global Clean Energy index 144 százalékkal került feljebb.

Ezen túl a digitalizáció is fontos: nemrég élesítettük a MySPB mobilalkalmazásunkat, amellyel ügyfeleink a mobiljukon bármikor lekérdezhetik globális portfóliójukat különböző szempontok – például szektor, régió vagy deviza – alapján, akár konkrét instrumentumig is lebontva.

És ha már szóba került az online jelenlétünk, kiemelném, hogy a közösségi médiában is szeretnénk növelni a láthatóságunkat, ezért az elmúlt hetekben elindítottuk a Facebook oldalunkat és a blogunkat, de a LinkedIn-en is elérhetőek vagyunk minőségi tartalmakkal.

## **Ezek mellett a portfóliókezelés lehetne még a fiatalabb ügyfélkörhöz vezető út?**

P-V. T.: Ezen a területen is tartogat újdonságot az idei év, ugyanis várhatóan májusban elindítjuk a portfóliókezelési üzletágunkat. Sok olyan ügyfelünk van, aki egy bizonyos életszakaszban nem akarja, vagy nem tudja folyamatosan, naponta nyomon követni a befektetését. Márpedig a befektetési tanácsadás a MIFID 2 miatt jelentős adminisztrációs terhet ró ügyfeleinkre, és aktív figyelmet és rendelkezésre állást feltételez a részükről is. Aki ezt nem tudja vállalni, annak érdemes lehet megfontolni a portfóliókezelési megbízást, amelynél portfóliómenedzsereink az ügyféllel közösen meghatározott befektetési elveket és hozamelvárást szem előtt tartva határozzák meg a stratégiát, így az ügyfélnek elegendő ritkábban, például negyedévente áttekinteni a főbb irányokat.

## **Az SPB ügyfelei javarészt a külföldi befektetéseket keresik. Mely szektorok, iparágak lehetnek most jó beszállási lehetőségek?**

P-V. T.: Mi főként eurós és dolláros eszközökbe fektetjük az ügyfeleink pénzét, és elsősorban a nemzetközi vállalati kötvénypiacokon mozgunk otthonosan. 2021 várakozásaink szerint jó befektetési lehetőségeket teremt a kötvénypiacokon, ahol a magasabb kockázatú, fix kamatozású amerikai vállalati kötvények 10 százalékos feletti hozamot is kínálhatnak. A zöldbefektetések iránt érdeklődők számára is jó hír lehet az olajár növekedése, emiatt ugyanis növekedhet az alternatívenergia-termeléssel és a zöld fejlesztések finanszírozásával foglalkozó vállalatok kötvényeinek árfolyama is. A tematikus portfólióinkban pedig például a cyber securityvel foglalkozó cégek papírjait kínáljuk.

Forrás: <https://www.portfolio.hu/befektetes/20210415/amikor-sokan-azt-vartak-hogy-iranyt-valt-a-magyar-gazdagok-penze-de-egesen-mas-tortent-478256>