

Egyre több fiatal bízza privátbankokra a pénzét

2018. október 15. 14:00

A magyarországi privátbanki szolgáltatók vagyona idén június végéig 16 százalékkal bővült az előző év azonos időszakához képest, és meghaladta a 4600 milliárd forintot. Parádi-Varga Tamás, az SPB Befektetési Zrt. vezérigazgatója, a [Portfolio Öngondoskodás 2018](#) konferenciájának előadója úgy látja, hogy a gazdasági növekedéssel együtt fog növekedni ez a szektor is, az életkor szerinti szegmentációnak pedig kiemelten hangsúlyosnak kell lennie a következő években. A legfrissebb [Portfolio Privátbanki Felmérés](#) adatai szerint a hazai privátbanki szolgáltatók vagyona idén június végéig közel 16 százalékkal bővült az előző év azonos időszakához képest, így meghaladta a 4600 milliárd forintot. Ön szerint meddig tartható még ez a mértékű növekedés?

Ugyanazt gondolom erről, amit eddig is: amíg a gazdasági növekedés Magyarországon messze meghaladja az EU-s átlagot - és minden jel erre utal jelenleg -, s amíg a bérkiáramlás dinamikája hasonlóan alakul, mint például az elmúlt évben, addig jó eséllyel a privát és a prémium szegmens is elég dinamikusabban fog gyarapodni.

Azt nem hiszem, hogy a 16 százalékos bővülés tartósan fenntartható, de egy ugyancsak nagyon szép, évi 8-10 százalékos növekedést képes produkálni a piac a jelenlegi kilátások alapján, ráadásul öröndetes, hogy a privátbanki oldal mellett a prémium szegmens is dinamikus növekedésre képes. Nagy valószínűség szerint tehát a privátbanki szolgáltatók által kezelt vagyon még idén megközelíti az 5000 milliárd forintot.

Az sem aggasztó, hogy a vagyon- és ügyfélszámlaadatok növekedési üteme alapján egyre zsugorodik a piac az új ügyfelek bevonása terén?

Ezt sem látom problémának, mivel egyrészt az ügyfélszámlák száma a tavalyi csökkenés után idén újból növekedésnek indult, másrészt pedig a privátbanki szegmensnek mindig is sajátossága volt a minél nagyobb vagyonkoncentráció, amit manapság is láthatunk. Az is valószínű, hogy több szolgáltató is most kezdi el komolyabban szegmentálni a saját ügyfélbázisát.

Akkor is, az ügyfélszámlák száma prémium- és privátbanki oldalon egyaránt "csupán" egyszámjegyű növekedést mutat. Mit érzékelnek ebből az SPB-nél?

Az SPB-nél az ügyfélszámlák számának növekedési üteme jelentősen meghaladta a piaci szintet: a privátbanki szegmensben és a prémium oldalon kezelt számláink száma összesen 1794-re emelkedett idén június végére, ami 18,3 százalékos növekedést jelent egy év alatt.



Parádi-Varga Tamás Fotó: Stiller Ákos/Portfolio

Ebben komoly szerepe volt a tavaly elindított prémium üzletágunknak, amely az idei első hat hónap alatt teljesítette az éves tervet: a 2018-ra kitűzött 5 milliárdos célt június végére túlszárnyaltuk, ugyanis az első félév végén már több mint 300 prémium ügyfelünk összesen 6,35 milliárdos vagyonát gyarapítottuk. Így a prémium szegmensben 2018 első félévében közel 700 százalékkal növekedtünk a tavaly december végi szinthez viszonyítva.

Ez az eredmény persze csak részben köszönhető új ügyfeleinknek, a premium banking elindulásával párhuzamosan ugyanis több, addig privátbanki ügyféllel közösen is arra jutottunk, hogy kedvezőbb a számukra, ha a jövőben prémium ügyfélként szolgáljuk ki őket, mivel így - az elsősorban befektetési alapokból épített portfóliókon keresztül - esetükben még optimálisabb lehet a kockázatkezelés.

Mennyire vannak jelen a fiatal ügyfelek ebben a szegmensben? Az tudható, hogy hány 35 év alatti, illetve annál idősebb ügyfélnek nyitottak számlát prémium oldalon az elmúlt egy évben?

Nálunk ez hangsúlyos téma: premium banking szolgáltatásunk jellemzője az életkortól függő nyitólímit, ami 35 éves kor alatt 5 millió, 35 éves kor felett pedig 10 millió forint. Ez alapján a több mint 300 prémium ügyfelünk nagyjából egynegyede 35 év alatti, míg körülbelül 75 százaléka annál idősebb.

Az életkor szerinti szegmentáció elsősorban azért lényeges a számunkra, mert szeretnénk megszólítani a legfiatalabbakat is, ugyanis ezek az ügyfelek ugyancsak komoly nyitottságot mutatnak a globális portfólióépítésre és a nemzetközi befektetési tanácsadásra, ami - azt gondolom-, az SPB egyik erőssége.

Októberben talán már nem korai egyfajta mérleget vonni: az utóbbi, azaz a globális portfólióépítés és a hozamtermelés vonatkozásában milyennek tűnik az idei évük - tekintettel a tavalyinál sokkal hektikusabb tőkepiaci környezetre -, és milyen folytatásra számítanak?

Ha megnézzük a hozamgörbék időbeli alakulását, akkor látható, hogy hozamoldalon már elértük a mélypontot. Ez a kötvénypiac szempontjából azért érdekes, mert - ahogy már korábban is mondtuk -, a fix kamatozású kötvények irányából a változó kamatozásúak felé kell elmozdulni. Egyrészt azért, mert az amerikai piac már régen egy kamatemelési ciklusban van, másrészt azért, mert az EKB is előbb-utóbb a kamatemelés útjára lép.

Éppen ezért mi a portfólióink legnagyobb részében már változó kamatozású kötvényeket tartunk, amik például a 10 éves amerikai állampapírhozámhoz vagy az EKB irányadó rátájához vannak kötve.

Mivel privátbanki ügyfeleink számára teljesen egyedi portfóliókat építünk, ezért a hozamainkról nehéz általánosságban beszélni. Az SPB Befektetési Zrt. tanácsadásában működő Sovereign PB Származtatott Alap az idei első 6 hónap során elért 8,4 százalékos hozamával dobogós helyre került az abszolút hozamú alapok között. Azt gondolom, a jelenlegi piaci környezetben ez kimondottan jó eredménynek számít.

A globális piacok mellett mit gondol a hazairól, például a Budapesti Értéktőzsde által 2017-ben indított, a közepes méretű vállalkozások növekedési terveit támogató Xtend-ről?

Nagyon nagy várakozásokkal tekintek a hazai tőzsde növekedése elé, de nem feltétlenül csak az Xtend piac miatt. Utóbbi kapcsán viszont úgy gondolom, hogy a középvállalati bevezetések meg kellene előznie egy-két nagy cég tőzsdére lépésének - akár kisebbségi pakettek tekintetében is -, amelyek nemcsak a hazai, de a külföldi befektetők érdeklődését is jelentősen fokoznák a hazai tőzsde iránt. Ilyen - akár állami - nagyvállalatok bevezetése kiemelkedően jótékony hatással lenne a BÉT működésére csakúgy, mint később a kisebb papírok megjelenésére.

Az Öngondoskodás 2018 konferencia fő témái között lesz az online privátbankárok és robottanácsadók szerepének jövőben várható jelentős erősödése csakúgy, mint a fintech cégek öngondoskodást segítő új megoldásai. Továbbra is abban hisz, hogy a jövő privátbankjaiban is az élő privátbankár és az ügyfél közötti személyes kapcsolat lesz a legmeghatározóbb, és a gép soha nem fogja kiváltani az embert?

Határozottan így gondolom, a mi értékrendünk szerint működő privátbankárt soha nem fogja egy robottanácsadó kiváltani az ügyfélkapcsolatban, de a private banking szegmensben ez nem is lehet cél. Ugyanakkor azt is fontos hangsúlyozni, hogy a konzervatív szemlélet nem egyenlő a maradisággal, tehát nem zárja ki azt, hogy egyébként a háttérben a legmodernebb technológiával dolgozzunk.

A jövő tehát a hibrid tanácsadásé, amely az ügyfél és a privátbankár közötti személyes, bensőséges kapcsolatra, az egyedi tanácsadásra épül, amelyben a privátbankár személyisége és szakmai kompetenciája nem szenvedhet csorbát a digitalizáció miatt.

Ugyanakkor a háttérben olyan rendszereket kell működtetni, amelyek a személyi bankár javaslattételét és döntés-előkészítését, vagy az ügyfelek tájékoztatását segítik.

A privátbankok közötti verseny nem látszik lassulni, az ügyfelek alaposan meggondolják, kihez vigyék a pénzüket: hogyan látja a hazai piacot a következő években, és benne az SPB jövőjét?

Stratégiánk alapításunk óta változatlan: kisebb és független szereplőként mi az ügyfél és a személyi bankár közötti bizalmi kapcsolatra és a megkülönböztetett figyelemre épülő egyedi kiszolgálásban hiszünk, amelynek során globális portfóliókat építünk egy teljesen objektív, és alapvetően konzervatív befektetői szemlélettel.

Az organikus növekedésben hiszek, így építettük fel - hol gyorsabban, hol lassabban - az SPB-t egy kis cégből Magyarország egyetlen, valamennyi piaci szegmensben teljesen független private banking tanácsadójává.

Ezekre az értékekre pedig meggyőződésem szerint mindig lesz igény a privátbanki piacon, így mi a jövőben is az eddigi stratégiánkat fogjuk követni.

Forrás: <https://www.portfolio.hu/finanszirozas/privat-bank/egyre-tobb-fiatal-bizza-privatbankokra-a-penzet.4.301076.html>