

BEFEKTETÉS | Néhány új osztalékpapír megjelenése jót tehetne a magyar tőzsdének

Jön a generációváltás a vagyonos ügyfeleknél

BARÁT MIHÁLY | A következő egy-másfél évben biztosan kitart a gyors növekedés a magyarországi privátbanki piacon, ahol az előttünk álló időszak egyik nagy kihívása a generációváltás lesz – nyilatkozta a Világ-gazdaságnak Parádi-Varga Tamás, az SPB Befektetési Zrt. vezérigazgatója.

A privátbanki szolgáltatók által kezelt vagyon majdnem 15 százalékkal, 4858 milliárd forintra emelkedett tavaly, miközben az ügyfélszámlák száma is 4,6 százalékkal nőtt. Minek köszönhető, és meddig tartható a növekedés ilyen mértéke?

■ A piac növekedésének üteme meghaladta az előzetes várakozásainkat, hiszen 8-10 százalékos bővüléssel számoltunk a múlt év elején. Véleményem szerint a dinamikus bővülés még egy-másfél évig mindenképp kitart, nem kis részben azért, mert a bérkiáramlás és a gazdasági növekedés támogatja a piacot. A globális konjunktúra várt fékeződésével viszont a bővülési ütem is csökkenhet, és beállhat a mostaninál visszafogottabb szintre. Az SPB-nél az ügyfelek számának növekedési üteme jelentősen meghaladta a piaci szintet: a privátbanki szegmensben és a prémiumoldalon kezelt számláink száma összesen 1914-re emelkedett tavaly év végére, ami 15 százalékos növekedés egy év alatt.

Mekkora szerepe lehet a piac alakulásában a külföldre vitt vagyonok visszaáramlásának, illetve az itthoni vagyon kiáramlásának?

■ A külföldön lévő vagyonok visszatérése véleményem szerint nem befolyásolja érdemben a piacot, én ebben a feltételezésben nem hiszek. Mindig is voltak mozgások mindkét irányba, de nem ezek határozzák meg a növekedést, hanem, mint már említettem, inkább a hazai gazdaság és a jövedelmek dinamikus bővülése számít.

Miközben a prémiumszegmenstől több piaci szereplő is óriási mértékű bővülést várt, a vagyonnövekedés tavaly csak 2,2 százalékos volt, az ügyfélszámlák száma pedig majdnem 24 százalékkal nőtt. Mi lehet ennek az oka?

■ Az ügyfélszámlák számának bővülése annak köszönhető, hogy a bérkiáramlás eredményeképpen a retail szegmensből sok ügyfél tavaly feljebb lépett a prémiumszegmensbe. Ez utóbbi már a privátbanki kategória előszobájának számít, és a jelek szerint teljesíti is ezt a küldetését: a vagyonkoncentráció következtében ugyanis számos prémiumbanki ügyfél is kategóriát tudott váltani, és privátbanki klienssé vált. Véleményem szerint ezért nem nőtt olyan jelentős mértékben a prémiumoldalon kezelt vagyon. A prémium- és a privátbanki szegmens közötti kategóriaváltásban szerepe lehetett annak is, hogy a privátbanki szolgáltatásnál a limitemelési hullám lecsengőben van, vagyis többnyire most is azokat a feltételeket kell teljesíteni, mint egy-két évvel ezelőtt. Az SPB-nél másfél éve indítottuk el a prémiumbanki üzletágunkat,

és a várakozásainkat meghaladó fejlődést sikerült ez idő alatt elérni: tavaly év végén már több mint 405 prémiumügyfelünk összesen 6,7 milliárdos vagyonát gyarapítottuk. Határozott célunk, hogy a prémiumügyfeleink növekedésének elősegítésével jelentős részüket pár éven belül privátbanki klienssé váljon.

Jó lenne, ha néhány klasszikus osztalékpapír megjelenne itthon



FOTÓ: VG - KALLIS GYÖRGY

A MiFID II.-nek és a GDPR-direktívának való megfelelés egyaránt jelentős fejlesztéseket kíván, és nagy költségeket rótt a hazai szolgáltatókra. Független szolgáltatóként hogyan vette ezeket az akadályokat az SPB, és mit érzékeltek a változásokból az ügyfelek?

■ A múlt év jelentős része a MiFID II. implementációjával telt az SPB-nél. A törekvésünk az volt, hogy az ügyfelek ebből minél kevesebbet érzékeljenek. A bennünket érintő hatások közül leginkább a növekvő adminisztrációs terheket emelném ki: független tanácsadóként ugyanis a dokumentáció jelentős mértékű növekedésével szembesültünk. Ezzel együtt kedvező a

A privát- és prémiumbanki szegmensben

15

százalékkal nőtt a kezelt számlák száma tavaly

helyzetünk, hiszen a társaságunk nem tartozik a nagy intenzitással, jórészt napon belül tranzaktáló intézmények közé, így adva van a lehetőség arra, hogy az ügyfél még a befektetési döntése meghozatala előtt megkapja a szükséges dokumentációt. Az átállás sikerét mutatja, hogy a jegybank az SPB-nél pont a MiFID II. kapcsán tartott tavaly felügyeleti célvizsgálatot, amely decemberben végzéssel

– tehát bármilyen elmarasztalás nélkül – zárult. A MiFID II. tapasztalatait összegezve elmondhatom, hogy a szabályozás következtében az elmúlt több mint egy évben jelentősen felértékelődött a független privátbanki szolgáltatás, amelyet itthon – tudomásom szerint – egyedül mi kínálunk. Az ügyfelek számára is nyilvánvalóvá vált az előnye annak, hogy a kötvény- és a részvénypiacokon, valamint a befektetési alapok piacán egyaránt független módon adunk tanácsot. A GDPR bevezetése már jóval nehezebb és összetettebb kérdéskör. Röviden az a véleményem, hogy itt – a vitathatatlan jó szándék ellenére – a túlszabályozás hibájába

penzének jelentős része is külföldön van. Jóval érdekesebb kérdésekről tartom viszont a generációváltást: az elmúlt harminc évben felhalmozódott vagyonok ugyanis lassan átruházódnak, és a most például cégekben fekvő vagyon egy része – az adásvételek révén – készpénzként jelenik meg a piacon, amelynek meg kell találnia a helyét. Tehát a következő években a családi vagyonoknál generációváltás jöhet Magyarországon, így számottevő új forrás érkezik a privátbanki szektorba, ami szükségszerűen együtt jár majd egyrészt egy akár jelentős limitemeléssel, másrészt a privátbankokban a fiatalabb ge-

a fix kamatúak helyett, mivel egy kamatemelési ciklust leginkább a változó kamatozású kötvényekkel lehet lekötetni, azaz így növelhető az ügyfél számára elérhető hozam. A tavalyi harmadik negyedévre viszont a megtorpanás jelei mutatkoztak a világgazdaságban – ugyanakkor hangsúlyozni szeretném, hogy recessziózió nincs szó –, és csökkenni kezdtek a kamatemelési várakozások Amerikában és Európában is. Ez arra ösztönöz bennünket, hogy ismét a fix kamatú kötvények felé forduljunk, és a vállalati kockázatok vizsgálatát helyezzük előtérbe. Az viszont mindenképp figyelemre méltó, hogy a kamatemelési ciklus elődázása miatt az Európai Központi Banknak – a nem konvencionális eszközök kivételével – szinte semmilyen eszköz nem maradt a kezében arra az esetre, ha élnékíteni kellene a gazdaságot.

A hazai tőzsdén a tavalyi év sem hozott áttörést a kibocsátások terén, igaz, az elmúlt hónapokban megjelent a BÉT-en az AutoWallis, a Cyberg és a Megakrán is. Vezet-e még új lendületet a tőzsde?

■ Mindenekelőtt szeretném leszögezni, hogy az SPB alapvetően konzervatív befektetési szemlélettel rendelkező privátbanki szolgáltató, és az a küldetésünk, hogy elsősorban nemzetközi vállalati kötvényekből álló, globális portfóliókat építsünk ügyfeleink részére. Ebből következően jellemzően nem a magyar piacra fókuszálunk, de feltétlenül biztatónak tartom, hogy új cégek is sorra kezdenek megjelenni a hazai tőzsdén, köszönhetően például az XtenD piac elindításának. Az a véleményem, hogy egyes nagy állami cégek tőzsdére vitele is jót tenne a piacnak, annál is inkább, mert a lakossági megtakarítások mennyisége gyorsan nő, és a friss pénzek előbb-utóbb utat keresnek maguknak. Az sem elhanyagolható szempont, hogy a kisbefektetők régebben nem elsősorban az árforlyamnyereségre, hanem az osztalékokra építve vették a tőzsdei részvényeket: ezért lenne jó, ha néhány klasszikus osztalékpapír feltűnne a magyar piacon – elég csak a nagy közműszolgáltatók részvényeire gondolni. Meg kell említeni a vállalati kötvények piacát is, amely ma már gyakorlatilag nem létezik Magyarországon, holott sok kisbefektetőnek nyújthatna alternatívát az alacsony hozamkörnyezetben is.

A hazai privátbanki szegmens közel ötezermilliárdos vagyonának gyarapításáért kevesebb mint négyszáz privátbankár felel. Ez mennyire okoz problémát az SPB számára?

■ Valóban jó tanácsadóit tényleg nehéz találni, ezért a szolgáltatók egy részénél nő a koncentráció, vagyis az egy tanácsadóra jutó vagyon nagysága. Ez nálunk sincs másként, de a koncentráció növekedését tudjuk kezelni, igaz, nálunk is folyamatosan van nyitott pozíció. Azt viszont nagyon nagy eredménynek tartom, hogy ebben a környezetben is meg tudtuk tartani fő értékeinket: a szakmai kompetenciát, a függetlenséget és a kiemelt, egyedi kiszolgálást.

nerációk tömeges megjelenése révén egy jelentős technológiai innovációval is.

Sokszor hangoztatott tény, hogy túl magas a likvid források – lekötetlen számlapénzek és készpénz – aránya a lakosság megtakarításain belül. Mit lehet ezzel kezdeni?

■ A prémium- és privátbanki ügyfelek pénzügyileg kiemelkedően edukáltak és tudatosak, ezért nem gondolom, hogy az egyébként valóban jelentős mennyiségű likvid forrást náluk kellene keresni. Pont emiatt úgy vélem, hogy a privátbanki szolgáltatóknál ebből a vagyontömegeből ezután is kevés fog megjelenni. A likvid megtakarításait a kockázatkerülő vagyonos ügyfelek inkább állampapírban tartják, nem véletlen, hogy a Prémium Magyar Államkötvény igen népszerű egyes szolgáltatóknál, és nagyon jelentős érdeklődés mutatkozik a rövidesen megjelenő Nemzeti Kötvényre is.

Az SPB hagyományosan erős a nemzetközi vállalati kötvények piacán, ahol már tavaly is azt mondták, hogy érdemes a fix kamatozású kötvények irányából a változó kamatozásúak felé elmozdulni. Mennyire volt sikeres ez a stratégia?

■ A stratégiánk arra alapult, hogy az Egyesült Államok jóval előrébb tart a kamatemelési ciklusban, mint az eurózána, ezért érdemesebb a változó kamatozású dollárkötvényeket választani