

# Előtérben a hosszú távú megtakarítások

A JÁRVÁNY HÓNAPJAIBAN IS TÖRETLENÜL FEJLŐDÖTT AZ SPB BEFEKTETÉSI ZRT. AZ ORSZÁG EGYETLEN FÜGGETLEN PRIVÁTBANKI TANÁCSADÓJA IMMÁR HÚSZ ÉVE CONDOSKODIK AZ ÜGYFELEK VAGYONÁNAK MEGŐRZÉSÉRŐL ÉS GYARAPÍTÁSÁRÓL. PARÁDI VARGA TAMÁS VEZÉRIGAZGATÓT AZ ELMÚLT ÉV EREDMÉNYEIRŐL ÉS TANULSÁGAIRÓL KÉRDEZTÜK.

## • A privátbanki ügyfelek megtakarításaira milyen hatással volt a koronavírus?

A pandémia európai berobbanásakor sokan attól tartottak, hogy kedvezőtlen hatással gyakorol majd a lakossági megtakarításokra, ehhez képest pont az ellenkezője történt itthon: a magyar háztartások bruttó pénzügyi vagyona nominálisan 9 százalékkal bővült, a hazai privátbanki ügyfelek vagyona pedig még ennél is nagyobb ütemben, 11 százalék feletti mértékben nőtt 2020-ban. Utóbbihoz persze az is kellett, hogy tavaly márciusban a privátbanki ügyfelek nem egy gazdasági krízist láttak, hanem újabb és újabb beszállási pontokat az értékpapírpiacokon.

## • Mik a népszerű befektetések a privátbanki ügyfelek körében, illetve milyen hozampotenciál van ezekben?

Mi főként eurós és dolláros eszközökbe fektetjük az ügyfeleink pénzét, és mivel konzervatív befektetői szemlélettel rendelkezünk, elsősorban a nemzetközi vállalati kötvénypiacokon mozgunk otthonosan, ezeken tavaly is szép hozamokat lehetett elérni. 2021-ben a magasabb kockázatú, fix kamatozású amerikai vállalati kötvényekre szavazunk, amelyek 10 százalék feletti hozamot is kínálhatnak idén.

## • Az SPB nem tartozik a legnagyobb hazai privátbanki szolgáltatók közé. Nem hátrány ez az ügyfeleknek?

Meggyőződésem szerint pont a private banking szektor az, ahol komoly tere van a kisebb szolgáltatóknak, és erre a néhány éve bevezetett egységes európai uniós szabályrendszer, a MiFID II. csak ráerősített. Ez ugyanis az olyan, kisebb és független szereplőknek kedvez, amilyen az SPB, mivel mi

nem a termékek és a szolgáltatások standardizálásban vagyunk érdekeltek, hanem a pontosan 2142 privát-, illetve prémium banki ügyfelünk személyre szabott kiszolgálásában hiszünk, ami egy nagy intézményi struktúrában nehezebben működik.

## • A függetlenség miért lényeges az ügyfelek számára?

Ez a már említett MiFID II. értelmében azt jelenti, hogy valamennyi szegmensben – így a kötvények, a részvények és a befektetési alapok piacán egyaránt – független módon adunk tanácsot, azaz egyetlen banktól vagy alapkezelőtől sem kapunk visszatérítést azok termékei után. Tudomásom szerint jelenleg az SPB Befektetési Zrt. az egyetlen teljesen független privátbanki szolgáltató Magyarországon.

## • Pár éve határozta el, hogy a független private banking mellett a független premium banking szolgáltatást is megismertetik a hazai ügyfelekkel. Ez mennyire sikerült?

A prémium üzletágunk tavaly 56 százalékkal bővült, manapság már 700 prémium ügyfelünk számláját kezeljük. E szegmensben a kezelt vagyonunk tavaly a hazai piacon a legnagyobb, közel 32 százalékos éves növekedést mutatta, 7 milliárdról 9,3 milliárd forintra bővült. A számlanyitáshoz legalább 10 millió forint szükséges, de a 35 év alatti ügyfeleink esetében 5 millió forintban határoztuk meg a belépési limitet. Külön kiemelném, hogy a pandémia ebben a szegmensben is kedvező hatást gyakorolt; tavaly a prémium ügyfeleink körében előtérbe kerültek a hosszú távú megtakarítások, és a nálunk nyitott nyugdíj-előtakarékossági számlákra folyamatos volt a tőkebeáramlás az elmúlt 12 hónapban.

## • Említette a fiatalabb ügyfeleket, őket a portfóliókezeléssel is érdemes lehet megcélozni?



S P B

Sovereign Private Banking



A befektetési tanácsadás a MiFID II. miatti jelentős adminisztrációs terhet ró ügyfeleinkre is, aktív figyelmet és rendelkezésre állást feltételez részükről, márpedig sok olyan ügyfelünk van, aki egy bizonyos életszakaszban nem akarja vagy nem tudja folyamatosan, naponta nyomon követni a befektetését. Számukra indítottuk el májusban a portfóliókezelési üzletágunkat, 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 immár 20 éve van jelen a hazai piacon. Mit tekint az elmúlt két évtized legnagyobb eredményének?

Ha végignézzük a hazai privátbanki szektor elmúlt két évtizedes fejlődését és történetét, azt látjuk, hogy a piac többször is nagyon komoly tisztuláson esett át, arról nem is beszélve, hogy folyamatos volt itthon az egyes szereplők kivonulása, összeolvadása, értékesítése. Ehhez képest az SPB küldetése és alapértékei a kétezres évek eleje óta változatlanok. Ennek köszönhetően számos ügyfelünk már a cég alapítása óta megtisztelt bennünket a bizalmával, erre vagyok a legbüszkébb.