

BEFEKTETÉSEK

Tudásával csábíthat a privátbankár

A befektetési alapok a háztartások megtakarítási szerkezetében 2013 nyara óta már dobogósok, az alapkezelői piac aranykorát éli beáramlás terén. A betéti reálhozamok eltűnésével, a korábbi konzervatív attitűdtől elszakadva egyszerűen feltámad az ügyfelek éhsége az aktív elmozdulás irányába, ami a privátbanki piacot is megmozgathatja.

Napi Gazdaság

A betétektől való elmozdulás nem feltétlenül a változó kockázati igényeket jelzi, hiszen a lakossági megtakarítási termékek körében az egyre bővülő prémium állampapír-állomány is komoly térnyerést jelzett – mondta lapunknak Karagich István, a Blochamps Capital pénzügyi tanácsadó igazgatója, hozzátéve, hogy jelenleg az a nagy kérdés, hogy hol lehet azt a mezsgyét megtalálni, ahol megfelelő biztonság és likviditás mellett megtartható a magasabb hozam, mégis nulla vagy nulla közeli a kockázat.

Ebben az értelemben nagy lehetőséget rejtene a tartós befektetési számlák (tbsz-ek), melyeknek meghatározó szerepe lehet a széles körű öngondoskodásban is. Karagich szerint ugyanis öt év elég hosszú idő ahhoz – különösen a befektetési számla hordozhatósága és a részleges készpénzfelvétel megteremtődésével –, hogy megfelelően szocializálja a kisbefektetőt, aki néhány év alatt új és ideális hozzáállású privátbanki ügyfélle válhat mind pénzügyi mentalitását, mind anyagi háttérét illetően.

A privátbanki ügyfélkör közép- és hosszabb távon azonban egyelőre alig fektet valóban hosszú futamidejű megtakarításokba. A miértekre sokszor felvetődik magyarázatként az állam túl aktív szerepe, hiszen a bizalom ingadozása, a magán-nyugdíjpénztári rendszer felszámolása, a vonzó betéti környezet



Karagich István: Felértékelődik a privátbankárok szakmai felkészültsége Fotó: Bach Máté

a magasan tartott jegybanki alapkamat ölelésében mind-mind olyan tényezők voltak, melyek valóban nem szolgálták a hosszú távú befektetési gondolkodást – mondja Karagich István. A felső középosztály fogyasztási szokásaira érezhető hatással van a hosszú távú öngondoskodás megnövekedett jelentősége és a tbsz-ek által biztosított adókedvezmények – teszi hozzá.

Kérdés tehát, hogy mivel tudja a piac magához csábítani majd ezeket az ügyfeleket. Az

igazgató szerint idén a valódi értékajánlati többlet a professzionális privátbankár magá lesz. Felértékelődik a szakmai felkészültség, ami befektetési és ügyfélszempontról is biztató, ugyanakkor érdekes kérdés lesz, hogy a korábbi jó hozamteljesítményen szocializálódott ügyfélréteg átszoktatásának lehetőségei közül miket ragadnak meg a szolgáltatók és ezekre a válaszokra hogyan reagálnak majd ügyfeleik a megváltozott kamatkörnyezetben.