

# „AZ EGYEDI KISZOLGÁLÁS AZ ERŐSSÉGÜNK”

Szabó Sándor csaknem húszéves szakmai tapasztalattal érkezett az MKB Private Banking élére 2017 nyarán. Nem ismeretlen számára a terep, korábban majd nyolc évig vezette a K&H Private Banking divízióját. A szakembert a piacot érintő kihívások mellett az MKB Bankcsoport életéről is kérdeztük.

## Mire a legbüszkébb az eddigi pályáját tekintve?

A bankszektor nagyon közel áll a szívemhez, ezért vagyok különösen boldog, hogy a pályafutásom kezdete óta mindig ebben az iparág-

ban dolgoztam. 2002-ben csatlakoztam a K&H-hoz, előbb tanácsadóként dolgoztam, majd 2006-tól befektetői kapcsolattartóként dolgoztam Brüsszelben, a K&H anyavállalatánál. Nagyon érdekes élmény volt látni, hogy milyen fontosnak tartják a globális befekte-



Szabó Sándor,  
az MKB  
Private  
Banking  
vezetője

tők, szakértők a hazai makrogazdasági és pénzügyi folyamatokat; számomra pedig kiváló lehetőség volt arra, hogy új megvilágításba helyezzem az eseményeket, összefüggéseket, amiért nagyon hálásak voltam a globális partnerek. A válság kitörése után visszatértem Budapestre, ahol a Private Banking csapat vezetésére kértek fel.

## Mennyiben jelentett ez erős váltást a brüsszeli munkához képest?

A befektetői kapcsolattartás keretében szerzett tapasztalatom óriási előnyt jelentett a pozícióban. Az egyszerűség mindig is elsődleges volt számomra, ezért az ismeretek, információk tolmácsolásában szerzett rutint azonnal át tudtam adni a privátbankároknak, akik nagyon hamar hasznosították ezt. A csapat élén eltöltött nyolc év során én is sokat tanultam a csapattól. A legnagyobb tanulság az volt, hogy a világ komplexitását könnyű megérteni, de nagyon nehéz elmagyarázni az ügyfeleknek. Ha vesszük a fáradságot, és közérthetően kommunikálunk, akkor az ügyfelek is sokkal nyitottabbak lesznek. Vegyük egy példát: az amerikai Fed elnökének szavai legtöbbször számomra másodlagos információk, ám ha ezek a dollár erősödését váltják ki, akkor a benzinárak emelkedése révén már mindannyiunk pénztárcáját érintik.

## Hogyan vezetett az út az MKB Bankhoz?

Az erős anyabanki háttér mellett eltöltött közel nyolc év nagyon

erős támogatást adott a Private Banking csapat működése kapcsán, de az utóbbi néhány évben azt éreztem, hogy a tőkepiaci folyamatok, a szabályozási környezetet érintő változások és a folyamatosan változó ügyféligények másfajta szemléletet követelnek meg. Úgy éreztem, hogy mindezt egy dinamikus, lendületes bankcsoport – mint az MKB – sokkal hatékonyabban valósíthatja meg.

## Miben látja az MKB erősségét?

Bár sok esetben megelégedünk róla, az MKB Bank múltja egészen 1950-ig nyúlik vissza, azaz nemsokára a hetvenedik születésnapját ünnepli. Az MKB Private Banking csapatunk már a 2000-es évek eleje óta működik, ezen időszak alatt meghatározó szereplővé vált a Private Banking területén. Kollégáim nagy része több évtizedes szakmai tapasztalattal rendelkezik, a brit font válságától kezdve a dotkomválságon át egészen a mostani időszakig számos piaci helyzetben kiválóan helytálltak. Az ügyfeleink bizalma töretlen a csapat iránt, partnereink jelentős része már az indulásunk óta Private Banking csapattal lélegzik együtt.

## Mi az, ami ön szerint érték az ügyfeleknek?

Pusztán telefonálással és közös kávézással nehezen jutottunk volna idáig. Azt gondolom, hogy az MKB-n belül az egyedi igények, a különleges elvárások jelentik számunkra az igazi élvezetet, és ebben a legerősebb az MKB-s csapatom. A mi ügyfélkörünkben nagyon ritkán vannak standardizált megoldások: a bizalmi pozíció miatt az egyedi igények és a kockázatokkal szembeni tűrőképesség feltérképezése és a befektetési portfólió kialakítása hosszú időt igényel, ám a Private Bankingben jellemző vagyonnagyságok esetében egyáltalán nem szabad hirtelen döntéseket hozni. A gyorsaság elsődleges szempont lehet, amikor egy

A Private Bankingben jellemző vagyonnagyságoknál egyáltalán nem szabad hirtelen döntéseket hozni

vetelkedőben veszünk részt, vagy a taxiban üve araszolunk a dugóban. Mindez viszont nem lehet mérvadó akkor, amikor az ügyfelünk vagyonáról, megtakarításáról beszélünk.

## Milyen érzés, amikor több tíz- vagy több százmilliós vagyonról hoznak felelős döntést?

Fontos hangsúlyozni, hogy nem a menzán szokásos A vagy B menüről van szó, amikor befektetési döntéseket hozunk. A befektetési portfólió kialakítása közösen zajlik, a kollégáim arra is szívesen áldoznak időt, hogy az ügyfeleink pénzügyi eszközökkel kapcsolatos kérdéseire is választ adjanak. A pénzügyi eszközökkel kapcsolatban rendszeresen kapunk információt az MKB Bankcsoport kollégáitól, nagyon gyümölcsöző az együttműködésünk az MKB Bankon belül a treasuryvel és az elemzői központtal. Rendszeres megbeszéléseket, szakmai egyeztetéseket tartunk az MKB Pannónia Alapkezelő szakértőivel is; emellett nagyon fontos tényező számunkra, hogy az alapkezelő hozamai több eszközosztályban is a piac élvonalában vannak. Nem véletlen, hogy az elmúlt években látott vagyonnövekedési tendencia felgyorsult az idén, 2017-ben újabb történelmi csúcsra, 374 milliárd forintra emelkedett az MKB Private Banking kezelésében lévő vagyont.

## Hogyan látja a jövőt, milyen kihívásokkal szembesülnek?

A vagyontáskészítés szempontjából a legizgalmasabb kérdést a demográfiai változások, azon belül is az örökösödés és a vagyontáskészítés jelenti. Ügyfeleink egy része jelentős vagyont halmozott fel saját vállalkozási tevékenysége és befektetése révén az 1990-es évek kezdete óta. Kulcsfontosságúnak tartjuk, hogy a megtakarítások továbbra is értékben maradjanak. Ez a privátbankároknak további feladatot ró, ugyanis a vagyontáskészítést köve-

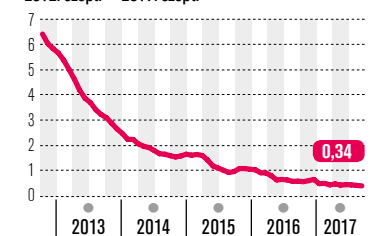
tően nagyon kicsi a valószínűsége annak, hogy a fiatalabb generáció azonos kockázattűrő képességgel, azonos időhorizonttal és azonos hozamvárásokkal rendelkezik. Korábban is említettem, hogy az egyedi kiszolgálás az MKB Private Banking erőssége, ez különböztet meg minket azoktól a szolgáltatóktól, amelyek konfekcióterméket árulnak, és a sztenderdizált megoldásokban látják a jövőt.

## Hogyan érinti az MKB Private Banking működését a szabályozási változás?

A MiFID II. 2018-as bevezetése fontos mérföldkő lesz az MKB és a piaci szereplők életében, ugyanis sokkal transzparenssebben kell megmutatnunk az ügyfeleinknek, hogy pontosan milyen szolgáltatásért számítunk fel díjat. A privátbankáraink általában nem csupán befektetési tanácsadóként jelennek meg az ügyfeleink életében, hanem sok esetben mentorként, coachként tevékenykednek. Szerencsére az ügyfele-

## A LEKÖTÖTT BETÉTEK ÁTLAGOS KAMATLÁBA

háztartások forintbetéteinél, éves, százalék  
2012. szept. ▶ 2017. szept.



Forrás: MNB, VG-grafika

ink is egyre jobban támaszkodnak kollégáimra, és egyre inkább elfogadják azt, hogy a privátbankár nem csupán egy végrehajtó a folyamatban. Mint ahogy egy jó szabót vagy egy jó fodrászt, úgy egy jó privátbankárt is érdemes megfizetni, hosszabb távon ugyanis csak azzal a partnerrel érdemes együttműködni, aki valóban az ügyfelek érdekét tekinti elsődlegesnek. Ebben pedig az MKB Private Banking és az MKB Bank továbbra is az élen jár.