

**MEGJELENT A 2016. ÉVES PRIVATE BANKING EXKLUZÍV KÜLÖNSZÁM, MELY A NEMZETKÖZI ÉS HAZAI PRIVÁTBANKI PIAC AKTUALITÁSAIT MUTATJA BE SZAKMAI PÁROS INTERJÚKKAL ÉS INFOGRAFIKÁKKAL.**

# PRIVATE BANKING

A FIGYELŐ ÉS A BLOCHAMPS SZAKMAI KIADVÁNYA

2016. NOVEMBER



**HOGYAN NYÚJTHATÓ KIVÁLÓ SZOLGÁLTATÁS A ZÉRÓ HOZAMOK VILÁGÁBAN? – CÉLOK A DIGITÁLIS FEJLESZTÉSEN KERESZTÜL**

**(INTERJÚ RÉSZLET KARAGICH ISTVÁNNAL, A BLOCHAMPS CAPITAL KFT. ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJÁVAL)**

## **A cég hosszú évek óta fogja össze a hazai privátbanki szektort. Hogy látja, milyen állapotban van 2016 végén az ágazat?**

Kiválóban. Komolyan. Persze vannak jelentős fejlesztési kötelezettségei a szereplőknek, és a piac is konszolidálódik, de a növekedési számok nemzetközi mércével alapvetően kielégítőek. Más kérdés, hogy személyes hiányérzetem van azzal kapcsolatban, hogy egy ekkora gazdaság jelentősen nagyobb éves vagyontövést indukálhatna a privátbanki szektorban, mint az utóbbi 10 év rendre 300-400 milliárd forintos üteme. Különösen, ha figyelembe vesszük ebben a periódusban az EU-források gazdaságélénkítő hatását és a forinteszközök hozamteljesítményét. Jobban örülnék, ha ebben a tíz évben, éves 100-200 milliárddal nagyobb megtakarítási tömeg bővüléséről szólnak volna az adatsoraink. De ez csak az én saját hiányérzetem évek óta, nemzetközi összehasonlításban tényleg jók a hazai növekedési statisztikák.

## **Az ügyfelek oldaláról milyen piaci folyamatokat látnak kiemelendőnek? Mik voltak a legfontosabb változások?**

A Blochamps 2003 óta működik együtt a hazai privátbanki szektorral, 2004-től rendszeresen publikálunk privátbanki tanulmányokat. Miközben alapvetően a szolgáltatók működését segítjük, élénken figyeljük a vagyonos réteg megtakarítási és pénzügyi fogyasztási szokásait is. Azt kell, hogy mondjam, eddig is csupa szolgáltatási fejlődés volt a fiatal magyar private bankingben az ügyfelek élete, de a következő években sok fronton találkozunk majd újdonságokkal. A szolgáltatásban és a reportingban mindenképpen, hiszen a digitalizációs sodrásban az élet szinte minden területén haladunk az egyénre szabott megoldások felé. Az információtechnológia változásával a webalapú szolgáltatások elterjedése, a befektetési, piaci információk direkt elérése alapkövetelmény lesz. Mivel módosul az ügyfél-demográfia, így változnak a kliensek igényei (a privátbanki ügyfelek erős generációváltása is folyamatban van), ráadásul a jövőben még transzparenssebb bankoláshoz szokhatnak hozzá a növekvő compliance-elvárások és a szigorodó hatósági szabályozottság okán. Komolyan gondolom, hogy a zéró hozamkörnyezet ellenére szolgáltatási szempontból nagy nyertesei lesznek a következő éveknek a privátbanki ügyfelek.

## **Nyilván örömmel olvassák majd ezt a jóslatát...**

A pénzügyekben napjainkban egyfajta New Deal figyelhető meg. A digitalizációs újítások miatt fontos az új üzleti szemlélet, akik most beragadnak a rajtmezőnél, hatalmas versenyhátrányban lesznek. Nem túlzás azt állítani, hogy digitális paradigmaváltás előtt áll a nemzetközi bankrendszer. A private bankingben az ügyfeleknek a komfortérzet biztosítása a legfontosabb. Ám a pénzügyi és befektetési kiszolgálás személyreszabottsága új értelmet kap majd a digitális mindennapokban, mondjuk a big data technológia lehetőségeivel élve, ugyanakkor szélesedik a tanácsadói személyes hozzáadott érték mélysége nemcsak a HNWI, de a prémium ügyfelek javára is. Olyan fókuszokra lesz idő és igény, amelyek mindegyik fél javát szolgálják: egyéni és családi vagyonstrukturalás, hosszú távú öngondoskodás, adótervezés, komplexebb és transzparenssebb ügyfél-tanácsadó-bank viszony nemcsak pénzügyi befektetési értelemben, hanem a pénzügyi vagyoni eszközök lehető leghatékonyabb közép- és hosszú távú felhasználása szemszögéből is.



**Szakmai munkájuknak régi eleme a konferenciaszervezés, és újabb a szakma kiválóságainak a díjazása. Milyenek a tapasztalatok, a már bejárátódott éves, „nagy” konferenciába hogyan illeszkedett a Private Banking Hungary Díj? Mennyire volt aktív a szakma a jelölésekben, az előkészületekben?**

A [VII. Magyar Privátbankári Konferencia](#) az elmúlt évek legnagyobb létszámmal megrendezett eseménye volt. Nagy örömmel tölt el, hogy a privátbanki szakma évről évre, már jóval a rendezvényszervezési munkáinak kezdete előtt is megváltotta belépőjegyeit a csúcstalálkozóra, azaz a szektor szereplői tényleg mindig várják ezt az éves rendezvényt. A [Private Banking Hungary Díj](#) megalapításával valóban nagy fába vágtuk a fejszénket. A legjobb szolgáltatók és privátbankárok elismerésének hol másutt lenne jobb helye, mint [a szakma éves nagy konferenciájának](#) a záróeseményén, szakmai közegben, a rendezvény emelkedett hangulatában? A kategóriák legjobbjaiknak nominálásában kivétel nélkül részt vett a 15 legnagyobb szereplő vezetője.

**A szakma – így óhatatlanul az ügyfélkörük – szűkülhet; vannak a piacon felvásárlások, esetleg több szereplő is államivá válik, itt is elképzelhető integráció. Tart ettől a folyamattól? Illetve hogy látja, mennyire van mozgásban a szakma, és mennyire adottak a feltételek a további konszolidációhoz?**

Valóban konszolidálódik a pénzügyi szektor. Ám a szolgáltatók államosítása ilyen szempontból minket csak részben érint. Mi kifejezetten egyedi tudást árulunk egy szűk tanácsadói szegmensben, nincs is szándékunk nagyobb, szélesebb terepre kalandozni. Azokon a mezőkön kiváló szolgáltatásokat nyújtanak a nagy nemzetközi tanácsadó és könyvvizsgáló cégek. Ebben a szegmensben viszont mi vagyunk a piacvezetők.

**És igénybe is veszik ezekben a költségszigorú időkben?**

Fontos leszögezni, hogy ár/érték arányban tudunk versenyképesek lenni, ennek pontosan az utóbbi évek kedveztek igazán. Versenypiaci körülmények között, magyar tulajdonú cégeként büszkéek vagyunk rá, hogy nemzetközi háttérrel és szerteágazó hálózattal rendelkező vállalatokkal. [Külön tanulmányok](#) elkészítésével, egyedi coaching szolgáltatásokkal, szakmai brainstorming [workshopokkal](#), szituációs gyakorlatokkal – tudjuk segíteni kifejezetten az adott szolgáltatót a gyakorlati működés, illetve a fejlődési lehetőségek tekintetében. Saját módszereink, méréseink, saját best practice tanulmányaink és adatbázisaink vannak mindenre, ami az utóbbi 15 évben a hazai privátbanki piacon történt. A versenytársainkkal szemben tehát mi csak a magyar piacon vagyunk jelen, ám valószínűleg mi ismerjük a legösszetettebb mátrixban a szektor működését, csak így lehetünk képesek első osztályú lokális szolgáltatást nyújtani.

**Örök kérdés, hogy miféle szolgáltatásokra, milyen jellegű tanácsadásra van szükségük az ügyfeleknek. Milyen irányú most a változás? Segít-e már a modernizáció valamilyen személytelenebb, standardizáltabb private banking kialakulásában, vagy ez az ág mindig is a pénzügyi szektor legszemélyesebb részlege marad?**

Három fő tendencia változott meg, melyek egyidejűleg forradalmasítják a vagyionkezelői és a privátbanki szakmát: szigorodtak a szabályozások, gyorsul a digitális innováció térnyerése, és módosulnak az ügyféligények a zéró hozam környezetében. Ám miközben világszerte új formát kapnak a pénzügyek kezelésének korábban megszokott sémái, szerintünk a szintén nagyban változó private bankingnál megmarad a tanácsadások személyes, bizalmi jellege. Ennek megőrzése nemcsak „történelmi” kötelessége a szektornak, de az ügyfelek elégedettségének fenntartása érdekében is fontos.

**Tudunk beszélni az egyes szereplőkről? Tanácsadói, amolyan „rálátásos” szemmel ki változott sokat, ki lépett el új irányba, melyek a legfontosabb trendek?**

Sok a jó teljesítmény. Ki-ki másképpen éri el az ügyfél-elégedettséget, számos profil is működőképes. Inkább onnan közelíteném meg a kérdést, hogy melyek azok a kihívások, amelyeknek a közvetlen fejlesztések terén nem pusztán érdemes, de egyenesen szükséges megfelelniük a szektor legjobbjaiknak. Ugyanakkor a szolgáltatások fejlesztése sajnos lassabban történik, mint ideális lenne. Most túl sok ráfordítást igényel az adminisztráció, és nem a kiszolgálás szellemi/szakmai tevékenysége veszi el igazán az időt. Közben a tanácsadói hatékonyság megítélése is átalakult. A hozamkörnyezet és a hazai állampapírpiac változásai közepette a jó befektetési teljesítmény biztosítása, a közvetített termékmixkínálatok kezelése, a rendelkezésre állás optimalizálása, valamint a privátbankári tehetségkezelés mind egyidejű kihívás. Bár sokszor jut eszembe a szektor fejlesztési kötelességeinek lassabb teljesítését látva – miközben joggal sürgetjük a digitalizációs beruházásokat – egy mondat: „Soha ne higgye, hogy egy katona nincs tisztában a háború árával...” Azaz a szándék meg is volna a fejlesztésekre, csak...

**Milyen jövőképe van a hazai privátbanki piacról?**

A szolgáltatási reform jelentette kínálatváltozás a keresletet is átalakítja majd, komplexebbé, tudatosabbá teszi, melyben fontos stratégiai portfólióalappá válik az öngondoskodás. Nemzetközi tanulmányok arról tanúskodnak, hogy a privátbankok lehetőségei a kiszolgálásban nemcsak a szokatlan likviditásbőség miatt lesznek gazdagabbak, de a fejlesztési „szükség” lehetőséggé fordításában is. A citált főbb tendenciák átalakítják a támogató CRM és informatikai rendszereket, ráadásul a digitális fejlődésre való képesség a legnagyobb kulcs a fiatalabb generáció kiszolgálására. A kihívásokat lehetőségként kell kezelnie minden Magyarországon aktív szolgáltatónak. Fontos lenne, hogy a következő években több szempontból is fejlődjenek. Egyedi ajánlatokra, a szolgáltatások és a termékek rugalmasabb formálására, komplexebb szakértői csoportokra lesz szükség, mivel mindez majd hatékonyabb és affluens HNW-kiszolgálást tesz lehetővé.