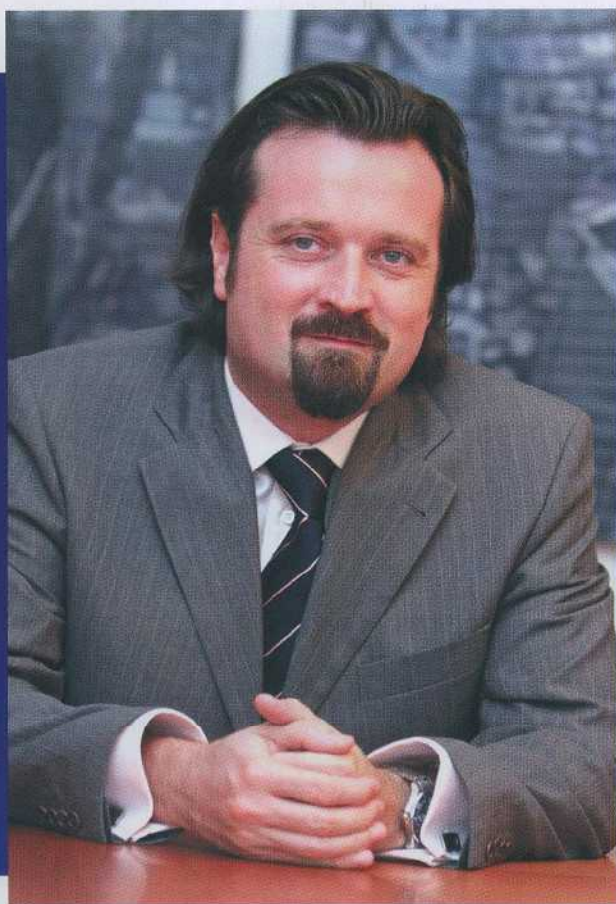


Személyes törődés és szakértelem

Privátbanki üzletág
– tanácsadói szemmel



A privátbanki szolgáltatás a legpatinásabb banki üzletágak közé tartozik, azonban Magyarországon 1994 előtt gyakorlatilag nem is létezett. A vagyonos ügyfelekkel való exkluzív törődést a hazai bankok évekig nem tartották fontosnak, az ügyfélkapcsolat a banki alapszolgáltatások használatában merült ki. Az ezredfordulóhoz közeledve a szolgáltatások bővülése vagyonuk egyre diverzifikáltabb befektetésére ösztönözte a likvid tőkével rendelkezőket. Napjainkban az investálni vágyók idő és megfelelő hozzáértés hiányában nem tudnak kellőképpen törődni pénzügyeikkel, hiszen a rohamosan fejlődő pénzügyi termékskála miatt ez egyre orientáltabb szakértelmet igényel. Épp ezért **Karagich István**, a BloChamps Capital pénzügyi igazgatója szerint egy pénzügyi tanácsadó véleményére támaszkodni biztonságos döntést, s egyben megalapozottságot jelent.

A latin privatus szóból eredő private kifejezés összetett jelentése (magánélet és bizalmas légkör) hűen tükrözi a privátbanki szolgáltatás lényegét: a nagyfokú bizalom, diszkréció alapuló, az egyéni igényekhez maximális mértékben igazodó, személyre szabott kiszolgálást.

A BloChamps Capital Kft. által vallott üzleti szellemiség az alapja, hogy a megbízók bizalmát személyes tanácsadóként hosszú távra megnyerje, s tegye természetes elvárásá a különbség jelentette kényelmet a pénzpiacra 15 éve dolgozó kvalifikált munkatárs személyre szabott, gondosan előkészített javaslatára és egy esetleg, akár napi 50 személyt kiszolgáló banki alkalmazott pénzügyi tanácsadása között.

A cégcsoport alapítása óta az üzletpolitika szerves részévé vált a privátbanki szemlélethez idomuló partnerakvizíciós koncepció, az ügyfélkör bővülését elsősorban nem hirdetések útján, hanem az elégedett megbízók ajánlása révén érve el.

– Milyen kilátásai vannak egy hazai tanácsadó cégnek a magyar privátbanki piacon?

– A hazai privátbanki szektor kicsit más, mint a nyugat-európai, de már közelítünk hozzá. Ez egy roppant zárt piac, ahol tanácsadóként nagy nemzetközi cégek a vetélytársaink, amelyek saját rendszerükből táplálkozó nemzetközi tapasztalataival és tudásával nem is akarhatunk versenyezni. Az általuk készített

nemzetközi tanulmányok elegendő muníciót nyújtanak a külföldi üzletágak működéséről, hiszen nekünk elsősorban a hazai és nem a nemzetközi piacon kell mély piacismerettel jól teljesíteni. Tekintettel arra, hogy a privátbanki üzletágak részére nyújtott tanácsadói munka egy abszolút személyes, bizalmi partnerségre épülő szolgáltatás, ezért a hazai ismereteink és „beágyazottságunk” révén itthon versenyelőnyben tudunk lenni a nemzetközi cégekkel szemben, s azt tapasztaljuk az akkurátus munkának köszönhetően, hogy az utóbbi 5-6 évben a privátbanki tanácsadás szegmensében domináns cég lettünk.

– A BloChamps kicsi cég, hány ügyféllel tudnak foglalkozni?
– Nincs sok ügyfelünk, és tudatosan nem fejlesztjük a céget sem túl nagyméretűre. Az hogy saját magunk lehessünk saját magunk ura, kiemelten fontos tényező, mivel a függetlenségünk biztosítja számunkra, hogy a munkánkat ne egy tulajdonosi kör profitorientáltsága, hanem a személyes törődést és elhivatottságot előtérbe helyező attitűd határozza meg. Hiszen a tevékenységünk a megbízói igényeket, elvárásokat teljes mértékben szem előtt tartó szolgáltatásokon alapul. Különös fi-

gyelmet fordítunk arra, hogy a bevételeink növelése nem lehet a hatékonyságunk rovására. Az ügyfeleink számát tekintve, a privátbanki oldalról a banki körből évente érkező minimum 15-18 megbízásunk sosem fog 20 fölé emelkedni, hiszen nincs annyi bank sem. Viszont ezek a megbízások stabil bevételt és egyúttal stabil szakmai kapcsolatokat is jelentenek nekünk. A középállalatok, illetve a külkereskedelemmel foglalkozó cégek vezetői pedig elsősorban a treasury tudásunkat veszik igénybe. Mivel ezek részben konkrét ügyletekhez vagy fedezeti szándékokhoz kapcsolódó megbízások, ezért rendkívül hektikusak is, de a tapasztalataink szerint, aki egyszer igénybe veszi a szolgáltatásunkat, más alkalmakkor is minket választ hasonló összetettségi problémája megoldásához.

– A privátbanki tanácsadói szolgáltatás pontosan mit nyújt az ügyfeleknek?

– Egyrészt a banki ügyfeleinket a privátbanki üzletági tanulmányokkal, mérésekkel, kutatásokkal, tanácsadással, illetve a tanácsadók képzésével segítjük. Ezek hozzájárulnak ahhoz, hogy az adott banki ügyfeleink – akiknek gyakran a mindennapi



BloChamps Capital Kft.

A cégcsoport 1998 óta van jelen a hazai pénzügyi szektorban, az alapítás óta üzletviteli, tanácsadói szolgáltatásokat kínálva magán- és jogi személy ügyfelek számára. Pénzügyi tanácsadó részlege 2001 végén kezdte meg működését. A Társaság tevékenységéhez elengedhetetlen megfelelő szakmai háttérrel, az alapító tagok több éves közép- és felsővezetői pozícióban eltöltött banki, gazdasági, pénzügyi és jogi, valamint a számos, sikeresen teljesített tanácsadói megbízás tapasztalata garantálja.

„terepmunka” mellett csak korlátozottan áll rendelkezésükre idő a koncepcionális vagy stratégiai feladatok előkészítésére – nagyobb rálátásra tegyenek szert mind a nemzetközi piacra, mind a többi hazai szereplőre, így teremtve lehetőséget arra, hogy proaktív módon elébe menjenek az új szolgáltatásaik kialakításával a lehetséges ügyféligényeknek. A banki tanácsadói képzéseinken segítünk elsajátítani – a saját üzletviteli tapasztalatainkra és felméréseinkre is támaszkodva – a személyes kapcsolaton és privát kiszolgáláson alapuló üzletvitelhez feltérképezett ideális attitűdöt. Mindemellett a 2010-es évben egy – talán fogalmazhatók így – hiánypótló kezdeményezéssel élünk banki megbízóink felé, melynek eredményeképpen 2010. április 14-én a BloChamps megrendezi az I. Magyar Privátbankári Konfe-

renciát, ahol a szektor szereplői számára méltó fórumot biztosítva vesznek rész a szakmánk kiváló szakemberei, egyszerűen lehetőség teremthető a véleménycserére a szektor hazai állapotáról és fejlesztési lehetőségeiről. Ilyen széleskörű szakmai fórum rendezésére korábban nem volt példa, a konferencia kitűnő alkalmat teremt – terveink szerint – majd a szereplőknek az egymással való minőségi konzultációra és érdemi disputára is.

A magánszemélyi ügyfélkörünknek pedig jellemzően az általunk vagyonsztruktúrálásnak nevezett szolgáltatást nyújtjuk. Ez hangsúlyozottan egy hosszú távú pénzügyi stratégia, struktúra kialakítását jelenti, a várható élethelyzetek (pl: a gyermekek taníttatásának fedezése, stb.) figyelembe vételével. Ezt persze bárki meg tudja/tudná saját maga is tenni, de egy elfogulatlan kívülálló a vagyonsztruktúrában hathatós szakmai segítséget jelenthet. Bár a privátbanki szolgáltatások keretében több bank is nyújt ehhez hasonló tanácsadást, mi szerencsére elfogulatlanul tudjuk felmérni és felépíteni a vagyont és az ügyfél által elvártakat – hiszen mi szándékosan nem törekszünk semmilyen konkrét termékre sem rábeszélni őket –, ráadásul éppen a szűkebb magánügyfélkörünkből adódóan meg van az az előnyünk is, hogy sokkal több időt tudunk a privát bankárokhoz képest egy-egy ügyfélre fordítani. Ez a kooperáció egy abszolút bizalmi és hosszú távú kapcsolatot kell, hogy jelentsen, amit ezekkel a ráfordításokkal meg tudunk alapozni.

– Mit tudnak önök tanácsolni a sajtóban sokat citált származékos befektetési konstrukciókkal, treasury üzletekkel pörül jártak esetében?

– A szakajtó gyakran „mérgezett termékeknek” nevezi ezeket az ügyleteket, holott a problémák általában nem a termékből fakadnak, hanem a megfelelő tájékoztatás és a kockázatviselő képesség felmérésének hiányából. Ahogy szokták volt mondani: a rajtakapott házastárs esetében sem rögvést az ágyat kell kidobni az ablakon. A tavalyi megbízásaink zöme is azt mutatja, hogy rengeteg olyan összetett struktúrájú, származékos kötvény vagy betéti ügyletet értékesítettek, amelyeknél az ügyfelek biztosan nem voltak tudatában a várható kockázatoknak. Csupán a lehetséges (ám a legtöbb konstrukcióban korlátos) nyereséget világították meg számukra, ugyanakkor azzal, hogy a nyereséghez képest a felvállalt kockázat és a lehetséges (ám a legtöbb konstrukcióban korlátlan) veszteség mértéke milyen arányú, azzal az esetek nagy részében már végképp nem voltak tisztában. Holott ez közös érdeke lett volna mind a szolgáltatónak, mind az ügyfeleknek. Ezért azt gondolom, hogy ezekben az esetekben, különböző mértékben ugyan, de mind a két fél egyaránt hibás. A kellő tájékoztatás nyújtása és a kellő tájékozottság megszerzése mind a két fél felelőssége.

A minket megkereső ügyfelek zöme hajlandó belátni a hibáit és meg van az igényük arra, hogy adott esetben a professzionális segítségünkkel próbáljon egységre jutni a bankkal – hiszen a korábban „délgetett” ügyfelek ilyenkor éppen kifejezetten ellenérdekeltek felek –, mielőtt peres útra vinnék az ügyet. Általában eltelik fél, akár egy év is a jogi lépések megtétele előtt. Ez idő alatt pedig egyrészt nagyon sok pozíció még nyitva van, ezek kezelését, lezárását, az árfolyam elmozdulástól való függőségüket lehet kezelni – ebben biztosan tudunk segíteni. Másrészt a bankkal való egyezség megkötésében, a felelősségi

körök behatárolásában is hathatósan közre tudunk működni. Játékelméleti és pszichológiai síkon az a legjobb megegyezés, amelyet mindkét fél kis elégedetlenséggel ír alá, hiszen minden bizonnyal ez a legigazságosabb. Mind az ügyfeleink, mind a bankok számára sokkal inkább szakmai partner vagyunk és a megegyezés szempontjából esetleg ideálisabb közvetítő, mint a bármelyik felet képviselő ügyvéd, aki csak a másik fél felelősségét veszi alapul, márpedig ilyen alapállásból – azt gondolom – nehezebb korrekt egyezséget kötni. Nekünk ennél sokkal objektívabbnak kell lennünk, amit mindkét fél egyaránt értékel. Ráadásul a bankok is tisztában vannak azzal, hogy minden egyes üggyel a reputációjukat visszük vásárra, s egyetlen ügy kimenetelétől sem tehetjük függővé a szakmai megítélésünket.

– Kiből lesz nálunk privátbanki ügyfél? Ez nyilván nem csak a megfelelő anyagi háttérrel múlik?

– Azt tapasztalom, hogy éppen azok az emberek veszik igénybe elsősorban a szakértői segítséget, akik képesek voltak akár egy cipőgyárból, vagy egy péküzemből komoly vagyont szerezni. Hiszen ők azok, akik tisztában vannak azzal, hogy mennyire értenek például a részvényekhez, és azzal is hogy a pénz kezeléséhez speciális szaktudás szükséges. Így éppen azért fordulnak privátbanki szakértőkhöz, mert az egyéni kockázatvállalásuk tekintetében mértéktartóbbak, ezért a biztosabb gyarapodásra törekcszenek a privát pénzügyeik terén. Azt gondolom, hogy 2010-re Magyarországon gyakorlatilag már minden megfelelő anyagi háttérrel rendelkező potenciális ügyfél privátbanki ügyfélle vált, tehát a jövőben leginkább a bekerülési limitek emelkedése hozhat változást a privátbanki ügyfelek státuszát illetően. Ma 50 millió forint körül van meghatározva ez a konszenzusos belépési limit, és 1-2 éven belül a százmilliósi limit elérését prognosztizálom, mely egy egészséges folyamat részeként, egyre inkább megközelítheti a nyugati gyakorlatot, ahol nagyságrendileg 1 millió eurós likvid vagyon szükséges ahhoz, hogy valaki privátbanki ügyfél lehessen. Ezek persze nem köbe vésett határokat jelentenek, hiszen vannak olyan ügyfelek is, akik ugyan nem érik el a százmilliósi limitet, mégis privátbanki körbe emelik a bankjaik, mivel igénylik a speciális szolgáltatásokat és szívesen kifizetik ennek a díját. És persze van nem egy – főleg vidéki – ügyfél, aki ragaszkodik a helyi referenséhez, ezért inkább megmarad prémium banki ügyfélnek. A bankok nyilván minden esetben igyekeznek a módos ügyfelek komfortigényeit kielégíteni, azt gondolom, hogy ez egy ideális szolgáltatási helyzet.

– Ma már itthon is sokféle privátbanki szolgáltatás van, és akár nagy különbségek is mutatkoznak a tekintetben, hogy ki mit tekint annak. Ön hogyan értékeli a hazai helyzetet?

– Ha valaki, mi igazán kritikusak vagyunk a magyar piac megítélésében, de ez is a feladatunk és ezt a szolgáltatók is értékelik, bár nem mindig örülnek annak, ha nyilvánosan, a sajtóban kritikus formában adunk hangot esetleges negatív tapasztalatainknak. A jövőt illetően a hazai privátbanki szektor a szereplők létszámát tekintve növekedni már nagyon nem fog. Mivel sokkal több ügyfél nem lesz már a piacon, ez a réteg több szolgáltatót nem bír eltartani. Még azt is megkockáztatom, hogy banki szolgáltatókból talán még kicsit több is van jelenleg

Magyarországon, s lehet, hogy néhány fúzióval a piac is és az ügyfelek is jobban járnának. Minőségét tekintve viszont jelen-tősen fejlődik a privátbanki szolgáltatás. Miközben a nemzet-közi piachoz képest 10-15 évvel ezelőtt jelentős volt a lemaradásunk az azóta komótosan fejlődő nyugati piaccal szemben, tapasztalatunk szerint, Magyarországon rohamos ütemben hozzuk be a lemaradásunkat. Bár jelenleg minden jelentős kereskedelmi bank rendelkezik privátbanki üzletággal, a klassziku-s, nyugati értelemben vett privátbanki szolgáltatások teljes körét még egyik hazai pénzügyi szolgáltató sem tudja kínálni az ügyfeleknek. Nyilvánvalóan a kényelmi szolgáltatások, illetve bizonyos szokások, attitűdök terén nem elég a privátbanki szolgáltatások hazai megjelenése óta eltelt idő ahhoz, hogy be-hozzunk 50 vagy akár 100 évnyi lemaradást. De a termékpa-letta, az infrastruktúra és a háttértámogató (CRM) rendszerek kiépítése terén, valamint a szakmai színvonal tekintetében na-gyon sokat fejlődtünk. A legmeghatározóbb hazai privátbanki vezetők – meglátásom szerint – bármelyik nyugati privátbanki rendszerben is gond nélkül megállnák a helyüket.

Ami leginkább fejlesztésre szorul a nyugati privátbanki me-chanizmusokhoz képest, hogy a mainál egységesebb gyakorlat-nak kell kialakulnia a termékek, az árazások és az együttműkö-dések terén. Ehhez persze az ügyfelek egyfajta szocializálódása is szükséges, hiszen ma még sokszor furcsa, a nyugati gyakor-latban nemigen tapasztalt ügyfélvárásokkal is találkozunk, melyek nem tartják szem előtt a hozam, a kockázat, a deviza-nem és a befektetés időtávjának a vitathatatlan összefüggéseit. A privátbanki szektor fejlődése közben, úgy látjuk, hogy az ügyfelek és a szolgáltatók is kölcsönösen formálják egymást. Persze mindenki, a bankok és az ügyfelek is elsősorban a saját érdekeiket tartják szem előtt, de a 2009-ben tapasztalt ver-seny jól tesz mindenkinek.

Mindezeket együttvéve azt gondolom, joggal lehetünk biza-kodóak a hazai privátbanki szektor jövőjét tekintve. Ha össze-



Treasury szolgáltatás

*A bankok likviditáskézelő agyközpontja, saját számlás deviza-
ügyletek és kamatügyletek gyűjtőfogalma, ide érve ezek bár-melyikének és/vagy összességének származékos változatait is.*

hasonlítjuk, hogy a nyugati rendszert százalékos arányban mennyire ingatták meg – akár a kitettségek, akár az üzletági ügyfélevándorlások tekintetében – az elmúlt másfél év esemé-nyei, akkor azt gondolom, hogy Magyarország, ha nem is csil-lagos ötösre, de ötös-alára vizsgázott. Mert a betétháború elle-nére nagyon kézben tarthatók voltak a hazai ügyfélevándor-lások, ráadásul nálunk nem omlott össze egyetlen üzletág sem. A mérsékelt elvándorlás például döntően azokon üzletágveze-tőkön múlt, akik a pörül járt, esetenként borzasztó vesztesé-geket elszenvedett ügyfelek százaival képesek voltak kooperál-ni, hathatós válságkezelést, támogatást, megegyezést nyújtva számukra. Ez különösen fontos a banki szektor iránti bizalom újjáépítésében is, bár ez – hangsúlyozom – nálunk koránt sem ingott meg olyan nagymértékben, mint egyes szolgáltatók ese-tében a nyugati piacokon. Egyik kedves tanárom egy életre meghatározó tanácsát idézve: a hibáink felismerése a javulás kezdete – ez a 2009. évi privátbanki piacra is igaz.

L. L.

Hamar közel lett a messze

2008 januárjában a Messzehangzó Tábor Alapítvány létrehozói elképzelték egy tábort, „hírben igen Messzehangzót”, amely lehetőséget teremt a Magyarorszá-gon szociálisan hátrányos helyzetben élő, kisiskolás korú gyermekeknek tehetségük kibontakoztatására. Az Alapít-vány fő célkitűzése a tehetséggondozás, hiszen a tehetség po-tenciát, lehetőséget, ígéretet, reményt és esélyt jelent. A szak-emberek által összeállított tehetséggondozó program keretén belül az Alapítvány tematikus (sport, zene, tánc, képzőmű-vészet) nyári táboraiiban résztvevő gyermekek közül választ-ják ki azokat, akiknek tehetségapólását ösztöndíjjal, mentorokkal 1-5 éven keresztül támogatják.

Karagich István egyike az Alapítvány életre hívóinak. A pénzügyi szakember az alapítványi kuratóriumi elnöki tisztségét is mély hittel és elkötelezettséggel látja el. A pénzü-gyi szakember szerint egy modern alapítvány sikerének titka, hogy hasonló mentalitással kell vezetni, mint egy céget, hi-szen csak a hiteles és transzparens működetés lehet a ga-rancia mind a pénzügyi támogatók, mind a hazai promi-nens művészek és élsportolók számára, akik adományaikkal, személyes közreműködésükkel és példájukkal is segítik a kis táborlakókat tehetségük kibontakoztatásában.