

Szakmai alapon, függetlenül

PRIVÁTBANKOK, 2015 | A Blochamps Capital Kft. az idén is egész évben nyomon követte a privátbanki szakma teljesítményét, és újdonságként megemlíthető, hogy a Figyelővel közösen szakmai díjat is kiírt a privátbanki szektor részére. Karagich Istvánnal, a Blochamps Capital Kft. ügyvezető igazgatójával beszélgettünk.

– 2015 viharos év volt a megtakarítások szempontjából, eltűntek a hozamok, sokféle válság is megrázta a szakmát. Hogyan vizsgázott értékelése szerint a privátbanki szakma?

– Igen, kihívások sora edzette a szektort az idén, s véleményem szerint a szakma kiválóan vizsgázott, elsősorban a biztonság és a megbízhatóság terén. A hazai private banking megmutatta az ügyfeleknek, hogy meg kell különböztetni – és értékelni kell – azt a 10-12 vezető szolgáltatót, amely az erős iparági szabályozói nyomás, valamint megváltozott jövedelmezőségi viszonyok mellett is a privátbanki ügyfélértéket állítja a szolgáltatásfejlesztése középpontjába. Összegezve elmondható,

hogy az utóbbi években lassan nemzetközi minőségűvé érett a magyar privát banking. Vannak jól képzett tanácsadók, széles és vonzó termékpaletta, kiváló vagyonkezelési szolgáltatások. Azonban a pénzügyi világ sokkal gyorsabban változik, mint tette azt évekkel ezelőtt, a digitalizáció azonnali „szükség” lett a modern bankiparban, így a versenyben maradáshoz erőteljesebb IT/CRM fejlesztésekre lesz szükség.

– Hajlandó ezt a hozzáadott értéket megfizetni az ügyfél?

– Az idén a változó kihívások és a hozamkörnyezet a vagyontervezés területén is új szerepkörre készítette a privátbankárt, és 2016-ban is ez várható. Pszichológiai feladvány lesz a

hozam, kockázat, befektetési időtáv szentháromságban az ügyfeleknek minden szempontból elégedettséget nyújtó befektetési stratégiákat kínálni. Kérdés, hogy a biztonságért cserébe gyakorlatilag 0 százalékos hozamkörnyezet mellett meg lehet-e szoktatni az alacsony hozamot és megbecsültté tenni a 2-3 százalékos reálhozamot. A pénzügyi termékek hozamának alászállásával és a tavaszi események után a pénzügyi eszközök iránti bizalom időszakos megrendülésével egyúttal látható volt az ügyfelek egyre nagyobb érdeklődése a nem hagyományos befektetési eszközkategóriák irányába ingatlan-, műtárgy-, startupfronton is.

– Milyen új trendek, termékek voltak ebben az időszakban a legfontosabbak?

– Talán nem szentségtörés kijelenteni, de mi azt látjuk, hogy a biztonság kérdése és az alacsony hozam jelentette környezet mind a szolgáltatót, mind a privátbankárokat arra készítette, hogy komplexebbé tegyék az ügyféllel az egymás iránti viszonyt. Megnőtt a relationship managementre helyezett fókusz és az ügyfelek termékigényfelmérése vagy annak feltárása, mely eddig nem mért tényezők befolyásolják a vagyonos magánszemélyeket befektetési döntéseikben. A hagyományosan banki irányból eredő termékfejlesztések most sokkal kíváncsibbak megérteni és tapasztaltak fényében befolyásolni az ügyfelek igényeit. Ez ebben a környezetben egy nagyon is kézzelfogható banki edukációs felelősség. Nagyon jó tapasztalatokat hozott például a banki DPM, sőt szerintem akár további ügyfélkörbővülést

Karagich István:

2015-ben a privátbanki szakma kiválóan vizsgázott, elsősorban a biztonság és a megbízhatóság terén.



is jelenthet a vagyonkezelésbe terelés kínálta pénzügyi biztonság.

A privátbanki hozzáadott értékben tehát a relationship management és a vagyonkezelés intenzívebb tényező lesz, de szerintünk a térnyerésük az egész banki szakmában új fókuszot kap a digitalizációval kézen fogva.

– Általánosságban hogyan látta a szakma felkészültségét, hiszen miközben bankbalhék, brókerbotrányok tépázták a pénzügyi szolgáltatókkal szembeni bizalmat, nem mindegy, hogy az „elit” megítélése milyen maradt?

– Tényleg úgy gondolom, hogy a „háborús” évek, bár pokoli nehezek, de elképesztő mértékben szolgálnak a szakma fejlődésére. Bár a biztonság kezelése hatalmas adminisztratív terheket ró a szektorra, de hatékonyabb, racionálisabb, modernebb, költségoptimálisabb lett az iparág. A közeli jövőben még teljesebb lehet a hozzáadott privátbanki szolgáltatási érték, tényleg komplex együttműködés alakul ki, mely korántsem csak befektetési irányú. Egy hosszabb ügyfélkapcsolatban a privátbankár a családnak nem csupán pénzügyi bizalmasa befektetés, portfóliódiverzifikációs vagy adózási kérdésekben, de pénzügyi pszichológusa is, aki segít például megtalálni az alacsony kamatkörnyezetben az ideális vagyonportfólió-súlyokat (ingatlan, állampapír, részvény, befektetési jegy, egyéb), vagy akár támogatást ad abban, hogyan tudjuk a gyermekeinket felkészíteni a felelős pénzügyekre vezető menedzserként, vagyonos ügyfélként.

– A Blochamps Capital 2015 őszén díjazta is a szakma legjobbjait. Honnan jött az ötlet, hogy díjat alapít a privátbanki szakmának?

– A Blochamps 2003 óta dolgozik a hazai privátbanki szektor fejlesztéstámogatásán, monitoringgal, üzletviteli tanácsadással, képzéssel. Alapos, talán a piacon a legalaposabb független szolgáltatói rálátásunk van a folyamatokra. Számos szakmai fórum és nem utolsósorban az Éves Magyar Privátbankári Konferencia szervezőjeként többször felvetették nekünk, hogy miért nem vállalunk szerepet egy hiteles hazai szakmai díjazás életre kel-

tésében. Hát az idén vettünk egy nagy levegőt és belevágtunk.

– A nemzetközi szaklapok magyar piacot is rangsoroló díjai nem hitelesek?

– Dehogynem, több is. Csak másképp. Egyes külföldi díjak kiosztását rendkívül alapos adatfeldolgozás előzi meg a magyar piaci szereplőkről, ám mivel ilyen mélységű adatszolgáltatást csak néhány társaság nyújt felénk, így a díjazás

is „csak rájuk” korlátozódik. Teszem hozzá, ezek rendre a legnagyobb és legtranszparensabb szolgáltatók, így okkal kerül jó helyre az elismerés. Vannak azonban olyan díjazások is, melyek kisebb-nagyobb mértékben ugyan, de általánosságban összefoglalva gyakorlatilag nélkülözik az érdemi helyismeretet a magyar privátbanki piac folyamatairól, a szereplők működéséről, állapotáról, sőt talán régiós



marketingszempontra visszavezethetően születnek meg, ráadásul nemegyszer olyan kategóriákban is rangsort állítanak, melynek a nemzetközi értelemben vett szolgáltatási mezsgyéje itthon nem értelmezhető. Azt gondolom, szerénységgel nélkül, hogy van olyan objektív és független értéktételünk a piacról, hogy végre a nemzetközi rangsorok esetleges kritizálása helyett tartósan felvállaljuk – az idén első alkalommal megrendezve – ezt a szakmai díjátadót, melynek a kialakításával szerettük volna egy kicsit ünnepívét is tenni a szektor mindennapos munkájának ünnepelhető részét. Ez az esemény a szakma kiválóságainak elismeréséről szól az átadóünnepségen, és erről szól a jövőben is. Helyszínnek sem véletlenül választottuk a szféra nagy szakmai találkozóinak már korábban is számos alkalommal méltó házigazdaként bizonyító, elegáns Gundel Rendezvény Központot.

- A díjak között számszaki (objektív) és választott (szubjektív) elismerések is voltak. Mi szolgál a rangsoroláshoz szükséges adatháttérként?

– Egyelőre három objektív és két szubjektív díjat osztottunk ki. Bár a díj életében még csak egy remélhetőleg hosszú út elején vagyunk, már is több javaslat érkezett, hogy milyen további konkrét díjakat és pályázatokat milyen, esetleg szakmailag szélesebb körben is megvitatott elbírálási rendszer mellett lenne érdemes az elérhető objektív, transzparens tényezők, fix éves mutatók figyelembevételével megalapítani. De ez, hangsúlyozom, nemcsak metodikai, hanem adatszolgáltatási kérdés is. A rangsorok alapjául egyébként alapvetően természetesen a Blochamps szakmai háttere és több mint tízéves hazai privátbanki működési adatbázis-rendszere szolgál. Büszkén mondhatom, hogy gyakorlatilag minden valaha itthon megfordult privátbanki szolgáltató statisztikai mérése összegződik ezekben a privátbanki szakma és a média által egyaránt használt referencia-adatbázisokban. Így tehát az üzletágfejlesztés, valamint a kezelt vagyon és az egy főre jutó kezelt vagyon esetében is a számok, fejlesztések, teljesítmények döntenek. Az ezekhez képest valóban szubjektívebb kategóriákban, mely a privátbankárok motivációját, egyéni elismerését célzó szakmai díjazás, a jelölteket nomináció alapján választottuk ki.

- Milyen módszerrel lehetett jelölteket ajánlani?

– A kiválasztás során az üzletágvezetőket kértük fel arra, hogy jelöljenek meg egy a saját szolgáltatón belül az adott időszakban legkiemelkedőbb teljesítő junior tanácsadót. Szándékunk volt továbbá a szakmában privátbanki munkájukkal minimum 8 éve kiemelkedően szolgáltató szakemberek teljesítményének elismerése is. Nominációjukra szintén üzletág-igazgatói ajánlással és szakmai önéletrajz elküldésével volt mód, ám a senior kategória szolgáltatókon átvivő nívóját és méltóságát elismerendő azzal a feltétellel élünk, hogy a jelölés kizárólag más szolgáltatónál dolgozó kollégára vonatkozzon. Természetesen, ami a privátbankárok teljesítményét illeti, nagyon összetett munkát kell értékelni, hisz a privátbankár ügyfelet és friss vagyont keres, ügyfelet tart meg és hozamot generál az ügyfélportfóliókon. Az egyéni teljesítmények rövid távon ebben a szakmában szinte mérhetetlenek még a legjobban felkészült banki IT-háttérrel is, éppen emiatt döntöttünk inkább a pályájukat kezdő fiatalok motivációs célú, illetve a sok éve kiemegzően teljesítő privátbankárok amolyan szakmai életút-elismerő díjazása mellett.

- Lesz folytatás? Hagyományteremtő díjnak szánják?

– Magát a díjazást mindenképpen annak. A díjátadó ráadásul a várakozásainkat felülmúló sikerrel és fogadtatással zajlott. Igaz, volt olyan szolgáltató, amely szeptemberben még óvatossággal kezelte az „újat”, azonban a díjkiosztó, melyen minden szolgáltató a legmagasabb szinten képviseltette magát, abszolút visszaigazolta, hogy a privátbanki szcénában van helye egy ilyen jellegű hazai szakmai visszacsatolásnak. Az elismerés ugyanakkor hatalmas felelősség is. Egy szakmai alapon és függetlenségen felépülő díjnak azonban van esélye arra, hogy a szektor kellő szinten respektálja és elfogadja. Olyan értékteremtő, magas színvonalú díj jöhet létre, amely igazi elismerés a hazai privátbankári szakmában. Az „érték” ebben az esetben kifejezetten erkölcsi, hiszen a díj külön anyagi juttatással nem jár. A kategóriákat is fejlesztjük. Októberben tartottuk a szakma 11 igazgatójának képviselőivel a Privátbanki Vezető Fórum nevű szűkebb körű találkozónkat, melyen több javaslatot is megvitatunk a Blochamps és piaci

szereplők oldaláról egyaránt a Private Banking Hungary 2016 díjkategóriák finomítása, egyeztetése tárgyában.

- És mire jutottak?

– Izgalmas diskurzus volt, a hitelesség fenntartása érdekében módszertani, monitorozási javaslatokat vitattunk meg. A Private Banking Hungary Üzletágfejlesztés Díjat, a Junior Privátbankár Díjat és a Senior Privátbankár Díjat 2016-ban is kiosztjuk, ám a Kezelt Vagyon Méret Díjat, illetve az Egy Ügyfélre Jutó Kezelt Vagyon Díját a jövőben csak 3 évenként adjuk át. 2016-ban viszont kiosztjuk az Év Privátbanki Szolgáltatója Díjat. A jövőben a ceremóniára már az Éves Privátbankári Konferencián kerül egyébként sor, mely 6 év alatt a szakma legátfogóbb seregszemléjévé nőtte ki magát.

- A privátbanki mezőny mindig változik, egyes szolgáltatók elhagyják Magyarországot, beolvadnak, államivá alakulnak. Tranzakciós, konszolidációs szempontból milyennek ítélte az elmúlt évet, és mit vár a közeljövőben?

– A privátbanki piac vezető szereplői kifejezetten jó bizonyítványt érdemelnek, bonyolult év volt. Még az év eleji sajnálatos eseményekre is azt mondanám, hogy a piac és az ügyfelek hosszú távú fejlődési érdekei szerint valók voltak. Belegondolni is rossz, mi lett volna, ha ezek a káros gyakorlatok csak évek múlva derülnek ki, mennyivel nagyobb ügyfélvagyonokat érintettek volna. Fájó kimondani, de ennyiben legyünk hálásak a svájci jegybanknak... Privátbanki szemszögből is domináns hatású volt az Erste Citigold-akvizíciója s az említett kis szolgáltatók kihullása, egyúttal a boutique jellegű PB-modell térszerződése. A szektor további konszolidációját 2016–17-ben várhatóan nem az üzletági vagy ügyfélszintű mozgások, hanem az esetleges banki tulajdonosváltások határozzák meg.

- Meglátása szerint melyek lesznek 2016 legfontosabb trendjei, fejlesztési irányai?

– Felértékelődik a privátbanki kapcsolattartók teljesítménye a szolgáltatásban, elkerülhetetlen lesz a digitalizációs térnyerés, miközben az ügyfeleknek még néhány évig szokniuk kell, hogy a „jó hozam” mértéke megváltozott, s a kockázatvállalás szintjétől függően 2–5 százalék között lesz jellemzően.