

PRIVATE BANKING

A FIGYELŐ ÉS A *BLOCHAMPS* SZAKMAI KIADVÁNYA

BLOCHAMPS CAPITAL PRIVATE BANKING

2016. NOVEMBER



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

Magyarországi
privátbanki
adattáblák

9



Díjazták
a legkiválóbb
teljesít-
ményeket

16



Privátbanki
gourmet
menükártya

27



Sok a jó teljesítmény!

Karagich István, a Blochamps Capital Pénzügyi Tanácsadó Kft. ügyvezető igazgatója személy szerint nagyobb vagyonnövekedést is el tudna képzelni a hazai privátbanki szektortól. Ugyanakkor az itthoni szolgáltatók szakmai minősége folyamatosan fejlődik, amelyről vélhetőleg éppen a Blochamps Capitalnak, a privátbanki szektor piacvezető tanácsadó cégének lehet reális képe.

– 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 vagyonnövekedést 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 forrinteszközök hozamteljesítményét. Jobban örülnék, ha ebben a tíz esztendőben a megtakarítási tömeg évi 100-200 milliárddal nagyobb bővüléséről szóltak volna az adatsoraink. De ez csak az én 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 szektoral, 2004-től rendszeresen publikálunk privátbanki tanulmányokat. Közben 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 módó-

sul 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.

– Nemzetközi tanácsadói hálózat nélkül is szeretnek sokszor meglepően markáns, ekkora tanácsadó cégektől nem megszokott véleményformálással előrukkolni.

– Igen, valóban nincs Blochamps London vagy Blochamps New York fiálálénk – bár egyik rész-

munkaidős kollégánk éppen Barcelonából segít be a szakmai munkánkba az idén –, de értékrendünk és munkafolyamataink szerves része, hogy mind a tervezésben, mind a megvalósításban lehetőleg nemzetközi szintű anyagokkal és állandó önálló szakmai véleménnyel rukkoljunk elő. Másképp nem is lehetne karizmatikusan megnyilvánulnunk. Vállaltan egyediek vagyunk. A versenyben megtanultunk minőséget teremteni. A privátbanki szolgáltatók joggal igényes és kíméletlen megbízók, a legmagasabb követelményi szinten kell fenntartható teljesítményt produkálnunk. Munkavállalói szempontból is fontosnak tartjuk, hogy kollégáink mind ugyanazon szakmai értékrend mentén dolgozzanak, éljenek. Emiatt kicsit old school jellege is lehet a nálunk működő munkamorálnak, viszont ez hosszabb távon csak az előnyünkre válik. Sokkal jobban tudunk bízni egymásban, számítani a másokra egy-egy feladat/projekt kivitelezésekor.

– Szakmai munkájuknak régi eleme a konferenciaszervezés, és újabb a szakma kiválóságainak a díjazása. Milyenek a tapasztalatok, a már bejáratódott 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 rendez-

vény emelkedett hangulatában? A kate-góriák legjobbjainak nominálásában ki-vétel nélkül részt vett a 15 legnagyobb szereplő vezetője. Az Év Privátbanká-ri Szolgáltatója Díj helyezéseit az ő sza-vazataikat összesítve osztottuk ki, míg az Év Üzletágfejlesztője Díj, az Év Juni-or, illetve az Év Szenior Privátbankára Díj dobogósait hasonló üzletágvezetői nominációk alapján a Blochamps vá-lasztotta ki. Megtiszteltetés számunk-
ra, hogy – reméljük, immár talán hagyo-mányt is teremtve – a független, tény-
legesen szakmai alapokon nyugvó elis-
meréseket siker övezte.

– A szakma – így óhatatlanul az ügy-félkörük – szűkülhet; vannak a piacon fel-vásárlások, esetleg több szereplő is állami-vá válik, itt is elképzelhető integráció. Tart-ettől a folyamattól? Illetve hogy látja, meny-nyire van mozgásban a szakma, és meny-nyire adottak a feltételek a további kon-szolidációhoz?

– Valóban konszolidálódik a pénzügyi szek-tor. Ám a szolgáltatók államosítása ilyen szem-pontból minket csak részben érint. Mi kifejezet-ten egyedi tudást árulunk egy szűk tanácsadói szegmensben, nincs is szándékunk nagyobb, szé-lesebb terepre kalandozni. Azokon a mezőkön ki-váló szolgáltatásokat nyújtanak a nagy nemzet-közi tanácsadó és könyvvizsgáló cégek. Ebben a szegmensben viszont mi vagyunk a piacvezetők. Úgy gondolom, hogy Magyarországon már szinte minden olyan szolgáltató jelenleg is az ügyfelünk, amelynek a számára a tudásunk releváns segít-ségként állhat rendelkezésre. Feladatunk, hogy nekik mutassuk meg, milyen más, komplexebb szolgáltatásokkal tudjuk még segíteni a munká-jukat a már igénybe vettek mellett.

– És igénybe is veszik ezekben a költségszi-gorú időkben?

– Fontos leszögezni, hogy ár/érték arányban tudunk versenyképesek lenni, ennek pontosan az utóbbi évek kedveztek igazán. Versenypiaci kör-ülmények között, magyar tulajdonú céggént büszkék vagyunk rá, hogy nemzetközi háttérrel és szer-teágazó hálózattal rendelkező vállalatokkal va-gyunk képesek felvenni a versenyt, különösen, ha a



tenderekből győztesként jövőnk ki. Mi elsősorban a privátbanki és vagyonkezelési vezetőkkel állunk kapcsolatban, s rajtuk keresztül – külön tanulmá-nyok elkészítésével, egyedi coaching szolgáltatá-sokkal, szakmai brainstorming workshopokkal, szituációs gyakorlatokkal – tudjuk segíteni kife-jezetten az adott szolgáltatót a gyakorlati mű-ködés, illetve a fejlődési lehetőségek tekintet-
ben. Saját módszereink, méréseink, saját best practice tanulmányaink és adatbázisaink van-nak mindenre, ami az utóbbi 15 évben a hazai privátbanki piacon történt. A versenytársaink-kal szemben tehát mi csak a magyar piacon va-gyunk jelen, ám valószínűleg mi ismerjük a leg-összetettebb mátrixban a szektor működését, csak így lehetünk képesek első osztályú lokális szolgáltatást nyújtani.

– Örök kérdés, hogy miféle szolgáltatások-ra, milyen jellegű tanácsadásra van szüksé-gük az ügyfeleknek. Milyen irányú most a változás? Segít-e már a modernizáció vala-milyen személytelenebb, standardizáltabb private banking kialakulásában, vagy ez az ág mindig is a pénzügyi szektor legszemé-lyesebb részlege marad?

– Három fő tendencia változott meg, melyek egyidejűleg forradalmasítják a vagyonkezelői és a privátbanki szakmát: szigorodtak a szabályozá-sok, gyorsul a digitális innováció térnyerése, és módosulnak az ügyféligények a zéró hozam kör-nyezetében. Ám miközben világszerte új formát kapnak a pénzügyek kezelésének korábban meg-

Karagich István:

A szabályozások szigorodása, a digitális innováció és a zéró hozam környezet miatt változó ügyféligények egyidejűleg forradalmasítják a privátbanki szakmát.

szokott sémái, szerintünk a szintén nagyban vál-tozó private bankingnál megmarad a tanácsadás-ok személyes, bizalmi jellege. Ennek megőrzése nemcsak „történelmi” kötelessége a szektornak, de az ügyfelek elégedettségének fenntartása ér-dekében is fontos.

– Hogyan néz ki ez banki oldalról? Önöktől például más jellegű szolgáltatásokat, kép-zéseket várnak az ügyfelek?

– Gyorsabban, hatékonyabban, kevesebb hu-mán erőforrás-ráfordítással tudunk ugyanolyan – ha nem jobb – anyagot előállítani, amelyhez egy nagyobb szervezetnek több időre van szüksége. A tudás, a coaching szolgáltatások iránti igény egy-re inkább nő a privátbanki szektor munkatársai-nál, azonban hosszú évek megfigyelésain alapu-ló tapasztalataink szerint a hónapokig tartó, tan-folyam jellegű tudásátadás már elavult, helyét a néhány alkalmas intenzív, szerepgyakorlatokon és coachingelveken alapuló szolgáltatásunk ha-tékonyan veszi át. Rádásul az idén az egyedi üz-letág-fejlesztési dedikált tanulmányok és a hoz-zájuk kapcsolt workshopok is keresettek voltak. Ilyenkor több – néhány órás – szakmai meetinget szervezünk, ahol személyesen is átvesszük a kér-déses pontokat, megbeszéljük az adott szolgál-tatónál rejlő lehetőségeket, attól függően, hogy a cég vezetői milyen irányban szeretnének fej-lesztetni, változtatni. Ez mindig izgalmas feladat: megkeresni az elérhető best practice irányt, s ab-ból építkezni közösen.

– 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 műkö-dőképes. Inkább onnan közelíteném meg a kér-dést, hogy melyek azok a kihívások, amelyek-nek a közvetlen fejlesztések terén nem pusztán érdemes, de egyenesen szükséges megfelelni-ük a szektor legjobbjainak. Ugyanakkor a szol-gáltatások fejlesztése sajnos lassabban törté-nik, 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 meg-ítélése is átalakult. A hozamkörnyezet és a ha-

A privátbanki szolgáltatók igényes és kíméletlen megbízók, ezért a legmagasabb követelmény-szintnek megfelelően kell minőségi és fenntartható teljesítményt produkálnunk, miközben vállaltan egyediek vagyunk.

zai állampapírpiacon 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 katonának 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.

– Hogyan látják a bizalmi vagyonkezelési ágazat csíráit, valóban kezd kialakulni ez a szegmens?

– Alakulgat. Egyik napról a másikra nem lehet több száz éves lemaradást behozni, így még hosszú az érési/érlelődési út mind ügyfél-, mind szolgáltatói oldalról. A STEP Hungary nemzetközi tevékenységének köszönhetően az általunk látott megbízások 70 százalékban külföldi (svájci, osztrák, liechtensteini, orosz, amerikai) szakemberektől érkeznek a bizalmi vagyonkezelés tekintetében. Az esetek döntő többségében ezek külföldi céges üzletrészekre vonatkoznak, elsősorban vagyonbiztosítási, másodsorban vagyonörökítési céllal. A hazai pia-

KATEGÓRIA	HELYEZÉS	DÍJAZOTT NEVE
2016 PRIVATE BANKING HUNGARY ÜZLETÁGFEJLESZTÉS DÍJ		Friedrich W. RAIFFEISEN
		CONCORDE ÉRTÉKPAPÍR
		ERSTE PRIVATE BANKING
2016 PRIVATE BANKING HUNGARY JUNIOR PRIVÁTBANKÁR DÍJ		Pénzes Dávid BUDAPEST BANK
		Katona Péter CIB BANK
		Kalapos Csaba SPB
2016 PRIVATE BANKING HUNGARY SENIOR PRIVÁTBANKÁR DÍJ		Major Zsuzsanna MKB
		Baki Zoltán GUTMANN
		Fekete Gábor F. W. RAIFFEISEN
2016 PRIVATE BANKING HUNGARY AZ ÉV PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÓJA DÍJ	1.	GUTMANN MAGYARORSZÁG
	2.	OTP BANK PRIVATE BANKING
	3.	CONCORDE ALAPKEZELŐ
	3.	ERSTE BANK PRIVATE BANKING

con talán jóval lassabban ismerik fel a magyar bizalmi vagyonkezelésben rejlő lehetőségeket, de szerencsére egyre több jogi és adózási szakember fejében kezd jelen lenni. Reméljük, ez a változás döntő részben annak köszönhető, hogy idehaza is kitartóan végezzük a STEP-pel a „palántázást” konferenciák és publikációk formájában.

– Sokszor nyilatkozik a magyar emberek külföldön tartott vagyonairól, amnesztia-ötletekről (SMSZ), a hazautalások mértékéről. Ebben a világban milyen aktuális trendeket lát?

– A hazai befizetések mind arányában, mind összegében messze nem hozzák azokat a belföldi elvárható méret- és növekedési számokat, mint az a gazdaság méretéből fakadna. Sok esztendőn át évi több százmilliárd megtakarítói forint ke-

rült külföldre. Ennek az utóbbi 20 évben részben bizalmi, részben jogi okai voltak. Holott a tisztulást szolgálni célzó SMSZ-szel például az adóigazolási lehetőség széles körű térnyerése – a mai hazai (szürke)gazdasági és adózási hajlandósági viszonyokat tekintve akár negyedévente stabil 15-20 milliárdos nagyságrendben is – joggal elvárható volna. Egyes negyedéves adatok is csak átmeneti intenzitásnövekedést mutattak, ám például a legfrissebb adatok jelentős visszaesésről tanúskodnak. Az SMSZ-ről úgy tartjuk, a konstrukció csak akkor hozhat tartós sikert, ha a hazai számlanyitások befizetései minimum 70-80 százalékban dominálnak majd. Most az élő állomány számlanyitásainak darabszáma tekintetében 50-50, míg a befizetett összvagyon tekintetében 70-30 százalékos körül lehet a külföldi/hazai arány.