

Sokszor fittyet hányok

Az egyik legsikeresebb magyar devizakereskedőként százmilliókkal üzletel, de boldoggá az teszi, ha tanácsadó cége jó megbízásokat kap, és ha alapítványa sok gyereket tud támogatni. Karagich István portréja.

ÍRTA: ÁCS GÁBOR

Gábor, úgy vélem, üzleti szempontból feletébb előnyös lenne, ha rendszeresen ilyen interjúkat – ez a szöveg landolt a minap az e-mail fiókomban, a végén egy jó nagy szmájlival. A tárgy: eurUSD profit taking @1,0578. Nem sokkal korábban fejeztük be az első hosszú beszélgetést Karagich Istvánnal, és néhány nap volt még hátra a második etapig. Az elsőt úgy zártuk, hogy a devizakereskedés rejtelseivel folytatjuk, mert meg szeretném fejteni, hogy egy olyan piacon, ahol 100-ból 98 játékos rövid úton tönkremegy, mit tud ő, hogy tartósan sikeresen működik. Még elmondta, hogy viszonylag nagy pozícióban ül, de hisz benne. A mail pedig, amit küldött, azt jelezte: jókora nyerővel szállt ki a dollár erősödésére játszó pozícióból még azon a héten, amikor beszélgettünk.

A második találkára összefoglaló anyaggal készült. Egyoldalas, szépen formázott dokumentum, címe: Mitől függ, hogy tartósan sikeresek lehetünk-e a devizapiacra? Szereti az ilyesmit. Korábban szinte bármilyen ügyben kerestem, nemcsak igen hosszasan fejtette ki a témát, de írásos elemzés formájába is öntötte meglátásait. Nem véletlen, hogy Karagich Istvánt az elmúlt években egyre több újságíró keresi. Nemcsak tőkepiaci ismeretei, hatalmas tapasztalata okán, hanem mert gyakran egyedi gondolatai vannak, ráadásul szívesen el is mondja őket úgy, hogy adja hozzá a nevét. Legutóbb a svájci frank-balhé kapcsán számolgotott

iparági veszteségeket, majd nyilatkozott sokat. Ha kellemetlen is az igazság másoknak, az ő nagy üzletét senki sem tudja befolyásolni. Mert egyedül keresi a pénzt. Ahogy mondja, ez a magányos farkasok klubja. Nap mint nap megküzd a többi spekulánssal, és amikor a piac megmondja, kinek volt igaza, többnyire a győztes oldalon áll.

GORDON GEKKO

Noha vagyonát nagyrészt devizapiaci kereskedéssel szerezte, beszélgetéseinken viszonylag keveset spekulálunk. Már az első alkalommal feltűnő volt, hogy hiába beszélgettünk órákat, semmilyen kommunikációs eszköz nem volt a közelében, amin rápillanthatott volna a piacokra. Mások folyamatosan

MIRE KORTÁRSAI DIPLOMÁT SZEREZTEK, Ő MEGKERESTE ELSŐ MILLIÓJÁT.

nézik a piac minden rezdülését, neki fontosabb, hogy tárgyalásain, beszélgetéseiben teljesen ott legyen.

„Benn vannak a stopok” – zárja a témát rövidre, vagyis hiába repkednek jobbra-balra a sok milliók, az előre meghatározott szinteken a pozíciók akkor is kiütődnek, ha éppen nem figyel oda. Van egy elképzelése, hogy mi lesz az irány, aztán nem izgatja magát rajta. Még csak az sem igaz rá, hogy sok kicsit bukik, de ezt kompenzálják a nagyobb nyerők. Nála ez pont fordítva van. És vannak dolgok, amelyek sokkal nagyobb örömmel töltik el, mint egy zsíros devizás nyerő.

Például ha az egyik legkomolyabb privátbanki szolgáltató megbízza, hogy csináljon neki egy tanulmányt. Amikor őt választják, nem a nagy nemzetközi tanácsadó cégeket. Az ebből beérkező és nem kevés munkaóráért kapott egy-millió forint nagyobb boldogság, mint amikor a devizán egy nap alatt húszmilliót szakít. Örül neki, hogy nemcsak átlagon felüli spekulánsnak tartják, hanem a privátbanki szféra egyik legjobb ismerőjének is számít.

„Kétségtelen, hogy önmagam felé nagy a bizonyítási kényszerem” – mondja. Ez részben abból is fakadhat, hogy a kilencvenes évek elején, amikor pályáját kezdte, mindig a munkát választotta – ez családi okok miatt kényszer is volt. Míg társainak többsége a felsőoktatásba vetette magát, ő is több egyetemet elkezdett, de nem tudott elszakadni a nemrég született és robbanásszerűen fejlődő piacok megtanulásától. Így nem szerzett diplomát. Azt mondja, az akkori körülmények között ma is így döntene.

A gimnáziumban még csak azt tudta, hogy sportriporter, szakács vagy pénzügyi szakember akar lenni, de egy klasszikus film sokat segített a döntésben. Lógott a suliból, hogy lássa a Tőzsdecápákat,

majd ugyanolyan hócentrógeres nadrágot hordott, mint a filmben Gordon Gekko. Nyári munkán is már a banki treasuryben volt, a gyakornokokat egy évig a gépek közelébe se engedték, de idővel mindenbe beletanult. Mire kortársai diplomát szereztek, ő megkereste első millióját, az egyeteméről 1995 táján érkezőknek pedig már igencsak teperniük kellett a bejutásért a bankokhoz.

KULCSÁRRAL NEM ÜZLETELT

A K&H után az akkoriban a Budapesti Árutőzsdén az első háromban



12 ÜTÖS MONDAT

- 1 Szeretném hinni, hogy olyan milliárdos vagyok, aki teljesen a földön tud járni.
- 2 Kevés olyan szakértő van, akinek pénzügyi szabadsága van. Én érzékeny ügyekben is kimondhatom azt, amit mások nem akarnak.
- 3 Sokszor fittyet hányok a chartok jelzéseire, de ha olyat látok, hogy kétszer-háromszor megy neki egy szintnek, akkor szembe beállok.
- 4 Tíz lépésből nyolc nyerő, de a kis nyerőket néha egy nagy veszteség elviszi, bőkezű vagyok a stoppal.
- 5 Eddigi húsz évemből egy volt veszteséges. Soha többet nem akarok mínuszban zárni egy évet, az adott év második felében ehhez igazítom a pozíciókat is.
- 6 Büszke vagyok, hogy így is lehet a pénzügyi szektorban dolgozni. Abszurdum, hogy miért csak egy Concorde van, kéne legalább öt.
- 7 Veszélyes a kivándorlás, elmegy a legértékesebb munkaerő. Pártolom a munkaalapú társadalmat, de csak akkor lehet eredményes, ha versenyképesen munkaalapú, nem pedig irányítottan.
- 8 A politika olyan szinten hatolt be mindenfajta döntéshozatali mechanizmusba, hogy az már a fejekben rontja a versenyképességet.
- 9 Elégedettebb vagyok, ha T-60-on sold out a privátbanki konferencia, mint ha a konferencia összbevételének a harmincszorosát megkeresem a devizapiacra.
- 10 35 éves korodra tudnod kell, hogy merre akarsz menni, 45-re kiforgatod a sarkából a világot. Mert nemcsak a fiatalos hév van benned, hanem a tudás és a bölcsesség mellett a tapasztalat is, szívtál is már párszor.
- 11 Elismerem, van bennem pszichológiai korlát: nem tudok ötmillió órát venni, és elég, ha egy Volvóval járok.
- 12 Mónival rendkívül aktív vendéglátók vagyunk, fontosak a három-négy fogásos ínyencségek, de a bogrács és a grill az igazi álomterep.

szereplő Order Broker devizadeszkjét vitte, kék ingben, sárga nyakkendőben hangoskodott a ma már csak emlékné számító nyílt kikiáltásos formában. Első és eddig utolsó, csaknem lenullázó

bukójába a Bokros-csomag bejelentésekor szaladt bele, amikor az előző két év nyereségét adta vissza pár perc alatt. Saját kárán tanulta meg a likviditás fontosságát is egy árutőzsdei vágóser-tésügyleten. A piac eleve illikvid volt, majd nem sokkal azután, hogy a vételi oldalon beszállt, teljesen lefagyott. Ha akkori főnöke nem segíti ki az ellenoldalt felhajtásával, nem tudta volna lezárni az ügyletet, a kifizetés napján pedig a fizikai teljesítés miatt komoly disznókonda érkezett volna a házához. Rég örült annyira veszteségnek, mint akkor, amikor kimenekült a pozícióból, egyúttal megmenekült a disznóktól.

Egy rövid, LaSalle-nál töltött időszak után újra a K&H-hoz ment, 1998 és 2001 között vitte a devizadeszket. Emlékezetes, hogy ebben az időszakban emelkedett annak a Kulcsár Attilának a csillaga a banknál, akiről később kiderült, hogy társaival sikasztással-pénzmosással egybekötött piramisjátékot építettek. Karagich azt mondja, komoly jutaléktól esett el az általa, hogy Kulcsárral nem üzletelt. Mivel csak közvetlenül az ügyfelektől fogadott el megbízást, a későbbi perekben fel sem merülhetett a neve, meg sem hallgatták.

Amikor 2001-ben azzal jött el a banktól, hogy saját lábára álljon, két fő ok miatt tette ezt. Egyrészt a saját ügyletein többet keresett a fizetésénél, másrészt egyre jobban zavarta, hogy üzletfejlesztési ötleteivel hónapokig semmi sem történik, minden olyan lassan megy át a rendszeren. Megkérdezte magától, hogy három év múlva akarja-e azt csinálni? A válasz határozottan nem volt, ezzel véget ért pályafutásának első nagy, alkalmazotti korszaka. Gyerekkori barátaival megalapította a Blochamps Kft.-t, és immár 14 éve mozog a kereskedés-tanácsadás vonalon, amihez később csatlakozott a társadalmi felelősségvállalás, az alapítványi munka.

Az a modell nem sokat változott az idők folyamán, hogy a cég eltartja magát és a néhány alkalmazottat

(általában két tanácsadót és három asszisztenst) vállalati treasury-tanácsadásból, az esetleges forex-nyereség pedig a vagyont növeli. Devizapiaci aktivitásáért több díjat is kapott a budapesti tőzsdétől, a tanácsadás súlypontjai viszont idővel változtak. Eleinte már az bőséges potenciális ügyfélbázist jelentett, hogy a vállalatok pénzügyi vezetői gyakran a teletext 514. oldalán figyelték a devizaárfolyamokat. Így ha felhívták a banki kereskedőt, hogy adjon árat, nem nagyon tehettek mást, mint elfogadták az ajánlatot. Ha Karagichot hívták, ő közelről látta, hol áll és merre mozog a bankközi devizapiac, az adott pillanatban mi a reális ár. A nem kívánt devizaárfolyam-változások ellen védekezni kívánó cégek komoly összegeket spórolhattak azzal, hogy a Blochamps szakmai felügyeletét igénybe véve jobb árakat kaptak a banki dealerektől.

A tanácsadásban új leágazást hozott a válság, miután kiderült: sok cég kötött a bankokkal olyan forinterősödésre játszó ügyleteket, amelyek kondíciói nagyon kedvezőtlenek voltak az ügyfelek számára. Az ő szerény nyereségpotenciáljukkal szemben hatalmas veszteség lehetőség állt, és amikor 2009-ben hónapról hónapra repkedtek a milliárdos veszteségek, több pert indítottak a bankok ellen. Karagich a bankok és a hatalmasat bukó ügyfelek közötti tárgyalásokon közvetített ekkoriban. Ahogy mondja: „Miközben az ügyvédek elmentek a falig, én próbáltam megtalálni azt a játékelméleti pontot az ügyfél személyisége és a bank lehetőségei között, ahol meg tudtak egyezni a felek.”

SOKAT BESZÉL

A privátbanki szféra irányába már 2004 magasságában elmozdult. A szektorról szóló összesítések, elemzések piacvezetője a Boston Consulting volt, a Blochamps új módszerekkel jött („mindenkitől kipasszíroztuk az adatokat”), Karagich pedig vissza is szól, ha azt látta, játszanak a számokkal. Az eleinte berzenkedő privátbankári



szakma szép lassan elfogadta, majd elismerte Karagich erőfeszítéseit, több éve a Blochamps rendezte a privátbankárok éves nagy konferenciáját, részt vesz rajta mindenki, aki számít.

TUDOM, MILYEN EGY HÓNAP ALATT SZÁZMILLIÓKAT KERESNI, DE AZT IS, HOGY MILYEN ELVESZÍTENI.

Ez még nem jelenti azt, hogy mindenkinek tetszene is, amit csinál. Talán túlságosan is előtérbe helyezi magát, mindent ő csinál, ő is moderál például végig a konferencián – így a kritikusok. Az érintett szerint épp ez a modell lényege, maga a konferencia csak a végállomás, sok-sok beszélgetés előzi meg a privátbanki vezetőikkel, akik értékelik, hogy a legmagasabb színvonalat kapják.

Az biztos, hogy az átlagosnál jóval több időt kell szánjon egy találkára az, aki vele beszélget. Kifogyhatatlan a sztorikból, újabb és újabb témákba csúszik át, hosszú időre elkanyarodik az alaptémától. Tíz percnél rövidebb telefonbeszélgetést is nehéz összehozni vele. Egy szakmabeli jó ismerője azt mondja, elsőre narcisztikusnak tűnik, de amúgy szerény ember. Karagich erre úgy reagál, hogy tanácsadóként valóban nagyon fontos neki az elismerés, de befektetőként épp ellenkezőleg, nem tolja magát előtérbe, egymaga játszik.

„Jó adottsága van a kereskedéshez, bátor és igen hiú” – jellemzi egy ismert hazai portfóliómenedzser, kiemelve, hogy jó, de nagyon korrekt salesman is, jó kapcsolatteremtő, sőt rámenős. „Azon kevesek között van, akivel szóban is lehet üzletelni, egyszer megtarthatott volna sok pénzt, de becsülettel fizetett, pedig rossz passzban volt – mondja. – Mindenről van véleménye, de való igaz, hogy kissé körülményesen adja elő.”

Ezt könnyen megtapasztalhatja,

akit irodájában fogad, látogatói elsőre általában csak ámulnak. Hatalmas tér, gyönyörű dunai körpanoráma a Vár oldalából, a bérházban külön lift visz fel a Blochamps-hez. Közei barátain kívül titkárnőn keresztül, hagyományos módon kommunikál, mindig nagyon elegáns, márkás inget, öltönyt, nyakendőt visel. Azt mondja, ez nem hivalkodás, de a külsőségekben is legalább olyan jó akar lenni, mint a konkurensek, a nagy tanácsadó cégek. És így érzi jól magát. Elismeri, hogy nem könnyű vele dolgozni, megköveteli a maga színvonalát és elhivatottságát.

„Mónit is a treasurynek köszönhetem” – mondja a még a K&H-nál megismert feleségéről, akivel együtt működtetik a Messzehangzó Tehetségek Alapítványt, sőt inkább ő számít felesége támaszának. Nagyon fontos nekik, hogy visszaadjanak a társadalomnak abból, amit elértek, és egy itthon nem jellemző működési módszert választottak: minden működési költséget Karagich áll, így az összes pénz, minden beérkező támogatás valóban az alapítvány által szervezett programokra megy. Mindenképp gyerekeket akart támogatni, de nem betegeket, hanem tehetségeket, akik anyagi források híján nem tudnak kibontakozni.

„Fogalmam sincs, mennyire sikeres a devizakereskedésben – mondja róla Kozma András, a Commerzbank vezérigazgatója, az biztos, hogy mindent nagyobb zoommal néz, és örömmel ad vissza a társadalomnak.” Sokan kezdték a szakmát akkor, amikor azt jól meg lehetett tanulni, de nagyon kevesen vannak, akik már nem gyűjtenek,

hanem fontosabb számukra az, hogy visszaadjanak.

Karagich azt mondja, 10, 20 és 70 százalékos arányban tölti idejét a devizakereskedéssel, az alapítványi ügyekkel, illetve a tanácsadói-szakértői munkával. A piac sokszor csak öt perc, ránéz a hírekre, a grafikonokra, aztán lép is tovább. A devizakereskedésben magányos harcos, de szeret barátaival és az általa értékelt szakmabeliekkel hosszan társalogni az élet és az ország nagy dolgairól.

„Móni egy dolgot kér: ne hajtsam túl magam annyira, hogy este járok haza.” Így 6-ra mindig otthon van. Ahogy mondja, olimpiai gyerekei vannak, 2000-ben, 2004-ben és 2008-ban születtek, a legidősebb fiú, a kicsik lányok – az este az övék. Szeret főzni, vacsorát is vállal, de amikor elcsendesedik a ház, éjjel 11-kor még nekiáll olvasni vagy akár megírni egy-egy szakmai cikket. Vagy kivesz egy könyvet a 800 közzéadott számláló könyvtárából. Imád utazni és jó meccsekre járni, egy-egy nagy derbiért bármikor elugrik Európa távoli pontjaira.

S ha ilyen jól megy neki a befektetés, nem akarja a tudását másoknak is elérhetővé tenni? Azt mondja, kacérkodott többször is egy Kara hedge fund ötletével, felkérést is kapott bőven alapkezelésre, de nem tudja, benne lesz-e valaha valami ilyesmben. „Tudom, milyen egy hónap alatt százmilliókat keresni, de azt is, hogy milyen elveszíteni, és soha nem akarom, hogy megkérdézzék, mit rontottam el. Nem akarok mások előtt restelkedni, ezeket szeretem magamban lejátszani.” **F**

MITŐL FÜGG, HOGY TARTÓSAN SIKERESEK LEHETÜNK-E A DEVIZAPIACON?

AZ INFRASTRUKTÚRÁTÓL már csak öt százalékban, mindenki választhat a profi forex-platformokból, a hírek is majdnem egyszerre jutnak el mindenkihez. A likviditásnak 15 százalékot ad Karagich István, rövid távon veszély, ha kicsi, de hosszabb távon sem nyújt védelmet vagy garanciát a sikerre, ha megfelelő. A tudás, a tapasztalat, a szakmai háttér szerint 15–20 százalékban számít, ennél fontosabb a kockázatkezelés és a pszichológiai felvértezetttség, ezeknek 25–30 százalékot adott. A maradék? Kapaszkodjanak meg, 30–40 százalék a tőlünk független tényezők, a szerencse szerepe. A legprofibb tudnak csak odáig eljutni, hogy elérjék a 60:40-es nyeresé-bu-kás arányt, ami ahhoz szükséges, hogy valaki megéljen a devizapiacra.

