



BIZALOM A kitartó munkának és a privátbankárokkal kialakított bizalmi viszonynak köszönhető az, hogy a Blochamps Capital Kft. a magyarországi privátbanki szektor vezető monitoring szolgáltatójává vált – nyilatkozta lapunknak Karagich István ügyvezető igazgató. Úgy látja: a privátbanki piac változatlanul komoly növekedési lehetőségek előtt áll Magyarországon.

HITELESSÉG ÉS SZAKÉRTELEM



PÉNZ ÉS BEFEKTETÉS

A Blochamps Capital Kft. az elmúlt közel másfél évtized alatt a magyarországi privátbanki piac legnagyobb független tanácsadó cégévé vált. Hogyan sikerült ezt elérni?

A Blochamps 2002 óta készít elemzéseket és 2004 óta képez adatbázist a hazai és magyar ügyfélreferenssel rendelkező privátbanki szolgáltatók adatairól. A munkánk során olyan vetélytársak mellett kellett érvényesülnünk a piacon, amelyek globális hálózattal és ügyfélkörrel rendelkeznek. Ehhez teljesen más felfogással kellett dolgoznunk, mint a nagy tanácsadóknak: a privátbanki vezetőkkel, tanácsadókkal alakítottunk ki bizalmi kapcsolatot, és a mennyiségi adatfeldolgozásra épülő munka mellett az egyediségre, inkább a lokálisan érdemi információkra, valamint akár az elvártat is meghaladó minőségi kivitelezésre törekedtünk. Persze ez nem ment egyik napról a másikra: rengeteg energiát és munkát kellett fektetnünk abba, hogy ismerjenek és elismerjenek a piacon. Ez a kitartó munka vezetett ahhoz, hogy a saját területünkön mára a legnagyobb és legelismertebb független szolgáltatóvá válhattunk.

Mi a különbség a nagy tanácsadó cégek és a Blochamps munkamódszerei között?

A nagy tanácsadók az egész világra érvényes, sztenderd módszerek alapján dolgoznak: ez sokszor azt jelenti, hogy minden piaci szereplőnek elküldenek egy rendkívül részletes, minden területre kiterjedő kérdőívet, és a kapott válaszokból – amelyek persze soha nem teljes körűek – statisztikai módszerekkel rajzolnak egy összképet az adott piac állapotáról. Ezzel szemben mi kiterjedt, jól működő kapcsolati hálót építettünk ki Magyarországon, és amellett, hogy – sokszor konfrontációk árán – igyekeztünk releváns működési adatokat gyűjteni, mindig is törekedtünk arra, hogy elemezzük a rendel-

kezésre álló információkat, és – ami rendhagyó az aprómunka igénye miatt – feltárjuk a piaci fejlemények mögött húzódó okokat is. Ez a hozzáállás pedig hozzásegített ahhoz, hogy a privátbanki szolgáltatók megbízzanak bennünk, és hiteles forrásnak tekintsenek. Ma már gyakran előfordul, hogy egy váltani készülő privátbanki szakember tőlünk kér HR-tanácsot, de a szolgáltatók is aktívan fordulnak hozzánk stratégiai fejlesztési vagy üzletág-támogatási témákban, és kérnek ki a véleményünket.

Mekkora az a partneri kör, amelylyel a privátbanki piacon kapcsolatban állnak?

Itt látni kell, hogy egy viszonylag kicsi, és nagyon zárt körről van szó. Mára elmondható, hogy a Magyarországon aktív szolgáltatók mindegyikével rendszeres kapcsolatban állunk: ám ennek a kapcsolati hálónak a kifejlesztéséhez nagyon sokat kellett dolgoznunk a hitelesség megteremtésén túl is. Ennek érdekében számos új kezdeményezéssel jelentünk meg az évek alatt a piacon: ilyen a privátbanki szektorról készített éves 200 oldalas összefoglalónk, a Magyar Privátbanki Vezetői Fórumunk, az egyedileg dedikált tanulmányaink, és a Magyar Privátbankári Konferencia is. Utóbbinál az idén júliusi rendezvényre a helyek 85 százalékát már most lekötötték, azaz túlzás nélkül kijelenthető, hogy elismert szakmai fórumról van szó.

Az elmúlt évek tapasztalatai alapján az egyes szolgáltatók adatszolgáltatása egyáltalán nem volt homogén – például a prémiumbanki ügyfeleket többen összehozták a privátbankiakkal –, miközben az érzékeny adatokat sem szívesen adták ki a bankok. Hogyan sikerült ezt kezelni?

Természetesen a kezdeti időkben mindenki meg kellett vívni a transzparenciacsatákat, ám egyre kevesebb problémánk adódik a hiányos, vagy pontatlan adatközlésből. Azt is látni kell, hogy hosszú távon úgyis kiderül, ha valaki kozmetikázza az adatait, részben pont azért, mert viszonylag kicsi piacról van szó.

Milyen irányba lehet fejleszteni a szolgáltatásaikat?

Az elmúlt években annyi tudás halmozódott fel a Blochampsnál, hogy gyakorlatilag minden privátbanki részterüle-



KARAGICH ISTVÁN

Banki pályafutását a Kereskedelmi és Hitelbank Rt.-nél kezdte 1990-ben devizapiaci üzletkötőként, majd 1993-tól 1996-ig a BNP KH Dresdner Bank money market dealere volt. 1996-tól 2001-ig vezető hazai brókercégeknél dolgozott mint a devizaüzletág vezetője. 2001 novemberétől a Blochamps Capital Pénzügyi Tanácsadó Kft. pénzügyi igazgatója, 2010 júniusától a társaság ügyvezető igazgatója. Vezetése alatt a Blochamps a hazai privátbanki szektor vezető tanácsadói szolgáltatójává és privátbanki referenciatanulmányok szerzőjévé vált. A társaság szervezésében jött létre a hazai privátbankár-szektor legátfogóbb fóruma, a Magyar Privátbankári Konferencia. Karagich István munkájáért számos szakmai elismerést kapott. 2008-tól a szociokulturálisan hátrányos helyzetű diákok tehetséggondozásáért dolgozó Messzehangzó Tehetségek Alapítvány kuratóriumának elnöke.

A privátbanki szakma viszonylag kicsi, és nagyon zárt kör

ten van rálátásunk arra, hogy melyek a legjobb gyakorlatok és módszerek. Ezeket a tapasztalatokat felhasználva intenzívebben tervezünk workshopokat és tréningeket tartani privátbanki szakembereknek, ahol szituációs gyakorlatokkal, soft skill ismeretek átadásával segítjük hozzá őket, hogy még jobb legyen az együttműködésük az ügyfeleikkel.

Hogyan látja a Blochamps jövőjét?

Jó alap, hogy a társaság minden évben növelni tudja tanácsadói árbevételét, ám ez egyáltalán nem olyan egyszerű, mint első pillantásra látszik, hiszen hiába jönnek időről időre új megbízások és megrendelések, a piaci szereplők száma az összeolvadások, kivonulások miatt csökken. Látni kell ugyanakkor, hogy a Blochamps szolgáltatásai árérték arányban nagyon jók, versenyképesek, az ügyfélbázisunk rendkívül erős, így a jövőt illetően is optimista vagyok. Kollégáimmal külön büszkéek vagyunk rá: azt, hogy idáig eljuthattunk, klasszikus piaci versenyben értük el. A tiszta verseny a lehető legjobb motivátor. Kár, hogy a hazai gazdasági élet egyre nagyobb része mostanság kénytelen nélkülözni a verseny kínálta önfejlesztési kihívásokat. Hiszek abban, hogy versenyképes, magas színvonalú szolgáltatásokkal továbbra is megálljuk a helyünket a saját területünkön.

Hogyan látja a magyarországi privátbanki piac jövőjét?

Az elmúlt években tapasztalható 8-10 százalékos növekedés folytatódhat az előttünk álló években is, ami igaz a tavaly 3860 milliárd forintra becsült kezelt vagyonra, és a közel 48 ezer vezetett számlára is. Az előttünk álló időszakban három olyan elemet látok, amelyek amellest, hogy meghatározzák a fejlődés irányát, össze is függenek egymással. Az első az alacsony kamatkörnyezet, és az ebből eredő jövedelmezőségi kihívások kezelése, a második a Mifid-hatás, a harmadik pedig a digitalizáció térnyerése.

■ Barát Mihály