

JÖN AZ ELSŐ PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA

Alakuló szakmai eszmecsere

Privátbanki rendezvény már többször is volt, olyanra azonban eddig nem akadt példa, hogy szinte a teljes privátbankári szektor egy közös fórumon összejöjjön. Arról, hogy mi indította a BloChamps Capital Pénzügyi Tanácsadó céget az első magyar privátbankári konferencia életre hívására, Karagich István pénzügyi igazgató és Illés Orsolya vezető tanácsadó beszélt.



A/PEK ORSI

– Hogyan született meg a privátbankári konferencia ötlete?

Karagich István: Tavaly az egyes üzletágak vezetőinek részvételével, a társaság koordinálása mellett egy szakmai egyeztető fórum jött létre. Az ott elhangzottak alapján merült fel, hogy a szakma fejlődését az szolgálná a legjobban, ha sikerülne a szereplőket összehozni, és együtt tekinteni át a piaci folyamatokat. Ez valósulhat meg 2010. április 14-én.

– Eddig is több rendezvény foglalkozott a privátbanki üzletággal. Ezekkel mi volt a probléma?

Illés Orsolya: Az eddigi kezdeményezések is jók voltak, de mi úgy láttuk, ideje továbblépni. A lokális, kamarakonferencia jellegű rendezvények általában teljesen statikusan zajlottak: kiállt egy előadó, elmondta az előre elkészített prezentációját, majd jött a következő... Mi azt gondoljuk, kell egy fórum, ahol a kommunikáció nem egyirányú, hanem inkább interaktívnek nevezhető.

– Milyen tematika szerint halad majd a beszélgetés?

Illés Orsolya: Ez is jól mutatja, hogy mennyire különbözik majd ez a rendezvény az eddigiektől. A célunk ugyanis az, hogy a konferencia végleges tematikája a kerekasztal-beszélgetéseken megjelenő privátbanki vezetők és tanácsadók bevonásával álljon össze, hiszen az a lényeg, hogy a privátbanki szektor képviselői egymás között vitassák meg a számukra legfontosabb piaci aktualitásokat.

– Nem lesz ez így kissé belterjes?

Karagich István: Nem tudom, mit ért belterjességen. Ha azt, hogy csak az érintettek kaphatnak szót, akkor erre csak azt mondhatom, tudatosan döntöttünk így. Ez a rendezvény ugyanis zártkörű, ezzel biztosítható, hogy valóban érdemi és szakmai eszmecsere jöjjön létre. Szándékunk volt egyébként az is, hogy ne csak a privátbanki vezetők jelenhessenek meg, hanem üzletáganként szélesebb kör is képviseltesse magát, és a privátbanki szolgáltatók az üzletági

szereplők előtt, egymás között tudják megosztani a szektorral kapcsolatos véleményeiket, meglátásaikat. Még egy tényezőt kiemelnék: a konferencián különböző luxusmárkák standjai is képviseltetik magukat. Fontos ugyanis, hogy a szolgáltatók ezeket ne csak ismerjék, de adott esetben mindennapi munkájuk során szándékuk és módjuk legyen alkalmazni is azokat, a különleges ügyféligények teljesebb kiszolgálása érdekében.

– Egy ilyen rendezvény nyilvánvalóan annál sikeresebb, minél átfogóbb. A meghívottak közül végül hányan vesznek részt?

Illés Orsolya: A hazai piac szinte minden szereplője képviselteti magát a konferencián. Tizenhét szolgáltató munkatársai regisztráltak, sőt örömrökre a hazánkban szolgáltató külföldi privátbankok is megjelennek Svájból, Ausztriából.

– Ha konkrét tematika még nincs is, az biztos, hogy sok szó esik majd a válság tanulságairól. Mennyire lehet ez fájó pont a szektornak?

Karagich István: A hazai privátbanki piac nem vizsgázott rosszul a válság idején, bár a szereplők között akadtak jelentős különbségek a reakcióidő, felkészültség és szakmai ismeretanyag, valamint persze a tapasztalat terén. Mindenki helyzetét nyilvánvalóan nehezítette, hogy konfliktusos helyzetek kezelésére korábban nem igazán volt szükség. A tanácsadók, de az ügyfelek is sokszor beérték valamiféle felszíni ismeretcserevel, kockázatteltárással. Tény, hogy a privátbanki üzletágak, tanácsadók iránti korábbi, szinte feltétel nélküli bizalmat azután a válság alaposan átalakította. Emellett az egyes előadások, panelbeszélgetések kiemelten foglalkoznak majd a lehetséges fejlődési irányvonalakkal, az ügyfél-kommunikáció, ügyfélkezelési stratégia fejlesztésével, az akvizíciós lehetőségekkel, a tanácsadók képzésének módjaival, valamint a vagyontranszferrel kapcsolatos kérdésekkel.

– Ha egyetlen mondatban kellene megfogalmazni, mivel jellemezné az üzletágot?

Karagich István: Azt már kiválóan megtanultuk, hogyan kell értékesíteni, most arra kell hangsúlyt helyezni, hogy miként lehet a lehető legjobban szolgálni.