

INTERJÚ | Karagich István szerint a kiépített bizalom és a minőségi szolgáltatás tartja növekedési pályán a Blochamps Capitalt

Koncentráltan bővíülhetnek a privátbankok

Bár szűkül a szolgáltatók köre, van növekedési lehetőség a hazai privátbanki szolgáltatásban – állítja Karagich István. A Blochamps Capital Kft. ügyvezető igazgatója szerint független tanácsadóként az aprólékos, az okokat is feltáró munkájuknak és a privátbankárokkal kialakított bizalmi viszonynak köszönhető, hogy a cég a magyarországi privátbanki szektor vezető monitoringszolgáltatója lett.

Nemrég zárult az új adóamnesztia. Mennyire látja sikeresnek a kezdeményezést?

■ Privátbanki szempontból ez az adóamnesztia-hosszabbítás érdektelen volt. Aki haza akarta hozni a pénzét, az az elmúlt tíz évben már megtehetette. Úgy sejtem, nem is ez volt az igazi szándék most az adóamnesztiával, hanem az üzletrészek átláthatóvá tétele. Offshorozásból offstóromanozás lett... Több olyan tulajdonos is megjelent a hazai cégeknél, akiről eddig csak sejtteni lehetett, hogy végig ott állt a háttérben.

A magyarországi privátbanki piac jövőjét hogyan látja?

■ Tavaly 3860 milliárd forintra becsült kezelt vagyont tudott felmutatni a szektor, s a szereplők közel 48 ezer számlát vezettek. Az elmúlt években tapasztalható, 8-10 százalékos növekedés folytatódhat az előttünk álló években is. Az elkövetkező időszakban három olyan elemet látok, amelyek amellet, hogy meghatározzák a fejlődés irányát, össze is függnek egymással. Az első az alacsony kamatkörnyezet és az ebből eredő jövedelmezőségi kihívások kezelése, a második a MiFID-hatás, a harmadik a digitalizáció térnyerése.

A fentiek okán is elég szűk és egyre szűkül a privátbanki kör...

■ Valóban, egy viszonylag kicsi és nagyon zárt szektorról 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. Számos új kezdeményezéssel jelentünk meg évek alatt a piacon: ilyen a privátbanki szektorról készített éves, 200 oldalas összefoglalónk, a Privátbanki Vezetői Fórumunk, az egyedileg dedikált tanulmányaink és a jövő héten sorra kerülő Magyar Privátbankári Konferencia is.

A konferenciát immár nyolcadik alkalommal rendezik meg. Idén milyen témák lesznek a fókuszpontban?

■ Napjainkra megkerülhetetlen feladat és kihívás lett a bankszektorban a digitalizáció – aki nyerni



FOTÓ VÉMI ZOLTÁN

akar, élnie kell a lehetőségekkel. Az egyik legfontosabb témánk tehát az IT- és CRM-fejlesztések, a digitalizáció lesz. Meggyőződésem, hogy a 2015-2020 közötti öt évben a szolgáltatások és az ügyfél-szolgáltató viszony nagyobb mértékben változik majd, mint az elmúlt 50 évben. Alapvetően változott a hozamokhoz való viszony, a pénzügyi és az adótitokhoz való általános viszonyulás, a működési és adótranszparencia, valamint a befektetési eszköztár is. Az új MiFID-szabályozás ráadásul világszerte számos változást hoz, ezek kezelése prompt kihívás. Az idei év egyik újdonsága, hogy kihirdetjük felmérésünk eredményét, amelyben arról kérdeztünk 40 senior privátbankárt, hogy melyik hazai szolgáltatót választaná, ha mindenképpen váltania kellene. Számomra is meglepő volt, hogy a szavazásuk eredménye sokkal homogénebb, mint ahány felé szórtak a szavazatok az immár hagyományos Az év privátbankja címre vonatkozóan a privátbanki vezetők között. Természetesen a díjátadóra is sor kerül jövő csütörtökön.

Konferenciájuk sikeres, azonban önök rendre elzárkóznak a kereteken kibővítésétől. Miért?

■ Ez egy szűk szakmai kör, a kiemelt pénzügyekkel és a vagyonos ügyfelekkel foglalkozók konferenciája. Nekünk az a legfontosabb, hogy a konferencia ne egy legyen a futószalagos networking/sales események közül, hanem valódi „mélységi szakmázásra” jöjjünk össze egy napra azzal a 120 fővel, aki részt vesz a találkozón. A siker egyik fő mércéje nálam, hogy már hónapokkal korábban eladjuk csaknem az összes helyet, s már külföldről is egyre több vendég jön. A Private Banking Hungary díjátadójá-

val maga az esemény a szakma közös ünnepe lett – köszönhetően a díj hitelességének. Nagyobb rendezvényt nem biztos, hogy vállalnánk, hiszen mi egy üzleti háttéradoatokkal és háttértudás-menedzseléssel foglalkozó tanácsadó cég vagyunk, amelynek óriási munka egy ekkora konferencia megszervezése.

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

■ Mindenekelőtt egy kis piacon jókor kellett jó helyen lennünk 15 éve. Aztán már csak pokoli sokat kellett dolgoznunk. A Blochamps 2002 óta készít elemzéseket és 2004 óta képez adatbázist a hazai és magyar ügyfélreferenssel rendelkező privátbanki szolgáltatók adatairól. A munkánk során

A privátbanki piac növekedése

8-10

százalék lehet

Karagich István szerint

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 személyes, bizalmi kapcsolatot alakítottunk ki, és a mennyiségi adatfeldolgozásra épülő munka mellett a lokálisan érdemi információk alaposabb körbejárására s az elvártat meghaladó, minőségi kivitelezésre tö-

rekedtünk. Ez a hozzáállás és persze a kitartás hozta meg azt, hogy fokozatosan emelkedett az ismertségünk és az elismertségünk, s ma szakterületünkön a legnagyobb és legelismertebb független szolgáltatónak számítunk.

Miben látja a legnagyobb különbséget a nagy tanácsadó cégek és a Blochamps munkamódszerei között?

■ A nagy tanácsadók az egész világra érvényes, professzionális, 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 lokális kapcsolati hálót építettünk ki Magyarországon, és amellet, hogy – sokszor konfrontációk árán – igyekszünk releváns működési adatokat gyűjteni, mindig is törekedtünk arra, hogy elemezzük a rendelkezésre álló információkat. Sőt – ami rendhagyó az aprómunka igénye miatt – feltárjuk a piaci fejlemények mögött húzódó okokat is. A piac elismert szereplőjeként ma már gyakori, hogy egy váltani készülő privátbankár vagy igazgató tőlünk kér HR-tanácsot, de a szolgáltatók is aktívan fordulnak hozzánk, és stratégiai fejlesztési vagy üzletág-támogatási témákban kérik ki a véleményünket. Biztosra mehetnek, hiszen ennek a szakmának védjegye a diszkréció.

Az elmúlt évek tapasztalatai szerint az egyes szolgáltatók adatszolgáltatása egyáltalán nem volt homogén – például a prémiumbanki ügyfeleket többen

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 moneymarket 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 privátbankárszektor legátfogóbb fóruma, a Magyar Privátbankári Konferencia és a Privátbanki Vezetői Fórum. 2008-tól a szociokulturálisan hátrányos helyzetű kisiskolások tehetséggondozásáért dolgozó Messzehangzó Tehetségek Alapítvány kuratóriumának elnöke.

összehozták a privátbankiakkal –, miközben az érzékeny adatokat sem szívesen adták ki a bankok. Hogyan sikerült ezt kezelni?

■ Természetesen a kezdeti időkhözben mindenkivel meg kellett vívunk a transzparenciacsatakat, ám egyre kevesebb problémánk adódik a hiányos vagy pontatlan adatközlésből. Az a partnerek számára is egyértelmű, hogy hosszú távon úgyis kiderül, ha valaki kozmetikázza az adatait – pont azért, mert viszonylag kicsi piacról van szó.

A fenti piaci trendek – szűkülő banki kör és növekvő privátbanki állomány – mellett hogyan látja a Blochamps jövőjét?

■ Célgünk minden évben növelni tudta tanácsadói árbevételét, ami nem olyan egyszerű a fenti piaci trendek mellett: hiába jönnek időről időre új megbízások, a piaci szereplők száma az összeolvadások, kivonulások miatt tényleg egyre csökken. Látni kell ugyanakkor, hogy a Blochamps szolgáltatásai ár-érték arányban nagyon versenyképesek, az ügyfélbázisunk rendkívül erős, így a jövőt illetően is optimista vagyok. Kollégáimmal külön büszkéek vagyunk arra, hogy 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. Én hiszek abban, hogy versenyképes, magas színvonalú szolgáltatásokkal továbbra is megálljuk majd a helyünket ezen a piacon.

Milyen irányba lehet fejleszteni a szolgáltatásaikat?

■ Az elmúlt években annyi tudás halmozódott fel a Blochampsnál, hogy gyakorlatilag minden privátbanki részterületen van rálátásunk arra, melyek a legjobb gyakorlatok és módszerek. Ezeket a tapasztalatokat felhasználva intenzívebben tervezünk workshopokat és tréningeket tartani privátbanki szakembereknek, ahol situációs gyakorlatokkal, soft skill ismeretek átadásával segítjük hozzá őket, hogy még jobb legyen az együttműködésük az ügyfeleikkel.