

Képviselni kell

A SZEKTOR KÖZÖS FELADATAIT

Hatalmas fejlődés érzékelhető a legvagyonosabbakat kiszolgáló üzletágban, de máris újabb feladat körvonalazódik. A magyar nagy családi vállalatok összetartása a társadalomnak is érdeke, ebben segíthet a private banking és a bizalmi vagyonkezelés, amihez azonban szükséges egy új szabályozás megfelelő alkalmazása is. Karagich István, a Blochamps Capital ügyvezetője, privátbanki szakértő, a STEP Hungary alapító tagja és dr. Menyhei Ákos ügyvéd, a STEP Hungary elnöke válaszolt kérdéseinkre.

Karagich István:

...Idővel megtanulta a piac a „Blochamps-féle” nyíltságot becsülni, mi pedig szintén bölcsebbek lettünk az ügyfélkezelésben.



FOTÓ: BACH MÁTE

– A privátbankári szektorban aligha a világ legszerényebb emberei dolgoznak. Hogyan sikerült a Blochampsnak kivívnia az első számú belföldi szakértő szerepét?

K. I.: Rengeteg munkával, alázattal. Versenytársaink rendkívüli nemzetközi háttérrel bíró gigászok, így a private banking business intelligence és monitoring jellegű magas szellemi hoz-

záadott értékű munkák tartósan jó színvonalú teljesítéséhez egy kis magyar cégnek csakis egyediséggel, stílusossággal és kifejezett szakmai őszinteséggel vezethet az útja. Utóbbi miatt eleinte sok konfliktusunk is volt néhány érzékenyebb szolgáltatóval, de idővel megtanulta a piac a „Blochamps-féle” nyíltságot becsülni, mi pedig szintén bölcsebbek lettünk az ügyfélkezelésben. Ragaszkodunk az értékrendünkhöz a legapróbb dolgokban is. Nem csupán minőségre törekszünk, hanem mindig mindenben a legjobbra – és ebből soha nem szabad engedni. Nem akarunk nagyobbá válni, csak hogy több bevételünk legyen, fontos számunkra a közvetlen hangulat, a családiasabb-személyesebb légkör. Ha priorizálni kell, akkor a siker kulcsa az elhivatottság, a személyes törődés, a bizalmon és diszkréció alapuló szolgáltatás, pokoli hatékonyság, valamint a szakmai függetlenség őrzése.

– Mi szükséges ahhoz, hogy valaki valóban jól tudja értékelni a vagyonosokat kiszolgálók munkáját?

K. I.: Rendkívül képzett, ám jellemzően kiváló kvalitásainál fogva egyben „nehéz” ügyfelek a privátbanki üzletágak vezetői. Nagyszerű kihívás velük dolgozni, folyamatos szakmai fejlődés, precizitást, minőséget

követelnek. Bár a piac mindössze egy-két tucat szolgáltatóból áll, soha nem lustulhatunk bele a megszerzett rangba: mindig van új ismeret, résen kell lenni szakmailag. És hitelesnek is kell lenni. Minden publikus nemzetközi tanulmányt, szakmai anyagot, statisztikát széleskörűen feldolgozunk, hasznosítunk, ehhez csatlakoznak saját méréseink, tanulmányaink, így mostanra az elmúlt tíz évről egyedülálló és ezért a szakma által állandó referenciaként használt adatbázisaink állnak rendelkezésünkre. Szakmai felkészültségünk, tapasztalatunk, motiváltságunk egy sereg „egyedi tudástermék” átadását teszi lehetővé, a privátbankároknak továbbképzést, konferenciákat tartunk. Azt hiszem, ma mi vagyunk itthon a privátbanki best practice-re leginkább rálátó cég, talán a rengeteg személyes találkozás a privátbankárokkal és az itthoni helyzetre való közvetlen rálátás jelenti a versenyelőnyünket. A szakmai bizalom egyértelmű megnyilvánulása a Privátbanki Vezetői Fórum házigazda szerepe is.

– Miről esik szó a privátbanki vezetői fórumon, miért fontosak az itteni megbeszélések?

K. I.: A szektornak nincs az alapkezelői vagy a biztosítási szegmenshez hasonló hivatalos

PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÓK FEJLESZTÉSI IRÁNYAI 2013-BAN

érdek-képviselői szövetsége, ám közös problémái, érdekei, megbeszélő fórumok ugyanúgy vannak. Gondoltunk egy merészet és létrehoztuk ezt az informatív vezetői fórumot, hogy mindig más-más összetételben, 6-8-10 vezetőt meginvitálva rendszeresen megvitathassa a szakma az aktuális problémákat. Érdekes, hogy ezek a vezetők korábban informálisan is jobbra csak négy szemközt egyeztetettek, ilyen széles és őszinte konzultáció nem folyt. Képviseletet a szakmát, előléndíteni a fejlődést. Ezt jelenti a fórum nekünk, miközben ugyanúgy fontos, hogy társadalmi szerepvállalás, érték közvetítés is történjen, hiszen ezért a munkáért senki nem vár fizetséget.

- Mennyire lehet hinni azoknak az adatoknak, amelyek a leggazdagabbak számának, vagyonának alakulásáról szólnak? Más egy nemzetközi lista, különbözik egy magyartól az elkészítési módja?

K. I.: A legnagyobb kihívás az ilyen kiadványok készítésénél mind nemzetközi, mind hazai fronton a transzparens rálátás a vagyonra. Külföldön talán ebben a tárgyban könnyebb, itthon nehezebb a vagyonok értékelése. Az sem mindegy, mekkora apparátus dolgozik egy ilyen kiadványon. A hazai kapacitásokat ugye össze sem lehet hasonlítani a Forbes kutatói kapacitásával. A másik kérdés a módszertan. Egy hiteles kiadványba csak a nyilvános adatbázisokban ellenőrizhető, átlátható vagyonstruktúrájú milliárdosok kerülhetnek be. (Ugyanakkor az elmúlt évtizedek off-shore uralta adóoptimalizált világában nem könnyű a valódi számokat felmérni, de egy tavasszal látott ciprusi lavina is

alapos hatással lehet sokak vagyonára.) Az elmúlt hét-nyolc év elképesztő történeteket hozott a top-100 kiadványba mindenáron bekerülni akaró, illetve az abból a kimaradást követelő polgártársainkról. De a helyzet a mi megítélésünk szerint rohamosan javul, egyre „átláthatóbbak” a vagyonok és ma már nemcsak izgalmasak, egyre hitelesebbek is ezek a kiadványok.

- Egyre nagyobb divat a különböző szolgáltatók értékelése. Mennyire lehet hinni a privátbankokat rangsoroló, akár neves nemzetközi kiadványoknak?

K. I.: Húúú, ebben a tárgyban rendkívül sarkos véleményem van. Azt tapasztaljuk, hogy több nemzetközi üzleti lap kiadója is oszt díjakat nemzetközi normáik alapján, az ott megszokott 30-40 kategóriában, ám be kell látnunk, hogy a hazai szolgáltatók tevékenységét bőven elegendő lenne 10-15 kategóriában értékelni, ugyanis egy sor szolgáltatásban legfeljebb egyedi kivitelezésekre akad példa, üzemszerű exkluzív szolgáltatásra és így transzparenssal értékelhető ranglistázás-

ra sem volna mód. Ugyanakkor van olyan nemzetközi díjazó szaklap is, amelyik kevesebb kategóriában értékeli, ráadásul alaposabb bemérést követően, így az ő díjai valóban méltó elismerésnek tekinthetők.

- A tanácsadók mára már felveszik a versenyt a külföldi kollégákkal?

K. I.: A privátbanki piac derekasan fejlődik, de nemzetközi összehasonlításban nem tekinthető nagyoknak, 18-22 ezer befektetőből áll, akiket 400 körüli tanácsadó szolgál ki. Privátbanki vezetőink nagy része a nemzetközi porondon is megállja a helyét, és a tanácsadók is sokat fejlődtek, akár négyöt évvel ezelőthöz képest is. A szakma professzionalizálódásához ugyanakkor szükség van a speciális privátbanki képzésekre, a monitoringszolgáltatások szakszerű igénybevételére, hazai workshopokra, fórumokra a hosszú távú szakmai életút-programokra. A szolgáltatóknak ezekben a szakemberekben hosszú távon kell gondolkodniuk, hogy egészséges arány álljon fel a szakmai feladatok súlyozásában, s ne az értékesítési feladataik domináljanak.

- A privátbanki szakma is érdeklődéssel várja a már a bizalmi vagyonkezelést is tartalmazó új Ptk. 2014. március 15-i hatályba lépését. Milyen esélye van a jogintézmény sikeres működésének Magyarországon?

M. Á.: Komoly felbuzdulás és érdeklődés tapasztalható mind az ügyfelek, mind pedig a pénzügyi és a jogászszakma irányából. Ebben a konkrét kérdésben pedig kialakult az a szerencsés helyzet, hogy találkozott a társadalmi igény, a jogalkotói szándék és a szakmai kezdeményezés.

- A szakmai kezdeményezés mit takar ebben az esetben?

M. Á.: Örömmel mondhatjuk, hogy az idén tavasszal mintegy kettő és fél éves előkészítő munka után megalakult a STEP Hungary, amely a STEP nemzetközi hálózatának a része. Kezdetben csak 12 alapító szakember vett részt a munkában, de a tagság fél év alatt a magas szakmai felvételi elvárások mellett is jelentősen, elsősorban jogász kollégákkal bővült.





Menyhéi

Ákos:

Komoly felbuzdulás és érdeklődés tapasztalható mind az ügyfelek, mind pedig a pénzügyi és a jogászszakma irányából.

- STEP? Mit jelent ez a mozaikszó?

K. I.: A STEP jelentése Society of Trust and Estate Practitioners, a vagyonkezeléssel, adó- és vagyontervezéssel foglalkozó szakemberek nemzetközi szakmai szervezete. A STEP 22 éve alakult meg Nagy-Britanniában és mostanra már világszerte ismert és elismert szakmai szervezet, amelynek több mint 19 ezer tagja van 82 országban. A STEP számos kormányzat és az Európai Unió elismert szakmai tárgyalópartnere, amely segít a területtel foglalkozó kérdések hatékony megoldásában. A STEP tagjai számára szakmai hálózatot, információcserét, folyamatos képzést biztosít, míg a külvilág felé képviseli a szakma érdekeit, illetve segítséget nyújt – ahogy az Magyarországon is történt – az állami szerveknek a szabályozás kialakításához.

- Pontosan milyen tevékenységet takar a bizalmi vagyonkezelés?

M. Á.: A magyar bizalmi vagyonkezelés az angolszász világban „trust” néven ismert jogintézményhez hasonlít a legjobban. A kontinentális Európában is megtörtént a bizalmi vagyonkezelés bevezetése, mégpedig Franciaországban, Luxemburgban és Romániában „fiducie” elnevezéssel. Európán és az angolszász világon kívül ismerik Japánban, Indiában, de számos latin-ame-

rikai országban is. A legismertebb összefoglaló elnevezés a „fiduciary”. Németországban és Ausztriában a bizalmi vagyonkezelés helyett – ami kötelmi jogi jogintézmény – a családi alapítvány tölti be azt a funkciót, ami a szervezett és átlátható generációváltáshoz, a kiskorúak vagy cselekvőképtelenek érdekeinek megóvásához feltétlenül szükséges. A bizalmi vagyonkezelés egy kötelmi jogi, így szerződésen vagy egyoldalú nyilatkozaton alapuló megállapodás, ahol a vagyonrendelő átruházza egy vagy több vagyontárgy tulajdonjogát a bizalmi vagyonkezelőre, azzal a megkötéssel, hogy az átruházott vagyonelemet a kijelölt vagy a későbbiekben kijelölésre kerülő kedvezményezettnek javára kell tulajdonolni, kezelni és a későbbiekben átruházni.

K. I.: Kulcsfontosságú hangsúlyozni – véleményem szerint pontosan ez lesz a hazai alkalmazás sikerességének egyik legnagyobb próbatétele –, hogy a bizalmi vagyonkezeléssel foglalkozó szakemberek munkájuk során olyan területeken tevékenykednek, ami a szakember és az ügyfél közötti megingathatatlan bizalmon alapul. Ráadásul a legtöbb esetben olyan családok érdekeit képviselik és vagyonát biztosítják, amelyek tagjai szerte a világban más és más jogszabályok és adójogi normák hatálya alá tartoznak vagy éppen a

családi vállalkozás generációról generációra való átszállásának garantálásában közreműködnek. Az ezen a területen dolgozó jogász és közgazdász kollégák sok esetben idős vagy fogyatékkal élő rokonokról való gondoskodást vagy a szülők halála után a gyermekek érdekeinek védelmét biztosítják, de nagy szerepet játszanak a jótékony célra fordítandó vagyonok kezelésében is.

- Magyarország versenyképes lehet nemzetközi szinten is?

M. Á.: Erre a kérdésre határozott igennel tudok válaszolni, ugyanis rendkívüli mértékben felértékelődött az elmúlt időszakban az Európai Unió tagállamaiban elérhető jogi megoldások szerepe, s hazánk is kifejezetten modern adószervezettel bír. Ez a STEP Hungary hangsúlyos véleménye szerint egy olyan terület, ahol megfelelő adó- és illetékszabályok kialakítása mellett Magyarország „jobban teljesíthet”. Személyes meggyőződésem, hogy Magyarország földrajzi elhelyezkedése, a szolgáltató szektor fejlődési iránya, a jogi szolgáltatások fejlettsége és az elektronikus regisztrációs rendszer, kiegészülve az EU-ban alacsonynak számító társasági és személyi jövedelemadóval, valamint Magyarország kiterjedt, kettős adóztatás elkerüléséről szóló egyezményrendszerével nagyon jó alapot nyújt ahhoz, hogy egy jó szabályozással hazánk meghatározó régiós szereplővé váljon a fiduciaryüzletben.

- Nem lesz konkurencia a privátbankári és a bizalmi vagyonkezelési szolgáltatás?

K. I.: Nem, sőt inkább egymást kiegészítő, segítő szolgáltatások ezek, amelyeknek számos részlemele lényegében egymásra

épül. A generációváltás és az ehhez kapcsolódó vagyontervezés a polgári konzervatív gondolkodás alapeleme kell hogy legyen. Ennek természetes velejárója a jobb módú családoknál a privátbankári szolgáltatások igénybevétele mellett a vagyonstruktúrálás hosszú távú elemeként konzultáció a vagyon elhelyezésével, későbbi generációs átruházásával kapcsolatban egy ehhez értő szakemberrel. A bizalmi vagyonkezelők alapvetően nem végeznek pénzügyi tanácsadást, banki tevékenységet meg végképp nem, feladatuk nem elsősorban a vagyon „hozamoptimalizálása” és gyarapítása, de nem nélkülözhetik a hozzáértő banki szakemberek segítségét és tapasztalatát.

M. Á.: A másik oldalról szemlélve a kérdést, privátbankári oldalon is felmerülnek – különösen az utóbbi öt-hat évben – olyan jogi vagy adózási természetű kérdések, amelyekre a privátbankárok nem tudnak kellően széles körű választ adni, ezért fordulnak szakjogász kollégáinkhoz. Alapvetően egymás munkáját segíteni és kiegészíteni tudjuk.

- Számos esetben a második generáció már nem akarja továbbvinni a szülők üzletét. Itt a vagyonkezelés mellett a generációváltás problémáját is kezelni kell. Ebben milyen segítséget tud nyújtani a bizalmi vagyonkezelés?

K. I.: A cégek életben tartásához számos érdek fűződik, többek között az, hogy ezeknek a vállalkozásoknak nem elhanyagolható a gazdasági és társadalmi szerepe, hiszen sikerük vagy esetleges megroppanásuk széles dolgozói, gazdasági köröket érinthet. A gondos vagyontervezés és a bizalmi vagyonkezelés az ilyen jellegű problémákra is megoldást nyújthat.