

Kire bízuk a pénzünket? Ma még nincs sok választásunk

Nagy László Nándor, 2014. október 27., 16:50

Egyelőre egy társaság kapott felhatalmazást arra, hogy üzletszerűen bizalmi vagyongazdálkodást végezzen, de 5-10 ilyen társaságnál több nem is lesz a piacon – véli dr. Menyhei Ákos ügyvéd, a STEP Hungary elnöke és Karagich István privátbanki szakértő, a STEP Hungary alapító tagja. A szakemberek szerint a generációváltás kapcsán mind több klasszikus kkv-vezetőnek ésszerű segítséget nyújthatnának a bizalmi vagyongazdálkodók.

Privátbankár: Összesen hány szereplő van a bizalmi vagyongazdálkodási piacon? Mennyi szereplőnek lehet hely?

dr. Menyhei Ákos: A piaci szereplőket szét kell választani aszerint, hogy üzletszerű bizalmi vagyongazdálkodást végeznek-e vagy sem. Üzletszerű vagyongazdálkodásra jelenleg egy engedélyt adott ki a Magyar Nemzeti Bank, de a cégjegyzékbe további három bizalmi vagyongazdálkodó vállalkozást már bejegyezték, akik közül kettő már megkérte a működési engedélyt a jegybanktól.



dr. Menyhei Ákos

Karagich István: Üzletszerű üzemi vagyongazdálkodást végző vállalkozásból a következő 1-3 éves időszakban talán 5-10-nek lehet helye a magyar piacon, de részben az ország méreteinél, másrészt a bizalmi vagyongazdálkodás „evolúciója” miatt ez a piac erősen limitáltnak látszik. Jelentős lehet ugyanakkor a nem üzletszerű bizalmi vagyongazdálkodást végző magánszemélyek vagy vállalkozások szerepe is. A jelenlegi tapasztalat az, hogy a családi vállalkozást tulajdonló magánszemélyek jellemzően maguk szeretnék bizalmi vagyongazdálkodók lenni a saját vagyonuk tekintetében.

Pb.: A korábbi jogi akadályok mekkora részben hárultak el? Van-e még olyan terület, ami további pontosításra szorulna?

KI: Bizalmi vagyongazdálkodókról és tevékenységük szabályairól szóló törvény valamennyi technikai akadályt elhárította a bizalmi vagyongazdálkodás magyarországi végzésének útjából. Van még néhány további átgondolást igénylő részlet, de összességében nagyon jó szabályozás került kialakításra, ami alapján lehet végezni a bizalmi vagyongazdálkodást itthon.

MÁ: Talán csak a vagyonrendelő hitelezőit esetlegesen megillető felmondási jog kapcsán látunk olyan tisztázandó kérdés köröket, amelyek módosítása szükséges.



Karagich István

Pb.: Milyen érdeklődést tapasztaltok az intézmény iránt? Mit gondoltok, Magyarországon mekkora lehet az érintettek köre?

MÁ: Óriási az érdeklődés a bizalmi vagyonkezelés iránt, ami világosan látszik témakörben szervezett konferenciák több száz fős látogatottságából valamint az ügyfelek folyamatos érdeklődéséből is. A magyar vállalkozások döntő részét a kis és középvállalkozások adják, amelyek nagy része potenciálisan érintett a generációváltásban, ezért számukra a bizalmi vagyonkezelés a végrendelet vagy a törvényes öröklés alternatívája lehet. Fentiek alapján, potenciálisan több tízezer család lehet érdekelt az intézmény megismerésében és alkalmazásában.

KI: Azt látni kell, hogy csak lassan barátkoznak meg a mai 60 év körüli cégtulajdonos apák a gondolattal, hogy a cégfelépítmények átadása, örökösi hagyása, valamint ennek a jogi keretrendszerének megteremtése egyre aktuálisabb menedzsment feladat számukra.

A Society of Trust and Estate Practitioners, a vagyonkezeléssel, adó- és vagyontervezéssel foglalkozó szakemberek nemzetközi szakmai szervezete, mely 22 éve alakult meg Nagy-Britanniában. 2013-ban megalakult a STEP Hungary 12 alapító szakember közreműködésével, de a tagság 1 év alatt a magas felvételi szakmai szint elvárások mellett is jelentősen, elsősorban praktizáló jogászokkal bővült. A STEP vezető szerepet tölt be – a mindenkori kormányokkal, adóhatóságokkal és törvényhozási testületekkel folytatott folyamatos szakmai konzultáció révén – a gyakorlati tapasztalatok jogszabályokba történő átültetésében, valamint ezen jogszabályok gyakorlati alkalmazásának elősegítésében.

Pb.: Mennyi idő kell egy-egy ügylet létrehozásához (hány, milyen mélységű találkozás)?

MÁ: A bizalmi vagyonkezelési ügylet létrehozása hosszú folyamat, sok esetben hetek vagy hónapok szükségesek a létrehozásához. Meg kell ismerni mind a vagyonrendelőt, mind pedig a családját ahhoz, hogy átgondolt legyen a vagyonkezelés szabályrendszere. Maga a bizalmi vagyonkezelési szerződés elkészítése sem gyors, hiszen évtizedekre kell előre gondolkodni. Ez különösen nem könnyű az elmúlt évtizedek rendkívül sokat változó jogszabályi és vállalkozási klíma viszonyaihoz szokott, jellemzően 1-3 éves üzleti tervezéshez szocializálódott hazai vállalkozói elit számára. Ám éppen ezért csodás szakmai és bizalmi kihívás ez a konstruált előrelátást kínáló vagyonkezelő számára.

Pb.: Kit kell meggyőzni az intézmény hasznosságáról: a vagyon felhalmozóját, vagy a potenciális örököseket?

KI: A vagyonrendelésről természetesen minden esetben a vagyonrendelő dönt, ezért őt kell meggyőzni az intézmény előnyeiről.

Pb.: A bizalmi vagyonkezelésnek mennyire kell attraktívnak lennie? Az érdeklődések alapján, hogy látjátok: az itthoni potenciális érdeklődők elvárása a vagyon biztonságos kezelése, vagy a hozamnövelés? Mennyivel tér el az attitűdjük azoktól az országoktól, ahol már múltja van a bizalmi vagyonkezelésnek?

KI: Mivel a generációváltás, és az ehhez kapcsolódó vagyontervezés, a polgári konzervatív gondolkodás alapeleme kell, hogy legyen, ennek természetes velejárója a jobb módú családoknál a jellemzően már igénybe vett privátbankári szolgáltatások mellett a vagyonstrukturálás hosszú távú elemeként a konzultáció a vagyon elhelyezésével, későbbi generációs átruházásával kapcsolatban egy ehhez értő szakemberrel.

MÁ: A bizalmi vagyonkezelés lényege a vagyon megőrzése és egyben tartása, továbbá a vagyonrendelő akaratának megfelelően a kedvezményezettek részére történő strukturált átadása. A bizalmi vagyonkezelők tehát alapvetően nem végeznek pénzügyi tanácsadást, banki tevékenységet meg végképp nem, feladatuk nem elsősorban a vagyon „hozamoptimalizálása” és gyarapítása, ennek megfelelően a hozam teljesen másodlagos. E tekintetben nincs különbség Magyarország és külföldi országok között, ám a bizalmi vagyonkezelés nem nélkülözheti a hozzáértő banki/privátbanki szakemberek segítségét és tapasztalatát.

Pb.: Milyen költségstruktúra alakul ki a magyar piacon szerintetek?

MÁ: Itt az üzletszerű bizalmi vagyonkezelést érdemes és lehet vizsgálni. Az üzletszerű üzemi vagyonkezelés magas fokú szabályozottsága miatt mindenképpen számolni kell éves alapköltséggel, ami nagyságrendileg három-négyezer euró között mozog. A költségek további részét nagyban meghatározza a vagyonrendelő által meghatározott feladatok mértéke és összetettsége, továbbá a kezelt vagyon nagysága és a hozzá kapcsolódó feladatok mértéke.

KI: A bizalmi vagyonkezelés összetett és bonyolult feladat, nem hasonlítható össze más jogintézménnyel. A bonyolultsága abban rejlik, hogy minden esetben teljesen egyéni kívánságokat kell teljesíteni, ezért a szolgáltatás árazása is minden esetben egyedileg alakul. A szolgáltatás egyedi jellege, komplexitása és költségvonzatai miatt behatárolható, milyen vagyon és vállalkozásméret fölött veszik igénybe majd az ügyfelek.

<http://privatbankar.hu/penzugyek/kire-bizzuk-a-penzunket-ma-meg-nincs-sok-valasztasunk-274096>