

Ilyenek a magyar gazdagok!

Kamasz Melinda 2018. január 15. 07:30 Interjú



Mekkora megtakarítástól érezheti valaki magát gazdagnak? Mit és hol vásárolnak a jómódúak? Mennyiben költ máshogy egy magyar és egy külföldi gazdag? Na és irigyek vagyunk rájuk? - ezekre a kérdésekre is válaszolt Karagich István szakértő, a Blochamps Capital tulajdonos ügyvezetője.

– Ha gazdag emberre gondolunk, akkor Magyarországon kiket kell számításba vennünk? Mekkora vagyontól gazdag valaki?

– Erre nincs egzakt válasz. De úgy gondolom, aki egy banktól privátbanki szolgáltatást kap, már jellemzően jómódúnak mondhatja magát. Magyarországon ez egyes bankoknál 25-30 millió forint likvid megtakarítást takar. Egyébként nemzetközi hüvelykujj szabály, hogy az anyagi biztonság érzéséhez egy munkavállaló általában fél éves keresetének kell lennie megtakarítva. Vagyis ha ennyi ideig a már meglévő életszínvonalat gond nélkül fenntartani képes valaki, ez idő alatt össze tudja szedni magát. Hogy efelett mennyi pénztől érzi magát „gazdagnak” az ember, az tényleg a saját igényeitől függ. Nemzetközi szinten likvid megtakarítási értelemben ez 1 millió dolláros nagyságrend, itthon 100-150 millió forint.

– A fogyasztásában, különböző fogyasztási szegmensekben, mennyiben más ez a csoport a középosztálynál?

– Változóan fogyaszt ez a csoport. Nagyon függ attól, hogy jómódúakról vagy egészen gazdag családokról beszélünk, frissen meggazdagodottokról, vagy már legalább egy generáció óta jómódban élőkéről. A frissen pénzhez jutottak fontos jellemzője, hogy bizonyos mértékig azonnali luxus fogyasztásba, a javak szinte hedonista felélésébe kezdenek, mondhatni mélyen „érezni” akarják a jómódot minden téren. Autó, ingatlan, nyaraló, - esetleg több helyen, - drága óra, ékszer, yacht, vagy egyéb hobbihoz kapcsolódó tárgy jelenik meg a költségeikben. A régebb óta jómódban élő családoknál általában ezeket a fogyasztási igényeket már kielégítették, ott a befektetés és a javak stratégiai felhasználása az elsődleges. Ráadásul a fogyasztási intenzitást befolyásolja az is, mekkora a vagyon generálta flow, mekkora tőkejövedelmek, illetve a céges osztalék adta hozam

– Függ ezektől is, hogy milyen jellemzői vannak a gazdagok életvitelének?

– Részben. Bár ez talán jobban összefügg azzal, hogy valaki milyen régóta tagja ennek az elit klubnak. Az életvitel a régóta gazdagságban élőkénél általában már beállt, kiegyensúlyozottnak mondható. Nincsenek benne nagy kilengések. Tudja, hova akar például utazni, mert már bejárta a világot és ismeri azokat a helyeket, amelyek neki bejöttek. Autójában is már a praktikum a meghatározó, hiszen bármit megvehet, de tudja, hogy az életviteléhez egy bizonyos fajta a „legjobb”, az vált be neki. A frissen meggazdagodottak ennél lényegesen látványosabb életet élnek, de ez természetes. Ők másfajta dinamikával mutatják meg a vagyonukhoz való viszonyukat, ezt a társadalmi megítélés joggal kezeli „hivalkodóbbnak”

– Hogyan értesül a gazdag a termékekről? Egymásnak mondják el, speciális elérés szükséges, esetleg a TV-ből?

– Semmiképpen sem a televízióból, a reklámokból. Nyilván hatással lehet rájuk egy exkluzív lapban vagy műsorban egy jól sikerült reklám, de az adott márka iránti érdeklődésük addigra már rég él. Azt mondanám, a gazdagok leginkább saját környezetükben értesülnek azokról a termékekről, amely számukra „must have” lesz. De nagyon sokan külföldi útjaik során választják ki maguknak azt, amit elengedhetetlen használati cikknek tartanak saját maguk számára. Persze megint más kérdés a szolgáltatások köre. Ott már egészen más a szórás.

– Miért? Ennyire különbözik a luxus fogyasztási cikkek és a luxus szolgáltatások elérhetősége itthon a nemzetközihez képest?

– Abszolút. Azt gondolom, a fogyasztási cikkekben is van érzékelhető elérhetőségi differencia, nem csak kínálatban, de a magas áfa tartalom miatt árban is. Az exkluzív szolgáltatásokban pedig egyértelműen annyival kisebb a hazai vagyonos réteg mérete, és luxus fogyasztói ereje, hogy sokfajta szolgáltatást egyszerűen meg sem éri felépíteni, működtetni. Bár azt is ki kell jelentsük, számos alacsony eszközigényű, ám magas szakmai tartalommal bíró, tudásalapú szolgáltatás itthon kivételesen jó ár/érték arány mellett vehető igénybe.

– A magyar gazdag külföldön vásárol akkor leginkább?

– Igen, az igazán exkluzív szolgáltatások és költségek kifejezetten nagy részét a hazai elit több okból is külföldön veszi igénybe. Ne felejtjük, hogy az említett választék és ár kérdés mellett nem olyan rég még az is meghatározó tényező volt, hogy kint nincs annyira szem előtt a fogyasztás, mintha itthon vásárolna valaki az Andrássy úton.

– Tud-e mit kezdeni a magyar gazdagokkal a társadalom? Irigyek vagyunk-e rájuk?

– Igen, irigyek vagyunk. Persze, hogy irigyek. De ez mindenhol így van. Esetleg mérsékeltebb formában. De ne felejtjük el, nemrég még nem csak irigyek, de dühösek is voltunk a vagyonosokra. Ez változóban van, és talán lassan inkább minta lesz egyes vagyonosok élete, mert látni fogjuk a gazdagság mögött lévő óriási munkájukat, építkezésüket, akkor változik ez a hozzáállás is. Nyilván az társadalmi szempontból sem jó ebben a tekintetben, ha nem építkező típusú, hanem követhetetlen intenzitással vagyonosodó példákat látnak az emberek.

– A hazai vagyonos célcsoport mennyiben más, mint a külföldi elsősorban nyugati gazdagok?

– Nagyjából annyira más, mint, Magyarország is különbözőnek tekinthető a fejlett nyugati országoktól. Vásárlóerőben, fogyasztási normákban, igényekben. Egymilliárd dollár feletti gazdagunk egy van az országban. Tucatnyi 90 milliárd feletti, három tucatnyi 30 milliárd feletti vagyonosunk van. 10 milliárd felett legalább százan, 3 milliárd felett legalább hatszázan diszponálnak. 300 milliót meghaladó vagyonnal pedig 14-15 ezren bírhatnak. Természetesen Nyugat-Európában arányaiban és számosságában is több lépcsővel nagyobb ennél a vagyonos elit statisztika. De ne felejtjük el, még csak 25 év körüli a fiatal hazai kapitalizmus. A bővülés pedig intenzív.

– A magyar gazdag viszi-e ki a megtakarítását? S ha igen, hazahozza-e?

– Még mindig nagyon sok pénz van külföldön, leginkább Svájcban, és nem nagyon jönnek haza. Ez leginkább attól függ, hogy a vagyonosok bíznak-e hosszabb távban egy adott országban. Még nem jött el ez az idő, de afelé tartunk.

– Az a szintű gazdagság, ami a nemzetközi elitet jellemzi, miben más a hazaival és miben más a felső középosztállyal összehasonlítva?

– A 3-300 millió euro vagyoni zónában egészen más dimenzió alapján zajlik a vagyonhoz viszonyulás. A felső középosztályhoz képest nyilván a fogyasztásban is, de sokkal különbözően a megtakarítások, befektetések, a vagyon stratégia terén van lényeges eltérés. Ebben a top kategóriában a vitathatatlan történelmi vákumától eltekintve a magyar elit azt mondanám, hogy rendkívül hasonló életforma törekvésekkel és önmegvalósítási szándékokkal bír a nyugatihoz képest. Ráadásul láthatóan gyorsan tanul. Sőt már a dinasztia építésre is gondol...

– Az örökösök miként fogadják a rájuk eső jelentős vagyont? Velük könnyebb vagy nehezebb dűlőre jutni mondjuk a banki szakembereknek?

– Nyilván más, mikor egy kamasz a szülei sajnálatos halála miatt örököl hatalmas vagyont és abban kell pénzügyi, adózási segítséget nyújtani és más –szerencsére ez a gyakoribb –, mikor az örökölt hagyónak, valamint a majdani örökösnek együttesen van módja felépítenie szakemberek bevonásával az átadást. Továbbra is azt mondom, hogy a fiatalokat általánosságban is komplexebben kellene pénzügyileg képezni. A vagyonos elit 15-30 éves gyermekeit pedig különösen fókuszáltan fel kell készíteni a nagyobb vagyon öröklésére, mert bármikor adódhat olyan helyzet, hogy döntenie kell bizonyos kérdésekben. Most jött el az az idő, amikor a rendszerváltás után vállalkozó, első generáció elérte a 60 körüli kort és egyszerűen muszáj elgondolkodnia az érték megőrzés kérdésén. Itt nem csupán pénzügyekről, hanem vállalkozásokról, cégekről, a felépített értékek kezeléséről, útjáról is szó van. Ez a ma legnagyobb kihívása szerintem ennek a vállalkozói rétegnek. Tele nagy szembesülésekkel, dilemmákkal.

– A korosztályos különbség jelentkezik a pénzügyi vagy a luxus a fogyasztásukban is?

– Igen. Abszolút. Ezzel nagyon sokat kell foglalkozniuk a privátbankároknak is. Szerintem feladatuk az idősebb ügyfelük révén nem csak bevonni a fiatalabb nemzedéket a pénz kezelésébe, de proaktívnak is lenni. Megbeszélni a szüleikkel, hogy a gyereket vonják be, ha vagyonukról döntenek. Először néhány milliót adjanak neki, majd egy kicsit többet és így tovább. Hogy ne az apuka, vagy az anyuka vegye meg neki a kocsit, a lakást, stb., hanem érezze, hogy ha megveszi, az nem csak a mélynyomó hangfal kiválasztás tekintetében jelent felelősséget. A fiatal generáció pénz iránti tisztelete talán kevésbé van meg, mint a szüleikben. Szeretnek talán többet is költeni, mint kellene. Ezen az értékrend viszonyuláson egy jó privátbankári és szülői kapcsolat nagyon sokat változtathat, és terelheti a fiatalokat a megfelelő útra. Ráadásul ez egy mindenkinek megtérülő munka befektetés.

– Mi a jövője ennek a vagyoni célcsoportnak? Bővülést, esetleg csökkenést várunk?

– A vagyonosok száma a világban is egyre nő, és Magyarországon is ez a helyzet. A gazdasági lehetőségek most adottak és láthatóan sokan élnek ezzel. A hazai privátbanki vagyon 8-10 százalékkal, nagyjából 400 milliárd forinttal nő évente, de a Blochamps számításai szerint az akár 800 milliárd forinttal való bővülés is elérhető lenne. Bízunk benne, hogy az előre jelzésünk megállja majd a helyét.

<http://www.digitalhungary.hu/interjuk/Ilyenek-a-magyar-gazdagok/5384/>