



BGE

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
ALKALMZOTT TUDOMÁNYOK EGYETEME

GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGRSZEG

Takács Kitti

Pénzügy és számvitel, FOSZK / Vállalkozási szakirány

**Megtakarítások fontossága – Az
öngondoskodás szerepe napjainkban**

2016

NYILATKOZAT

a szakdolgozat digitális formátumának benyújtásáról

A hallgató neve: Takács Kitti

Szak/szakirány: Pénzügy és számvitel, FOSZK/ Vállalkozási szakirány

Neptun kód: JIBEBG

* A szakdolgozat megvédésének dátuma (év):

A szakdolgozat címe: Megtakarítások fontossága – Az öngondoskodás szerepe napjainkban

Belső (operatív) konzulens neve: Dr. Takács Dávid

Külső (szakmai) konzulens neve: Léber Szabina

Legalább 5 kulcsszó a dolgozat tartalmára vonatkozóan: öngondoskodás, megtakarítások szerepe, befektetési egységekhez kötött életbiztosítás, ETS rendszer bemutatása a cégnél, kombinált hitelek fajtái, megtakarítással kombinált hitel konstrukció részletes bemutatása

Benyújtott szakdolgozatom **nem titkosított / titkosított**.*(Kérjük a megfelelő aláhúzni! Titkosított dolgozat esetén a kérelem digitális másolatának a szakdolgozat digitális formátumában szerepelnie kell.)***Hozzájárulok / nem járulok hozzá**, hogy nem titkosított szakdolgozatomat az egyetem könyvtára az interneten a nyilvánosság számára közzétegye. *(Kérjük a megfelelő aláhúzni!)* Hozzájárulásom - szerzői jogaim maradéktalan tiszteletben tartása mellett –nem kizárólagos és időtartamra nem korlátozott felhasználási engedély.

Felelősségem tudatában kijelentem, hogy szakdolgozatom digitális adatállománya mindenben eleget tesz a vonatkozó és hatályos intézményi előírásoknak, tartalma megegyezik nyomtatott formában benyújtott szakdolgozatommal.

Dátum: 2016.05.26.


.....
hallgató aláírása**A digitális szakdolgozat könyvtári benyújtását és átvételét igazolom.**

Dátum: 2016 MÁJ 26.


.....
Budapesti Gazdasági Egyetem
Gazdálkodási Kar Zalaegerszeg
Könyvtár P.H.
8900 Zalaegerszeg
Gasparich u. 18/A
Adószám: 15329822-2-42

könyvtári munkatárs

Tartalomjegyzék (gyakorlati beszámoló)

1. Bevezetés	1
1.1. Munka és gyakorlat összekapcsolása	1
2. Az ügyfélig vezető út	2
2.1. Kezdetek: MNB hatósági engedély.....	2
2.2. Mivel foglalkozik egy pénzügyi elemző? (ETS rendszer)	2
2.3. Személyre szabottság előnyei	3
2.4. Feladatkörök konkrét bemutatása	5
2.4.1. Elemzés	5
2.4.2. Kiértékelés	6
2.4.3. Tanácsadás	6
3. A tudás hatalma	7
3.1. Tevékenység kibővítése: PSZÁF vizsga.....	7
3.2. Rendszeres továbbképzések szerepe	8
3.3. Motiváció, személyiségfejlesztés.....	8
4. Záró gondolat	9
5. Gyakorlati napló: számadás a 14 hetes gyakorlatról	10

1. Bevezetés

A beszámolóban gyakorlatom ideje alatt szerzett tapasztalatokat, élményeket és észrevételeket szeretném feltüntetni. Bevallom, elsősre ez némi nehézséget okozott számomra, hiszen nem „hagyományos” helyet választottam tudásom gyarapítására, és szakom ellenére nem a megszokott pénzügyi és számviteli témákban gondolkodtam, de mivel nem tiltotta ezt semmilyen paraméter, így kellemeset a haszonnal összekapcsolva az OVB Vermögensberatung Kft. zalaegerszegi irodájában kezdtem meg 14 hetes gyakorlatomat.

Az anyavállalat 1970-ben jött lére Kölnben, Magyarországon 1992 óta van jelen. Mint független pénzügyi tanácsadó cég küldetésének tekinti, hogy biztosítsa a pénzügyileg tervezhető jövőt, illetve az európai biztosítási kultúra elterjesztését a magyar piacon. Neve a színvonalas pénzügyi tervezés és tanácsadás szinonimájává vált egész Európában.

1.1. Munka és gyakorlat összekapcsolása

A vállalatnál történő gyakorlat engedélyezése azért is jelentett sokat számomra, mert tanulmányaim mellett 2015 októberétől a cégnél folytatok részmunkaidős tevékenységet, mint pénzügyi elemző. Kezdetben csak kereset kiegészítésként tekintettem a lehetőségre, illetve hogy a Budapesti Gazdasági Egyetemen elméletben megszerzett ismereteimet a gyakorlatban is kamatoztathassam, de mára már komoly céljaim vannak a vállalatnál.

Régebben el sem tudtam volna képzelni magam ebben a munkakörben, de mostanra életem szerves részévé vált. Persze ezt megelőzte rengeteg tanulás, és ez alatt nem csak az egyetemen szerzett tudásomat értem – bár el kell ismernem, efféle orientáltságom megkönnyítette a helyzetemet másokhoz képest –, hanem az OVB-nél vannak úgynevezett fix időpontok (meetingek, trainingek, személyes elbeszélgetések, és még sorolhatnám), amiken kötelező a részvétel minden héten azért, hogy az ügyfeleknek naprakész szaktudással és minőségi munkával tehesünk „portékát” az asztalaikra. Alapja ennek pedig az, hogy a heti ügyfél időpontokon felül rendszeresen tovább képezzük magunkat.

2. Az ügyfélig vezető út

2.1. Kezdetek: MNB hatósági engedély

Jelenleg tehát pénzügyi elemzőként dolgozom a cégnél, de gyakorlatom ideje alatt lehetőségem nyílt arra, hogy betekinthessek a pénzügyi tanácsadás világába azért, hogy lassan értékesítési és eladási munkakörben is mozoghassak.

Ahhoz, hogy ma valaki pénzügyi elemzőként dolgozhasson a cégnél, vagy, hogy egyáltalán független biztosításközvetítőként működhessen a piacon, első lépésben a Magyar Nemzeti Bank hivatalos engedélye szükséges. Pályám elején tehát az volt az első feladatom, hogy részt vegyek egy biztosításközvetítői tanfolyamon, majd sikeres vizsgát téve az MNB engedélyezte tevékenységemet.

2.2. Mivel foglalkozik egy pénzügyi elemző? (ETS rendszer)

Amíg ez folyamatban volt, ezzel összhangban az OVB-nél is elkezdtek képzésem, hogy elemzőként fel tudjam mérni az ügyfelek helyzetét ahhoz, hogy egy személyre szabott pénzügyi tervezetet és anyagi előnyöket nyújthassak nekik. Miután pedig ezt elsajátítottam, és ebből is számot adtam, megkezdtem hivatalosan is tevékenységemet Magyarország piacvezető pénzügyi tanácsadó cégénél.

Az ok, amiért ilyen hosszasan vezettem be munkakörömet a vállalatnál az az, hogy a következőkben részletesen is bemutathassam feladataimat a gyakorlat ideje alatt, mely főként az ügyfelekkel való kapcsolattartás volt.

A munkám menetét egy orvosi példán keresztül tudom a legjobban szemléltetni, melyet a kapcsolatfelvétel után az ügyfélnek is ismertetek az úgynevezett *Ügyfélmodellen* keresztül, hogy ő átfogó képet kaphasson a vállalatról. Ha valakinek panasza van, elmegy az orvoshoz, aki megkérdezi tőle, hogy mi a probléma. Ahhoz, hogy helyreállítsa betege egészségét, meg kell vizsgálnia, majd fel kell állítania egy diagnózist. Miután ezt megtette, javasolni fog neki egy terápiát, majd ad neki egy receptet, hogy az azon feltüntetett gyógyszert kiváltsa és beszedje, így annak használatával helyreállítsa egészségét.

Ez a folyamat az alapja az OVB-nek, és mint elemző, mondhatni „pénzügyi orvosként” járok el az ügyfelek érdekében. Mert nálunk is az első fázis a megismerkedés, majd egy *Elemzés* keretei között anyagi előnyöket kutatunk számukra. Felmérjük az ő céljaikat, terveiket a jövőre nézve, ehhez privát mérleget állítunk fel, majd ezt továbbítjuk az

irodában dolgozó szakértőknek, specialistáknak, akik ezt kiértékelik. A következő fázis a *Tanácsadás*, amikor az ügyfelek elképzeléseinek (legyen az ház, gyerekek támogatása, nyugdíj, stb.) megvalósítására javasolt ötleteket, megoldásokat egy tervezetbe foglalva ismertetünk is velük. Ezáltal összevethetik a különböző termékeket, melyeket felvázoltunk, és amennyiben az illető egy pozitív döntést hoz, akkor lép életbe a harmadik szakasz: a *Szervizszolgáltatás*. (Ez az úgynevezett ETS rendszer, melyet dolgozatomban alaposan részletezek.) Az OVB e harmadik lépésnek köszönheti piacvezetői pozícióját, hiszen fél évente, évente, ahogy az ügyfél kéri, munkatársaink rendszeresen tájékoztatják őt arról, hogy hogyan áll a választott programja. Mondhatni egész életükön át kísérik őket, hiszen ahogy a pénzpiac, úgy az emberi igények is folyamatosan változnak.

2.3. Személyre szabottság előnyei

Felmerülhet bennünk a kérdés: Miért jó ez az ügyfélnek?

Ha megnézzük úgy általánosságban a piacot, kik a szereplői? Első körben véleményem szerint mindenkinek a bank szó jut eszébe, de mint jól tudjuk, több százan vannak. Ezután következnek a biztosítók, lényegesen kisebb számmal. Aztán a lakástakarék pénztárak, melyből összesen 4 van. Ha pedig a teljes piacot vesszük, itt már megjelenik a tőzsde, illetve a különböző befektetési formák, de az emberek többsége ezzel nem tud azonosulni, így sokan házakba, telkekbe fektetnek, ez az ingatlanpiac. A végére hagytam tulajdonképpen a legfontosabb szereplőt, az államot, aki állandó követelésként kivetíti az adót minden hónapban, de különböző támogatásokat is nyújthat. Azonban az emberek többsége ezzel nincs is tisztában, hisz ezeket annyira nem reklámozzák.

Adott a pénzpiac, rengeteg pénzügyi szolgáltató... de vajon hol találjuk meg azt az ajánlatot, amire ténylegesen szükségünk van? ...Ami valóban kedvező feltételeket nyújthat számunkra? ...Ami tényleg beleillik az élethelyzetünkbe? Nehéz döntés. Ugyanis ha ma felkeresünk egy pénzügyi intézményt, lehet, hogy nagyon kedves lesz hozzánk az ügyintéző, de nem szeretne lemondani a jutalékról, ami általunk megilletné őt, így biztosan nem fog átküldeni a konkurenciához, holott lehet nagyon is tisztában van vele, hogy ott számunkra kedvezőbb konstrukcióval találkozhatnánk. Neki ez nem érdeke, hiszen a saját termékét részesíti előnyben.

Itt jön képbe az OVB, mint közvetítő cég, mely nem rendelkezik saját termékkel. Ez azt jelenti, hogy szolgáltatóktól független, ezáltal a piac közepén (szolgáltatók és „vevők” között) áll, és az összes lehetőséget összehasonlítja az ügyfelek számára azért, hogy nekik a legjobbat és legoptimálisabbat nyújthassa, ezzel pénzt és időt spórolva nekik. A következő példában néhány banki lehetőséget összevetve be is bizonyítom ennek szerepét:

Havi törlesztőrészlet a következő feltételek mellett:

Hitelösszeg: 7.000.000 Ft

Futamidő: 25 év

MKB: 36.456 Ft

Erste: 42.320 Ft

OTP: 47.749 Ft

Különbség: 11.293 Ft/ hó

(a legjobb és legrosszabb ajánlat különbsége)



ELŐNY: 3.387.900 Ft

Mint láthatjuk, bármilyen pénzügyi terméket is választunk, alaposan meg kell vizsgálnunk a piacot, hisz legyen az jó vagy rossz döntés, az évek elteltével akár milliós tételekről lehet szó.

Ezek ismeretében a cégnél dolgozó munkatársak igyekeznek a legjobb konstrukciót megtalálni az ügyfeleknek, ezeket egy személyre szabott tervezetbe foglalva. Függetlenségükből fakadóan a termékek optimalizálása is feladataik közé tartozik, ezt személyes tapasztalataimmal is alá tudom támasztani. Tehát adott egy ügyfél, aki adott termékekkel rendelkezik. Ő az elemzés során ezt megosztja velünk, illetve annak paramétereit, pl. szerződés kezdete/ vége, havi díja, évfordulója, célja ezzel, stb. Amennyiben úgy látjuk, hogy van ennél jobb termék is a piacon (figyelembe véve a legjobb ár-értékarányt), tájékoztatjuk erről az ügyfelet, és ha ezt az ajánlatot ő kedvezőnek találja, lecseréli régi termékét.

Nem dolgozom régóta a cégnél, de rendszeresen találkozom ilyen szituációkkal, leggyakrabban lakásbiztosításoknál és életbiztosításoknál fordul elő, miszerint az előbbit kiegészíti az adott ügynök olyan szolgáltatásokkal, amikkel megdrágítja a szerződést, de az ügyfélnek nem feltétlen kedvez. Vagy ha életbiztosításról beszélünk, sajnos találkoztam olyan esettel is, hogy évek óta csak fizették azt, de az ügynök többé nem kereste őket, és mivel a portfóliót abszolút nem kezelte senki, így a visszavásárlási érték még a 60 %-a se volt a befizetett összegnek, nemhogy kamatozott volna. Ilyen helyzetekben kellemes az ügyfél elégedettségét érezni azzal, hogy erre felhívtuk a figyelmét és kedvezőbbé tettük az életszituációját, és ha minimálisan is, de spóroltunk a kiadásain.

2.4. Feladatkörök konkrét bemutatása

2.4.1. Elemzés

Így tehát még egyszer összefoglalva egy-másfél órában egy kötetlen beszélgetés keretei között az ügyfél helyzetét és terveit vizsgálom meg a jövőre nézve. Első lépésben megismerkedek vele, illetve átfogó képet nyújtok a cégről és annak tevékenységéről. Megvizsgálom, hogy milyen célokat szeretne a jövőben megvalósítani, és miután kiválasztotta ezek közül a legfontosabbat, én feljegyzem a miért? mikor? mennyit? kérdésekre adott válaszait. Ennek keretében négy szempontot kell sorrendbe állítania, miszerint, ha adott lenne egy program, egy termék, amivel megvalósíthatná célját (pl. gyermekének iskolai tanulmányaira szeretne 3 millió Ft-ot összegyűjteni 15 éven belül), akkor azzal kapcsolatban milyen elvárásai lennének: kamat, hozzáférhetőség, biztonság, rugalmasság és állami támogatás szempontjából.

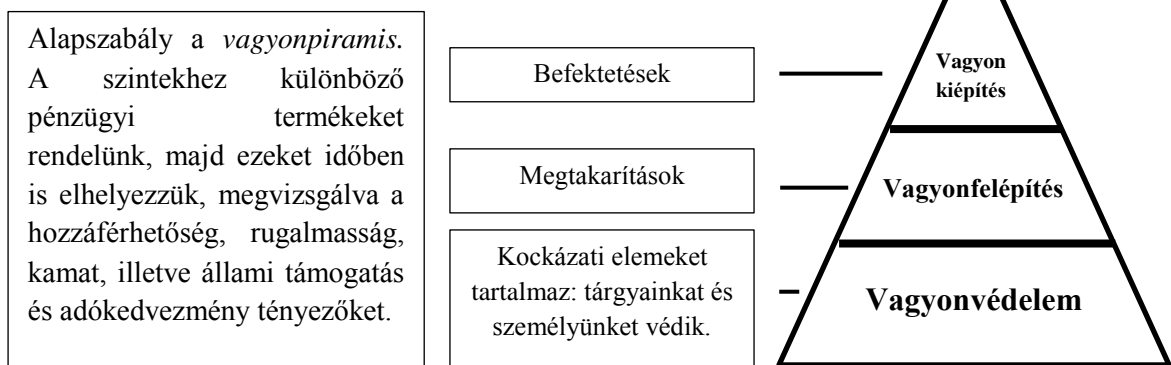
Miután ezt elkészítettem, a pénzügyi elemző füzetben haladok standard pontok szerint. Tovább vizsgálom az ügyfél céljait: mennyit takarítana meg ennek érdekében havi szinten; milyen pénzügyi szolgáltatókkal volt kapcsolata az utóbbi időben, ezáltal milyen termékekkel rendelkezik. Megtekintjük egy ingatlan-, család- vagy nyugdíj programmal szemben támasztott elvárásait; szót ejtünk a felelősségteljes élet címszó alatt a betegségek és balesetek kockázatáról; megtakarításokról, befektetésekről beszélünk; majd ha ezen végig értünk, szembeállítom a bevételeket és a kiadásokat azért, hogy egy privát mérleget állíthassak fel számára, ezáltal bekalkuláljuk, hogy a megadott megtakarítási összeg mennyire fér bele a költségvetésébe.

2.4.2. Kiértékelés

Ennyit takar a jelenlegi OVB-s munkám, hisz az ezután következő folyamat a *kiértékelés*, melyet jelenleg a szakértőkre bízok. A különböző meetingek, trainingek alkalmával folyamatos oktatást kapok a pénzügyi termékekről is, hogy a későbbiekben én is naprakész legyek, és ügyfeleim esetleges kérdéseinek 100 %-osan eleget tudjak tenni. Emellett különböző OVB-s rendezvények alkalmával lehetőségünk nyílik a termékpartnerekkel való személyes találkozásra, akik mindig készséggel állnak rendelkezésre, válaszolnak a felmerülő kérdésekre, és mivel folyamatos a kapcsolattartás, bármikor fordulhatunk hozzájuk. Rendkívül sokszor találkoztam gyakorlatom alatt a Signal, Generali és Uniqa biztosító termékeivel, ők egyébként az OVB prémium partnerei.

2.4.3. Tanácsadás

A kiértékelés után következik a tényleges *tanácsadási* beszélgetés, melyet jelenleg még tanulok, így ezt szakember bekapcsolódásával bonyolítom le. Ennek keretében ismertetjük az ötleteket, javaslatokat az ügyfél céljainak megvalósítása érdekében, mindezt konkrét termékekkel, személyre szabott tervezetben ötvözve. Az „értékesítés” a következő pontokban zajlik le: A beszélgetés első részében tájékoztatjuk az ügyfelet, hogy milyen szabályok szerint értékelünk ki, mi alapján állítjuk össze a tervezeteket, ezzel biztosítva számára az átláthatóságot.



A beszélgetés második részében kötelességünknek érezzük, hogy felhívjuk az ügyfelek figyelmét a mindennapi élet kockázataira is, hiszen ez az ő munkaerejüknek a védelme. Konkrétta téve: Felvázolunk nekik egy olyan lehetséges szituációt, amelyben ők maradandó egészségkárosodást szenvednek. Ez egy olyan pszichológia módszer, ami habár

elméletben rosszul hangzik, de a gyakorlatban a cég szeretné tudatosítani az ügyfélben, hogy bármikor történhet baleset, így legalább a családfenntartónak kötelessége rendelkeznie ilyen védelemmel. Mivel ha ők munkaképtelenné válnak, akkor nem tud miután fizetni a munkaadó. Ilyen esetben bekapcsolódhat az állam (rokkantsági járadék címszó alatt), de ez jelenleg a bruttó minimálbér 50 %-a, így ez hatalmas kiesést okozna a család bevételében. Ebben a szituációban egyénünknek jelentősen át kellene alakítania életét. Az egyetlen megoldás az lehet, ha rendelkezik egy olyan összegű tőkével, amelyből folyamatosan kivéve továbbra is fenntarthatná életszínvonalát. Ha alaposan körbenézünk a piacon, manapság viszonylag kevés ellenérték fejében magas védelmet élvezhetünk, mely jól jöhet, ha tényleg nagy a baj.

Miután felvázoltuk számára az egzisztenciája védelmére szolgáló lehetőséget, ismertetjük vele a céljának megvalósítására legalkalmasabbnak vélt megoldást, mindezt költség- és idő hatékonyan. Először újra levezetjük a hitel és megtakarítás közötti különbséget, hogy mennyivel több maradhat a zsebében, ha előre gondolkodik: ha megtakarítás mellett döntünk, átlag évi +6% hozamot is el lehet érni. Ha hitelt veszünk fel, az akár -30% veszteség is lehet, például egy személyi kölcsön tekintetében. A kettő közötti különbség +42%, ennyivel több tőkénk maradhat céljaink megvalósítására. Ezután ismertetjük az adott program paramétereit, működési elvét (legyen az megtakarítás, LTP, stb.), megvizsgáljuk kamat, hozzáférhetőség, állami támogatás, biztonság és felhasználhatóság szempontjából. Amennyiben pedig az ügyfél elégedett a tervezetével, és úgy dönt, hogy azt elfogadja, akkor félévente/évente tájékoztatjuk a választott programjáról.

3. A tudás hatalma

3.1. Tevékenység kibővítése: PSZÁF vizsga

Az ügyfelekkel való kapcsolattartási feladataimat véleményem szerint a fenti sorok befedik, azonban ez rendszerint fejleszthető, bővíthető, így folyamatosan azon vagyok, hogy ennek eleget is tegyek. Pont ezért történt, hogy májusban részt vettem a budapesti Soter-Line Oktatási Központ pénzügyi hatósági képzésén. Az oktatás a következő témákat érintette: pénzügyi piac szereplői, tevékenységük és szolgáltatásaik; jogi kötelmek; lakossági megtakarítási termékek; hitelezési alapfogalmak; hiteltípusok; KKV hitelügyletek. A tanfolyam alatt megszerzett tudásom nagymértékben hozzájárult záró dolgozatom megírásához.

A tanfolyam kritériuma volt a május 5-én tartott pénzügyi hatósági vizsga, melyet sikeresen teljesítettem. Így az MNB-s engedélyt megszereztem, mely szerint hiteleket és lakástakarék pénztárakat is közvetíthetek a jövőben. Ennek lefolyásáról még nincsenek információim, a következő hónapokban szeretném ezt maximálisan elsajátítani, hiszen ahogy dolgozatomban is utaltam rá, fellendült az ingatlan piac, így ebben is sok lehetőség rejtőzik.

3.2. Rendszeres továbbképzések szerepe

Eddigiekben kimondottan az ügyféllel kapcsolatos kötelezettségekre koncentrálni kezdtem, mutattam be feladataimat a cégnél, de ahhoz, hogy az ügyféllel is juthassak, gondoskodnom kell önmagam rendszeres továbbképzéséről. Erre szolgálnak a heti szinten tartandó meetingek, trainingek, coachingok és személyes elbeszélgetések; a csapatépítéssel kapcsolatos Business Infó és Business Coctail rendezvények; illetve a negyedévente megszervezett igazgatósági események, a szemináriumok.

Ezek alkalmával rendszeres oktatásban részesülök, és mivel újra és újra átvesszük az addig már megtanult anyagokat, tudásunk nem kopik el. A központi fejlesztésekről folyamatos tájékoztatást kapunk vezetőink által, így ezeket is be tudjuk építeni beszélgetési és eladási technikáinkba. Számomra a mai napig a telefonálás és kifogáskezelés okoz nehézséget, hiszen valljuk be, munkám első és legfontosabb lépése az, hogy időpontot tudjak egyeztetni az ügyféllel. Szerencsémre oktatóim, vezetőim nagyon segítőkészek, így jelenlegi gyengeségeimet kiküszöbölve a folyamatos gyakorlással végig nagy odafigyelésben részesülök. Jelenlegi céljaim között pedig az is ott szerepel, hogy a különböző eladási módszereket mind megtanulhassam, ezáltal egyedül is lebonyolíthassam az ügyféllel folytatott tanácsadási beszélgetéseket.

3.3. Motiváció, személyiségfejlesztés

A rendszeres továbbképzéseken kívül pedig az is elengedhetetlen, hogy önmagunkkal rendszerben legyünk. Felismerve ezt, a cég a munkatársait állandó motivációra ösztönzi, melyet én is beépítettem mindennapjaimba. Valljuk be, az ügyfél kiszolgálása mellett saját

célunk az ebből való profitálás, ami hol könnyen megy, hol nehezen. De akármilyen göröngyös is az oda vezető út, tudnunk kell, hogy hová is tartunk.

Ezért is vagyok hálás, hogy a cégnél dolgozhatok, mert nagyon sokat fejlődtem pozitív irányba. Megtanultam, hogy mennyire fontos az önbecsülés, az önmagunkba vetett hit, és hogy amit megálmodunk, azt meg is valósíthatjuk. Úgy gondolom, a pozitív gondolkodás az alapja mindennek, legyen szó az élet bármely területéről, és ha hálásak vagyunk mindenért, amit eddig elértünk, akkor leszünk ténylegesen készek arra, hogy befogadjuk azt is, amiről eddig csak álmodni mertünk.

Szabó Péter (motivációs tréner) Állj félre a saját utadból c. könyvében ezt írja: *„a pozitív változás kulcsa mindannyiunk életében a felelősség vállalása, önmagunk elfogadása és feltétel nélküli szeretete”*.

4. Záró gondolat

Összességében azt mondhatom, elégedett vagyok a gyakorlati helyemmel, az általa szerzett tudással és tapasztalatokkal. Véleményem szerint ezt kamatoztatni is tudom a későbbiek során, és mivel az OVB-nél nyújtott munkám nem szűnt meg a 14 gyakorlati hét elteltével, azon leszek, hogy életemet olyanná varázsoljam, amilyennek azt elképzeltem.

5. Gyakorlati napló: számadás a 14 hetes gyakorlatról

Heti lebontás	Teendők, feladatok
<i>Február 8-12.</i>	4 ügyfél időpont: elemzés+tanácsadás Meeting: ügyfél- és munkatárs telefonálási technikák elsajátítása, kifogáskezelés Training: ezek gyakorlása+időpont egyeztetés
<i>Február 15-19.</i>	Heti 3 elemzés, ebből 2 tanácsadás Február 18. OVB nap Budapest: termékbemutatók, előadások és oktatások személyiségfejlesztés témákban
<i>Február 22-26.</i>	5 ügyfélidőpont: elemzés+tanácsadás Meeting: csapatépítés, munkatárstoborzás lehetőségei Training: kifogáskezelés, időpont egyeztetés
<i>Február 29-Március 4.</i>	3 ügyfélidőpont, elemzés+tanácsadás Meeting: tanácsadási beszélgetés oktatása: kiértékelési szabályok Training: ezek+telefonálási technikák gyakorlása
<i>Március 7-11.</i>	Heti 4 ügyfélidőpont Meeting, training: tanácsadási beszélgetés oktatása: előző heti anyag gyakorlása+munkaerő védelem fontossága
<i>Március 14-18.</i>	Heti 2 elemzés+tanácsadás Munkaerő védelem, termékoktatás: baleset- és betegségbiztosítások általános jellemzői, paraméterei
<i>Március 21-25.</i>	Heti 8 ügyfélidőpont: elemzés, tanácsadás, szerviz
<i>Március 28-Április 1.</i>	Meeting, training: termékoktatások: életbiztosítások fajtái, általános jellemzői; befektetési egységekhez (unit linked) kötött életbiztosítások paraméterei Konkrét termékek: Signal Megtakarítási és Öngondoskodási Tervének, illetve Generali Megoldás nevű megtakarításainak részletes oktatása

<i>Április 4-8.</i>	<p>5 ügyfélidőpont: elemzés, tanácsadás, szerviz</p> <p>Meeting, training: biztosítási kötvények, lakásbiztosítások ismertetése</p> <p>Business Infó: csapatépítés, munkatárstoborzás</p>
<i>Április 11-15.</i>	<p>Budapest Soter-Line Oktatási központ által meghirdetett Pénzügyi Szolgáltatásközvetítői Hatósági képzésen való részvétel: banki szolgáltatások, hitelezés, faktoring, lízing és lakástakarék pénztárak témákban</p>
<i>Április 18-22.</i>	<p>Heti 4 elemzés+3 tanácsadás</p> <p>Meeting, training: haladás a tanácsadási beszélgetés anyagával: hitelek és megtakarítások összehasonlítása, azok szerepe</p> <p>Termékoktatás: lakástakarék pénztárak részletes ismertetése</p>
<i>Április 25-29.</i>	<p>5 ügyfélidőpont: elemzés, ebből 4 tanácsadás</p> <p>Termékoktatás: kombinált hitelek (LTP-vel vagy életbiztosítással kombinált hitelek szerepe, jelentősége)</p> <p>„Lakbérmentesen élni” eladási technika begyakorlása</p> <p>Business Infó: csapatépítés</p>
<i>Május 2-6.</i>	<p>Budapest Soter-Line Oktatási Központ: sikeres Pénzügyi Szolgáltatásközvetítői Hatósági vizsga</p> <p>3 elemzés, 3 tanácsadás</p>
<i>Május 9-13.</i>	<p>Meeting: kifogáskezelés; időpont egyeztetési technikák bővítése</p> <p>Training: unit linked életbiztosítások: alapkezelők szerepe, részvények, kötvények, portfólió kezelés szerepe</p> <p>Tanácsadási beszélgetés eddig átvett anyagainak gyakorlása, ismétlése</p> <p>Business Infó: munkatárstoborzás</p>

Takács Kitti

Pénzügy és számviteli felsőoktatási szakképzés/

Vállalkozási szakirány

*Megtakarítások fontossága – Az öngondoskodás szerepe
napjainkban*

2016.

Tartalomjegyzék (záró dolgozat)

1. Bevezetés	1
1.1. Témaválasztásom oka	1
1.2. Megtakarítások fontossága	1
2. OVB cégbemutató	2
2.1. Tevékenység, feladatkör részletes leírása	2
2.2. ETS (Elemzés, Tanácsadás, Szervizszolgáltatás) rendszer bemutatása	4
2.2.1. Ügyfélközpontúság	4
2.3. Partnerek a piacról	5
2.4. Független és független biztosításközvetítők összehasonlítása	5
2.5. Piacvezető szerep	7
3. Takarékoskodás fontosságának levezetése az OVB 3 szakterületén keresztül: házasárlás, család, nyugdíj	7
4. Miben érdemes manapság a pénzünket gyűjteni?	12
4.1. Különböző „befektetési formák” összehasonlítása.....	12
4.2. Lekötött betét, lakás takarékpénztár, állampapír, kötvény, részvény, befektetési alap vizsgálata hozam, hozzáférhetőség, állami támogatás, kockázat és felhasználhatóság szempontjából	13
5. A befektetési egységekhez kötött életbiztosítás jellemzői	15
6. Konkrét termék: Öngondoskodási Terv részletes bemutatása	16
6.1. A termék általános jellemzői, választható portfóliók összehasonlítása.....	16
6.2. Alapkezelők szerepe, bónuszrendszer bemutatása	17
6.3. Mennyi tőke halmozható fel az évek során?	17
7. Mit tegyünk, ha elkerülhetetlen a hitelfelvétel?	19
7.1. Kombinált hitelek fajtái, azok jellemzői.....	19
7.2. Mit nyerünk egy megtakarítással kombinált hitel esetén?	21
7.3. Konkrét konstrukció bemutatása	23
8. Összegzés, személyes vélemény	27
9. Irodalomjegyzék	28
10. Ábrajegyzék	30
11. Mellékletek	31

1. Bevezetés

1.1. Témaválasztásom oka

Dolgozatom témájaként az öngondoskodást és a megtakarítások szerepét választottam, hiszen napjainkban nem hagyhatjuk figyelmen kívül ezek fontosságát, vagy rosszabbik esetben már szembesítettük is magunkat a „Mi lett volna, ha előre gondolkodom?”kérdéssel.

Ahogy életünk egyes szakaszaiba lépünk, folyamatosan különböző pénzügyi nehézségekbe, „problémákba” ütközünk. Azonban ezek elől nem menekülhetünk, így tudatos tervezéssel kell átlendülnünk ezeken.

Dolgozatom célja, hogy kitérjek ennek szerepére, és rávilágítsak arra, hogy a lehetőségeket ennek megoldására önmagunkban kell megtalálnunk.

Mindannyian emberek vagyunk; különböző terveink, álmaink és elképzeléseink vannak. De úgy gondolom, sokunknak e célok elérése a legfontosabb: otthonteremtés, ingatlanvásárlás/építkezés; családalapítás, gyermekeink aktív támogatása iskoláztatásban, életkezdésben; illetve a nyugdíjas éveink biztosítása. Mindenki szeretné, ha ilyen fényes jövő állna előtte. De mi van akkor, ha ez a jövő mégsem olyan fényes?

1.2. Megtakarítások fontossága

... Mert hány esetben hallhatjuk, hogy például egy ingatlan finanszírozására felvett hitel összegének a dupláját kell visszafizetni a banknak, mire a futamidő lejár? Vagy ha az árfolyamváltozások miatt úgy megemelkedik a törlesztő részlet, hogy az adott család azt nem tudja fizetni, és fedezetül csak a házat tudják bevonni, így fedél nélkül maradnak? Jönnek a hitelkártyák és személyi kölcsönök, melyekkel próbálnák menteni a menthetőt, de ezen eszközök buktatója, mint tudjuk – ha nem rendeltetésszerűen használjuk –, hogy még több adósságot generálunk. Ennyi kiadás mellett hogy marad a családra, a gyerekekre? Nem beszélve arról, hogy a hiteleket nyugdíjig ki kellene fizetni, de a felosztó-kirovó rendszer megdőlni látszik, így egyre kevesebb állami nyugdíjra számíthatunk. Akkor hogyan őrizhetjük meg életszínvonalunkat idősebb éveinkben?

A válasz egyszerű. Be kell látnunk, hogy nem hagyhatjuk figyelmen kívül az öngondoskodás fontosságát, hiszen akinek van megtakarítása, az tudatosabban építheti jövőjét, és a váratlan helyzeteket is könnyebben kezeli. A problémát tehát úgy oldhatjuk meg, ha vállaljuk a felelősséget életünkért, és kezünkbe vesszük az irányítást. S ha néha

áldozattal is jár, de el kell gondolkodnunk azon, hogy mennyivel költséghatékonyabban érhetjük el céljainkat, ha a megtakarítást választjuk hitel helyett. Véleményem szerint, ha ezt beismerjük, nem lehet gond jövőnk tervezésénél, alakításánál.

2. OVB cégbemutató

2.1. Tevékenység, feladatkör részletes leírása

Tanulmányaim mellett mellékállásban dolgozom egy pénzügyi cégnél, ahol az idők során sikerült elsajátítanom ezt a tudatos gondolkodást, beépíteni mindennapjaimba, és szakértelmem szerint közvetíteni az ügyfeleknek, felkészítve őket céljaik megvalósítására. E szaktudásra az OVB Vermögensberatung Kft-nél, Magyarország és Európa Független Pénzügyi Tanácsadó cégénél tettem szert.

Az anyavállalat 1970-ben jött létre Kölnben. *„Az OVB az első német vagyoni tanácsadó vállalatok egyike, azóta neve a színvonalas pénzügyi tervezés és tanácsadás szinonimájává vált egész Európában. Magyarországon 1992 óta van jelen. Küldetésének tekinti a pénzügyileg tervezhető jövő biztosítását, és ezáltal az európai biztosítási kultúra elterjesztését a magyar piacon.”*¹

A cég tevékenységének jellemzőit, tulajdonságait, feladatkörének bemutatását és a vállalat létjogosultságát igazoló paramétereket a következő pontokban szemléltetem:

- Az OVB nem rendelkezik saját termékkel
- A cégnél dolgozó pénzügyi elemzők és tanácsadók teljeskörű tervezeteket készítenek ügyfeleik számára, melynek része a meglévő termékek felülvizsgálata; tehát megkeresik a legjobb ár-értékarányt, ezáltal büdseoptimalizálásra tesznek szert
- Segítenek az állami támogatások ellenőrzésében és az adóelőnyök kihasználásában
- A vállalat több mint 45 éves múltra tekint vissza
- 14 európai országban aktívan működik
- 3,2 millió ügyfélnek (családnak) segítenek a mindennapokban
- 5000 főállású pénzügyi tanácsadó dolgozik a cégnél, de valójában ez a szám 25.000, hisz sokan részmunkaidős tevékenységet folytatnak
- Évente 600.000 új szerződés kötődik, ez 20 percenként jelent egyet

¹ <http://ovb.hu/cikkek/27/ovb-magyarorszag/45/ovb-magyarorszag/>

Letöltés időpontja: 2016.03.24.

- Több mint 100 partnerrel működnek együtt a piacról, és az ő termékeiket közvetítik ügyfeleik számára
- A cég éves átmenő forgalma: 10 milliárd €
- Ügyfélelégedettségük: 99,3%
- Az elmúlt években 3,3 milliárd Ft került kifizetésre a különböző biztosítási események folyamán
- Az OVB Segélyszervezettel is rendelkezik, és az elmúlt időszakban 1,2 milliárd Ft-ot szántak közhasznú célokra
- A kununu.com értékelői oldal kutatásában a vállalat a legkiemelkedőbbek között szerepel, hisz nagy figyelmet szentel dolgozói szakmai fejlődésének, továbbképzésének
- Innovatív vállalatként működik, hisz egyrészt állandó ellenőrzés alatt áll a Magyar Nemzeti Bank részéről, másrészt folyamatosan együttműködik vele a magyar pénzpiac modernizációján²

Az OVB, mint pénzügyi közvetítő cég feladatai közé tartozik egy „*olyan objektív és közérthető információ szolgáltatása, amely megoldást jelenthet a magyar háztartások finanszírozási problémáira. Mindezt széleskörű termékpaletta kínálattal, kompetens és célorientált tanácsadással, valamint rendszeres szerviz-szolgáltatással, így rugalmasan és személyre szabottan tehetnek eleget ügyfeleik kívánságainak.*”³

„*Cégfilozófiájukban megfogalmazódik, hogy a pénzügyi szolgáltató ágazat egyik főszereplőjeként objektív, személyre szabott megoldásokkal, illetve átfogó knowhow-val támogassa a pénzügyi szempontból érzékeny, azonban a mai teljesítményorientált világban információgyűjtésre, ügyintézésre kevésbé ráérő ügyfeleit életcéljaik megvalósításában. Küldetésüknek tekintik, hogy őket egy életen át olyan pénzügyi tanácsokkal, véleménnyel lássák el, amelyek számukra magas haszonnal és előnyökkel járnak. Ennek alapja az ügyfél és a vagyoni tanácsadó közötti személyes bizalom.*”⁴

² A tevékenység bemutatását cégen belüli források (Ügyfélmodell, Network flyer) alkalmazásával készítettem

³ <http://ovb.hu/cikkek/27/ovb-magyarorszag/45/ovb-magyarorszag/>; Letöltés időpontja: 2016.03.24.

⁴ <http://ovb.hu/cikkek/36/cegfilozofia/229/cegfilozofia/>; Letöltés időpontja: 2016.03.24.

2.2. ETS (Elemzés, Tanácsadás, Szervizszolgáltatás) rendszer bemutatása

2.2.1. Ügyfélközpontúság

Munkájukat egy bizonyos ETS rendszerben végzik, mely a következő folyamatra épül:



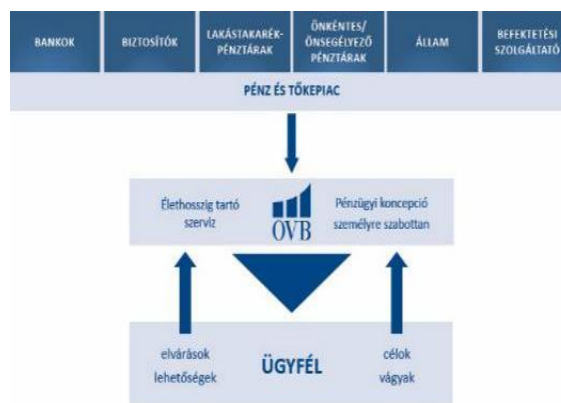
Az első lépés az **Elemzés**, melynek célja az ügyfél terveinek, vágyainak feltérképezése, majd ehhez egy privát mérleg készítése, tehát a pénzügyi helyzet megismerése.

A teljeskörűség mindig a **Tanácsadás** során teljesedik ki, hisz a szakemberek itt vázolják fel egy személyre szabott tervezetben ötvözve az ügyfél céljainak megvalósítására javasolt ötleteket, megoldásokat, ezzel nem csak a tőkeképzést biztosítva, hanem figyelmet szentelve a váratlan események veszélyének is.

A harmadik lépés, melynek piacvezetői pozícióját köszönheti a cég, a hosszú távú egyedi **Szervizszolgáltatás**. Hisz a pénzpiac, a termékek, sőt, még az emberi igények is állandóan változnak. De ennek keretében az ügyfél folyamatosan nyomon követheti programját, s mivel a bizalom állandó, az OVB-s munkatársak végig kísérik életüket, és a kínálatot mindig az adott pénzügyi helyzethez igazítják.⁵

Az a meglátásom, hogy a cég sikerének kulcsa függetlenségében, és az egyedi pénzügyi tervezésében rejlik. Mert ha ma bemegyünk egy bankba, vagy felkeresünk egy biztosító társaságot, az ott dolgozó ügyintéző a saját terméküket fogja nekünk javasolni, pedig lehet tisztában van vele, hogy a konkurenciánál egy számunkra kedvezőbb konstrukció vár ránk.

Az OVB azonban nem rendelkezik saját termékkel, hanem termékpartnerekkel, tehát közvetítő szerepet tölt be. Különböző bankokkal, biztosítókkal, lakástakarék-pénztárakkal, egészségpénztárakkal, nyugdíjpénztárakkal és befektetési alapokkal áll



⁵ Forrás: <http://ovb.hu/cikkek/37/teljeskoru-kiszolgalas/239/ovb-strategia-ets-rendszer/>

Letöltés időpontja: 2016.03.27.

Kép forrása: <https://prezi.com/16joze2qiou0/cegbemutato/>

Letöltés időpontja: 2016.03.24.

kapcsolatban, így a pénzügyi tanácsadók e cégek ajánlatait mutatják be az ügyfeleknek, természetesen igényükhöz és pénzügyi helyzetükhöz igazítva.

2.3. Partnerek a piacról

„Az OVB Holding 2011-ben vezette be a Prémium Partneri együttműködés rendszerét kiemelt nemzetközi partnereivel. Prémium Partnerség alatt egy szorosabb, stratégiai szintű együttműködést kell érteni az OVB és az adott Partner között. Ez a közös előnyökre épül, ahol mind a két fél profitál a szorosabb kooperációból. A rendszer a közös és exkluzív termékfejlesztésen kívül az adminisztrációs folyamatok jobb összehangolását is jelenti, és az eddig elért eredményeket az egységes ajánlatok, az adminisztrációs nyomtatványok, valamint az elektronikus termékek/termékváltozatok bevezetése produkálta.”⁶

A cég prémium partnereit az alábbi ábrán láthatjuk.



2.4. Független és függő biztosításközvetítők összehasonlítása

A biztosítási piacot két részre oszthatjuk: keresleti- és kínálati oldalra. A keresleti oldalt az ügyfelek, a kínálati oldalt pedig a biztosítók képviselik.

„A magyarországi és a nemzetközi szabályok szerint egyaránt csak a biztosítók jogosultak biztosítási tevékenység folytatására, ezeket pedig megkülönböztetjük szervezeti formájuk, működési körük és területi hatályuk szerint. A biztosítási szolgáltatás sajátosságából következik, hogy a biztosítási szerződés létrejöttében fontos szerepet játszanak a biztosításközvetítők, akik lehetnek függő- vagy független biztosításközvetítők.”

(FARKAS, SZ. 2007. JÚNIUS ÉS 2013. OKTÓBER, P. 17-18.)

⁶ <http://ovb.hu/cikkek/30/partnereink/71/partnereink/>
Letöltés időpontja: 2016.03.27.

„A biztosításközvetítői tevékenység a biztosítási vagy viszontbiztosítási szerződés létrehozására irányuló rendszeres, üzletszerű tevékenység. E tevékenység kiterjed a biztosítási szerződések megkötésének elősegítésére, biztosítási termékek ismertetésére, ajánlására, az ezzel kapcsolatos felvilágosításra, illetve a biztosítási szerződések megkötésére, a biztosítási szerződések értékesítésének szervezésére, továbbá a biztosítási szerződések lebonyolításában és teljesítésében való közreműködésre.”

(KOVÁCS, K. 2008 P. 63.)

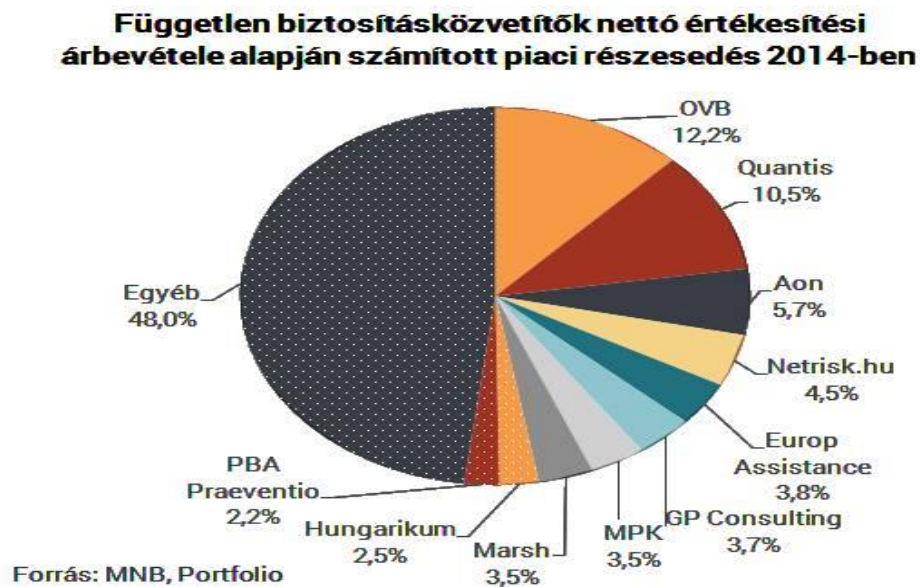
A függő- és független biztosításközvetítők közötti hasonlóságokat, különbségeket a következő táblázatban szemléltetem:

	Függő biztosításközvetítő		Független biztosításközvetítő
	Egy biztosító	Több biztosító	Többes ügynök
Hány biztosító termékét közvetíti	Egy biztosító egy vagy több termékét	Több biztosító egymással nem versengő termékeit	Több biztosító versengő termékeit
Ki a megbízó	Biztosító	Biztosító	Biztosító Ügyféltől díjazást nem fogadhat el!
Ki a felelős	Biztosító	Biztosító	Saját maga
Foglalkoztatási forma	Munkaviszony megbízás (e.v., bt., kft., rt.)	Munkaviszony megbízás (e.v., bt., kft., rt.)	Megbízás (rt., kft., fióktelep)
Mire terjed ki a tevékenység?	Biztosítási díjak és ajánlatok továbbítása a biztosító felé	Biztosítási díjak és ajánlatok továbbítása a biztosító felé	Biztosítási díjak, összegek és árajánlatok átvétele, kárrendezésben való részvétel

(KOVÁCS, K. 2008)

2.5. Piacvezető szerep

Pár hónapos jelentés alapján az OVB átvette a piacvezető szerepet a Quantistól, melyet a következő ábrán jól láthatunk:



„A független biztosításközvetítők élmezőnyét a többes ügynökök, a piac első felét pedig a 10 legerősebb cég uralja: 2008 óta ez állandó, viszont a szereplők változtak. A Brokernet a piac majdnem egyharmadát tette ki 2008-ban, szétválása óta azonban kezdik felosztani egymás között a versenytársai a keletkezett hézagot, és a vezető szerepet az OVB vette át idén.”⁷

3. Takarékoskodás fontosságának levezetése az OVB 3 szakterületén keresztül: házvásárlás, család, nyugdíj

A bevezetésben már felfeztettem, hogy mik azok a tényezők, amik öngondoskodásra ösztönöznek minket, de dolgozatomban e részében szeretném konkrét példákkal is illusztrálni az OVB szakterületein keresztül.

7

http://www.portfolio.hu/finanszirozás/biztosítók_penztarok/ime_a_brokernet_utani_korszak_sztarjai.219885.html

Letöltés időpontja: 2016.03.27.

Induljunk ki a felnövő generációból... Mi a fiatalok nagy álma? Mi az az első nagyobb kiadás, amellyel találkozunk életünk során? Ez lehet a saját otthon megteremtése, amire nem feltétlenül kell kiadásként tekinteni, sokkal inkább egy későbbi befektetésként. Ez a kiindulópont: egy ingatlan; egy ingatlan megvásárlása vagy felépítése, ahol jövőnket, családjunk jövőjét képzeljük. De ez sokaknak sajnos illúzió marad, mert saját ház/lakás helyett csak albérlet fér bele az élet szituációjukba. Ez átmenetileg jó megoldásnak tűnhet, de hosszú távon a költségek nem térülnek meg; sosem lesz a tulajdonuk, és gyermekeiknek sem hagyhatják hátra. A bátrabbak belevágnak, és hitelt vesznek fel, ami működőképes lehet, ha mindkét fél átlagon felül keres, tudják finanszírozni a törlesztő részleteket, és mellette életszínvonaluk is fenntartható. Ehhez ismernünk kell pénzügyi helyzetünket, és alaposan számításba kell vennünk, hogy mi az, amit a költségvetésünk megenged.

Magyarországon a CSOK (Családok Otthonteremtési Kedvezménye) bevezetése óta az ingatlan piac fellendült, hisz 2016-ban előtérbe kerültek a saját célú vásárlások az otthonteremtési kedvezmények miatt. Az MNO (Magyar Nemzet) áprilisi jelentése alapján: „Jelentősen, 36 százalékkal nőtt az idei év első negyedében azok száma, akik lakást vennének, közülük egyre többen keresnek új ingatlant. A budapesti új otthonok átlagos négyzetméterára 7 százalékkal nőtt, 553 ezer forintra. A vidéki városokban 4 százalékos volt az emelkedés, itt az országos átlag 323 ezerre jön ki.”⁸

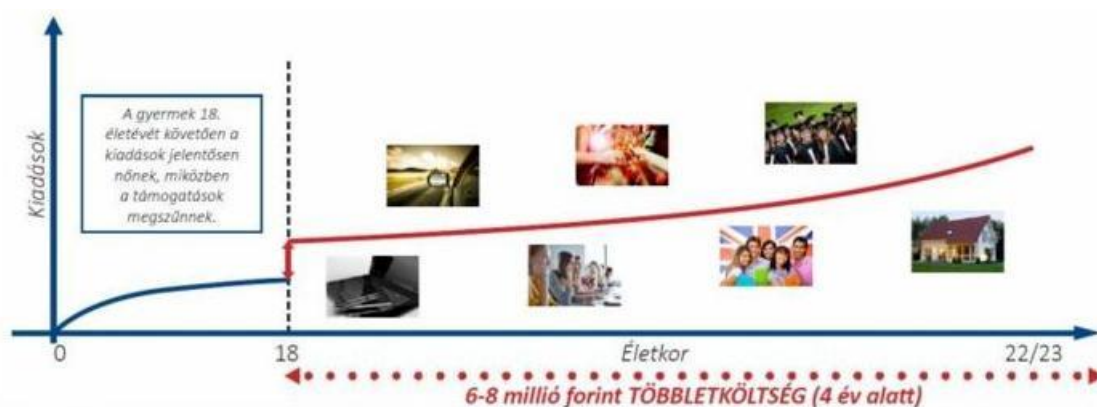
A négyzetméterárak drasztikus emelkedését a következő kép szemlélteti:



⁸ <http://mno.hu/ingatlan/erdeklik-a-lakasarak-mutatjuk-a-szamokat-1336449>

Letöltés időpontja: 2016.04.07.

Tegyük fel a példa kedvéért, hogy megteremtettük otthonunkat, életünk első kihívását kipipáltuk. Elérkeztünk a következő mérföldkőhöz, a családalapításhoz; gyermekeink felneveléséhez és támogatásához. Ez az emberek alapvető ösztöne, hogy nekik a legjobbat nyújthassák, és megadják számukra mindazt, amire szükségük van. De mennyibe kerül manapság egy gyermek felnevelése? A következő grafikon remekül szemlélteti, hogy minél nagyobb, annál több kiadást jelent:



Forrás: Tárci 2007

9

Ez persze nem jelenti azt, hogy minden család esetén ezen és ilyen mértékű költségek fognak jelentkezni, ez mindenhol más és más. De napjainkban olyan világot élünk, ahol a tudás kincs. Nem szabad sosem megelégednünk, mindig haladnunk kell előre, és újat tanulnunk. A mai fiatalok nagyon ambiciózusak; nagy terveik, álmaik, és céljaik vannak. Nem ijednek meg a kihívásoktól, sőt, bizonyítási vágy ég bennük. Pont őket ne akarnák a szülők támogatni? Nem kell helyettük útjukat egyengetni, mert azt a Z generációnak kell megtenni, szimplán minden anya és apa álma, hogy megteremtse gyermekének anyagi biztonságát, és segítséget nyújthasson tanulmányaiiban és az életkezdésében. A szülők többsége rendkívül odaadó és önfeláldozó, ha gyermekéről, illetve jövőjéről van szó. De egyszer felnőnek, elhagyják a családi fészket, hisz ők is önállóságra, függetlenségre vágyanak.

⁹ <http://ovb.hu/cikkek/17/gyermekjovo/23/gyermekjovo/>
Letöltés időpontja: 2016.04.07.

Így számunkra nem maradt más hátra, mint hogy elkezdjünk gondolkodni idősebb éveinken.

A nyugdíjrendszerrel kapcsolatban két fogalmat kell megemlítenünk. A *generációs szerződés* lényege, hogy amit ma befizetünk adót, azt a következő hónapban valakinek kifizetik nyugdíjként. A másik pedig a *felosztó-kirovó rendszer*, ami röviden azt jelenti, hogy az állam hogyan rója ki az adókat, hogyan osztja ki a nyugdíjakat, hogy ki mennyit kap.

A problémák azonban három okból fakadnak:









Régen egy családban 5-6 gyermek született, míg ma 1-2. Ebből is látszik, hogy felborult az arány, az első ok tehát az *előregedő társadalom*.

Statisztikailag manapság egy nő és egy férfi tovább él, mint régen, így tovább kell fizetni a nyugdíjat, tehát a második probléma az *átlag életkor növekedése*.

A harmadik pedig: régen az emberek tizenévesen kezdtek dolgozni; ma a fiatalok továbbtanulnak, karrierre vágynak, folyamatosan fejlesztik önmagukat, tehát ezt az *egyetemek és főiskolák* idézték elő.

Jól láthatjuk tehát, hogy Magyarországon a nyugdíjrendszer helyzete nem éppen kecsegtető.

A nyugdíjhiány a következőképpen néz ki:

Nettó munkabér	Mai nyugdíj	Jövőben várható nyugdíj		Nyugdíjhiány
150 000	134 291	84 231		-65 769
200 000	171 461	107 544		-92 456
250 000	213 202	133 726		-116 274
300 000	247 316	155 123		-144 877
350 000	277 370	173 973		-176 027
400 000	298 536	187 250		-212 750
500 000	298 536	187 250		-312 750
600 000	298 536	187 250		-412 750

10

¹⁰ <https://ovbportal.hu/cikkek/119/nyugdijhelyzet/768/kiemelt-tema-nyugdijhelyzet/>

Letöltés időpontja: 2016.04.08.

(A honlaphoz való hozzáférés munkaviszonyom által megengedett.)

Be kell ismernünk, hogy minimális állami nyugdíjra számíthatunk. Így arra a megállapításra jutottam, hogy amennyiben nem szeretnénk lemondani jelenlegi életszínvonalunkról öregkorunkban, vagy akár gyermekeinkre utalva élni, akkor már harminc-negyvenévesen középpontba kell helyeznünk idősebb éveink bebiztosítását. Ezt tényekkel is szeretném igazolni, ehhez egy kalkulátort hívtam segítségül.

Tegyük fel, hogy példánk alanya 1986-os születésű, tehát 30 éves. Mondhatni rengeteg ideje van még nyugdíjig. (Most nem számoltam a 40 éves munkaviszony opcióval, tételezzük fel, hogy a hivatalos korhatár szerint, tehát 65 évesen mehet nyugdíjba.)

Nézzük meg, hogy a 120.000 Ft-os nettó keresetéből kifolyólag mennyi állami nyugdíjra számíthat.



Azt is jól láthatjuk, hogy egyénüknek jelentősen át kellene alakítani életét, és mondhatni, nélkülöznie kellene, ha nem tette ennek érdekében lépéseket. De a döntés az ő kezében van: nyugdíjas éveiben vegetálni szeretne, vagy inkább felkészül ezekre. A kalkuláció jobb oldalán jól láthatjuk, hogy a <http://nyugdijbiztositas.com/nyugdijkalkulator/> (Letöltés időpontja: 2016.04.08.) is ez utóbbit javasolja, és havi 10.000 Ft rááldozásával már fenntartható, sőt növelhető lenne a megszokott életszínvonal. Az itt kiszámolt összeg természetesen tartalmazza az éves 280.000 Ft-os adójóváírást, mely egy nyugdíj megtakarítás esetén a lejáratkor összegyűlt pénzt növeli, ezt havi lebontásban. Fejezetem célja az volt, hogy rávilágítsak: a helyzet aggasztó, így akármilyen célunk is van, ingatlan, gyermek vagy nyugdíj, mindig gondolkodjunk előre, legyünk tudatosak.

4. Miben érdemes manapság a pénzünket gyűjteni?

4.1. Különböző „befektetési formák” összehasonlítása

	Biztonság	Kamat	Hozzáférhetőség
Lekötött betét	100 ezer euróig a betétben elhelyezett pénz védelmét az Országos Betétbiztosítási Alap garantálja	<ul style="list-style-type: none"> • Jegybanki alapkamathoz igazodik • Bankonként eltérő • Lekötött összegtől is függ • Átlag 2-3% 	Lejárat előtt is hozzáférhető, de ebben az esetben alacsonyabb kamatot fizet a pénzintézet
Állampapír	A befektetések mögött a Magyar Állam áll; garanciát vállal a tőke és esetleges kamatok kifizetésére	<ul style="list-style-type: none"> • Lehetnek diszkont értékpapírok, fix vagy változó kamatozású állampapírok • 2015-ben átlag 2,1-4,07 % 	Könnyen értékesíthetők, így likvidek, illetve biztos hozam a tulajdonosoknak
Befektetési alap	<ul style="list-style-type: none"> • Befektető Védelmi Alap garanciát vállal a benn lévő pénzre • Törvényi előírások • Diverzifikáció • Portfólió menedzserek 	<ul style="list-style-type: none"> • Változó • Portfólióban lévő kötvények, részvények, befektetési eszközök árfolyamától függ 	Alapvetően hosszú távú programok, így érhető el magasabb hozam
Részvény	<ul style="list-style-type: none"> • Magas kockázat 	<ul style="list-style-type: none"> • Változó 	A részvény megvásárlásával tulajdonjog szerezhető egy adott társaságban

A táblázat saját készítésű, melyben különböző „befektetési lehetőségeket” hasonlítottam össze 3 szempontból: biztonság, kamat és hozzáférhetőség. (KOVÁCS, K. 2008) (SÁGI, J. 2003)

4.2. Lekötött betét, állampapír, lakás takarékpénztár, kötvény, részvény, befektetési alap vizsgálata hozam, hozzáférhetőség, állami támogatás, kockázat és felhasználhatóság szempontjából

Ha ma Magyarországon valaki biztonságra és kiszámíthatóságra vágyik, legegyszerűbb módja, hogy megtakarított pénzét bankbetétként helyezze el. Azonban e „kényelemnek” hátránya, hogy az összeg után minimális a hozamunk, szinte 0. Legjellemzőbbek az 1, 3, 6 hónapra vagy egy évre lekötött betétek, de ha futamidő előtt hozzáférünk, az ígértnél is kevesebbet profitálhatunk. A kamat mértéke a jegybanki alapkamathoz igazodik, mely 2016.04.27-én 1,05 %¹¹ volt. Emellett a banknak természetesen költségei is vannak, és azzal is számolnunk kell, hogy a betétként elért kamatok után kamatadó és egészségügyi hozzájárulást kell fizetnünk, melyeknek együttes összege 22%.

(Forrás:

<https://www.mnb.hu/fogyasztovedelem/dontenem-kell/befektetes-megtakaritas/megtakaritastipusok/klasszikus-lekotott-betet>

Letöltés időpontja: 2016.04.10.)

Az állampapír az állam által kibocsátott, hitelviszonyt megtestesítő értékpapír. Ez a befektetési forma szintén azoknak való, akik nem szeretnének nagyobb kockázatot vállalni, hiszen szinte kockázatmentes papírok. Futamidő alapján kétféle állampapírt különböztetünk meg: az 1 éves vagy annál rövidebb lejáratú a kincstárjegy, az 1 éven túli pedig az államkötvény. Sokan azért választják ezt a befektetési formát, mert biztonságos, a visszafizetés államilag garantált, s legtöbb esetben a betéti szinteket meghaladó hozamot biztosít. Eladóként az állam, az ÁKK (Államadósság Kezelő Központ) és különböző forgalmazók jelennek meg a pénzügyi piacon. *„Az ÁKK felelős a költségvetés finanszírozásának megvalósításáért és az államadósság kezeléséért. Az állampapírok vonatkozásában lebonyolítja az állampapír aukciókat és jegyzéseket.”* (SÁGI, J. 2003) (KOVÁCS, K. 2008 P. 36.)

¹¹ http://www.mnb.hu/Jegybanki_alapkamat_alakulasa

Letöltés időpontja: 2016.04.27

Ha óvatos megtakarítási stratégiára vágyunk, kedvező lehet számunkra a befektetési alap választása. Előnyei közé sorolható, hogy sokféle befektetés között lehet szétosztani nagyobb összeget, így diverzifikáció érvényesül. A portfólió egyszerre tartalmazhat kötvényt, részvényt és más egyéb befektetési eszközt amellet, hogy a befektető maga határozza meg, mekkora kockázatot vállal. Az alapkezelők szakértő munkatársai folyamatosan figyelik a piacot, és ezek ismeretében hozzák meg szakmai döntéseiket.

(KOVÁCS, K. 2008)

Ha nem ijedünk meg a kockázattól, és magasabb tőkére tennénk szert, akkor az értékpapírpiac lehet számunkra kielégítő. Ha részvényt vásárolunk, akkor tulajdonjogot szerzünk az adott társaságnál. Azonban tisztában kell lennünk azzal, hogy az árfolyamok változásából kifolyólag veszteséges is lehet egy adott ügylet. Különböző részvénytípusokat ismerünk, mint például a törzsrészvény, osztalékelsőbbségi, szavazatelsőbbségi vagy kamatozó részvény. Magyarországon a részvényt piacot a következő 4 papír uralja: OTP, MOL, RICHTER és a TELEKOM.

Amennyiben kimondottan lakáscélunk van, kecsgető termék lehet például az LTP (lakástakarék pénztár), melyre az évi állami támogatás 30%, maximum 72.000 Ft. Ez lehet 4, 8 vagy 10 éves táv, és később akár kedvezményes kamatozású hitellel is kiegészíthető. A lakás-előtakarékossági szerződés betét- és hitelszerződés egyszerre, mely tartalmazza a lakáskölcsön nyújtásának feltételeit. Szakaszai a megtakarítási, a kiutalási és a törlesztési időszak. Azonban használatáról fontos tudnunk, hogy kizárólag lakás/ ház célra használható fel, és ezt számlákkal is igazolnunk kell. (SÁGI, J. 2003)

(SÁGI, J. 2007)

Aki kimondottan nyugdíjra szeretne takarékoskodni, annak 3 választási lehetősége van: nyugdíj-előtakarékossági számla, önkéntes nyugdíjpénztár vagy nyugdíjbiztosítás. Akármelyik is kedvezőbb számunkra, mindhárom esetben 20% támogatással járul hozzá az állam.

(4.2-es témakör forrása: http://www.portfolio.hu/befektetes/ongondoskodas/mibe_fektessek_2016-ban.224365.html)

Letöltés időpontja: 2016.04.11.)

5. A befektetési egységekhez kötött életbiztosítás jellemzői

Megvizsgálva a befektetési lehetőségeket felmerülhet bennünk a kérdés, hogy egy átlagember, aki nem ért a tőzsdéhez, nem ismeri a részvények világát, de nem a banknak szeretné adni a pénzét, mert valami hozamot azért szeretne vele elérni, és időközben hozzá is férne... Mit tegyen ő?

E rugalmassági paramétereket figyelembe véve napjaink egyik legkedveltebb megtakarítási formája a befektetési egységekhez kötött (unit linked) életbiztosítás. Magyarországon az 1990-es években terjedt el. Jellemzője, hogy a vegyes életbiztosítás által nyújtott szolgáltatásokat befektetési lehetőségekkel kombinálja. Lényege, hogy a szerződő által befizetett díjakat – a befektetési alapokhoz hasonlóan – különböző eszközalapokba helyezik el, melyeket az évek folyamán folyamatosan nyomon kell követni, hisz a portfólióban lévő eszközök árfolyamkockázatának lehetősége miatt érdemes ezeket cserélnünk, nehogy veszteséges legyen a befektetés. A befektetési alapokat a biztosító kínálatából lehet kiválasztani. A paletta széleskörű, így tulajdonképpen maga az ügyfél állíthatja össze, persze saját igényeihez igazítva. Maga döntheti el, hogy mekkora kockázatot hajlandó vállalni, milyen legyen a portfólió összetétele. Magasabb hozam elvárása esetén érdemes részvény alapot is választanunk, de ha kevésbé szeretnénk kockázatot vállalni, akkor kombinálhatjuk ezt kötvényalapokkal is, így diverzifikáció érvényesül. Amennyiben a biztonságos megoldást keressük, lehetőség van állampapírok és kötvények ötvözésére is.

Ezek elsősorban megtakarítási célú termékek, csak másodsorban kockázati biztosítások, de van lehetőség arra is, hogy ez utóbbit egyáltalán ne tartalmazza. A befektetési egységekhez kötött életbiztosítás hasonlít a befektetési alaphoz, hiszen itt is megbízott szakemberek, úgynevezett vagyonkezelők foglalkoznak a befektetéssel, hoznak döntéseket a piac ismeretében, viszont a klasszikus életbiztosításokkal ellentétben az ügyfelek napról napra nyomon követhetik portfóliójuk alakulását, befektetési egységeik árfolyamváltozásának mértékét. Emellett a biztosító társaság köteles évente egyszer 12 hónapra vetítve írásban tájékoztatni az ügyfelet a megtakarítás aktuális helyzetéről. Az unit linked életbiztosítás sokkal rugalmasabb, hozzáférhetőbb, mint egy egyszerű vegyes életbiztosítás, de alapból ezek hosszú távra szóló termékek. Van lehetőség futamidő előtti megszüntetésre, ezt

hívjuk visszavásárlásnak, de egy ilyen döntés nagy veszteségekkel is járhat. Időtartam szerint megkülönböztetünk tartamos és whole-life biztosítást, biztosítási díj szerint pedig folyamatos díjas és egyszeri díjas szerződést. Rendszeres díjas esetén lehetőség van havi, negyedéves és éves befizetésre, illetve alkalmi befizetésre egy úgynevezett eseti számlán keresztül. Amikor az ügyfél anyagi helyzete megengedi, pluszt pénzt takaríthat meg, de ez utóbbit bármikor kiveheti onnan. *„Több százezer forintos rendkívüli befizetés esetén egyes biztosítók 1-2 százaléknyi prémiumot (tehát egyfajta többletdíjat) is jóváírhatnak a számlán.”*

(BANYÁR, J. 2003)

(5-ös témakör forrása:

<https://www.mnb.hu/fogyasztovedelem/dontenem-kell/biztositas/életbiztositasok/befektetesi-egységhez-kötött-életbiztositas>

Letöltés időpontja: 2016.04.21.

6. Konkrét termék: Öngondoskodási Terv részletes bemutatása

Most, hogy megnéztük általánosságban egy befektetési egységekhez kötött életbiztosítás paramétereit, tegyük konkréttá az OVB prémium partnerének, a Signal biztosítónak piacvezető termékén keresztül, mely az Öngondoskodási Terv névre hallgat.

6.1. A termék általános jellemzői, választható portfóliók összehasonlítása

- „Egy lépéssel a piac előtt” elnevezés utal a rugalmas feltételekre, egyedülálló befektetésekre, az innováció pedig a lojalitási számlával testesül meg
- Portfóliók: stabil (90% kötvény- és 10 % részvényarány), megfontolt (65 % kötvény- és 35% részvényarány) és növekedési (35 % kötvény- és 65 % részvényarány)

6.2. Alapkezelők szerepe, bónuszrendszer bemutatása¹²

- Egyéni alapok:
 - Concorde Alapkezelő: - Concorde 2000
- Concorde Kötvény
- Concorde Részvény
 - Pioneer: - Pioneer Magyar Kötvény
 - Raiffeisen: - Raiffeisen Részvény Alap
- 2 szálon futó termék: - Lojaitási Számla (első naptól)
- Fő Számla (3. évtől)
- Lojalitási számla feloldása: 10., majd a 15. év után a számla értékének 75%-a átkerül egy eseti díj számlára; 20. évtől minden évben a számla 100%-a átkerül egy eseti díj számlára
- Lojalitási számla:
 - Díj Bónusz: 15.000 Ft-tól 2 %
 - Hozamplusz Bónusz: 1% plusz hozam évente a 2. évfordulót követő befektetett díjakra
 - Öngondoskodási Bónusz: max. az első éves díj %-ban évente (20 éves futamidő esetén ez összesen 120%)
 - Plusz az első 2 éves díj 40%-a
- Kezdeti költség: 60% az első 2 éves díjból; Öngondoskodási Bónusz: 120%-a az első éves díjnak, tehát 120% díj visszatérítés: **KEZDETI KÖLTSÉG KOMPENZÁCIÓ!**



6.3. Mennyi tőke halmozható fel az évek során?

Nézzük meg számszerűsítve, hogy ha takarékoskodunk, milyen tőkét halmozhatunk fel az évek során: Példám szerint az ügyfél havi 15.000 Ft-ot rak félre, és átlag 6% éves bruttó kamattal számolva a következő számok jönnek ki:

¹² <https://ovbportal.hu/cikkek/49/signal-premium-partner/3720/signal-ongondoskodasi-terv/>,

Letöltés időpontja: 2016.04.21.

(A hozzáférés munkaviszonyom által megengedett.)

Eltelt évek	Aktuális érték	Ebből bónusz számlák Lojalitási számla	Rendelkez ésre	Aktuális értékből Felvehető	Bónuszv esztés	Eseti díj
1	68 888	68 888	0	0	0	
2	144 075	144 075	0	0	0	
3	350 255	164 106	0	186 148	0	
4	576 542	187 222	0	389 320	0	
5	824 431	213 745	0	610 686	0	
6	1 095 512	244 023	0	851 489	201 489	
7	1 391 482	278 434	0	1 113 048	463 048	
8	1 714 147	317 385	0	1 396 761	746 761	
9	2 065 430	361 317	0	1 704 113	1 054 113	
10	2 447 382	118 223	292 481	2 329 159	1 679 159	
11	2 863 871	163 142	304 604	2 700 729	2 050 729	
12	3 315 601	214 149	317 230	3 101 452	2 451 452	
13	3 805 043	271 819	330 379	3 533 224	2 883 224	
14	4 334 828	336 775	344 073	3 998 054	3 348 054	
15	4 907 755	134 022	633 998	4 773 732	4 123 732	
16	5 533 550	210 936	660 277	5 322 614	4 672 614	
17	6 208 904	297 107	687 645	5 911 798	5 261 798	
18	6 937 192	393 360	716 148	6 543 831	5 893 831	
19	7 721 997	500 585	745 833	7 221 412	6 571 412	
20	8 567 130	0	1 396 483	8 567 130	8 567 130	
21	9 459 754	0	1 543 896	9 459 754	9 459 754	
22	10 420 352	0	1 705 994	10 420 352	10 420 352	
23	11 453 460	0	1 883 984	11 453 460	11 453 460	
24	12 563 895	0	2 079 162	12 563 895	12 563 895	
25	13 756 772	0	2 292 915	13 756 772	13 756 772	
26	15 037 521	0	2 526 728	15 037 521	15 037 521	
27	16 411 906	0	2 782 192	16 411 906	16 411 906	
28	17 886 043	0	3 061 012	17 886 043	17 886 043	
29	19 466 423	0	3 365 011	19 466 423	19 466 423	
30	21 159 931	0	3 696 139	21 159 931	21 159 931	
31	22 973 874	0	4 056 482	22 973 874	22 973 874	
32	24 916 000	0	4 448 270	24 916 000	24 916 000	
33	26 994 528	0	4 873 888	26 994 528	26 994 528	
34	29 218 171	0	5 335 882	29 218 171	29 218 171	
35	31 596 170	0	5 836 974	31 596 170	31 596 170	

13

Felmerülhet a kérdés, hogy miért átlag 6% éves bruttó kamattal számoltam. Erre a következő magyarázatot tudom adni:

Mivel a cégnél dolgozom, hozzáférésem van a Signal-os termékek portfóliójához, tehát évekre visszamenőleg láthatom, hogy milyen hozamot produkáltak. Ennek bizonyítására csatoltam a mellékleteknél két képernyőfelvételt, melyet erről készítettem (6 és 9 éves távra). Jól látható azokon, hogy többet hoztak, mint bruttó 6 %, de biztos tényeket remélve inkább olyan értéket adtam meg, ami mondhatni mindig elérhető. Ez persze nem garancia, nem jelenti azt, hogy a jövőben is fixen ilyen kamatot élvezhet az ügyfél. Ezt a következők is alátámasztják:

¹³ Az ábra a Signal biztosító Öngondoskodási Terv kalkulátorával készült:
<https://ovbportal.hu/cikkek/49/signal-premium-partner/3720/signal-ongondoskodasi-terv/>
 Letöltés időpontja: 2016.04.21.
 (A hozzáférés munkaviszonyom által megengedett.)

„Az adatok szigorúan tájékoztató jellegűek, a kalkulátor példaszámítást végez. A megjelenített adatok nem minősülnek biztosításközvetítői vagy befektetési tanácsadásnak, sem szerződéskötésre vonatkozó ajánlattételnek, ajánlattételi felhívásnak, sem más egyoldalú kötelezettségvállalásnak. A számítás mindvégig azonos, csak példaként szolgáló hozammal készült, a számítás más hozamok alapul vételével is elvégezhető. A példa elméleti jellege miatt a tényleges kifizetés a jelen kalkulátorban szereplő értékektől akár lényegesen is eltérhet, tehát lehet több, de lehet kevesebb is. A SIGNAL Biztosító Zrt. tőke- vagy hozamgaranciát nem vállal, a termék jellegéből fakadóan a befektetési- és árfolyamkockázatot teljes egészében a szerződő viseli.”¹⁴

7. Mit tegyünk, ha elkerülhetetlen a hitelfelvétel?

Dolgozatom eddigi részében arra fektettem nagy hangsúlyt, hogy mindannyiunk tudatosítsa önmagában: takarékoskodnunk kell, hogy céljainkat költséghatékonyan valósítsuk meg, illetve, ha a nyugdíjas éveinkre gondolunk, fenntarthassuk életszínvonalunkat. De azt be kell ismernem, hogy pl. egy ingatlan finanszírozásához szinte elkerülhetetlen, hogy banki segítséget vegyünk igénybe. A következőkben ezt szeretném bemutatni egy praktikus példán keresztül.

7.1. Kombinált hitelek fajtái, azok jellemzői

Ha házvásárlásról beszélünk, léteznek úgynevezett kombinált hitelek, ennek két fajtája:

- Lakás-előtakarékossággal kombinált jelzáloghitel és az
- életbiztosítással kombinált jelzáloghitel.

A lakástakarék pénztárral kombinált hitelkonstrukció egy banki hitel és a lakás-előtakarékosság előnyeit ötvözi:

- Az LTP-ben elhelyezett megtakarítások+ehhez kapcsolódó hitelfelvétel célja, hogy megteremtse a lakásvásárlás, felújítás, korszerűsítés pénzügyi feltételeit állami támogatást igénybe véve, zárt rendszerben, biztonságos keretek között
- Megtakarítás és hitellehetőség is egyben, így két részre bontható: a lakás-előtakarékossági szerződés élettartama: a betétgyűjtési (minimálisan 4 év) és a kölcsöntörlesztési szakaszra

¹⁴ <https://ovbportal.hu/cikkek/49/signal-premium-partner/3720/signal-ongondoskodasi-terv/>

Letöltés időpontja: 2016.04.21.

(A hozzáférés munkaviszonyom által megengedett.)

- A megtakarítást az állam 30%-os támogatással ösztönzi (max. évi 72.000 Ft)
- A betéti- és a hitelkamatok a teljes futamidőre rögzítettek
- Lakáskölcsön forint alapú, így biztosítva a kiszámítható törlesztő részletet
- A banktól felvett hitel ingatlan célra fordítható, míg a törlesztés befektetésként működik
- Betörlesztés után, ha marad tartozás, annuitásos konstrukcióvá alakítja át a bank

(Forrás: <https://www.erste.ltponline.hu/lakastakarekpenztar-informaciotar/a-lakas-elotakarekossag-celja>
Letöltés időpontja: 2016.04.21.)

Az életbiztosítással kombinált jelzáloghiteleket két csoportra bonthatjuk:

- Az egyik az ún. hitelfedezeti biztosítás, mely során az ügyfél havidíjért cserébe, halál esetére hitelfedezeti biztosítást kap. Ilyenkor a biztosított halálakor a bank kedvezményezettként megkapja a biztosítási szerződésben meghatározott összeget, mely akár a hitel 100%-a is lehet, így a pénzüintézet jelzálogjoga megszűnik (a biztosított elhalálozását követően).
- A másik lehetőség a megtakarításos életbiztosítással összekapcsolt hitel. Ebben az esetben a hitelfedezeten túlmenően a biztosító a havi díj egy részét megtakarításokba fekteti. Gyakorlatilag a hitelfeltevő befizetéseiből képez tartalékot, melyet egy előre meghatározott időpontban, garantált kamatokkal fizet ki a biztosító. Ilyen esetben a hitel törlesztő részlete és a biztosítás díj elkülönül. A tőke folyamatosan csökken a futamidő során.

Unit linked termékek esetén nincs hozamgarancia, valamint az ügyfél határozza meg, hogy a biztosító milyen alapokba helyezze a pénzét. A lejáratkori biztosítási összeget így előre nem lehet meghatározni, és ebben az esetben nincs folyamatos kamatfizetés.

Azonban az életbiztosítással kombinált hitel előnye, hogy:

- az ügyfél adókedvezményt élvez, illetve
- a tőke, ami a hagyományos hitelnél befizetésre kerül, az kombinált hitel esetén befektetésben kamatozik, ezért lehet kedvezőbb egy hagyományos hitelnél.

(7.1. –es vázlatpont forrása: Internetes dokumentum, Soter-Line Oktatási Központ által kapott belső oktatási anyagok felhasználásával)

7.2. Mit nyerünk egy megtakarítással kombinált hitel esetén?

Most, hogy megnéztük elméletben, vezessük le gyakorlatban is, mennyit spórolhatunk egy megtakarítással kombinált hitel esetében.

Továbbra is maradjunk a példánál, emberünk havi 15.000 Ft-ot rak félre. Célja egy 8 millió Ft-os családi ház 10 éven belül. (A célzott vételár, az erre megadott évek száma és a havi megtakarítási összeg saját felvetésem szerint ennyi, ez természetesen helyettesíthető más számokkal, hiszen adott életszituációtól függ.)

Azt mindannyian érezzük, hogy terve nem reális ennyi időn belül, mert ha valóban ragaszkodik a 10 évhez, sokkal többet kellene félreraknia ingatlanjára. Azonban általánosságban az emberek többsége ezt nem teheti meg a költségek mellett. Így a későbbiekben bizonyára banki segítséggel tudja majd megvalósítani a finanszírozást. Egy olyan példát vázolok fel a következőkben, melyben emberünk 20 éves, aktív keresőképes, és mivel jelenleg még szüleivel él (feltételezve a kevesebb kiadást), költségvetését számításba véve elkezd takarékoskodni jövőbeli otthonára.

Először vegyünk egy egyszerű banki példát. Ezen részben kifejtem az alapgondolatot kerek számokkal, majd kitérünk az illető konkrét szituációjára.

Amikor hitelt szeretnénk, első lépésben kiválasztunk egy bankot. Tegyük fel, hogy felveszünk 10 millió Ft-ot 20 éves futamidőre. Cserébe két dolgot vár tőlünk vissza a bank: a tőkét és a kamatokat. Ezt havi szinten törlesztő részletekben fizetjük. Ezeket ő kihelyezi a tőkepiacra, és megforgatja, így nem csak az általunk pluszban fizetett kamatokon nyer, hanem azon is, hogy a gazdaságba kihelyezve nyereséget termel magának.

Ez a folyamat nem fordítható meg, de adott egy lehetőség, amivel mi is nyerhetünk:

Maradunk a példánál, ugyanúgy 10 millió Ft hitelt veszünk fel, amiből megvesszük a házat. Ugyanazt a két dolgot fizetjük a banknak havonta (kamatot+tőkét), de kitoljuk a futamidőt 30 évre. Ebben az esetben kevesebb lesz a törlesztő részlet, tehát keletkezni fog egy kisebb különbség, ami megmarad. Ezt az összeget elhelyezzük egy tőkehordozóban (megtakarításban) mindaddig, amíg el nem érjük az aktuális tőketartozást. Mit is jelent ez? Tegyük fel, hogy a 20. évnél járunk a futamidőben, és még mindig van 5 millió Ft

tőketartozás. Erre az időpontra már a tőkehordozó is tartalmaz annyit, tehát amikor a két összeg megegyezik, betörlesztünk, és 20 év múlva adósságmentesek leszünk.

De mondhatni nincs látható különbség a két verzió között, ugyanis mindkét esetben 20 év alatt valósulna meg a finanszírozás. Azonban a lényeg a tőkehordozón belül történik: ha a megmaradt különbséget ebben gyűjtenénk, a pénzünk itt már nekünk dolgozik, hisz kamatozik az évek során. Befizetjük az éves összeget, kapunk rá kamatot. Következő évben ismét befizetjük, szintén kamatozik, de az előző évi is, ez a kamatos kamat. Így menne ez 20 éven keresztül egészen addig, míg csak a kamatokból összegyűlne közel 1 millió Ft. Ezzel együtt lenne összesen 5 millió Ft, amit visszaadunk a banknak, de ebben az esetben ténylegesen csak 4 millió Ft került általunk kifizetésre.

Nézzük ezt meg időben is:

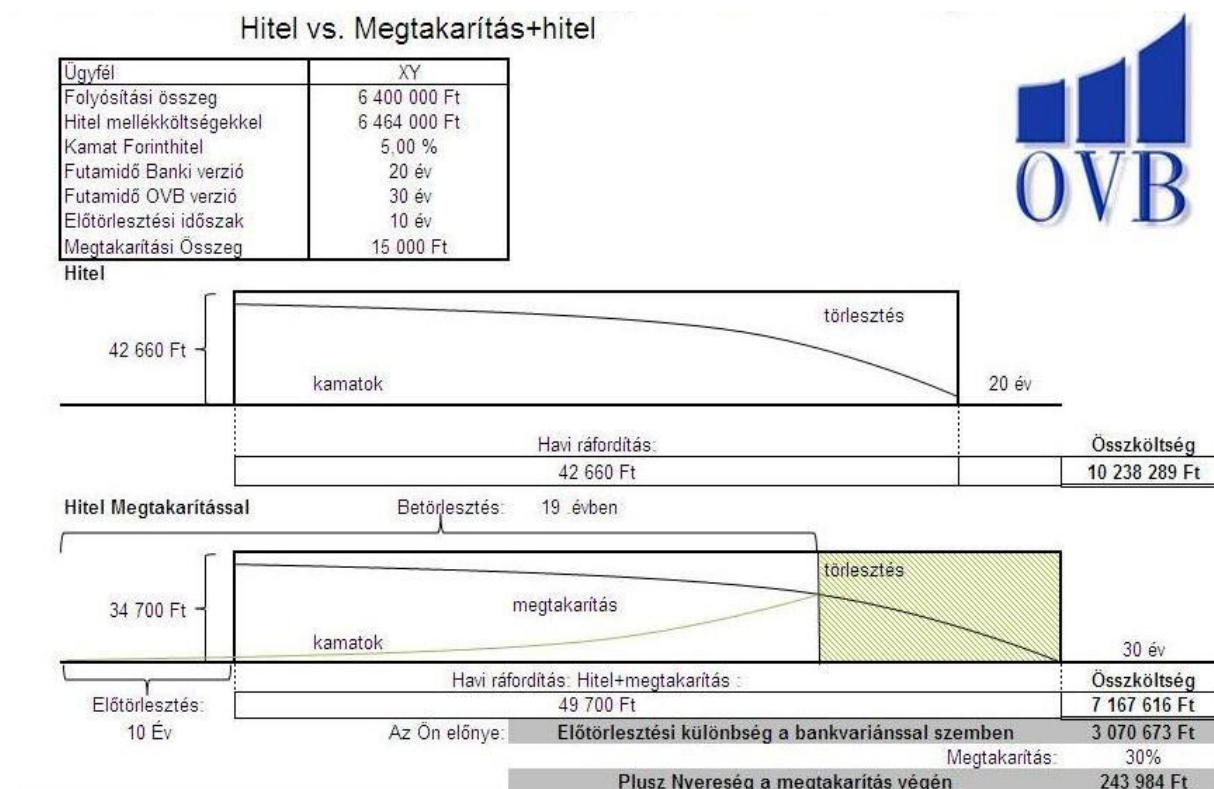
Először ismét a 20 éves példát vesszük. Emberünk most 20 éves, 10 éven belül veszi meg a házat, tehát 30 évesen, de ténylegesen csak 50 évesen lesz a tulajdona, hisz addig a bank keze rajta van. A hitel, amit felvesz, annuitásos hitel. Ennek lényege, hogy a futamidő első felében túlnyomó részt a kamatokat kell fizetni, a futamidő közepétől pedig ez megfordul tőketörlesztésbe. Likviditás szempontjából ez nem mondható kedvezőnek, hisz a magasabb törlesztő részlet miatt kevesebb pénzünk marad szabadon havonta. Emellett azt is szem előtt kell tartanunk, hogy ha elveszítenénk az állásunkat, és nem tudnánk fizetni a törlesztő részletet, házunkat könnyen elveszíthetjük.

Folytassuk a 30 éves példával. Az illető ugyanúgy 20 éves, 30 évesen veszi meg az ingatlant, bár a futamidő kitolása miatt ténylegesen csak 60 évesen lenne az övé. Ugyanaz a hiteltípus, itt viszont előre gondolkodott, gyűjtött egy tőkehordozót, ami körülbelül a 20. évnél utoléri az aktuális tőketartozást, így az 5 millió Ft-ot visszaadja a banknak, aki ezután már nem tarthat másra igényt. Mivel kitoltuk a futamidőt, kevesebb a törlesztő részlet, így több pénz marad szabadon. Ha pedig ebben az esetben veszítené el a munkáját, és pénzügyi nehézsége adódna, nincs akkora gond, mint az előző esetben. Hisz emberünk megteheti, hogy akár havi pénzkivonással a megtakarításához nyúl, így ebből fedezhetné a törlesztő részletet mindaddig, amíg rendbe nem jön anyagilag. Véleményem szerint alaposan át kell gondolnunk lehetőségeinket, főleg egy ingatlan finanszírozásnál, hiszen a váratlan helyzetek megoldására jó, ha van egy „B” verzió is.

7.3. Konkrét konstrukció bemutatása

Az előző részben felvázoltam az alap gondolatot, most pedig megvizsgáljuk emberünk konkrét szituációját a két verziót összevetve.

Ha 8 millió Ft-os ingatlan a cél, ahhoz, hogy egyáltalán hitelt vehessen fel, szüksége van 1.600.000 Ft önerőre. („Jogsabályi előírás alapján az ingatlanfedezet forgalmi értékének legfeljebb a 80%-a vehető fel hitelként, tehát minimum 20% saját erő szükséges a hitelfelvételhez.”¹⁵) Ezt számításba véve tehát 6.400.000 Ft hitelre lesz szüksége, melyet 5 %-os kamatlábbal számoltam. (Manapság a piacon elérhető THM – teljes hiteldíj mutató – forinthitel esetében.) A következő ábra az OVB hivatalos kalkulátorával készült:



Két szituációt látunk. Első esetben kimondottan banki segítséget választunk, mely szerint felvesszünk 6.400.000 Ft hitelt, és 20 év alatt 42.660 Ft-os törlesztő részlet mellett 10.238.289 Ft-ot fizetünk vissza.

¹⁵ <https://hitelnet.hu/lakashitel-onero-sajat-ero/>
Letöltés időpontja: 2016.05.21.

A második esetben kitoljuk a futamidőt 30 évre, és 10 évig egy úgynevezett előtörlesztési időszak zajlik, ami alatt emberünk gyűjti a havi 15.000 Ft megtakarítást. (Ez a 10. évben kerekítve körülbelül 2,5 millió Ft-ot tartalmaz, melyet dolgozatom 18. oldalán a 13. lábjegyzetnél beszűrt kalkulátor alapján láthatunk.) A futamidő meghosszabbítása miatt kevesebb a törlesztő részlet, havi 34.700 Ft, de a különbséget továbbra is gyűjtjük a megtakarításban (+15.000 Ft), így ezek együttes összege 49.700 Ft. S bár ebben az esetben 7040 Ft-tal (49.700-42.660) több a kiadásunk havi szinten, de a végeredmény magáért beszél. Egyrészt jól látható, hogy ha előre gondolkodunk, tehát megtakarítunk, 3.070.673 Ft-tal kevesebbet fizetünk vissza a banknak, mint az első esetben, ha csak hitelt veszünk fel. $7.167.616/10.238.289= 0,7000$, tehát ez számunkra 30%-kal kevesebb költséget jelent a finanszírozásban. Másrészt azt is leolvashatjuk az ábráról, hogy hiába a 30 éves futamidő, ugyanis ténylegesen a 19. évben éri el a megtakarítás összege az aktuális tőketartozást, tehát a hitelfelvételtől számított 9. évben történik a betörlesztés, ami után adósságmentesek leszünk a bank felé. Ebben az esetben pénzügyi innovációról beszélhetünk, hiszen időt is nyertünk az első konstrukcióhoz képest.

A cég dolgozói az előzőekben beszűrt kalkulátorral mutatják be ügyfeleiknek az ingatlan finanszírozásukra kidolgozott lehetőségeket és a nekik talált előnyöket. De mint jövőbeli pénzügyi szakember, kötelességemnek éreztem, hogy az egyetemen tanultak alapján ennek mögöttes tartalmát számításokkal is alátámasszam, így ezt a következőkben saját készítésű táblázatommal szeretném bizonyítani:

Év	Törlesztő részlet/év	Kamat	Tőkehányad	Tőketartozás
0	-	-	-	6 400 000,00
1	513 644,00	320 000,00	193 644,00	6 206 356,00
2	513 644,00	310 317,80	203 326,20	6 003 029,80
3	513 644,00	300 151,49	213 492,51	5 789 537,29
4	513 644,00	289 476,86	224 167,14	5 565 370,15
5	513 644,00	278 268,51	235 375,49	5 329 994,66
6	513 644,00	266 499,73	247 144,27	5 082 850,40
7	513 644,00	254 142,52	259 501,48	4 823 348,92
8	513 644,00	241 167,45	272 476,55	4 550 872,36
9	513 644,00	227 543,62	286 100,38	4 264 771,98
10	513 644,00	213 238,60	300 405,40	3 964 366,58
11	513 644,00	198 218,33	315 425,67	3 648 940,91
12	513 644,00	182 447,05	331 196,95	3 317 743,95
13	513 644,00	165 887,20	347 756,80	2 969 987,15
14	513 644,00	148 499,36	365 144,64	2 604 842,51
15	513 644,00	130 242,13	383 401,87	2 221 440,63
16	513 644,00	111 072,03	402 571,97	1 818 868,66
17	513 644,00	90 943,43	422 700,57	1 396 168,10
18	513 644,00	69 808,40	443 835,60	952 332,50
19	513 644,00	47 616,63	466 027,37	486 305,13
20	513 644,00	24 315,26	489 328,74	- 3 023,62
		3 869 856,38		

6.400.000 Ft tőke + 3.869.856 kamat= 10.269.856 Ft-ot fizetünk vissza a banknak.

(A táblázat saját készítésű.)

Első lépésben jelenérték számítást hajtottam végre, és megállapítottam, hogy a 6.400.000 Ft-os hitel törlesztő részlete 20 éves futamidőre 513.644 Ft/év, ez havi szinten 42.804 Ft-ot jelent. (Ebben némi eltérés látható az OVB hivatalos kalkulátora és saját számításaim között.) Ezután levezettem a kamat, a tőkehányad és a tőketartozás alakulását évről évre, majd ennek alapján én is alá tudom támasztani, hogy ebben a konstrukcióban a kamatokkal 3.869.856 Ft-tal többet fizetünk vissza a banknak, tehát a tőkével együtt 10.269.856 Ft-ot.

A következő táblázat szintén saját szerkesztésű:

A megtakarítás és a hitel tőkeértékének alakulása 30 éven keresztül				Megtakarítással kombinált hitel alakulása - betörlesztés		
Év	Éves befizetett díj	Megtakarítás értéke	Hitel tőkeértéke év végén (30 éves futamidő)	Év	Megtakarítás értéke	Hitel tőkeértéke év végén (30 éves futamidő)
1	180 000,00	189 000,00	6 400 000,00	1	189 000,00	-
2		387 450,00	6 303 604,00	2	387 450,00	-
3		595 822,50	6 202 388,20	3	595 822,50	-
4		814 613,63	6 096 111,61	4	814 613,63	-
5		1 044 344,31	5 984 521,19	5	1 044 344,31	-
6		1 285 561,52	5 867 351,25	6	1 285 561,52	-
7		1 538 839,60	5 744 322,81	7	1 538 839,60	-
8		1 804 781,58	5 615 142,95	8	1 804 781,58	-
9		2 084 020,66	5 479 504,10	9	2 084 020,66	-
10		2 377 221,69	5 337 083,31	10	2 377 221,69	6 400 000,00
11		2 685 082,77	5 187 541,47	11	2 685 082,77	6 303 604,00
12		3 008 336,91	5 030 522,54	12	3 008 336,91	6 202 388,20
13		3 347 753,76	4 865 652,67	13	3 347 753,76	6 096 111,61
14		3 704 141,45	4 692 539,31	14	3 704 141,45	5 984 521,19
15		4 078 348,52	4 510 770,27	15	4 078 348,52	5 867 351,25
16		4 471 265,94	4 319 912,78	16	4 471 265,94	5 744 322,81
17		4 883 829,24	4 119 512,42	17	4 883 829,24	5 615 142,95
18		5 317 020,70	3 909 092,04	18	5 317 020,70	5 479 504,10
19		5 771 871,74	3 688 150,65	19	5 771 871,74	5 337 083,31
20		6 249 465,33	3 456 162,18	20	434 788,43	-
21		6 750 938,59	3 212 574,29	21	645 527,85	-
22		7 277 485,52	2 956 807,00	22	866 804,25	-
23		7 830 359,80	2 688 251,35	23	1 099 144,46	-
24		8 410 877,79	2 406 267,92	24	1 343 101,68	-
25		9 020 421,68	2 110 185,32	25	1 599 256,77	-
26		9 660 442,76	1 799 298,58	26	1 868 219,60	-
27		10 332 464,90	1 472 867,51	27	2 150 630,59	-
28		11 038 088,14	1 130 114,89	28	2 447 162,11	-
29		11 778 992,55	770 224,63	29	2 758 520,22	-
30		12 556 942,18	392 339,86	30	3 085 446,23	-
31		13 373 789,29	- 4 439,14	31	3 428 718,54	-

Második lépésben szintén jelenérték számítással bemutattam, hogy ha kitoljuk a hitel futamidejét 30 évre, a havi törlesztő részlet lecsökken 34.700 Ft-ra. (Ezen számításaimat a mellékletekben csatoltam.) Ez alapján ismét levezettem a tőketartozást 30 évre, de mellette a megtakarítás értékének alakulását is, hiszen az alapötlet szerint emberünk felkészül a finanszírozásra úgy, hogy a 15.000 Ft megmaradt összeget tőkehordozóban gyűjti. (Itt nettó 5 % kamatos kamattal számoltam.)

Ezután összevettem a két számítást, és „megtakarítással kombinált hitel alakulása” néven bemutattam a betörlesztés folyamatát:

10 éven keresztül 15.000 Ft-ot gyűjt megtakarításban; a 10. évben felveszi a 6.400.000 Ft-os hitelt 30 éves futamidőre, de mellette folytatja a 15.000 Ft tőkehordozó gyűjtését. Jól látható a táblázatban, hogy a 19. évben (ténylegesen a hitelfelvételtől számított 9. évben) a megtakarítás összege eléri az aktuális tőketartozást, így az illető betörleszt, és adósságmentes lesz a bank felé. (Ezt az ábrán piros színnel jeleztem.) Ebből még marad 434.788 Ft nyeresége, melyet kedve szerint vagy tovább gyűjt, vagy felhagy vele.

8. Összegzés, személyes vélemény

Tisztában vagyok azzal, hogy ez nem mindig ilyen egyszerű. Szerencse és adott élet szituáció is kell ahhoz, hogy valaki ténylegesen tudjon félretenni céljai eléréséhez. De ha felismerjük azt a tényt, hogy egy kicsi megtakarított pénzből is mit tudunk kihozni az évek során, biztos vagyok benne, hogy rengeteg kiadástól és plusz költségtől óvhatjuk meg pénztárcánkat. Véleményem szerint nekem sikerült beépíteni a mindennapjaimba ezt a tudatos gondolkodást, igyekszem majd akkor is alkalmazni, ha aktív keresőképes leszek, és nem csak tanulmányaim mellett fogok mellékállásban dolgozni.

Addig is hálás vagyok az OVB-nek és a BGE-nek, hogy ezen intézményeken belül folyamatosan bővíthetem szakmai tudásomat és ezt alkalmazhatom a pénz világában is. Terveim között szerepel, hogy mint mindenki más, én is megalapozzam jövőmet, kezdve a cégnél való karrierépítés lehetőségével, emellett alkalmazva dolgozatom témáját, az öngondoskodást, én is felkészüljek nagyobb kiadásaimra, céljaim megvalósítására... Mert minden az első lépéssel kezdődik.

Mióta a cégnél dolgozom, a pozitív gondolkodás, a hála és a motiváció is nagy szerepet töltenek be az életemben. Kívánom dolgozatom olvasóinak, és minden embertársamnak, hogy ne mondjanak le az álmaikról, hanem találják meg az utat, amivel megvalósíthatják ezeket!

Soraimat Brian Tracy gondolataival zárom:

„Whatever you believe with feeling becomes your reality”

(„Bármilyen, amiben szívvel hiszel, valósággá válik”)

9. Irodalomjegyzék

Nyomtatott irodalom:

1. Farkas Szilveszter: Biztosítás 2.0, Győr, 2007. június és Győr-Budapest, 2013. október
2. Banyár József: Életbiztosítás Aula, 2003
3. dr. Sági Judit: Banktan Budapest, 2007, Saldo
4. Kovács Kornélia – Popper Klára – Princz Róbertné: Kézikönyv a függő és független biztosításközvetítói hatósági vizsgálathoz 2008
5. Sági Judit – dr. Sóvágó Lajos: Lakossági bankügyletek 2003 Párizs

Internetes források:

1. OVB: OVB cikkek, Magyarország. Letöltés időpontja: 2016.03.24. Hozzáférés (URL): <http://ovb.hu/cikkek/27/ovb-magyarorszag/45/ovb-magyarorszag/>
2. OVB: Cégfilozófia. Letöltés időpontja: 2016.03.24. Hozzáférés (URL): <http://ovb.hu/cikkek/36/cegfilozofia/229/cegfilozofia/>
3. OVB: ETS rendszer. Letöltés időpontja: 2016.03.27. Hozzáférés (URL): <http://ovb.hu/cikkek/37/teljeskoru-kiszolgalas/239/ovb-strategia-ets-rendszer/>
4. OVB: Partnerek. Letöltés időpontja: 2016.03.27. Hozzáférés (URL): <http://ovb.hu/cikkek/30/partnereink/71/partnereink/>
5. MNB, Portfolio: Íme, a brókernet utáni korszak sztárjai. Letöltés időpontja: 2016.03.27. Hozzáférés (URL): http://www.portfolio.hu/finanszirozas/biztositok_penztarak/ime_a_brokernet_utani_korszak_sztarjai.219885.html
6. MNO: Lakásárak. Letöltés időpontja: 2016.04.07. Hozzáférés (URL): <http://mno.hu/ingatlan/erdeklik-a-lakasarak-mutatjuk-a-szamokat-1336449>
7. OVB: Gyermekjövő. Letöltés időpontja: 2016.04.07. Hozzáférés (URL): <http://ovb.hu/cikkek/17/gyermekjovo/23/gyermekjovo/>
8. OVB Portál: Nyugdíjhelyzet. Letöltés időpontja: 2016.04.08. Hozzáférés (URL): <https://ovbportal.hu/cikkek/119/nyugdijhelyzet/768/kiemelt-tema-nyugdijhelyzet/>
(A honlaphoz való hozzáférés munkaviszonyom által megengedett.)

9. Grantis független nyugdíjportál: Nyugdíjbiztosítás, nyugdíj kalkulátor. Letöltés időpontja: 2016.04.08. Hozzáférés (URL):
<http://nyugdijbiztositas.com/nyugdijkalkulator/>
10. MNB honlapja: Jegybanki alapkamat alakulása. Letöltés időpontja: 2016.04.27. Hozzáférés (URL):
http://www.mnb.hu/Jegybanki_alapkamat_alakulasa
11. MNB honlapja: Befektetések, megtakarítások, lekötött betét. Letöltés időpontja: 2016.04.10. Hozzáférés (URL):
<https://www.mnb.hu/fogyasztovedelem/dontenem-kell/befektetes-megtakaritas/megtakaritastipusok/klasszikus-lekotott-betet>
12. Portfolio: Befektetés, öngondoskodás. Letöltés időpontja: 2016.04.11. Hozzáférés (URL):
http://www.portfolio.hu/befektetes/ongondoskodas/mibe_fektessek_2016-ban.224365.html
13. MNB: Életbiztosítások. Letöltés időpontja: 2016.04.21.) Hozzáférés (URL):
<https://www.mnb.hu/fogyasztovedelem/dontenem-kell/biztositas/eletbiztositasok/befektetesi-egyseghez-kotott-eletbiztositas>
14. OVB Portál: Signal. Letöltés időpontja: 2016.04.21. Hozzáférés (URL):
(<https://ovbportal.hu/cikkek/49/signal-premium-partner/3720/signal-ongondoskodasi-terv/>)
(A honlaphoz való hozzáférés munkaviszonyom által megengedett.)
15. Erste: LTP. Letöltés időpontja: 2016.04.21. Hozzáférés (URL):
<https://www.erste.ltponline.hu/lakastakarekpenztar-informaciotar/a-lakas-elotakarekossag-celja>
16. Hitelnet: Lakáshitel, önerő. Letöltés időpontja: 2016.05.21. Hozzáférés (URL):
<https://hitelnet.hu/lakashitel-onero-sajat-ero/>

10. Ábrajegyzék

1. ábra: ETS rendszer.....	4
2. ábra: Az OVB, mint független közvetítő az ügyfelek és a pénzpiac között.....	4
3. ábra: Termékpартnerek a piacról.....	5
4. ábra: Független biztosításközvetítők nettó értékesítési árbevétele alapján számított piaci részesedés 2014-ben.....	7
5. ábra: Az új lakások átlagos négyzetméterárai.....	8
6. ábra: A gyermekek növekedésével a kiadások növekedésének szemléltetése.....	9
7. ábra: Várható állami nyugdíj.....	11
8. ábra: Alapkezelők.....	17
9. ábra: Hitel+megtakarítással kombinált hitel összehasonlítása.....	23
1. táblázat: A függő - és független biztosításközvetítők összehasonlítása.....	6
2. táblázat: Nyugdíjhiány.....	10
3. táblázat: Különböző „befektetési formák” összehasonlítása.....	12
4. táblázat: Signal – Öngondoskodási Terv termékével felhalmozható tőke.....	18
5. táblázat: 20 éves futamidőre felvett hitel alakulása.....	25
6. táblázat: Megtakarítással kombinált hitel alakulása – betörlesztés.....	26

11. Melléletek

1. sz. melléklet: Signal: Öngondoskodási Terv: alapok nettó teljesítménye 6 évre visszamenőleg
2. sz. melléklet: Signal: Öngondoskodási Terv: alapok nettó teljesítménye 9 évre visszamenőleg
3. sz. melléklet: Annuitás táblázat
4. sz. melléklet: 20 éves futamidőre felvett hitel alakulása törlesztő részlet, kamat, tőkehányad és tőketartozás szempontjából
5. sz. melléklet: 30 éves futamidőre felvett hitel alakulása törlesztő részlet, kamat, tőkehányad és tőketartozás szempontjából

1. sz. melléklet: Signal: Öngondoskodási Terv: alapok nettó teljesítménye 6 évre visszamenőleg



Alap név	Kezdő dátum	Záró dátum	Kezdő árfolyam	Záró árfolyam	Hozam	Hozam évesítve	Szórás napi (évesítve)	Szórás havi (évesítve)	T
Concorde Részvény Alap	2010.05.21	2016.05.13	3,728465	6,742846	80,85%	10,41%	9,13%	10,05%	✘
Concorde Kötvény Alap	2010.05.21	2016.05.13	2,029169	3,338992	64,55%	8,68%	5,25%	5,80%	✘
Pioneer Magyar Kötvény Alap	2010.05.21	2016.05.17	3,652768	5,663008	55,03%	7,59%	5,54%	5,94%	✘
Concorde 2000 Alap	2010.05.21	2016.05.13	4,965039	7,439841	49,84%	6,99%	4,06%	4,44%	✘

Forrás: <https://ovbportal.hu/> (Hozzáférésem munkaviszonyom által megengedett.)

2. sz. melléklet: Signal: Öngondoskodási Terv: alapok nettó teljesítménye 9 évre visszamenőleg



Alap név	Kezdő dátum	Záró dátum	Kezdő árfolyam	Záró árfolyam	Hozam	Hozam évesítve	Szórás napi (évesítve)	Szórás havi (évesítve)	T
Concorde Kötvény Alap	2007.05.21	2016.05.13	1,603384	3,338992	108,25%	8,51%	6,98%	7,82%	✘
Pioneer Magyar Kötvény Alap	2007.05.21	2016.05.17	3,029758	5,663008	86,91%	7,20%	7,28%	7,46%	✘
Concorde 2000 Alap	2007.05.21	2016.05.13	4,533468	7,439841	64,11%	5,67%	7,57%	8,81%	✘
Concorde Részvény Alap	2007.05.21	2016.05.13	4,322974	6,742846	55,98%	5,07%	15,20%	15,49%	✘

Forrás: <https://ovbportal.hu/> (Hozzáférésem munkaviszonyom által megengedett.)

3. sz. melléklet: Annuitás táblázat

Annuitás - táblázat évi 1 dollár jelenértéke t éven át $\frac{1}{r} - \frac{1}{r(1+r)^t}$

Évek száma	Éves kamatláb														
	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%
1	.990	.980	.971	.962	.952	.943	.935	.926	.917	.909	.901	.893	.885	.877	.870
2	1.970	1.942	1.913	1.886	1.859	1.833	1.808	1.783	1.759	1.736	1.713	1.690	1.668	1.647	1.626
3	2.941	2.884	2.829	2.775	2.723	2.673	2.624	2.577	2.531	2.487	2.444	2.402	2.361	2.322	2.283
4	3.902	3.808	3.717	3.630	3.546	3.465	3.387	3.312	3.240	3.170	3.102	3.037	2.974	2.914	2.855
5	4.853	4.713	4.580	4.452	4.329	4.212	4.100	3.993	3.890	3.791	3.696	3.605	3.517	3.433	3.352
6	5.795	5.601	5.417	5.242	5.076	4.917	4.767	4.623	4.486	4.355	4.231	4.111	3.998	3.889	3.784
7	6.728	6.472	6.230	6.002	5.786	5.582	5.389	5.206	5.033	4.868	4.712	4.564	4.423	4.288	4.160
8	7.652	7.325	7.020	6.733	6.463	6.210	5.971	5.747	5.535	5.335	5.146	4.968	4.799	4.639	4.487
9	8.566	8.162	7.786	7.435	7.108	6.802	6.515	6.247	5.995	5.759	5.537	5.328	5.132	4.946	4.772
10	9.471	8.983	8.530	8.111	7.722	7.360	7.024	6.710	6.418	6.145	5.889	5.650	5.426	5.216	5.019
11	10.37	9.787	9.253	8.760	8.306	7.887	7.499	7.139	6.805	6.495	6.207	5.938	5.687	5.453	5.234
12	11.26	10.58	9.954	9.385	8.863	8.384	7.943	7.536	7.161	6.814	6.492	6.194	5.918	5.660	5.421
13	12.13	11.35	10.63	9.986	9.394	8.853	8.358	7.904	7.487	7.103	6.750	6.424	6.122	5.842	5.583
14	13.00	12.11	11.30	10.56	9.899	9.295	8.745	8.244	7.786	7.367	6.982	6.628	6.302	6.002	5.724
15	13.87	12.85	11.94	11.12	10.38	9.712	9.108	8.559	8.061	7.606	7.191	6.811	6.462	6.142	5.847
16	14.72	13.58	12.56	11.65	10.84	10.11	9.447	8.851	8.313	7.824	7.379	6.974	6.604	6.265	5.954
17	15.56	14.29	13.17	12.17	11.27	10.48	9.763	9.122	8.544	8.022	7.549	7.120	6.729	6.373	6.047
18	16.40	14.99	13.75	12.66	11.69	10.83	10.06	9.372	8.756	8.201	7.702	7.250	6.840	6.467	6.128
19	17.23	15.68	14.32	13.13	12.09	11.16	10.34	9.604	8.950	8.365	7.839	7.366	6.938	6.550	6.198
20	18.05	16.35	14.88	13.59	12.46	11.47	10.59	9.818	9.129	8.514	7.963	7.469	7.025	6.623	6.259
25	22.02	19.52	17.41	15.62	14.09	12.78	11.65	10.67	9.823	9.077	8.422	7.843	7.330	6.873	6.464
30	25.81	22.40	19.60	17.29	15.37	13.76	12.41	11.26	10.27	9.427	8.694	8.055	7.496	7.003	6.566

Évek száma	Éves kamatláb														
	16%	17%	18%	19%	20%	21%	22%	23%	24%	25%	26%	27%	28%	29%	30%
1	.862	.855	.847	.840	.833	.826	.820	.813	.806	.800	.794	.787	.781	.775	.769
2	1.605	1.585	1.566	1.547	1.528	1.509	1.492	1.474	1.457	1.440	1.424	1.407	1.392	1.376	1.361
3	2.246	2.210	2.174	2.140	2.106	2.074	2.042	2.011	1.981	1.952	1.923	1.896	1.868	1.842	1.816
4	2.798	2.743	2.690	2.639	2.589	2.540	2.494	2.448	2.404	2.362	2.320	2.280	2.241	2.203	2.166
5	3.274	3.199	3.127	3.058	2.991	2.926	2.864	2.803	2.745	2.689	2.635	2.583	2.532	2.483	2.436
6	3.685	3.589	3.498	3.410	3.326	3.245	3.167	3.092	3.020	2.951	2.885	2.821	2.759	2.700	2.643
7	4.039	3.922	3.812	3.706	3.605	3.508	3.416	3.327	3.242	3.161	3.083	3.009	2.937	2.868	2.802
8	4.344	4.207	4.078	3.954	3.837	3.726	3.619	3.518	3.421	3.329	3.241	3.156	3.076	2.999	2.925
9	4.607	4.451	4.303	4.163	4.031	3.905	3.786	3.673	3.566	3.463	3.366	3.273	3.184	3.100	3.019
10	4.833	4.659	4.494	4.339	4.192	4.054	3.923	3.799	3.682	3.571	3.465	3.364	3.269	3.178	3.092
11	5.029	4.836	4.656	4.486	4.327	4.177	4.035	3.902	3.776	3.656	3.543	3.437	3.335	3.239	3.147
12	4.197	4.988	4.793	4.611	4.439	4.278	4.127	3.985	3.851	3.725	3.606	3.493	3.387	3.286	3.190
13	5.342	5.118	4.910	4.715	4.533	4.362	4.203	4.053	3.912	3.780	3.656	3.538	3.427	3.322	3.223
14	5.468	5.229	5.008	4.802	4.611	4.432	4.265	4.108	3.962	3.824	3.695	3.573	3.459	3.351	3.249
15	5.575	5.324	5.092	4.876	4.675	4.489	4.315	4.153	4.001	3.859	3.726	3.601	3.483	3.373	3.268
16	5.668	5.405	5.162	4.938	4.730	4.536	4.357	4.189	4.033	3.887	3.751	3.623	3.503	3.390	3.283
17	5.749	5.475	5.222	4.990	4.775	4.576	4.391	4.219	4.059	3.910	3.771	3.640	3.518	3.403	3.295
18	5.818	5.534	5.273	5.033	4.812	4.608	4.419	4.243	4.080	3.928	3.786	3.654	3.529	3.413	3.304
19	5.877	5.584	5.316	5.070	4.843	4.635	4.442	4.263	4.097	3.942	3.799	3.664	3.539	3.421	3.311
20	5.929	5.628	5.353	5.101	4.870	4.657	4.460	4.279	4.110	3.954	3.808	3.673	3.546	3.427	3.316
25	6.097	5.766	5.467	5.195	4.948	4.721	4.514	4.323	4.147	3.985	3.834	3.694	3.564	3.442	3.329
30	6.177	5.829	5.517	5.235	4.979	4.746	4.534	4.339	4.160	3.995	3.842	3.701	3.569	3.447	3.332

4. sz. melléklet: 20 éves futamidőre felvett hitel alakulása törlesztő részlet, kamat, tőkehányad és tőketartozás szempontjából

6.400.000 Ft hitel				
r= 5%				
n= 20 év				
PV=Co*PVIFA _{r,n}				
C=PV/PVIFA _{r,n}				
C=6.400.000/PVIFA _{5,20}				
C=6.400.000/12,46				
C= 513.643,66 Ft törlesztő részlet/év				
513,643,66/12= 42.804 Ft törlesztő részlet/hó				
Év	Törlesztő részlet/év	Kamat	Tőkehányad	Tőketartozás
0	-	-	-	6 400 000,00
1	513 644,00	320 000,00	193 644,00	6 206 356,00
2	513 644,00	310 317,80	203 326,20	6 003 029,80
3	513 644,00	300 151,49	213 492,51	5 789 537,29
4	513 644,00	289 476,86	224 167,14	5 565 370,15
5	513 644,00	278 268,51	235 375,49	5 329 994,66
6	513 644,00	266 499,73	247 144,27	5 082 850,40
7	513 644,00	254 142,52	259 501,48	4 823 348,92
8	513 644,00	241 167,45	272 476,55	4 550 872,36
9	513 644,00	227 543,62	286 100,38	4 264 771,98
10	513 644,00	213 238,60	300 405,40	3 964 366,58
11	513 644,00	198 218,33	315 425,67	3 648 940,91
12	513 644,00	182 447,05	331 196,95	3 317 743,95
13	513 644,00	165 887,20	347 756,80	2 969 987,15
14	513 644,00	148 499,36	365 144,64	2 604 842,51
15	513 644,00	130 242,13	383 401,87	2 221 440,63
16	513 644,00	111 072,03	402 571,97	1 818 868,66
17	513 644,00	90 943,43	422 700,57	1 396 168,10
18	513 644,00	69 808,40	443 835,60	952 332,50
19	513 644,00	47 616,63	466 027,37	486 305,13
20	513 644,00	24 315,26	489 328,74	- 3 023,62
		3 869 856,38		
6.400.000 Ft tőke + 3.869.856 kamat= 10.269.856 Ft-ot fizetünk vissza a banknak.				
Kamat= Tőketartozás*0,05				
Tőkehányad= Törlesztő részlet/év-Kamat				
Tőketartozás= Tőketartozás-Tőkehányad				

Forrás: A táblázat saját szerkesztésű.

5. sz. melléklet: 30 éves futamidőre felvett hitel alakulása törlesztő részlet, kamat, tőkehányad és tőketartozás szempontjából

6.400.000 Ft hitel				
r=5%				
n=30 év				
$PV=C_0 \cdot PVIFA_{r,n}$				
$C=PV/PVIFA_{r,n}$				
$C=6.400.000/PVIFA_{5,30}$				
$C=6.400.000/15,37$				
C= 416.395,576 Ft törlesztő részlet/év				
416.395,576/12= 34.700 Ft törlesztő részlet/hó				
Év	Törlesztő részlet/év	Kamat	Tőkehányad	Tőketartozás
0	-	-	-	6 400 000,00
1	416 396,00	320 000,00	96 396,00	6 303 604,00
2	416 396,00	315 180,20	101 215,80	6 202 388,20
3	416 396,00	310 119,41	106 276,59	6 096 111,61
4	416 396,00	304 805,58	111 590,42	5 984 521,19
5	416 396,00	299 226,06	117 169,94	5 867 351,25
6	416 396,00	293 367,56	123 028,44	5 744 322,81
7	416 396,00	287 216,14	129 179,86	5 615 142,95
8	416 396,00	280 757,15	135 638,85	5 479 504,10
9	416 396,00	273 975,21	142 420,79	5 337 083,31
10	416 396,00	266 854,17	149 541,83	5 187 541,47
11	416 396,00	259 377,07	157 018,93	5 030 522,54
12	416 396,00	251 526,13	164 869,87	4 865 652,67
13	416 396,00	243 282,63	173 113,37	4 692 539,31
14	416 396,00	234 626,97	181 769,03	4 510 770,27
15	416 396,00	225 538,51	190 857,49	4 319 912,78
16	416 396,00	215 995,64	200 400,36	4 119 512,42
17	416 396,00	205 975,62	210 420,38	3 909 092,04
18	416 396,00	195 454,60	220 941,40	3 688 150,65
19	416 396,00	184 407,53	231 988,47	3 456 162,18
20	416 396,00	172 808,11	243 587,89	3 212 574,29
21	416 396,00	160 628,71	255 767,29	2 956 807,00
22	416 396,00	147 840,35	268 555,65	2 688 251,35
23	416 396,00	134 412,57	281 983,43	2 406 267,92
24	416 396,00	120 313,40	296 082,60	2 110 185,32
25	416 396,00	105 509,27	310 886,73	1 799 298,58
26	416 396,00	89 964,93	326 431,07	1 472 867,51
27	416 396,00	73 643,38	342 752,62	1 130 114,89
28	416 396,00	56 505,74	359 890,26	770 224,63
29	416 396,00	38 511,23	377 884,77	392 339,86
30	416 396,00	19 616,99	396 779,01	- 4 439,14

Forrás: A táblázat saját szerkesztésű.

NYILATKOZAT

Alulírott, Takács Kitti nyilatkozom, hogy a záró dolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját munkám eredményei.

Kelt: Zalaegerszeg, 2016.05.25.

Takács Kitti SK.

hallgató aláírása



BGE

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
ALKALMZOTT TUDOMÁNYOK EGYETEME

GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG

ÖSSZEFOGLALÁS

(benyújtandó két példányban)

Megtakarítások fontossága – Az öngondoskodás szerepe napjainkban

záródolgozat címe

Takács Kitti

Pénzügy és számvitel, FOSZK/ Vállalkozási szakirány/ Nappali munkarend

Hallgató neve

Szak/szakirány/munkarend

Összegzés

Dolgozatom fő témájának az öngondoskodás fontosságát és a megtakarítások szerepét választottam három okból kifolyólag. Egyrészt, mivel munkám (OVB-nél dolgozom pénzügyi elemzőként) során rendszeresen tapasztalom, hogy ügyfeleim a rengeteg hitellel és személyi kölcsönrel milyen adósságokat generáltak maguknak. Másrészt, hogy – összehasonlítva a takarékoskodást és a hitelfelvételt – mennyi plusz költségtől óvhatjuk meg magunkat, ha évekkal előre gondolkodunk; és végül, hogy a felosztó-kirovó rendszer megdőlni látszik, így egyre kevesebb állami nyugdíjra számíthatunk. A Központi Statisztikai Hivatal felmérése szerint Európa társadalma évről évre egyre öregebb, egyre több az eltartott és egyre kevesebb az eltartó. E vezérfonalakból kiindulva mutattam be a megtakarítások jelentőségét az OVB három szakterületén keresztül: ingatlan, gyermektámogatás és nyugdíj.

A cég piacvezetőnek minősült a független pénzügyi tanácsadók között, melyet a kiválóan működő ETS rendszerének köszönhet. A közvetítők az Elemzés keretei között anyagi előnyöket kutatnak az ügyfeleknek, megvizsgálják céljaikat a jövőre nézve, majd a Tanácsadási beszélgetés során egy tervzetbe foglalva ismertetik velük a piaci partnerek termékei közül a számukra legkedvezőbbet, majd életbe lép a rendszeres Szervizzolgáltatás. Itt különbséget tettem a függő- és független biztosításközvetítők között, illetve rávilágítottam az ügyfélközpontság kérdésére, ennek fontosságára.

A következő részben megvizsgáltam, hogy – bármi is legyen a célunk, házépítés vagy vásárlás, gyermekeink támogatása vagy felkészülés a nyugdíjas éveinkre – milyen pénzügyi termékekkel találkozhatunk a piacon. Összehasonlítottam a legnépszerűbbeket, mint lekötött betét, lakástakarék pénztár, állampapír, kötvény, részvény, befektetési alap, illetve szót ejtettem még az élet- és nyugdíjbiztosításokról is, mindezt hozam, hozzáférhetőség, állami támogatás, kockázat és felhasználhatóság szempontjából, illetve általánosságban jellemeztem is ezeket a termékeket.

A cégnél való személyes tapasztalataim alapján az emberek többsége a befektetési egységekhez kötött (unit linked) életbiztosítást preferálja, mivel olyan modern megtakarítási formára vágnak, amelyet rendszeresen, havi szinten fizethetnek; ami

kevésbé kockázatos, de hozamot is érhetnek el vele, és ami hozzáférhető, rugalmas, tehát nem konkrét célhoz kötött. (Hozzá kell tennem, a termék hosszú távon mondható kevésbé kockázatosnak, illetve ha ténylegesen követik a részvények, kötvények, állampapírok árfolyamának alakulását, tehát kezelik a portfólióját.)

Ennek folytatásaként egy konkrét terméket, méghozzá az OVB egyik prémium partnerének, a Signal-nak az Öngondoskodási Tervét mutattam be részletesen. Amikor 10 éves távról van szó, nyugodt szívvel ajánljuk ügyfeleinknek, hiszen piacvezető termékről van szó. Többnyire a Concorde Alapkezelő foglalkozik az ügyfelek portfóliójával, aki évek óta bizonyította megbízhatóságát és hitelességét. Emellett szót ejtettem az Öngondoskodási Terv bónuszrendszeréről, illetve egy konkrét összeggel a Signal hivatalos kalkulátorával bemutattam, hogy mennyi tőke halmozható fel az évek során. (Tájékoztató jelleggel)

Végül, de nem utolsó sorban megvizsgáltam egy ingatlan finanszírozás kedvezőbb lehetőségét, miszerint LTP-vel vagy életbiztosítással kombinált hitelt veszünk igénybe. Első lépésként bemutattam ezek általános jellemzőit, előnyeit, majd egy konkrét konstrukcióval alá is támasztottam. Példám során két lehetőséget vettem össze. Az elsőben hitelt vettünk fel az ingatlanhoz; a másodikban szintén, viszont ezt megelőzte 10 év előtörlesztés (megtakarítással kombinált hitel). A tények és a számok bizonyítottak; azáltal, hogy „felkészültünk” a finanszírozásra, tehát előre gondolkodtunk, illetve hogy okosan játszottuk meg a hitelfelvételt (kitoltuk a futamidőt, ezáltal kevesebb törlesztő részletet fizettünk), a második variáció választásával körülbelül 3 millió Ft-tal kedvezőbbé tettük a finanszírozást, de ezt időben ugyanúgy értük el, mintha az elsőt választottuk volna.

Gyakorlatom ideje alatt rengeteget tanultam az öngondoskodás szerepéről, annak fontosságáról. Beláttam, hogy saját magunk felelünk életünkért, így miután ennek tényét felismertük, gondoskodjunk arról, hogy olyan életvitelre tehesünk szert a későbbiekben, amilyenre mindig is vágytunk. A javaslatom az, hogy mindenki építse be ezt a tudatosságot az életébe, mert ez nem feltétlen lemondással jár, hanem felelősségvállalással. Gondoljunk csak végig, hogy álmaink és céljaink valóban fontosak-e annyira, hogy áldozatot hozzunk értük. A döntés a saját kezünkben van.