

OTDK-DOLGOZAT

**Nagy Ákos
Kerekes Sándor Bence
BA**

2013

**Ügyfélbarátok-e a kereskedelmi bankok, aktív vagy passzív
stratégiát válasszunk?**

– Rövid elemzés az itthoni kereskedelmi banki szférában

**Are commercial banks customer friendly? Which strategy to
choose: active or passive?**

- A brief analysis of the hungarian commerical bank sector

**Nagy Ákos
Kerekes Sándor Bence**

Kézirat lezárva: 2012. március 27.

Tartalomjegyzék

1. Bevezető (Nagy Ákos)	1
2. A betétválasztásról (Nagy Ákos és Kerekes Sándor Bence).....	2
3. Mit értünk bank alatt? (Nagy Ákos).....	4
4. Bankbetétek csoportosítása (Nagy Ákos és Kerekes Sándor Bence).....	7
5. Bankbetét csoportok elemzése (Nagy Ákos és Kerekes Sándor Bence).....	8
6. Magyarázatok banki oldalról (Nagy Ákos és Kerekes Sándor Bence)	14
7. A betéti termékek lakossági szemszögből (Kerekes Sándor Bence).....	17
8. Különleges ajánlatok (Nagy Ákos és Kerekes Sándor Bence).....	19
9. EBKM, az egységes mutatószám? (Nagy Ákos és Kerekes Sándor Bence).....	21
9.1 Az ideális mutatószám (Nagy Ákos).....	23
9.2 A PSZÁF aggodalmairól, és észrevételeinkről (Nagy Ákos).....	25
10. Milyen stratégiával takarítsunk meg? (Kerekes Sándor Bence).....	27
10.1 Aktív stratégia (Nagy Ákos és Kerekes Sándor Bence).....	27
10.2 Passzív stratégia (Kerekes Sándor Bence)	29
11. Összefoglaló (Kerekes Sándor Bence)	30
12. IRODALOMJEGYZÉK	I

Táblázat- és ábrajegyzék

1. ábra: A kereskedelmi bankok sztenderd kamatlábai (EBKM értékek).....	9
2. ábra: Lépcsős kamatozású termékek.....	10
3. ábra: Akciós betétek kamatlábai (EBKM érték).....	11
4. ábra: BUBOR kamatlábak különböző futamidőre	12
5. ábra: Báziskamatláb meghatározása	13
6. ábra: BUBOR termékek összehasonlítása	14
7. ábra: Hat hónapos 1 000 000 Ft összegű, sztenderd betétekben elhelyezett lekötés kamatbevételei.....	18
8. ábra: Legmagasabb EBKM-et ígérő 2 hónapos konstrukciók	22
9. ábra: A felügyelethez érkezett, pénz- és tőkepiaci szektort érintő beadványok intézménytípusonkénti bontásban – 2011. III. negyedév	25
10. ábra: Beadványok főbb típusok szerinti alakulása (db) – 2011. III. negyedév	26
11. ábra: Az optimális választás.....	29

1. Bevezető

Dolgozatunk célja az volt, hogy megvizsgáljuk a magyarországi kereskedelmi bankok közötti versenyt a lakossági ügyfelekért. A verseny szemléltetéséhez a versenyt kiváltó okokat kerestük, amihez először röviden bemutattuk a bankszektor. A versenyt a lakossági ügyfél szemszögéből is igyekeztünk megvilágítani, különös tekintettel a lakosság és kereskedelmi bankok viszonyára. Azt vizsgáltuk, mennyire érzékenyen reagál a lakosság a megtakarításokért folyó versenyre.

A lakosság szempontjából a verseny tisztasága több feltétel teljesülését igényli:

- ✓ A bankok átlátható és az ügyfelek részére megérthető termékeket kínálnak
- ✓ A lakossági ügyfelek képesek legyenek a rendelkezésükre álló kondíciók alapján céljaik és érdekeik szerinti döntésre.
- ✓ Az erre kijelölt hatóság képes legyen és szándékában álljon a folyamatos fogyasztóvédelem

A tiszta piaci verseny elmélete és a valós piaci verseny gyakorlata nemritkán eltérő lehet. Példaként két jelenleg is aktuális, még le sem zárt piaci anomáliát említünk meg röviden.

Deviza-, elsősorban svájci frank hitelezést először a gépkocsi piacon, majd 2003-után a jelzálog alapú lakásfinanszírozásban kezdődött el. A bankok deviza alapú hitelajánlatai kedvezőbbek voltak a forint alapú hiteleknél. Devizában olyan ügyfelek váltak hitelképpessé, amelyek forintban nem juthattak volna hitelhez. A havi törlesztő részletek gyakran alacsonyabbak voltak, mint egy lakás havi bérleti díja, így sokan döntöttek a hitelfelvétel mellett teljesen racionálisan. Azonban a svájci frank árfolyam jelentős emelkedése miatt, ezek a konstrukciók nehezebb helyzetbe hozták a hitelfelvevőket, mint azok várták. A hitelvevő ügyfelek jelentős része a bankokat hibáztatja. Úgy érzik átverték, félrevezették őket. A kereskedelmi bankok ezzel szemben azt állítják, hogy ők megfelelően tájékoztatták az ügyfeleket a deviza hitelek kockázatairól. A devizahitelezés ma Magyarországon komoly társadalmi feszültséget okoz.¹

A másik negatív példában a megtévesztett lakossági ügyfelek a kárvallottak. Szemben a devizahitelezési példával, itt jogszabályellenes műveletek történtek. Több ingatlanszövetkezetet alakítottak és kihasználták a szövetkezeti törvény gyengeségeit.

¹ A bekezdés Bánfi Tamás: *Frankhitelesek: van még esély* (Figyelő: 2011/35.) c. cikke alapján készült

Példaként említenénk a Baumag és a Pilisinvest nevű pénzügyi vállalkozásokat. Az ingatlanszövetkezetek a piaci kamatnál jóval magasabb hozamot ígértek a megtakarítóknak. A szövetkezet betétet nem gyűjthetett, mert azt a Hitelintézeti törvény csak hitelintézet által végezhető tevékenységnek minősíti, ezért azt találták ki, hogy a megtakarító üzletrészt vásárol. A vásárlási szerződést jogszerűen megkötötték, majd a vállalt lejáratkor, ha a megtakarító a megtakarítását készpénzben ki akarta venni, eladta az üzletrészt és az üzletrész eladási ára és vételi árfolyama közötti különbség biztosította az ügyfél számára a piaci kamatnál magasabb hozamot. A Baumag és a Pilis-Invest esete is bírósági ügy lett, mert a Baumag 2003. októberétől nem teljesítette a kifizetéseket, a Pilis-Invest 2004. márciusától.² Mindkét pénzügyi vállalkozásba befektetett tagok bennrekedtek. Mindkét vállalkozás felszámolás alatt van, a Baumaggal ügyel kapcsolatban „...a rendőrség háromszáznál is több ingatlant, több autót, 23 üzletrészt és 57 bankszámlát zárolt, azt azonban nem lehet tudni, hogy ezek milyen értéket képviselnek. (...) Az úgynevezett Baumag ügyben B. László (...), az elsőrendű vádlott terhére a bíróság – egyebek mellett – hűtlen kezelést, csődbüntettet, jogosulatlan pénzügyi tevékenységet, tőkebefektetési csalást és a számvitel rendjének megsértését állapította meg.”³

2. A betétválasztásról

Napjainkban a kereskedelmi bankok olyan termékpalettával rendelkeznek a megtakarítások területén, mint a legnagyobb áruházak⁴. A lakossági ügyfelek számára kínálnak különböző lejáratú és hozamú betéteket, kötvényeket és befektetési jegyeket, illetve ezek kombinációit. A lakossági ügyfél csak bemegy a bankba és úgymond, "leveszi a polcról" a számára megfelelő terméket, mint azt egyéb áruházakban. A lakossági megtakarítások a banki szektor jelentős forrásállományát teszik ki, amelyet a bankok összegyűjtenek és (többek között) hitelként kihelyeznek. A lakossági megtakarításokért komoly verseny folyik, hiszen nemcsak a bankok, hanem más pénzintézetek (nyugdíjalapok, biztosítók) és az állam is részesedni kíván belőlük. Első ránézésre tehát azt mondhatnánk, hogy a lakossági ügyfelek jó helyzetben vannak Magyarországon.

² kisalfold.hu - *Májusban folytatódik a Pilis Invest büntetőpere* (2010.04.26.),
forrás: http://www.kisalfold.hu/soproni_hirek/majusban_folytatodik_a_pilis_invest_buntetopere_/2154364/

³ MTI, Index - *Hét évet kapott a Baumag-ügy elsőrendű vádlottja* (2012. március 12.),
forrás: http://index.hu/belfold/2012/03/12/het_evet_kapott_a_baumag-ugy_elsorendu_vadlottja/

⁴ dr. Huszti Ernő – Banktan, Tas Kiadó, Budapest (2001), 87.o.

A bankoknak kötelező az úgynevezett EBKM (egységesített betéti kamatláb mutató) mutatót is feltüntetniük a termékeik hirdetményében, így könnyen összehasonlíthatóvá válnak a különböző konstrukciók. Sőt, a PSZÁF honlapján még ajánlatkereső program is segíti az ügyfelet a lehető legrövidebb idő alatt a legmegfelelőbb terméket kiválasztani.

Ha az ügyfél nem volna járatos a pénzügyi fogalmak világában, egyes bankok még fogalomtárat is biztosítanak, de természetesen minden bankfiókban személyes tájékoztatást is nyújtanak. Pénzügyi tanácsadást is igénybe lehet venni, mindezeket ráadásul térítésmentesen. Minden adott ezek szerint, hogy az ügyfél jó befektetési döntéseket hozzon... vagy mégsem?

Választ az olvasó (bíráló) dolgozatunk végén kaphat és reményeink szerint kap is, előzetes hipotézisünknek megfelelő kérdéseket már az adaatgyűjtés előtt megfogalmaztunk:

- Az ügyfél betételhelyezési szándéka milyen preferenciákból kell, hogy álljon?
- Áttekinthető-e egy-egy lakossági ügyfél számára a kínált megtakarítási termék?
- A jelenlegi gazdasági helyzet milyen hatással van a bankok betétkínálatára
- Milyen jellegű kockázatokat tartalmaznak a kereskedelmi banki termékek?
- A jelenlegi mutatószámok összehasonlíthatóvá teszik-e a kereskedelmi banki termékeket?
- Milyen formában lehetne a versenyt kiélezni, az ügyfelek számára összehasonlíthatóbbá tenni a banki ajánlatokat?
- Az aktív betételhelyezési stratégiával lehet-e jelentős előnyre szert tenni?

Ahhoz, hogy legyenek információink a magyarországi banki termékekkel kapcsolatban, átfogó adatgyűjtésre volt szükségünk. Összesen tizenegy kereskedelmi bankhálózatot vizsgáltunk termékpalettájuk szerint: **OTP, Raiffeisen, Erste, MKB, K&H, Citibank, Unicredit, CIB, FHB, BP Bank, Banco Popolare.**

Adatgyűjtésünk menete a következő volt:

1. látogatást tettünk a választott bankok egy-egy fiókjába, ahol, mint laikus lakossági ügyfél, kérdéseket tettünk fel a termékekkel kapcsolatban
2. összegeztük az ott kapott szóbeli tájékoztatókat, hirdetményeket, kamattáblázatokat
3. a bankok weboldalán utánanéztünk a további betéti termékeknek
4. ahol szükségesnek láttuk, felhívtuk a bankok telefonos ügyintézőit
5. általunk megszabott csoportokba rendeztük a hasonló paraméterekkel rendelkező termékeket, majd összehasonlítottuk őket
6. összefoglaló ábrákat, szöveges értékeléseket készítettünk

Az adatgyűjtést március elején lezártuk, így az akkori aktuális ajánlatokat tudtuk elemezni. Az adathalmaz nem a teljesség igényével készült, a kutatás szempontjából fontos ajánlatokat vizsgáltuk. Adathalmazunkra a továbbiakban „saját adatgyűjtés” néven hivatkozunk. Mivel a kamatadó egységes, a sorrenden nem változtat, ezért ezt nem vontuk le a az ügyfél bevételeiből, csak a bruttó bevételekkel számoltunk.

3. Mit értünk bank alatt?

A szakirodalom szerint már maga a bank intézménye is egy nehezen definiálható fogalom, legkönnyebben pedig úgy határozhatjuk meg, ha azt mondjuk, hogy az illetékes hatóságok által elfogadott és nyilvántartott intézetről van szó. Ez a meghatározás viszont nem segít annak megértésében, hogy maga az intézet mivel foglalkozik, milyen szolgáltatások és pénzügyi termékek nyújtására jogosult. Az egyes országok eltérő pénzügyi fejlődésének köszönhetően más és más szabályok jöttek létre a bankok működésének meghatározására. Ami minket érint az az Európai Unió 1993-as hatályba lépésű úgynevezett Második Bankdirektíva, amely a hitelintézet és pénzügyintézet fogalmát használja.⁵

A tankönyv szerint az egyes nemzeti gyakorlatok megkülönböztetnek még úgynevezett univerzális, befektetési és kereskedelmi bankokat. A német gyakorlat például univerzális banknak a kereskedelmi és befektetési banki szolgáltatást egyaránt nyújtó bankot nevezi, míg vannak olyan rendszerek is ahol az univerzális bank fogalmát pusztán az határozza meg, hogy sokféle pénzügyi műveletet végezhet. Az USA-ban a Glass-Steagall törvény jelentette a kereskedelmi bankok és befektetési bankok szétválasztását és a speciális bankok létrejöttét.

⁵ Baka, Balogh, Bánfi, Kürthy, Ligeti, Polgár, Sulyok-Pap, Surányi, Száz, Varga, Bánfi - *Pénzügytan: Egyetemi tankönyv*, Tanszék Kiadó (2009): (97-98.o.)

Magyarországon a banki működésről a 1996. évi CXII. törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról rendelkezik. A törvény az alábbi fogalmakat vezeti be: pénzügyi szolgáltatás, kiegészítő pénzügyi szolgáltatás, pénzügyi intézmény, hitelintézet, pénzügyi vállalkozás, pénzforgalmi intézmény, elektronikuspénz-kibocsátó intézmény, közvetítő.⁶ Ezek alapján a magyarországi gyakorlat nem különböztet meg kereskedelmi és befektetési bankot, illetve az itthon működő bankok a hitelintézet kategóriába kerülnek. Ebből következik, hogy az itthon működő lakossági szolgáltatásokat nyújtó bankok fiókjaiban sem találunk különbséget kereskedelmi banki és befektetési jellegű szolgáltatások között. Szerintünk ennek az univerzalitásnak köszönhető, hogy a lakossági bankokba vetett bizalom, amely a tartós ügyfélkapcsolatra és az alapszolgáltatások színvonalára épül (alap lakossági szolgáltatások, mint számlavezetés, hitelügyintézés, egyszerű megtakarítási szolgáltatások) átgyűrűzik az ugyanennél a banknál található, jóval nagyobb kockázatot tartalmazó konstrukciókra is.

A bank, a kereskedelmi bank, az univerzális bank és a befektetési bank definíciója nem egyértelmű. Általános vélemény, hogy bármelyik esetben a legpraktikusabb megközelítés, ha egy-egy ország jogi szabályozásából indulunk ki, és azt tekintjük univerzális banknak, kereskedelmi banknak, és befektetési banknak, amit az adott ország jogi szabályozása annak nevez.⁷ Számunkra itt most annyit elegendő rögzítenünk, hogy az univerzális banknál a kereskedelmi banki és a befektetési banki tevékenység egyazon tipikusan rt.-ben működő intézményben van meg, míg, ha külön befektetési bankról és kereskedelmi bankról beszélünk, akkor intézményesítve külön vannak választva a kereskedelmi bank és a befektetési bank által végezhető tevékenységek. Ami feltétlenül kiemelendő, ha a bank univerzális, akkor a bankon belül úgynevezett tűzfalnak kell lenni a kétféle tevékenység között. A tűzfalat az képezi, hogy külön kell lenni kereskedési könyvnek és banki könyvnek:

„A kereskedési könyvbe tartoznak azok a pénzügyi eszközök, amelyeket a bank eladási céllal tart saját portfóliójában, árfolyamnyereség, illetve egyéb ár- és kamatnyereség elérése céljából, továbbá idetartoznak a kereskedési könyvben vállalt pozíció fedezésére szolgáló műveletek, valamint az e pozíció kockázatát csökkentő műveletek az OTC piacon és az aktív

⁶ 1996. évi CXII. törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról: említés szintjén 1-6.§

⁷ Ligeti, Sulyok-Pap, Baka, Boros, Dancsó, Jánossi, Jánossy, Karvalits, Király, Kolossváry, Nyers, Szarvas, Varga, Wolf - *Banküzemtan: egyetemi tankönyv*, Tanszék Kiadó (2003.) 20-41.o.

repó ill. passzív repó műveletek. A banki könyvbe tartoznak a bank olyan eszközei, műveletei, amelyek nem sorolhatók a kereskedési könyv fogalmába.”⁸

Témánk szempontjából külön ki kell emelnünk még egy a bank funkciójától nem független kérdést: Független-e a kereskedelmi banki és a befektetési banki tevékenységtől az általuk kínált termékek, itt most elsősorban a passzív termékek kockázata? A kérdés azért fogalmazódik meg számunkra, mert az univerzális bankként működő magyar bankok az „egyszerű” ügyfél számára kínáltak, kínálnak, kínálhatnak oly mértékben kockázatos terméket, amelyet nem feltétlenül kell kereskedelmi banki tevékenységgel összeegyeztethető terméknek tekintenünk.

A mai magyar banki gyakorlat ugyan megkülönböztetésképpen kiemeli a rendkívül kockázatos termékeket (mint például a határidős tőzsdei ügyleteket, amelyek nem elhanyagolható mértékű tőkeáttételűek), és ezek esetében az ügyfelet külön tájékoztatják a vállalt kockázatok mértékéről, sőt, sok oldalas írásbeli és szóbeli tájékoztatást, aláírandó az írásbeli tudomásul vételt.

Magyarországon a bankok felügyeleti szerve a PSZÁF, amely a pénzügyi rendszer stabilitásáért, pénzügyi szervezeteket érintő kockázatok feltárásáért, a pénzügyi termékeket fogyasztók érdekének képviseléséért, a pénzügyi közvetítőrendszerrel szembeni közbizalom erősítéséért és az egész magyarországi érdekvédelemért felel.⁹ Ennek értelmében a lakossági ügyfelek ennél a szervnél tehetnek panaszt, ha úgy érzik, egy pénzügyi szolgáltatás folyamán károsultak. A szerv bizonyos időszakonként közleményekben tájékoztat az időszakban végzet tevékenységéről és statisztikai adatokat tesz közzé a működésével kapcsolatban. A 2010-es évi jelentésében kiemelt szerepet kap az ügyfelek védelme:

„A magyar pénzügyi szektorban az ügyfélvédelem szintjében és hatékonyságában hosszabb időszakra visszatekintve jelentős hiányosságok mutatkoznak. Ennek jelentősége a gazdasági válság hatására tovább nőtt, mert az üzleti feltételek romlása tovább fokozta a negatív hatások áthárítására irányuló szolgáltatói törekvések intenzitását, illetve a tájékoztatlan és alacsony érdekérvényesítő képességű fogyasztók kiszolgáltatottságát. Ebben a környezetben különös szerepet kap a törvényileg előírt, szerződésekben vállalt szolgáltatói kötelezettségek teljesítésének ellenőrzése, illetve a fogyasztók megtévesztésének elkerülése érdekében a

⁸ Ligeti, Sulyok-Pap, Baka, Boros, Dancsó, Jánossi, Jánosy, Karvalits, Király, Kolossváry, Nyers, Szarvas, Varga, Wolf - *Banküzemtan: egyetemi tankönyv*, Tanszék Kiadó (2003.)

187. o. lábjegyzet

⁹ <https://www.pszaf.hu/topmenu/apszaf>

kötelező tájékoztatás normáinak betartatása. A magyar lakosság pénzügyi ismeretei viszonylag korlátozottak, így a Felügyelet fogyasztóvédelmi felelőssége kiemelt szerepet kap a pénzügyi kultúra terjesztésében. Az ügyfélvédelem növekvő fontossága a magyar pénzügyi szektor valamennyi részterületére vonatkozik, beleértve a válságidőszakban kiemelten veszélyeztetett hitelpiaci szolgáltatásokat, valamint a biztosítási, tőkepiaci és pénztári szolgáltatásokat is.”¹⁰

4. Bankbetétek csoportosítása

A kereskedelmi bankoknál elhelyezhető lekötött betéteket több meghatározó ismérv szerint csoportokba osztottuk. A csoportosítás célja a különböző termékek összehasonlíthatóvá tétele volt. Habár a betéti termékpaletta széleskörű, mégis meghatározhatunk nagyjából homogén csoportokat, amelyek elemezhetők.

Az adatgyűjtés során az alábbi főcsoportokat határoztuk meg:

- Új pénzre nyújtott termék
- Régi és új pénzre egyaránt igénybe vehető termék

A **régi pénz** alatt a bankok a náluk már meglévő forrásokat értik, tehát az ügyfél már rendelkezik a bankon belül egyenleggel. Ez a bank számára már egy belső forrást jelent.

Az **új pénz** ezzel szemben külső, új forrás a bank számára. Jellemzően az ügyfél új munkabérét, vagy más bankból áthozott megtakarítását jelenti. A második főcsoport azon termékeket tartalmazza, ahol a bank szempontjából külső és belső forrásra is elhelyezhetünk betétet.

A régi és új pénzre egyaránt igénybe vehető termékeket tovább bontottuk az alábbi csoportokra:

- Sztenderd lekötött betétek
- Lépcsős kamatozású betétek
- Banki szolgáltatások igénybe vételét megkövetelő betétek
- Referencia kamatláb alakulásától függő betétek

¹⁰ PSZÁF - A PSZÁF 2010. évi Éves Jelentése, 26-27.o.,
forrás: https://www.pszaf.hu/data/cms2309790/PSZAF_Eves_jelentes_2010_jav.pdf

A **sztenderd lekötött betétek** alatt a bankok azon egyszerű ajánlatait értjük, amelyek csak az elhelyezendő összeg nagyságától és a lekötés futamidejétől függenek. Bármikor megújíthatóak. A **lépcsős kamatozású betétek** a futamidő egyes időszakaiban különböző nagyságú kamatokat fizetnek. A futamidőt egyenlő szakaszokra bontják (1-2-3 hónap). Az egymást követő szakaszokban egyre nagyobbak a kamatlábak. A **banki szolgáltatások** alatt azt értjük, hogy az ügyfél a magasabb kamat érdekében a banknál a betéti szerződésben meghatározott szolgáltatásokat vesz igénybe (például beérkező munkabér, átutalások száma, bankkártyás vásárlás). Ha az ügyfél a szolgáltatásokat nem teljesíti, a magasabb kamatlábtól elesik. Az utolsó csoport termékeinek kamatlábait egy **referencia kamatláb**hoz igazítják. (BUBOR, jegybanki alapkamat)

Az új pénzre igénybe vehető lekötéseket kizárólag az akciós kamatot fizető **futamidő** szerint csoportosítottuk:

- 2 hónap
- 3 hónap
- 6 hónap
- 12 hónap

Általánosan elmondható róluk, hogy az akciós kamat az első kamatperiódusra érvényes, lejáratukkor a sztenderd lekötött betétek kamatlábjával kamatoznak tovább.

5. Bankbetét csoportok elemzése

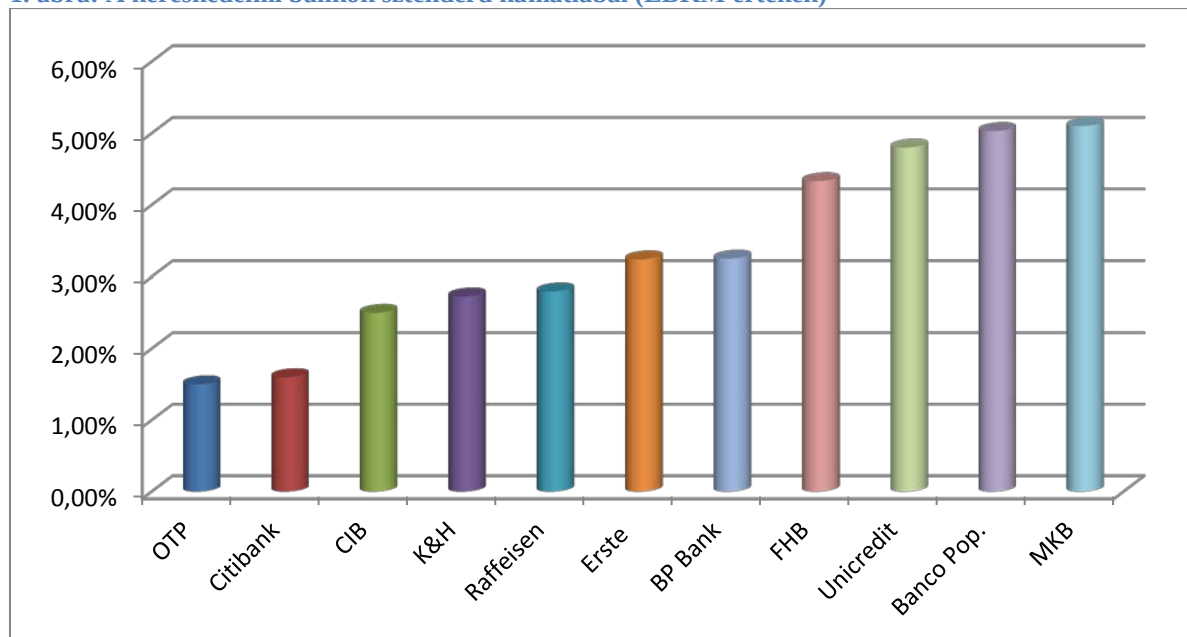
Csoportosításunk alapján nézzük meg, mely termékek tartoznak az egyes csoportokba! Mik a különbségek ezen termékek között? A csoportok termékeit, amennyire ez lehetséges, összehasonlítjuk.

Régi és új pénzre egyaránt igénybe vehető konstrukciók:

A **sztenderd lekötött betétek** esetében egyszerű a dolgunk, mert közel minden bank rendelkezik ezzel a termékkel. A futamidők és a megadott megtakarítási összegek sávjai hasonlóak. A bankok minden általunk vizsgált esetben kínálnak 1, 2, 6 és 12 hónapos futamidőre sztenderd lekötést, az összehatárokat illetően azonban vannak különbségek.

A sztenderd kamatokat könnyű összehasonlítani a lekötés futamideje és összege ismeretében. Tegyük ezt meg most **1.000.000 forintos összeg és 2 hónapos futamidő mellett.**

1. ábra: A kereskedelmi bankok sztenderd kamatlábai (EBKM értékek)



forrás: saját adatgyűjtés

Az 1. ábrán látható, hogy a bankok különböző nagyságú kamatot ígérnek ugyanolyan típusú termékek esetén.

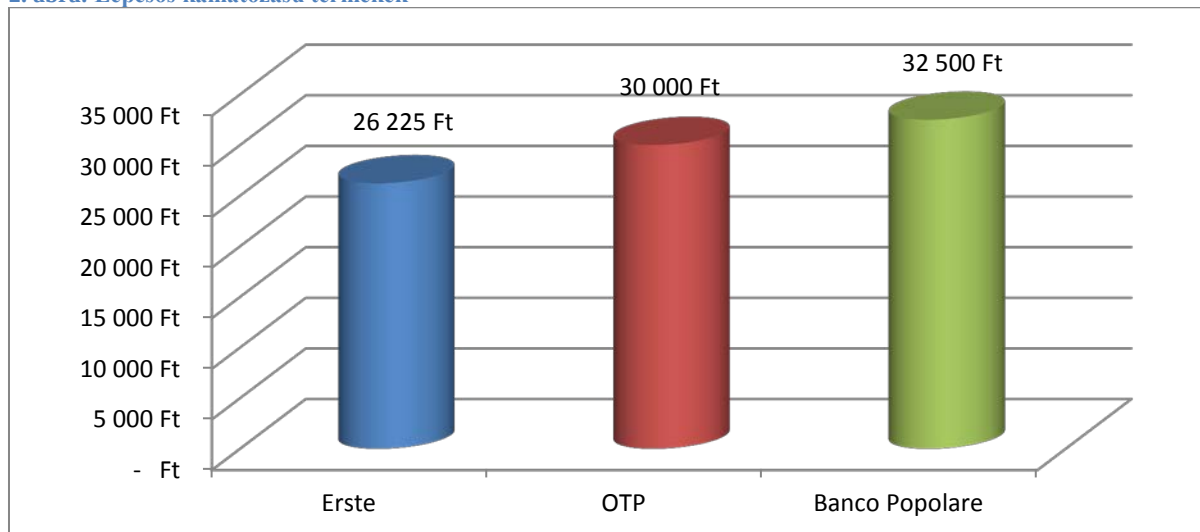
A lépcsős kamatozású termékeket kínáló bank és terméke neve:

- OTP – Fokozódó Betét
- K&H – Emelkedő Betét
- Erste - Forint Futam Betét
- Banco Popolare – Lépcsős Megtakarítású Betétszámla

A termékek között az a különbség, hogy egy, kettő vagy három hónapos szakaszból állnak. Ilyen terméket 3, 6 és 18 hónapos futamidőre kínálnak. Jellemzően hat darab egyhónapos vagy három kéthónapos időszakból épülnek fel. Ez azért fontos, mert ha az ügyfél ki akarja venni a pénzét a teljes futamidő lejárta előtt, a kamatot a lejárt időszakokra kapja csak meg. A még le nem járt időszakra nem kap kamatot. Ezért a 6 egyhónapos időszakból álló konstrukciók likviditási kockázata kisebb, mint a 3 kéthónapos időszakból állóké. A bankok azzal motiválják a hosszabb futamidejű lekötést, hogy egyre magasabb kamatot adnak az új kamatperiódusra. Hasonlítsuk össze a négy bank, három jól összehasonlítható termékét! Tegyük fel, hogy 1.000.000 forintot kötöttünk le 6 hónapra, a megkapott kamat nem kerül

újra befektetésre. A konkrét összegre azért van szükség, mert az OTP a lekötésre szánt összeg nagyságától tette függővé a kamatlábat. Az összehasonlításnál a kiszámított bruttó kamatot vettük figyelembe.

2. ábra: Lépcsős kamatozású termékek



forrás: saját adatgyűjtés

Az ábrán látható, hogy a legkedvezőbb a Banco Popolare terméke, míg a legkedvezőtlenebb az Erste Banké. A K&H termékét az összehasonlításból kihagytuk eltérő futamideje miatt.

A **banki szolgáltatások igénybevételéhez kötött termékek** és a termékeket kínáló bankok:

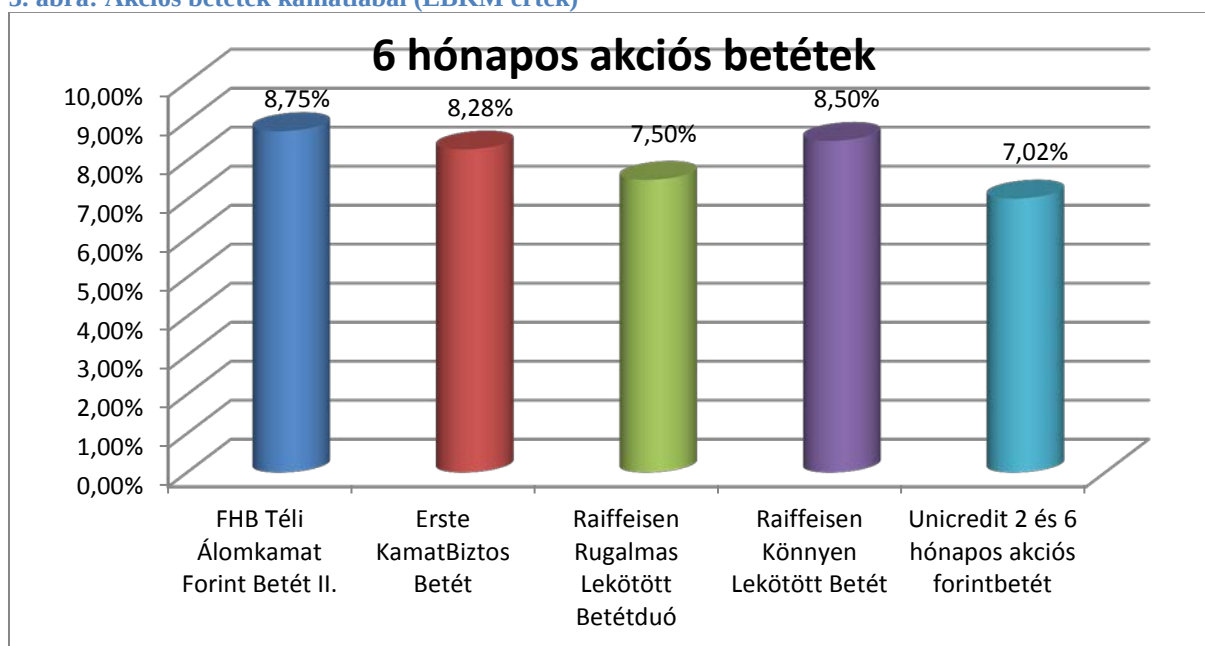
- Raiffeisen - Aktív forint betét
- FHB - Aktív forint betét
- K&H - Törzsvendég betét
- MKB - Napi bankkapcsolat akciós betét

Ezek a termékek különböző feltételekhez kötöttek. A feltételekben vannak hasonlóságok. A K&H Törzsvendég betétjét leszámítva, a többi betét feltételei között megtalálható a rendszeres jövedelem beérkezése az adott banknál vezetett bankszámlára és a bankkártyával való fizetés. A minimális összeghatárok különbözőek és az egyes termékek egyéb feltételekhez is kötöttek, így ezeket nem lehet összehasonlítani. Túl sok paraméter ismerete szükséges az összehasonlításhoz.

A K&H Törzsvendég betéte némiképp kakukktojásnak számít. Itt az ügyfélnek a K&H bankcsoport által kínált termékek közül kell többel rendelkeznie a magasabb kamat megszerzése érdekében.

Az **új pénzre** vonatkozó betétlekötési akciók keretében általában bankonként találkozunk egy jellemzően rövid 2-6 hónapos futamidejű konstrukcióval. Ezek a betétek abban különböznek a korábban vizsgáltaktól, hogy első kamatperiódusukra jóval nagyobb, úgynevezett „akciós kamat”-ot hoznak. Jellemüket tekintve leggyakrabban egy kamatperiódusból állnak, a kifizetés a lejáratkor esedékes, lekötésük lehet megújuló, de nem az akciós formában. Kivételeket itt is találni, például a Banco Popolare Dupla kamat lekötött forint betéte, ami az alapkamaton felül csak bizonyos feltételek esetén biztosít jutalomkamatot. Összességében egy vonzó, magas EBKM-mel rendelkező, de rövid időre vonatkozó megtakarítási formáról beszélünk. Gyakran látjuk ezeket reklámokban, hirdetésekben, és mivel bankon kívülről hozott pénzre érvényes, általában új ügyfeleknek szánt ajánlatokról van szó. Ez az a termékcsoport, ami a leggyakrabban változik meg minden bankban. Ezt azzal is alátámaszthatjuk, hogy adatgyűjtésünk idején még nem volt az OTP hirdetményében a Bónusz betét¹¹, emiatt az elemzésbe nem került bele. A konstrukciók változékonysága miatt nehéz, és szerintünk nem is érdemes átfogó elemzést készítenünk. Ehelyett inkább betekintő jelleggel **ábrázoljuk a 6 hónapos futamidővel rendelkező betéteket** ebben a kategóriában:

3. ábra: Akciós betétek kamatlábai (EBKM érték)



forrás: saját adatgyűjtés

A ábrán láthatjuk, hogy a bankok akciós betétei magasabbak az átlagosnál. Az akciós betétek közül kimagaslik az FHB és a Raiffeisen terméke.

¹¹ OTP - Hirdetmény a Bónusz 3 hónapos betétlekötési akcióról,

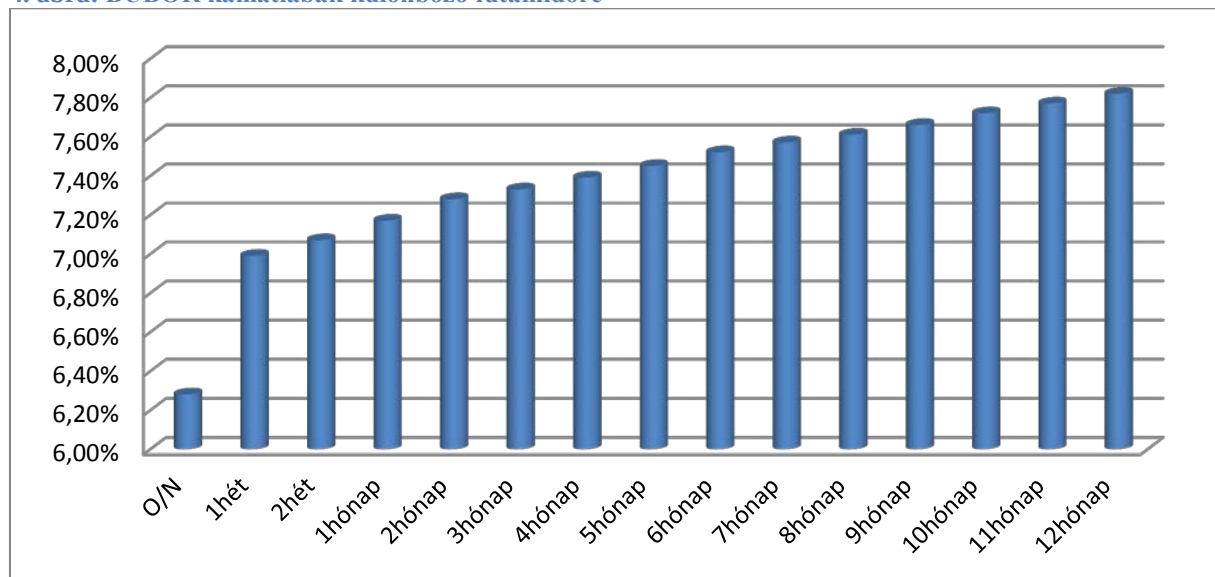
forrás: https://www.otpbank.hu/static/portal/sw/file/Bonusz_betet_20120319.pdf

A referencia kamatlábakhoz igazított termékek és a kibocsátó bank:

- Citibank – Indexált pénzüpiaci számla
- MKB – Pénzüpiaci betét
- Banco Popolare – Mozgóbázisú lakossági megtakarítási betét
- FHB – Kamathozó megtakarítási betétszámla
- UniCredit – Letéti számla
- OTP – Prémium lekötött betét
- Erste – Tartós megtakarítási betétszámla
- FHB Megtakarítási Számla

A termékek két különböző referencia kamatlábhoz viszonyítottak (BUBOR, jegybanki alapkamat). „Budapesti bankközi kamatláb (BUBOR), a kereskedelmi bankok kihelyezési rátájának átlaga.”¹² „A BUBOR százalékos értékeit a Magyar Forex Társaság (MFT) a Magyar Nemzeti Bank közreműködésével naponta számolja ki és teszi közzé.”¹³ A kamatszámítás módja a BUBOR alapján meghatározott termékek esetén különböző. Ezek a termékek a különböző futamidejű BUBOR kamatlábaktól függenek. A futamidő növekedésével a BUBOR kamatlábak növekednek, ezért nem mindegy, hogy egy termék az egynapos vagy az egyhónapos BUBOR kamatlábhoz van viszonyítva. A 4. ábra 2012. március elsejei adatok alapján készült.

4. ábra: BUBOR kamatlábak különböző futamidőre



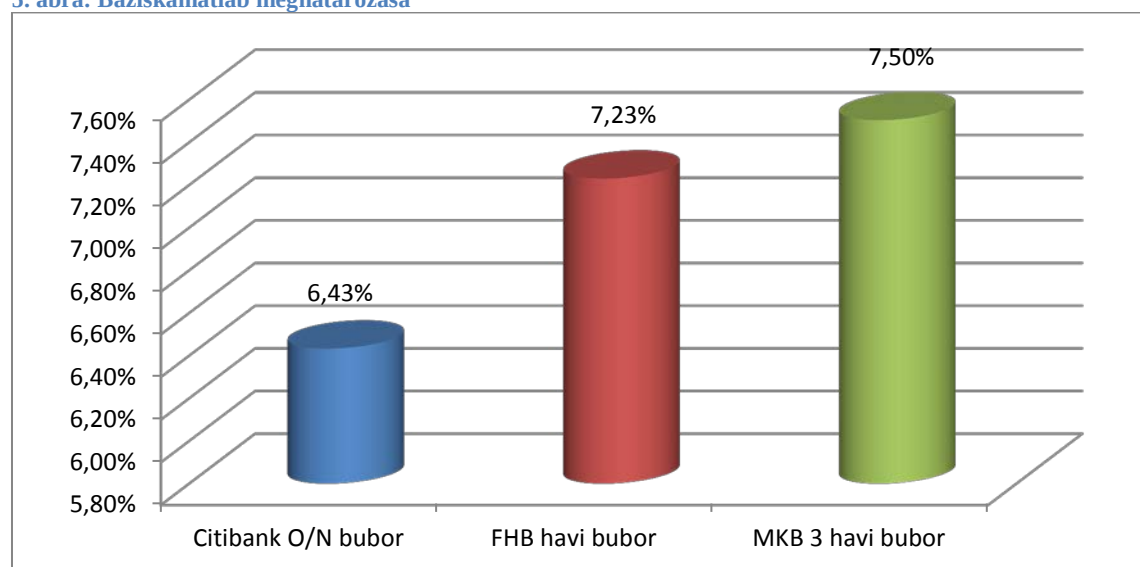
forrás: saját adatgyűjtés

¹² Magyar Forex Társaság - <http://www.acihungary.hu/index.php?id=bubor>

¹³ Magyar Forex Társaság - <http://www.acihungary.hu/index.php?id=bubor>

A 4. ábra alapján jól látható, hogy az egynapos (O/N) és az egyhónapos BUBOR kamatlábak között majdnem 1% különbség van, így oda kell figyelni, hogy melyik kamatlábhoz viszonyítja a bank a terméket. A következőkben bemutatjuk, hogy milyen sokféle módon számítják a bázis kamatlábat a BUBOR értéket alapján. A Citibank az adott naptári hónapra vonatkozó referencia kamatláb értékét a hónap utolsó banki munkanapján határozza meg az adott naptári hónapban a banki munkanapokon jegyzett hivatalos, **1 napos BUBOR napi értékek súlyozott számtani átlagaként**.¹⁴ Az FHB banknál a referencia kamatláb értékét minden hónap első napján a megelőző második banki munkanapon jegyzett 1 havi bankközi irányadó kamatlábhoz (BUBOR) viszonyítják.¹⁵ Az MKB banknál a bázis kamatláb az adott kamatperiódus kezdőnapját megelőző öt egymást követő banki munkanapra, mint értéknapi - 2 munkanappal korábban - közzétett, 3 hónapos BUBOR értékek számtani átlaga.¹⁶ A három különböző számítási mód alapján meghatároztuk, mekkora a bázis kamatláb az egyes termékeknél folyó év március elsején.

5. ábra: Báziskamatláb meghatározása



forrás: saját adatgyűjtés

Az ábrán jól látszik, hogy jelentős eltérés van a különböző képen számított referencia kamatlábak között. A három számítási mód különböző futamidejű BUBOR kamatlábertékeket vett figyelembe. A futamidők különbözősége magyarázza leginkább a különbséget a kamatlábak nagysága között. Ebben az esetben is a hosszabb futamidőre a bankok hajlandóak magasabb kamatot adni. Ezért a legmagasabb az MKB báziskamatlába az 5. ábra három kamatlába közül. Egyes bankok (FHB, UniCredit) a lekötési kívánt összegtől teszik függővé a

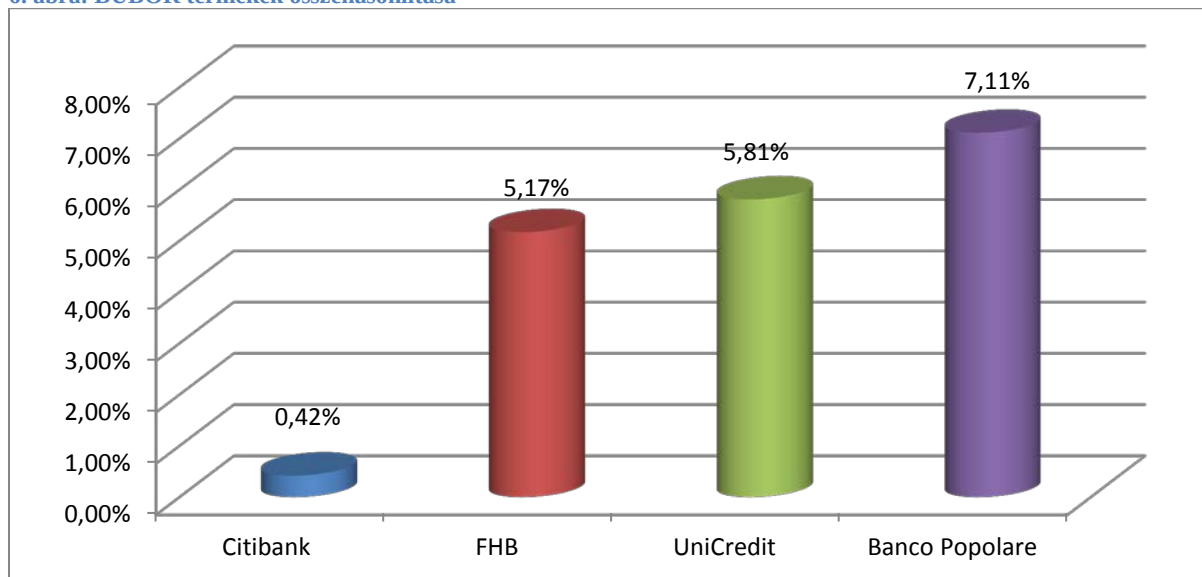
¹⁴ Citibank Zrt. - Lakossági Kamat- és Díjfeltételek Hirdetménye - érvényes: 2012-02-15

¹⁵ FHB Bank Zrt. - Lakossági Bankszámla Hirdetmény - érvényes: 2012-01-31

¹⁶ MKB Bank Zrt. - Kondíciós lista magánszemélyek részére - érvényes: 2012-02-13

kamatláb nagyságát. Az összeghatárokat sávosan rögzítik. Az egyhónapos futamidőre négy bank is ajánl BUBOR-hoz kötött betétet, ezért ezt a futamidőt választottuk, hogy összehasonlítsunk konkrét termékeket. Természetesen ezek változó kamatozású termékek, így az összehasonlításunk becslült adatokkal történik. Feltételezzük, hogy a jelenlegi BUBOR kamatlábak nem változnak, vagy legalábbis változásuk mindegyik futamidőt hasonló módon befolyásolja. Az összehasonlítás eredményeképpen el tudjuk majd dönteni, melyik konstrukciót választanánk mostani ismereteink alapján. Az összehasonlítást tehát egy hónapos futamidőre és 1.000.000 forintos összegre végeztük el. A lekötés kezdőnapjának március 19-ét választottuk. A 6. ábra alapján megállapítjuk, hogy a legkedvezőbb ajánlatot az adott paraméterek esetén a Banco Popolare nyújtja. Az ábrából kirí a Citibank gyenge ajánlata. Feltételezésünk szerint a Citibanknak nem célja a magyarországi betétgyűjtés, ezért kedvezőtlen ajánlataival inkább más megtakarítási forma felé tereli az ügyfelet.

6. ábra: BUBOR termékek összehasonlítása



forrás: saját adatgyűjtés

6. Magyarázatok banki oldalról

Az általános helyzetkép után nézzünk meg néhányat az általunk vizsgált bankok közül. Természetesen egy-egy bank betétgyűjtési aktivitását nem lehet és nem szabad egy-egy konkrét okra visszavezetni, mert egy bank sokféle kritériumnak kell, hogy megfeleljen (hitelintézeti tv., felügyeleti ajánlás, anyabanki elvárás, sőt mi több, a menedzsment bónusz igénye). Minden bizonnyal a bankokat jellemző mutatók, ha nem is egyértelműen, de mindenképpen megközelítően indikátorok lehetnek a banki betéti politika értelmezésében.

Az **Erste Bank** 1212 milliárd forintnyi lakossági hiteleiből 82 százalék devizaalapú volt tavaly (2010.) december 31-én.¹⁷ Jól mutatja, hogy az Erstét a devizaválság különösen érintette. A Magyar Bankszövetség 2011. évi Éves Bankismertetője¹⁸ alapján az Erste Bank hitel/betét aránya 181% volt, ami magasabb volt a bankszektor átlagánál. Az Erste anyabankja, „...az osztrák Erste Bank Group 2010 végén 8,7 százalékos tőke megfelelési mutatóról számolt be.”¹⁹ Az EBA nyári modellszámítása szerint ez a mutató 2012 végére 8,1%-ra csökkenhet. Feltételezhetően azt jelenti, hogy az Erste anyabankjának a leánybank hitelexpanzióját, tőkeigényét nem volt érdeke finanszírozni. A leánybank finanszírozása úgy történhetett volna meg, hogy a finanszírozásra pótlólagos tőkelemet kellett volna bevonnia, ami pedig az akkori részvényeseknek nem volt érdeke, főleg nem a válság során bekövetkezett részvényárak mélyrepülése mellett. Az Erstének ezért úgy csökkent a hitel/betét arányát, hogy betétet gyűjt. Az Erste egyfelől akciós konstrukcióival, másfelől szolgáltatásokhoz kötött termékeivel próbálja megnyerni magának az ügyfeleket. A sztenderd kamatlábai ezzel szemben nem kiemelkedőek, amiből arra következtetünk, hogy bíznak az ügyfelek hűségében.²⁰

A **Raiffeisen** az Erste-vel hasonló cipőben jár, mivel a bank osztrák tulajdonosa, a Raiffeisen Bank International tőke megfelelési mutatója 2010 végén az Erste Bank Group-hoz hasonlóan alacsony, 8,1%-os volt, 2012 végén pedig akár 7,8 százalékra is eshet.²⁷ Az anyabank ez esetben sem érdekelt finanszírozni leánybankját, hasonlóan az Erste-hez így a megfelelő hitel/betét arányt a Raiffeisen is itthoni betétgyűjtéssel kívánja elérni. Ez indokolja a bank magas akciós kamatait új forrásra.

A fenti helyzet különösen igaz az olasz tulajdonú **Unicredit** bankra. Tőke megfelelési mutatója 2010 végén 7,8% volt, 2012 végén 6,7%-ra csökkenhet.²¹ Nem csak akciós

¹⁷ Menedzsment Fórum - Százmilliárdos bukták: az Erste csak az első dominó? (2011. október 11.), forrás: http://www.mfor.hu/cikkek/Veszteseghullam_a_hazai_bankoknal_az_Erste_csak_az_elso_domino_.html

¹⁸ A Magyar Bankszövetség 2011. évi éves bankismertetője (2011.)

¹⁹ Menedzsment Fórum - A magyarországi bankok anyavállalatainak többsége tőkepótlásra szorul (2011. október 27.), forrás:

http://www.mfor.hu/cikkek/Az_Europai_Bankfelugyelet_rovidebb_porazon_tartana_a_bankokat.html#.T24IGm2DhgM.mailto

²⁰ a következtetést az adatgyűjtésünkben szereplő konstrukciók alapján vontuk le

²¹ Menedzsment Fórum - A magyarországi bankok anyavállalatainak többsége tőkepótlásra szorul (2011. október 27.), forrás:

http://www.mfor.hu/cikkek/Az_Europai_Bankfelugyelet_rovidebb_porazon_tartana_a_bankokat.html#.T24IGm2DhgM.mailto

ajánlataival, de magas sztenderd kamatlábaival is próbálja magához csábítani az ügyfeleket hosszabb távra is. Rendelkezik emellett éven túli akciós ajánlatokkal is.²²

A **Banco Popolare Hungary Zrt.** komoly betétpiaci aktivitása sem véletlen. Anyabankja tőke megfelelési mutatója 5,8%-os, ami az EBA legutóbbi terheléspróbáján a legrosszabb eredményt érte el, a vizsgált 91 bank közül.²³ A Banco Popolare termékkínálata széles, minden futamidőre találunk ajánlatot. Ajánlatai a mezőny élvonalába tartoznak. Sztenderd kamatai az MKB után a legkedvezőbbnek mondhatók.

A **CIB Bank** más stratégiát választott, mint a többiek. Mérlegfőösszege jelentősen csökkent 2008. és 2010. között, 18,6%-kal, míg az Erste banknak 13,26%-kal nőtt^{24,25}. (A két forrás mérlegfőösszegéből számoltunk.) A CIB inkább leírta veszteségként a bizonytalan hiteleket, kitisztította a hitelportfólióját, hitel/betét arányát a hiteloldal csökkentésével javította a többi bankkal ellentétben. Ebből a stratégiából következik, hogy nem kíván minden áron betétet gyűjteni, ajánlatai a mezőny végén helyezkednek el.

Az anyabankkal nem rendelkező, hazai tulajdonú **FHB** 2006 előtt forrásai elsősorban jelzáloglevelekből álltak. (2006-ban 85%.) A bank csak 2006-tól kezdett bele lakossági betétgyűjtésbe, amelyre egyre nagyobb szüksége lett a subprime válság következtében. A bank hitel/betét aránya 201% volt 2010. dec. 31-én.²⁶ Ezt az arányt a bank érthető okokból csökkenteni kívánja a bank. Az FHB betéti konstrukciója ebből is következően egyedülállóan széleskörű. Kamatai kedvezőnek mondhatóak, akciós, sztenderd, szolgáltatásokhoz kötődő és változó kamatozású konstrukciók esetén is.³⁰

Az **OTP** és a **Budapest Bank** nem szállt be a betétekért folyó éles piaci versenybe. Amit a két bank alacsony hitel/betét arányai és magas tőke megfelelési rátái jól indokolnak. Az OTP tőke megfelelési rátája 2011 végén: 17,2%²⁷. A Budapest Banké pedig 13,89% 2011 végén.²⁸ Ez indokoltá teszi a szűkös választékukat betéti konstrukcióikban, valamint az új forrásra

²² saját adatgyűjtés

²³ Menedzsment Fórum - Százmilliárdos bukták: az Erste csak az első dominó? (2011. október 11.), forrás: http://www.mfor.hu/cikkek/Veszteseghullam_a_hazai_bankoknal_az_Erste_csak_az_elso_domino_.html

²⁴ CIB Bank Zrt. 2010. évi éves beszámolója, forrás:

http://beta.bet.hu/newkibdata/106517234/CIB_Bank_Zrt._eves_beszamolo_2010_HAS.PDF

²⁵ CIB Bank Zrt. 2009. évi éves beszámolója, forrás:

http://cib.hu/system/files/server?file=/Sajtoszoba/HAS_magyar_20091231.pdf&type=related

²⁶ A Magyar Bankszövetség 2011. évi éves bankismertetője (2011.)

²⁷ Bencsik László - OTP Csoport Csoport 2011. évi eredmények: sajtótájékoztató, 2. o., forrás:

https://www.otpbank.hu/static/portal/sw/file/20114Q_sajtotajekoztato_final.pdf

²⁸ Portfolio.hu – Meglepően jó éves eredmény a Budapest Banknál (2012. március 21.), forrás:

http://www.portfolio.hu/vallalatok/penzugy/meglepoen_jo_eves_eredmeny_a_budapest_banknal.164550.html

vonatkozó ajánlataik hiányát. Az OTP ráadásul a legkedvezőtlenebb sztenderd kamatokat kínálja a teljes magyar piacon. Megemlítendő azonban, hogy a bankok közül az OTP a legbiztonságosabb, amit mutatói is alátámasztanak.

A **Citibank** Magyarországon csak fiókteleppel rendelkezik. Fő tevékenysége a folyószámlahitelezés, hitelkártya-szolgáltatások nyújtása.²⁹ A Citibank épp ezért nem vett részt a deviza alapú hitelezésben és jelzáloghitelekben. Hitel/betét mutatója 50% körüli volt 2010-ben³⁰. A betétek versenyébe nem szállt be és csak látszólag mutat aktivitást. Sztenderd kamatai az OTP-vel versenyben a legalacsonyabbak. A Citibank egyéb betétekre sem rendelkezik jó ajánlatokkal³¹, ami megfelel fő profiljának.

7. A betéti termékek lakossági szemszögből

A kereskedelmi bankok és az ügyfelek ellenérdekeltek a kamatlábak mértékében. Ami az egyiknek bevétel, a másiknak költség. Éppen ezért, a bank a lehető legkisebb kamatot szeretné a források begyűjtésére kiadni. A kereskedelmi banki piacot felmérve kétségeink támadtak az átlátható versenyt illetően. A bankok túl széles termékpalettával rendelkeznek, amely nehezíti az ajánlatok áttekinthetőségét. Az ügyfelektől túl nagy elvárás az összes kamattáblázat és kondíciós lista áttekintése egy döntés meghozatalához, hiszen ezek a listák bankonként 20-30 oldalt tesznek ki.

Csak ahhoz, hogy az ügyfél tájékozódjon a fogalmak (BUBOR, kamatperiódus, EBKM, új forrás, ...) területén és tisztában legyen azzal, mit is ajánl a bank, becsléseink szerint legalább egy óra szükséges. Végigolvasni a kondíciókat két különböző banknál és összehasonlítani őket nagyjából két órát jelent. Szerintünk ez egy ügyfélnek már túl sok. A kondíciós listában a termékek nincsenek csoportosítva. Az ügyfél vagy eldönti, hogy milyen típusú betétet köt, vagy kénytelen csoportokat képezni, ahogy ezt mi is tettük. A termékcsoportok sem teljesen homogének, kizárólag a sztenderd betét azok, amiket bankonként pontosan ugyanaz a feltétel köt. Az egész termékpalettát összehasonlítani őket nehéz és nagyon időigényes (7-8 óra). Amennyiben az ügyfél eldönti, milyen típusú betétet akar, könnyebb dolga van, de még így is rá kell szánnia egy-két órát, hogy a számára legmegfelelőbbet megtalálja. Amíg minden feltételt végigolvas és mérlegeli őket, sok adatot kell becsülnie.(például általában nem tudjuk

²⁹ Az információt adatgyűjtés során, a Citibankban tett látogatás során, az ügyintézőtől szereztük

³⁰ Portfolio.hu – Pénzügyi Évkönyv: 2010: *Visszatérőben a racionalitás a piacra*, forrás:

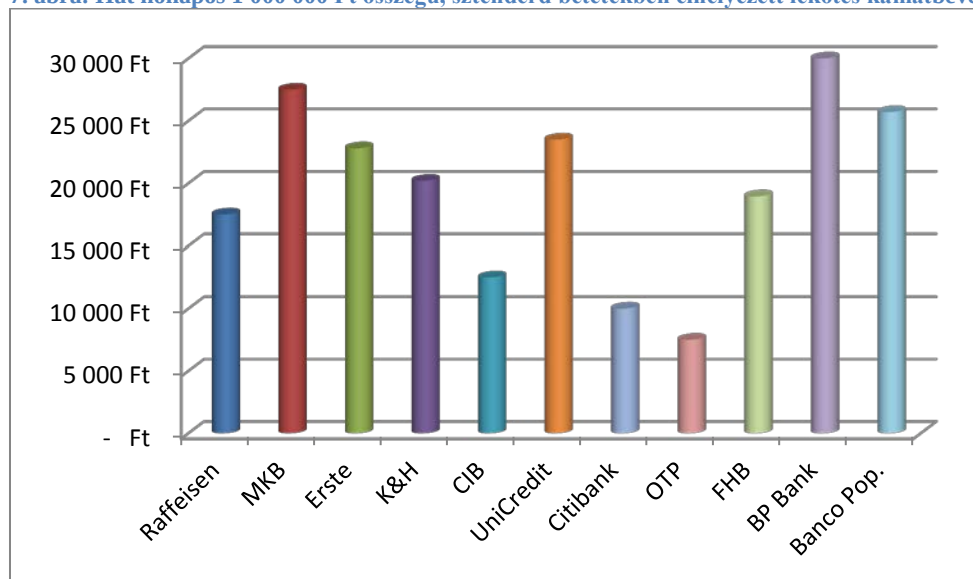
<http://www.portfolio.hu/download/PUE2010/12Toth-Laszlo.pdf>

³¹ saját adatgyűjtés

egy hónapban hányszor és milyen ATM-ekből veszünk fel pénzt). Az ügyfél könnyen feladhatja a keresgélést.

Pedig a tét nagy. Ugyanakkora pénzüsszeggel nagyon különböző bevételekre tehet szert az ügyfél. Az egyszerűség kedvéért a leghomogénebb betéti termékeket, a sztenderd betéteket hasonlítottuk össze, hogy érzékeltesük az ügyfél döntésének súlyát. Az 7. ábra azt mutatja, mekkora bruttó kamatot kapnánk egy két hónapos, 1.000.000 forintos lekötés esetén a különböző kereskedelmi bankoktól.

7. ábra: Hat hónapos 1 000 000 Ft összegű, sztenderd betétekben elhelyezett lekötés kamatbevételei



forrás: saját adatgyűjtés

A 7. ábra jól mutatja, hogy erre a futamidőre ezek közül a bankok közül a Budapest Bank adja a legjobb kamatajánlatot, míg az OTP a legrosszabbat. Ez jelen esetben egész pontosan 11.250Ft-ot kamatbevétel-különbözetet jelent az ügyfél számára, tehát nem elhanyagolhatók a különbségek. Ugyanakkor a bankok kockázatának megítélése is fontos szempont. Lehet, hogy ez a magyarázat arra, hogy a magasabb kamatbevételeket az ügyfelek a megbízhatóság érdekében feláldozzák. Személyes véleményünk azonban az, hogy az ügyfelek jelentős része nem szívesen foglalkozik a lehetőségek elemzésével a megtakarítás elhelyezése előtt. Gyorsan túl akar esni a problémán, így nem optimalizál.

A bankok szemszögéből nem előnyös, hogyha az ügyfelek tájékozatlanok. Az a kereskedelmi bank, amelyik sok forrást kíván gyűjteni, nyilvánvalóan jobb ajánlattal kell, hogy előálljon a többi banknál. Amennyiben a piacon csak egy szűk réteg informált, csak lassan és drágán tudja elérni célját. Sokat kell költsön marketingre, hogy a potenciális ügyfelek figyelmét

felhívja magára. Nem elég egyszerűen magasabb kamatokat adni a piacon elérhetőnél, még annak is komoly szerepe lehet, hogy mennyire hangzik jól az ajánlat. Mindemellett a bankok természetesen haszonélvezői is lehetnek az információs aszimmetriának, ha az ügyfelek nem pártolnak el az alacsony betéti kamatlábak ellenére, mivel nem tudják azokat összehasonlítani.

A kisebb bankok (Banco Popolare, FHB) számára a betétgyűjtés nehezebb, nem csak azért, mert kockázatuk nagyobb, hanem az ügyfelek gyakran abba a bankba teszik pénzüket, amelyik a legközelebb van, vagy ahova a család többi tagja is tette korábban. Így kicsi a valószínűsége annak, hogy pont ezekre a kisbankokra essék a választás. Nekik az ajánlataikkal kell versenyezniük és meg kell célozniuk egy olyan célcsoportot, amelyiknek nem az számít elsősorban, hogy a bank közel legyen vagy sok ATM-et tartson fenn. Például interneten keresztül intézi ügyeit és az számít neki melyik banknál egyszerűbb az internetes felület kezelése.

A kereskedelmi bankok feltételezésünk szerint méltán építhetnek arra, hogy az ügyfelek egy jelentős része a kezdeti bankválasztás után hűséges lesz, és nem megy át másik bankhoz rövid, közép távon (0-5 év). Ezért érdemes az új ügyfelet pár hónapon keresztül egy meggyőző akár 8-10%-os éves kamattal elcsábítani. Nem véletlen, hogy a legtöbb akciós betétajánlat csak új forrás lekötése esetén, csak az első kamatperiódusra érvényes. A bankok számára fontos, hogy az egyes lekötések minél hosszabb futamidőre történjenek. Ezért egyrészt „büntetik” azokat, akik a lekötéseiket feltörik, másrészt hajlandók többletkamatot fizetni hosszabb lekötésekért cserébe. Speciális terméktípus erre a lépcsős kamatozású konstrukció.

Mindent összevetve nagy jelentősége van a bankok marketingjének. Nagyon fontos, hogy a konstrukciókkal az ügyfelek olyan médiumban találkozzanak amit rendszeresen figyelnek, egyébként könnyen elkerülheti a figyelmüket.

8. Különleges ajánlatok

Találkoztunk két olyan még élő konstrukcióval adatgyűjtésünk során, ami a lakossági ügyfelek számára nehezen megérthető, különleges kockázatokat tartalmaznak. Ilyen termékeket kereskedelmi bankok bankfiókjaiban kínálnak az ügyfeleknek. Személyesen mi is kaptunk egy ilyen ajánlatot.

Az egyik termék a Raiffeisen Private Banking 11% RAC 150220 HUF kötvény. A termék ugyan tőkevédett, de a tényleges kamatbevétel a forint/euro árfolyam változásától függ. Amennyiben a forint/euro árfolyam 265-320 sávon belül van, az ügyfél 11%-os (éves kamat) kamatot kap az adott napon. Ha azonban ettől eltérő a forint/euro árfolyam, az ügyfél az adott napra nem kap kamatot.

Hasonló termék a Raiffeisen Private Banking XIV. kötvény. Ez a termék ugyancsak a forint/euro árfolyamhoz van kötve és tőkegarantált. Az eltérés a kamatszámítás módjában van. Ennél a termékénél az ügyfél 10%-os kamatot kap az első évre, ha az adott év március 26-án a forint/euro árfolyam 295 alatt van, ebben az esetben a kötvény visszaváltásra kerül március 28-án. Ha azonban 295 vagy afölött van a forint/euro árfolyam az ügyfél kamatot nem kap az első kamatperiódusra és a kötvényt nem lehet visszaváltani. A következő kamatperiódusra viszont 20%-ot kaphat az ügyfél, ha a második évben március 26-án a forint/euro árfolyam 295 alatt marad. Ha teljesül a feltétel a kibocsájtó (Raiffeisen Bank) a kötvényt visszaváltja és az adott kamatperiódusra (20-30-40-50%-os) kamatot fizet. Tehát az ügyfél a pénzt akkor veheti ki, ha az öt éves futamidő során március 26-án a forint/euro árfolyam 295 alatt marad. Amennyiben ez a feltétel az első kamatperiódusban teljesül az ügyfél erre az évre 10%-ot kap, ha a második kamatperiódusban teljesül a feltétel akkor 20%-ot kap az ügyfél a második kamaperiódusra és így tovább, az ötödik kamatperiódusra 50%-ot kaphat a feltétel teljesülése esetén, egyébként nem kap kamatot.

Bár mindkét konstrukció tőkevédett, tartalmazznak árfolyamkockázatot és kamatkockázatot. Az ügyfelektől viszont nem elvárható, hogy tisztában legyenek ezekkel a kockázatokkal. Napjainkban azonban a szóbeli és írásbeli tájékoztatás ellenére az ügyfelek olyan jogi papírokat is aláírnak, amelyeket a valóságban nem értenek. Ebből adódik szerintünk, hogy sokan elégedetlenek a bankokkal és becsapva érzik magukat.

Ezekhez az ajánlatokhoz hasonló betéti megtakarítási lehetőséget kínál a CIB Bank, Indexált Betét néven.³² Tőkevédett konstrukciók, az OBA hatályos rájuk nézve. Az oldalon találhatunk aktuális és régebbi ajánlatokat, láthatunk példát a konstrukció működésére.³³ Adott egy árfolyamsáv, vagy alsó/felső árfolyamkorlát, egy minimális (általában 1%-nál alacsonyabb)

³² http://cib.hu/maganszemelyek/szolgalatasok/megtakaritasok/betetek/indexalt_betet

³³ CIB Bank Zrt. - Ajánlati Lap Magánszemélyek és Társas vállalkozások által adott

Indexált betét lekötésre vonatkozóan, forrás:

http://cib.hu/system/files/server?file=/indexalt_betet/ajanlati_20110706_huf.pdf&type=related

EBKM és egy prémium (10%-körüli) EBKM. A prémium kamatra akkor jogosult a futamidő lejártakor az ügyfél, ha az adott árfolyam (általában forint/euro) a megadott árfolyamsávban marad. Többféle konstrukció létezik az alapján, hogy a futamidő alatti árfolyam a referenciaérték alatt, vagy felett kell, hogy maradjon a prémiumkamat megszerzéséhez. Olyan konstrukció is létezik, hogy az árfolyam egy árfolyam-sávból nem térhet ki úgy, hogy a sáv alsó és felső korlátjának értékeit sem veheti fel a prémiumkamat megszerzéséhez. Ez a megtakarítási forma lényegében azonosnak tekinthető a fenti kötvénypéldákkal. Árfolyamkockázatuk, kamatkockázatuk van, azzal a különbséggel, hogy különböző formában léteznek (kötvény, betét).

9. EBKM, az egységes mutatószám?

A bankok kamatszámítása különféle lehet, ezért szükséges volt egy olyan mutatószám létrehozása, amely összehasonlíthatóvá teszi a megtakarításokat. A bankoknak kötelező az EBKM mutatót minden terméküknél feltüntetni. A korábbiakban mi is ezt a mutatót használtuk a kamatlábak összehasonlítására, de a csoportosításból is kiderül, hogy nem kizárólag az EBKM a mérvadó az ügyfél betétválasztási szempontjai közül. Ez a mutatószám csak a betétet meghatározó többi tulajdonsággal együtt értelmezhető. Az ügyfélnek ugyanis tudnia kell azt, hogy ez a kamat mekkora időszakra érvényes, ezen belül hány periódusra oszlik a kifizetés, nem utolsó pedig sorban azt, hogy kamatozott összegéből mennyit realizálhat az egyéb díjtételek levonása után. Ha egy ügyfél elolvassa a PSZÁF a fogyasztóknak szóló honlapján közzétett EBKM számításaira vonatkozó információk utolsó pontját, ezt találja: „Az EBKM számításánál a kamatösszegben csak a ténylegesen kifizetendő (jóváírandó) összeg vehető figyelembe. Ha tehát a kifizetendő kamatot bármilyen jogcímen (például jutalék, díj) – kivéve az adófizetési kötelezettséget – levonás terheli, akkor a kamatösszeget a levonás összegével csökkenteni kell.”³⁴, ami egyébként a 82/2010. (III. 25.) Korm. rendelet 2.5.§³⁵-a.

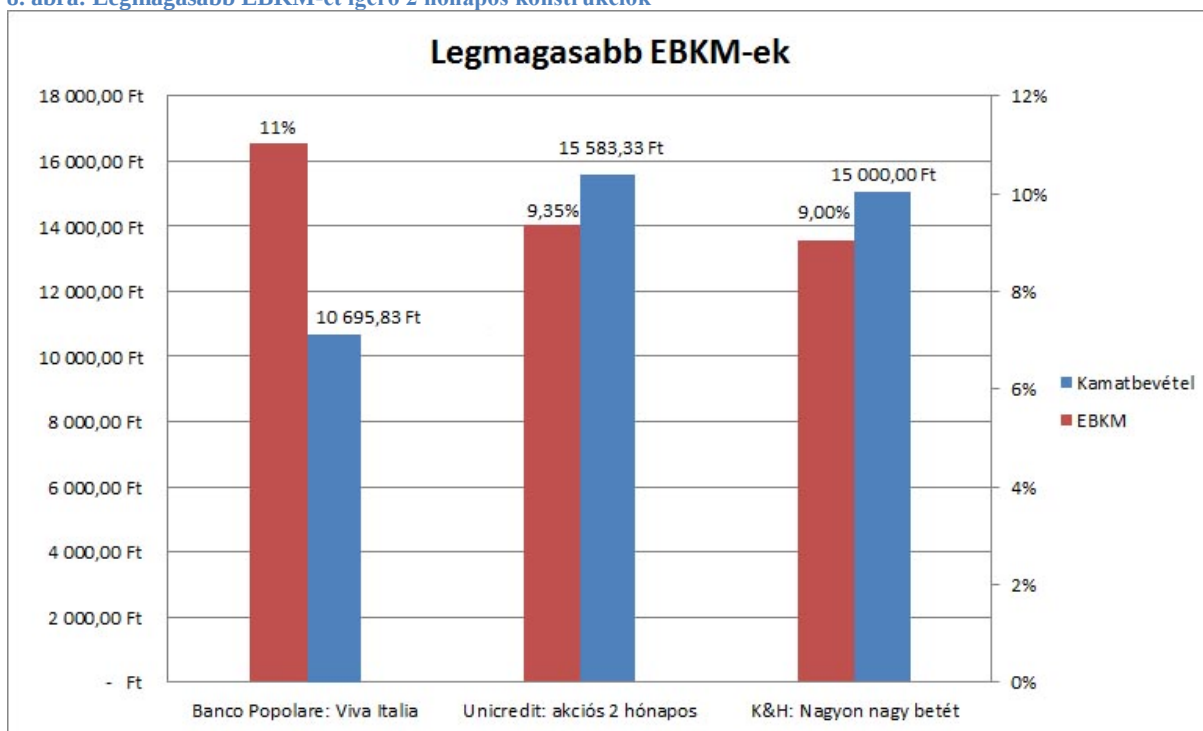
Arra valószínűleg kevesen gondolnak ezek után, hogy a bankok ugyan a törvényileg előírt képletet használják a mutató értékének meghatározásához, de a betétet tartalmazó számla díjain keresztül rónak ki további költségeket a fogyasztóra. Vonatkozó példánk a Banco

³⁴ http://www.pszaf.hu/data/cms1594599/pszafhu_amirefigyeljen_ebkmszamitas.pdf

³⁵ http://www.pszaf.hu/data/cms2157066/82_2010_III.25_Korm_rendelet_EBKM.pdf

Popolare Viva Italia lekötött betéte³⁶, ami egyedülállóan magas, 11%-os EBKM-et ígért 2 hónapra, a lekötés idejére. Ez adatgyűjtésünk napján a legmagasabb EBKM értékkel rendelkező betét volt. A bank, a betétlekötés összegére egy 0,75%-os betétlekötési díjat határozott meg, közvetlenül a lekötés után, tehát még csak nem is a kamatozott összegre. Most egyéb díjtételektől eltekintve bemutatjuk, hogy a hasonlóan magas kamatot ígérő konstrukciók között mekkora lesz a várható kamatozott összeg:

8. ábra: Legmagasabb EBKM-et ígérő 2 hónapos konstrukciók



forrás: saját adatgyűjtés

Az ábrán láthatjuk, hogy hiába a Viva Italia 11%-os EBKM-e, a lekötési díj miatt a kamatbevétel jóval alacsonyabb, mint a 9% körüli EBKM-eké 2 hónapra. Ez mutatja, hogy önmagában az EBKM mutató ismerete nem elégséges betétválasztáskor.

Lekötés elhelyezése esetén számlacsomagot kell választanunk a banknál. A számlacsomagok díjai között komoly eltérés van, minden esetben az adott bank „lakossági kondíciós listái”-ból tájékozódhatunk. A számlacsomag díjainak figyelembevételével gyakran változik az optimális termékválasztás. A számlacsomag díjain felül számításba kell venni a pénz lekötési költségét, odaautalási, vagy készpénz befizetési költségét, valamint a számla esetleges megszüntetési díját. A gyakorlatban ritkán kerül pénzbe a számlacsomag megszüntetése, de a megszüntetési idő lejárataig fizetni kell a havi számlacsomag díját. A megszüntetési díj csak akkor fontos, ha a számlatulajdonos nem akarja pénzét újra lekötni az adott banknál.

³⁶ Banco Popolare Hirdetmény: érvényes: 2012.01.09.

Amennyiben az ügyfél aktívan akarja bankszámláját használni a számlacsomag havidíján felül oda kell figyelnie az átutalási díjakra, a csoportos beszédési díjakra, a készpénzfelvételi díjakra, a számlacsomaghoz választott bankkártya éves díjára és még további díjakra, amelyeket most nem sorolunk fel. A számlacsomagok díjtételei között vannak fix és változó költségűek. Gyakori hogy a változó költségű díjtételeknek minimum és maximum költsége is van. Bizonyos díjak egyediek, csak egy banknál találhatók. Minél több díjtétel érinti az ügyfelet, annál nehezebb összehasonlítani két betéti terméket, mert a kamatbevételből le kell vonni az időszak egyéb költségeit. Minél aktívabb a bankszámlahasználat, annál inkább veszít összehasonlító erejéből az EBKM mutató.

Természetesen az ügyfél megkerülheti a díjtételeket oly módon, hogy választ egy kedvező paraméterekkel rendelkező bankszámlát, ahonnan aktívan vesz igénybe banki szolgáltatásokat, és nyithat egy számlacsomagot egy másik banknál, ahol le akarja kötni a pénzét. Ha egy banknál tudja az ügyfél ezt megtenni, akkor csak egy számlát nyit, és egy számlacsomagra kell havidíjat fizetnie, míg két bank esetén két számlacsomagra kell ugyanezt megtennie. Mindenesetre a helyzet tovább bonyolódik. Az EBKM mutató már csak egy a sok fontos paraméter közül.

9.1 Az ideális mutatószám

Ha az EBKM mutató nem tartalmaz minden releváns információt, felmerül a kérdés, hogy hogyan lehetne egy olyan mutatót alkotni, amely tartalmazza a szükséges információkat?

A PSZÁF honlapján létezik egy, a lakossági ügyfeleknek szóló „Betét- és megtakarításkereső program”³⁷. Ez a magyar megtakarítási piacot nagyrészt lefedi, sőt, az általunk vizsgált kereskedelmi bankok ajánlatai mind megtalálhatóak az adatbázisban. A program célja, hogy segítsen a tájékozódásban, egy összefoglaló táblázatot adjon a megtakarítási lehetőségekről. Közlük velünk, hogy a kalkulátor nem hozamot számol, nem feltétlenül tartalmaz minden adatot és nem egy Ptk. (Polgári törvénykönyv) szerinti ajánlattételről van szó, így a felügyelet felelősséget sem vállal érte. Emiatt a kapott eredmények is inkább csak útmutatóként használhatóak, többek között maga az EBKM hiányosságai miatt.

³⁷ http://www.pszaf.hu/fogyasztoknak/bal_menu/betetilekerdezo

Amit mi fontosnak találtunk a kalkulátorban az a fogyasztók számára kitöltendő beviteli mezők összetétele. Ez segíthet elindulni abba az irányba, hogy meghatározzuk, milyen preferenciákkal kell rendelkezzen egy fogyasztó a lekötéskor: **„devizanem, betét összege, kamatperiódus, futamidő, kamatozás jellege (fix/változó/változtatható), EBKM, feltétel-e folyószámla, intézetek”**³⁸. Látható, hogy a betétválasztás nem egyszerű folyamat, hiszen az ügyfélnek minden egyes fenti momentumot végig kell gondolnia, mi pedig ezt még a **folyószámla költségei** és az **egyéb díjtételekkel** ki is egészítenénk.

Nehezen elképzelhetőnek tartjuk, hogy egy mutatószám minden releváns információt tartalmazzon. A kamatbevétel nagysága a lekötött összeg méretétől függ, míg a díjtételek ettől általában függetlenek. A díjtételek nagyon sok egyéb paramétertől függnék (havi pénzfelvételek száma és összege, havi bankon belüli átutalások száma ...). Ezeket egy mutatószámra feltüntetni véleményünk szerint nem lehetséges. Ez nem jelenti azt, hogy a probléma nem megoldható. A cél az, hogy ha az ügyfél ismeri a lekötésre szánt összeg nagyságát, futamidejét és saját preferenciáit a számlacsomaggal kapcsolatban rövid időn belül el tudja dönteni két termék közül, melyik a jobb. A számlacsomag preferencián az ügyfél bankszámlahasználatát értjük. A probléma fő oka, hogy a kamatláb mellett a bankok versenyeznek a számlacsomagokkal is.

Természetesen versenyellenes lenne, ha egységesítenék a számlacsomagokat, ugyanakkor a sok kis apró díjtétel nagyon megnehezíti a dolgunk. Akkor tudnánk egy könnyen átlátható mutatót megadni, ha ez a verseny is egytényezős lenne, például csak a betéti kamat lenne módosítható. Egy lehetséges megoldás lehetne és a mai technikai háttér biztosítja is, hogy a kalkulátor úgy működjön, mint egy „fekete doboz” és az összes felmerülő költséget levonja, majd a kamatbevételeinket hozzáadja az induló tőkéhez. Ez sajnos csak olyan korlátok között működhet, ha az ügyfél magatartása ismert (aktív/passzív/teljesíti-e a bónusz kamathoz tartozó szolgáltatásokat...), mint ahogy az összes pénzügyi terméket érintő kondíció és kockázati tényező is. Ebben az esetben beszélhetnénk a betéti termékre vonatkozó *effektív* hozamról. Könnyen lehet, hogy egyértelmű megoldás nem létezik erre a problémára, de egy olyan iterációs szabályzási folyamatra mindenképpen szükség van, ami átláthatóbbá teszi a banki díjstruktúrákat a tájékozódási idő lerövidítése végett.

38

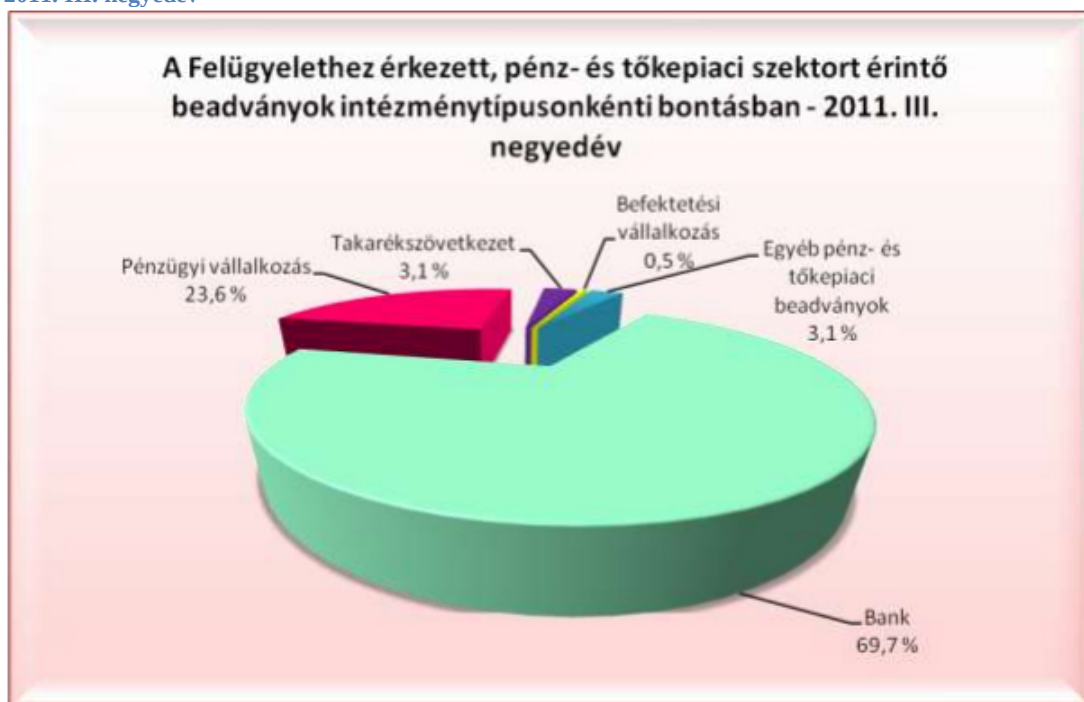
http://www.pszaf.hu/fogyasztoknak/bal_menu/betetilekerdezo?portalstate=pfilter&producttypeid=BB&headingid=21097065 (menüpontok)

9.2 A PSZÁF aggodalmairól, és észrevételeinkről

Dolgozatunk egyik kérdése az, hogy elegendő-e az az információ és segítség, amit a bank nyújt az ügyfeleknek, esetleg előnyben vannak-e azok a lakossági ügyfelek, akik előismerettel rendelkeznek a pénzügyi termékekkel kapcsolatban. Ugyanis, ha előismereteink jobb pozícióba helyezhetnek minket az ilyen ügyletek lebonyolításakor, akkor a banki segítség nem lehet teljes körű.

A PSZÁF Statisztikai összefoglaló a 2011. III. negyedévben a Felügyelethez benyújtott fogyasztói beadványok alakulásáról c. kiadványából kiderül, hogy „a tárgynegyedévben mind a Felügyelethez érkezett fogyasztói beadványok száma, mind az ügyfélszolgálati megkeresések száma is jelentősen emelkedett. Összességében véve igen nagymértékű, 73,6 %-os növekedés mutatható ki.”³⁹ Ez az óriási növekedés leginkább a magánnyugdíjpénztári kifizetésekkel kapcsolatos panaszokra korlátozódik, de nagy hányadát adja a beadványok számának a pénzügyi szektorra korlátozódó panaszok száma.

9. ábra: A felügyelethez érkezett, pénz- és tőkepiaci szektort érintő beadványok intézménytípusonkénti bontásban – 2011. III. negyedév



forrás: https://www.pszaf.hu/data/cms2322251/fogyved_beadv_2011Q3.pdf (3.o.)

³⁹ PSZÁF - Statisztikai összefoglaló a 2011. III. negyedévben a Felügyelethez benyújtott fogyasztói beadványok alakulásáról 1.o.

Az ábrán látható, hogy a legtöbb panasz a bankokkal kapcsolatban érkezett, ez a tárgynegyedévben összesen 776 panaszkeresetet tett ki. A beadványok típusairól (a beadvány beküldésének okairól pedig az alábbi diagramon tájékozódhatunk:

10. ábra: Beadványok főbb típusok szerinti alakulása (db) – 2011. III. negyedév



forrás: https://www.pszaf.hu/data/cms2322251/fogyved_beadv_2011Q3.pdf (6.o.)

A Felügyelet 2011. I. Féléves Fogyasztóvédelmi Kockázati Jelentése c. kiadványból pedig az alábbi, témánkhoz kapcsolódó részt emelnénk ki⁴⁰: „2011. első félévében továbbra is változatlanul a hitelintézetek kínálatában szereplő betét jellegű termékekben testesül meg a magyar lakosság pénzügyi megtakarításainak jelentős része. 2010. IV. negyedik negyedéve óta a lakosság pénzügyi eszközein belül a betétek aránya növekedést mutat a korábban folyamatosan csökkenő tendenciával szemben.”

„A korábbi gyakorlattal szemben már nemcsak az állománynövekedést jelentő, úgynevezett új forrásokra érhető el az akciós, magasabb kamat. Egyre több termék esetében biztosított az akciós, magasabb kamatszint, ha a betételhelyező meglévő ügyfél aktívabb számlahasználatot vállal, vagy a számlavezetéshez kapcsolódóan olyan szolgáltatásokat vesz igénybe, melyekkel a betét elhelyezése előtt nem rendelkezett. A jelenség magyarázata lehet, hogy az intézmények ezen üzletpolitikai döntése a meglévő ügyfelek megtartására, illetve egyéb banki szolgáltatások igénybevételének ösztönzésére irányul.”

⁴⁰ PSZÁF - A Felügyelet 2011.I. Féléves Fogyasztóvédelmi Kockázati Jelentése, 26-27.o.

Mint egy felsőoktatási intézmény hallgatói, tanult módszereinkkel megpróbáljuk meghatározni, hogy találhatunk-e optimális megoldást megtakarításaink elhelyezésében, vagy a bankok hasonló feltételeket nyújtanak. Amennyiben pedig létezik optimális megoldás, azt aktív, vagy passzív stratégiával érhetjük-e el.

10.Milyen stratégiával takarítsunk meg?

Lehet-e eredményesen aktív betételhelyezési stratégiát választani? Folytonos bankváltással, az akciókra lecsapva hozzá lehet-e jutni magasabb kamatbevételhez?

10.1 Aktív stratégia

Az aktív betételhelyezési stratégia feltételei:

- Az akciós időszak után pénzünket szabadon mozgathassuk
- A bankszámla megszüntetés és egyéb költségek kellően alacsonyak legyenek

A bankok az ügyfeleket el akarják csábítani a másik banktól, ezért akciós, kedvező ajánlatokat biztosítanak új forrásra, általában új ügyfeleknek. Ügyfél nézőpontból tehát megéri bankot váltani és mindig a magas, akciós kamatot megszerezni. Banki szemszögből nézve viszont más a helyzet. A bank nem azért ad az új ügyfélnek magas kamatot, hogy aztán a futamidő lejáratát után „elveszítse”, hanem hogy minél hosszabb időre megnyerje magának. A banknak nem érdeke „büntetlenül” hagyni az ügyfeleknek a sorozatos bankváltást. A bankváltásnak kellően nagy bankváltási költség mellett nincs értelme az ügyfél számára sem.

A kérdés az, hogy engedik-e a bankok, vagyis kellően alacsonyak-e a tranzakciós költségek ahhoz, hogy az ügyfeleknek megérje folyamatosan bankot váltani? Ha a bankok engedik az olcsó bankváltást, vajon miért nem váltanak az ügyfelek folyamatosan bankot a legjobb ajánlat elérése érdekében? Amennyiben pedig az ügyfelek folyamatosan bankot váltanak, miért nem tesznek ez ellen a bankok semmit, miért nem díjazzák a lojális ügyfeleket?

Ezen kérdések megválaszolása érdekében egyenként felhívtuk azon bankok ügyfélszolgálatát, amelyek akciós ajánlatait dolgozatunkban vizsgáltuk. Az akciós ajánlatokhoz a legolcsóbb számlacsomagokat kerestünk. A számlacsomag csak azt a funkciót látja el, hogy pénzünket ezen tároljuk és innen végezzük el a lekötést. Nem vettük figyelembe a számlacsomagok

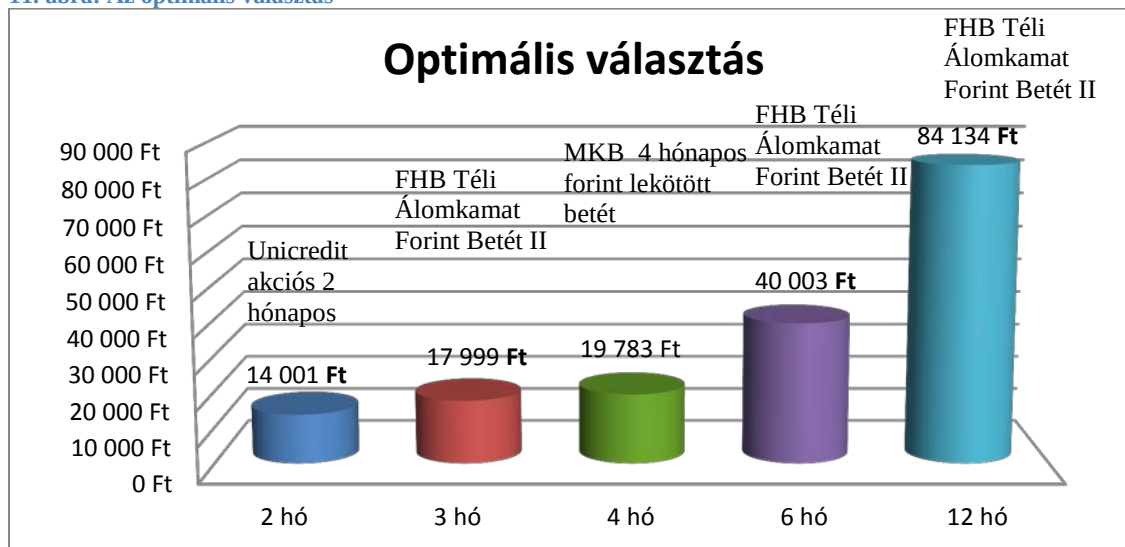
kedvezményes egyéb szolgáltatásait, mert célunk jelen esetben kizárólag a legmagasabb kamatbevétel elérése.

A begyűjtött információkat összegeztük és arra jutottunk, hogy a bankok lehetővé teszik az aktív betételhelyezési stratégiát. Az akció lejártá után pénzünkkel szabadon rendelkezhetünk. A számlacsomagok megszüntetési díja a K&H bankot leszámítva díjtalan. A K&H banknál az éven belüli számlabeszüntetési díj 5100 Ft. Ez olyan magas összeg, hogy a K&H bank egy évnél rövidebb akciót valószínűleg nem érdemes igénybe venni. A K&H bank akciót leszámítva válogathatunk a többi akciós termékből. Az akciók lejártakor pedig érdemes egy újabb akciós ajánlatra váltanunk, még ha ez bankváltással is jár, mert az akciós termékek magasabb kamatot biztosítanak a sztenderd kamatoknál.

Az aktív stratégia alkalmazásának harmadik feltétele lehetne, hogy mindig legyenek új akciós ajánlatok, de ez mégsem szükségszerű. Ha nem volnának újabb és újabb akciók, az ügyfelek akkor is szert tehetnének többletbevételre a sztenderd kamatok közötti különbséget, és az olcsóbb számlavezetési díjakat kihasználva. Valószínűbbnek tűnik azonban, hogy akciók mindig lesznek, mert a bankoknak időnként nagyobb szüksége van forrásra, mint máskor. A forrásgyűjtési versenyben pedig jobb kondíciókat kell kínálni az ügyfeleknek, mint a többi bank. Ennek legkézenfekvőbb módja pedig az akciós betétek hirdetése.

Az aktív stratégia lényege az, hogy az ügyfél eldönti mekkora összeget, milyen hosszú futamidőre kíván lekötni, majd megkeresi ezen feltételek mellett a legjobb ajánlatot. Amikor a betét lejár, az ügyfél újra végignézi a bankok aktuális akciós ajánlatait és megint kiválasztja a legelőnyösebbet. Nézzük meg, hogy ezzel a stratégiával ma az egyes futamidőkre mekkora bevételt tud az ügyfél elérni, ha 1.000.000 forintot köt le!

11. ábra: Az optimális választás



forrás: saját adatgyűjtés

A 11. ábra úgy készült, hogy a konstrukcióra szigorúan 1 millió forint áll a rendelkezésünkre. Ebből a pénzből nem köthetjük le a futamidő alatt a számla havidíjának összegét, ez nem lesz része a betétnek. Az ezután kamatozott összegből pedig levontuk az átutalási díjat. Nem tartalmazza a kamatadót, és az egyéb úton felmerülő díjakat. A 11. ábra és 7. ábra összehasonlítása alapján jól látszik, hogy az ügyfél jelentős többletbevételre tesz szert az aktív stratégia alkalmazása esetén és látszik, hogy az FHB ugyanazon nevű ajánlata több futamidőre is a legnagyobb kamatot igéri.

10.2 Passzív stratégia

A passzív stratégia esetén az ügyfél nem tájékozódik a piacon rendszeresen. Ha rövid idő alatt akar jó döntést hozni a következőket érdemes csinálnia. Megnézi, hogy melyik bankban a legmagasabbak a sztenderd lekötött betétek kamatai az általa preferált futamidőre. Ebben a bankban kiválaszt egy akciós terméket és leköti a pénzét. Ha nem foglalkozik pénzével, akkor is relatív magas kamatot fog kapni. Ugyan elesik az akciós kamatoktól, de az akciós kamatok a legjobb sztenderd kamathoz képest „csak” 3-4%-kal magasabbak. Ez persze elég nagy különbség, de figyelembe véve, hogy a legrosszabb további 3-4%-kal alacsonyabb a legjobbhoz sztenderd kamathoz képest, azt mondhatjuk, ez még belefér. Természetesen ez a stratégia azt feltételezi, hogy az ügyfél legalább egyszer rászán egy kis időt a megfelelő bank kiválasztására és hogy ezt, ha nem is gyakran, de egy-két évente újra megteszi. A bankok sztenderd kamatai is változnak, ha nem is olyan ütemben, mint az akciós ajánlatok. A passzív stratégia folytatásával közepes kamatlábakat érhetünk el. Ez ma nagyjából 5%.

11.Összefoglaló

Dolgozatunkban a következő következtetésekre jutottunk:

- Magyarországon verseny folyik a lakossági megtakarításokért. A bankok különböző futamidejű és típusú akciókkal próbálják a betéteseket megnyerni, míg a meglévő ügyfelek hűségében bízva alacsonyabb, sztenderd kamatokat kínálnak.
- Az egyes bankok betétkínálata mögött különböző okok húzódnak meg. A bankok tőkemegfelelési mutatója, hitel/betét aránya és mérlegfőösszeg változása alapján próbáltunk következtetni betétgyűjtési aktivitásukra.
- A betéti termékek a lakosság számára nehezen átláthatók, az optimális döntés meghozatala időigényes. Becsléseink szerint egy átlagos ügyfélnek három bank teljes ajánlati listájának összehasonlítása minimum 3-5 órát igényel. Jobb szabályozással, egységes ajánlattételi kiadványokkal ezt az időt le lehetne rövidíteni.
- Különleges kockázatú ajánlatokat is kínálnak a bankok. Ezek a kockázatok túlmutatnak az egyszerű kamatozású megtakarítási formák kockázatán, mivel a megtakarításért járó kamat változásának alapjául az előre ki nem számítható árfolyammozgást tették.
- Az EBKM mutató nem tartalmaz a döntés szempontjából minden releváns információt a betéti termékekről. Önmagában az EBKM ismerete nem mutatja meg mekkora hozamra tehetünk szert. A hozam meghatározásához ismernünk kell egyéb paramétereket is (kamatozás módja, számlavezetési díjak, lekötési és egyéb díjtételek, a megtakarításra vonatkozó kockázatok pontos ismerete).
- Megfelelő stratégiaválasztással jelentős többletbevételt érhet el az ügyfél. Amennyiben az ügyfél hajlandó naprakészen követni a bankok ajánlatait, akkor aktív stratégiát folytathat. Ekkor mindig akciós ajánlatokba fekteti pénzét, majd a futamidő lejártakor új akciós ajánlatra tér át. Ez a stratégia magas hozam melletti likviditást biztosíthat a rövid (jellemzően 2-6 hónapos) futamidők miatt. Ha azonban az ügyfél csak évente hajlandó megtakarításaival foglalkozni, érdemesebb a sztenderd kamatokat alapul vennie döntése meghozatalához, azaz passzívabb stratégia követése célszerűbb.

12. IRODALOMJEGYZÉK

Szakirodalom

- Baka – Balogh – Bánfi – Kürthy – Ligeti – Polgár – Sulyok-Pap – Surányi – Száz – Varga (2009): *Pénzügytan: Egyetemi tankönyv*, Tanszék Kiadó, pp. 97-98.
- Bánfi Tamás (2011): Frankhitelesek: van még esély *Figyelő*, 2011. 35. sz.
- dr. Huszti Ernő (2001): *Banktan* Budapest: Tas Kiadó, p. 87.
- Ligeti – Sulyok-Pap – Baka – Boros – Dancsó – Jánossi – Jánossy – Karvalits – Király – Kolossváry – Nyers – Szarvas – Varga – Wolf (2003.): *Banküzemtan: egyetemi tankönyv*, Tanszék Kiadó, pp. 20-41.
- Ligeti – Sulyok-Pap – Baka – Boros – Dancsó – Jánossi – Jánossy – Karvalits – Király – Kolossváry – Nyers – Szarvas – Varga – Wolf (2003.): *Banküzemtan: egyetemi tankönyv*, Tanszék Kiadó, p. 187. *lábjegyzet*

Jogszabályok

1996. évi CXII. törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról: említés szintjén 1-6.§, forrás: http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=99600112.TV (letöltés dátuma: 2012.03.15.)

Internetes források

- A Magyar Bankszövetség 2011. évi éves bankismertetője (2011.)
http://www.bankszovetseg.hu/anyag/feltoltott/Eves_bankismerteto_2011.pdf
(letöltés dátuma: 2012.03.05)
- Banco Popolare: *Hirdetmény* - érvényes: 2012.01.09., forrás:
https://www.bancopopolare.hu/binary/2781_278195fc2e58dd.pdf
(letöltés dátuma: 2012.03.17.)
- Bencsik László: *OTP Csoport Csoport 2011. évi eredmények*: sajtótájékoztató, 2. o.,
forrás: https://www.otpbank.hu/static/portal/sw/file/20114Q_sajtotajekoztato_final.pdf
(letöltés dátuma: 2012.03.25.)
- CIB Bank Zrt.: *Ajánlati Lap Magánszemélyek és Társas vállalkozások által adott Indexált betét lekötésre vonatkozóan*, forrás:
http://cib.hu/system/files/server?file=/indexalt_betet/ajanlati_20110706_huf.pdf&type=related
(letöltés dátuma: 2012.03.26.)
- CIB Bank Zrt. 2009. évi éves beszámolója, forrás:
http://cib.hu/system/files/server?file=/Sajtoszoba/HAS_magyar_20091231.pdf&type=related
(letöltés dátuma: 2012.03.25.)
- CIB Bank Zrt. 2010. évi éves beszámolója, forrás:
http://beta.bet.hu/newkibdata/106517234/CIB_Bank_Zrt._eves_beszamolo_2010_HAS.PDF
(letöltés dátuma: 2012.03.25.)
- http://cib.hu/maganszemelyek/szolgaltatasok/megtakaritasok/betetek/indexalt_betet
(letöltés dátuma: 2012.03.26.)
- http://www.pszaf.hu/fogyasztoknak/bal_menu/betetilekerdezo?portalstate=pfilter&producttypid=BB&headingid=21097065 (menüpontok)
(letöltés dátuma: 2012.03.20.)
- http://www.pszaf.hu/data/cms1594599/pszafhu_amirefigyeljen_ebkmszamitas.pdf
(letöltés dátuma: 2012.03.20.)

http://www.pszaf.hu/data/cms2157066/82_2010_III.25_Korm_rendelet_EBKM.pdf
(letöltés dátuma: 2012.03.20.)

http://www.pszaf.hu/fogyasztoknak/bal_menu/betetilekerdezo
(letöltés dátuma: 2012.03.20.)

<https://www.pszaf.hu/topmenu/apszaf>
(letöltés dátuma: 2012.03.16.)

kisalfold.hu(2010.04.26.): Májusban folytatódik a Pilis Invest büntetőpere, forrás:
http://www.kisalfold.hu/soproni_hirek/majusban_folytatodik_a_pilis_invest_buntetoper_e_/2154364/
(letöltés dátuma: 2012.03.15.)

Magyar Forex Társaság - <http://www.acihungary.hu/index.php?id=bubor>
(letöltés dátuma: 2012.03.18.)

Magyar Forex Társaság - <http://www.acihungary.hu/index.php?id=bubor>
(letöltés dátuma: 2012.03.18.)

Menedzsment Fórum(2011.10.27.): A magyarországi bankok anyavállalatainak többsége tőkepótlásra szorul, forrás:
http://www.mfor.hu/cikkek/Az_Europai_Bankfelugyelet_rovidebb_porazon_tartana_a_bankokat.html#.T24IGm2DhgM.mailto
(letöltés dátuma: 2012.03.24.)

Menedzsment Fórum (2011. október 11.): Százmilliárdos bukták: az Erste csak az első dominó?, forrás:
http://www.mfor.hu/cikkek/Veszteseghullam_a_hazai_bankoknal_az_Erste_csak_az_e_lso_domino_.html
(letöltés dátuma: 2012.03.24.)

MTI, Index (2012. március 12.): Hét évet kapott a Baumag-ügy elsőrendű vádlottja, forrás:
http://index.hu/belfold/2012/03/12/het_evet_kapott_a_baumag-ugy_elsorendu_vadlottja/
(letöltés dátuma: 2012.03.15.)

OTP: Hirdetmény a Bónusz 3 hónapos betétlekötési akcióról - érvényes: 2012.03.19., forrás:
https://www.otpbank.hu/static/portal/sw/file/Bonusz_betet_20120319.pdf
(letöltés dátuma: 2012.03.22.)

Portfolio.hu (2012.03.21.): Meglepően jó éves eredmény a Budapest Banknál, forrás:
http://www.portfolio.hu/vallalatok/penzugy/meglepoen_jo_eves_eredmeny_a_budapest_banknal.164550.html
(letöltés dátuma: 2012.03.27.)

Portfolio.hu: Pénzügyi Évkönyv: 2010: Visszatérőben a racionalitás a piacra, forrás:
<http://www.portfolio.hu/download/PUE2010/12Toth-Laszlo.pdf>
(letöltés dátuma: 2012.03.25.)

PSZÁF: A PSZÁF 2010. évi Éves Jelentése, pp. 26-27, forrás:
https://www.pszaf.hu/data/cms2309790/PSZAF_Eves_jelentes_2010_jav.pdf
(letöltés dátuma: 2012.03.16.)

PSZÁF: A Felügyelet 2011.I. Féléves Fogyasztóvédelmi Kockázati Jelentése, pp. 26-27., forrás:
http://www.pszaf.hu/data/cms2317573/fogyved_kockazati_2011H1.pdf
(letöltés dátuma: 2012.03.20.)

PSZÁF - Statisztikai összefoglaló a 2011. III. negyedévben a Felügyelethez benyújtott fogyasztói beadványok alakulásáról, p. 1., forrás:
https://www.pszaf.hu/data/cms2322251/fogyved_beadv_2011Q3.pdf
(letöltés dátuma: 2012.03.20.)

Egyéb dokumentumok

Citibank Zrt. - Lakossági Kamat- és Díjfeltételek Hirdetménye - érvényes: 2012.02.15., p. 3.

FHB Bank Zrt. - Lakossági Bankszámla Hirdetmény - érvényes: 2012.01.31., p. 10.

MKB Bank Zrt. - Kondíciós lista magánszemélyek részére, érvényes: 2012.02.13. p. 21.