

# Ne a könyvelő legyen az orákulum

**Még mindig sok hazai cégvezető irányítja one-man-show-ként a vállalkozását, de megjelentek már az első fecskék, akik szeretnék intézményesíteni a családi biznisz működését – mondja Illés István, az egyablakos family office működést itthon elsőként kialakító Apelso Trust partnere. Egy ilyen szolgáltatás korántsem lesz konkurense a privátbankároknak, nagyon is egészséges szimbiózis jöhet létre a felek között – véli Parádi-Varga Tamás, az SPB vezérigazgatója.**

**Számos aspektusból vizsgálható a hazai vagyonos réteg különböző generációi közti különbség. Önök mennyiben érzékelik például a rendszerváltás első körös nyertesei és az utóbbi 10–15 évben meggazdagodott réteg befektetési tudatossága, attitűdje, igényei, utódlási stratégiája közötti eltéréseket?**

Illés István: Egyértelműen van generációs különbség, ezt mi is látjuk. Általában az idősebbeknek valamivel kevésbé átgondolt a vagyonszerkezete, és a pénzkivételi mechanizmusai sem feltétlenül a legkorszerűbbek. Ami még nagyon komoly probléma itthon, az a családi és a céges vagyon szétválasztásának kérdése. Még mindig gyakori az a mentalitás, hogy a cégem pénze nyilvánvalóan az én pénzem. Költségoldalról jobban járok, vélik, ha a kocsit, a nyaralót a cég nevére veszem. Csakhogy ez megnehezíthet vagy ellehetetleníthet egy értékesítési folyamatot. A fiatalok általában rugalmasabbak, nyitottabbak az újdonságokra, mint a felmenőik. A klasszikus generációváltással most érintett réteg jellemzően továbbra is one-man-show-ként viszi az üzletet, nehezen engedi el annak irányítását. Ez érthető is, hiszen gyakran az egész életük munkája van benne a cégben, és az sem feltétlenül magától értetődő, hogy mihez kezdenek a visszavonulás után. Ugyanakkor az elmúlt egy-két évben tapasztaltunk már tendenciaváltásra utaló jeleket. Néhány ügyfelünk kifejezetten azért keresett meg minket,

mert rájött, hogy vissza szeretne vonulni, és a gyerekeket előtérbe tolni. Néhány hete legnagyobb meglepetésemre egy rendkívül jól prosperáló családi cég már háttérbe húzódott tulajdonosa azzal érkezett, hogy utánanézzet a vagyonkezelő alapítványok működésének, a bizalmi vagyonkezelésnek, megnézzet külföldi, magyarországi példákat, és szeretné egy ilyen alapítvány keretein belül intézményesíteni a vállalkozását. Ez ma itthon még igen ritka, ám nagyon is nyugat-európai gondolat.

Parádi-Varga Tamás: Mi ugyan az Apelsoval ellentétben egy kisebb szeletét látjuk a piacnak, de egyelőre nem érezzük súlypontiának a generációváltás körüli problémákat. Persze lehet, hogy ez azért van, mert a mi ügyfélkörünk jellemzően ahhoz a korosztályhoz tartozik, amelynek tagjai első körös felhalmozók ugyan, de még bőven aktívak, és ez a kérdés nem igazán aktuális számukra. Ha a befektetési portfólió fölötti rendelkezésre, a döntéshozatal átadására kerül sor, az általában zökkenőmentesen, az ajándékozás használatával zajlik. Természetesen sokféle stratégia van: akad, aki fokozatosan vonja be a gyerekeit a vagyongazdálkodásba, mások pedig mindvégig azt

várják el az utódoktól, hogy egy-egy fontos döntés előtt egyeztessenek velük.

**Kell-e, lehet-e edukálni az ügyfeleket?**

P-V. T.: Az SPB-nek az alapítás óta hagyományosan erős a nemzetközi orientációja, függetlenül attól, hogy hazai tulajdonban vagyunk. Amikor definiáltuk a működésünket, azt mondtuk, feladatunk a magyar magánszemélyek vagyonát Magyarországról, de globálisan kezelni. Itt pedig visszanyarodnék a generációváltás kérdéséhez, hiszen az elterjedt vélekedés szerint az átörökített vagyonok fölött rendelkező új generáció tagjai jóval erőteljesebb nemzetközi érdeklődésűek, használják a modern platformokat, máshogy kell velük kommunikálni, máshogy kell őket megközelíteni. Állítom, hogy az SPB ügyfeleinek hazai első generációjában, akikkel annak idején elkezdtünk nemzetközi portfóliókat építeni, már megvolt ez a mentalitás, mert hozzászoktattuk őket. Ami egy nagyon komoly edukációs küldetés eredménye. Igen, mondtuk, magyar vagyok, magyaroknak szolgáltatok, de sokkal többet dolgozom külföldön dollár-, euró-, svájcifrank-alapon, mint idehaza. Ezért is tartanak bennünket sokkal inkább számon nemzetközi szinten, mint Magyarországon, és ezért nem annyira akut nálunk a generációváltás portfólióorientációs kérdése, mint más intézményeknél. A platform egy teljesen más ügy. Az fejlődési kérdés, amelyben nyilvánvalóan nekünk is folyamatosan tartanunk kell a lépést a kor követelményeivel. I. I.: Nálunk az edukációs folyamat nemcsak öröklési, vagyoni és adóstrukturálási kérdésekben nyilvánul meg, hanem például akkor is, amikor egy cégértékesítés kapcsán felmerül, hogy utána az ügyfél mit csináljon a pénzével. Nekünk ez a komoly

*Parádi-Varga Tamás (SPB):*

*A bizalmi vagyonkezelés akkor válik értékessé, ha biztosítja a stabilitást.*



és fontos kapcsolódási pont a privátbanki szektorhoz, hiszen mi magunk nem végzünk befektetési tevékenységet. Ilyenkor viszont be tudjuk becsatornázni az ügyfelet a privátbanki szegmensbe.

**Rengeteg kutatás készült már arról, hogy az idősebb generáció hogyan kezeli a vagyontörökítésének témáját, de ha jól tudom, az Apeldo tervei között szerepel egy ennél átfogóbb szolgáltatáscsomagnak a kiépítése, amilyen Magyarországon még sosem volt. Mi a cél, és milyen eredményt várnak ettől?**

I. I.: Mivel a tevékenységünk nem korlátozódik a családi vállalkozásokra, hanem ennél szélesebb kört fog át, már az alapításkor célul tűztük ki, hogy létrehozunk egy nyugat-európai, amerikai értelemben vett igazi multi-family office-t, ez pedig nyilvánvalóan többéves folyamat. Ezeknek a szolgáltatásoknak sok eleme már most is rendelkezésre áll, akár házon belül, akár együttműködő partnereken keresztül, de mi egy teljes körű, komplex, egyablakos szolgáltatáscsomag kiépítésén dolgozunk, amely lefedi a cégvagyon mellett például a műkincsek, a nagy értékű ingóságok, biztosítások, az egészségügy területét is. Ehhez hasonló szolgáltatás jelenleg nincs Magyarországon. Stratégiai célunk jövőre, hogy erősítsük a kapcsolatunkat a további potenciális partnerekkel, és természetesen fel kell mérnünk a piacot, az igényeket is. Látszik, hogy az ügyfelek jelentős részénél megvan az igény a family office iránt, de általában nem ismerik a szolgáltatás tartalmát. Bármilyen profánul hangozzon is, itthon általában a family office szolgáltató a könyvelő (vagy néha az ügyvéd). Ő az órákulum, aki mindenhez ért. Megmondja az adótutit, a számviteli tutit, jogi tanácsot és befektetési tippeket ad, vagy eligazít a napelemhálózatok telepítésével kapcsolatban. Napjainkban azonban már túl komplex az üzleti és szabályozási környezet ahhoz, hogy egy személy – legyen a saját területén bármennyire is magasan képzett – valódi szakértő lehessen minden más területen is. Mi ezért szeretnénk olyan szolgáltatáscsomagot megteremteni,



amely az „egyszerű” adminisztráción át a legbonyolultabb befektetési és adójogi kérdésekig teljes körű és professzionális szolgáltatáscsomagot nyújt az ügyfelek számára a kiterjedt belső és külső szakértői gárdánk segítségével.

**Nehezen indul majd a barátság a family office szolgáltatók első generációja és az immár nagykorú privátbanki szakma között?**

P-V. T.: Nem tudom, hogy a piac többi szereplője hogyan tekint a bizalmi vagyongazdálkodásra vagy a family office-ra, de én az SPB oldaláról egyértelműen partnert látok bennük. Megmondom, miért: a bizalmi vagyongazdálkodó tartja a személyes kapcsolatot az ügyféllel, ő az, aki – elnézést a kifejezésért – helyettem a frontot működteti. Mögötte áll egy szakmai stáb – könyvelő, adótanácsadó –, én pedig az általa képviselt ügyfélkapcsolati rendszer egy szeletét próbálok meg kiszolgálni professzionálisan. Ha nagyon durván akarok fogalmazni, akkor befektetés tekintetében együttműködöm a bizalmi vagyongazdálkodóval, és adom mögé a back office-t. Nem vagyunk konkurensok, sőt, ez egy teljesen tisztán működő szimbiózis.

I. I.: A mi oldalunkról pedig az a legfontosabb, hogy a lehető legközvetlenebb kapcsolatot ápoljuk a privátbanki szektorral. Nem mi fogjuk megmondani az ügyfélnek, hogy mibe fektesse a pénzét. A mi szakmai hozzáadott értékünk az, hogy komplex megoldást kínálunk a vagyongazdálkodásra. A szolgáltatásunk egyik részében megkeressük és kiválasztjuk és a legjobb lehetőséget az ügyfél aktuális igényére, és ezt független módon tesszük. P-V. T.: Az az egész rendszer lényege, hogy mindenki nyugodtabb legyen. A bizalmi vagyongazdálkodás akkor válik értékesé, ha biztosítja hosszú távon a stabilitást. Az angolok azért működnek sikeresen, mert 300 évig végrehajtották azt, amit rájuk bízta, de ehhez megfelelő jogi háttérre, szavahihetőségre és hitre is szükség van. Egy ilyen struktúra generációkon keresztül, evolúciósan fejlődik ki. Felépíteni valamit, ami eddig még nem volt idehaza, na, az kihívás. Az már valami.

I. I.: Nekünk elég sok külföldi magánszemély ügyfelünk van, jellemzően olyan expatok, akik angolok országokból vagy Nyugat-Európa más országaiból érkeztek Magyarországra. Esetünkben az a fajta bizalmi probléma, ami a magyar ügyfeleknél alap, hogy „Úristen, át kell adnom a vagyonom tulajdonjogát, mi lesz, ha ellopják?” fel sem merül. Náluk teljesen természetes trustba tenni a pénzt. Értik, tudják, ismerik a rendszert, és megbíznak benne.

**Illés István (Apeldo Trust):**

Bármilyen profánul hangozzon is, itthon általában a könyvelő a family office szolgáltató.

