

Wörle Adrienn

A hitelközvetítói ügynöki tevékenység¹ Magyarországon – se vele, se nélküle

Bevezetés

A 21. század első világválsága vélhetően sokkal több problémára és paradigmára világított rá, mint a klasszikusnak mondott 1929-33-as nagy gazdasági összeomlás. Sokszor sokféle párhuzamot próbálnak állítani a két nagy, világot megrengető esemény közé, de be kell látni, hogy a cikluselméletek működése „csak” közgazdasági viszonylatban működnek. Minden más apró vagy talán nem is annyira kis vonzata a modernizáció és a gazdasági bonyolultság további hozadéka. Vajon Kondratev vagy Leontief de akár Modigliani számolt-e a mesterségesen generált faktorokkal, mint pl. a pénz mértéktelen és fedezet nélküli megnövekedése, amit az elburjánzó és átgondolatlanul - a tudat alattiban - megnövelt valódi igények nélküli hitelenség robbantott ki?

A válság kezdete a hitelezési folyamatok nem megfelelő kontrolljaként is felfogható.² Köztudott, hogy gyakori eset (volt) az Amerikai Egyesült Államokban az, hogy már 3-4 szerez mértékben bejegyzett jelzalogot birtokolt egy ingatlan, mondván az ingatlan árak mindig felfelé mennek, és a gazdasági élet szereplői ez által folyamatosan jobb és biztosabb pénzügyi helyzetben fognak élni. Ezen alap gondolat menete vezetett ahhoz, hogy a hitelezés területén valódi kockázatkezelés és fedezetértékelés nélkül nyújtottak újabb és újabb hiteleket³, nem törődve azzal az alapelvvel, hogy: „Addig nyújtózkodj, ameddig a takaród elér!” és pontosan ez eredményezte, hogy egy amerikai bank egy kutyanak is nyújtott hitelkártyát, vagyis teljes mértékben megszűnt az ügyfél- fedezet-megtérülés vizsgálata.

Ehhez a mértéktelen pénzkínálathoz természetesen elengedhetetlen volt a pénzpiaci felügyelet és a gazdasági elemzők bizonyos fokú hanyagsága. De mielőtt csak bennünk keresnénk a főszereplőket, érdemes egy pillanatra elgondolkodnunk azon, hogy mi mint ügyfelek vajon mindent megtettünk e válság kialakulása ellen?

Jelen korunk első számú problémája talán az, hogy az özönvízszerű reklámok és marketing dömpingre újabbnál újabb hitelek felvételére és áru megvásárlására szólítanak fel minket. A következő lépés aztán a hitelfelvétel. De vajon mi magunk választottunk devizanemet, mi magunk döntöttünk a hitel kiválasztásakor-mérlegeltünk minden jövőbeni lehetőséget (pl.: árfolyamkockázat) vagy egyszerűen csak rá bíztuk magunkat és jövőnket egy közvetítói ügynökre?

¹ Lásd még: DR. CSONKA TIBOR ÉS TÁRSAI Tanácsadó Kft.: A pénzügyi szolgáltatás-közvetítő tevékenység (ügynöki tevékenység) jelene és várható jövője Magyarországon, PSZÁF Nyilvános pályázat 2009, http://www.pszaf.hu/data/cms2136211/TERMEKKOZVETITOK_A_PENZUGYI_PIACON_TANULMANY.pdf, letöltve: 2012. június 08.

² Lásd még: G. Soros: The Crash of 2008 and What it Means, Public Affairs-New York, 2009, 157-171. old.

³ Lásd még: Bedőlt a hitelügynöknek, három év múlva már nem volt házuk: <http://w3.szoljon.hu/jasz-nagykunszolnok/bulvar/bedolt-a-hitelugynoknek-harom-ev-mulva-mar-nem-volt-hazuk-327323>, 2010. szeptember 12., letöltve: 2012. június 09.

Minden kényelmi szolgáltatásnak ára van, így az igénybevett ügynöki tevékenységeknek is, mely nem biztos, hogy azonnal fog jelentkezni, lehet, hogy csak évek múlva. A THM, EHM és az EBKM csak egy egyszerű matematikai képlet, mely könnyen levezethető, de értelmezése és a változók, bizonytalansági tényezők megfelelő kommunikálása már komoly kihívás akár ügynök valaki, akár ügyfél.

Minden a közvetítői tevékenységgel összefüggő szabályozás és előírás(ok) pontos meghatározása a piaci felügyelet első és legfontosabb feladata egy jól ellenőrzött pénzpiacon. Ennek megfelelően a PSZÁF 2009-ben pályázat útján is megpróbálta orvosolni a már kialakult helyzetet.

Ügynök fogalma, jelenlétük a gazdasági életben⁴

Fogyasztóvédelmi eljárásra hivatkozva, a Pénzügyminisztérium (PM) a 2010. január 01-jén módosított a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról szóló 1996. évi CXII. törvényt (HPT) tárgyasította. A módosult hitelintézeti törvény már előírja, hogy a pénzügyi közvetítőknek minimum középfokú végzettséggel, valamint a PSZÁF által kiadott közvetítői hatósági vizsga letételét igazoló tanúsítvánnyal kell rendelkezniük. A feltételeknek 2010. szeptember 30-ig kellett megfelelni.

A szabályozás előtt pusztán becslésekkel találkozhattunk, miszerint kb. 30-40 ezer ügynök tevékenykedik a magyar gazdasági életben. Ezen ügynökök nagy része akár képzetlen és tapasztalatlan, sőt sokuk ún. alvó ügynök. Ez a kaotikus és képzetlen csoport is oka a jelen magyar lakosságra jellemző egyre kilátástalanabb hitelvállalási és hitelkezelhetőségi állapothoz.

A magyarországi lakáshitelezés sajnálatos jellemzője, hogy a kölcsönigényléskor nem is közvetlenül a kölcsönt folyósító bankkal, hanem csupán egy ügynökkel, hitelközvetítővel kerül személyes kapcsolatba az ügyfél. Ez az üzleti norma a hitelpiacon szinte egyeduralkodóvá vált, így indokolt lett, hogy a jogalkotó a bankügynöki tevékenységet egy átfogó szabályozása mellett – alapjaiban – minőségileg újíttja meg a hazai hitelközvetítést.

A hitelközvetítők aktív piaci jelenléte és a felelőtlen banki hitelezési gyakorlat, illetve a tömeges lakossági eladósodás között a logikus magyarázat van, melyből a következő konzekvenciákat lehet leszűrni. A pénz és profitszemléletű világban működő ügynökök többségét saját jutalékmaximalizálásuk motiválta, akár olyan ügyfelek hitelhez juttatása árán is, akik teherviselési képességük tekintetében nem tudtak felelősen dönteni. Az ügyfelek fizetési képességének és készségének kockázata a hitelező pénzügyi intézet gondja maradt, maguk a hiteladósok pedig sokszor joggal érezhették aggályosnak, hogy banki kapcsolattartójukra a bajban már nem számíthatnak, a bankjukkal nincs közvetlen kapcsolatuk, ügynökök pedig csak a hitel folyósításáig volt együttműködő partnerük. Vagyis a közvetítő számára a hitel kifolyósításakor véget ér az „ügyfélszolgálati” tevékenység.

Függő és független ügynök

⁴ Lásd még: Magyar Bankszövetség E-Hírlevél, http://www.bankszovetseg.hu/2009_9/index.html, 2012. május 10.

A jogalkotók és kormány belátta ennek a felelőtlen magatartásnak a káros hatását és 2010. január 1-től megszigorította a közvetítőkre vonatkozó jogszabályi előírásokat. E szabályok többsége a 2009 decemberében módosított hitelintézeti törvényben került rögzítésre. Az egyes pénzügyi tárgyú törvények módosításáról szóló 2009. évi CL. tv. a hitelintézetekről és pénzügyi vállalkozásokról szóló 1996. évi CXII. tv. (Hpt.) ügynökökre vonatkozó szabályait is jelentősen megváltoztatta.

A törvény az egyes hitelközvetítőket és a rájuk vonatkozó szabályokat alapvetően úgy különbözteti meg, hogy tevékenységüket függő vagy független közvetítőként végzik-e. Amíg a független közvetítők több pénzügyi intézet egymással versengő pénzügyi szolgáltatását (pl. hiteleit) kínálhatják ügyfeleiknek, addig a függő közvetítők kizárólag egy pénzügyi intézetet képviselhetnek (illetve több pénzügyi intézetet csak akkor, ha azok egymással nem versengő szolgáltatásait közvetítik), vagyis a legfontosabb, hogy az ügynök úgymond versenyztetni a bankokat az ügyfél szemével, vagy nem. A függő ügynök csak akkor képviselhet több bankot, ha azok egymással nem versengő szolgáltatásait közvetíti.

Függő ügynök tehát, aki egy adott pénzügyi intézet elkötelezett partnere, míg a független ügynök egy a bankokat összehasonlító elkötelezetlen partner. Függő közvetítőnél, a bankja vállalja a tevékenységéért a felelősséget.

„A független közvetítők (többes kiemelt közvetítők, többes ügynökök, illetve alkuszok) 2010. szeptember 30-ig a Felügyelet engedélye nélkül végezhetek tevékenységüket. Nem volt szükséges a Felügyelet engedélye a függő ügynök tevékenységéhez (Hpt. 3. § (9) bekezdés). De a határidő lejártá után a Hpt. 3. § (10) bekezdése határozza meg azokat a közvetítőket, ahol a megbízó pénzügyi intézményeknek a Felügyelet felé bejelentési kötelezettségük áll fenn. Ezek az alábbiak:

- A. függő ügynök
- B. többes ügynök
- C. közvetítői alvállalkozó

A megbízó pénzügyi intézmények feladata a közvetítők új közvetítői szabályok alapján történő besorolása, illetve a bejelentések megtétele. A Hpt. 2010. január 1-jétől kezdődően lényegesen bővebb adattartalmú adatszolgáltatást írt elő a korábbiakhoz képest.”⁵

Független közvetítők a jövőben maguk - és nem a pénzügyi intézet - fognak felelni az általuk okozott károkért. Abban az esetben, ha a bankot képviselő közvetítő bizonyíthatóan kárt okoz az ügyfél számára, úgy ezt már közvetlenül a bankügynökkel szemben lehet majd érvényesíteni. Alapvető tevékenységük azonban megegyezik, azaz elősegíteni a pénzügyi intézettel történő szerződéskötést az ügyfél részére.

Nagyon fontos további különbség még, hogy a törvény értelmében megkülönböztethetők a szerint is az ügynökök, hogy jogosultak-e az általuk képviselt pénzügyi intézet nevében kötelezettséget vállalni és a bank nevében pl. hitelszerződést aláírni. Ezek alapján két nagy csoport képezhető: függő kiemelt közvetítők és a többes kiemelt közvetítők. Az ügynöknek mindig tájékoztatnia kell az ügyfelet, hogy melyik kategóriába tartozik a törvényi előírások értelmében, hogy teljes körű kép legyen az alkusz felelősségéről, jutalékozásáról.

⁵ Forrás: Háló Trade, Banki Tanfolyamok, Banki befektetési értékesítő oktatás: <http://bankitanfolyam.5mp.eu/web.php?a=bankitanfolyam>, 2010. május 08.

A hitelközvetítőkre vonatkozó, 2010-től életbe lépett fontosabb változások (2010. január 01., ill. 2010. június 01., ill. 2010. szeptember 30-án életbe lépett változások):

- a független közvetítők csak felügyeleti engedély birtokában működhetnek
- ügyféltől nem lehet pénzt kérni közvetítésért
- szolgáltató felelőssége a függő ügynökökért
- független közvetítőknél felelősségbiztosítás előírása
- független közvetítők több ajánlatot kötelesek bemutatni az ügyfélnek
- speratív (a futamidő alatt fokozatosan kifizetett) jutalékok
- a jutalékfizetés tényét közölni kell az ügyféllel⁶

A legfontosabb változás, hogy a független közvetítőknek 2010. szeptember 30.-tól PSZÁF-engedéllyel kell rendelkezniük. A felügyeleti engedély megszerzése igen szigorú feltételrendszerhez kötött, melynek köszönhetően talán a létszámcsökkenés, minőségi fejlődéssel jár együtt. 2011 januárjától a közvetítők már csak megfelelő szakmai képesítéssel dolgozhatnak. Minden hitelközvetítőnek szakirányú felsőfokú végzettséggel vagy legalább középfokú végzettséggel és hatósági vizsgával kell rendelkeznie. Ez a törvény újraszabályozza a finanszírozási ügynöki tevékenységének feltételeit. Annak ellenére, hogy a törvény már 2010. január 01-től elvárásokat tartalmazott, jóval később, 2009. december 23-án került csak kihirdetésre.

Szakmai követelmények, amelyeknek 2011. január 01-ig kellett megfelelni: „Az ügynök cég vezető állású személye - ideértve az egyéni vállalkozót is:

- 1) Büntetlen előéletű,
- 2) Legalább 3 év szakirányú szakmai gyakorlattal rendelkezik
 - Szakmai gyakorlatként pénzügyi intézménynél
 - közvetítőnél tisztségviselőként, vagy pénzügyi szolgáltatási
 - közvetítői szakterületen alkalmazottként
 - egyéni vállalkozóként, vagy munkavégzésre irányuló egyéb jogviszonyban eltöltött gyakorlat vehető figyelembe
 - Külföldön szerzett szakmai gyakorlat akkor vehető figyelembe, ha
 - megszerzésére pénzügyi intézménynek, illetve közvetítőnek
 - megfeleltethető intézménynél került sor.

A vezető állású és valamennyi hitelközvetítéssel foglalkozó személy megfelel a 219/D. § szerinti szakmai követelményeknek:

219/D. § (1) A közvetítővel – e tevékenységi körében – munkaviszonyban, megbízási viszonyban, vagy munkavégzésre irányuló egyéb jogviszonyban csak olyan természetes személy lehet, aki

- a) szakirányú felsőfokú iskolai végzettséggel [lásd. Hpt. 68. § (3) bekezdés], vagy
- b) középfokú végzettséggel és
 - ba) szakképesített bankreferensi szakképesítéssel,
 - bb) banki, befektetési termékértékesítői szakképesítéssel,
 - bc) befektetési tanácsadói szakképesítéssel,
 - bd) Magyar Bankszövetség Felsőfokú Bankszakmai oklevelével,
 - be) a ba)–bd) pontokban foglaltakkal egyenértékű szakképesítéssel, vagy

⁶Forrás: Körlevél a hitelintézetek és a pénzügyi vállalkozások számára a függő ügynökök, többes ügynökök és közvetítői alvállalkozók bejelentéséről, www.pszaf.hu/data/cms2218257/Korlevel.doc, 2012. május 13.

bf) külön jogszabályban meghatározott, a Felügyelet által kiadott közvetítői hatósági vizsga letételét igazoló tanúsítványával rendelkezik.”⁷

Valamennyi független közvetítővel szemben további követelmény, hogy vezető állású személyének a jövőben büntetlen előéletűnek kell lennie és legalább hároméves szakirányú szakmai tapasztalattal kell rendelkeznie, továbbá minden független ügynöknek (legyen akár cég vagy egyéni vállalkozó) káreseményenként ötmillió, de évente együttesen legalább 50 millió forint összegű felelősségbiztosítással kell rendelkeznie a tevékenységéből eredő károk biztosítására.

Kölcsönigénylési eljárásra vonatkozóan is előnyös változás, hogy abban az esetben, ha kölcsönigénylés független hitelközvetítőn keresztül kerül ügyintézésre, úgy a közvetítő köteles lesz felmérni tényleges igényeinket és szükségleteinket, továbbá elemezni és átadnia részünkre legalább három pénzügyi egységgel egymással versengő hitelajánlatát. Garanciális előírást is tartalmaz az új törvény vagyis, hogy az ügynökök a jövőben közvetítői jutalékot kizárólag a bankjuktól fogadhatnak el, tilos pénzt kérniük az ügyfelektől szolgáltatásaikért.

Tisztában kell lennünk azonban azzal, hogy az ügynökök mindig érdekeltek valamilyen termék eladásában, hiszen a banktól, biztosítótól kapják a jutalékot, sőt még a nevünkben eljáró alkuszokat is az a cég díjazza, amelyik hitelét, biztosítását végül megvásároljuk. A közvetítők tehát abban erősen érdekeltek, hogy a számukra sokat fizető terméket vegyünk meg.

Jutaléki rendszer az ügynökök esetében ⁸

Sok olyan ember jutott hitelhez ügynökök által, aki a bankoktól közvetlenül nem kaphatott volna, mivel nem érte el a hitelezhetőségi határokat, illetve nem felelt meg egy minimális hitelfelvevői kritérium küszöbnek. A kialakult jelenlegi helyzetért a hitelközvetítő ügynökök mellett a felelősek a bankok is, mivel az ügynököket a jutalék motiválja, míg a hitelek kockázata már nem az övék. Az ügyfelek pedig inkább fizetik a többletköltségeket, viszont hitelhez juthatnak. Azaz ez egy ördögi kör, melyben minden ok-okozati összefüggés egy láncolatot alkot, ahol az ügynök a jutalékot nézi, a bank minél több hitelt akar kihelyezni, míg az ügyfél mindkét féllel szemben kiszolgáltatott, viszont főszereplője a körnek azzal, hogy valójában neki van szüksége a jutalékkal és banki kamatmarge-zsal növelt hitelre.

A hitelkihelyezés azonban egyike - ha nem a legfontosabb – mozgatórugója a gazdasági vérkeringésnek, hiszen a fogyasztás a gazdaság motorja, a hitel pedig az üzemanyag mely a folyamatos működésért felel.

Sok esetben az ügynökök nem csak a banktól kapnak jutalékot, hanem az ügyfelektől is, így a kapott jutalék értéke akár a hitel 5-8 százalékát is kiteheti a hitel összegének. Ez, akár 1 millió forintot is jelenthet egy 20 millió forintos lakáshitel esetében.

⁷ Forrás: Háló Trade, Banki Tanfolyamok, Banki befektetési értékesítő oktatás: <http://bankitanfolyam.5mp.eu/web.php?a=bankitanfolyam>, 2012. május 11.

⁸ Forrás: Hitelközvetítők szabályozása – az aranykor vége: <http://hitelshop.co.hu/hitelkozvetitok-szabalyozasa-az-aranykor-vege.html>, illetve Hitelközvetítők – változnak a szabályok <http://hitelshop.co.hu/hitelkozvetitok-valtoznak-a-szabalyok.html>, 2012. május 11.

Az egyik olasz csoporthoz tartozó – Magyarországon is képviseltetett – bank teljesen leépítette az ügynök hálózatát, az ügyfelekkel közvetlen módon tartja a kapcsolatot, annak ellenére, hogy a korábbi években átlagosan az ingatlan hitelek több mint felét ügynökökön keresztül kötötte. Az ügynöki hálózat leépítése már a válság kitörésekor megkezdődött, amikor az első hitelek elkezdtek bedőlni. A bank szerint a gondot többek között az okozta, hogy a bank nem tudta tartani közvetlen módon a kapcsolatot az ügyfelekkel. A hálózat leépítés természetesen nagyon nagy költséghatékonysági eredménnyel járt/jár együtt melyet az üzletpolitika és üzleti stratégia értelmében kedvezőbb hitelkamatlábakban érezhetik viszont az ügyfelek. A bankok nagy része nem építette le teljes egészében az ügynöki hálózatát, viszont kiszűrte azokat az ügynököket, akik nem megfelelően teljesítettek. Fontos megjegyezni és külön kezelni a nagy bankcsoportok és a regionális bankok működésében betöltött ügynökhálózat eltérő szerepét. Addig, amíg a „nagyok” elképesztő összegeket költenek reklámozásra, addig van olyan regionális bank, amely szinte 100%-ban az ügynöki hálózattól függ. Az ügynöki tevékenységek kiszorulása-kiszorítása a kevésbé jól lokalizált régiók lakóinak információ veszteséget is okoznak, hiszen a rohamos és nagyszámú fiók bezárásoknak köszönhetően nehézkessé válik a direkt, személyes bank-ügyfél kapcsolat. Éppen emiatt nagy konkurenciaharcot eredményezett a válság az ügynöki világban, hiszen a jelzálog-hitelezés 60 százalékkal esett vissza, így a harc sokkal kevesebb ügyfélért és sokkal kisebb bevételekért folyt.

A 2010. januári szabályozás az ügynöki jutalékok kifizetési rendszerét is szabályozza, így a jutalék nem fizethető ki egyszerre, hanem leosztásra kerül a hitel futamidejére, így a jutalék kifizetése függ a kiközvetített hitel minőségétől is. A két részlet közötti arányt a kölcsön jellege határozza meg. A pénzügyi finanszírozást végző intézeteknek ezen túl jogában áll a közvetítői díjat két részletbe felosztani szerzési illetve fenntartási jutaléokra. 2010. júniustól a hitelközvetítői díjakat két részre kell osztani, így egy részlet a szerződéskötésért jár, a másik pedig a szerződés fenntartásáért. Ez tehát annyit jelent, hogy a kiközvetített hitel jutalékának 80%-át a hitelfolyósításkor, míg a maradék 20%-ot a hitel futamidejére lineárisan lebontva fizetik az ügynököknek.

A hitelközvetítőnek a szerzési jutalékot a kiközvetítéséért, míg a fenntartási jutalékot, egy előre meghatározott időpontig fizetik ki a finanszírozók, de csak akkor, ha a szerződés fennáll. A fenntartási jutalékot - alapvető szabályként leghamarabb két év múlva fizethet a hitel finanszírozója, a szerzési jutalék kifizetés időpontjától számítva.

A rendelkezés továbbá különbséget tesz a jelzálog alapú ingatlanhitelek és gépjármű finanszírozási szerződések közt. Ha 5 évnél hosszabb idejű az ingatlan jelzáloghitel vagy az ingatlan pénzügyi lízing futamideje, akkor a hitelközvetítő százalékos arányban részesül szerzési jutalékban. A teljes közvetítői jutalékból legfeljebb 20 százalékot tehet ki a fenntartási jutalék rész. Vagyis, a kiközvetített hitel jutalékának 80%-át a hitelfolyósításkor, míg a maradék 20%-ot a hitel futamidejére lineárisan lebontva fizetik az ügynököknek. A gépjármű finanszírozási hiteleknél már más a jutalékok részaránya. Ebben az esetben már 70 százalék a fenntartási jutalék rész, amelyet a hitelszerződés futamideje alatt folyamatosan kell, hogy fizessen a finanszírozó, mindaddig ameddig a hitelezett fizeti a törlesztő részleteket.

Az új szabályozás 2010. június 01-től a gépjármű-finanszírozások esetében, míg a jelzáloghiteleknél 2010. szeptember 30-a után lépett hatályba.

Az üzleti tevékenységek listája ⁹

A PSZÁF az alábbi megkülönböztetéseket használja az üzleti tevékenységek definiálása kapcsán. Ezen tevékenységek együttesen is gyakorolhatók - pl. Bank esetében - de nagyon fontos, hogy a különböző területek eltérő normatívákkal és jogszabályi előírásokkal bírnak. Nagyon jó példa erre egy egyszerű tőzsdei alkuzcég és egy pénzügyintézet közti különbség (Basel II ill. Basel III szabályoknak való megfelelés).

Nagyon fontos és hasznos támogatás a pénzügyintézetek részére, hogy a hitelközvetítőket leellenőrizhetik a PSZÁF honlapján, hogy valóban rendelkeznek-e a felügyelet által előírt feltételekkel, azaz hatóságilag is regisztráltak-e.

I. Üzletág: Vállalati pénzügyek (Corporate Finance)

A vállalati ügyfélkör mellett az önkormányzatok, állam(ok) számára nyújtott szolgáltatások

1. Pénzügyi eszköz elhelyezése jegyzési garanciavállalással
2. Jegyzéshez kapcsolódó szolgáltatás
3. Befektetési tanácsadás
4. Pénzügyi eszköz elhelyezése a vételre vonatkozó kötelezettségvállalás nélkül
5. Tőkeszerkezettel, üzleti stratégiával és ezekkel összefüggő kérdésekkel, valamint egyesüléssel és vállalatfelvásárlással kapcsolatos tanácsadás, szolgáltatás
6. Befektetési elemzés és pénzügyi elemzés

II. Üzletág: Kereskedés és értékesítés (Trading & Sales)

A kereskedés saját számlára vagy ügyfélszámlára a következőkkel bonyolítható:

- a) pénzügyi eszközök /csekkok, váltók, letéti jegyek stb./;
- b) deviza;
- c) tőzsdei határidős pénzügyi ügyletek és opciók
- d) árfolyam- és kamatlábügyletek; vagy
- e) átruházható értékpapírok
7. Pénzügyi ügynöki tevékenység a bankközi piacon
8. Pénzügyi eszközre vonatkozóan végzett megbízás felvétele és továbbítása
9. Pénzügyi eszközre vonatkozóan megbízás végrehajtása az ügyfél javára
10. Értékpapír-kölcsönzés
11. Bankközi betét elhelyezése

III. Üzletág: Lakossági közvetítői tevékenység

(Hkr. alapján a lakossággal szembeni kitettségi osztályba való sorolás feltételeit kielégítő kitettségekhez kapcsolódóan)

12. Pénzügyi eszközre vonatkozóan megbízás végrehajtása az ügyfél javára

IV. Üzletág: Kereskedelmi banki tevékenység

(mindazon kitettségekhez kapcsolódóan, melyek a Hkr. alapján nem tartoznak a lakossággal szembeni kitettségi osztályba való sorolás sztenderd módszer szerinti feltételeit kielégítő kitettségekhez)

13. Betétgyűjtés és más visszafizetendő pénzeszközök nyilvánosságtól történő elfogadása
14. Hitel és pénzkölcsön nyújtása

⁹ Forrás: PSZÁF Mellékletek és Függelékek:

http://www.pszaf.hu/data/cms367879/Mell_kletek_s_f_ggel_lkek.pdf, 2012. május 11.

15. Pénzügyi lízing
16. Kezesség és bankgarancia vállalása, valamint egyéb bankári kötelezettség vállalása
17. Pénzváltás

V. Üzletág: Lakossági banki tevékenység

(Hkr. alapján a lakossággal szembeni kitétségi osztályba való sorolás sztenderd módszer szerinti feltételeit kielégítő kitétségekhez kapcsolódóan)

18. Betétgyűjtés és más visszafizetendő pénzeszközök nyilvánosságtól történő elfogadása
19. Hitel és pénzkölcsön nyújtása
20. Pénzügyi lízing
21. Kezesség és bankgarancia vállalása, valamint egyéb bankári kötelezettség vállalása
22. Kártyatársaság közreműködésével nyújtott kártyaszolgáltatás
23. Pénzváltás

VI. Üzletág: Fizetési és elszámolási tevékenység

24. Ügyfélnek nem minősülő harmadik személy részére végzett készpénzáttutalás, klíring és elszámolás-forgalom lebonyolítása
25. Elektronikus pénz, valamint készpénz-helyettesítő fizetési eszközök kibocsátása, illetőleg ehhez kapcsolódó szolgáltatás

VII. Üzletág: Pénzügyi szolgáltatás közvetítése (ügynöki) tevékenység

26. Értékpapírok letéti őrzése és az azzal kapcsolatos nyilvántartások vezetése
27. Értékpapír letétkezelés
28. Hitelintézet vagy befektetési vállalkozás részére végzett ügynöki tevékenység

VIII. Üzletág: Vagyonkezelés

29. Egyéni portfóliók egyedi kezelése (portfóliókezelés)
30. Letétkezelés kollektív befektetések részére
31. Önkéntes kölcsönös biztosító pénztár részére történő vagyonkezelés
32. Magánnyugdíjpénztár részére történő vagyonkezelés

IX. Üzletág: Biztosítás / Életbiztosítási szolgáltatás

33. Hagyományos életbiztosítások
34. Házassági biztosítás, születési biztosítás, ahol a házasság vagy születésbiztosítási esemény
35. Befektetési egységekhez kötött életbiztosítás
36. Egyéni és csoportos nyugdíjbiztosítás (egyéni nyugdíjszámlák és nyugdíjalapok kezelése)
37. Társadalombiztosítási nyugdíjat kiegészítő járadékbiztosítás

X. Üzletág: Biztosítás / Nem-élet biztosítási szolgáltatás

38. Baleset (beleértve munkahelyi balesetet és foglalkozásból adódó megbetegedést)
39. Betegség
40. Casco
41. Szállítmány (beleértve árukat, poggyászokat és valamennyi más vagyontárgyat)
42. Tűz- és elemi károk
43. Egyéb vagyoni károk
44. Járművekkal összefüggő felelősség
45. Általános felelősség

- 46. Hitel [a) általános fizetéseképtelenség, b) exporthitelezés, c) részletfizetési ügylet, d) jelzáloghitelezés, e) mezőgazdasági hitelezés]
- 47. Kezesség, garancia [a) közvetlen kezesség, garancia, b) közvetett kezesség, garancia]
- 48. Különböző pénzügyi veszteségek
- 49. Jogvédelem
- 50. Segítségnyújtás
- 51. Temetési biztosítás
- 52. XI. Üzletág: Biztosítás / Egészségbiztosítási szolgáltatás (baleset+betegség)
- 53. XII. Üzletág: Biztosítás / Aktív viszontbiztosítási szolgáltatás

XIII. Üzletág: Pénztár (magán- és önkéntes nyugdíjpénztári, egészségpénztári és önszegélyező pénztári tevékenységek)

- 54. Tagsági viszony létesítés, megszűnés
- 55. Tagdíjakkal és egyéni számlákkal kapcsolatos tevékenységek
- 56. Tagi kölcsönrel kapcsolatos tevékenységek (Önkéntes nyugdíjpénztárak)
- 57. Pénztári szolgáltatások nyújtása/járadék (Nyugdíjpénztárak)
- 58. Pénztári szolgáltatások nyújtása/ egyösszegű kifizetés (Nyugdíjpénztárak)
- 59. Pénztári szolgáltatások nyújtása/ kiegészítő, illetve életmódjavító egészségbiztosítási szolgáltatás (Egészségpénztárak)
- 60. Pénztári szolgáltatások nyújtása (Önszegélyező pénztárak)
- 61. Kiegészítő vállalkozási tevékenység (Önkéntes pénztárak)

Központi operatív kockázatkezelési tevékenységek

ALM

BCM (katasztrófahelyzetre is)

BCP rendszer

DRP rendszer

Intézményvédelem

IT biztonság

Fizikai biztonság (katasztrófavédelem is)

Humán biztonság

Háttér és támogató tevékenységek

IT támogatás

Számvitel, nyilvántartás

Adatszolgáltatás

Személyzeti / munkaügyi tevékenység

Gazdálkodás / ellátás

Zárszó

A magyar gazdasági környezet és a kormány intézkedései rákényszerítette a bankokat az erőteljes költségcsökkentésre, mely az ügynöki hálózat felszámolása a kisebb branchok bezárását, a termékek szűkítését és nem utolsósorban a hitelkihelyezések visszafogását eredményezték. Eddig.

A változtatások az ügynöki szektorban egyértelműen jó irányvonalat indítottak el. A törvények és a PSZÁF előírások betartásával és betartatásával talán valóban kialakulhat egy szakmailag és nem utolsósorban emberileg felkészült ügynökhálózati csoport, amely képes átlátni a gazdasági történéseket, és azt megfelelően kommunikálni az ügyfelek felé. Ez az első lépés lehet egy racionálisabb és törvényileg is kontrollálható bank-ügynök-ügyfél kör

kialakítására. Hogy szükség van e közvetítő ügynökökre a mai modern világban? Erre nincs egyértelmű válasz, hiszen más egy bank és más egy ügyfél és természetesen más egy ügynök véleménye. Az egyik oldalon költséget, egy másik szemszögből kényelmet, míg egy harmadik álláspont szerint munkahelyet jelent. A gazdasági helyzet persze minden pénzügyintézetnél más-más stratégiát indukált, ahol is egyesek részben, mások teljesen felszámolták a „külsős” ügyfélszerzés lehetőségét, ezzel teret nyitva egy új üzleti modellnek.

És erre az új és törvényileg szabályozott környezetre nagyon is szükség van, melyet egy klasszikusnak számító filmbeli idézet is jól mutat, és talán ez kis részlet is megfelelően tükrözi az elmúlt évek irracionális hitelezési gyakorlatát. „Mi más, ha nem kapzsiság, hogy a csapos, aki kiszolgál, vesz 3 házat egyetlen százalék önerő nélkül. A kapzsiság hajtja a szüleiket is, mikor a 200 ezres ház visszafinanszírozására felvesznek 250-et. Azzal a plusz 50-nel aztán elmennek a Plazába, vásárolnak egy plazma Tv-t, mobiltelefont, számítógépet, terepjárót. Hé, ha már itt tartunk, miért ne vehetnénk még egy házat? Mindenki tudja, hogy az Amerikai Egyesült Államokban az ingatlanárak felfelé mennek nem igaz? ...rosszindulatú, burjánzó és globális, olyan, mint a rák. Rossz nyavalya, amit le kell küzdeni.”¹⁰

¹⁰ Forrás: Gordon Gekko beszéde –Wall Street II. –Money never sleeps – A pénz nem alszik c. filmben, http://www.port.hu/tozsdecapak_-_a_penz_nem_alszik_wall_street_money_never_sleeps/pls/fi/films.film_page?i_film_id=108635, 2012. május 05.