

MOST AZ A FŐ KIHÍVÁS, HOGYAN TUDJUK A VAGYONUNKAT MEGTARTANI INTERJÚ JELASITY RADOVÁNNAL, A MAGYAR BANKSZÖVETSÉG ELNÖKÉVEL

Lambert Gábor (Magyar Biztosítók Szövetsége), gabor.lambert@mabisz.hu

ÖSSZEFOGLALÓ

Jelasity Radován 2011. június 1-je óta az Erste Bank Hungary Zrt. elnök-vezérigazgatója. Széles körben elismert bankár, aki alaposan ismeri a kelet-közép-európai régiót. Kiemelkedő szakmai pályafutása során kereskedelmi bankoknál és felügyeleti szerveknél egyaránt széles körű tapasztalatokat szerzett.

Jelasity Radován a Szerb Nemzeti Bank elnökeként tevékenykedett 2004 és 2010 között, ezt megelőzően négy éven át a szerb jegybank alelnöki posztját töltötte be. Jegybankárként fontos szerepet játszott a szerb bankszektor és biztosítási piac konszolidálásában, valamint a szabályozói és felügyeleti szervek megerősítésében, továbbá kulcsszerepet töltött be Szerbia nemzetközi pénzügyi intézményekkel folytatott tárgyalásain. A Banking Rehabilitation Agency (Bankrehabilitációs Ügynökség) alelnökeként közreműködött a bankrendszer átszervezésében és számos nagybank privatizációs folyamatának elindításában. Ezt megelőzően Frankfurtban a McKinsey & Company kötelékében németországi, lengyelországi és bulgáriai banki projektekben vett részt. Banki pályafutását a frankfurti Deutsche Banknál kezdte, ahol négy éven át Kelet-Közép-Európáért felelős területi vezetőként dolgozott. 2020 májusától a Magyar Bankszövetség elnöke.

SUMMARY

Radován Jelasity has been Chairman and CEO of Erste Bank Hungary since June 1, 2011. He is a recognised banker, with a thorough knowledge of Central and Eastern Europe. He gained wide experience during his outstanding career with banks and financial authorities.

From 2004 to 2010 he was Governor of the National Bank of Serbia. Previously, he served as the bank's Deputy Governor for four years. As a central banker, he played an important role in consolidating the Serbian banking sector and insurance market and strengthening the regulatory and supervisory authorities. He also played a key role in Serbia's negotiations with international monetary institutions. As Vice-President of the Banking Rehabilitation Agency, he was involved in launching the restructuring process of the Serbian banking system and the privatisation of major Serbian banks. Earlier, he worked for McKinsey & Company in Frankfurt on banking projects in Germany, Poland

and Bulgaria. He started his banking career at Deutsche Bank in Frankfurt, where he worked for four years as Area Manager for Central and Eastern Europe. He became the President of the Hungarian Banking Association in May of 2020

Kulcsszavak: bank, biztosítás, digitalizáció, fenntarthatóság, infláció
Key words: bank, insurance, digitalization, sustainability, inflation

JEL: G21, G22

DOI: 10.18530/BK.2022.3-4.6
<http://dx.doi.org/10.18530/BK.2022.3-4.6>

A MABISZ és a Magyar Bankszövetség közös projektje – az MNB irányításával – a hitelfedezeti blockchain rendszer kiépítése. A lakásbiztosítások nyilvántartásának és a hitelbiztosítéki fedezetnyújtás üzleti folyamatának osztott főkönyvi technológiával (DLT) történő informatikai rendszerfejlesztése remélhetőleg a jövő év elejére elkészül. Mik a tapasztalatok ezzel a projekttel?

Előremutató projekt, és jó, hogy együtt csináljuk. A hitelintézetek és a biztosítók az év eleje óta folyamatosan egyeztetnek és dolgoznak az adatok előkészítésén, annak érdekében, hogy a rendszer élesítését követő ösfeltöltés a lehető leggyorsabban és minél pontosabb adatokkal történjen meg. Jó lett volna, ha előbb el tud indulni, hiszen az előkészítés talán tovább tart a kelletnél, márpedig manapság az IT-nek amúgy is rengeteg feladata van. A bankoknál a jelzáloghitelek folyósításának feltétele a vagyonbiztosítás megléte, továbbá az, hogy az ingatlan jelzálogtárggyá válásáról a biztosító értesüljön. A mostani szabályozás miatt ez a gyakorlatban csak papíralapú folyamatot jelenthet. Ahhoz tehát, hogy teljesen digitalizált legyen a folyamat, még szükség lenne néhány jogszabály-módosításra, erre a konzorciumi tagok és az MNB több javaslatot tett.

A bankok számára mik lehetnek a konkrét hozadékok?

Egyrészt a digitalizációs folyamatokat erősíti, másrészt pedig a konkurenciaharcot a bankok között. Azt is reméljük a rendszer bevezetésétől, hogy naprakész információk állnak majd rendelkezésre a hitelintézetek részére a biztosítások aktuális státuszáról, ezzel segítve a kockázatok minimalizálását. A digitalizált folyamattal ráadásul növelni lehetne az ügyfélélményt, az ügyintézési idő rövidülne.

Kiválthatja vajon a papíralapú ügyintézés is?

Reméljük. Ez a cél. De a teljes átállás biztosan egy hosszabb folyamat lesz. Azon szoktunk szomorú szívvel élcelődni a kollégákkal, hogy több papírt termelünk, mint amennyit be tudunk szkennelni. A papírmentes átállás során megfigyelhető, hogy először mestereivé válunk annak,

hogy szigetszerűen digitalizálunk folyamatokat, amelyekből azután papírokat gyártunk. A papírmertesség egy társadalmi szintű koncepcióváltás, amiben igyekszünk a pénzügyek terén látványos lépéseket tenni, és összekapcsolni a papírtengerben a digitális szigeteket, de ez egy sokszereplős folyamat, van még hová fejlődni. Teszünk érte, hogy a bankszektor élen járjon és inspiráljon a zöldebb mindennapok és gazdaság megteremtésében.

Érdekes, minden összehasonlító cikkben a biztosítók számára a bankokat hozzák fel példának, hogy mennyivel előbbre járnak a digitalizációban... Átlagosan a banki költségek mekkora részét teszi ki az IT?

Ha arányokat nem is tudok mondani, hiszen ez az adat bankonként eltérő lehet az üzletpolitika, az alkalmazott csatornák, az ügyfélportfólió függvényében, az azonban tény, hogy az utóbbi három-öt évben markáns digitális ugrást tapasztaltunk meg. Jelentősen nőtt a lakossági üzletágban az „end to end” végrehajtható digitalizált folyamatok mennyisége. Így természetesen az informatikai fejlesztések és kapacitások érdemi figyelmet igényelnek minden hazai pénzintézet menedzsmentjének stratégiájában. Valljuk be őszintén, a vállalati üzletágban ehhez képest még van lemaradásunk. Ott még tonnaszáma gyártjuk a papírt.

Ez egyben kijelöli a digitalizáció jövőbeni fő irányát?

Egyrészt igen, másrészt az lesz a kérdés, hogy milyen módon lehet a meglévő folyamatokat, főleg a hitelezés terén, digitalizálni egy olyan környezetben, amelyben gyakran és jelentősen változnak a törvényi előírások. Ezeknek a gyakoriságát és mélységét kellene „utolérni” a digitalizációval.

Egy korábbi interjúban komoly potenciált látott a blockchain alkalmazásában. A mostani hitelfedezeti projekt mellett mire tudják még használni a bankok?

Elsősorban természetesen a kriptovaluták világában. Erről a jelenségről sokan még mindig nem vesznek tudomást, viszont ügyfeleinknél a kereslet megjelent, jelentős, növekvő, még akkor is, ha a kriptovaluták az utóbbi időben komoly értékcsökkenést szenvedtek el. Viszont erről az irányról nem tudomást venni szerintem felelőtlen. A bankok számára az a fő kérdés, hogy milyen módon lehet felvilágosítani mindenkit arról, hogy ha pénzt fektet itt be, az milyen rizikóval, kockázattal jár. Ez a kérdés nemcsak a bankoknak, de a felügyeleti szerveknek is komoly kihívást jelent, mert kontrollálni alig lehet ezt a területet, de megkerülni sem. Itt tehát kiemelten fontosá válik az edukáció, a pénzügyi ismeretek és a tudatosság fejlesztése, hogy a befektető egyértelműen fel tudja mérni a kockázatokat, és azokat értékelve hozza meg döntését.

Szabályozottabb területnek ígérkezik, viszont ugyancsak megkerülhetetlen az uniós fenntarthatósági jogszabálycsomag, amely fokozatosan épül be a biztosítók és a bankok működésébe. Ez milyen kihívásokkal jár együtt, és mi lehet a hatása?

Az ezzel kapcsolatos minimumelvárásokat, azt kell mondjam, nagyon sok bank már megugrotta. De egy dolog, hogy mit szeretnének csinálni, s megint más a realitás. Azt látjuk, hogy ennek az iránynak az összgazdasági hatása várhatóan kisebb lesz itt, mint Nyugat-Európában. A fő eszköz

ugyanis, amin keresztül a szabályozást bevezetik, az a hitelezés. Márpedig a hitelpenetráció a GDP-hez képest Európának ezen a részén sajnos sokkal alacsonyabb, mint Nyugat-Európában. A másik gond pedig az, hogy annak értelmezésében, mit jelent a fenntarthatóság, még ma is óriási különbségek vannak, attól függően, hogy Romániáról, Magyarországról vagy Ausztriáról beszélünk. Mindenki a mai napig is a saját definícióját használja. Ezért lehet megmosolyogtató, amikor halljuk, hogy egyik-másik hitelezési spektrumban például Románia sokkal „zöldebb”, mint Ausztria... Továbbra sincs ugyanis összeurópai definíció, ami mindenkire egyformán vonatkozna.

Annak értelmezésében, mit jelent a fenntarthatóság, még ma is óriási különbségek vannak, attól függően, hogy Romániáról, Magyarországról vagy Ausztriáról beszélünk.

A biztosítók egyelőre inkább befektetési megközelítésben találkoznak az uniós elvárásokkal, hitelezési oldalon hogy jelennek meg ezek?

Először is fel kell mérnünk, hogy a hitelezett ügyfeleink közül kik a „fekete”, a „barna”, a „zöld” kategóriákba sorolhatóak, illetve, hogy mennyi lesz a zöld hitelezés az elkövetkező időszakban, illetve 2030-ra. Nem mindig hálás feladat ez, hiszen ahelyett, hogy a politika direktben megszorítaná azokat, akik környezetszennyező iparágakban tevékenykednek, tulajdonképpen közvetetten rajtunk keresztül, a hitelezésen keresztül teszik ezt meg. Szerintem a bankok példaértékű eredményeket értek már el, főleg saját működésük terén, – így például abban, hogy milyen mértékben használnak zöld energiát, milyen mértékben csökkentik a papírfelhasználást, milyen karbonlábnyomot hagynak.

A biztosítóknak az az eddigi tapasztalata, hogy befektetési oldalról nem olyan könnyű felkelteni az ügyfelek érdeklődését a zöld termékek iránt. A bankok könnyebb helyzetben vannak?

Mint már utaltam rá, eléggé bonyolult megnevezni, hogy mi az, ami fenntartható/zöld. Ki mondja meg, mi számít annak, és ami ma annak minősül, fenntartható lesz-e két-három év múlva? Komoly kihívás a projektek objektív mérőszámok alapján történő értékelése, a valóban ESG célokat megvalósító beruházások támogatása, a trendre ráfekvő „álzöld” (greenwashing) projektek kiszűrése, hogy az ügyfelek (vagy az ügyfelek pénzét kihelyező bankok) ne megtévesztő befektetésekbe rakják a pénzüket.

Vagyis képlékenyek még az ESG-definíciók?

Még nem annyira szilárdak. Ne feledjük: az ESG paramétereiből egyedül az E-láb az, amit viszonylag objektív paraméterek alapján lehet mérni. A többi esetben iparáganként és földrajzi területenként is eltérő lehet az értékelés. Viszont abból kell főzni, ami van, és meg kell mondani, hogy főleg a privátbanki ügyfelek vonatkozásában az érdeklődés jelentősen nőtt az utóbbi időben, és ma már ebből a „tálalásból” nemcsak „jót lehet enni”, de pénz is lehet vele keresni, érdemi üzleti modellek kezdtek zöld gondolatokra épülni.

Fontos ugyanakkor látnunk, hogy a zöld befektetési termékek iránt növekvő kereslet a fiatalabb generációkban a legerősebb. Itt ugyanakkor komoly kockázatot jelent, hogy nekik van a legkevesebb tapasztalatuk a befektetési kockázatok értékelésében, hajlamosak felülni egy-egy népszerű hullámra.

Másik európai trend, hogy a biztosítói és egyéb befektetési (banki, alapkezelői) termékek szabályozását egyre jobban közelítik egymáshoz. Indokolt-e a különböző befektetési termékek „egybecsúsítása”?

Jól láthatóan jelennek meg a közös halmazok a szabályozásban egyes termékek tekintetében. Ilyen például az előbb már említett ESG termékek szabályozása. De talán még jobb példa a strukturált (befektetési és biztosítási) termékek köre, amelyeket csomagszerűen kezeltek, és ahol a PRIIPs (a lakossági befektetési csomagtermékekkel és biztosítási alapú befektetési termékekkel kapcsolatos, kiemelt információkat tartalmazó dokumentumokról szóló uniós rendelet – a szerk.) szabályai szabják meg a közös metszetet. Azonban az egyes ágazati szabályok mind európai uniós, mind hazai szinten még eltérő kritériumrendszereket tartalmaznak. A befektetési szolgáltatókról, a hitelintézetekről vagy épp a biztosítókról szóló törvény például eltérő ügyfél-tájékoztatási, ügyfélvédelmi szabályokat tartalmaz egy-egy termék esetében. A komplex megközelítés remélhetően idővel még nagyobb teret nyer a szabályozásban is. A magunk részéről úgy gondoljuk, hogy az ügyfél befektetéseinek maximális biztonságát nyújtó, ám a közös lehetőségek maradéktalan kihasználását biztosító szabályozás lenne a legildomosabb – a biztosítókkal, befektetési alapkezelőkkel együtt több ilyen irányú javaslatot is megfogalmaztunk már. Azt azonban látni kell, hogy az érintett szabályozás döntő része nem Budapesten, hanem Brüsszelben születik – ezért odáig kell az álláspontunknak elhallatszania.

Az érintett szabályozás döntő része nem Budapesten, hanem Brüsszelben születik – ezért odáig kell az álláspontunknak elhallatszania.

Az ügyfél-tájékoztatással kapcsolatos dokumentumokat gyakorta érik kritikák, és szinte folyamatos a megújítási szándék. Le lehet egyáltalán még jobban egyszerűsíteni egy-egy befektetési termék bonyolultságát?

Valószínűleg lehet, de valljuk be őszintén, a pénzügyi szolgáltatások a jövőben várhatóan még bonyolultabbak lesznek. Sok ötlet van, sokfelé indulunk el az ügyfél-tájékoztatásban, csak az a gond, hogy ritkán van lehetőség arra, hogy visszanezzünk és értékeljük, volt-e értelme ennek vagy annak az ötletnek, meghozta-e a várt hasznát, nőtt-e ezáltal az ügyfelek bizalma, az anyagok könnyebb érthetősége. Van sok olyan kezdeményezés, amelyek folyamatban vannak, de az aktuális piaci hatások miatt újabb és újabb információk és tájékoztatási pontok jelennek meg – az előbb épp a kriptovalutákról beszéltünk e téren is.

Az ügyfelek bizalmának elnyerésében valószínűleg még sokáig meghatározó szerepe lesz a befektetési termékek közvetítőinek, értékesítőinek. A jelenlegi szabályozási környezetben egy banki ügyintéző mi alapján ajánl egy banki, alapkezelői vagy éppen biztosítási befektetési – unit-linked – terméket az ügyfélnek?

A kérdés örök témát érint, hiszen, ha azt mondom, hogy minden esetben az ügyfél érdekét kell nézni, akkor könnyű előjönni azzal, hogy üzleti teljesítménytől vezérelve vannak értékesítési elvárások a banki dolgozókkal szemben. Minden bank természetesen elsősorban a saját termékét próbálja meg eladni. Ennek ellenére azt hiszem, azzal, hogy a bankok a termékek egyre szélesebb palettáját kínálják az ügyfeleknek, megteremtik a lehetőségét a diverzifikációnak – legyen szó akár a kockázatok kezeléséről, akár a befektetések hosszáról. A feladat az, hogy elégedett ügyfél hagyja el a fiókot vagy a bank online felületét, hiszen akkor bízhatunk benne, hogy a jövőben is tőlünk vesz új terméket, szolgáltatást. Van, akinek fontos a biztosítási védelem, neki jó lehet a unit-linked biztosítás is, de – teszem hozzá – csak olyan, amelynél valódi limitek vannak. Mert ismerjük el: egy 20 évre tervezett befektetési időszak 3. évében nem komoly segítség a hátramaradottaknak, hogy az addig felgyűlt, még igen csekély összegre 100 ezer forintos haláleseti összeget fizet a biztosító. Pár szolgáltatásnál, valljuk be, megégették magukat nemcsak az ügyfelek, de a bankok is, főleg, ami a régi devizahitelezést illeti. De azután szerintem átestünk a ló másik oldalára, különösen, ha megnézzük, hogy az utóbbi hónapokban milyen mértékben nőtt a devizabetétek iránti érdeklődés. Egy ilyen turbulens időszakban egyre nő a gazdaságnak az a része is, amelyik devizában határozza meg az árait. Nem kellene kiönteni a gyereket a fürdővízzel együtt.

Ebben a turbulens környezetben elvárható egyáltalán egy befektetési terméktől, hogy inflációkövető legyen?

Igen, ilyen például a magyar állampapír, bár ezt a hozamot is meg kell valahogy termelnie az adófizetőnek. Ne felejtjük el, hogy a magyar államadósság struktúrája jelentősen megváltozott az utóbbi öt-hat évben. Jelenleg a magyar állam legnagyobb finanszírozója a magyar lakosság, nem pedig a külföldi intézmények. A második legnagyobb finanszírozók a magyarországi bankok, utána a biztosítók. Ami a kamatot illeti, ez így valamivel többbe kerül, de ilyen turbulens időkben derül ki, hogy ez a struktúra sokkal stabilabb.

Nemzetközi tapasztalatok alapján van olyan pénzügyi innováció, amelyik segít az inflációkövetésben?

A bankok próbálkoznak, ám biztos vagyok benne, hogy az állampapírok nagyon népszerű termékek lesznek az elkövetkező egy-két évben, hiszen mint a nemzeti bank is kinyilatkoztatta, a magasabb infláció hosszabb ideig velünk marad még. Közben kihívás úgy összerakni a termékeket, hogy mellette van még egy háború és egy energiaválság is. Felelőtlen dolog lenne a bankok szempontjából is úgy bevállalni valamit, hogy azt

nem tudjuk garantálni. Nagyon nehéz a helyzet, és lássuk be, most nem arról van szó, hogyan fogom a vagyonomat növelni. A fő kihívás, hogyan tudom annak megtartani a reálértékét.

Kihívás úgy összerakni a termékeket, hogy mellette van még egy háború és egy energiaválság is.

Van-e tere a további költségcsökkentésnek a bankszektorban?

Az elmúlt három-négy évben elsősorban az IT-költségek robbantak fel, viszont az utóbbi egy-másfél évben hasonló trend látszik érvényesülni a béreknél is. Ha az embereket meg akarjuk tartani, az egyre több pénzbe fog kerülni az egész bankszektorban. Arról nem is beszélve, hogy ami az IT-költségeket illeti, ott a szolgáltatók jelentős részének devizában kötött szerződésai vannak, ami egy óriási pluszköltséget jelent, főleg az utóbbi hat hónapban, amikor az árfolyam jelentősen gyengült. A lakosság nagysága adott, közben jelentősen megnőtt a bankszektor konkurenciája olyan szolgáltatók részéről, akik preferált körben vannak – magyarán fintekek –, és számos, az összes bankra vonatkozó előírásnak nem kell megfelelniük, vagyis extra adót sem kell befizetniük – lásd tranzakciós illeték. Ez jelentősen csökkenti a felügyelet kontrollját, miközben a bankszektorban is egy nem fair külső konkurenciát jelent. Semmi bajunk nincs a tisztességes konkurenciával, de elvárjuk azt, hogy mindenki egyenlő körülmények között tudja a szolgáltatásait biztosítani, és ez jelenleg nem így van. Fájdalmasan vicces, hogy amikor egy szakmai egyeztetésen felvettem, hogy a gyeregem franciatanára X külföldi szolgáltatót keresztül kérte az óra díját kiegyenlíteni, az egyik kolléga rávágta, hogy ők meg az angoltanárral jártak így. Az meg már további probléma, hogy amikor valakinek a számlájáról csalók emelnek le pénzt, az ezeken az utakon-módokon tűnik el.

Még a nyáron nyilatkozta, hogy a bankszektorra rakott pluszterhek elviszik a teljes tavalyi nyereséget. Szeptemberben kiderült, hogy a kamatstopot jövő nyárig meghosszabbítják, ami megközelíti egy teljes évnnyi bankadó összegét. Mindez hogyan alakítja át a szektor jövő évi terveit, kilátásait?

Valóban, a kalkulációk szerint a kamatstop költsége a bankszektor számára az elkövetkező év első fél évében körülbelül hetven milliárdot tesz ki. Az extra adóval együtt a bankok éves többletterhe már meghaladja az 500 milliárd forintot – ami nagyságrendileg azonos a bankszektor tavalyi teljes évi eredményével. Mindezt olyan gazdasági nehézségek közepette viseli a szektor, amelyek a pénzügyi intézeteket is sújtják. Az erősen szabályozott bankszektor előtt álló további feladat a háborús helyzettel összefüggő recesszió kockázatai miatt szükséges céltartalékok biztosítása is. A felsorolt extra terhek viselése mintegy 4000 milliárd forintnyi hitellehetőség kihelyezését hiúsítja meg, ami nagyságrendileg 1 százalékos GDP-bővülés elvesztését vonja maga után. Mi a bankszektorban mindannyian szeretjük az átlátható, transzparens működést. Az extra befizetésekkel, a kamatstop meghosszabbításával a magyarországi bankrendszer még kevésbé lesz transzparens és versenyképes. Arról nem is beszélve, hogy mi maximálisan támogattuk az MNB-nek azt az

indítványát 2016-tól kezdve, hogy mindenki váltsa át a változó kamatozású hiteleit fixre, illetve, hogy az új hiteleknel részesítsük előnyben azokat, akik fix kamatozásút vesznek fel. Ez nem volt se könnyű, se olcsó, mivel a fix kamatozású hitel mindig drágább volt. Nem tartjuk fairnek, hogy ennyi év után tulajdonképpen az az ember, aki egy fix kamatozású hitelt vett fel, azért, hogy biztonságban legyen, tulajdonképpen pórul járt ahhoz képest, aki továbbra is a változóban maradt, mert most alapján ők segítjük meg. Ez pont az ellenkezője annak a pénzügyi tudatosságnak, amire szeretnénk oktatni az ügyfeleinket, illetve amihez fontos, hogy mindenki tartsa magát.

Hitelkihelyezési oldalról nézve milyen a jövőkép?

Egy ilyen inflációs időben, amikor az állampapír hozama tíz százalék felett van, napi szinten megy a csata minden bankban a kontrolling meg az üzlet között, hogy miért is ad még valaki nyolc-kilenc százalék között ingatlanhitelt, amikor 11 százalék körül meg lehet venni a kockázatmentes állampapírt. Természetesen, ha azt nézzük, hogy meddig mehet még el valaki a hitel felvételben a havi fizetése arányában, ez lecsökkenti azok körét, akik még hitelképesek. Az ősz elejétől jelentősen csökkent is a hitelek iránti kérelem, főleg a jelzáloghiteleknel. Kérdés, hogy ez még milyen mértékben fog tovább csökkenni az előttünk lévő időszakban. Ehhez jön még az új rezsiköltség, ami mindenképpen visszafogja a fogyasztást a magyar lakosságnál. Valószínűleg meg is változtatja azt az igényt, hogy milyen lakásokra nő, illetve csökken a kereslet. Tehát abból indulunk ki, hogy a hitelek iránti kereslet, főleg ami a jelzáloghiteleket illeti, jelentősen csökkenni fog az elkövetkező időszakban. Viszont ami jó hír, az, hogy mindenki felelősségteljesen bespájzolt az utóbbi pár hónapban. A lakossági és főleg a vállalati betétek is jelentősen nőttek az utóbbi hat-kilenc hónapban. Mindenki készül az új kihívásokra, amit a háború, illetve az infláció hoz magával. Még egy példát szeretnék mondani, hogy milyen felelősségteljesek az ügyfelek. Itt volt a szárazság miatt meghirdetett hitelmoratórium is jövő év végéig, és banktól függően ugyan más-más arányban, de összességében az ügyfeleknek csak egy nagyon limitált része jelentkezett, hogy élni szeretne ezzel a lehetőséggel. Ezen belül is az ügyfelek nagyobb része csak a tőke moratóriumot kérte, kisebb része a tőke- és kamat moratóriumot.

Jó hír, hogy mindenki felelősségteljesen bespájzolt az utóbbi pár hónapban. Mindenki készül az új kihívásokra, amit a háború, illetve az infláció hoz magával.

A bespájzolás annak ellenére erős, hogy az inflációhoz képest a betéti kamatok ennyire alacsonyok, miközben a magyar számlaköltségek a nemzetközi összehasonlításokban eléggé az európai élvonalban foglalnak helyet?

Szerintem a piac gyorsan tudott reagálni egyes területeken, így akkor, amikor a vállalati betétekről volt szó. A bankok határozottan léptek. Úgy néz ki, hogy a lakosságnál ez lassabb. Hiszen az egyébként bőséges likviditás, a magas folyószámla-állományok mellett időközben egyéb gazdasági hatások is megjelentek, az extraprofitadó és más lépések. A számlaköltségeknél az

MNB alapos felügyeleti munkát végez. A bankszámlaválasztást, a számlaváltást számos különféle ügyfél-tájékoztatással, összehasonlításokkal, a szektorra vonatkozó szigorú előírásokkal teszik lehetővé. A bankok a számlaköltségeket éves szinten az inflációval emelhetik meg. Hogy ki milyen mértékben fogja majd jövőre az ez évi infláció alapján megemelni a jövő évi díjakat, az banktól függő. De hangsúlyozom, hogy nagyon fontosnak tartom a transzparenciát, s nincs még egy olyan ország a környezetünkben, ahol a bankszektornak ennyi elvonással lenne sújtva. Bankadó, tranzakciós illeték, extraprofitadó, és itt van még az OBA és a BEVA, a szanalási alap is, valamint a felügyeleti díj. Ebben a fél évben a bankszektornak 80 milliárd forintot be kellett még fizetnie az OBA-ba is a Sberbank felszámolása kapcsán. Egy nagyon hosszú listán mehetünk végig. A bankszektor teljes működési költségeinek szerintem nagyjából a húsz százalékát is eléri a különböző extra díjtételek. Ha a bankszektort régiós viszonylatban szeretnénk összehasonlítani, akkor érdemes minden tényezőt figyelembe venni, szerintem a magyar bankrendszer a méretgazdaságossági hatásokat és extra terheket figyelembe véve európai szintű szolgáltatást nyújt.

Az elemzések szerint a kamatstop mindaddig velünk fog maradni, amíg az infláció el nem indul lefelé. Mik az ezzel kapcsolatos banki várakozások?

Egy valami pozitív: Magyarországon a tíz évnél hosszabb állampapírok kamatgörbéje már inverz, lefelé mutat. Reméljük, hogy miként eddig is preferáltuk, a kamatstopból több lépésben ki lehet jönni. Az elsőt már meg lehetett volna szerintem csinálni januártól is, a kamatstop fokozatos kivezetésének elindítását. Minél tovább maradunk benne, annál nehezebb és drágább lesz elhagyni, arról nem is beszélve, hogy a lakosság pénzügyi tudatosságát illetően sem jó ez a példa arra, hogyan kell tudatosan gazdálkodni.

Tehát továbbra is a tárgyalóasztalon van a Bankszövetség nyári két javaslata a fokozatos kivezetésre?

Mi mindig nyitottak voltunk a tárgyalásokra, és természetesen megértjük azt, hogy mik az elvárásai a kormánynak. Szerintem letettünk több ajánlatot is, nemcsak az utóbbi pár hétben, hanem az utóbbi pár hónapban. Sajnáljuk, hogy ez a döntés született a meghosszabbításról.