

Készpénzhelyettesítő mindennapok az USA-ban

Az amerikaiak többsége ritkán tart pénztárcájában 30–40 dollárnál több készpénzt. A közhiedelemmel ellentétben ennek nem az az oka, hogy mindenki tart az utcai rablástól (bár ez az óceán túlsó partján is igen népszerű „műfaj”), hanem elsősorban kényelmi szempontok. Nem szeretnek az amerikaiak készpénzzel fizetni, s erre az „elkényelmesedésre” minden okuk meg is van: készpénzkímélő és -helyettesítő fizetési eszközök sora teszi könnyebbé az életet. Kontinensünkön szinte minden országban az emberek számára az „igazi” pénzt még mindig a bankjegy jelenti. Európában még nem igazán elterjedt és népszerű a hitelkártya, a telefonkártya, a csekk és a többi készpénzkímélő fizetési eszköz. Ennek feltehetően az az oka, hogy ma még jelentős – de egyre szűkülő – szakadék tátong az amerikai és az európai pénzügyi kultúra, valamint a számítógépesítés és a távközlés között.

A készpénzkímélő és -helyettesítő fizetési eszközök tömeges elterjedése és használata ugyanis elsősorban technikai és lélektani kérdés. Évtizedekre van szükség ahhoz, hogy a vásárló a „hideg” plasztiklapocskát is igazi pénznek tekintse, s a bankjegyekkel tömött pénztárca helyett néhány hitelkártyát és csekket hordjon magánál. Természetesen a bankoknak, a munkahelyeknek és az üzleteknek is kevesebb adminisztrációt okoz a készpénzkímélő fizetési eszközök használata, hiszen az elektronikus úton történő átutalások sok munkaerőt és pénzkezelési költséget takarítanak meg. Az Egyesült Államokban valóságos háború folyik a hitelkártya-cégek és a kibocsátó pénzintézetek között az új ügyfelek megszerzéséért, illetve átcsábításáért. A hitelkártyapiac csaknem telített, a felnőtt lakosság pénz- és levéltárcáiban több mint 260 millió úgynevezett világhitelkártya – Visa, Mastercard, American Express, Diners Club – lapul. Emellett mintegy 100 millióra tehető a nagyobb kölajtársaságok, valamint a

vezető áruházláncok által kibocsátott hitelkártyák száma. A statisztikák tanúsága szerint a telefonkártyák száma meghaladja már az 50 milliót. Nem véletlen, hogy a világ vezető hitelkártya-cégei újabban Európát igyekeznek meghódítani, hiszen földrészünkön még igen nagy lehetőség kínálkozik a terjeszkedésre. Az Egyesült Államokban viszonylag könnyű hitelkártyához jutni. A bankok és a kártyákat kibocsátó cégek kérelem esetén néhány hét alatt tájékoznak az ügyfél anyagi helyzetéről, háttéréről, s ennek megfelelően állapítják meg az általa havonta igénybe vehető hitelkeret nagyságát. Ez lehet havi 2, 3, 5 ezer dollár, illetve korlátlan összeg. Igen népszerűek az USA-ban az úgynevezett company card-ok, tehát a vállalati hitelkártyák, amelyeket az arra feljogosított alkalmazottak kizárólag cégcélokra – reprezentációs étkezés, hivatalos utazások szálloda és egyéb számláinak kiegyenlítése stb. – használhatnak.

A hitelkártyákért természetesen évi tagsági díjat kell fizetni, amelynek összege 20–30 dollár között mozog. A kibocsátók számára nem a tagsági díj jelenti a nagy üzletet, hanem a késedelmes fizetés. Az amerikaiak általában erejükön felül költenek és adósságaikat nem tudják időben törleszteni. Márpedig a bank vagy a hitelkártya-cég minden hónapban küldi a számlakivonatokat... Tavalyi statisztikák szerint az amerikai kártyatulajdonosok 60%-a görgeti maga előtt a hitelt, s inkább fizeti a magas kamatot, mintsem lemondjon a vásárlásról. A hitelkártya ugyanis köztudottan csábít a vásárlásra: a kártyatulajdonos a fizetéskor nem érzé, hogy pénzt ad ki, a plasztiklapocskára ugyanis nem kelti a pénz érzetét. Persze ahogy növekszik a hiteltartozások volumene, úgy bővül a behajthatatlan követelések állománya is. Ezek aránya már eléri az éves forgalom 3%-át, s ez nem kis összeg: egy átlagos amerikai

Az Innofinance - átalakulás után

1991 - ben a KONTRAX Részvénytársaság 60 %-os többségi részesedést szerzett az Innofinance Bank Részvénytársaságban, a fennmaradó tulajdoni hányadon 25%-ban a német Metallgesellschaft AG., 15%-ban pedig az Állami Fejlesztési Intézet osztozik.

A bank új tulajdonosai első lépésként tiszta képet akartak kapni az Innofinance Bank helyzetéről és a bank valódi értékéről. Megbízta külföldi szakértőkből álló management team-et, hogy a bank átszervezését, felépítését és a szervezeti kereteket nemzetközi normáknak megfelelően alakítsák ki. Nyugati auditáló cég vizsgálta a bankot és értékelte az 1991-es pénzügyi évet. A hitelesített eredményt és az 1991. évi pénzügyi jelentést 1992. május 11-én fogadta el a bank rendes évi közgyűlése.

Ugyanitt született döntés az igazgatótanácsi tagok személyéről is, amelynek elnöke Dicső Gábor lett, tagjai pedig Ágoston Attila, Birman Erzsébet és Jan-Erik Lundberg. A bank ügyvezető igazgatói Ágoston Attila és Jan-Erik Lundberg lettek.

A bank jövőbeli tervei között szerepel, hogy lassan visszavonul a jelenlegi kockázati tőke finanszírozástól és a kereskedelmi banki tevékenységtől, majd fokozatosan merchant - investment bankká alakul át. Fő profilja a corporate - finance tanácsadás és tőkefinanszírozás lesz.

A management véleménye szerint nagy igény van Magyarországon Management buy - out (MBO) és Leveraged buy - out (LBO) típusú finanszírozásra, amely főleg a közepes méretű, privatizálás alatt álló magyar vállalatok számára fontos. Az MBO típusú finanszírozás értelmében a már meglévő vállalkozás management-je többségi részvénytársaságot vásárol saját vállalkozásából, így annak irányítási jogát is megszerzi. Az LBO finanszírozási forma esetén pedig a vállalat felvásárlásának finanszírozására felvett hitel fedezetét a célvállalat aktíváinak értéke jelenti. A management általában akkor alkalmazza ezt a módszert, ha a privatizálandó vállalat felett ellenőrzést kíván gyakorolni. Az Innofinance Bank szándéka ebben a folyamatban aktívan részt venni.

A bank szoros kapcsolat kiépítésére törekszik nemzetközi merchant bankokkal és pénzügyi intézményekkel. E célból alkalmazásában áll egy külföldi szakértők által vezetett corporate finance munkacsoport.

A management meggyőződése, hogy a szigorúan és következetesen végzett könyvvizsgálat szilárd alapot biztosít a bank jövőbeli terveinek megvalósításához, amelyet már nem fenyeget a múltbeli hitelkihelyezések tisztázatlan volta.

család ma évi 3800 dollárért vásárol árukat és szolgáltatásokat hitelkártyára.

A plasztikpénzzel az USA-ban nemcsak üzletekben, szállodákban, éttermekben, benzinkutaknál lehet fizetni. A számtalan felhasználási lehetőség közül érdemes megemlíteni az úgynevezett teleáruházi vásárlást. Több televíziós csatornán a nap 24 órájában különféle árukat kínálnak. A karosszékben ülő vásárlónak csak elég feltárcsázni a megadott számot, ahol bemondja hitelkártyájának számát. Míg a rendelést felveszik, a számítógép kapcsolatba lép a kibocsátó központi adatbankjával, ahonnan néhány másodperc alatt – ugyancsak elektronikus úton – megérkezik a válasz: a kártya érvényes, s még van rajta szabad hitelkeret. Vagy éppen az ellenkezője.

Még a legeldugottabb amerikai településen sem gond készpénzhez jutni hitel- vagy bankkártya segítségével. Az automata pénzkidó masinák éjjel-nappal üzemelnek olyan utcáról nyíló helyiségekben, ahová a kártyatulajdonos csak egy külön kód ismeretében tud bejutni. Érdemes megjegyezni, hogy az USA-ban külön „iparágá” nőtte ki magát a hitel- és a telefonkártyák – sok esetben távcsővel történő – leolvasása. Aki ugyanis ismeri más kártyaszámát és személyi azonosító számát, az könnyen tud telefonon árut és szolgáltatást rendelni – természetesen másnak a költségére. Egyébként az országban nagy számban működnek úgynevezett kártyabiztosító cégek, amelyek éves tagsági díj ellenében lopás esetén rövid idő alatt az egész világon letiltják a kártyákat, amelyek számát a „beiratkozásnál” természetesen közölni kell. E sorok írójának hitelkártyáit New Yorkban egy étteremben ellopták, s a bejelentéstől számított 10 percn belül a kártyaőr vállalat letiltotta a kártyákat az egész világon. Erről óra és perc megjelöléssel értesítést is küldött.

Miután az Egyesült Államokban szinte mindenki rendelkezik bankszámlával, ez egyben azt is jelenti, hogy az illető csekkfüzet birtokosa is. A csekket az óceán túlsó partján csak korlátozott értékben és mértékben fogadják el, ugyanis nem tudni, van-e mögötte fedezet. Az élelmiszerboltokban például csak a törzsvevők fizethetnek csekkel, az áruházakban azonban csak általában 50 dolláros határig vagy certifikálva fogadják el a csekket. Teljesen elterjedt a közüzemi számlák csekkel történő kiegyenlítése: az elektromos művek vagy a telefonszolgálatok számla mellé csekk méretű válaszborítékot küld. De így lehet könyvet, ruházati cikkeket, újságokat, tehát viszonylag kisebb értékű

árucikkeket és szolgáltatásokat is rendelni. A csekk-tulajdonos általában naponta „adminisztrálja le” a kibocsátott csekket, hogy naprakészen ismerje egyenlegét. Meglehetősen ritka ma már az USA-ban a fedezetlen csekk-kibocsátás, amelyet egyébként szigorúan büntetnek. Néhány tízdolláros túllépés esetén a bank természetesen kamat ellenében hitelez a kibocsátónak, de a pénzügyintézetek nem veszik jó néven a túlköltekezést.

A különféle hitelkártyák, a csekkek igencsak megkönnyítik az amerikaiak életét. Egyre bővül az elfogadóhelyek száma, újabban már hitelkártyával lehet fizetni az orvosi rendelőkben és a gyorsbűféhálózatoknál is. A Visa-szervezet elnökének véleménye szerint néhány évtized múlva az egész világon a plasztikpénz lesz az első számú fizetési eszköz, megelőzve a csekket és a készpénzt. A hitelkártyarendszerek működtetése persze igen fejlett, az egész világot átfogó műholdas elektronikus távközlési hálózatot igényel, amelynek egy része már ki is épült.

A készpénzkímélő fizetési eszközök elterjedésének azonban az első számú „haszna” az, hogy az emberek megismerkednek a bankműveletekkel, s maguk is egy bizonyos szinten pénzügyi szakemberré válnak. Mert a pénzügyek ismerete a piacgazdaság működésének egyik alapköve, s a napi személyes pénzügyi műveletek révén a sok országban még misztikusnak tűnő bankárkodás olyan szükséges alaptudnivaló lesz, mint az úszás, vagy éppen az írás-olvasás. Nyugodtan állítható, hogy a készpénzkímélő és -helyettesítő eszközök elterjedése révén ma szinte minden amerikai egy „minibankár”, aki sokat számol és tudja a pénzét forgatni.

Jól jellemzi az USA és kontinensünk pénzügyi kultúrája között a különbséget, hogy Németországban ma még a lakosság mindössze 10 százaléka rendelkezik hitelkártyával. Nagy-Britanniában, Franciaországban és Olaszországban ez az arány alacsonyabb. A csekkek használata viszont Nyugat-Európában is elterjedt és a csekk-tulajdonosok hamar rájöttek a kitéphető lapocskák előnyeire. Pénzügyi szakemberek véleménye szerint a jövő Európában is a hitelkártyáké. S talán egyszer Európa keleti fele is eljut majd oda, hogy nemcsak a ropogós, vagy éppen a sok használat miatt gyűrött papírpénz lesz az „isten”, hanem a pénzforgalmat és az elszámolást jócskán megkönnyítő hitelkártya és csekk is mindennapos fizetési eszköz lesz.

Gonda György

Az ICL „nyílt rendszerei” a banktechnika szolgálatában

Bár a sajtó korántsem foglalkozik velem annyit, mint az infrastruktúra egyéb elemeivel, aligha vitathatja bárki, hogy a pénzügyi technika fejletlensége csaknem akkora akadály a külföldi tőke erőteljesebb beáramlásának útjában, mint a telekommunikáció elmaradottsága. A külföldi üzletember egyáltalán nem olyan megértő a magyar bankátutalások lassúsága iránt, mint a szocialista hagyományokon „megezdődött” hazai lakosság. Sok bajunk közepette ezt a problémát hajlamosak vagyunk nem valós súlyának megfelelően kezelni. A gyors megoldást ezen a téren is csak a nálunk fejlettebb piacgazdaságok tapasztalatának mielőbbi átvétele jelentheti. Ebben a munkában fontos lehet az olyan cégekkel kialakítandó együttműködés, mint az International Computers Limited (ICL) nemzetközi óriásvállalat, amely már 1964 óta jelen van a magyar piacon, s fejlett számítástechnikai rendszerei – sokirányú felhasználhatóságuk okán is – különösen alkalmasak a pénzintézetek növekvő igényeinek kielégítésére. Az ICL magyarországi tapasztalatairól *Ian Leach* igazgatóval és *Ábrahám István* igazgatóhelyetessel beszélgettünk.

– *Leach Úr! Az ICL immár csaknem három évtizede van jelen Magyarországon. Hogyan vonná meg ennek az időszaknak a mérlegét?*

– A mérleg összességében igen pozitív, bár a fejlődés 1964-től napjainkig korántsem volt töretlen. A hetvenes évek közepén például nagyarányú visszaesés következett be, s jelenlétünk a magyar piacon szinte jelképpé vált. Gyökeres fordulat mintegy tíz évvel később, a nyolcvanas évek derekán történt, amikor is újra sikerült nagy megrendeléseket kapnunk. 1990-ben kidolgoztunk egy igen ambíciózus terjeszkedési programot, s ennek köszönhetően az azóta eltelt két évben sikerült megháromszoroznunk magyarországi forgalmunkat. Ennek megfelelően változott cégünk létszáma is. Hosszú időn keresztül összesen négy fővel dolgoztunk, most már több mint húszan vagyunk, s igen rövid időn belül harmincan leszünk.

– *Minek köszönhető ez a dinamikus növekedést?*

– Elsősorban annak, hogy olyan „nyitott rendszereket” forgalmazunk, amelyek rendkívül rugalmasak, nem korlátozzák a felhasználókat információ-technológiai stratégiájukban, nem láncolják őket egyetlen szállítóhoz.

– *Vannak itteni ügyfelek között pénzintézetek is?*

– Természetesen, hiszen az ilyesfajta szabadság különösen értékes a pénzintézetek számára. Ismeretes, hogy Magyarországon valamennyi nagybank saját számítógépes rendszert fejlesztett ki, s azon kínosan öröködik. A magyar pénzintézetek közül legnagyobb partnereink jelenleg a Magyar Nemzeti Bank és az Állami Biztosító.

– *Mi a véleménye a magyar banktechnika jelenlegi fejlettségi szintjéről?*

– Kétségtelen, hogy a kétszintű bankrendszer néhány évvel ezelőtti történet bevezetése óta jelentős fejlődés ment végbe ezen a téren is. Ennek ellenére a bankműveletek gyorsasága és általános színvonala még mindig észrevehetően elmarad attól a nívótól, amit az ember a világ legfejlettebb országaiban tapasztal. Amikor ezt mondom, akkor ugyanazzal a lélegzettel hozzá kell, hogy tegyem azt is, hogy a magyar bankoknak 25–30 év lemaradását kellett, illetve kell behozniuk. Ez természetesen nem lehetséges néhány év leforgása alatt. A problémát én inkább abban látom, hogy a magyar pénzintézetek a jelek szerint megismétlik azokat a hibákat, amelyeket mi annak idején, azaz 25–30 évvel ezelőtt elkövettünk. Ezt roppant sajnálatos dolognak tartom, mert szerintem Magyarországnak minden adottsága megvan ahhoz, hogy a közép-európai térség pénzügyi központjává váljon. Ehhez a célhoz azonban nem úgy kellene közelíteni, hogy tanulmányozzák a mi korábbi fejlődésünket és megismétlik az általunk elkövetett számos hibát, hanem úgy, hogy a legutóbbi három évtizedet mintegy átugorva azonnal a legkor-