

A hazai lakás- takarékpénztári piac elemzése a verseny és a növekedés szempontjából

2014. április 30.

Készült a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának támogatásával



TARTALOMJEGYZÉK

I.	BEVEZETÉS	4
1.	A KUTATÁS KONTEXTUSA ÉS CÉLJAI	4
2.	A KUTATÁS MÓDSZERTANA	4
3.	AZ ELEMZÉSI DIMENZIÓK	6
II.	VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ	8
III.	A LAKÁS-TAKARÉKPÉNZTÁRI PIAC KÖRNYEZETE	13
1.	A JOGI KÖRNYEZET	13
1.1.	Szakértői állásfoglalás	13
1.2.	A lakosság ismerete az LTP-re vonatkozó szabályozásról.....	15
2.	A MEGTAKARÍTÁSI ÉS HITELPIAC ALAKULÁSA	16
2.1.	Piaci környezet áttekintése	16
2.2.	A lakosság pénzügyi termékhasználata	18
2.3.	Összefoglalás	28
3.	FOGYASZTÓI ISMERTSÉG ÉS ATTITŰD AZ LTP-VEL KAPCSOLATBAN	29
4.	VERSENYZŐ TERMÉKEK	37
4.1.	Piaci áttekintés	37
4.2.	A lakosság attitűdje a lakás-takarékpénztárral kapcsolatban	38
IV.	A LAKÁS-TAKARÉKPÉNZTÁRI PIAC MENNYISÉGI ALAKULÁSA	44
1.	A MAGYAR PIAC MÉRETE ÉS ALAKULÁSA	44
1.1.	A megtakarítási piacméretek	44
1.2.	A lakás-takarékpénztárak a magyar megtakarítási piacon	45
1.3.	A lakás-takarékpénztári piac alakulása.....	46
2.	A LAKÁS-TAKARÉKPÉNZTÁR HASZNÁLATA	48
2.1.	A fogyasztói csoportok mérete és profilja	48
2.2.	A lakás-takarékpénztár használati módja	55
2.3.	A távolmaradás okai	58
2.4.	A jövőbeli igénybevétel.....	61
3.	TAPASZTALATOK A KÖRNYEZŐ ORSZÁGOKBÓL	63
3.1.	Az egyes országok által használt lakás-takarékpénztári rendszerek összehasonlítása	63
V.	A PIAC SZEREPLŐI	68
1.	A magyar lakás-takarékpénztári piac szereplői, azok gazdálkodása	68
1.1.	OTP Lakástakarék Zártkörűen működő részvénytársaság	68
1.2.	Fundamenta-Lakáskassza Lakás-takarékpénztár Zrt.	69
1.3.	ERSTE Lakás-takarékpénztár Zrt.	70
1.4.	Aegon Lakás-takarékpénztár	71
2.	A magyar lakás-takarékpénztári szereplők ismertsége, igénybevétele.....	72

VI.	IPARÁGI JÖVEDELMEZŐSÉG	79
1.	Iparági jövedelmezőség	79
2.	Jövedelmezőségi mutatók	81
3.	Az egyes piaci szereplők elemzése jövedelmezőségi tényezők szerint	81
3.1.	Erste Lakás-takarékpénztár – 2 évvel a piacralépés után	82
3.2.	OTP Lakás-takarékpénztár vs. Fundamenta-Lakáskassza.....	82
VII.	A VERSENYHELYZET INTENZITÁSÁNAK STATIKUS ELEMZÉSE.....	83
1.	A PORTER FÉLE 5 ERŐ MODELL	83
1.1.	Szállítói alkupozíció	83
1.2.	Vevői alkupozíció.....	84
1.3.	Helyettesítő termékek	85
1.4.	Új belépők fenyegetése.....	86
1.5.	Versenypiaci intenzitás.....	87
2.	A KERESLETI OLDAL TÉNYEZŐI	89
3.	A KÍNÁLATI OLDAL TÉNYEZŐI.....	92
3.1.	Lakás-takarékpénztári termékkínálat.....	92
3.2.	A kínálat érzékelése a fogyasztó szemüvegén keresztül	96
4.	A TERMÉKBEN REJLŐ KÉRDÉSES PONTOK.....	100
VIII.	A VERSENYHELYZET INTENZITÁSÁNAK DINAMIKUS ELEMZÉSE	105
1.	A GE-MCKINSEY MÁTRIX	105
2.	A MILES ÉS SNOW FÉLE ADAPTÁCIÓS MODELL	107
3.	AZ ÚJ BELÉPŐK ÉS LEHETSÉGES HATÁSUK A VERSENY INTENZITÁSÁRA	109
IX.	ÖSSZEGZÉS	110
X.	A VERSENYINTENZITÁS NÖVELÉSÉNEK LEHETSÉGES ESZKÖZEI	111
XI.	HÁTTÉRINFORMÁCIÓK.....	115
1.	PORTFÓLIÓ MODELL.....	115
2.	LAKOSSÁGI KUTATÁS MINTA ÖSSZETÉTELE	116
3.	GRAFIKONOK	117
4.	FELHASZNÁLT FORRÁSOK	125

I. BEVEZETÉS

A bevezető részben bemutatjuk a vizsgálat legfontosabb paramétereit, amelyek segítenek elhelyezni és értelmezni a végeredményt.

1. A KUTATÁS KONTEXTUSA ÉS CÉLJAI

Jelenlegi vizsgálatunk célja egy átfogó helyzetképet biztosítani a hazai lakás-takarékpénztári piac jelenlegi működéséről, változásairól, valamint a verseny ténylegesen alkalmazott, és lehetséges eszközeiről, a versenyintenzitás mértékéről. A kutatási programot a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja támogatja pályázati forrással, így az eredmények nyilvánosak lesznek.

2. A KUTATÁS MÓDSZERTANA

A Scale Research Kft. a kérdések megválaszolása érdekében öt lépésből álló kutatást bonyolított le, amelyek részei:

- a **BankIndex™** adatok célzott másodelemzése,
- internetes **desk research** az elérhető piaci kínálatról és a lakás-takarékpénztárakat érintő információkról, elemzésekről,
- egy **kvantitatív kutatás** a 18-64 éves lakosság véleményének feltárása érdekében,
- egy **szakértői beszélgetés sorozat**, amelyben arra törekedett, hogy feltárja a hazai és a közeli országok LTP piacainak mozgatórugóit a piaci szereplők és szakértők megkérdezésével,
- egy **szekunder elemzés** az összegyűjtött adatok alapján a hazai és a nemzetközi piac alakulásáról.

1. BankIndex adatok másodelemzése: a pénzügyi piac elemzéséhez, benchmark adatok biztosítására felhasználjuk a Scale Research saját, tracking kutatását, a BankIndexet, amelynek eredményei a 18 év feletti magánszemélyekre vonatkoznak, éves szinten 6000 fő személyes megkérdezésével, reprezentatív mintára alapozva.

2. Internetes desk research: az interneten elérhető piaci információkat, termék leírásokat, kondíciókat, szolgáltatók bemutatását, összehasonlító elemzéseket gyűjtöttük össze a jelenlegi piaci kínálat értékeléséhez.

3. Kvantitatív fogyasztói kutatás:

A lakossági kvantitatív kutatás során **18-64 éveseket kerestünk fel telefonon** (vezetékes- és mobiltelefonon egyaránt) keresztül. A megkérdezés **1000 fő reprezentatív vizsgálatára** (nemre, életkorra, régióra és településtípusra kvótázva) és az **önálló szerződők 300 főre dúsított mintájára** (véletlen mintavétel) irányult. Az utóbbira a mélyebb elemzések érdekében volt szükség. *(A minta jellemzőinek bemutatását a Háttérinformációk fejezet Kutatási módszertan alfejezetében tesszük közzé.)*

A fogyasztói attitűd, magatartás és vélemény vizsgálat a korábbi, 2010-es ágazati vizsgálat során elvégzett kutatással, módszertanilag összevethető módon történt. Az összevetéshez statisztikai súlyozás segítségével hoztuk azonos alapra a régi és az új adatbázist, így kívántuk elkerülni, hogy a demográfiai eltérések torzítsák a tényleges piaci változásokat.

A dúsított (boost) használói mintába olyanok kerülhettek be, akik az LTP szerződés ügyeiben mérvadó döntéshozónak tekinthetők és szerződésüket más szerződéstől függetlenül, önállóan kötötték meg.

4. Az LTP piac felmérése szakértői mélyinterjúk útján:

A rendelkezésre álló nyilvános adatok mellett szakértői mélyinterjúkat folytattunk le a piacot jól ismerő pénzügyi szakemberekkel, piaci szereplők képviselőivel. Összesen **hat hazai és két külföldi szakvéleményt** sikerült megismerni az interjúk folyamán.

A szakértői beszélgetés kötetlen formában zajlott és a szakértő rálátásának, illetve a publikus információkhoz szabottan megfelelő mélységben készült. A tervezett logikai keret a következő témaköröket ölelte fel:

- ▶ **Helyzetértékelés**, azaz hogy látja az interjúalany az LTP piac jelenlegi helyzetét, változásait és azok hatásait.
- ▶ **Versenyhelyzet feltérképezése**, hogyan látja az új piaci szereplők belépésének hatását, valamint milyen döntések születtek, illetve várhatóak ennek hatására. Mennyire intenzív a verseny, milyen téren érezhető versenyszituáció
- ▶ **Piaci jelenlét stratégia**, jelenleg milyen a megtakarítási és hitel konstrukciók kínálata, milyen változások várhatóak a termék választékában, azok árazásában
- ▶ **Jövő**: az LTP piac várható változásainak iránya, a versenyintenzitás várható alakulása
- ▶ **Külföldi piacok véleményezése**: a külföldi LTP piac jellemzői, sikerének titka

5. Piaci verseny felmérése az adatok szekunder elemzésével:

A piac, a piaci szereplők és az érintettek viselkedésének változásának, illetve a verseny intenzitásának vizsgálata során három fő módszertant használtunk fel:

- ▶ **Porter féle öt erő modell**
 - ▶ vevői alkupozíció vizsgálata – a potenciális és jelenlegi LTP ügyfelek elemzése
 - ▶ beszállítói alkupozíció vizsgálata – pénzügyi piac, illetve iparági legjobb gyakorlatok megváltozása
 - ▶ helyettesítő termékek – helyettesítő, kiegészítő vagy alternatív megoldás felmerülésének és logikai lehetőségének vizsgálata
 - ▶ potenciális új belépők – a szerződési időszak kiterjesztésének hatása a piaci vonzerőre és belépési korlátokra
 - ▶ iparági verseny intenzitása – annak feltérképezése, hogy milyen mértékű átpozicionálódás várható az LTP piacon
- ▶ **Miles és Snow féle adaptációs stratégia** vizsgálata, azaz a piaci szereplők milyen arányban alkalmazkodnak a várható piaci helyzethez
- ▶ **GE-McKinsey mátrix**, azaz az LTP betöltött stratégiai szerepe és az iparági vonzerő függvényében a stratégiai viselkedés várható változásainak vizsgálata

3. AZ ELEMZÉSI DIMENZIÓK

A lakossági kvantitatív eredmények elemzése során az LTP igénybevevőket **háztartási alapon tudjuk megközelíteni**, mivel a kérdéssorban a teljes háztartásra vonatkozó adatokat felvettük. A nem használóknál egyéni véleményt kérdeztünk, viszont a termék jellege miatt a távolmaradási okok is értelmezhetőek háztartási mintán.

Az LTP használatra vonatkozó kérdéseket szerződések bázisán is bemutatjuk annak érdekében, hogy lássuk a piac szerkezetét az igénybevevőktől függetlenül is.

A Scale Research saját, tracking kutatásának, a **BankIndexnek** az eredményei a **18 év feletti magánszemélyekre** vonatkoznak, így eltérő mértékeket mutatnak, mint a **célzott telefonos felmérés** adatai a **18-64 évesek csoportjára**.

Az eredmények értelmezése során a következő lényeges csoportokat különböztetjük meg és mutatjuk be külön:

- **Használók:** akiknek van LTP-jük, és ezt önállóan vagy más szerződéshez csatoltan kötötték (representatív mintából)
- **Önálló szerződők:** akik kifejezetten csak LTP-szerződést kötöttek, nem csatolt termékként vették igénybe (representatív minta egy része- 97 fő, illetve a dúsított minta 203 személye)
- **Ismerők, akik korábban használták a terméket, de jelenleg nem** (representatív mintából)
- **Ismerők, akik sosem használták a terméket** (representatív mintából)
- **Nem ismerők:** akik egyáltalán nem hallottak még a lakás-takarékpénztári konstrukcióról (representatív mintából)

- **Egy vs több szerződéssel rendelkezők:** akik háztartási szinten tekintve egy vagy több szerződéssel rendelkeznek jelenleg
- **Magasabb betéti kamatú termék:** ez az ún. hozam típusú termék, amit a felhasználó kedvezőbb betéti kamatozással választ
- **Kedvezőbb hitelfeltételű termék:** ez az ún. hitel típusú termék, amit a felhasználó kedvezőbb hitel kamatozással választ
- **Potenciális igénybevevők:** ez egy elméletileg létrehozott kategória annak a fogyasztói csoportnak a meghatározására, akik jellemzőik alapján igénybe vehetnének LTP-terméket, de mégsem teszik. A potenciális igénybevevők jellemzői:
 - Nem rendelkeznek jelenleg LTP-vel
 - Havonta tudnak rendszeresen megtakarítani, vagy rendelkeznek 5 ezer forint szabadon elkölthető jövedelemmel minden hónapban
 - Vagy 3 évnél régebbi lakásuk van, vagy nem is rendelkeznek lakással
 - Van lakáscéljuk az elkövetkező 5 éven belül

II. VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

Piaci környezet

- A lakás-takarékpénztári termék erőteljesen szabályozott konstrukció, a jogi környezet folyamatos változásával együtt alakul a megítélése, és az igénybevétele. A jogi környezet egyrészt közvetlenül befolyásolja a rá vonatkozó jogszabályok révén, másrészt közvetetten kihat rá más állami támogatású pénzügyi termékek létrehozatalával, illetve a pénzügyi szektor adóztatásával, szabályozásával. A gyorsan változó jogi környezet, korábban bizonytalanságot keltett a piaci szereplőkben, ami kihatással lehet új pénztárak belépésére és a termék igénybevételére. **Stabil jogi környezet és gazdasági keretrendszer hosszútávon elősegítheti a termék elterjedtségét, illetve a piaci verseny intenzitásának növekedését**
- A megtakarítási és a hitelpiac kedvező környezetet teremt az LTP-nek, mivel a **csökkenő kamatkörnyezet még versenyképesebbé teszi megtakarítási oldalról, miközben hiteloldalról jelenleg nincs versenytársa**
- Az **LTP jellemzőinek ismertsége, valamint a lakossági várakozások javultak** pénzügyi téren az elmúlt időszakban, ez kedvező tendenciát vetít előre
- A **18-64 évesek 36%-a tekinthető az LTP potenciális felhasználójának**, ami azt jelenti, hogy nem veszik igénybe, de képesek legalább 5 ezer Ft havi megtakarítására és van lakáscéljuk. Ha figyelembe vesszük az LTP ismertségét is, akkor 21%-ra csökken a potenciális kör mérete, ami azt jelenti, hogy **jelentős növekedési potenciál van még a piacon**
- A **termék ismertségét** leghatékonyabban a **médián és személyes ajánlások révén lehet fokozni**, hiszen innen tájékozódnak alapvetően a szolgáltatás ismerői
- Értékesítésében a biztosításhoz hasonló termék, emiatt **személyes ajánlás, ismertetés révén lehet növelni az igénybevételt**
- A döntéshozatalt legerőteljesebben az ajánlás befolyásolja, de a **termék igénybevételét az állami támogatás, és a rendszeres megtakarítási "kényszer" motiválja. Emellett még díjkedvezményekkel lehet hatást gyakorolni az igénybevételre**

Lakástakarék piac mennyiségi alakulása

- A megtakarítási állomány a válság hatására stagnáló, enyhén csökkenő tendenciát mutat, amelyben a forint alapú és a látra szóló, valamint hónapon belül lejáró megtakarítási formák dominálnak
- Az **LTP a hosszú távú megtakarítások piacán tölt be domináns szerepet**, amely állományában enyhén csökkenő. **Hiteloldalról élénkülés** figyelhető meg **az áthidaló kölcsönök megjelenésével**, melyek már jelentős állományt képviselnek a jelzáloghitel piacon. Ezzel kapcsolatban néhány szakértő fenntartását fejezte ki két szempontból is: nem kompatibilis az LTP hosszú távú, öngondoskodási szemléletével az előre hozott kölcsön lehetősége, másrészt felboríthatja a kiegyensúlyozott betét-hitel arányt. Számításaink szerint ugyanakkor még a 70%-os igénybevételi arány sem jelent veszélyt a portfólióra (részletes számításunkat a

Háttérinformációk Portfólió modell alfejezetében tesszük közzé), így ilyen szempontból nem érezzük elvetendőnek a lehetőséget. Sőt a hosszútávú megtakarítási szerződés mellé, két év megtakarítási idő után adott nagyobb összegű hitel elősegítené az első lakáshoz jutást, illetve az alacsony önerővel rendelkezők számára is belátható időn belül lehetővé teszi a lakásvásárlást a konstrukció keretében.

- Az **LTP terméket nem viselte meg a válság**, hiszen egy hosszú távú, kondícióiban változatlan termékről van szó, az új igénybevevők száma ugyan visszaesett a válságot követően, de állományában folyamatosan növekvő termékről van szó mind betéti-, mind hiteloldalon
- **Az LTP penetrációja az elmúlt 4 évben nem változott**, a 18-64 évesek bázisán 13%-os igénybevétel mérhető, de **nőtt az önmagában igénybe vett termék** részaránya és némileg nőtt a **több szerződéssel rendelkező családok aránya** is. Emellett nőtt a havi megtakarított összeg átlagos mértéke (13-ról 15 ezer forintra), így lehetséges, hogy a penetráció változatlansága mellett a betéti állományok mértéke tudott növekedni.
- Az **LTP-vel rendelkezők** egy viszonylag szűk szegmenst képviselnek, akik **aktívak pénzügyi téren**, több banki terméket és öngondoskodásra alkalmas terméket vesznek igénybe egyidejűleg, életkoruk szerint a **25-44 éves** korosztályban és a **legalább 130 ezer forint nettó havi jövedelemmel** rendelkezők körében jelennek meg az átlagosnál nagyobb mértékben
- Szerződést jellemzően 4 éves futamidőre kötnek, de a felhasználók 13%-a preferálta az új, 10 éves konstrukciót
- Az LTP igénybevételétől távolmaradók körében azonosítható egy szegmens, amelyik a **termék kialakításával elégedetlen, ők a 18-64 évesek bázisán 4%-os** részaránnyal jelennek meg és demográfiai jellemzőik szerint az LTP igénybevevőkhöz állnak közel. Tehát a termék paraméterek változtatásával megnyerhető rétegről van szó.
- Szintén **4%-os részarányt** tesznek ki a teljes célcsoportban azok, akik a potenciális igénybevevők körében **1 éven belül valószínűleg vagy biztosan igénybe veszik az LTP-t**. Ez adja a reális piacméret növekedést, miközben a **potenciális felső határa a 36% pontos növekedésnél** van, hiszen ekkorára tehető az a réteg, akik elméletileg megfelelnek a kritériumoknak és lakáscéljuk is van
- Az LTP 1 éven belüli igénybevételét lehetségesnek tartók leginkább **lakásvásárlásra kívánják fordítani a terméket** és csak másodsorban gondolnak lakásfelújításra, ami változást generál a piacon. Lakásvásárlásra jelenleg hosszú távon alkalmas a termék, vagy több szerződés egyidejű kötése mellett, emiatt a jelenlegi felhasználók inkább felújításra használják az ebből származó összeget. A lakásvásárlás megvalósítása termékváltoztatást igényel megítélésünk szerint
- A **környező országok magas LTP penetrációjának hátterében az önmagában is versenyképes betéti- és hitelkamatot ajánló termék, a magasabb éves állami támogatás összege** áll pénzügyileg. **Jogi környezetben egy hosszú távon kiszámítható rendszer** támogatja, amelyben **nem jelent meg helyettesítő termék** és bizonytalanság. Az otthlakókat attitűdben erőteljesebb **öngondoskodási szemlélet** jellemzi, mint a magyarokat. Emellett pl. Szlovákiában a megtakarítási időszak után **viselkedés alapon folyósított hitellel** segítik a használókat, míg Németországban állami pénztárak is működnek

A piac szereplői

- Jelenleg **négy pénztárszolgáltató van a piacon, melyek közül legnagyobb betéti- és hitelállománnyal a Fundamenta** (2012: 60%-os piacrész betéti állományban, 95%-os hitelállományban) **rendelkezik**. Őket az OTP (2012: 39%-os piacrész betéti állományban, 5%-os hitelállományban) követi a sorban, majd az Erste és a most megjelenő Aegon. A banki háttérrel rendelkező pénztárak esetén az LTP hitelállomány csekély mértékű, viszont itt számolni kell az anyabankok által nyújtott hitelállomány méretével.
- A **bankok** alapvetően **fiókhálózatukban értékesítik** az LTP-t, míg a **Fundamenta saját ügynökhálózatára** alapoz legerőteljesebben. Emellett mindenki dolgozik külső közvetítő partnerekkel és kijáró, függő ügynökkel is. Néhány márka megjelenik a többes ügynökök kínálatában is, ahol erőteljes lehet a verseny.
- Az LTP-t ismerők magasabb arányban említik az OTP-t, mint szolgáltatót, majd a Fundamentát, miközben igénybevételi arányuk szerint a Fundamenta a piacvezető.
- A használók által ismert szolgáltatók közt az Erste egyötödös említéssel kerül be, ami még növelhető, miközben az Aegon egyelőre 2%-os említést kap. További közvetítő bankok, intézmények is segítik a régebbi pénztárak működését, melyek közül legismertebbek a K&H Bank, a Posta, valamint az UniCredit Bank.
- Minden második szerződés kapcsolódik közvetlenül a Fundamentához, miközben több mint minden harmadik igénybevevő az OTP termékét használja közvetlenül. Emellett mindkét szolgáltató ügyfélkörre kibővül a közvetítő intézményeknél megkötött szerződés állománnyal. Az Erste LTP jelenleg 4%-os piacrészesedéssel rendelkezik az ügyfélállományból.
- A **szolgáltató választás** leginkább **bizalmi alapon** nyugszik, hiszen legtöbbször személyes ajánlás, vagy ismerős ügynök által veszik igénybe a szolgáltatást. Emellett a **bankoknál még a további pénzügyi termékek igénybevétele** és az **akciós feltétel** befolyásolja a döntést

Iparági jövedelmezőség

- A **lakás-takarékpénztár üzemeltetés jelenleg az egyik legjövedelmezőbb terület** a pénzügyi szektoron belül és más iparágakhoz képest is az élvonalban helyezkedik el. A nyereség legnagyobb részét a jelenlegi alacsony kamatkörnyezetben a kamatmarzs biztosítja, míg magas kamatkörnyezetben a pénzügyi eredmény termelte a profit legnagyobb arányát. A jelenlegi piaci szereplők közül az OTP működési hatékonysága a legjobb, valószínűleg a rendelkezésre álló háttérinfrastruktúra miatt. Az Erste-nek még el kell érnie a minimális üzemméretet, ami biztosítja a megtérülést.

A versenyhelyzet intenzitásának statisztikus elemzése

- Megvizsgálva az **LTP piaci szereplőket** (betétesek, hitelfelvevők, értékesítési csatornák, helyettesítő termékek, rendszerszállítók, új belépők) láthatjuk, hogy **egyik erő sem képvisel jelenleg nagy alku pozíciót**, ami befolyásolná a termék piacravitelét. A többes ügynökök, mint értékesítési csatorna hangsúlyosabb elterjedése esetén lehet igazi, élénk versenyre számítani.
- A **jelenlegi LTP-sek** leginkább **lakásfelújításra** kívánják felhasználni a szerződéses összeget, másodsorban jelenik csak meg a lakásvásárlási cél. A felhasználás célja nem változott a szerződéskötés óta, pedig átlagosan 4,5 éve vették igénybe a terméket.
- A szolgáltató kiválasztásakor **legtöbbször csak egy ajánlatot néztek meg**, de **némileg nőtt** a szolgáltatók **összehasonlítását elvégzők aránya**. Alaposabb döntés a több szerződéssel rendelkezőkre jellemző
- Az LTP melletti **döntés** azonban **sokkal tudatosabb**, mint korábban volt. Egyértelműen megjelenik a rendszeres megtakarítás jellege, az állami támogatás által motivált befektetés és domináns a lakáscél.
- A szolgáltatók ajánlatait elemezve megállapíthatjuk, hogy nincs jelentős eltérés a kamatokban, díjakban és futamidőben, de a konstrukciók közül mindenki megtalálhatja saját magának a legideálisabb terméket. Az akciók segítségével tudnak egyedi, kedvező ajánlatot biztosítani vagy díjtételek elengedésével, vagy extra bónuszok elérésével, plusz szolgáltatással.
- A fogyasztók **többsége ügynökökön vagy a pénzügyi intézmények fiókjában köt szerződést**, míg előbbi csatorna inkább a Fundamentánál erős, addig az utóbbi az OTP-nél és az Ersténél
- A **szolgáltatók közt csak a használók közel fele lát különbséget**, legtöbbször a **kamatot, díjakat, felvehető hitellel kapcsolatos paramétereket** említik, de alapvetően bizonytalanok e tekintetben
- A használat során jellemzően **nem kívánnak változtatni az igénybevételen**, jellemzően a szerződéses összeg és a futamidő került módosításra. Másra nincs is igényük.
- Ami a termékjellemzők közül **versenyképtényező lehet** az a **szerződéses összeg emelése**, valamint a **viselkedés alapú hitelbírálat a jól fizető ügyfeleknek**
- Az LTP-hez kapcsolódó **hitel lehetőséggel csak nagyon kevesen éltek a korábbi szerződések alkalmával**, mindössze egyharmaduk használta ki. A távolmaradást azzal indokolták, hogy nem volt rá szükségük, illetve megváltoztak körülményeik. A távolmaradók egytizede érezte alacsonynak az összeget, illetve további egytizedük drágállotta ezt a forrást.
- Jelenleg a használók többsége még a megtakarítási időszakban van, mindössze 13%-uk fizet hiteltörlesztést, 5%-uk élt az áthidaló kölcsön lehetőségével, ami állományában jelentősen megnövekedett, már eléri a jelzáloghitel állomány egyharmadát.

A versenyhelyzet intenzitásának dinamikus elemzése

- A magas jövedelmezőséggel és növekvő betéti- és hitelállománnyal jellemezhető **LTP piac vonzó cél lehet a befektetőknek, mégis távolmaradnak ettől az iparágtól, mert a szabályozói környezet** az országban általánosan **bizonytalan**
- A jelenlegi piaci szereplők még **telítetlen piacon** vannak jelen és **erős háttérrel** rendelkeznek. A Fundamenta saját, felépített hálózatára tud építeni, míg a bankok és az Aegon biztosító az anyavállalat infrastruktúrájával tud gazdálkodni.
- Miles és Snow szerinti stratégiai elemzés alapján a **pénztárak** alapvetően **Védő attitűddel közelítik meg a piacot**, azaz saját erőforrásaikra, értékesítési csatornáikra építve igyekeznek elérni egy hatékony üzemméretet, aminek a megőrzésére törekednek a későbbiekben
- Érdekes módon a **régi szereplőkre jellemző a Kutató hozzáállás**, az új utak keresése, **innovációk** alkalmazása

III. A LAKÁS-TAKARÉKPÉNZTÁRI PIAC KÖRNYEZETE

A lakás-takarékpénztári piac növekedésének megítéléséhez elengedhetetlen annak működési környezetét megvizsgálni. A közvetlen működési környezetbe a pénzügyi- és a lakossági felvevő piac mellett ezen termék igényli a jogi környezet bemutatását is, hiszen ez határozza meg működési alapjait.

1. A JOGI KÖRNYEZET

1.1. Szakértői állásfoglalás

Magyarországon az 1996. évi CXIII törvénnyel (Ltv) teremtették meg a lakás-takarékpénztári működési környezet szabályozói hátterét. A törvény és így a lakás-takarékpénztári szektor kialakításának célja, hogy:

- „- ösztönözze a lakáscélok saját erőből történő megvalósítását elősegítő előtakarékosságot,
- elősegítse a lakásvagyon állomány értékének megőrzését,
- megteremtse a lakás-előtakarékosság zárt és elkülönült rendszerben, biztonságos keretek között, állami támogatással történő lebonyolításának feltételeit”¹

Így kialakításra került az állami támogatás rendszere, ami 2003-ban – a támogatási maximum megduplázásával – nyerte el ma is érvényes formáját, miszerint az összes éves megtakarítás 30%-a, maximum 72 ezer forint kerül állami támogatásként jóváírásra.

Az Ltv alapján a lakás-takarékpénztári szektor zárt rendszerben működik, a kölcsönök folyósítására csak a betétekből képződő tartalékból nyílik lehetőség.

„A lakás-takarékpénztár a kiutalási összeget ... a betétek visszafizetésére, a betétekre jóváírt kamat és állami támogatás kifizetésére, az állami támogatás után jóváírt kamat kifizetésére, a lakáskölcsönök nyújtására és a lakáskölcsönök nyújtására szükség esetén általa felvett kölcsön tőketörlesztésére és e kölcsönnek a kollektív kamat mértékével meghatározott számított hozamának kifizetésére használhatja fel.”¹

Az eképpen fel nem használt, illetve le nem kötött, úgynevezett szabad eszközök felhasználásáról a lakástakarék pénztár a vonatkozó szabályozás adta kereteken belül dönthet:

„előző hónap utolsó napján meglévő állományának legalább huszonöt százalékát készpénzben, számlapénzben, illetőleg ... központi kormány vagy központi bank... által kibocsátott (kockázatmentes / alacsony kockázatú) értékpapírban kell tartania”

„előző hónap utolsó napján meglévő állományának legfeljebb húsz százalékát helyezheti ki egy évnél nem hosszabb lejáratra”

„előző hónap utolsó napján meglévő állományának legfeljebb hetvenöt százalékát használhatja fel ... áthidaló kölcsön nyújtására.”

¹ 1996. évi CXIII törvény

„előző hónap utolsó napján meglévő állományának legfeljebb harminc százalékát fektetheti be jelzálog-hitelintézet által kibocsátott jelzáloglevélbe”.¹

A törvény alapvetései mellett két kormányrendelet határozza meg a részletes működési feltételeket:

- a lakás-előtakarékosság állami támogatásáról szóló 215/1996. (XII. 23.) Korm. r.(Átr.)
- és a lakás-takarékpénztár általános szerződési feltételeiről szóló 47/1997. (III. 12.)Korm. r. (Ászfr.).

A legutóbbi, 2011-től életbe lépő, legjelentősebb változások az LTP termék kapcsán, amelyek egyszerűsítettek az igénybevételen:

- a normál és az azonnali áthidaló kölcsön megengedett mértékének emelése
- az LTP közös felhasználási lehetősége közvetlen hozzátartozók esetén
- az LTP felhasználási körébe került a lakásbérleti és a lakáshasználati jog vásárlási lehetősége
- 10 éves futamidő megengedése

A legutóbbi jogszabályi változások közül az áthidaló hitel mértékét kérdőjelezzik meg egyes szakértők, mert ez akár negatívan is hathat az állomány minőségére, habár a gyakorlatban a hitelezés alacsony aránya miatt ez nem várható. Ennek ellenére a fenntartások miatt építettünk egy egyszerűsített LTP portfólió modellt, ami azt vizsgálta, hogy egy magas (70%-os) áthidaló kölcsön arány nem okoz-e bizonytalanságot a tőkehelyzetben, illetve nem veszélyezteti-e az LTP klasszikus működését, a megtakarítás utáni hitelfelvételt. Ez a feltételezés 4-5 éven belül igazolódott, de ez nem állhat fenn, hiszen 4-5 évig a normál működésben nincs hitelfelvétel, így az nem fordulhat elő, hogy a megtakarítás után hitelt felvenni szándékozó nem tud hitelhez jutni. Az azonnali áthidaló kölcsön igényel jelentkezők nem biztos, hogy kiszolgálásra kerülnek, de az felvállalható a pénztár részéről.

A 2014. március 15-én életbe lépő Ptk módosítása is érintette a lakás-takarékpénztár működését. A szakértők a beszélgetések során egy ilyen pontra utaltak, mégpedig arra, hogy az LTP-vel együtt értékesített, banki hitelnél az LTP megtakarítás a továbbiakban nem vonható be hitelfedezetként.

A jogi környezet közvetetten is befolyásolja a lakás-takarékpénztári piacot, számos jogszabályi változás (*bankadó, kamatadó, tranzakciós illeték, devizahitelek rendezése (árfolyamgát, végtörlesztés), ingyenes készpénz felvétel*) sújtotta alapvetően a bankszektor, ami kihat az LTP-vel kapcsolatos várakozásokra is.

A fentiek, illetve az Ltv rendelkezéseinek részletes vizsgálata alapján elmondható, hogy a lakástakarékok működési környezete meglehetősen szabályozott, így a működési modellekben sem számítunk jelentős változatosságra.

Emellett a piaci szereplőket erőteljesen befolyásolja a jogszabályi környezet változásából eredő bizonytalanság.

Úgy érzik, hogy a termék egyik fő vonzereje az állami támogatás, bármikor megváltoztatható, így bizonytalanná téve a fogyasztókat és a szolgáltatókat. Ez elbizonytalaníthatja az újonnan belépni kívánó szereplőket is.

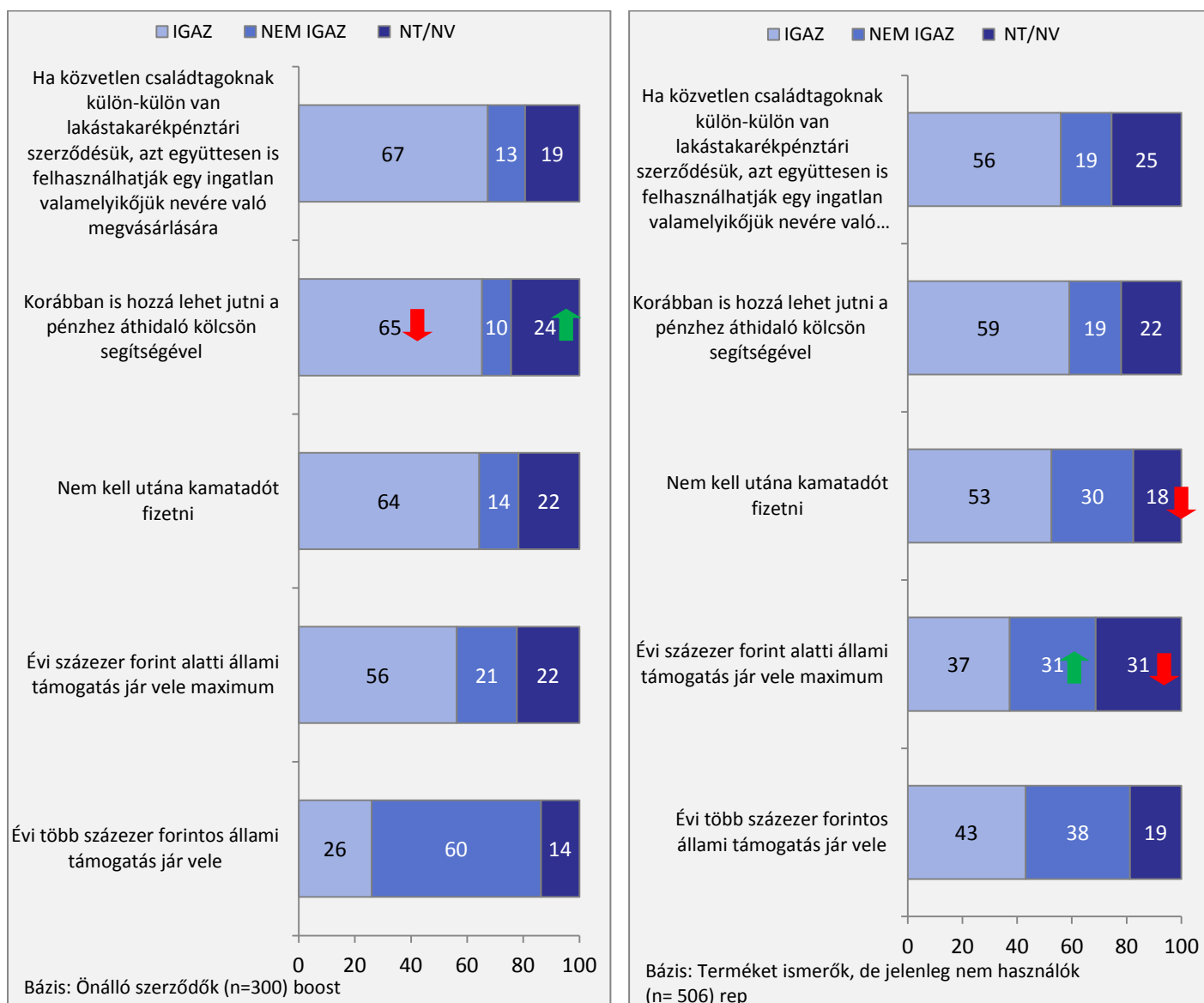
További nehézségként merül fel a párhuzamosan megtett, de nem összehangolt lakáscélú intézkedések, amelyek rontják egymás hatásfokát pl. az LTP 1997-es bevezetését követően az állami kamattámogatású lakáshitel bevezetése, ami kedvezőtlenül tette az LTP-kölcsönt.

1.2. A lakosság ismerete az LTP-re vonatkozó szabályozásról

A lakossági felmérés során a lakás-takarékpénztárra vonatkozó jogszabályi előírás számos paraméterét vizsgáltuk olyan szempontból, hogy az LTP-használók, illetve a terméket ismerők milyen mértékben vannak tisztában a termék legfontosabb jellemzőivel. Ebben a fejezetben azokat az előírásokat nézzük meg, amelyek – megítélésünk szerint - a családok számára a legnagyobb termékélőnyt jelentik, mégpedig:

- állami támogatás
- áthidaló kölcsön elérhetősége
- kamatadómentesség
- közvetlen családtagok LTP-szerződéseinek közös felhasználása

A lakás-takarékpénztár jogszabályi jellemzőinek ismeretsége önálló szerződők és nem használók almintán (%)



1. diagram 9. kérdés Most fel fogok olvasni Önnek olyan információkat, amelyek a lakás-takarékpénztárral, a lakás előtakarékosággal kapcsolatosak – JOGSZABÁLYOK

A 2010. évi felmérés adataihoz képest (chi2 asymp < 0,05) szignifikáns csökkenés ↓ szignifikáns növekedés ↑

Az eredmények alapján megállapíthatjuk, hogy mind a felhasználók, mind az ismerők csak visszafogottan ismerik a termékre vonatkozó, az igénybevételt jelentősen befolyásoló jogszabályi előírásokat. A termék általunk vélelmezett, legfontosabb előnyével, az állami támogatás összegével csak a felhasználók több mint fele van tisztában, pedig ez biztosítja a termék magas hozamát. Az önálló szerződők ötöde egyáltalán nem ismeri az LTP-re vonatkozó szabályozás részleteit, legtöbben a felhasználásra vonatkozó előírásokról (közös felhasználás, áthidaló kölcsön) hallottak. Érdekes, hogy többen hallottak a kamatadó mentességről, mint az állami támogatás pontos mértékéről, miközben az pénzügyileg jobban érinti a konstrukciót.

A terméket ismerők, de nem használók némileg pontatlanabb információval rendelkeznek, de a szabályozás hasonló részletei fogják meg őket, mint a használókat. Az állami támogatás összegéről még pontatlanabb elképzeléseik vannak.

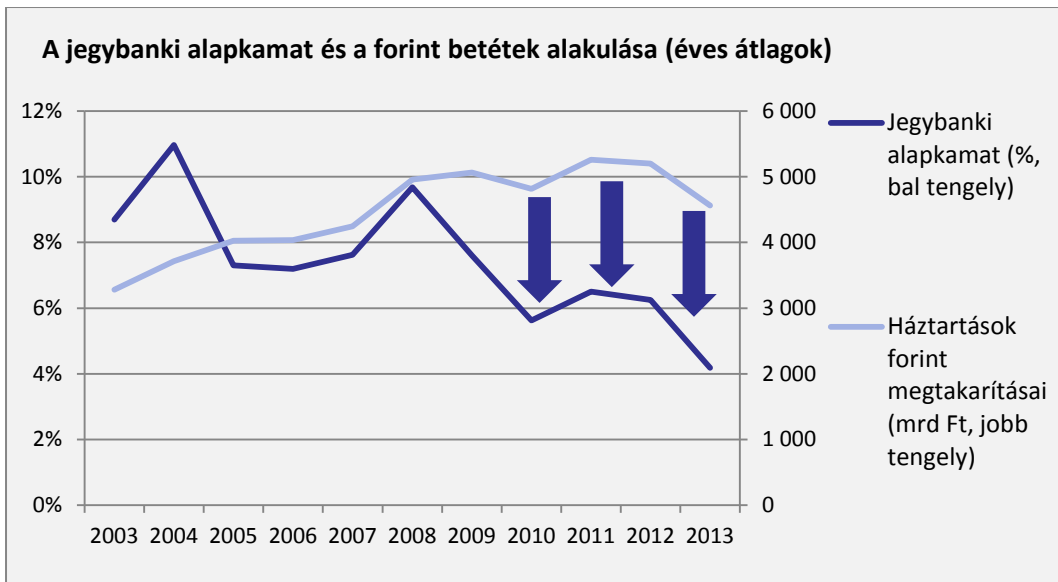
2. A MEGTAKARÍTÁSI ÉS HITELPIAC ALAKULÁSA

A lakás-takarékpénztári konstrukciók makrogazdasági környezetének elemzésekor a termék 2 fő komponensét – a megtakarítást és a hitelt - szükséges vizsgálni, hogy megérthessük a piac alakulására ható fő erőket. Elsőként nézzük a piaci környezet áttekintését, majd vizsgáljuk meg a lakossági igénybevétel oldaláról!

2.1. Piaci környezet áttekintése

2.1.1 Megtakarítási piac

A megtakarítási piac alakulását alapvetően befolyásoló makrogazdasági tényező a kamatkörnyezet szintje, amit irányadóként a jegybanki alapkamat mozgat. Magas kamatszint esetén az elérhető hozamok szintje is magas (a pénzügyi szektor átlagában nézve), ami arra ösztönzi a fogyasztókat, hogy szabad jövedelmüket megtakarításba fektessék. Ugyanez fordítva is igaz, alacsony kamatkörnyezetben alacsony a megtakarítási hajlandóság, így várhatóan a szabad jövedelmek kerülnek elköltésre.



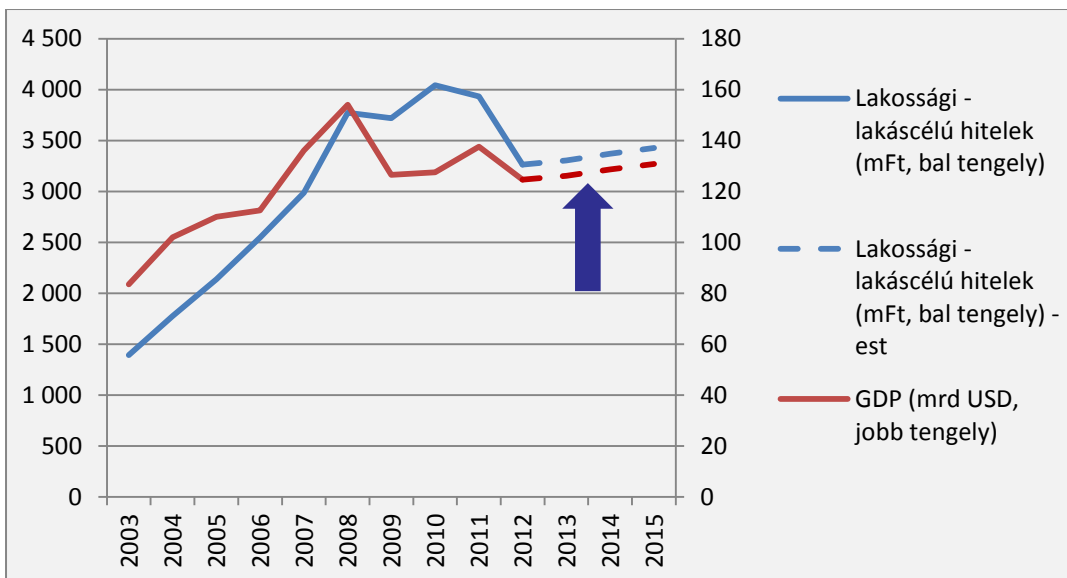
A jegybanki alapkamat az 1990-es évek óta trendszerűen csökken (a 2003-2004-es, illetve a 2008-as kiugrásokat leszámítva), ami a jegybanki 3%-os inflációs célkitűzés miatt várhatóan a közeljövőben sem fog megfordulni.

2. diagram A jegybanki alapkamat és a forint betétek alakulása (éves átlagok), Forrás: MNB

A stabilnak látszó trend töretlensége esetén várhatóan tovább csökken a jegybanki alapkamat, így a forint alapú bankbetét megtakarítások – az elmúlt időszak tetőzés, majd enyhe visszahúzódnás után - tovább fognak csökkenni, hiába nő meg az alacsony infláció és a csökkenő rezsiköltségek mellett a szabadon elköthető jövedelem szintje.

2.1.2 Hitelpiac

Az alacsony kamatkörnyezet viszont, ahogy kevésbé ösztönzi a megtakarítást, úgy hozza magával a fogyasztás mellett a hitelezés élénkülését is, amennyiben a gazdaság megfelelő ütemű fellendülésével (GDP) társul.



Az elkövetkezendő időszakban (2014-2015-ös évek) várhatóan adott lesz a gazdasági helyzet ahhoz, hogy az a hitelezés beindulását is magával hozza (rendre 2%, illetve 1,7%-os GDP növekedés előrejelzés, OECD)

3. diagram A GDP és lakosság A GDP és lakossági-lakáscélú hitelezés együttmozgása (és előrejelzése), Forrás: MNB (hitelek), KSH (GDP)

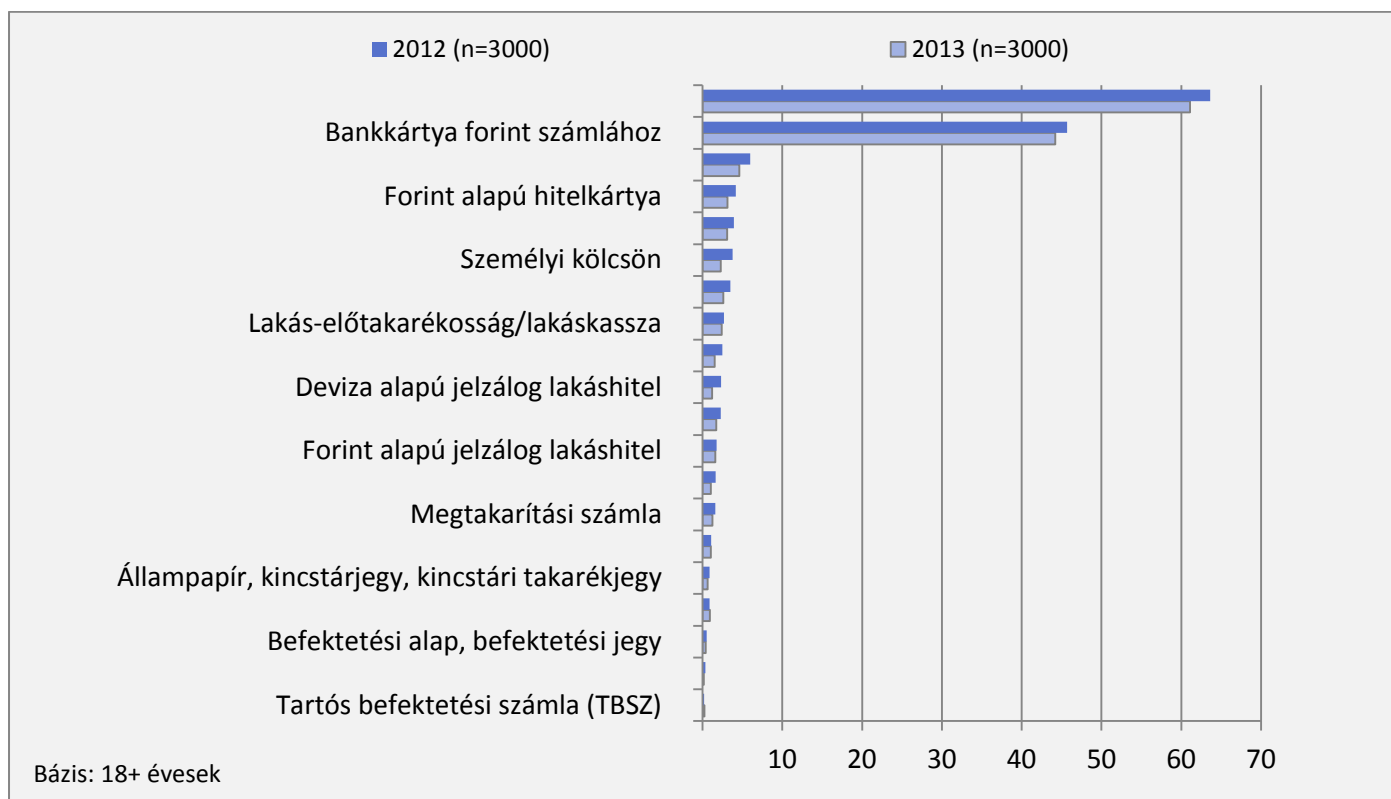
Várhatóan a növekvő GDP érték jó hatással lesz a teljes hitelezés fellendülésére, amin belül a lakáscélú hitelek iránti kereslet arányos növekedésére is számítunk.

2.2. A lakosság pénzügyi termékhasználat

A pénzügyi piac állományi áttekintése után megnézzük a lakosság oldaláról a pénzügyi termékek igénybevételét, valamint a megtakarítási és hiteltermék esetén az igénybevevők profilját. Ezt követően bemutatjuk a lakossági várakozásokat a gazdaság alakulására.

Elsőként a Scale Research BankIndex elnevezésű tracking kutatásából mutatjuk be a 18 év feletti magánszemélyek banki termékhasználatát.

Pénzügyi termékhasználat a háztartásban (%)



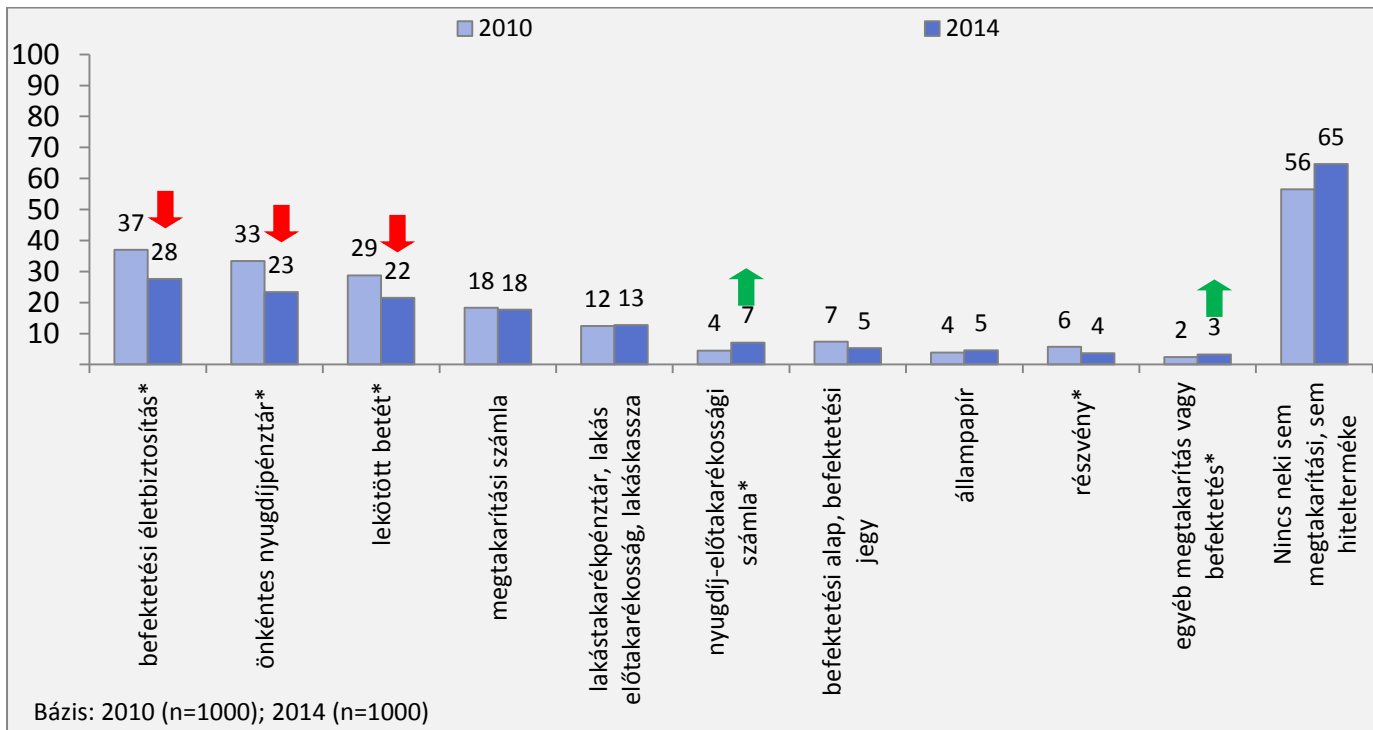
4. diagram Termékhasználat a háztartásban - BankIndex

Forrás: Bankindex® 2012-2013

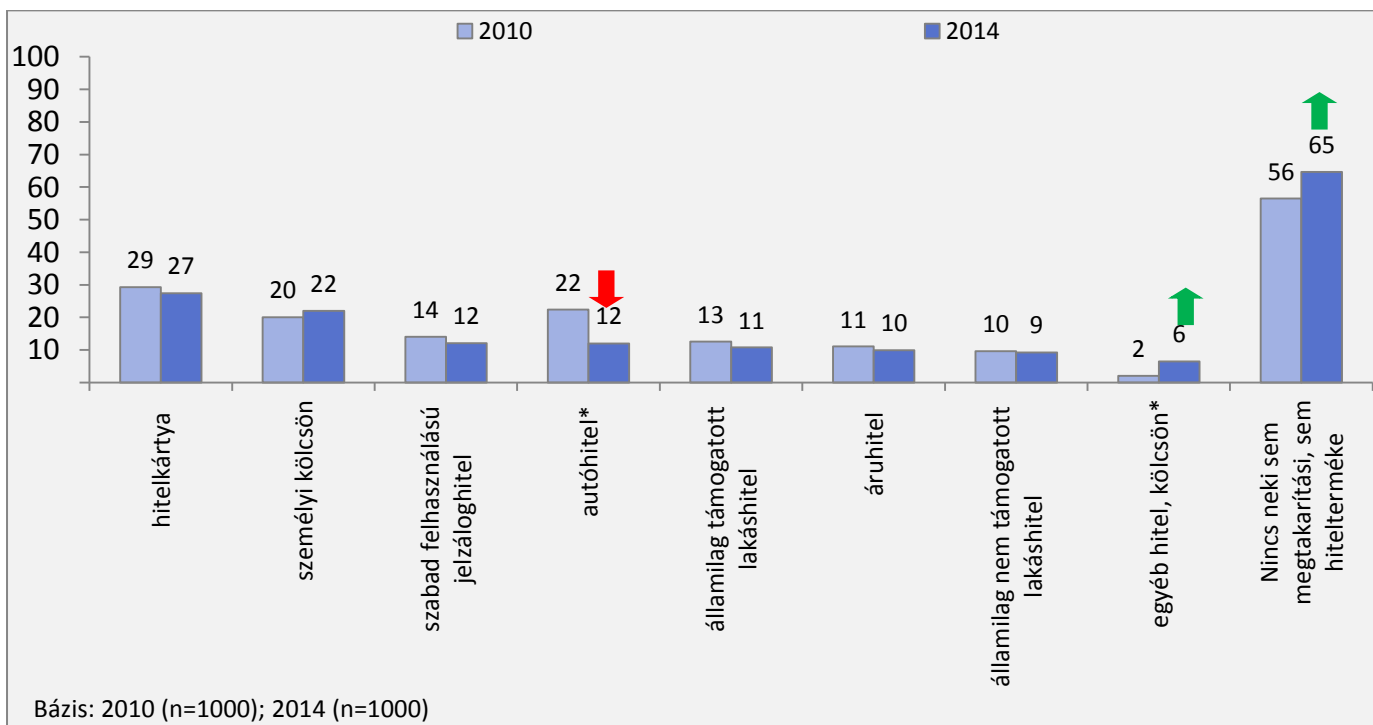
Látható, hogy az elmúlt két évben stagnáló, enyhén csökkenő pénzügyi piaccal állunk szemben a felhasználók számát tekintve is. A háztartások többsége folyószámlával és hozzá tartozó bankkártyával rendelkezik. További pénzügyi termékhasználat csak jóval visszafogottabb mértékben jellemző. Többségében hitel jellegű termékek állnak rendelkezésükre, amelynek egy része csak lehetőséget nyújt kölcsön felvételére. Gondolunk ezalatt a folyószámlahitel keretre és a hitelkártyára. Betéti termékek közül a lekötött betét használata a legelterjedtebb, emellett a hosszú távra szóló megtakarítási számla, és lakás-takarékpénztár birtoklása jellemző. A lakás-takarékpénztár igénybevételében nem figyelhető meg változás, egyéni szinten 4%-os használatot mutatnak az adatok.

A következőkben az LTP-vizsgálatra fókuszáló, telefonos kutatás eredményéből mutatjuk be a háztartások pénzügyi termékhasználatát 2010-re és 2014-re vonatkozóan. A megkérdezés során a 18-64 éves korosztály véleményét kérdeztük és a hozzájuk tartozó háztartásokra vonatkoztatjuk az eredményeket.

Banki megtakarítási termékhasználat a háztartásban reprezentatív mintán (%)



Banki hiteltermék-használat a háztartásban reprezentatív mintán (%)



5. diagram 4. és 5. kérdés Most felsorolok pénzügyi szolgáltatásokat, termékeket, kérem, mindegyikről mondja meg, van-e az Ön nevében jelenleg ilyen élő szerződés valamilyen pénzintézetnél? És van-e valaki másnak (is) a családból szerződése valamilyen pénzintézetnél! – Időbeli összehasonlítás

* = szignifikáns különbség (chi2 asymp < 0,05)

szignifikáns csökkenés ↓

szignifikáns növekedés ↑

Ebben a célcsoportban magasabb termékpenetrációt mértünk, mint a 18 év feletti magánszemélyek körében. Lakástakarékpénztárakat illetően 13%-os penetrációval számolhatunk. Viszont a háztartások többsége nem rendelkezik az általunk vizsgált pénzügyi termék egyikével sem és a távolmaradás nőtt az elmúlt 4 éves periódusban. Szignifikáns csökkenést figyelhetünk meg a megtakarítási termékek területén, valamint a gépjárműhitel esetén is. Növekedést a nyugdíjelőtakarékossági számla és az egyéb kölcsönök, hitelek területén detektáltunk. A változás hátterében a csökkenő kamatkörnyezet, a tranzakciós illeték bevezetése, valamint a válság hatására visszaesett hitelfelvétel állhat. Mindezek mellett az öngondoskodás fontosságát egy szűk szegmens már megérezte, valószínűleg ennek hatására emelkedett a NYESZ igénybevétele.

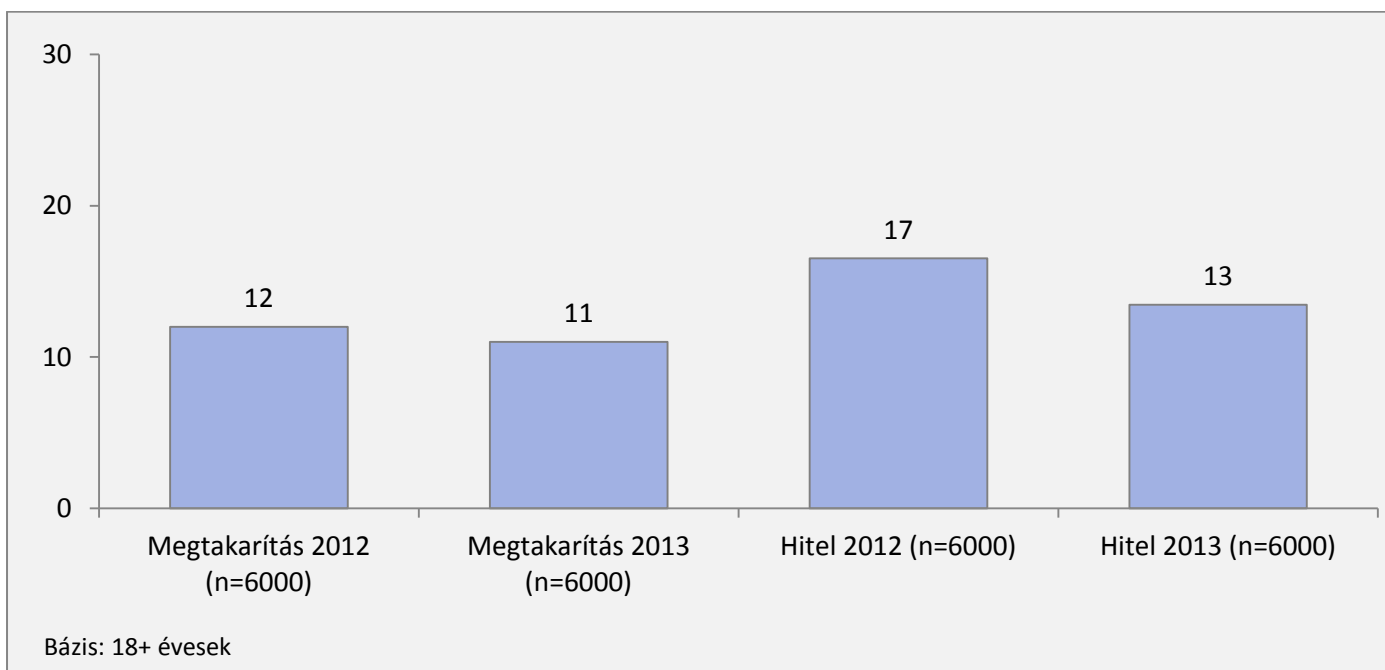
2.2.1 Megtakarítási- és hitelpiac

Visszatérve a BankIndex adataira, a következő összefoglaló diagram megmutatja a megtakarítások és a hitelek összigenybevitelét a 18 év feletti célcsoportjában.

Megtakarítással és hitellel való rendelkezés 18 év feletti bázisán (%)

Rendelkezik Ön és az Önnel egy háztartásban élők közül bárki megtakarítással? (%)

Fizetnek-e hiteltörlesztést a bankoknak, beleértve minden hitelt? (%)



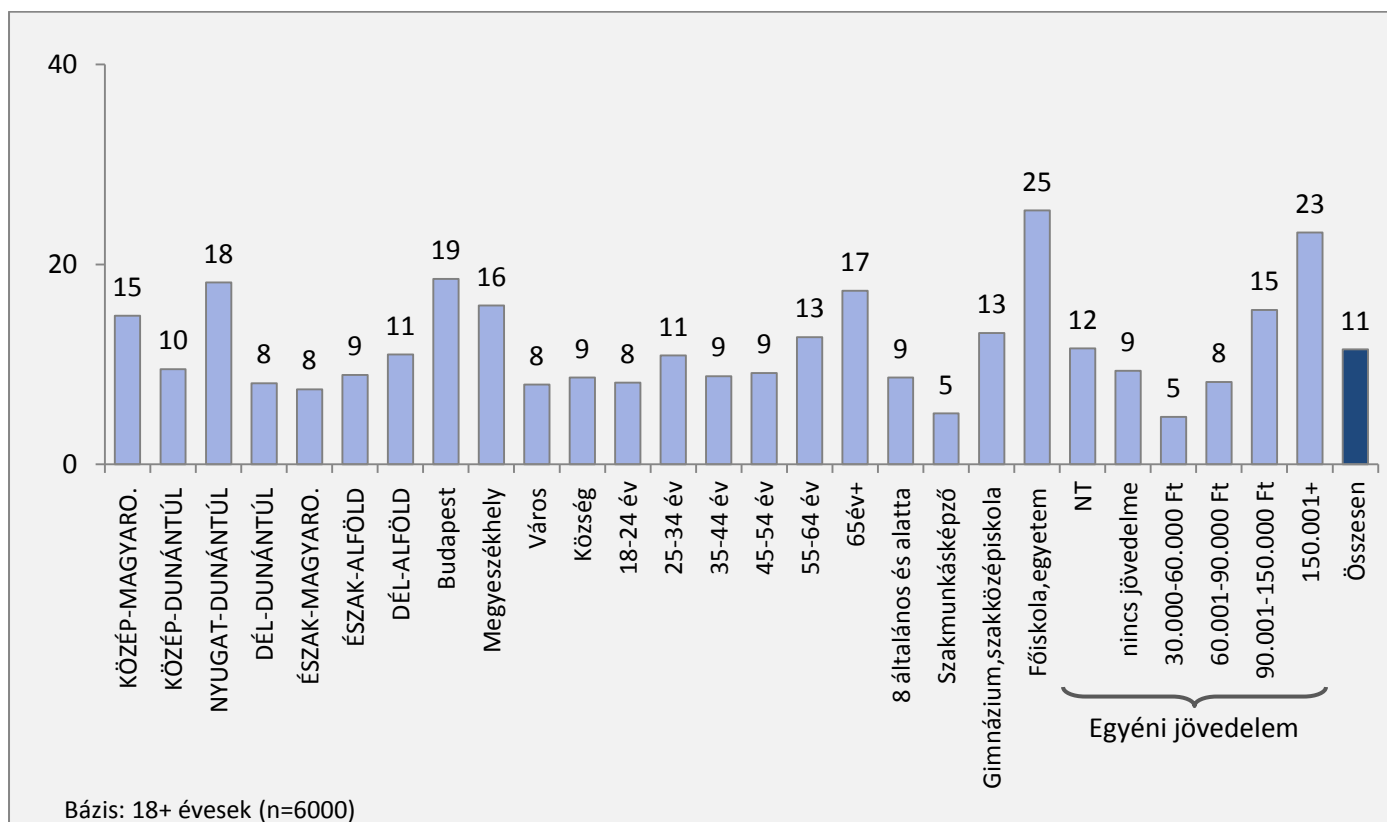
6. diagram Rendelkezik Ön és az Önnel egy háztartásban élők közül bárki megtakarítással? Fizetnek-e hiteltörlesztést a bankoknak, beleértve minden hitelt? - BankIndex

Forrás: Bankindex® 2013

Az itt szemléltett adatok a 18 év felettiekre vonatkoznak egy személyes, reprezentatív minta alapján, ami visszafogottabb termékhasználatot mutat, mint a 18-64 évesek telefonos megkérdezése.

Látható, hogy a hitelpenetráció kismértékben meghaladja a megtakarító háztartások arányát, viszont az elmúlt két évben a hitel igénybevétel nagyobb mértékben csökkent, mint a megtakarítások aránya, így kiegyenlítettebb lett a pénzügyi piac.

A megtakarító háztartások profilja (%)

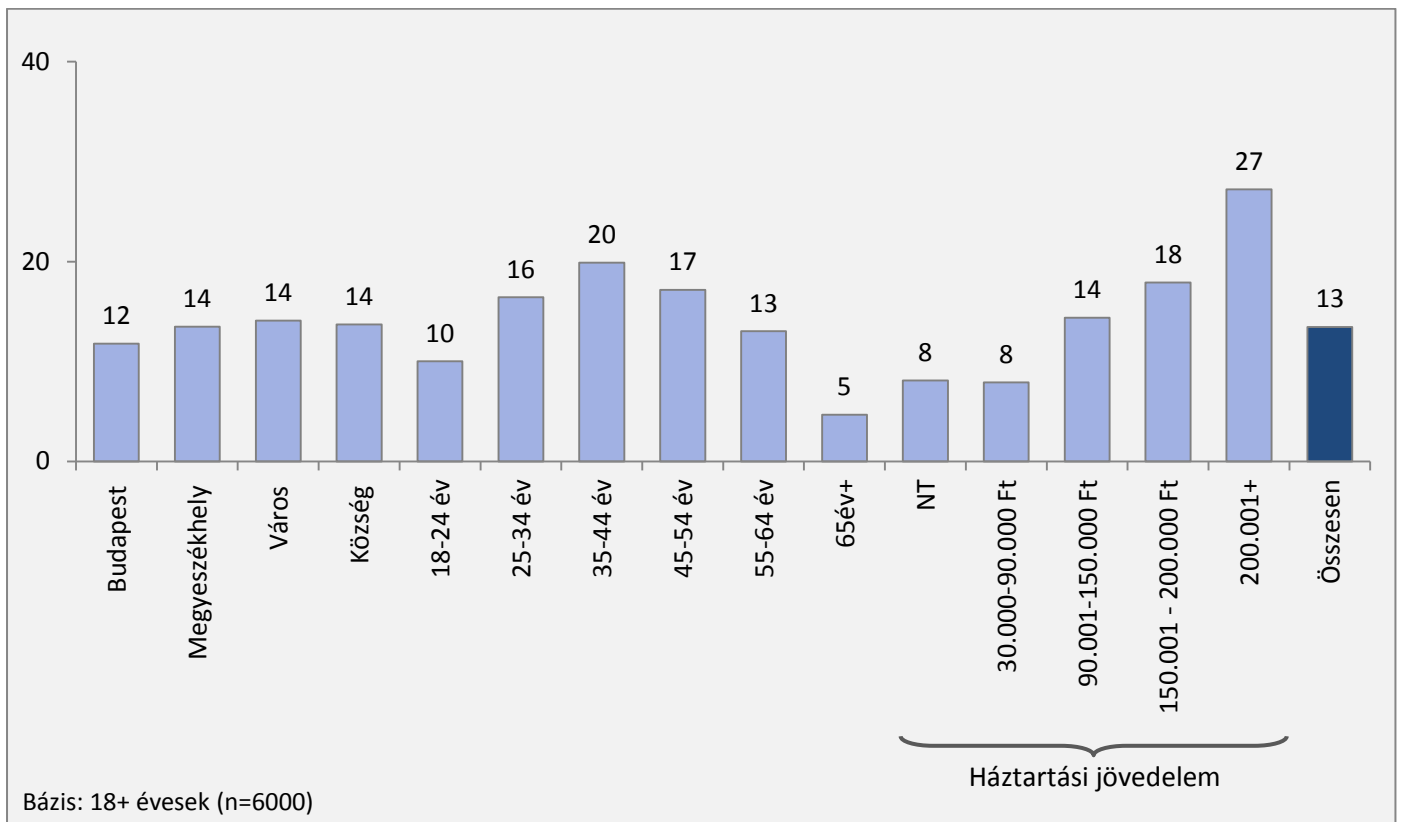


7. diagram A megtakarító háztartások profilja - BankIndex

Forrás: Bankindex® 2013

Ahogy láthattuk, minden tizedik háztartás rendelkezik megtakarítással, átlagosan több mint egy banki megtakarítási termékben tartják pénzüket. Jellemzően a nagyvárosi lakosok képesek félretenni az átlagnál nagyobb mértékben. Regionális tekintetben a Nyugat-Dunántúlon és a Közép-Magyarországon élő családok tekinthetőek megtakarítóknak, míg a megkérdezett életkorát tekintve az 55 év feletti, iskolai végzettséget alapul véve a legalább középfokú végzettséggel rendelkezők tudnak az átlagnál nagyobb arányban megtakarítási terméket igénybe venni. A megtakarításhoz szükséges egyéni jövedelemszint a nettó 90 ezer forint felett helyezkedik el.

A hiteltörlesztést fizetők demográfiai profilja (%)



8. diagram A hiteltörlesztést fizetők demográfiai profilja - BankIndex

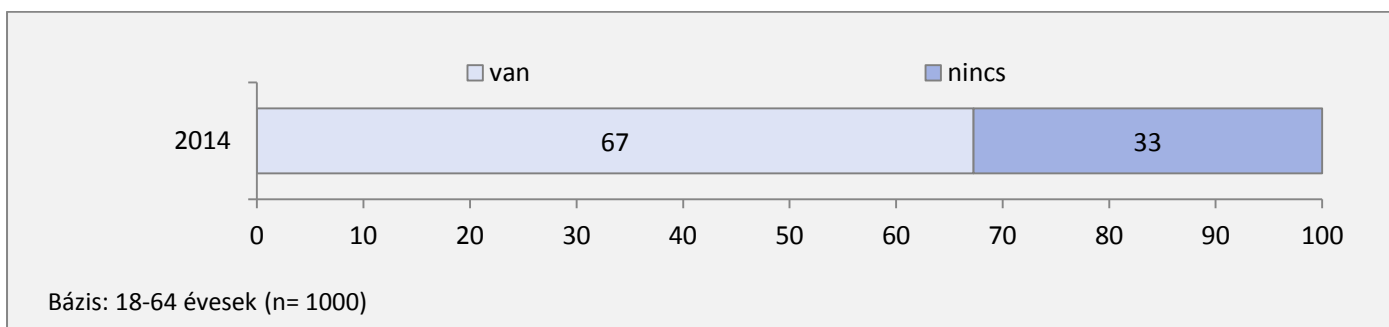
Forrás: Bankindex® 2013

Hitellel a háztartások 13,5%-a rendelkezik, jellemzően a vidéki lakosok vesznek igénybe hitelt az átlagos mértékben. Átlag felett vannak be hitelt a 25-54 évesek, különösen a 34-44 éves korcsoport kiemelkedő ezen a területen. Jövedelmet tekintve azok tudnak hitelt felvenni, akik legalább 90 ezer forint nettó jövedelemmel rendelkeznek a háztartásban egy hónapban.

2.2.2 Lakás-takarékpénztári potenciál, jövőbeli várakozások

A következőkben a lakás-takarékpénztár piaci potenciálját, valamint a lakossági pénzügyi várakozásokat vizsgáljuk meg. Elsőként nézzük meg egy minimális összeg rendelkezésre állását, amellyel már megfelelő LTP köthető!

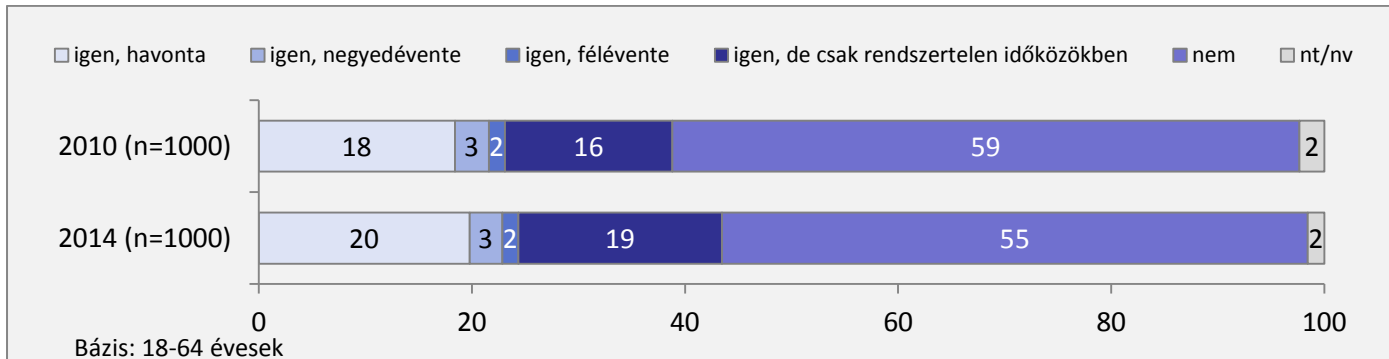
5 ezer Ft szabadon elkölthető jövedelmmel rendelkező háztartások aránya (%)



9. diagram 59. kérdés Van-e Önnek, Önöknek minden hónapban 5 ezer Ft szabadon elkölthető jövedelmük?

A háztartások kétharmada rendelkezik legalább 5 ezer forint szabadon elkölthető jövedelmmel minden hónapban. Ez az összeg már elegendő egy LTP-termék igénybevételéhez bármelyik szolgáltatónál (van olyan szolgáltató, ahol már 500 Forint/hó befizetésével is indítható LTP). Az erre épülő szolgáltatás szerződéses összege hitellel együtt, 10 év alatt akár 1.860.000 forintot is eléri.

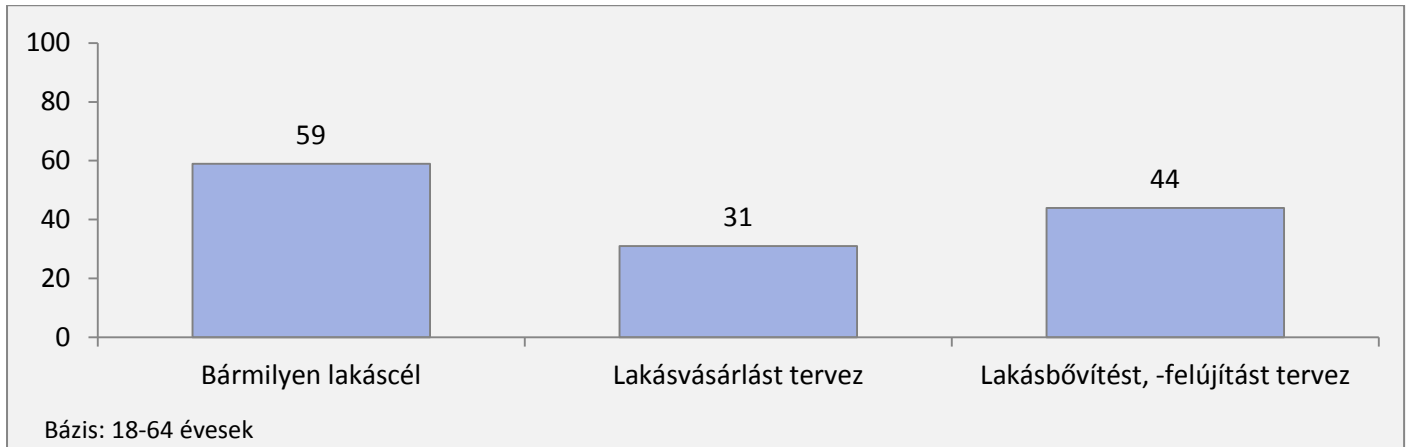
Rendszeres megtakarítási képesség a háztartásokban (%)



10. diagram 58. kérdés Tudnak –e Önök valamilyen rendszerességgel félretenni, megtakarítani?

A lakás-takarékpénztár vizsgálatára irányuló telefonos felmérés szerint a 18-64 éves megkérdezettek által képviselt családok egyötöde havi szinten tud rendszeresen megtakarítani, ami az LTP növekedési potenciálját jelentheti, amennyiben ez a megtakarítási képesség lakáscéllal is társul az adott családok esetében. Szintén pozitív tendenciát jelenthet, hogy az elmúlt 4 évben 4%ponttal növekedett a megtakarításra képes háztartások aránya.

Lakáscélok aránya a következő 5 évben (%)



11. diagram 60. kérdés Tervezik –e az elkövetkező 5 évben a következőket?

A 18-64 éves korosztály körében vizsgálva megállapítható, hogy magas arányban van valamilyen lakáscéljuk a következő 5 évet tekintve. Ha különválasztjuk a vásárlást és a kisebb beruházásokat, akkor látható, hogy a lakosság kétötöde gondolkodik a közeljövőben bővítésben, vagy felújításban, míg közel egyharmaduk tervez ingatlanvásárlást saját maga, vagy gyermeke részére.

A lakásvásárlást, illetve felújítást/ bővítést tervezők profilja reprezentatív mintán (%)

		Total (n=1000) rep	Bármilyen lakáscél (n=593) rep	Lakásvásárlást tervez (n=312) rep	Lakásbővítést felújítást tervez (n=435) rep
Életkor	18 és 24 év között	11	13	15	12
	25 és 34 év között	22	26	32	23
	35 és 44 között	26	27	23	28
	45 és 54 év között	19	17	18	18
	55 és 64 között	22	17	12	20
Háztartás jövedelme	50 ezer forint alatt	6	5	5	4
	50-90 ezer Ft	16	14	17	13
	91-130 ezer Ft	19	19	21	18
	131-170 ezer Ft	14	16	13	16
	171-220 ezer Ft	12	14	12	16
	221-260 ezer Ft	5	5	3	6
	261-300 ezer Ft	4	5	5	5
	300 ezer Ft felett	9	11	12	11
NT/NV	15	12	12	11	
Háztartás LTP-vel való rendelkezése	Rendelkeznek LTP-vel	13	16	16	17
	Csak korábban rendelkeztek LTP-vel	9	9	9	8
	Még nem volt LTP-jük	79	75	76	76
Havi 5000 Ft szabadon elkölthető jövedelem	Van	67	76	74	76
	Nincs	33	24	26	24
Háztartás megtakarítási képessége	Igen, havonta	20	22	25	21
	Igen, negyedévente	3	4	5	3
	Igen, félévente	2	2	2	2
	Igen, de csak rendszertelen időközökben	19	22	22	22
	Nem	55	49	46	50
	NT/NV	2	1	1	1

1. táblázat 60. kérdés Tervezik –e az elkövetkez 5 évben a következőket? - Profil

A lakáscélban gondolkodók átlag felett jelennek meg a 18-44 éves korosztályban, a legalább 130 ezer forint havi nettó jövedelemmel rendelkező családok körében. Szegmensükben az átlagosnál magasabb arányban mérhető az LTP igénybevétele, a megtakarítási képesség, valamint a szabadon elkölthető 5000 forintos havi összeg rendelkezésre állása.

Míg lakásvásárlásban a 18-34 évesek gondolkodnak magasabb arányban, addig a lakásbővítés, felújítás a 35 év felettiek körében elterjedtebb cél. Jövedelmüket tekintve az alacsonyabb jövedelemmel rendelkezők gondolkodnak vásárlásban, míg a magasabb jövedelműekre jellemző a bővítés, felújítás elképzelése, ami gazdaságilag ellentmondásnak tűnik, viszont életkori helyzetből eredő adottság.

Az LTP jelenlegi formájában inkább csak a felújítást, bővítést tudja támogatni, mert az általa elérhető összeg túl alacsony, vagy túl későn érhető el. Például a 10 éves konstrukcióban már megfelelő lenne az összeg, de ez nagyon

kitolja időben a lakásvásárlást. Ennek megfelelő működéséhez az emberek nagyon tudatos öngondoskodására, valamint a szülők előrelátására lenne szükség, hogy gyermekük önálló életük elkezdésekor már lejárjon egy ilyen megtakarítás. Ez a tudatosság és előrelátás még nem épült be a lakosság többségének gondolkodásába, a kiadási preferenciáik még akkor is mások, ha megfelelő jövedelem áll rendelkezésükre.

A következőkben arra teszünk kísérletet, hogy megállapítsuk, mekkora fogyasztói csoport azonosítható, akik igénybe vehetnék az LTP-t, de mégsem teszik. Őket **potenciális igénybevevőknek** nevezzük, és a következőképpen határoljuk le ezt a szegmenst: ez egy elméletileg létrehozott kategória annak a fogyasztói csoportnak a meghatározására, akik jellemzőik alapján igénybe vehetnének LTP-terméket, de mégsem teszik.

A potenciális igénybevevők jellemzői:

- Nem rendelkeznek jelenleg LTP-vel háztartási szinten
- Havonta tudnak rendszeresen megtakarítani, vagy rendelkeznek 5 ezer forint szabadon elkölthető jövedelemmel minden hónapban
- Vagy 3 évnél régebbi lakásuk van, vagy nem is rendelkeznek lakással
- Van lakáscéljuk az elkövetkező 5 éven belül

Az így definiált potenciális használók az alapsokaság 36%-át teszik ki, azaz több mint minden harmadik 18-64 éves ember megfelel az elméletileg létrehozott kritérium rendszernek. Ez egy közelítő becslés az LTP piac maximális növekedésére vonatkozóan, de kétötödük nem is ismeri az LTP-konstrukciót, így ők csak hosszabb távon jelenthetnek lehetőséget az értékesítésre. Első körben a kijelölt alapsokaság 21%-a érhető el, azaz ők ismerik a terméket és elméletileg képesek is az igénybevételére.

A potenciális LTP használók demográfiai profilja (%)

		Total (n=1000) rep	Potenciális LTP használók (n = 364)	Potenciális LTP használók, akik ismerik az LTP-t (n = 215)
Nem	Férfi	49	56	53
	Nő	51	44	47
Életkor	18 és 24 év között	11	17	9
	25 és 34 év között	22	24	24
	35 és 44 között	26	26	26
	45 és 54 év között	19	16	21
	55 és 64 között	22	17	19
Település típus	Budapest	18	19	20
	egyéb város	53	53	53
	falu	29	29	27
Iskolai végzettség	8 általános vagy kevesebb	19	18	8
	Szakiskola vagy szakmunkásképző iskola	26	28	28
	Szakközépiskolai vagy gimnáziumi érettségi	35	36	38
	Főiskolai vagy egyetemi diploma	19	18	26
Jövedelem	50 ezer forint alatt	6	15	2
	50-90 ezer Ft	16	3	8
	91-130 ezer Ft	19	12	17
	131-170 ezer Ft	14	18	16
	171-220 ezer Ft	12	15	12
	221-260 ezer Ft	5	13	6
	261-300 ezer Ft	4	5	8
	300 ezer Ft felett	9	6	16
	NT/NV	15	12	15

2. táblázat A potenciális LTP használók demográfiai profilja

A potenciális használók demográfiai szempontból közel állnak a jelenlegi igénybevevőkhöz, azaz az átlagosnál magasabb arányban tartoznak a 18-34 évesek körébe és a magasabb jövedelmű rétegbe, annyi különbséggel, hogy körükben dominánsan jelennek meg a férfiak és a szakmunkásképzőt végző emberek. Azon potenciális használók, akik ismerik is a terméket, azok is inkább a férfiak köréből kerülnek ki, viszont még magasabb jövedelemmel rendelkeznek, és átlag felett tartoznak a legalább érettségizettek körébe.

Ez azt mutatja, hogy az alacsonyabb iskolai végzettségűek körében alacsonyabb az LTP ismerete, miközben megfelelő lenne számukra a termék, így az ő tájékoztatásukkal feltételezhetőleg növelhető lenne az igénybevétel, de ez kihívást jelentő terület.

Lakossági várakozások pénzügyi téren a következő 1 évben (%)

Ön mit vár a következő egy évtől? A jelenlegi helyzethez képest egy év múlva Ön szerint mennyire valószínű, hogy...* (TOP2)	2012 (n=6000)	2013 (n=6000)	2014 (n=2000)
többet engedhet meg magának a mindennapi kiadásokat illetően	3%	4%	6%
bátrabban foghat hitelfelvételbe	2%	2%	3%
többet tud megtakarítani	3%	4%	5%

3. táblázat Lakossági várakozások - BankIndex

Forrás: 2012-2013-2014 Bankindex®, *Azok aránya, akik az elkövetkező 1 évben valószínűnek vagy biztosnak tartják a következő állításokat

Látható, hogy a lakosság gazdasági várakozása folyamatosan javult az elmúlt két évben. A következő évre a családok 6%-a vár jobb életkörülményt, minden 33. család érzi úgy, hogy bátrabban foghatnak hitelfelvételbe, míg 5%-uk a magasabb mértékű megtakarítási képességet vetíti előre. Ez mindenképpen biztató a lakás-takarékpénztári termékre vonatkozóan is, hiszen potenciált biztosít mindkét típusú terméknek.

A következő táblában látható, hogy a szélsőségesen negatív várakozással jellemezhetőek aránya is csökkent.

Lakossági várakozások pénzügyi téren a következő 1 évben (%)

Ön mit vár a következő egy évtől? A jelenlegi helyzethez képest egy év múlva Ön szerint mennyire valószínű, hogy...* (BOTTOM2)	2012 (n=6000)	2013 (n=6000)	2014 (n=2000)
többet engedhet meg magának a mindennapi kiadásokat illetően	69%	64%	55%
bátrabban foghat hitelfelvételbe	77%	75%	69%
többet tud megtakarítani	70%	65%	59%

4. táblázat Lakossági várakozások - BankIndex

Forrás: 2012-2013-2014 Bankindex®, *Azok aránya, akik az elkövetkező 1 évben egyáltalán nem tartják valószínűnek a következő állításokat

2.3. Összefoglalás

A makrogazdasági trendek és a lakossági felvevőpiac elemzése alapján elmondható, hogy a korábban magasabb, de folyamatosan süllyedő kamatszint – az amúgy csökkenő lakossági forint megtakarítási állomány ellenére - tovább növelheti a lakás-takarékpénztári megtakarítások iránt jelentkező keresletet. Ezen felül az előrejelzett gazdasági élénkülés, a javuló lakossági várakozások, valamint egy emellett megjelenő esetlegesen javuló hitelfelvételi- és hitelnújtási kedv mérsékelheti a jelenleg fennálló aszimmetriát a lakás-takarékpénztári konstrukciók betéti és hitel oldala között. Ez utóbbi folyamat némileg elkezdődött az áthidaló hitelek magasabb kihelyezési arányának engedélyezésével, hiszen az azonnali hitel konstrukció előrehozott keresletet eredményezett lakás-takarékpénztári háttérrel.

3. FOGYASZTÓI ISMERTSÉG ÉS ATTITŰD AZ LTP-VEL KAPCSOLATBAN

A megtakarítási- és hitelpiac átfogó áttekintése után nézzük még közelebbről a lakás-takarékpénztárt! Vizsgáljuk meg, hogy milyen a termék ismertsége, az ismertség forrása, milyenek a fogyasztók és alszegmenseik, valamint a jelenleg nem használók mit tudnak a termékről, annak paramétereiről, kondícióról, díjairól!

Elsőként a Scale Research BankIndex felméréséből mutatjuk be a termék ismertségének alakulását.

A lakás-takarékpénztár támogatott ismertsége (%)



12. diagram A lakás-takarékpénztár támogatott ismertsége - BankIndex

Forrás: Bankindex® 2012-2013

A 18 év feletti lakosok közül közel minden második ember ismeri a lakás-takarékpénztár terméket és ez szignifikánsan nem változott az elmúlt két évben. A szakértők állásfoglalása eltérő volt az ismertség szempontjából: van, aki szerint az általa ismert mérőszám megfelelő, más szerint ezen a mutatón még lehetne javítani, és ezáltal növelhető lenne a termék igénybevétele.

Megítélésünk szerint - más termék ismertségéhez viszonyítva - megfelelő helyen szerepel az LTP, hiszen a legelterjedtebb megtakarítási formát, a lekötött betétet a felnőtt lakosság 56%-a aposztrofálja ismertként, miközben a lakáscélú jelzáloghitelt 48%-uk tartja ismert terméként. Tehát alapvetően a pénzügyi kultúra fejlesztendő, nem egy-egy termék ismertségében van elmaradás.

Ha az ismerők bázisát nézzük potenciális alapsokaságként, akkor megállapítható, hogy minden tizedik ismerő használja a terméket, ami nem tekinthető rossz aránynak, hiszen az igénybevitelhez megtakarítási képesség és lakáscél is szükséges egyidejűleg, viszont magában rejtje a bővítés lehetőségét is, hiszen a későbbiekben látni fogjuk, hogy a potenciális használók tábora a 10%-nál jóval magasabb.

A következő táblázat azt mutatja be, hogy milyen célok esetén jut az emberek eszébe a lakástakarék termék spontán módon. Ez érzékelteti leginkább, hogy milyen értéket képvisel az emberek fejében a szolgáltatás.

A lakás-takarékpénztári termék kiválasztásának legfőbb motivációja (%)

Lakás- előtakarékoság/lakáskassza eszébe jut akkor, ha...	2012 (n=3000)	2013 (n=3000)
arra gondol, amikor valaki megtakarított pénzét szeretné tartós, hosszú távú megtakarításban, befektetésben tartani	6	6
arra gondol, hogy valaki ideiglenesen nélkülözhető pénzét szeretné megtakarításban, befektetésben tartani	4	3
nagyobb lakásfelújítást, lakással, házzal kapcsolatos beruházást tervezne?	14	13

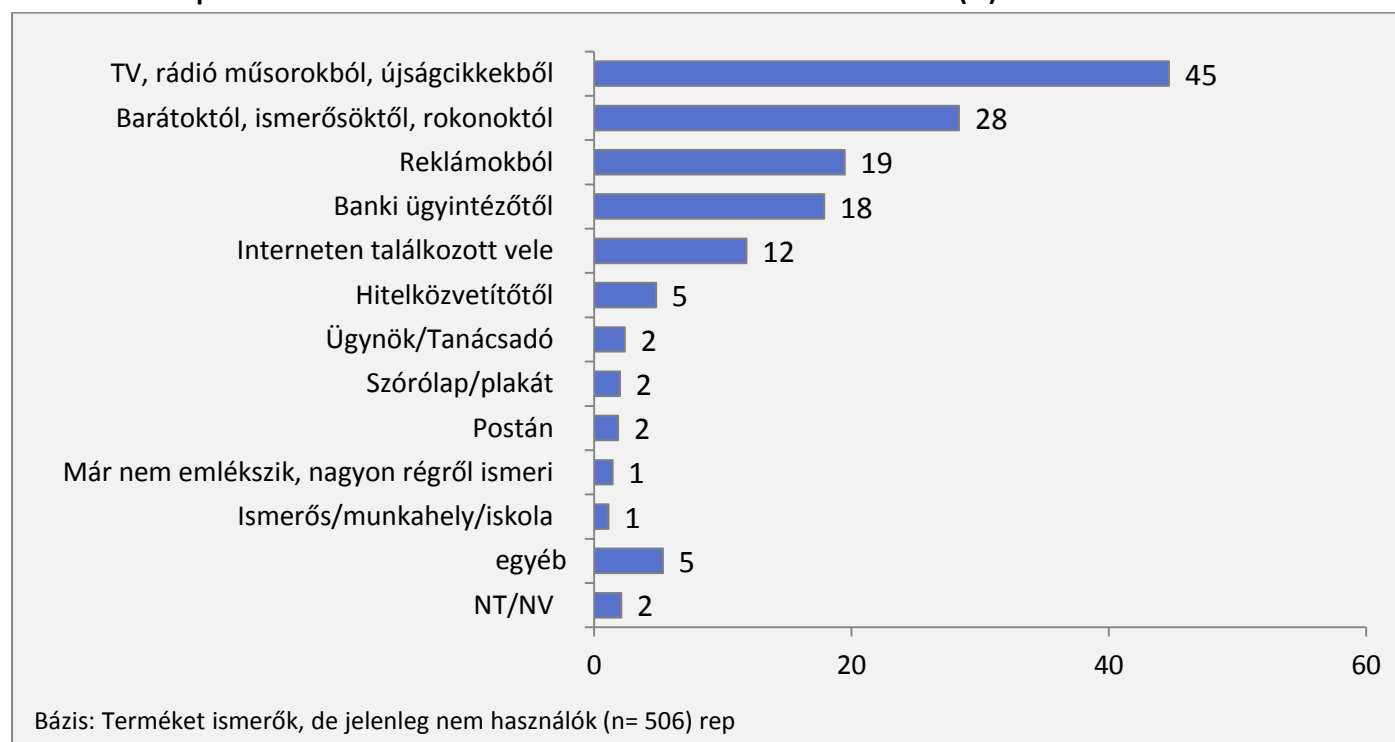
5. táblázat A lakás-takarékpénztári termék kiválasztásának legfőbb motivációja -BankIndex

Forrás: 2012-2013 Bankindex®, Bázis: 18+ évesek

Látható, hogy leginkább céljának megfelelően, a lakáscélú beruházásokkal azonosítják a terméket, másodsorban hosszabb távú befektetésként gondolnak rá és csak harmadsorban jelenti az ideiglenesen nélkülözhető pénz megtakarítási formáját. A lakáscéllal bíró családokhoz képest ez alacsony aránynak tekinthető, hiszen arányuk 59%-ra tehető.

A telefonos felmérésben a terméket ismerők, de azt jelenleg nem használó válaszadóktól megkérdeztük, hogy honnan ismerik a szolgáltatást. A válaszokat a következő grafikon szemlélteti.

A lakás-takarékpénztárról szóló információk forrásai a nem használók bázisán (%)



13. diagram 43. kérdés Honnan hallott erről a lehetőségről, arról, hogy létezik ez a lakás előtakarékosági konstrukció?

Fontos információcsatornát jelent az LTP esetén a barátok, ismerősök ajánlása és a nem használók esetén is megjelennek az ügyintézők, hitelközvetítők, azaz fontos szerepe van a személyes tájékoztatásnak a termék megismertetésében.

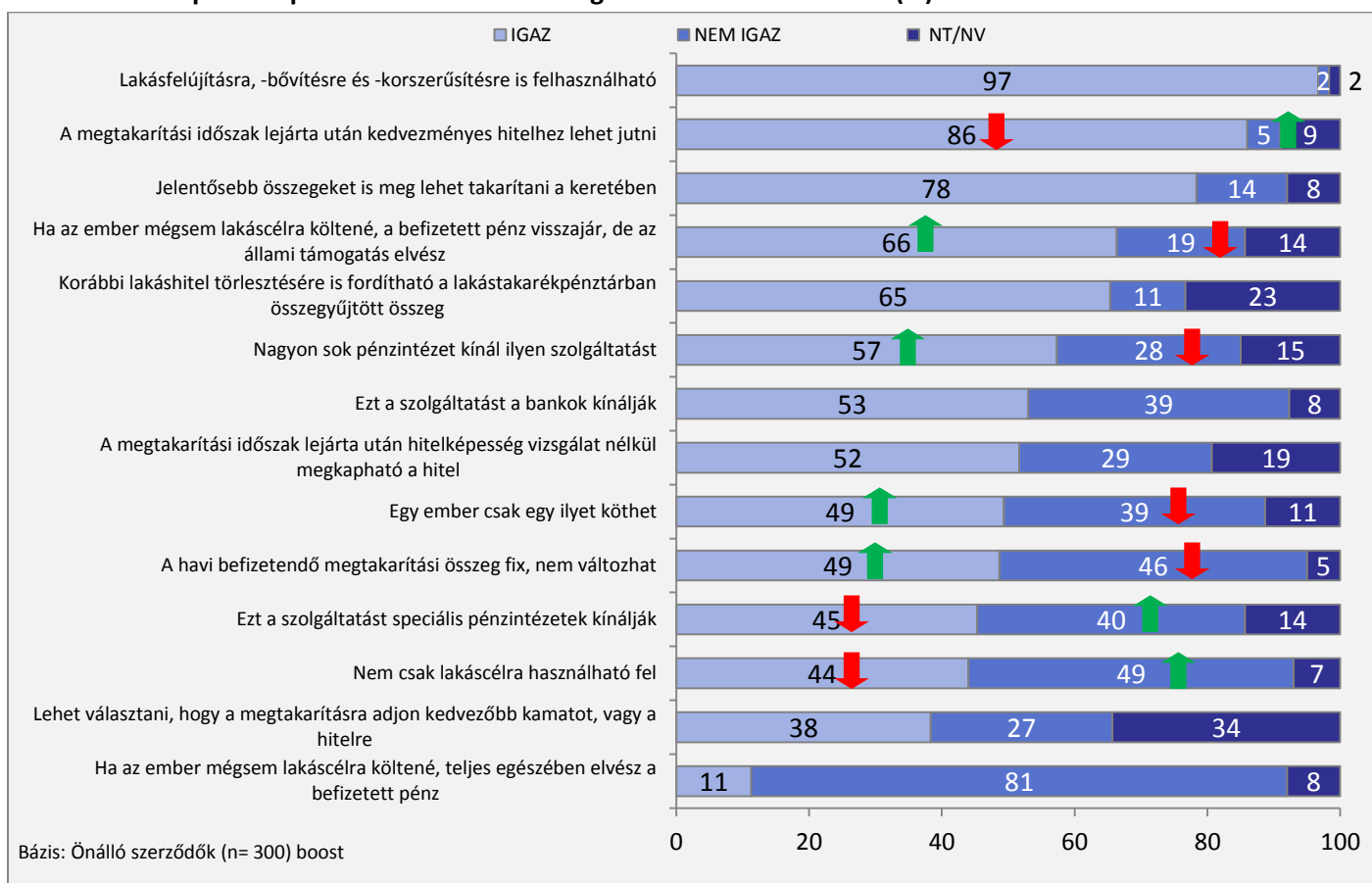
Az amúgy egyre fontosabb internet itt kevésbé jelenik meg hangsúlyosan, valószínűleg azért, mert nem a használók körében kérdeztük az információforrást, másrészt - a termék jellegéből adódóan - ezt kevésbé keresik tudatosan az emberek, inkább ajánlások révén jutnak információkhoz.

Értékesítésében leginkább a biztosítási termékekhez hasonlítható a szakértők szerint, azaz az embereknek ajánlani kell, fel kell hívni a figyelmüket arra, hogy ez elősegíti jövőbeli céljaik megvalósulását.

A termék paramétereinek ismertségét egy állítás sorozattal vizsgáltuk, amelyben elrejtettünk hamis állításokat is, a válaszadóknak meg kellett állapítaniuk, hogy az adott állítás igaz, vagy sem. Ezt a kérdés típust a használóknak és az ismerőknek, de nem használóknak is feltettük. Az első fejezetben láthattuk a jogszabályt leginkább érintő elemek ismertségét.

Nézzük meg, hogyan változott a használók tudásszintje az elmúlt 4 évben!

A lakás-takarékpénztár paramétereinek ismertség változása boost mintán (%)



14. diagram 9. kérdés Most fel fogok olvasni Önnek olyan információkat, amelyek a lakás-takarékpénztárral, a lakás előtakarékossággal kapcsolatosak

A 2010. évi felmérés adataihoz képest szignifikáns csökkenés ↓ szignifikáns növekedés ↑

Az LTP legfőbb tulajdonságaival tisztában vannak igénybevevői, viszont vannak bizonytalanságot kiváltó állítások, ami leginkább a kétféle konstrukció létezésével kapcsolatban merül fel, illetve a korábbi lakáshitel előtörlesztésével, valamint a hitelképesség vizsgálat szükségességével a megtakarítási időszak lejáratát követően.

Az elmúlt 4 évben mélyült a felhasználók tudása a terméket illetően, ami az igénybevételt, használatot illeti, de itt is megfigyelhető elbizonytalanodás is a kedvezményes hitel elérhetősége, valamint a havi megtakarítási összeg változtathatósága mentén.

Nézzük meg az eredményeket az egy, illetve a több szerződéssel rendelkezők bázisán!

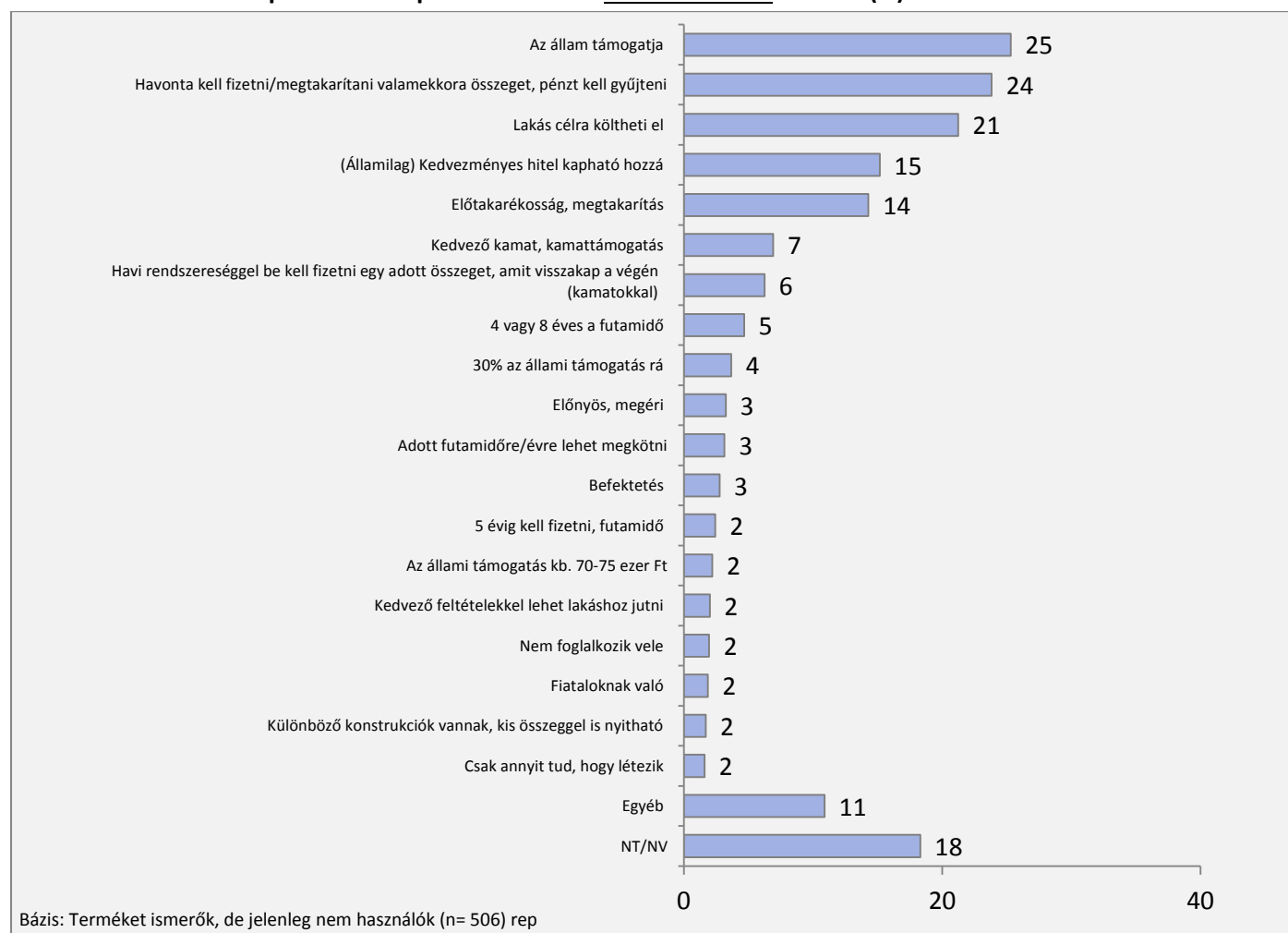
A lakás-takarékpénztár paramatéreinek ismertsége: az egyes állításokat igaznak gondolók aránya boost mintán (%)

	Bázis: Önálló szerződők (n=300) boost	Egy LTP szerződése van (n=209) boost	Több LTP szerződése van (n=91) boost
Egy ember csak egy ilyen köthet	49	51	45
Ezt a szolgáltatást a bankok kínálják	53	55	45
A havi befizetendő megtakarítási összeg fix, nem változhat	49	51	43
Ha az ember mégsem lakáscélra költené, teljes egészében elvész a befizetett pénz	11	12	10
Korábbi lakáshitel törlesztésére is fordítható a lakás-takarékpénztárban összegyűjtött összeg	65	61	75
Lakásfelújításra, -bővítésre és -korszerűsítésre is felhasználható	97	96	99
Nem csak lakáscélra használható fel	44	46	38
Jelentősebb összegeket is meg lehet takarítani a keretében	78	78	79
A megtakarítási időszak lejáta után kedvezményes hitelhez lehet jutni	86	83	93
Ezt a szolgáltatást speciális pénzüintézetek kínálják	45	46	44
A megtakarítási időszak lejáta után hitelképesség vizsgálat nélkül megkapható a hitel	52	51	54
Ha az ember mégsem lakáscélra költené, a befizetett pénz visszajár, de az állami támogatás elvész	66	68	62
Nagyon sok pénzüintézet kínál ilyen szolgáltatást	57	56	60
Lehet választani, hogy a megtakarításra adjon kedvezőbb kamatot, vagy a hitelre	38	40	34

15. diagram 9. kérdés Most fel fogok olvasni Önnek olyan információkat, amelyek a lakás-takarékpénztárral, a lakás előtakarékossággal kapcsolatosak – Szerződés szám szerinti bontásban

Egyértelműen látható, hogy a több szerződéssel rendelkezők a legtöbb paraméter mentén jóval tájékozottabbak, mint az egy szerződést kötők, viszont ők sem ismerik jobban a nyújtó pénzügyi intézetek típusát, valamint az elérhető kétféle termék konstrukciót.

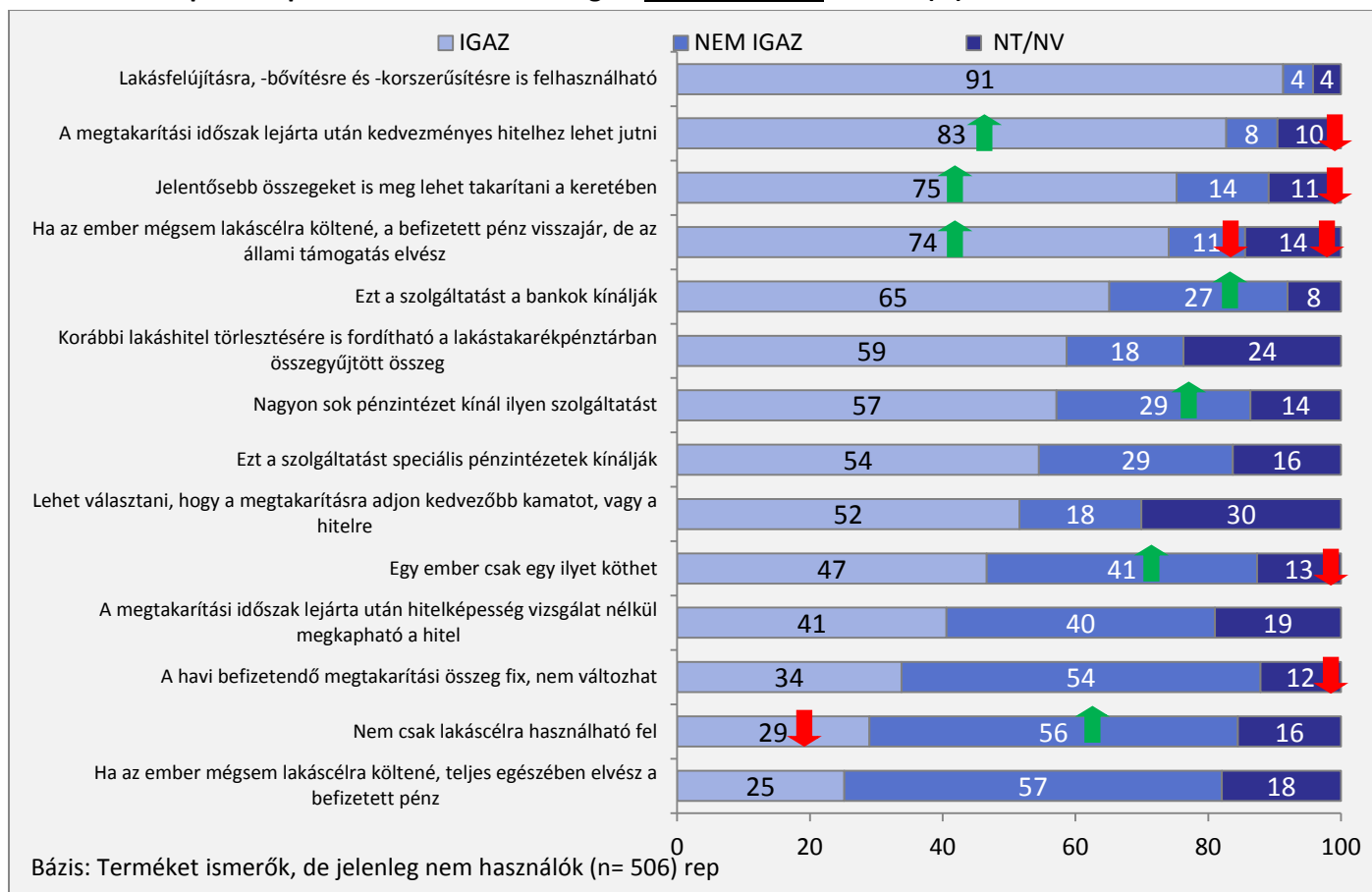
Mit tud a lakás-takarékpénztárról? Spontán kérdés a nem használók bázisán (%)



16. diagram 44. kérdés Kérem, mondja el saját szavaival, mit hallott róla? Mit még?

Az LTP-t nem használók kevés ismerettel rendelkeznek a termékről, de meglepő módon pontosak az információik. Spontán fogalmazzák meg, hogy egy állami támogatású megtakarításról van szó, ami havi rendszeres megtakarítást jelent, lakáscéllal hozható létre, kedvezményes hitel vehető fel hozzá és emellett sokan említik a fix futamidőt. Még az állami támogatás összegére is pontosan hivatkoznak.

A lakás-takarékpénztár paramétereinek ismertsége a nem használók bázisán (%)



17. diagram 46. kérdés Most fel fogok olvasni Önnek olyan információkat, amelyek a lakás-takarékpénztárral, a lakás előtakarékossággal kapcsolatosak. Kérem, mondja meg, az Ön tudomása szerint az adott információ igaz, vagy nem igaz?

A 2010. évi felmérés adataihoz képest: szignifikáns csökkenés



szignifikáns növekedés

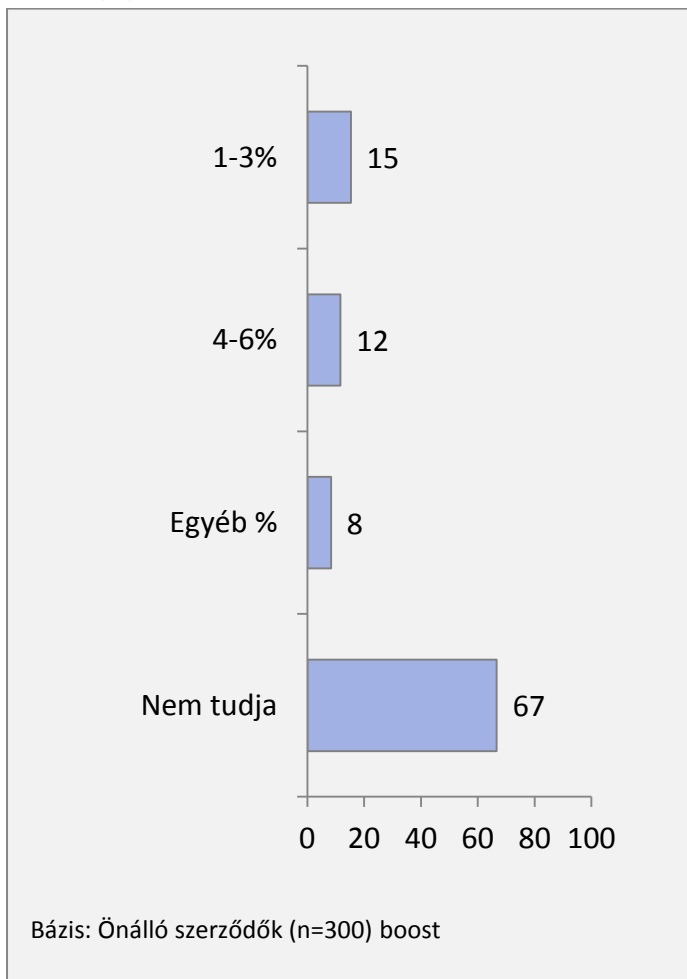


Jól látható, hogy jelentős tudásbeli növekedés figyelhető meg a nem használók körében a 2010-es felméréshez képest, ami jó iránynak tekinthető. A nem használók jelenlegi tudásszintje eléri a vizsgált termékparaméterek mentén a használók ismeretszintjét, ami ugyan még nem tökéletes, de mindenképpen fejlődésnek tekinthető. Néhány esetben pontosabb információkkal bírnak, mint a használók. Például a kétféle konstrukció létezését többen ismerik. Legnagyobb elmaradás az állami támogatás mértékének ismeretében figyelhető meg a jelenleg nem használók körében, de ezt az első fejezetben tárgyaltuk.

A penetráció növeléséhez elengedhetetlen a jól informáltság. Ez még tovább javítható a bizonytalanok és a félreinformáltak arányának csökkentése érdekében.

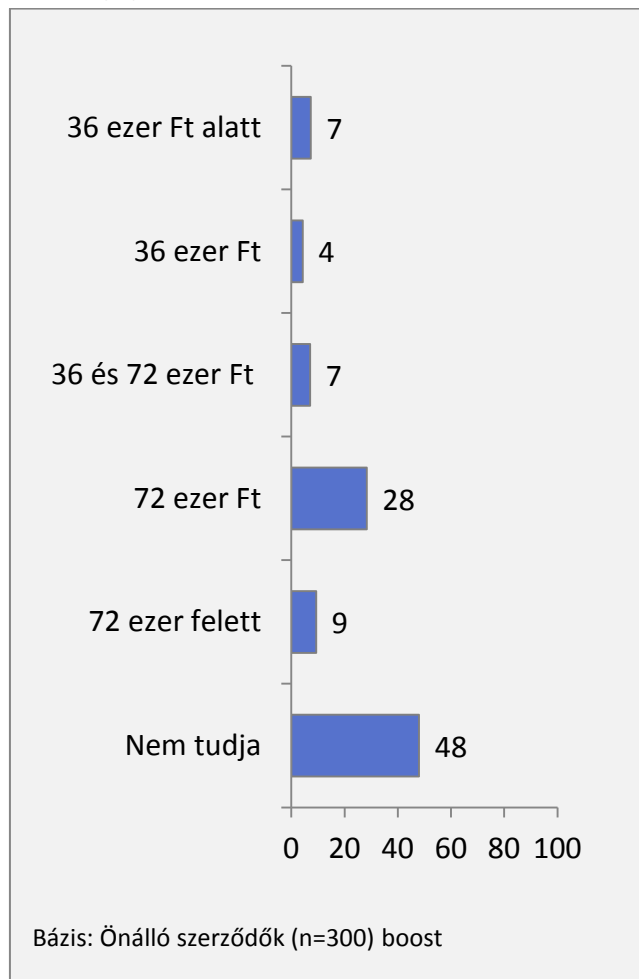
A következőkben a használókat kérdeztük saját termékük kondíciójáról, a kapott betéti kamat mértékéről és az állami támogatás összegéről.

A kapott betéti kamat érzékelt mértéke boost mintán (%)



18. diagram 15. kérdés Mennyi - tudomása szerint – a betéti kamat, ami a megtakarításra jár? (Amennyiben már lejárt a megtakarítás, mennyi volt utoljára a betéti kamat?)

A kapott állami támogatás érzékelt összege boost mintán (%)

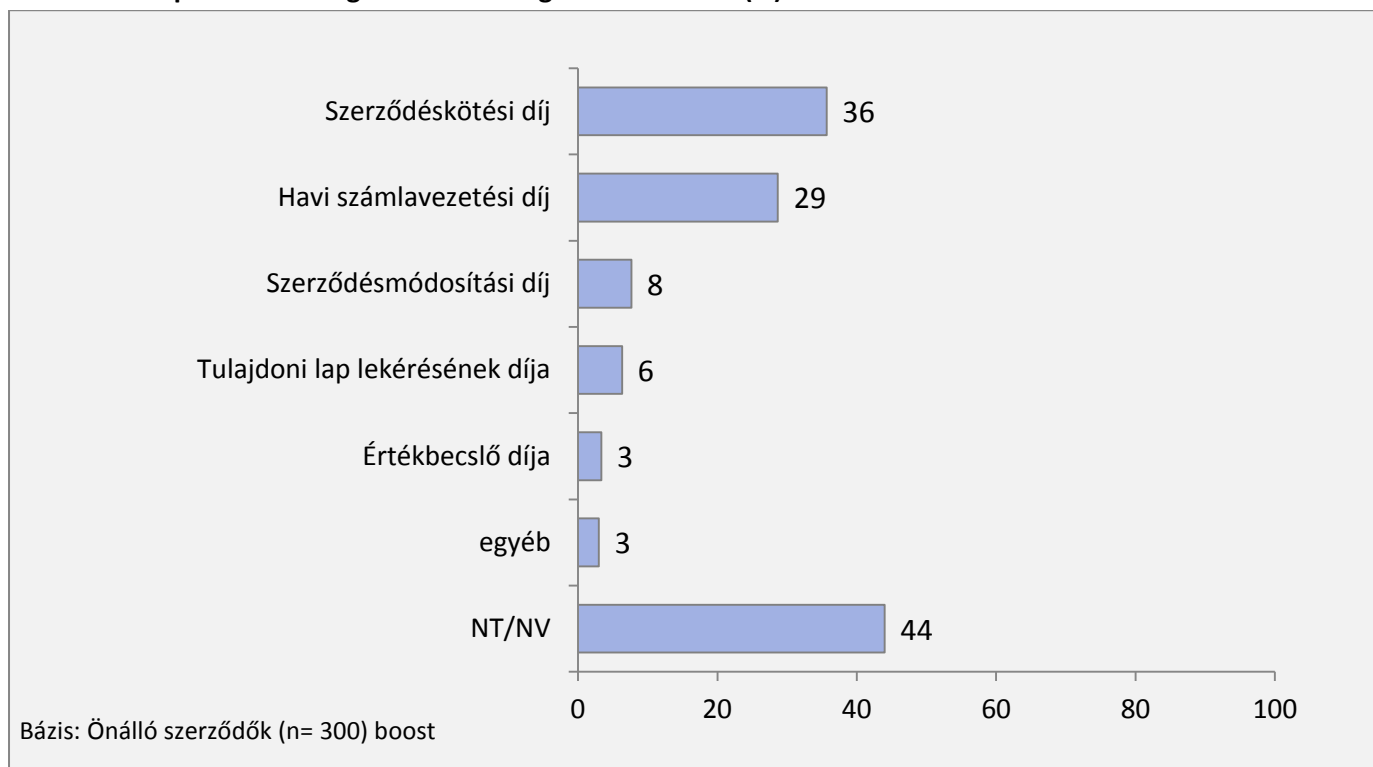


19. diagram 16. kérdés Mennyi tudomása szerint az Önnek járó állami támogatás, amit a lakástakarékpénztári megtakarítás után kap évente? (Amennyiben már lejárt a megtakarítás, mennyi volt utoljára az éves állami támogatás?)

Mindkét kondíció mentén nagyfokú bizonytalanság figyelhető meg, hiszen a válaszadók fele, kétharmada marad távol a konkrét választól. A betéti kamat mértékét csak a válaszadók kb. hetede tudja megfelelően, a többiek felülbecslik azt. Az állami támogatás mértékét jól érzékelik és egyúttal az is látható, hogy annak maximalizálására törekednek, hiszen legtöbbször megkapják a maximális 72 ezer forintot.

A két kondíció közül az állami támogatás bír nagyobb meggyőző erővel, hiszen erre emlékeznek jobban, viszont érdekes, hogy 2010-ben mindkét kondíció mentén hasonló ismertséget és arányokat mértünk, ami azt sugallja, hogy a használók nem figyelik jobban a kondíciókat.

Lakás-takarékpénztár költségeinek ismertsége boost mintán (%)



20. diagram 18. kérdés Tudomása szerint milyen díjak, költségek kapcsolódnak a lakás-takarékpénztári termékhez a teljes futamidőt tekintve?

A termékkel kapcsolatos költségek ismerete is nagyfokú bizonytalanságot mutat, viszont a kondíciókhoz képest szélesebb körben ismertek. A használók több mint harmada ismeri a szerződéskötési díjat és majdnem harmada a havi számlavezetési díjat. Ezek érintik az összes felhasználót, a további díjak csak akkor merülnek fel, ha valaki módosítást kér, vagy hitelt kíván felvenni.

A kondíciókhoz képest magasabb ismeret költségérzékenységet mutat, ezért érdemes akciózni ezekkel a díjakkal, a szakértők is említették ezek nagyfokú hatását.

A használók alszegmenseit tekintve megállapíthatjuk, hogy az LTP-t más szerződéshez kapcsoltan igénybevevők, valamint a több szerződéssel rendelkezők jóval tájékozottabbak a díjakat illetően. Az erre vonatkozó grafikonokat (100. diagram és 101. diagram) a mellékletben mutatjuk be.

A díjak mértékére is rákérdeztünk a használóknál és szabadon megadhatták az adott díjra vonatkozó mértékegységet is. Az alábbi eredményeket kaptuk az egyes díjtételeket tekintve:

- **Havi számlavezetési díj:** a havi számlavezetési díjra legtöbbször havi értéket mondanak, de néhányan felülbecslik a díj tételét, így átlagosan 350 forintra tehető szerintük. A **legtöbbször azonban tisztában vannak a 150 forintos díjjal**, amit valaki éves szinten ad meg **1700-2500 forint** közötti értékben. Azonban előfordul tévedés is, valaki 9 ezer forintot, más pedig 39 ezer forintos egyszeri díjat említ, ami valószínűleg a szerződéskötési díjjal való tévesztést jelenti.
- **Szerződéskötési díj:** aki ismerte ezt a díj típust, az pontosan meg is adta annak mértékegységét és mértékét: a válaszadók **kétharmada forint összegben fizetendő díjra** gondolt, míg további **egyharmaduk százalékos**

értékre. Százalékos értéként két kivétellel mindenki **1%-ot** mondott, míg **forint összegként 3-60 ezer forintig** terjedő összeget említettek, leggyakoribb a 30 ezer forintos nagyságrend volt a szintén elterjedt 20 ezer forintos havi befizetés mellett. Az alacsonyabb szerződéskötési díj adódhat az időszakos akciókból.

- **Szerződésmódosítási díj:** legtöbben ezt a díjat **alkalmi díjnak** tekintik és **2000-6000 forintig** terjedő összeget adnak meg, de itt is előfordul az 1%-os mérték említése.
- **Értékbecslői díj:** legtöbben **egyszeri díjként** hivatkoznak rá és **20-40 ezer forint közé** teszik mértékét, de itt is előfordul tévedés: 1%-os díj és 2000 Ft éves díj említése.
- **Tulajdoni lap** lekérésének díja: szinte mindenki tudja, hogy **alkalmi díjról** van szó, legtöbben jól becsülik mértékét, ugyanis **6000 forint** körüli értéket adnak meg, de előfordul a 100 és a 12.600 Ft-os összeg is. Míg az előbbi díj mögött tévesztés, addig az utóbbi mögött két lakás tulajdoni lapjának kikérése állhat a háttérben.

4. VERSENYZŐ TERMÉKEK

A termék ismertségét követően nézzük meg a konkurens, helyettesítő termékek oldaláról.

4.1. Piaci áttekintés

A megkérdezett szakértők szerint jelen piaci körülmények közt sem betéti-, sem hiteloldalon nincs a terméknek valós alternatívája, amennyiben a magánszemély lakáscéllal bír, és hosszabb távon tudja nélkülözni pénzét. A betéti oldalon az alacsony kamatkörnyezet miatt nincs ilyen jövedelmező és stabil befektetés, míg hiteloldalon jelenleg nincs olyan állami kamattámogatott lakáshitel, mint amilyen korábban volt és versenyezni tudott az LTP-kölcsönrel. A kedvező devizahitelek is letűntek a piacról.

Az LTP keretében igénybe vett megtakarítás kis összeggel is indítható, változtatható és szüneteltethető konstrukció. Egyre sokoldalúbban felhasználható, hiszen már nemcsak lakásvásárlásra és felújításra, hanem korábbi lakáshitel előtörlesztésére, vagy lakásbérleti, vagy lakáshasználati jog vásárlására is alkalmazható.

Több, családon belüli szerződés összevonható egy közös cél érdekében, de akár egy szerződés is megosztható, a kedvezményezett személye is változtatható. A kiutalási időszak, illetve a futamidő is módosítható. A ráépülő hitel a lejáratot követő 1 év+3 hónapon belül felvehető az előre rögzített, fix kamatozással és fix törlesztőrészlettel.

A hitel akár a megtakarítási időszak kezdetén is felvehető, azonnali áthidaló kölcsön formájában, így kedvezőbb és azonnali forrásbevonásra ad lehetőséget az igénybevevőnek.

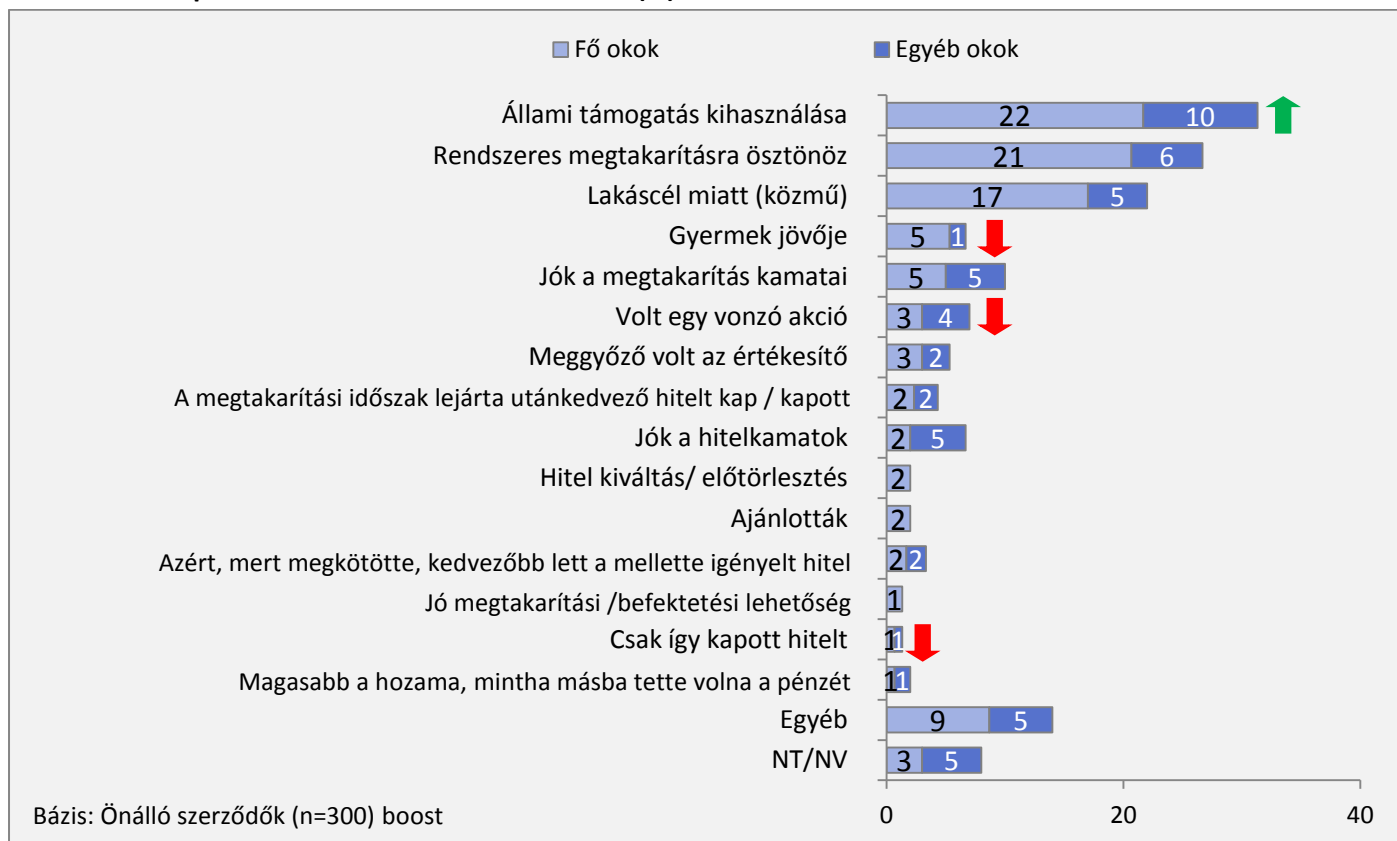
A hitelbírálat a jogszabályi előírásoknak megfelelően, a felelős hitelezés jegyében történik, de a normál LTP-kölcsönt igénylők, akik legalább 4 évig megtakarítottak, némi előnyt élvezhetnek a hitelbírálat esetén, hiszen rendszeres befizetéseik miatt csökkentik a pénztár hitelkihelyezési kockázatát. Van olyan pénztárszolgáltató, amelyik eltekintene a hitelbírálattól a normál LTP-kölcsön esetén, de erre a jelenlegi jogi szabályozás nem ad lehetőséget. Jelenleg kamatkedvezményrel honorálják a hűségese befizetőket hitel felvétel esetén.

A piaci áttekintés után nézzük a fogyasztók attitűdjét a lakás-takarékkal kapcsolatban!

4.2. A lakosság attitűdje a lakás-takarékpénztárral kapcsolatban

Elsőként a termék választás motiváló és gátló faktorait vesszük szemügyre

A lakás-takarékpénztár választás okai boost mintán (%)



21. diagram 20. kérdés Amikor utoljára lakás-takarékpénztári szerződést kötöttek, mi volt a legfőbb oka annak, hogy éppen lakás-takarékpénztári szerződést kötött, és nem más? Milyen egyéb indokok voltak?

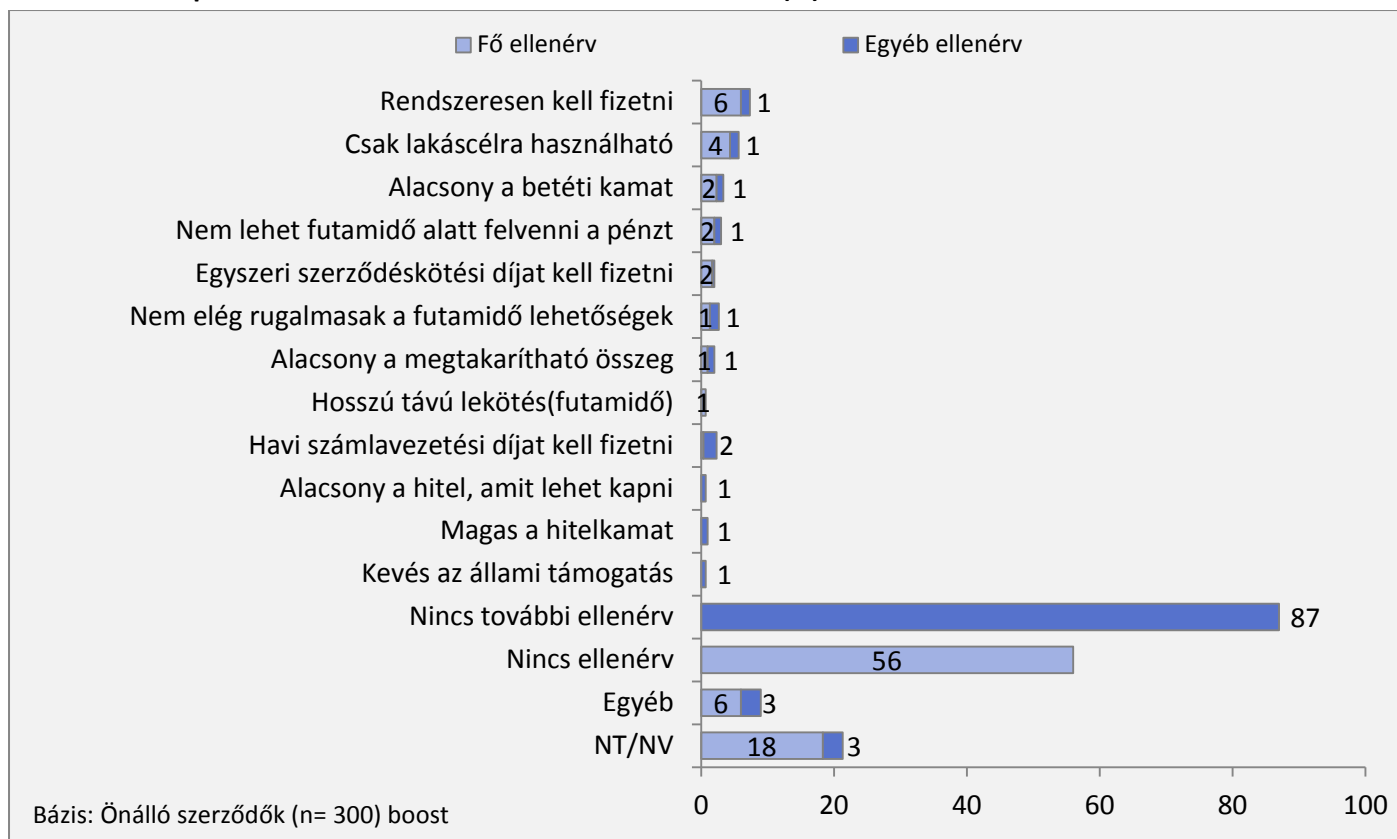
A 2010. évi felmérés adataihoz képest (chi2 asymp < 0,05) szignifikáns csökkenés ↓ szignifikáns növekedés ↑

A lakás-takarékpénztár igénybevételére ösztönző tényezők összképe nem változott a 2010-es felméréshez képest, csak minőségi eltolódás figyelhető meg, az állami támogatás szerepe tovább erősödött. Ennek hátterében a csökkenő kamatkörnyezetben még jobban felértékelődő támogatás hozamnövelő szerepe állhat. Továbbra is fontos szerepet játszik a rendszeres megtakarításra való ösztönzés, tehát egyfajta kényszer a fogyasztónak arra, hogy félretegyen rendszeresen. És harmadik motiváló erőként jelenik meg a termék fő célja, a lakással kapcsolatos kiadások rendezése.

Összességében a termék kedvező megtakarítási jellege dominál szemben a hitel kondícióival és a hitelfelvételi lehetőséggel. A kedvező hitel és a jó hitelkamatok kismértékben motiválják a termék igénybevételét.

A szignifikáns csökkenést mutató tényezők függetlenek a termék vonzerejétől. Az akciók jelenléte időszakonként változó, így a felmérés időpontja is jelentős hatással lehet erre a faktorra, míg a „Csak így kapott hitelt” állítás ereje azért csökkent, mert csökkent a „Más szerződéshez kapcsoltan” igénybevevők aránya.

A lakás-takarékpénztár szerződéskötés ellenérvei boost mintán (%)

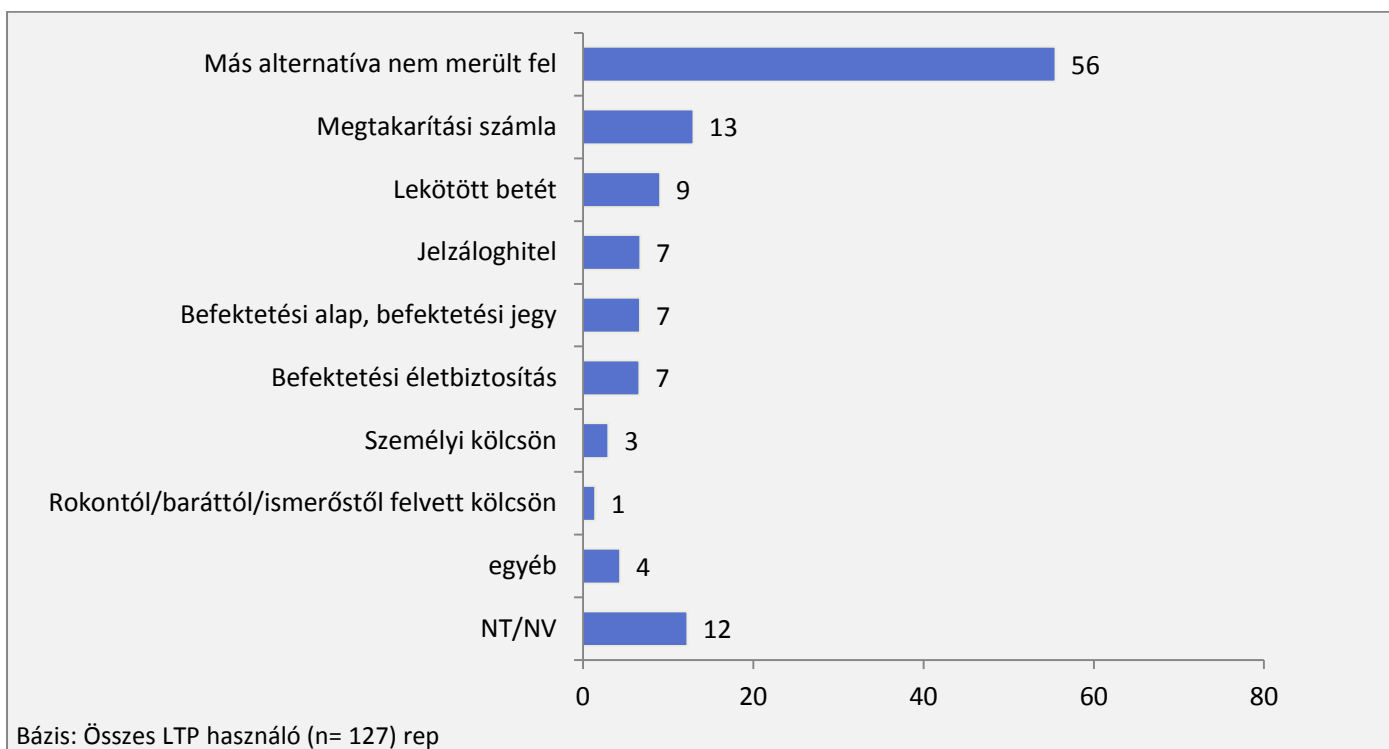


22. diagram 21. kérdés Amikor utoljára lakás-takarékpénztári szerződést kötöttek, milyen érvek szóltak a lakás-takarékpénztár ellen? Mi volt a legfőbb ellenérv? És milyen ellenérvek szóltak a továbbiakban ellene?

A termékkel kapcsolatban a használók háromnegyedében nem volt fenntartás, ellenérv választáskor. Érdekes helyzet, hogy ennél a lakáscélú terméknel erőteljes ellenérv igénybevételekor, hogy csak lakáscélra használható. Ebből a termék kedvező, befektetési volta tükröződik, nem az eredeti célja, a lakhatáshoz való segítségnyújtás.

A rendszeres fizetési kötelezettség megjelenik az árnyoldalon is, de sokkal kisebb hangsúllyal, mint a motiváló szempontok között. A kötött futamidő a termék rugalmatlan paramétereként értelmezett.

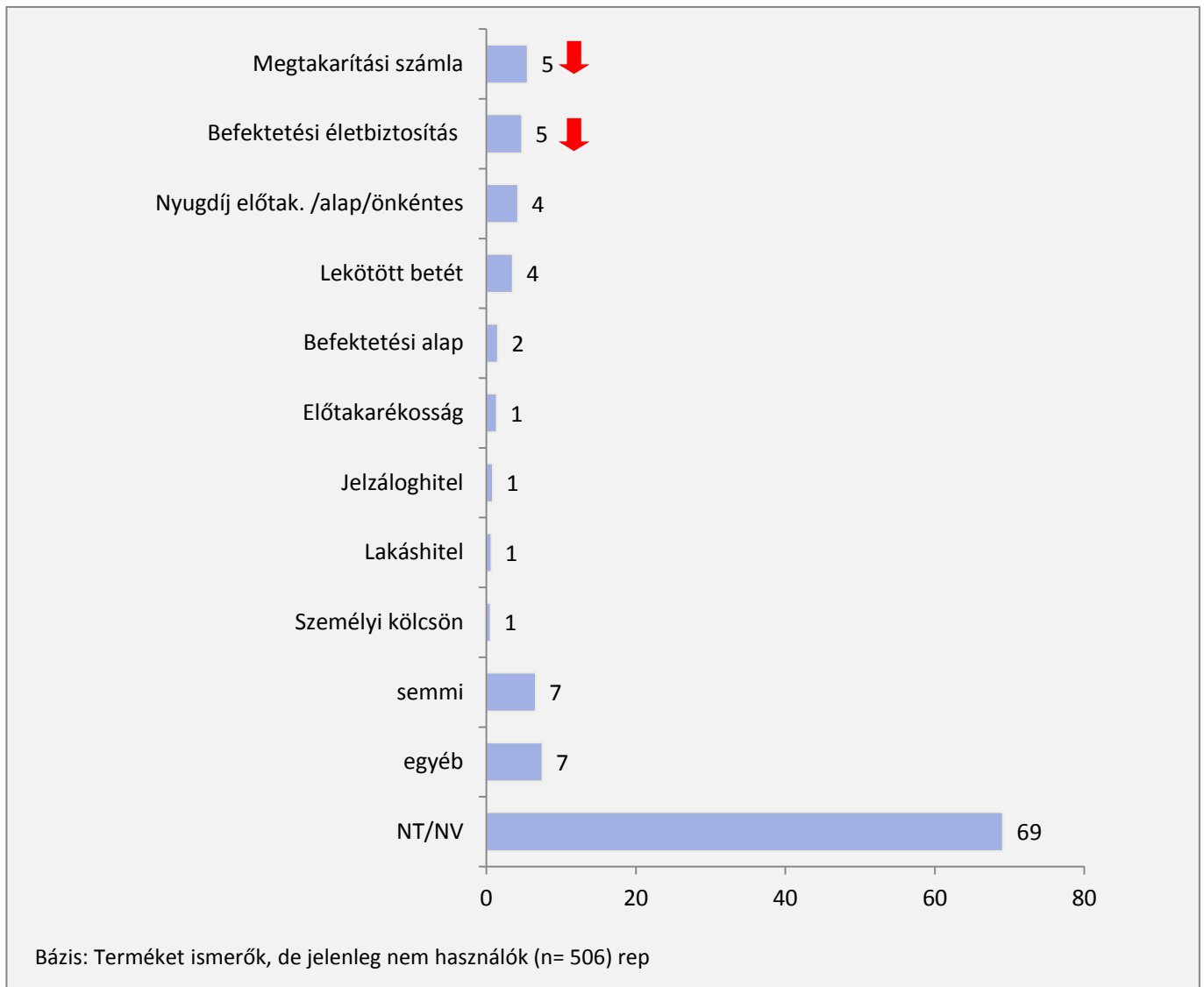
A lakás-takarékpénztári szerződés lehetséges alternatívái reprezentatív mintán (%)



23. diagram 27. kérdés Akkor, amikor döntött arról, hogy lakás-takarékpénztári szerződést köt, milyen egyéb alternatívákat vett még számba, mint lehetőség?

A használók többsége a termék kiválasztásakor úgy érezte, hogy nincs alternatíva, céljukra ez a legmegfelelőbb termék. A megnevezett helyettesítő termékek közül a megtakarítási számla szerepel az első helyen, ami szintén hosszú távú megtakarítási forma, relatív kedvező kamatozással az alacsony kamatkörnyezetben.

Mely termékek hasonlóak a lakás-takarékpénztárhoz nem használók bázisán (%)

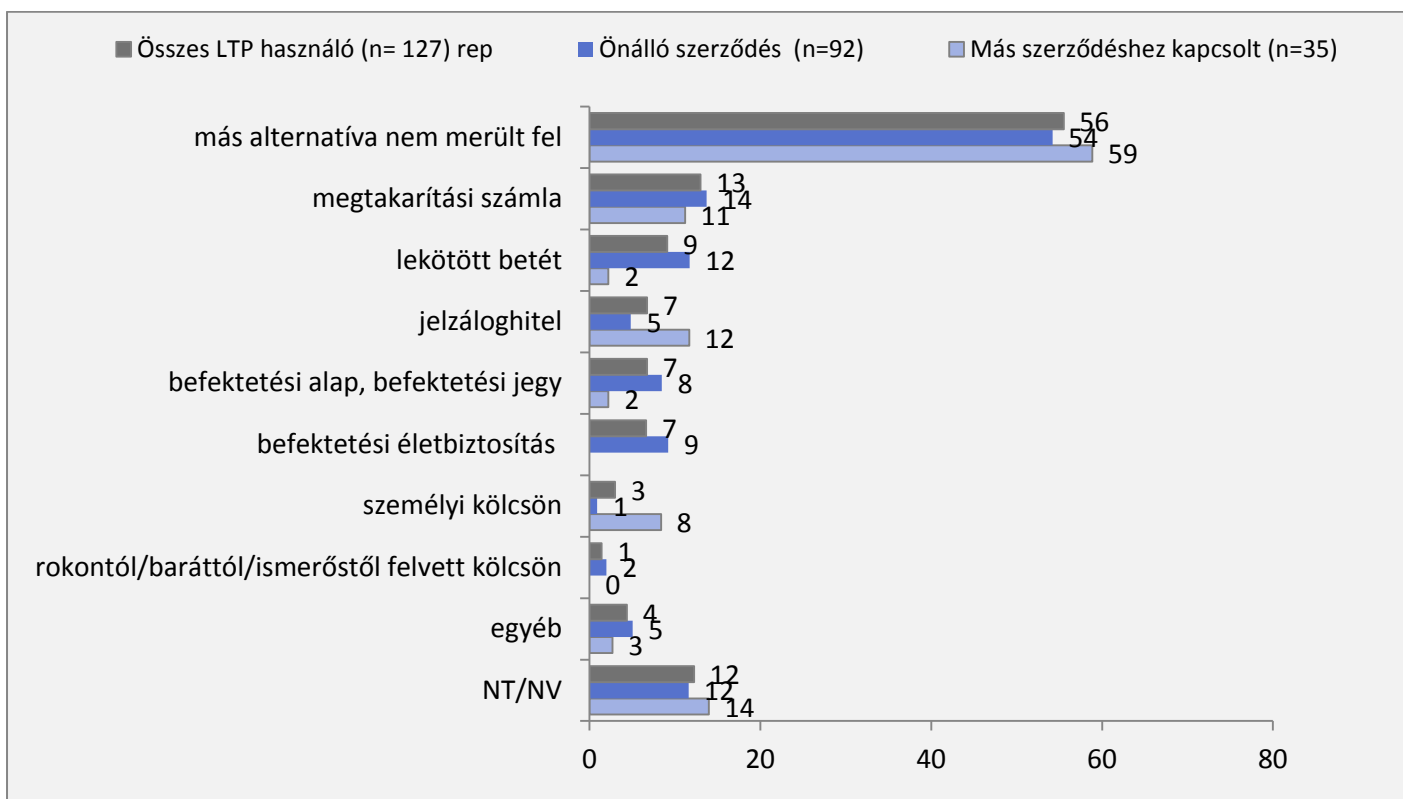


24. diagram 45. kérdés Ön szerint milyen egyéb termékek, szolgáltatások hasonlíthatóak a lakás előtakarékosághoz, a lakás-takarékpénztárhoz? Mi az, ami még hasonló célt szolgál?

A 2010. évi felmérés adataihoz képest (chi2 asymp < 0,05) szignifikáns csökkenés ↓ szignifikáns növekedés ↑

A terméket ismerők, de jelenleg nem használók bizonytalanok az LTP-hez hasonlító termék kérdésében, ami azt mutatja, hogy nincs egyértelmű helyettesítő szolgáltatás. 7%-uk ezt ki is fejezi határozottan. Körükben is a megtakarítási termékekhez való hasonlóság jelenik meg legerőteljesebben. Ők jobban kifejezik a termék hosszú távú jellegét, hiszen az első három helyen megnevezett megtakarítási termék mindegyike csak hosszú távon vehető igénybe. Ezek említési aránya csökkent a 2010-es felméréshez képest, de a csökkenés ellenére az élen maradtak.

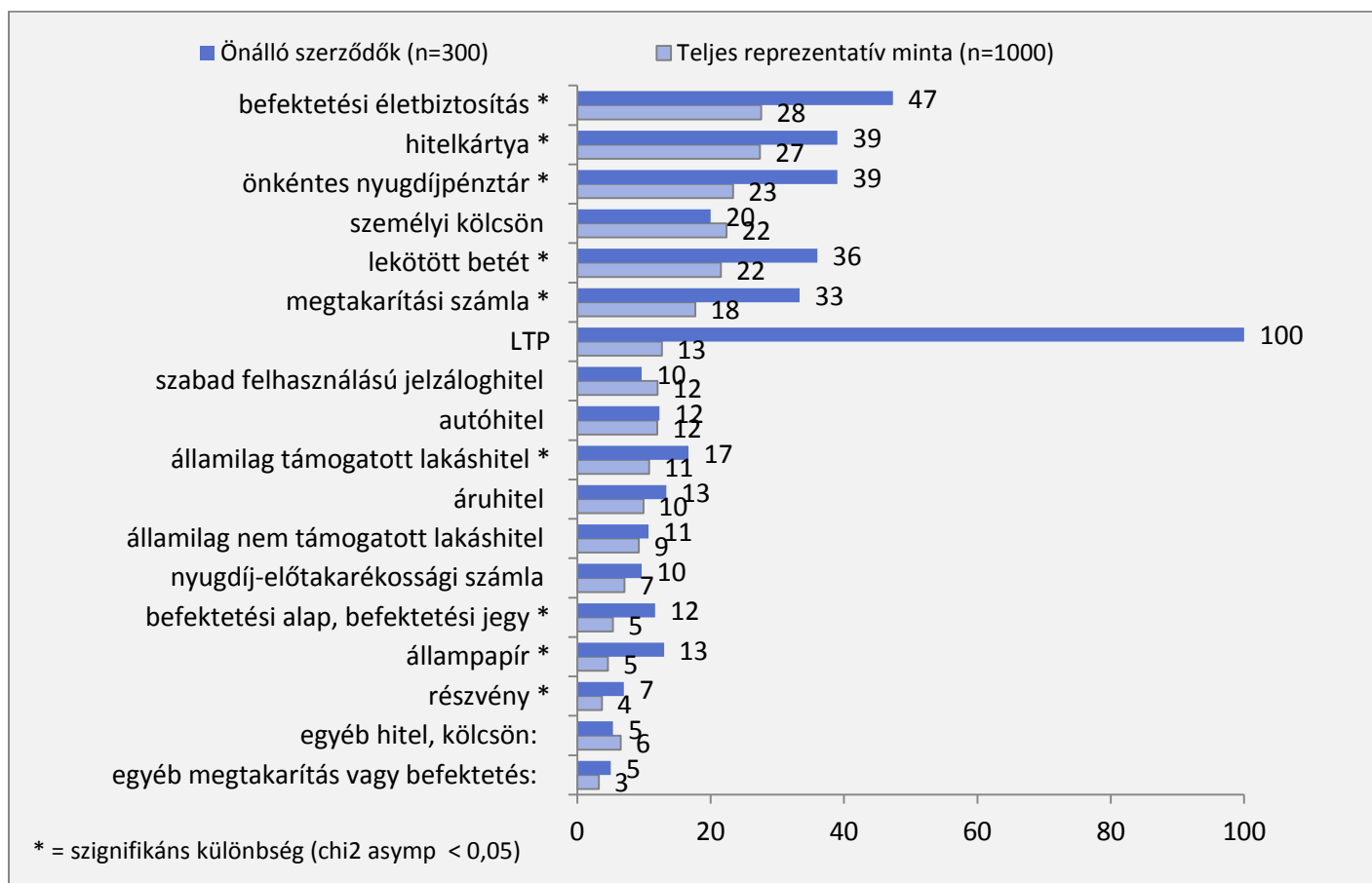
A lakás-takarékpénztári szerződés lehetséges alternatívái reprezentatív mintán (%)



25. diagram 27. kérdés Akkor, amikor döntött arról, hogy lakás-takarékpénztári szerződést köt, milyen egyéb alternatívákat vett még számba, mint lehetőség? – Szerződéskötés módja szerinti bontásban

Más a helyzet azon ügyfélkörnél, akik más szerződéshez kapcsoltan vették igénybe az LTP-t, ők legmagasabb arányban a jelzáloghitelt és a személyi kölcsönt említették helyettesítő termékként. Ennek ellenére a megtakarítási számla náluk is alternatívát jelentett volna.

A pénzügyi termékek használata az LTP-t igénybevevők és az összes háztartás bázisán (%)



26. diagram 4. és 5. kérdés Most felsorolok pénzügyi szolgáltatásokat, termékeket, kérem, mindegyikről mondja meg, van-e az Ön nevében jelenleg ilyen élő szerződés valamilyen pénzintézetnél? És van –e valaki másnak (is) a családból szerződése valamilyen pénzintézetnél!

A grafikon jól szemlélteti, hogy a lakás-takarékpénztárral rendelkezők jóval aktívabb pénzügyi termékhasználók az átlagos 18-64 év közöttiek által képviselt családokhoz képest. Széles pénzügyi portfóliót kezelnek mind a megtakarításokat, mind a hiteltermékeket tekintve. Legnagyobb mértékben a hosszú távú megtakarítások és az öngondoskodás jellemző rájuk. Ebből is látható, hogy az LTP nem annyira széles körben elterjedt termék, mint a környező országokban, hanem egy réteg termék a tehetősebbek számára.

IV. A LAKÁS-TAKARÉKPÉNZTÁRI PIAC MENNYISÉGI ALAKULÁSA

A piaci környezet részletes vizsgálata után megnézzük a lakás-takarékpénztári piac működését. Először bemutatjuk a megtakarítási piac állományának időbeli alakulását, összetételét és ezen belül a lakás-takarékpénztári termék szerepét. Ezt követően térünk ki a lakás-takarékpénztári piac belső elemzésére a betéti- és hitelállomány szempontjából.

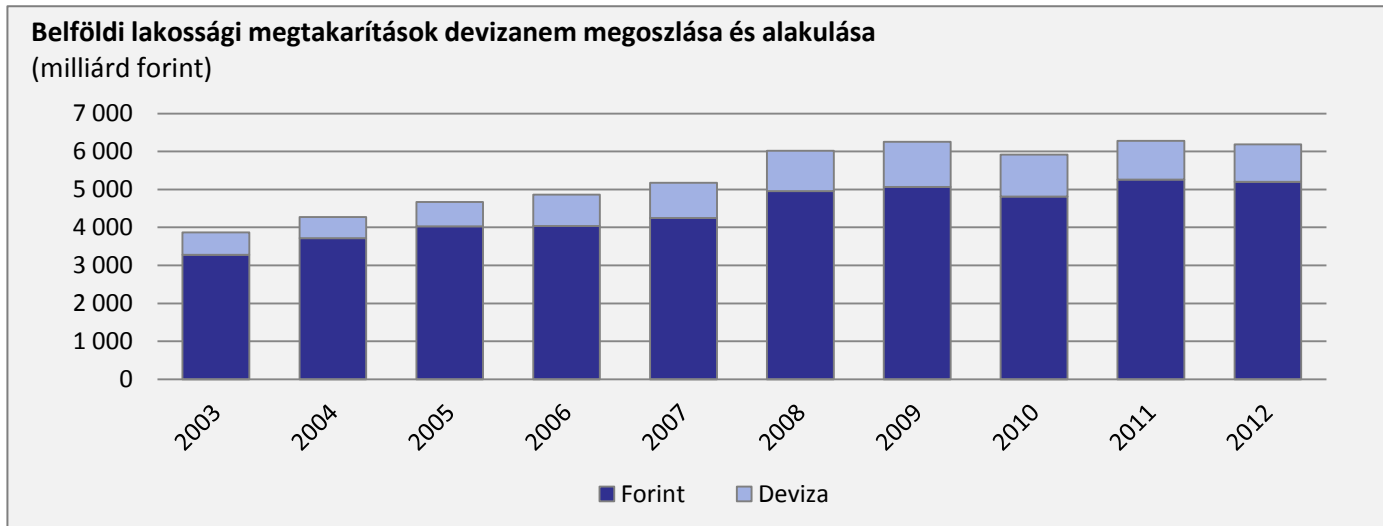
A piac állományi tendenciái után megnézzük a háztartások lakás-takarékpénztárakhoz való viszonyát, az egyes fogyasztói csoportok méretét, profilját, a távolmaradás indokait, főbb csoportjait és a potenciális jövőbeli keresletet.

1. A MAGYAR PIAC MÉRETE ÉS ALAKULÁSA

Az LTP piac méretének behatárolásához először a pénzügyi piaci állományok, trendek áttekintését végezzük el.

1.1. A megtakarítási piacméretek

A teljes belföldi lakossági megtakarítás állomány folyamatos növekedést mutatott az alapvetően magas (6-11% közötti) kamatkörnyezetben egészen a 2008. évi válságig.

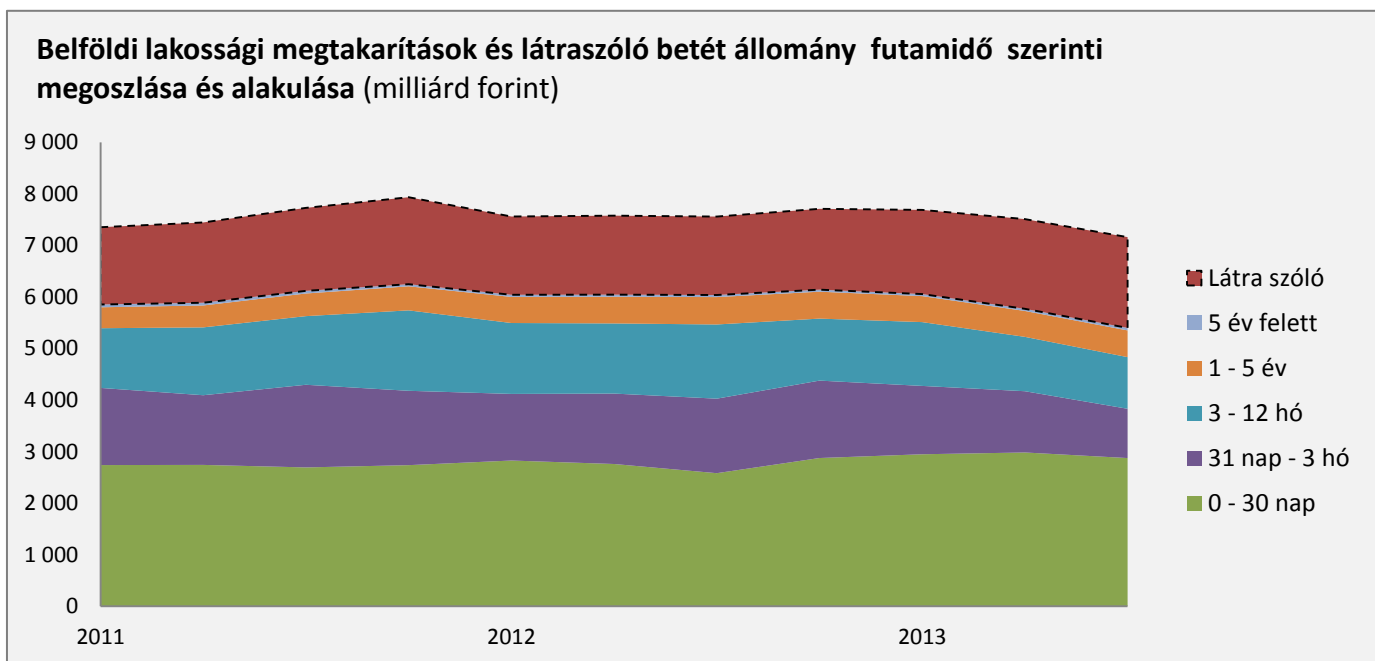


27. diagram Belföldi lakossági megtakarítások devizanem megoszlása és alakulás, Forrás: MNB, Aranykönyv

Az ekkor kezdődő és azóta is folyamatos kamatszint vágás, illetve a gazdasági recesszióból fakadóan a megtakarítási képesség folyamatos csökkenése stagnáló, enyhén csökkenő pályára állította a megtakarítások piacát hazánkban, amit még a megtakarítási hajlandóság általános javulása sem tudott pozitív irányba fordítani. A lakossági megtakarítások állományát a forint alapú megtakarítások dominálják.

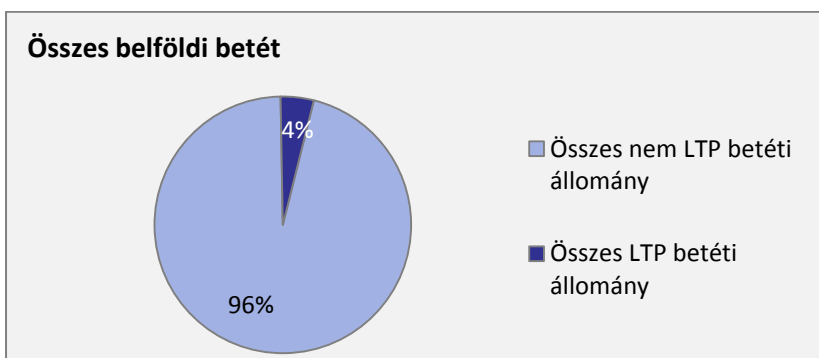
A lakossági megtakarításokon belül a legnagyobb részt a látra szóló (24%) és a 30 napra vagy annál rövidebb időre lekötött betétek (40%) teszik ki. A látra szóló megtakarításokhoz hasonló nagyságrendű tömeget képviselnek a több

mint 30 napra, de legfeljebb egy évre lekötött betétek (27%). Az előzőekhez képest viszont már jelentősen kisebb állományt tesznek ki a legalább 1 éves lekötések (kevesebb, mint 8%). Összetételében a megtakarítások lejárat szerkezete az elmúlt évek során meglehetősen stabil, az eddig ismertetteknek megfelelően túlsúlyban szerepelnek a rövid lejáratú megtakarítások. A teljes piacméret csökkenése is megközelítőleg hasonlóan érinti az eltérő lejárat idejű megtakarításokat, némiképp a 31 naptól 12 hónapig terjedő formák jobban csökkentek, míg a 30 napnál rövidebb lejárat idejű formák 2013 harmadik negyedét leszámítva gyenge növekedést mutattak – abszolút értelemben is.



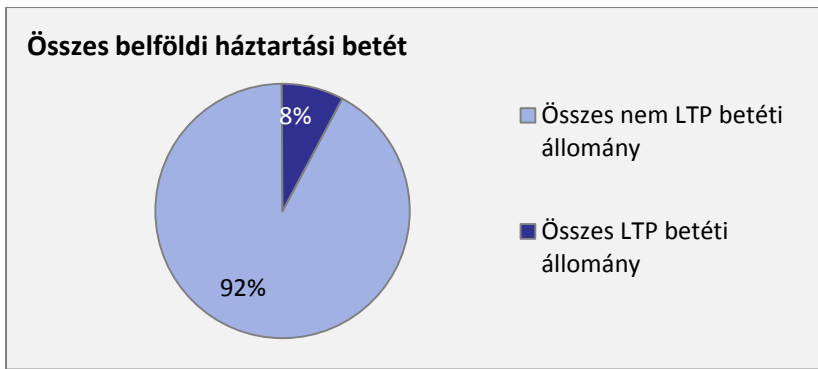
28. diagram Belföldi lakossági megtakarítások és látraszóló betét állomány futamidő szerinti megoszlása és alakulása (milliárd forint), Forrás: MNB, Aranykönyv

1.2. A lakás-takarékpénztárak a magyar megtakarítási piacon



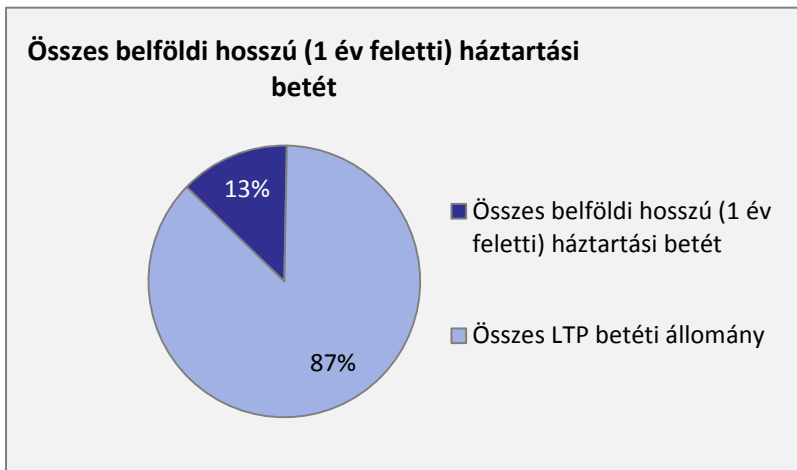
Az összes belföldi betét állományán belül a lakástakarék-pénztári megtakarítási forma nem sokkal haladja meg a 4%-ot, vagyis a teljes piac méretét figyelembe véve nem mondható domináns megtakarítási formának.

29. diagram Összes belföldi betét, Forrás: MNB, Aranykönyv



A háztartások betéteinek piacán – ami az összes betét között valamivel kevesebb mint 45%-os részesedést ér el - már jóval jelentősebb, de még mindig 10% alatti a lakástakarék-pénztári forma aránya.

30. diagram Összes belföldi háztartási betét, Forrás: MNB, Aranykönyv



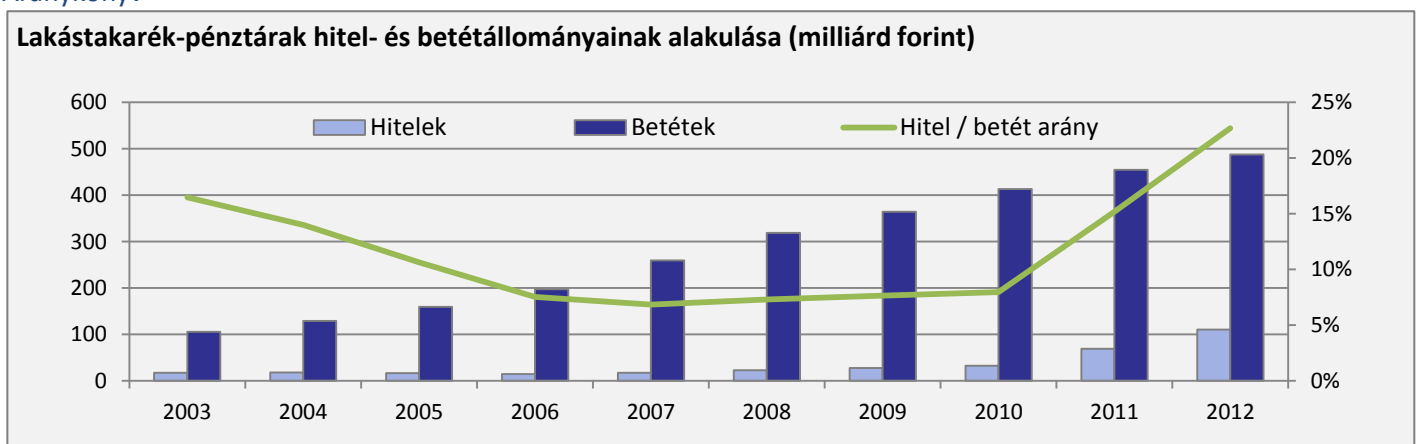
Viszont az 1 évnél hosszabb megtakarításoknak a túlnyomó többségét már lakástakarék-pénztári konstrukciók (87%) adják, amiknek törvényileg előírt minimum 4 éves futamideje a hosszú távú megtakarítások piacán az LTP által betöltött szerep súlyát tovább növeli, illetve – a hosszabb lejáratú időnek köszönhetően a volatilitását is csökkenti.

31. diagram Összes belföldi hosszú (1 év feletti) háztartási betét, Forrás: MNB, Aranykönyv

1.3. A lakás-takarékpénztári piac alakulása

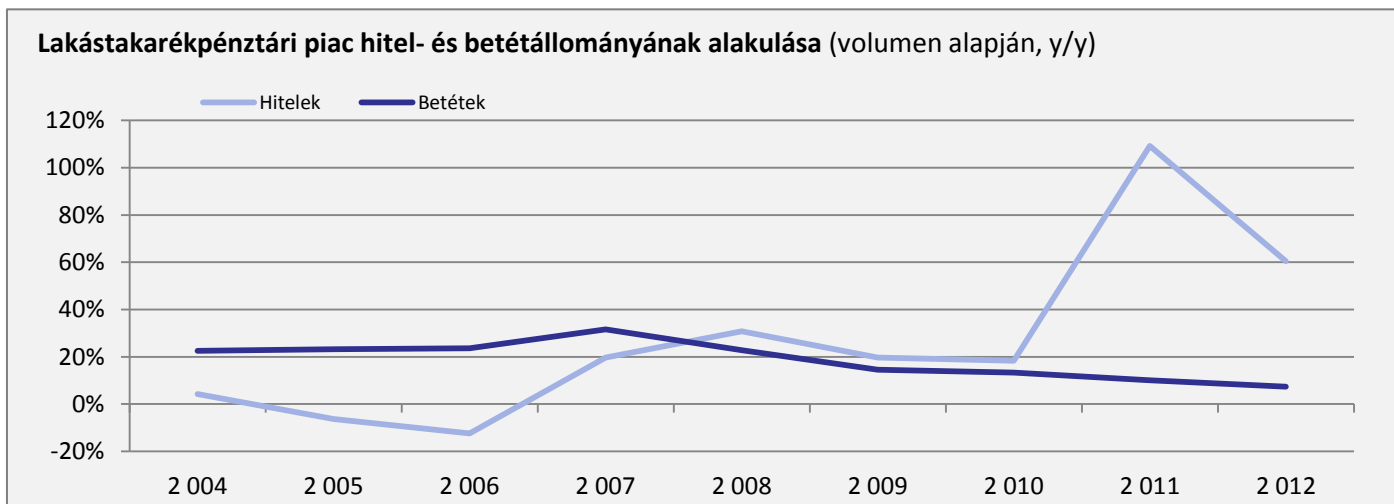
A lakás-takarékpénztárak tehát jelentős szereplői a hosszú távú megtakarítások piacának, illetve a termékek struktúrájából (legalább 4 éves elköteleződés) adódóan kevésbé érzékenyek a gazdasági és piaci sokkokra.

32. diagram Lakástakarék-pénztárak hitel- és betétállományainak alakulása (milliárd forint) , Forrás: MNB, Aranykönyv



Valószínűleg ennek a konstrukcióból eredő stabilitásnak (folyamatos beáramlás / állománynövekedés a havi megtakarításokból) köszönhető az is, hogy amíg az újonnan kötött szerződések száma a 2008. évi gazdasági

események hatására a lakás-takarékpénztári szektor történetében először visszaesett, a teljes betéti állomány tovább tudott növekedni. Ezt a tartósan növekvő betéti állományt kísérte a hitelek iránti korlátozott érdeklődés (az összes hitel-állomány nem lépett ki a 15-18 milliárd forintos tartományból²) egészen a 2008-as enyhe, majd a 2011-es szabályozói lazítással³ érkező jelentős élénkülésig.



33. diagram Lakás-takarékpénztári piac hitel és betétállományának alakulása (volumen alapján, y/y) , Forrás: MNB, Aranykönyv

A hitel- és a betétpiac dinamikáját elemezve látható, hogy míg a betétek egy stabil, érett fázisba lépő piac benyomását keltik folyamatosan csendesülő növekedéssel, addig a hitelezés hol kisebb (2008-2010), hol nagyobb (2011-2012) kilengéseket mutat a gazdasági és a szabályozói környezet változásaira rendre reagálva, de folyamatos növekedés jeleit mutatva.

² Ha az OTP LTP működési sajátosságából fakadó eltérést a Fundamentához hasonló hitelezési aránnyal korrigáljuk sem mondható, hogy eltérő képet kapunk.

³ A szabad eszközök hó végén fennálló állományának áthidaló kölcsönként folyósítható aránya felemelésre került 20%-ról 75%-ra

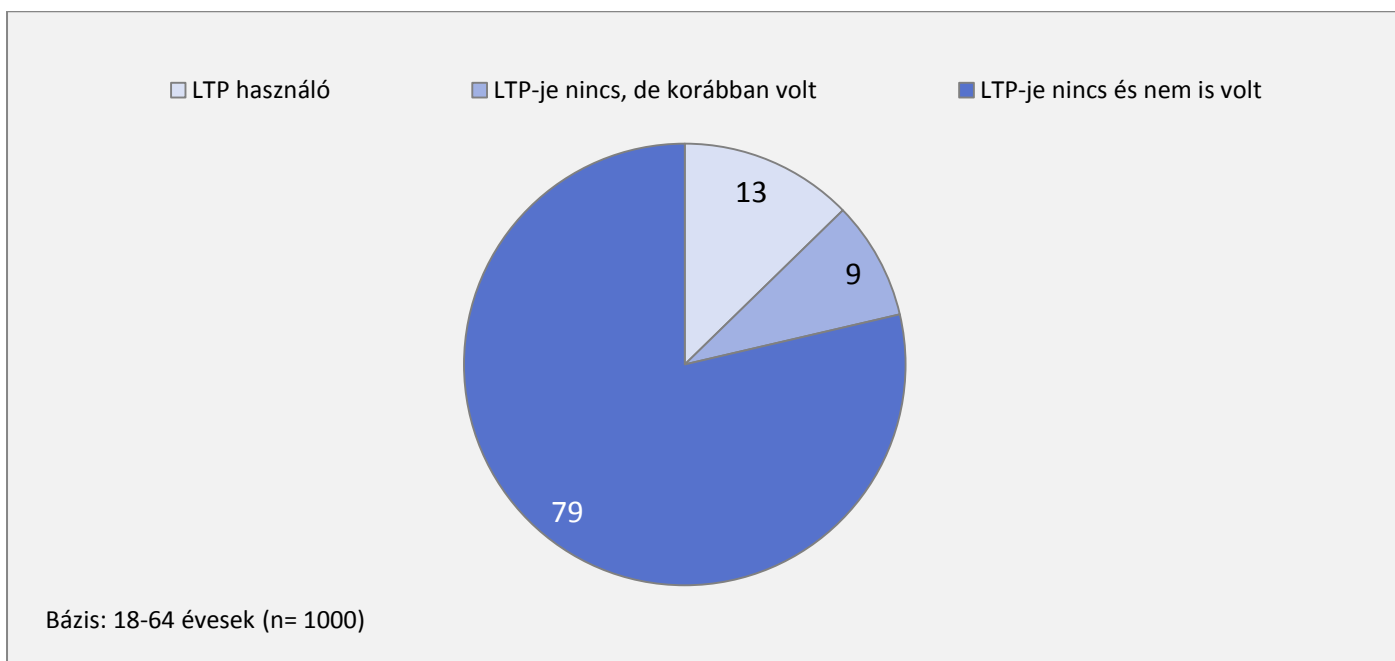
2. A LAKÁS-TAKARÉKPÉNZTÁR HASZNÁLATA

Ebben az alfejezetben térünk ki az LTP használók körére, a használat módjára, a távolmaradási indokokra és a jövőbeli igénybevételre.

2.1. A fogyasztói csoportok mérete és profilja

Elsőként bemutatjuk az LTP használat arányát, a szerződések megoszlását, valamint az egyes szegmensek demográfiai profilját

A fogyasztói csoportok aránya reprezentatív mintán (%)

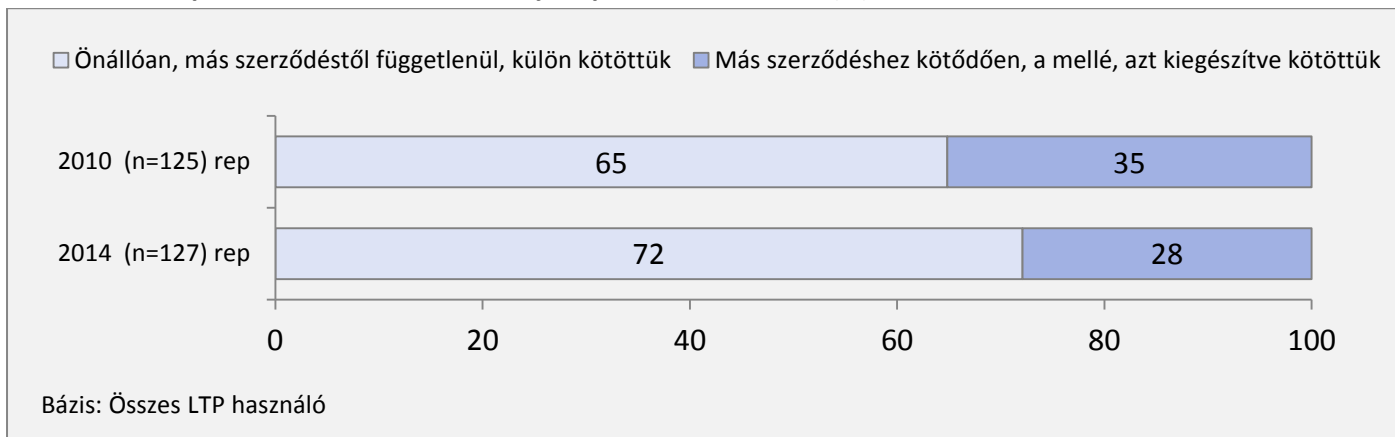


34. diagram 4. kérdés: Most felsorolok pénzügyi szolgáltatásokat, termékeket, kérem, mindegyikről mondja meg, van-e az Ön nevén jelenleg ilyen élő szerződés valamilyen pénzintézetnél?

6. kérdés Volt –e Önnek vagy másnak a családból korábban ... szerződése valamilyen pénzintézetnél, amelyet már megszüntetett vagy amely lejárt?

A lakás-takarékpénztár igénybevételi aránya nem változott a 18-64 éves megkérdezettek által képviselt háztartások bázisán az elmúlt 4 évben. Továbbra is a háztartások 13%-a rendelkezik LTP szerződéssel és közel egytizedük nyilatkozott úgy, hogy csak korábban volt ilyen pénzügyi termékük.

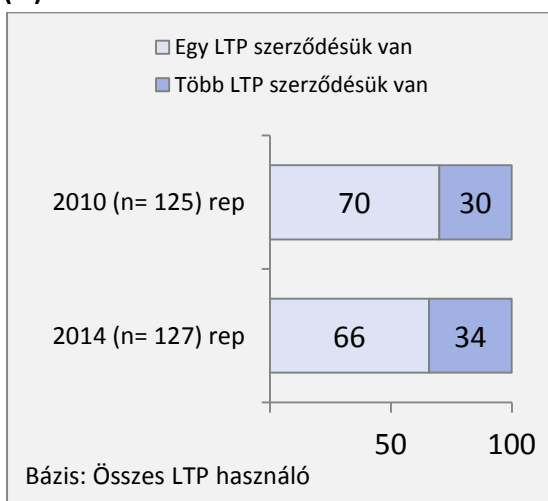
A lakás-takarékpénztár szerződéskötés módja reprezentatív mintán (%)



35. diagram 8. kérdés Kérem, gondoljon vissza arra, amikor megkötötték ezt a lakás előtakarékosági, lakás-takarékpénztári szerződést. Az alábbi állítások közül melyik igaz Önre, Önökre inkább? – Időbeli összehasonlítás

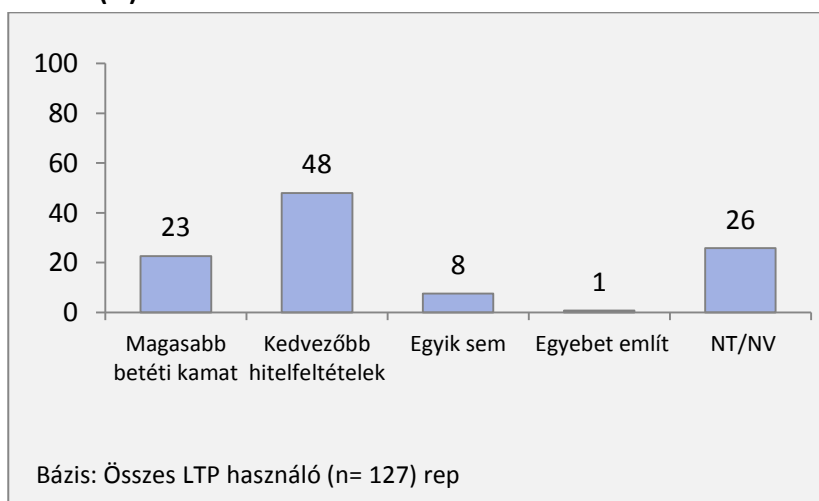
Némi növekedés figyelhető meg 2010-hez képest az önálló szerződések arányában, azaz csökkent a hitelszerződésekhez kapcsolatosan értékesített LTP aránya. Ez valószínűleg az áthidaló kölcsön felerősödéséből adódik, ahol egy szerződés keretében tudják igénybe venni a felhasználók az LTP-t és a hitelt.

Az LTP szerződések száma háztartási mintán (%)



36. diagram 10. kérdés Most néhány részlet szeretnénk megtudni a lakás-takarékpénztári szerződésükről. Először is, hány lakás-takarékpénztári szerződésük van? – Időbeli összehasonlítás

A lakás-takarékpénztár szerződés típusainak aránya reprezentatív mintán (%)

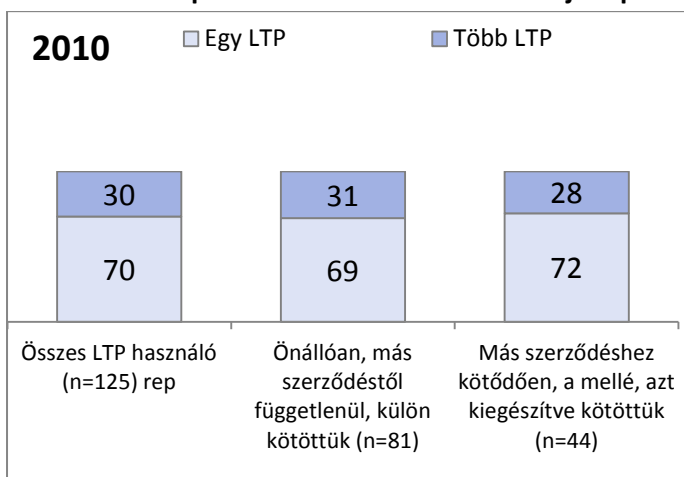


37. diagram 17. kérdés Vannak olyan lakás-takarékpénztári konstrukciók, amelyeknél magasabb a betéti kamat, és vannak olyanok, amelyeknél ehelyett inkább a hitel feltételei kedvezőbbek. Tudomása szerint az Önöké melyik típusba tartozik?

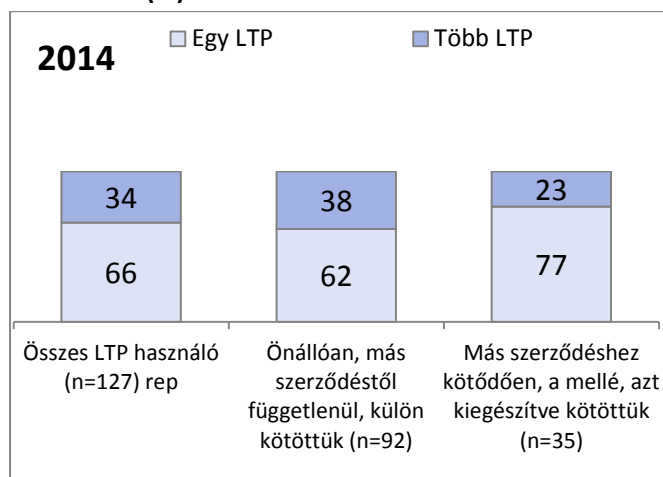
Enyhe, nem szignifikáns növekedés látható a szerződések számában: 4%-ponttal nőtt az előző időszakhoz képest azon háztartások aránya, akik egyszerre több LTP-szerződéssel rendelkeznek, melynek hátterében szintén törvényi változás állhat. 2011. január elsejétől lehetőség van a közeli hozzátartozók nevében lévő szerződések közös felhasználására.

Ahogy a szerződések jellemzőit vizsgáló kérdéssorban láthattuk, a használók nincsenek tisztában azzal, hogy kétféle LTP konstrukció létezik: a hozam- és a hitel típusú. Ez a tudásbeli bizonytalanság a saját szerződésük kapcsán is megnyilvánul. A használók harmada nem tudja elhelyezni szerződése típusát. A használók inkább a hitel típusú terméket veszik igénybe, kevésbé a hozam típusút, pedig többségük a szerződés lejáratakor nem él a hitelfelvételi lehetőséggel a szakértők tapasztalata és a piaci számok tanulsága alapján, de lehet, hogy ez a jelenlegi környezetben megfordul, hiszen a piacon nincs olyan kedvező hiteltermék, mint az LTP-kölcsön.

A lakás-takarékpénztár szerződéskötések módja reprezentatív mintán (%)



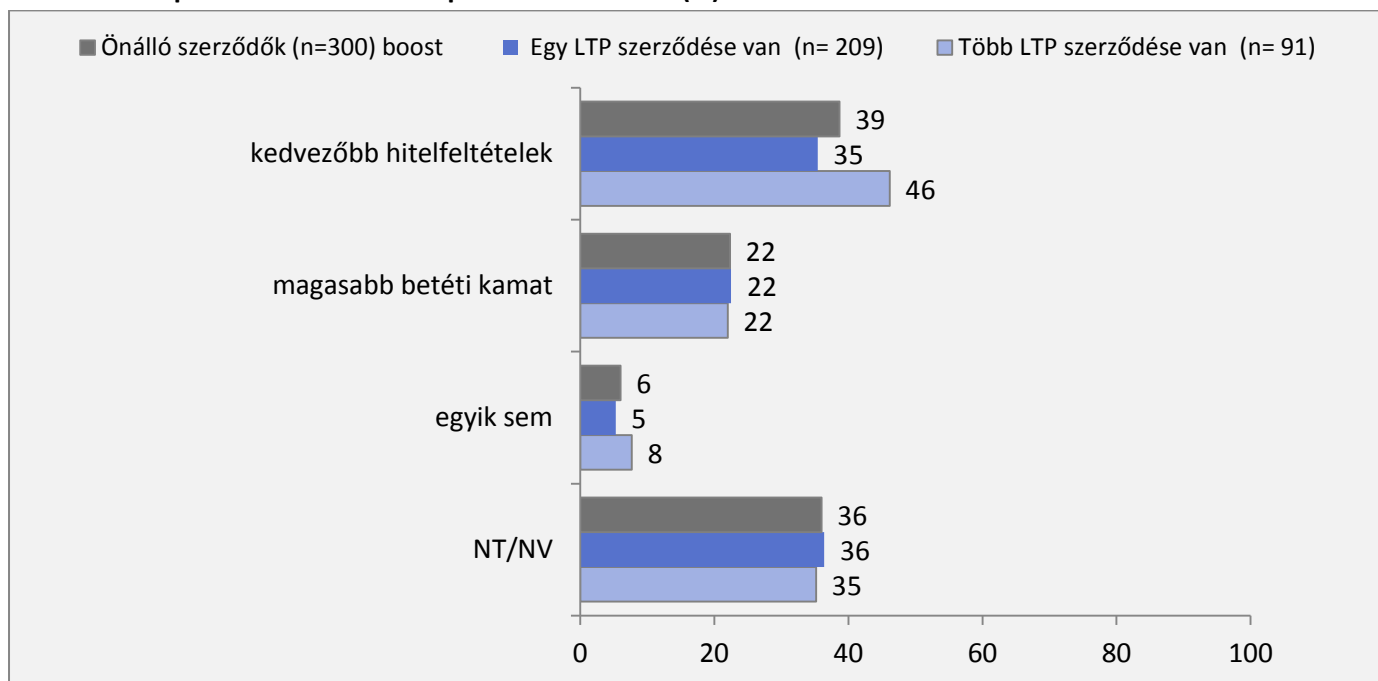
38. diagram 2010-es kérdőív Kérem, gondoljon vissza arra, amikor megkötötték ezt a lakás előtakarékosági, lakás-takarékpénztári szerződést. Az alábbi állítások közül melyik igaz Önre, Önökre inkább? – Szerződés szám szerinti bontásban



39. diagram 8. kérdés Kérem, gondoljon vissza arra, amikor megkötötték ezt a lakás előtakarékosági, lakás-takarékpénztári szerződést. Az alábbi állítások közül melyik igaz Önre, Önökre inkább? – Szerződés szám szerinti bontásban

Látható, hogy nemcsak az önálló és több szerződéssel rendelkező háztartások száma nőtt, hanem az önálló szerződést kötőkön belül a több szerződéssel rendelkezők aránya is emelkedett.

Lakás-takarékpénztári konstrukció típusa boost mintán (%)

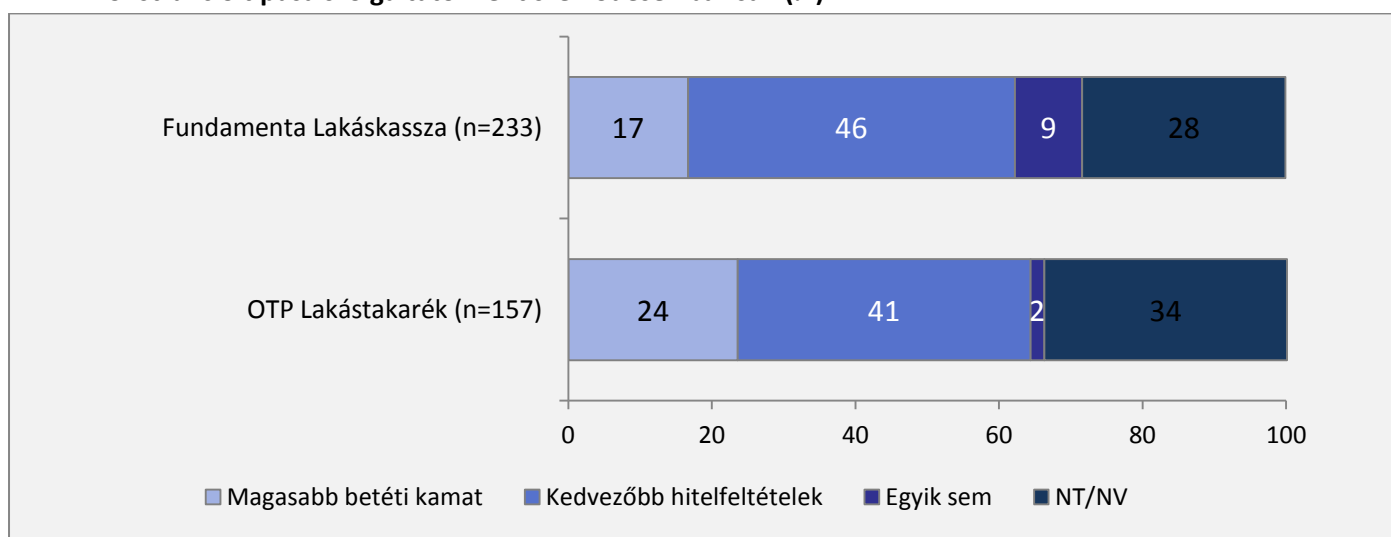


40. diagram 17. kérdés Vannak olyan lakás-takarékpénztári konstrukciók, amelyeknél magasabb a betéti kamat, és vannak olyanok, amelyeknél ehelyett inkább a hitel feltételei kedvezőbbek. Tudomása szerint az Önöké melyik típusba tartozik? – Szerződés szám szerinti bontásban

A több szerződéssel rendelkezők jellemzően hitelfelvételben gondolkodnak, hiszen jóval nagyobb arányban igényelnek hitel típusú terméket.

Az ügyfelek válasza alapján a szolgáltatóknál lévő szerződésállomány a következők szerint tartalmazza a kétféle konstrukciót:

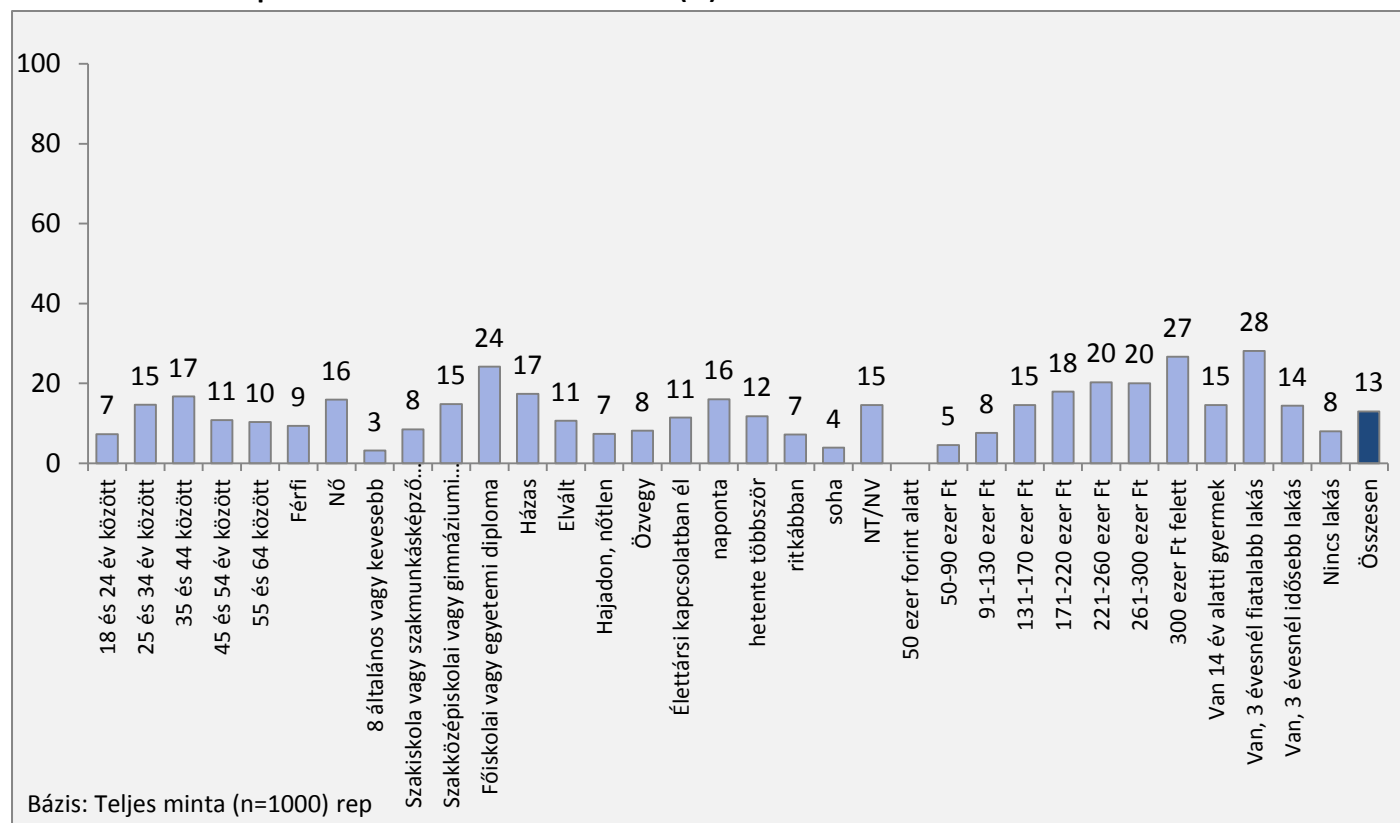
Az LTP-konstrukció típusa szolgáltatóként szerződések bázisán (%)



41. diagram 17. kérdés Vannak olyan lakás-takarékpénztári konstrukciók, amelyeknél magasabb a betéti kamat, és vannak olyanok, amelyeknél ehelyett inkább a hitel feltételei kedvezőbbek. Tudomása szerint az Önöké melyik típusba tartozik? – Szolgáltatók szerinti bontásban, szerződések bázisán

Látható, hogy mindkét szolgáltatónál magas a bizonytalan ügyfelek aránya, illetve az is, hogy inkább a kedvező hitelkonstrukciót érzik magukénak a felhasználók. A hiteltípusú szerződésekben a Fundamenta még erőteljesebb, míg az OTP a hozam típusú termékben ért el magasabb értékesítési részarányt, de emellett az OTP anyabankja nyújt további hiteleket, amelynek igénybevételi arányára nincs rálátásunk az LTP-sek bázisán.

Profil: Lakás-takarékpénztári szerződéssel rendelkezők (%)



42. diagram Lakás-takarékpénztári szerződéssel rendelkezők profilja

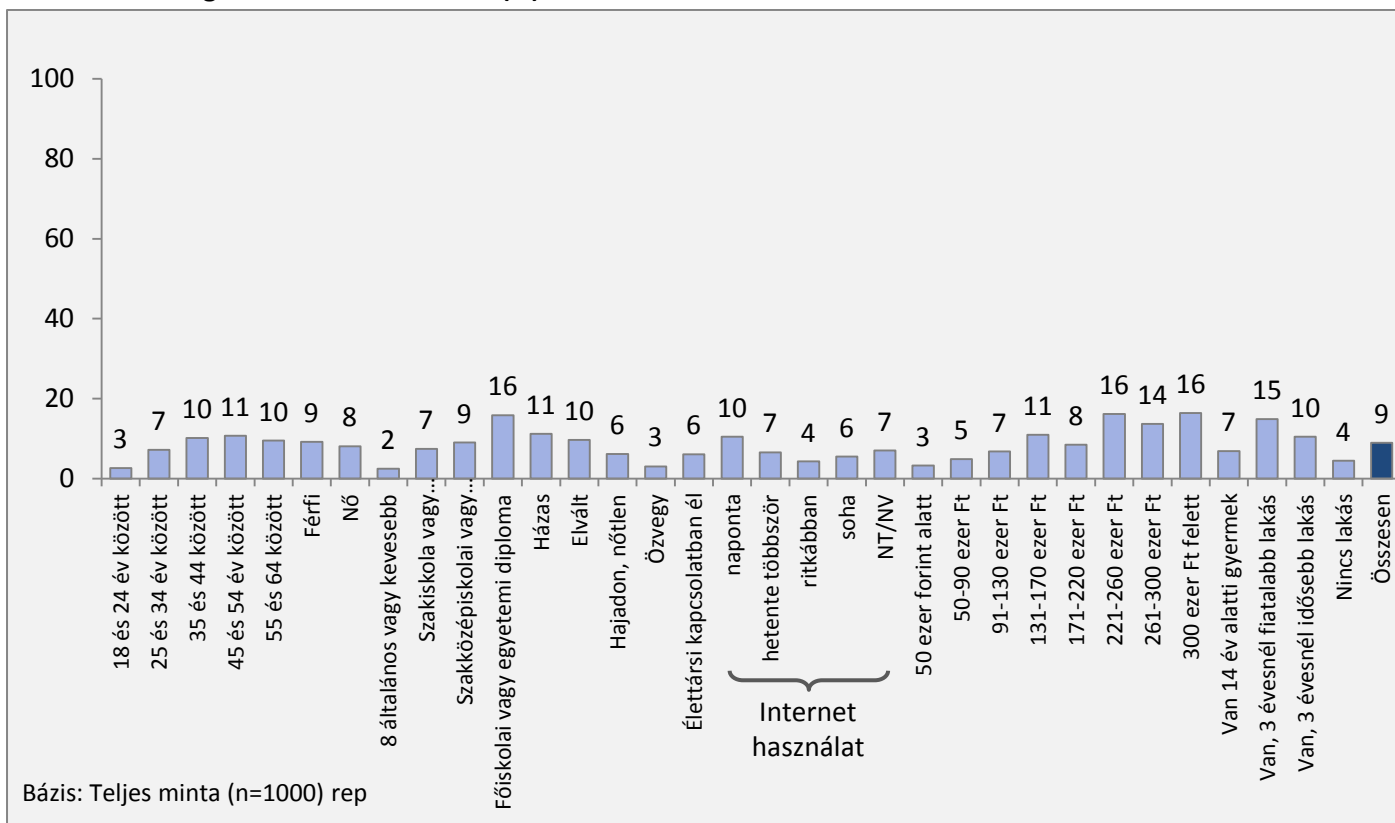
A lakás-takarékpénztár igénybevétele szinte minden alcsoportban megjelenik, de az átlagosnál nagyobb mértékben jellemző:

- a 25-44 évesekre,
- a legalább érettségivel rendelkezőkre,
- a házasságban élőkre,
- a naponta internetezőkre,
- a legalább 130 ezer forintos nettó jövedelemmel rendelkezőkre,
- azokra, akiknek van 14 év alatti gyermeke,
- azokra, akiknek van lakása, különösen az új lakástulajdonosok esetén.

Össességében megállapítható, hogy a magasabb státuszúakra az átlagosnál magasabb mértékben jellemző az LTP-használat, ami azt eredményezi, hogy egy viszonylag szűk szegmensre korlátozódik a szolgáltatók versenye. Ha az LTP igénybevétele kiszélesedik, akkor az is növelni fogja a verseny intenzitását.

A 2010-es használói kör profiljához (99. diagram) viszonyítva megállapítható, hogy nem kezdődött még el az a lefelé való eltolódás, 4 évvel ezelőtt ugyanez a szegmens képezte az igénybevevők táborát.

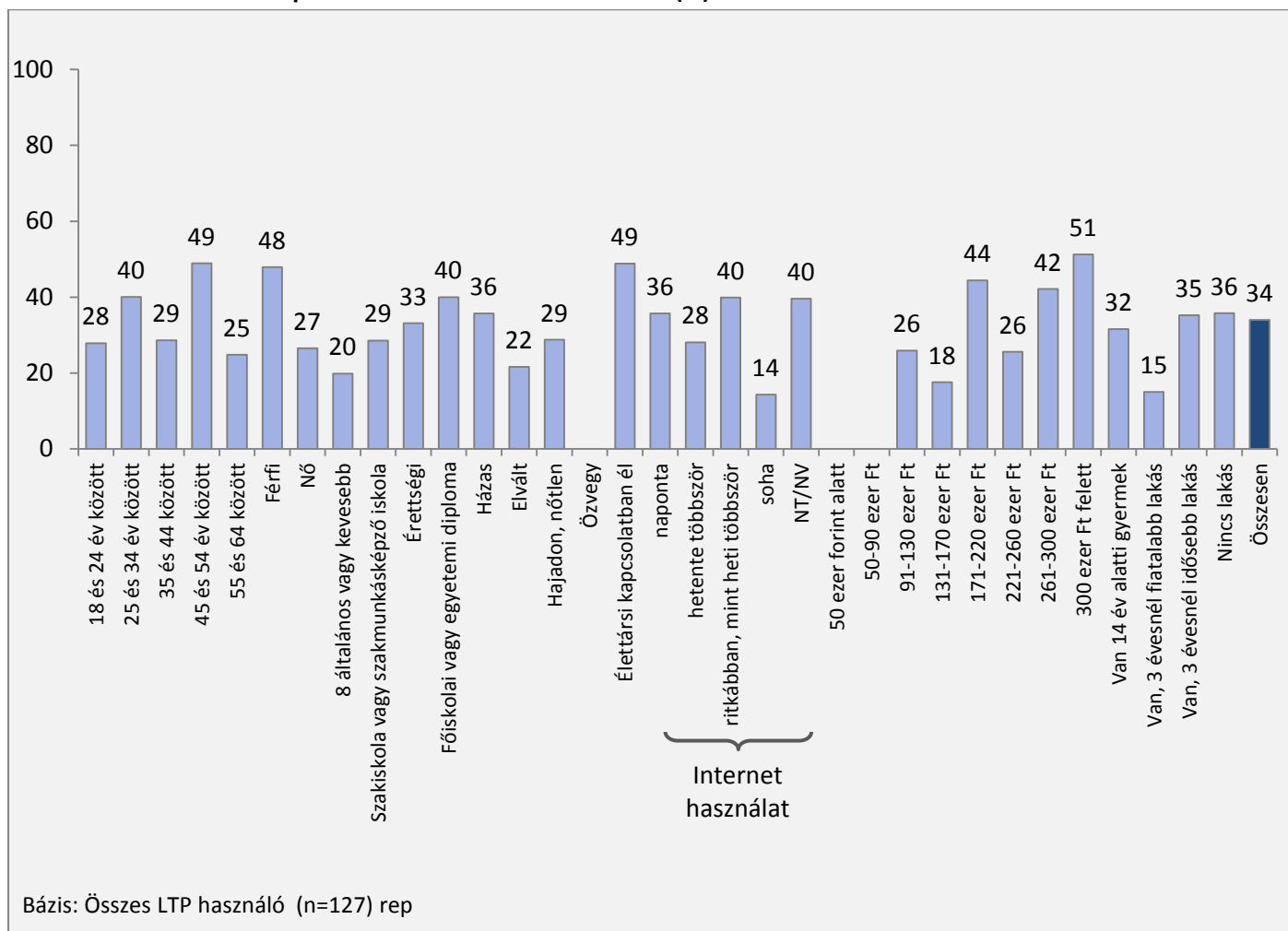
Profil: A kizárólag korábbi LTP használók (%)



43. diagram A korábban -, de jelenleg nem - lakás-takarékpénztár szerződéssel rendelkezők profilja

Az LTP-vel korábban rendelkezők azonos társadalmi szegmensből kerülnek ki annyi különbséggel, hogy életkorukat tekintve eltolódik az idősek felé és családi helyzetüket tekintve megjelennek a házások mellett az elváltak is. Az eltelt idő alatt kifutott a szerződésük és már nem kötöttek újat, valószínűleg más élethelyzetbe kerültek, nem volt rá szükség.

Profil: Több lakás-takarékpénztár szerződéssel rendelkezők (%)



44. diagram Több lakás-takarékpénztár szerződéssel rendelkezők profilja

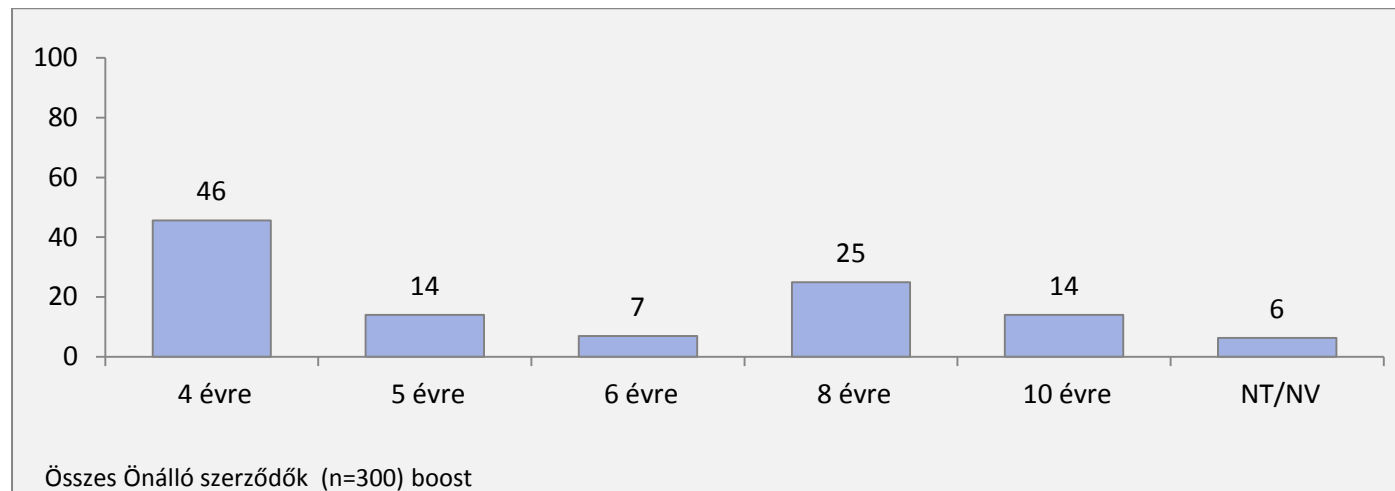
A több szerződéssel rendelkezők esetén megállapítható, hogy két csoport különíthető el: a fiatalok, akik valószínűleg saját lakást szeretnének vásárolni, illetve az idősebbek, akik gyermekeik számára szeretnének lakást. Mindkét csoport az átlagos LTP-használónál is magasabb státuszban él.

2.2. A lakás-takarékpénztár használati módja

A következő oldalakon bemutatjuk az LTP szerződések jellemző futamidejét, a megtakarítás- és a hitel összegét.

Elsőként a szerződések futamidejét mutatjuk be.

Lakás-takarékpénztári szerződés futamideje (Év) (%)



45. diagram 33. kérdés Eredetileg hány évre kötöttek lakás-takarékpénztár szerződést?

A szerződéskötés kori futamidő a legtöbb esetben 4 éves konstrukcióra vonatkozik, emellett a 8 éves futamidő kedvelt még. Az új szabályozás által lehetővé tett, 10 éves futamidőt is viszonylag sokan választották, a háztartások hetede indított ilyen szerződést. Az előző időszakhoz képest jelentősen megnőtt (2010-ben 32%) a 4 éves szerződések száma, ami abból adódhatott, hogy megéri igénybe venni az LTP-kölcsönt és így időben előrehozható a felhasználás, valamint több szerződést kötve magasabb lehet az elért összeg rövidebb időtávon is.

Az előző felméréshez képest nőtt a használók tudatossága, mert ott az önálló szerződők 14%-a nem tudta pontosan, hogy hány éves szerződést választott.

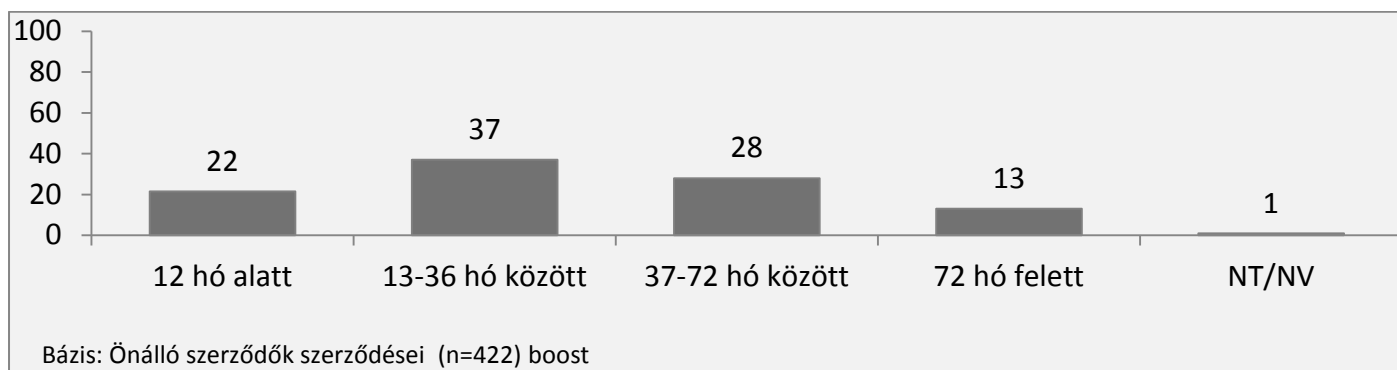
Lakás-takarékpénztári szerződések átlagos futamideje (hónap)

Átlag	Önálló szerződők boost
Hány hónapra kötötték a lakás-takarékpénztári szerződést?	72 hónapra

6. táblázat 33. kérdés Eredetileg hány évre kötöttek lakás-takarékpénztár szerződést?

Átlagosan 6 éves futamidőt választottak az LTP használók, ami közel 3 hónappal hosszabb, mint az előző felmérésben. Ebben a 8 és 10 éves futamidő játszik növelő szerepet, miközben a legkedveltebb 4 éves megoldás az átlagot csökkentő irányba hat.

A szerződések életkora (szerződések bázisán) (hónap) (%)



46. diagram 13. kérdés Mikor, hány éve vagy hónapja kötötték ezt a szerződést?

A szerződések több mint ötödét kötötték az elmúlt 1 évben, ami a szerződésállomány stagnálását jelenti, ha figyelembe vesszük, hogy az előző felmérési hullámban is a használok 23%-a kötötte szerződését a legutolsó évben, viszont ha megnézzük, hogy átlagosan 6 éves kifutásúak a szerződések, akkor az átlagosnál magasabb arányban kötöttek az elmúlt évben LTP szerződést, amit az egyik szakértő szavai is alátámasztottak. A jelenlegi állomány kb. kétötöde 1-3 éves és szintén további kétötöde 3 évnél idősebb.

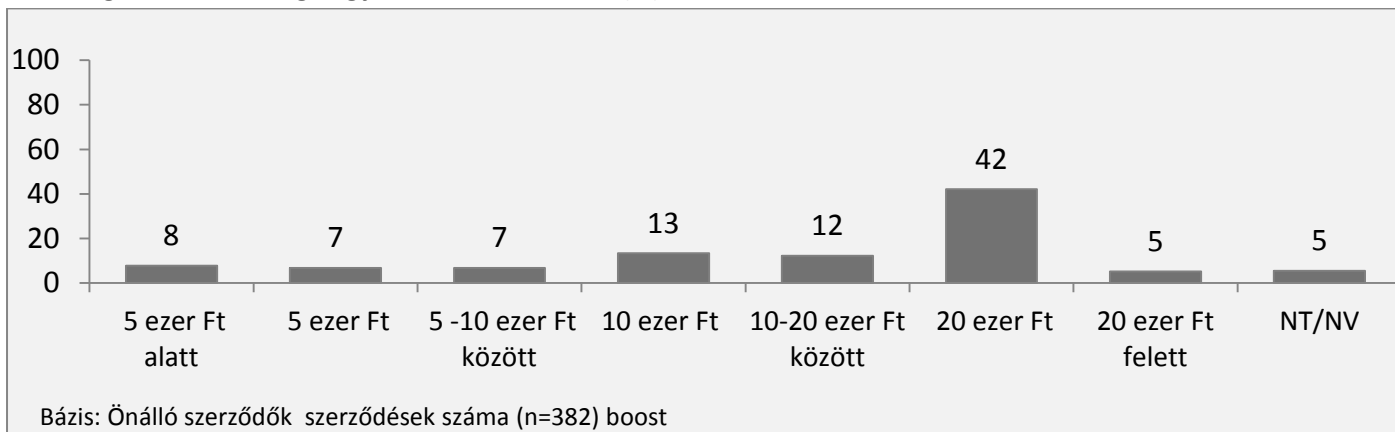
Szerződések életkora (átlag) (hónap)

Átlag	Önálló szerződők boost
Hány hónapja kötötték a szerződést?	54 hónappal ezelőtt

7. táblázat 13. kérdés Mikor, hány éve vagy hónapja kötötték ezt a szerződést?

Összességében megállapítható, hogy a jelenlegi igénybevevők 4,5 éve nyitották az LTP-t és a több szerződéssel rendelkezők körében a háztartások egyik fele egyszerre több szerződést is kötött, míg a másik fele később indított újabb LTP-t.

Havi megtakarítás összege egy szerződésre vetítve (%)



47. diagram 31. kérdés Mennyit fizetnek havonta megtakarításra?

Látható, hogy a használók igyekeznek maximalizálni az állami támogatás mértékét, hiszen legtöbbször 20 ezer forintos összeget takarítanak meg, amivel elérhető a maximális 72 ezer forintos dotáció. A befizetések összegét tekintve nőtt az előző időszakhoz képest a vállalt havi teher, mert 20 ezer forintos havi megtakarítást mindössze 25%-uk vállalt, így a korábbi 13 ezer forintos átlag most már eléri a 15 ezer forintot.

Havi megtakarítás, illetve hiteltörlesztés átlagos összege egy szerződésre vetítve (Ft)

Átlag (Ft/hó)	Önálló szerződők, boost	Egy LTP szerződése van	Több LTP szerződése van	Magasabb betéti kamat	Kedvezőbb hitelfeltételek
Mennyit fizetnek havonta megtakarításra?	15 095	14 770	15 433	15 939	15 702
n =	361	184	177	74	149
Mennyit fizetnek havonta hitelre?	30 504	32 667	29 360	24 600	35 843
n =ALACSONY BÁZIS!	26	9	17	5	12

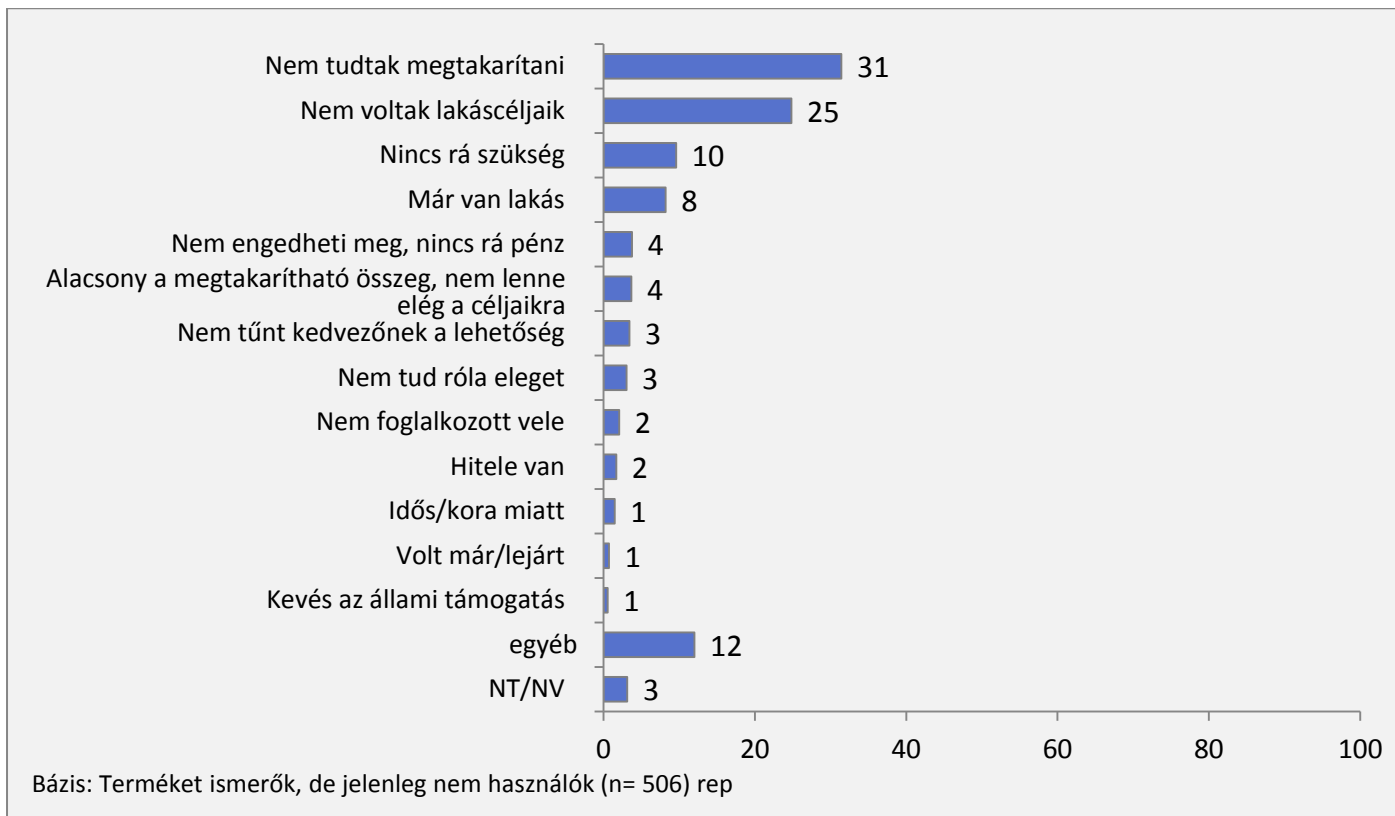
8. táblázat 31. kérdés Mennyit fizetnek havonta megtakarításra? 32. kérdés Mennyit fizetnek havonta hitelre? – Szerződések száma és konstrukció típusa szerinti bontásban

Szerződésre vetítve nem látható jelentős különbség a havonta befizetett összegre vonatkozóan. Annyi érzékelhető, hogy a több szerződéssel rendelkezők és a hitelkonstrukciót igénybevevők az elérhető összeg maximalizálására törekednek.

2.3. A távolmaradás okai

Ebben a fejezetben a távolmaradási okok bemutatása mellett rámutatunk arra, hogy milyen szegmensek különíthetők el a nem használók között és őket hogyan jellemezhetjük.

Milyen okok befolyásolják azt, hogy nincs lakás-takarékpénztári szerződésük a nem használók bázisán (%)



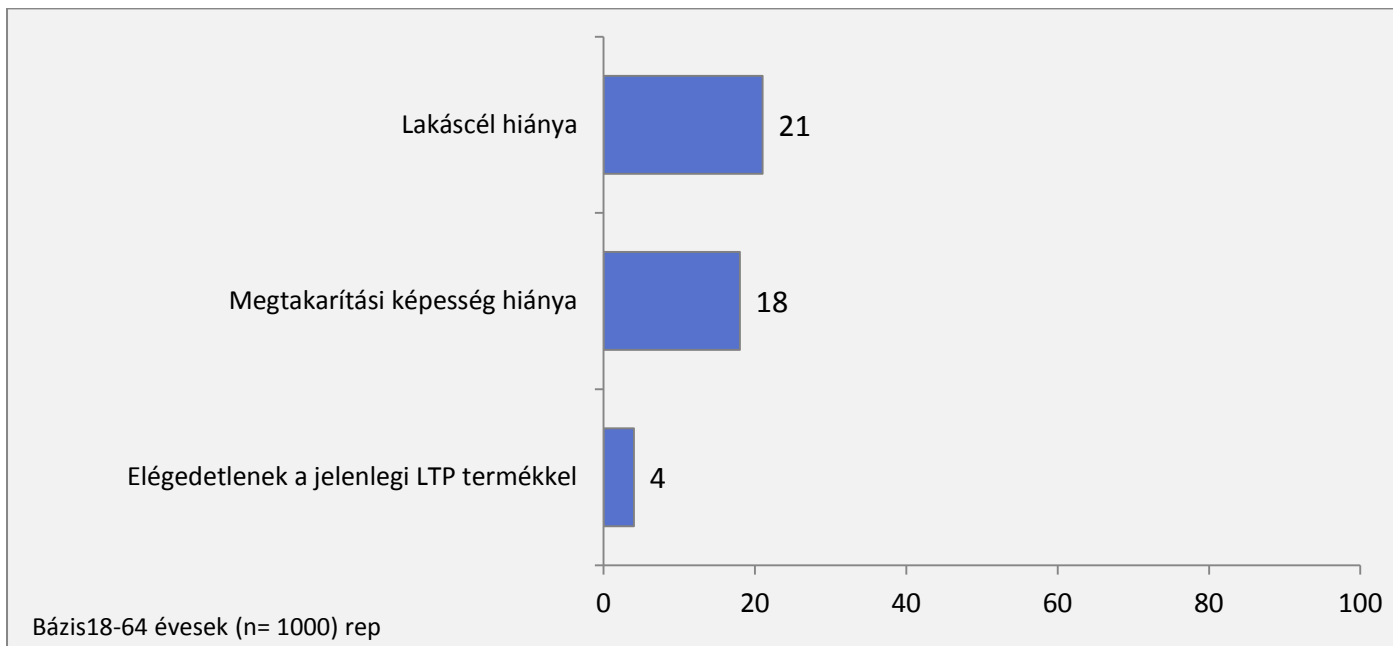
48. diagram 47. kérdés Mi az oka annak, hogy Önnek, Önöknek jelenleg nincs lakás-takarékpénztárak, lakáskassza szerződésük?

A távolmaradási okok alapvetően három fő csoportba sorolhatóak:

1. a megtakarítási képesség hiánya („Nem tudtak megtakarítani”, „Nem engedheti meg, nincs rá pénz”)
2. a lakáscél hiánya és („Nem voltak lakáscéljaik”, „Nincs rá szükség”, „Már van lakás”)
3. a konstrukcióval való elégedetlenség („Alacsony az elérhető összeg, nem lenne elég céljaikra”, „Nem tűnt kedvezőnek a lehetőség”, „Kevés az állami támogatás”, „Bonyolult a termék”)

Ha összevonjuk az azonos csoportba tartozó indokokat említőket és a 18-64 évesek alapsokaságára vetítjük méretüket, akkor megállapítható, hogy egy-egy ötödük marad távol a lakáscél vagy a megtakarítás hiánya miatt a terméktől, míg 4%-uk érzi úgy, hogy nem elég vonzó a termék. Az utóbbi csoport jelenthet egy jövőbeli növekedési potenciált a termék fejlesztésével, finomhangolásával.

Milyen okok befolyásolják azt, hogy nincs lakás-takarékpénztári szerződésük reprezentatív mintán (%) – ÖSSZEVONT KATEGÓRIÁK – TELJES BÁZISON



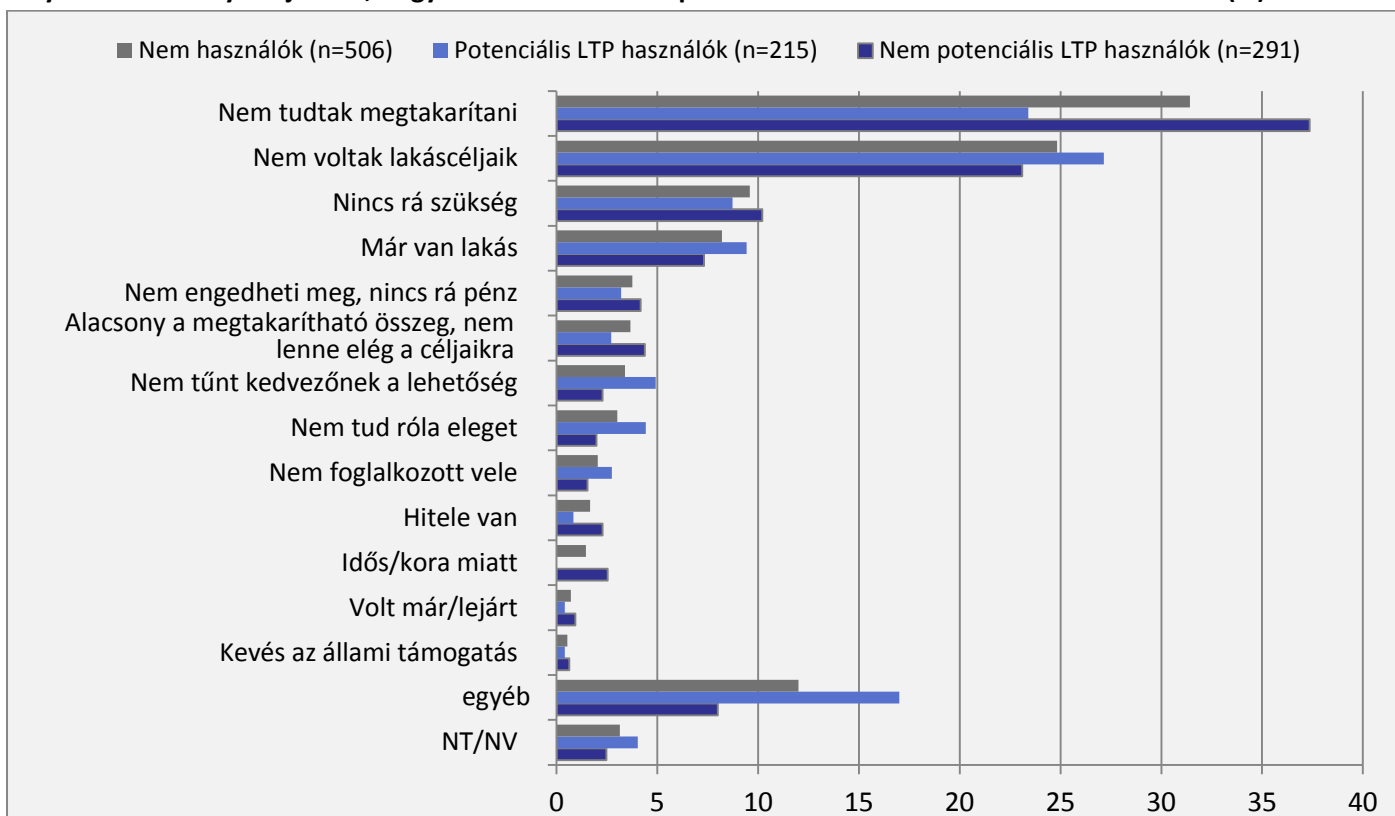
49. diagram 47. kérdés Mi az oka annak, hogy Önnek, Önöknek jelenleg nincs lakás-takarékpénztárak, lakáskassza szerződésük?

Az azonosított három csoport demográfiai profil szerint is elkülöníthető, melynek részleteit a mellékletben (102. diagram; 103. diagram; 104. diagram) mutatjuk be.

- Lakáscél hiánya: magasabb státuszú középkorúakra, idősebbekre jellemző, hogy nincs lakással kapcsolatos változtatási igényük az elkövetkező 5 évben. (45 év feletti, legalább érettségizettek, házasságban élnek, vagy éltek (elvált, özvegy) és 170 ezer Ft feletti jövedelemből gazdálkodnak a háztartás szintjén.)
- Megtakarítási képesség hiánya: alacsonyabb státuszú középkorúakra jellemző, hogy nem tudnak rendszeres megtakarítást vállalni. (35-54 évesek, alacsonyabb iskolai végzettséggel, max. 170 ezer forint alatti jövedelemmel)
- A konstrukcióval elégedetlenek: azok köréből kerülnek ki, akik amúgy az LTP célcsoportjába tartoznak, azaz 25-44 évesek, min. középfokú iskolai végzettséggel rendelkeznek, élettársi kapcsolatban élnek, jövedelmüket tekintve 90-170 ezer, vagy 300 ezer forint feletti jövedelemből gazdálkodnak.

A következő kérdésnél vizsgáljuk az LTP-től való távolmaradás okát, ahol a potenciális használók⁴ csak egy részét kérdeztük, azaz azokat, akik ismerik az LTP-t és mégsem használják jelenleg.

Milyen okok befolyásolják azt, hogy nincs lakás-takarékpénztári szerződésük nem használók bázisán (%)



50. diagram 47. kérdés Mi az oka annak, hogy Önnek, Önöknek jelenleg nincs lakás-takarékpénztárak, lakáskassza szerződésük? – Potenciális használók szerinti bontásban

Látható, hogy a potenciális igénybevevőknél a legdominánsabb szempont, hogy korábban nem volt lakáscéljuk és az is előfordul körükben, hogy már van lakásuk. Rájuk is jellemző, hogy korábban nem tudtak megtakarítani, de ez a korlát náluk kisebb hangsúllyal szerepelt és jelenleg úgy nyilatkoztak, hogy ez már nem jelent akadályt.

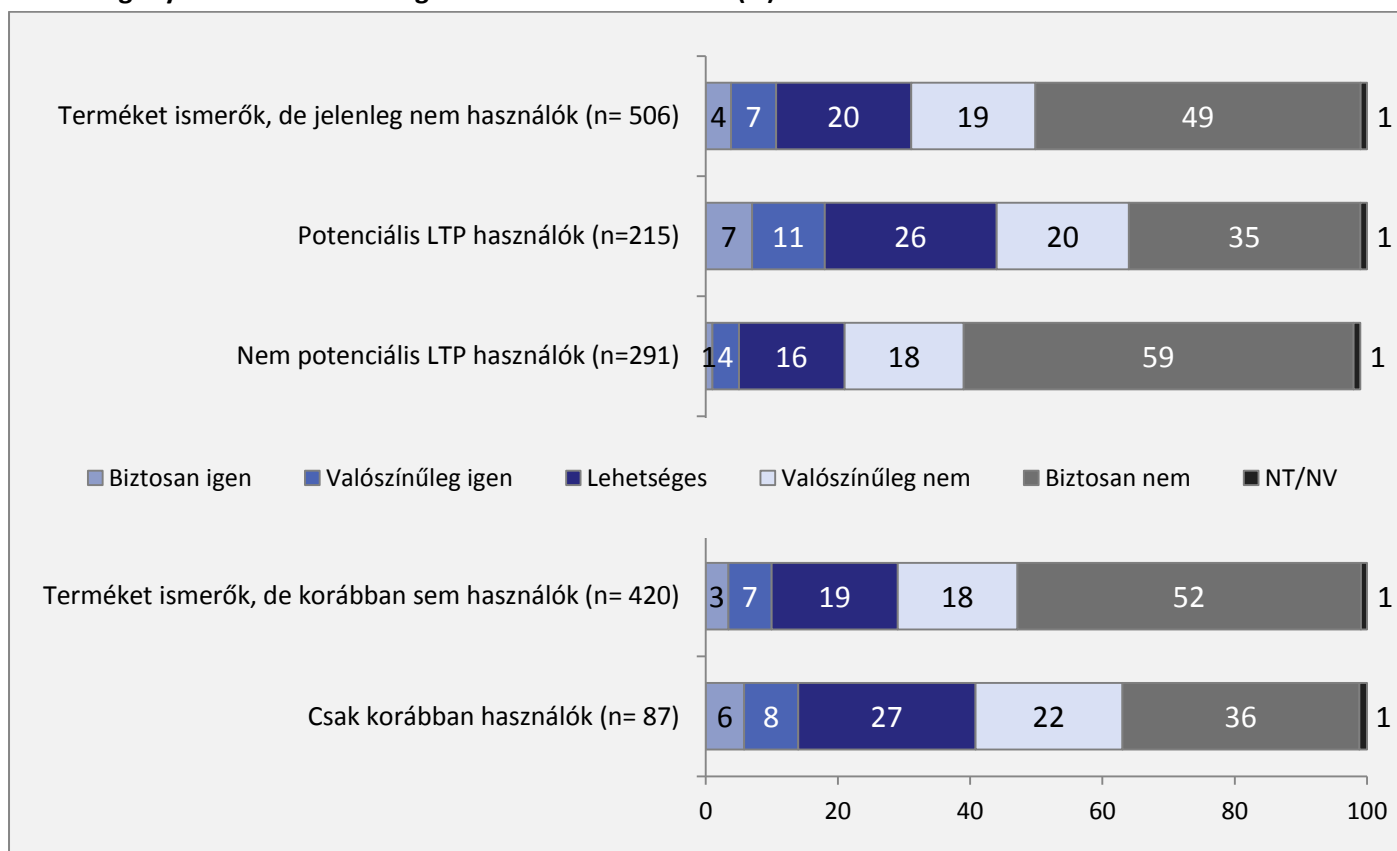
Átlag felett jellemző rájuk, hogy nem találták kedvezőnek az LTP-t, illetve nem tudtak róla eleget. Mivel most úgy nyilatkoztak, hogy képesek megtakarítani, vagy van legalább 5 ezer forint szabadon elkölthető összegük havonta, illetve az elkövetkező 5 évben terveznek lakással kapcsolatos változtatást, így a konstrukció változtatásával, informálással valószínűleg megnyerhetőek lesznek.

- ⁴ **Potenciális igénybevevők:** ez egy elméletileg létrehozott kategória annak a fogyasztói csoportnak a meghatározására, akik jellemzőik alapján igénybe vehetnének LTP-terméket, de mégsem teszik. A potenciális igénybevevők jellemzői:
 - Nem rendelkeznek jelenleg LTP-vel
 - Havonta tudnak rendszeresen megtakarítani, vagy rendelkeznek 5 ezer forint szabadon elkölthető jövedelemmel minden hónapban
 - Vagy 3 évnél régebbi lakásuk van, vagy nem is rendelkeznek lakással
 - Van lakáscéljuk az elkövetkező 5 éven belül

2.4. A jövőbeli igénybevétel

Az igénybevétel jövőbeli alakulására mutatunk rá a következő ábrák segítségével.

Jövőbeli igénybevétel valószínűsége nem használók bázisán (%)



51. diagram 48. kérdés Mennyire valószínű, hogy az elkövetkező 3-5 éven belül igénybe vesznek lakástakarékpénztárat, lakáskasszát? – Potenciális használók⁵ szerinti bontásban

Az LTP-t ismerő, de jelenleg nem használó célcsoport egytizede tartja valószínűnek vagy biztosnak, hogy a közeljövőben igénybe veszik az LTP-t. Ennél nyitottabbnak mutatkoznak a korábbi használók, körükben minden hetedik ember tartja legalább valószínűnek az igénybevételt, miközben a potenciális használók közül minden ötödik ember gondolkodik hasonlóan.

Ez jelentős piacbővülést eredményezne, hiszen a 18-64 évesek bázisára vetítve ez 5,5%-os valószínű vagy biztos igénybevevői kört jelentene és 4%-uk már jelenleg is megfelelne a feltételeknek. E szűk körből minden tizedik ember érzi úgy, hogy számára nem megfelelő a termék.

- ⁵ **Potenciális igénybevevők:** ez egy elméletileg létrehozott kategória annak a fogyasztói csoportnak a meghatározására, akik jellemzőik alapján igénybe vehetnének LTP-terméket, de mégsem teszik. A potenciális igénybevevők jellemzői:
 - Nem rendelkeznek jelenleg LTP-vel
 - Havonta tudnak rendszeresen megtakarítani, vagy rendelkeznek 5 ezer forint szabadon elkölthető jövedelemmel minden hónapban
 - Vagy 3 évnél régebbi lakásuk van, vagy nem is rendelkeznek lakással
 - Van lakáscéljuk az elkövetkező 5 éven belül

Jövőbeli szerződéskötés céljai azok között, akik lehetséges, valószínűleg vagy biztosan igénybe vennék a terméket a jövőben (%)



52. diagram 49. kérdés Milyen célból kötnének szerződést?



53. diagram 49. kérdés Milyen célból kötnének szerződést? – Potenciális használók szerinti bontásban

A lakás-takarékpénztár igénybevételét elképzelhetőnek tartók leginkább lakásvásárlásra szeretnék használni, míg másodsorban jelennek meg a lakásfelújításban gondolkodók. Ez még jobban felerősödik a potenciális használók körében, emiatt fontos, hogy a termékkel ez elérhető cél legyen, hiszen jelenleg leginkább felújításra tudják felhasználni az igénybevevők.

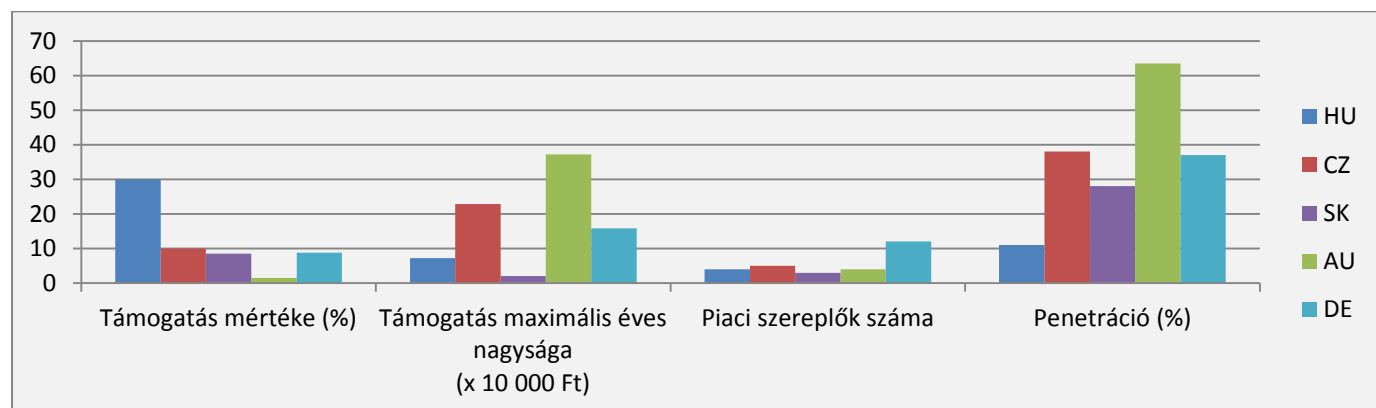
3. TAPASZTALATOK A KÖRNYEZŐ ORSZÁGOKBÓL

3.1. Az egyes országok által használt lakás-takarékpénztári rendszerek összehasonlítása

	HU	CZ	SK	AU	DE
Támogatás maximális éves nagysága	HUF 72 000	CZK 20 000	EUR 66,39	EUR 1 200	EUR 512
Piaci szereplők száma	4	5	3	4	12
Támogatás éves mértéke (%)	30%	10%	8,5%	1,5%	8,8%
Lakosság (millió fő)	9,94	10,51	5,41	8,46	81
Penetráció (%)*	11%	38%	28%	63%	37%

9. táblázat Az egyes országok által használt lakás-takarékpénztári rendszerek összehasonlítása

*LTP szerződések száma, osztva a teljes népességgel



54. diagram Támogatás

3.1.1 Támogatás mértéke

A támogatás mértékében hazánk messze a legnagyobb állami hozzájárulást biztosítja (30%). Ausztria éves szinten változó, de mindenképpen meglehetősen alacsony (1,5% és 4% közötti) támogatást nyújt, 2012 és 2013 során a jogszabályi minimumhoz közel (2012 – 1,875%), illetve azt elérve (2013 – 1,5%). Németország, Csehország és Szlovákia esetében az állami támogatás mértéke hasonló (8,5-10%)

A lakás-takarékpénztári állami támogatás maximális éves nagysága tekintetében Szlovákia messze a piaci átlag alatt helyezkedik el (az évi mintegy 20.000 forint körüli támogatás nem is mondható materiálisnak egy lakásvásárlás / -előtakarékoság esetében), ennek is köszönhető, hogy az LTP piaci versenyzők a többszerződéses megtakarítással elérhető megtakarítási szinteket kommunikálják.

A relatíve alacsonyabb támogatási mértéket magasabb éves támogatási nagysággal kompenzálják a német, cseh és szlovák államok – ami figyelembe véve a magyar rendszer egyik problémáját, miszerint a közép- és felső osztály, alapvetően jobb módú tagjai veszik igénybe a megtakarítási formát, ez a megoldás ezt tovább erősítené, viszont ez is növelné a penetrációt.

3.1.2 Piaci szereplők száma

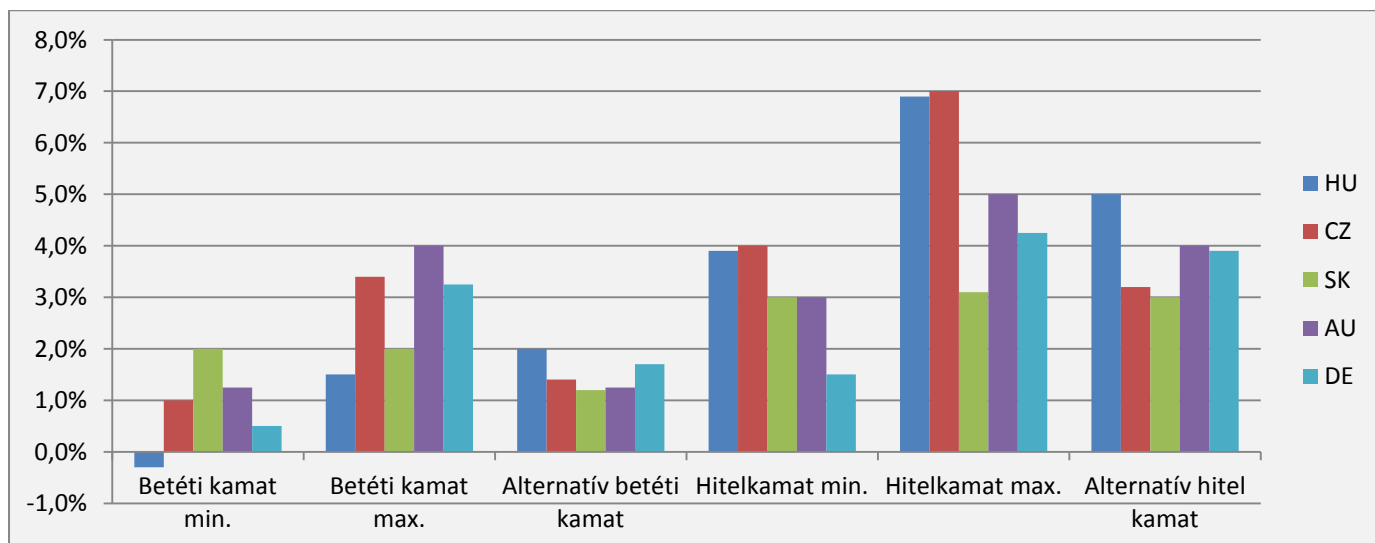
A környező országok piacméretét elemezve elmondható, hogy megközelítőleg 2 millió lakosra jut egy lakástakarékpénztár (ez Németországban – ha figyelembe vesszük az állami LTP-eket is (10 darab) - közelebb van a 4 millióhoz (államiak nélkül inkább a 7 millióhoz).

3.1.3 Penetráció

Az előző – piaci szereplők számával kapcsolatos – elemzést teljes lakosság helyett LTP szerződések darabszámára elvégezve azt látjuk, hogy az elemzett országokban 0,5-1,3 millió szerződés jut egy piaci szereplőre, kivéve Magyarországot (0,3 millió) és Németországot (3 millió).

Figyelembe véve, hogy az elemzett országok mindegyike (az amúgy is felső outlier Németországot leszámítva) Magyarországgal közel azonos méretű vagy kisebb, elmondható, hogy hazánkban a versenypiaci szereplők száma – az Aegon csatlakozásával, esetleg még egy szereplőnek teret engedve – eléri a benchmark értéket, de az LTP konstrukció igénybevételi hajlandóságának hiánya továbbra is korlátozza, hogy a potenciális piacméretet megközelítse a tényleges piacméret.

3.1.4 Alternatív banki termékek elemzése



55. diagram Alternatív banki termékek elemzése

	HU ⁶	CZ ⁷	SK ⁸	AU ⁹	DE ¹⁰
Betéti kamat min.	-0,3%	1,0%	2%	1,3%	0,5%
Betéti kamat max.	1,5%	3,4%	2%	4,0%	3,3%
Alternatív betéti kamat	2,0%	1,4%	1,20%	1,3%	1,7%
Hitelkamat min.	3,9%	4,0%	3,00%	3,0%	1,5%
Hitelkamat max.	6,9%	7,0%	3,10%	5,0%	4,3%
Alternatív hitel kamat	5,0%	3,2%	3%	4,0%	3,9%

10. táblázat Kamat

Az alternatív banki (ide nem értve a biztosítási, befektetési, tőzsdei lehetőségeket) termékek elemzése alapján az látható, hogy:

- ▶ az állami támogatás nélküli megtakarítási kamatok minimuma a hosszabb futamidőre (~1 év) lekötött betétekre kapható piaci alternatívákhoz közel helyezkedik el – ez alól kivételt jelent hazánk, ahol a betéti kamat minimuma a negatív tartományban helyezkedik el
- ▶ az állami támogatás nélküli megtakarítási kamatok maximuma jellemzően meghaladja a lekötött betétre kapható szinteket, inkább a rendszeres megtakarítói számlák (regular saver, savings plan) környékén vagy a felett található meg – ami logikusnak mondható egy kellően versengő iparágban, figyelembe véve azt, hogy nem csak a megtakarítási időszak alatt begyűjtött forrás folyamatos növekedését nyeri az intézmény a szerződéssel, hanem egy jobb kockázati profilú potenciálisan hitelezhető ügyfelet és a hitelből származó további nyereséget
- ▶ a fenti pontban leírt összefüggés hazánkra nem állja meg a helyét
- ▶ a hitelek kamatszintje az átlaghoz közeli, azt helyenként némileg alulmúlja (több országban bevett gyakorlat, hogy a betéti és a hitelkamatok nagysága egymáshoz képest jogszabályilag rögzített)

⁶ www.fundamenta.hu; www.otplakastakarek.hu; www.aegonlakastakarek.hu; www.erstebank.hu/hu/lakastakarekpenztar.html; www.mnb.hu (Aranykönyv); www.wikipedia.hu (lakosság)

⁷ <http://www.burinka.cz/cs/produkty/uvery/>; <http://www.burinka.cz/cs/produkty/stavebni-sporeni/>; http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/cenik_vkladovy_ucet_r.pdf; http://www.csas.cz/banka/menu/cs/lide/nav00001_osobni_finance_grp_10631?redir=true; <http://www.acss.cz/cz/stavebni-sporeni/jak-funquje/>

⁸ <https://www.csob.sk/individualni-klienti/zoznam-produktov/-/produkty/deti>; <https://www.csob.sk/individualni-klienti/sporenie-a-investovanie/stavebne-sporenie/profit/o-produkte>; http://www.bausparkassen.de/fileadmin/user_upload/english/Bausparen_in_Slovakia.pdf

⁹ <http://www.mytoday.at/bausparen-in-oesterreich-welche-vorteile-bietet-ein-bausparvertrag/>; <http://www.bankkonditionen.at/produkte/bausparen.cfm>; <http://www.oenb.at/Publikationen/Statistik/Statistiken---Daten-und-Analysen/2014/Statistiken---Daten-und-Analysen-Q1-14.html>; <http://www.sparkasse.at/erstebank/Privatkunden/Produkte/Finanzieren>; http://www.raiffeisen.at/eBusiness/01_template1/1006637000974-1006622331426_650527186540578856_650527456318212351-105335236784486961-NA-30-NA.html;

¹⁰ http://www.bausparkassen.de/uploads/mit_download/House_Building_Premium.pdf; <http://sparbriefe.focus.de/rechner2/focus/top-anbieter.aspx>; <https://www.schwaebisch-hall.de/bsh/english/medien/documents/the-bauspar-system-in-germany-2010.pdf>

Korrelációs vizsgálat

	Az egyes országok LTP rendszerének jellemzői	Korreláció mértéke az LTP penetrációval
1	Támogatás mértéke (%)	-0,879
2	Támogatás éves maximális mértéke (x 10 000 Ft)	0,886
3	Piaci szereplők száma	0,09
4	Betéti kamat min.	0,468
5	Betéti kamat max.	0,93
6	Alternatív betéti kamat	-0,662
7	Hitelkamat min.	-0,285
8	Hitelkamat max.	-0,219
9	Alternatív hitel kamat	-0,318

11. táblázat Korrelációs vizsgálat

A penetráció alacsony mértéke által vezérelve elvégeztük a korábban bemutatott piaci tényezők és a penetráció korrelációjának vizsgálatát, aminek eredményeként az alábbi következtetésre jutottunk:

- ▶ 7-9-es sorok: alacsonyabb hitelkamati környezetben a penetráció enyhén magasabb
- ▶ 6-os sor: alacsonyabb betétkamati környezetben a penetráció magasabb
- ▶ Vagyis elmondható, hogy az alacsonyabb kamatkörnyezetű országok esetében az LTP penetráció magasabb. Ennek a hipotézisnek az igazolására a hazánkban nemrégiben beállt alacsony kamatkörnyezet megfelelő visszatesztelési lehetőséget biztosít.
- ▶ 4-5-ös sorok: ha az állami támogatás nélküli kamat magasabb, az jótékony hatással van a penetráció szintjére (az állami támogatás nélkül elérhető kamat maximuma gyakorlatilag együtt mozog a penetrációval)
- ▶ Tehát azt látjuk, hogy nem csak az állami támogatás mértéke, hanem az LTP termék alap paraméterei is nagymértékben meghatározzák a termék népszerűségét.
- ▶ 3-as sor: a piaci szereplők száma lényegében nem függ össze a piaci penetrációval
- ▶ 1-2-es sor: a támogatás – százalékos – mértéke az elemzett minta alapján inkább a penetráció ellen hat (illetve valószínűleg fordítva, ha már magasabb a penetráció, akkor nem szükséges magas állami támogatási részarány – amit alátámaszt az elemzett országokban az LTP penetráció és az állami támogatás mértékének historikus változása), ugyanakkor érthető módon, ha az állami támogatás éves maximális nagysága magasabb, az a piaci penetrációra támogatólag hat

Összességében tehát elmondható, hogy a penetráció az állami támogatás mértékével és nagyságával ösztönözhető szabályozói oldalról, míg a versenypiaci szereplők azzal tudnak segíteni, ha a termék vonzerejét nem az állami támogatásra alapozzák, hanem önmagában is megfelelő termékparaméterekkel ruházzák fel.

A szakértők véleménye szerint nemcsak kondíciókban különböznek a környező országok, hanem jogszabályi környezetben, pénzügyi termékek körében, gondolkodásmódban, attitűdben.

Jogszabályi környezetükben hosszabb távon állandó paraméterek mentén gondolkodnak, emellett a lakás-takarékpénztár intézménye több évvel korábban megalapozódott. A pénzpiacon nem érhető el más, államilag támogatott, lakáscélú konstrukció, így aki igénybe szeretne venni hasonlót, az csak ezt a terméket célozhatja meg.

Az emberek gondolkodásában erőteljesebb az öngondoskodási hajlam, a hosszabb távú előrelátás saját jövőjükéről. Magasabb a megtakarítási képesség és az LTP az állam által is propagált termék.

Emellett Szlovákiában nincs dokumentum alapú (pl.jövedelemigazolás) hitelbíráló az LTP-kölcsön folyósítása előtt, ha valaki rendszeresen fizeti a lakás-takarékpénztár törlesztését, így azok is igénybe tudják venni, akik nem rendelkeznek munkáltatói igazolással, vagy megfelelő jövedelem igazolásával.

V. A PIAC SZEREPLŐI

A versenyben leginkább érintettek, a lakás-takarékpénztárak bemutatásával foglalkozunk ebben a fejezetben. Először megnézzük a gazdálkodási adatokat, majd a fogyasztói ismertséget, igénybevételt elemezzük.

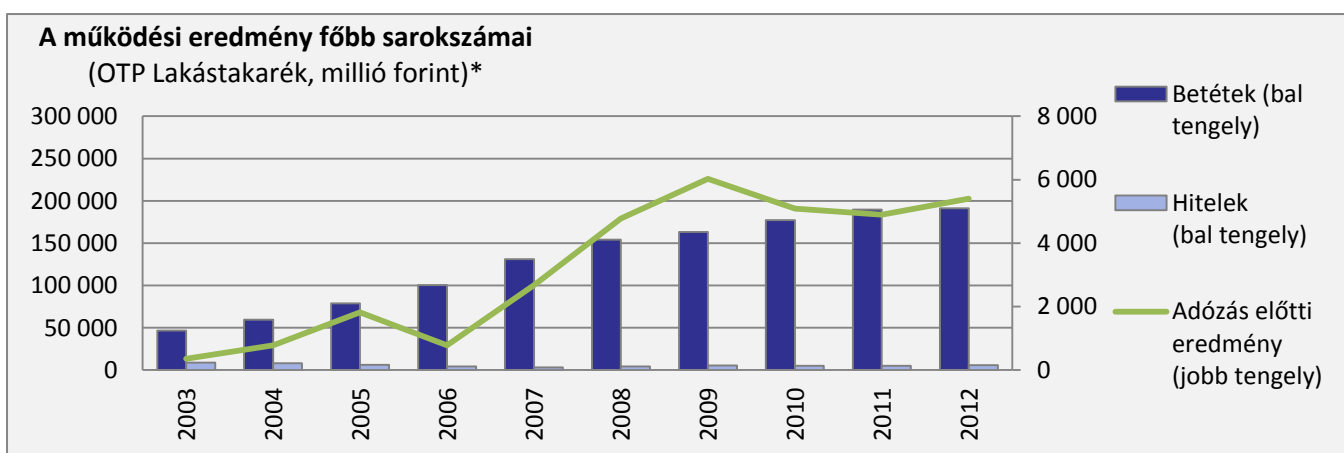
1. A magyar lakás-takarékpénztári piac szereplői, azok gazdálkodása

A következő fejezetben áttekintést adunk a jelenleg elérhető négy piaci szereplőről, gazdálkodási adataikról, betét- és hitelállományukról.

1.1. OTP Lakástakarék Zártkörűen működő részvénytársaság

Név:	OTP Lakástakarék Zrt.
Alapítás éve:	1997
Kezelt betétek:*	191.293 millió forint
Folyósított hitelek:*	5.833 millió forint**
Éves eredmény:*	5.399 millió forint
Ügyfelek száma:*	nem ismert
Piaci részesedés***:	Betét: 39%
	Hitel:5%**

12. táblázat OTP Lakástakarék Zártkörűen működő részvénytársaság;



56. diagram A működési eredmény főbb sarokszáma (OTP Lakástakarék, millió forint)*, Forrás: MNB

*2012-es adatok, forrás: PSZÁF / MNB: Aranykönyv

**a folyósított hiteleken felül további hitel folyósítása feltételezett az OTP Nyrt. anyavállalat által

*** a teljes lakás-takarékpénztári piacon belül kezelt betétekből és hitelekből számítva

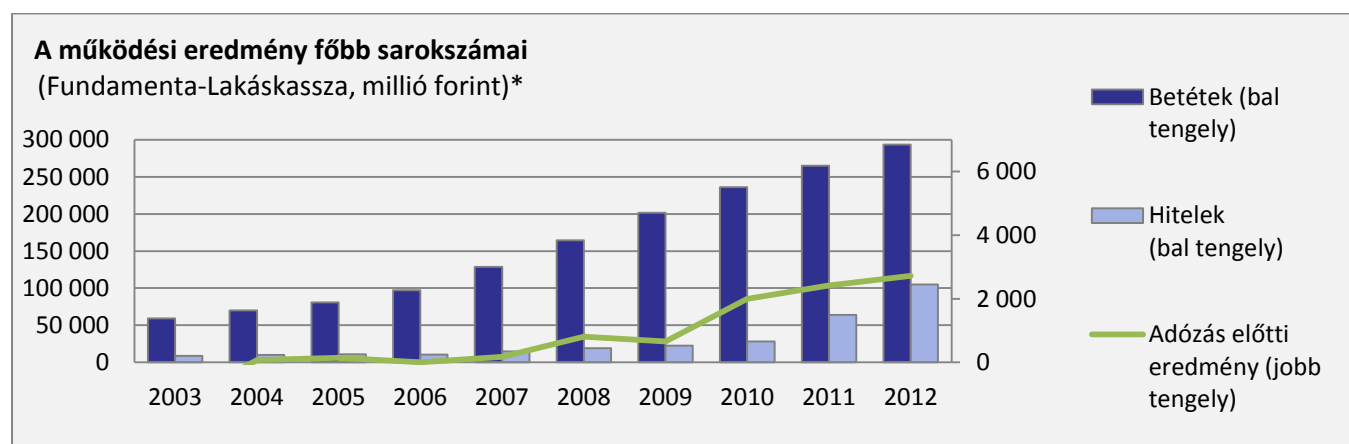
Az OTP Lakástakarék 1997 óta végez lakás-takarékpénztári tevékenységet, az OTP Bank Nyrt - mint a Magyarországon működő bankok közül a legnagyobb – 100%-os tulajdonú leányvállalata. Ennek a sajátos tulajdonosi –működési formának az eredményeképpen, az OTP Lakástakarék hitelkihelyezései jelentős részben nem a lakás-takarékpénztár, hanem a kereskedelmi vagy a jelzálogbank égisze alatt történnek.

Ugyancsak összhangban a tulajdonosi háttérrel, az OTP Lakástakarék viszonylag kis létszámú központi szervezettel rendelkezik, a konkrét üzleti tevékenység gyakorlásához igénybe veszi az anyabank fiókhálózatát, a Groupama Garancia Biztosító Zrt. üzletkötőit és más értékesítési partnereket (Magyar Posta, AXA, Citibank). Az OTP Bank több évtizedes lakáshitelezési gyakorlata, országos fiókhálózata és számítástechnikai rendszere fontos versenyelőnyt jelent a lakás-takarékpénztár számára.

1.2. Fundamenta-Lakáskassza Lakás-takarékpénztár Zrt.

Név:	Fundamenta-Lakáskassza Lakás-takarékpénztár Zrt.
Alapítás éve:	1997
Kezelt betétek:*	293.319 millió forint
Folyósított hitelek:*	104.853 millió forint
Éves eredmény:*	2.721 millió forint
Kezelt szerződések:	620.753 darab**
Piaci részesedés***:	Betét: 60%
	Hitel:95%

13. táblázat Fundamenta-Lakáskassza Lakás-takarékpénztár Zrt.



57. diagram A működési eredmény főbb sarokszáma (Fundamenta-Lakáskassza, millió forint)*

*2012-es adatok, forrás: PSZÁF / MNB: Aranykönyv

** forrás: Fundamenta-Lakáskassza Lakás-takarékpénztár Zrt – Éves jelentés 2012, kezelt betéti szakaszban lévő szerződés, MNB

*** a teljes lakás-takarékpénztári piacon belül kezelt betétekből és hitelekből számítva

A vállalat 1997 óta folytat lakás-takarékpénztári tevékenységet szakosított hitelintézetként, folyamatos és dinamikus növekedés mellett. A társaság tevékenységi köre kiterjed a meghatározott szerződés szerinti betétgyűjtésre, hitelnyújtásra, illetve az e szerződéshez kapcsolódó áthidaló kölcsön nyújtására.

A Fundamenta termékeinek értékesítését túlnyomórészt (66%) saját értékesítőin (Fundamenta-Személyi Bankár (SZEK)) keresztül végzi, ezen értékesítés volumen további mintegy 32%-a érkezik különféle partnerek (Magyar Posta, Takarékszövetkezetek, Generali biztosító, K&H Bank, MKB, Raiffeisen Bank, FHB, CIB, UniCredit, Sopron Bank) értékesítéséből, illetve majd 2% kerül ki az online (0,6%) és a call centeres (1,2%) értékesítésből.

A Fundamenta-Lakáskassza Lakás-takarékpénztár Zártkörűen Működő Részvénytársaság (Fundamenta-Lakáskassza Zrt.) 2003. július elseje óta működik jelen formájában, a Fundamenta Rt. és a Lakáskassza-Wüstenrot Rt. fúziója nyomán.

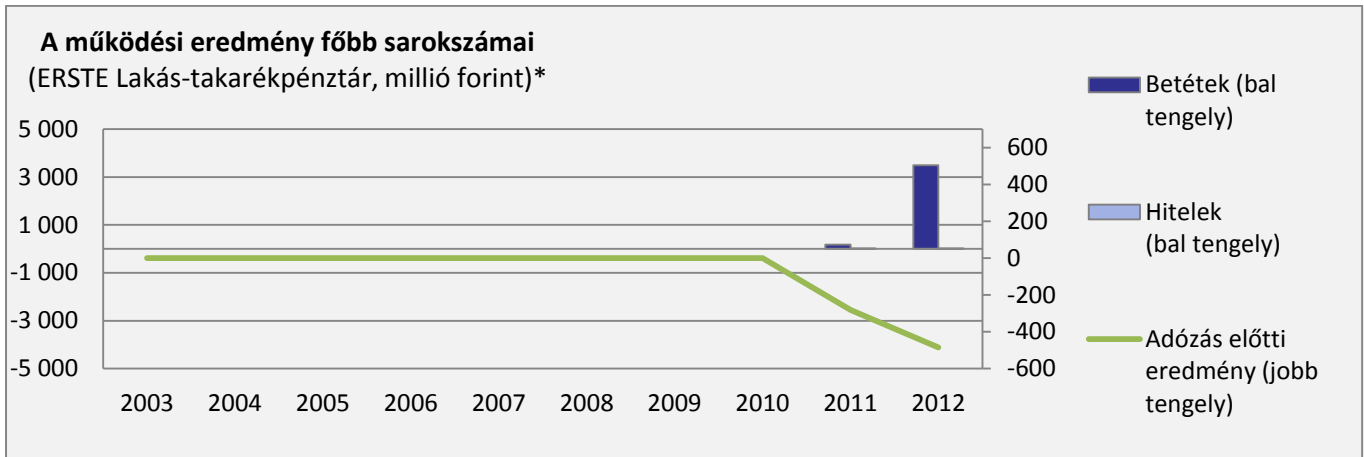
Tulajdonosai biztosítótársaságok, bankok és lakás-takarékpénztárak működtetésében érdekelt társaságok. A részvények döntő hányadát a lakás-takarékpénztár szakmai hátterét is biztosító Bausparkasse Schwäbisch Hall AG és a Wüstenrot lakás-takarékpénztár osztrák és német illetőségű vállalatai birtokolják. További nagy részvényes a Generali csoport magyarországi érdekeltsége, a Generali-Providencia Biztosító Zrt. A banki részvényesek a magyar pénzügyi szektorból kerülnek ki.

Forrás: www.fundamenta.hu

1.3. ERSTE Lakás-takarékpénztár Zrt.

Név:	ERSTE Lakás-takarékpénztár Zrt.
Alapítás éve:	2010
Kezelt betétek:*	3 498 millió forint
Folyósított hitelek:*	17 millió forint
Éves eredmény:*	-485 millió forint
Kezelt szerződések:	27 122**
Piaci részesedés***:	Betét: 1%
	Hitel:0%****

14. táblázat ERSTE Lakás-takarékpénztár Zrt.



58. diagram A működési eredmény főbb sarokszáma (ERSTE Lakás-takarékpénztár, millió forint)*

*2012-es adatok, forrás: PSZÁF / MNB: Aranykönyv

** forrás: ERSTE Lakás-takarékpénztár Zrt – Éves jelentés 2012, kiegészítő melléklet, aktív szerződések

*** a teljes lakás-takarékpénztári piacon belül kezelt betétekből és hitelekből számítva

****a folyósított hiteleken felül további hitel folyósítása feltételezett az ERSTE Bank Hungary Zrt. anyavállalat által

A 2011-ben elindult Erste Lakástakarék Zrt. a nemzetközi Erste Group magyarországi leánycégei között a legfiatalabb, 100%-os Erste Bank Hungary Zrt. tulajdon.

Az OTP Lakástakarékhoz hasonló üzleti logika mentén az Erste Bank saját tulajdonú pénztárának létrehozatala lehetőséget teremtett a lakás-takarékpénztári megtakarítások és az Erste Csoport által kínált egyéb termékek közti keresztértékesítési lehetőségek további kihasználására a Csoport számára rendelkezésre álló infrastrukturális, értékesítési és működési háttérre építkezve. Emellett igénybe vesz közvetítőket is, így például ING és az Uniqua biztosítókat.

Az Erste lakás-takarékpénztár megjelenésével a hazai takarékpénztári piac három szereplőssé bővült. A belépés eredményességét igazolja, hogy ugyan még csak második éve végzi tevékenységét, az új értékesítésekből (betéti oldalon) máris a Fundamenta 2012. évi értékesítésének 17%-át szerezte meg az adott időszakban.

Forrás: <http://www.erstebank.hu/hu/bankunkrol/erste-bank-csoport/ltp-bemutakozas>

1.4. Aegon Lakás-takarékpénztár

Az Aegon Lakás-takarékpénztár 2013 végén kezdte meg működését, így múltbéli teljesítményét illetően nem áll rendelkezésre hivatalos, illetve releváns hosszúságú historikus adat.

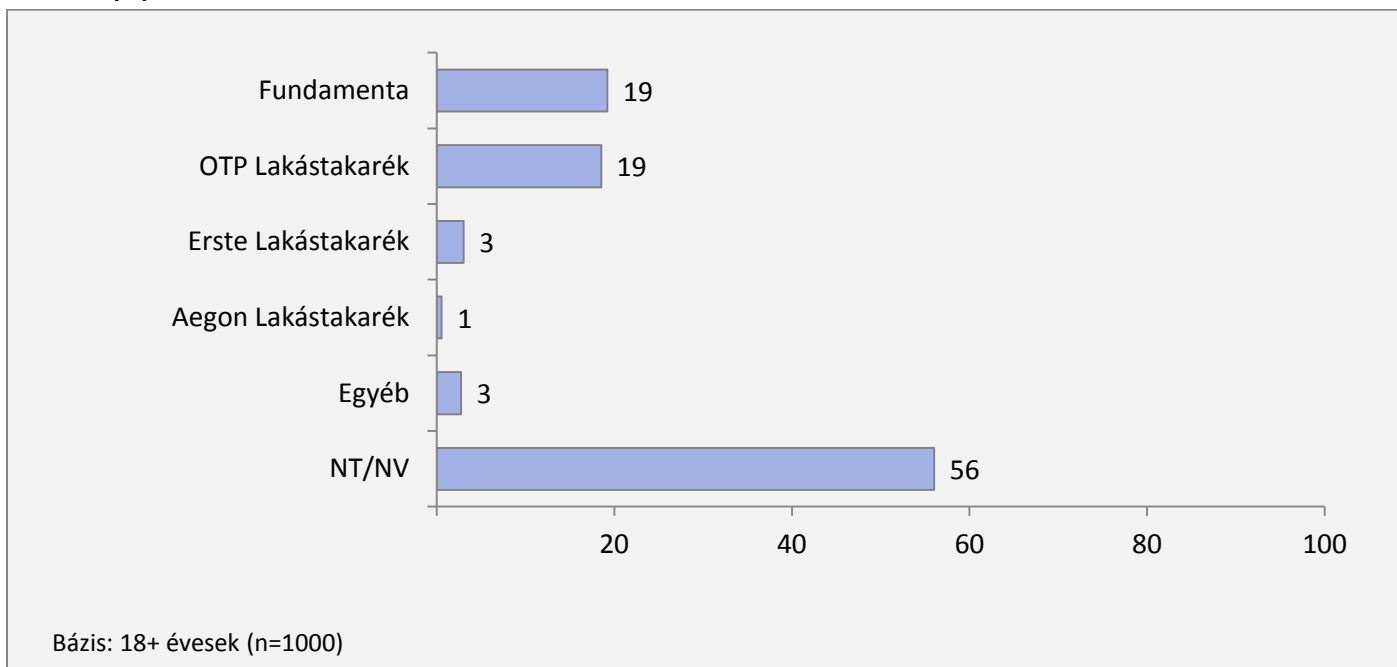
Működési modelljük, valamint az értékesítési hálózat és a keresztértékesíthető ügyfélkör alapját a Magyarországon meghatározó piaci pozícióval rendelkező Aegon csoport (biztosítás, önkéntes nyugdíjpénztár, befektetési alapkezelő, pénzügyi szolgáltató (Aegon Hitel Zrt.)) jelenti.

Forrás: <http://www.csatlakozz.aegonlakastakarek.hu/bemutakozas>

2. A magyar lakás-takarékpénztári szereplők ismertsége, igénybevétele

Elsőként a teljes magyar felnőtt lakosság ismeretszintjét mutatjuk be a BankIndex adatai alapján, ami eltér a – későbbiekben bemutatásra kerülő – jelenlegi felmérésből származó adatoktól, hiszen itt a 18 év felettiak ismeretszintjét mutatjuk be.

Ha felmerülne, hogy új lakás-takarékpénztári szerződést lenne érdemes kötni, melyik szolgáltatónál érdeklődne először? (%)



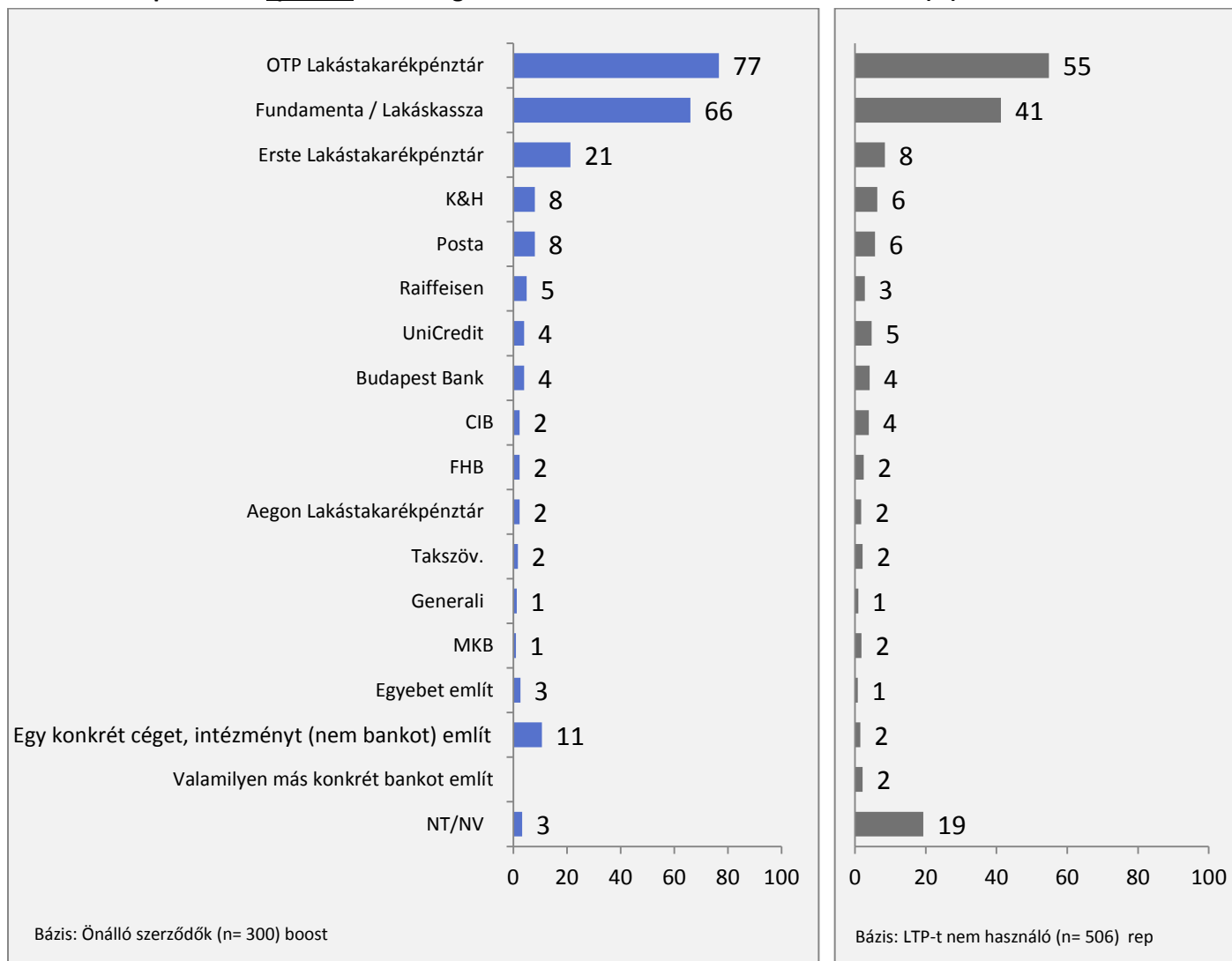
59. diagram Ha felmerülne, hogy új lakás-takarékpénztári szerződést lenne érdemes kötni, melyik szolgáltatónál érdeklődne először? - BankIndex

Forrás: Bankindex® 2014. február

Látható, hogy a felnőtt magánszemélyek közel fele tudott szolgáltatót társítani a lakás-takarékpénztári termékhez, ami nagyon jónak minősül, hiszen a korábbiakban láthattuk, hogy minden második felnőtt ismeri a terméket. Ők szinte teljes körben szolgáltatót is tudnak társítani a termékhez. A két vezető szolgáltató azonos említési aránnyal szerepelt, ami nem fejezi ki igénybevételi arányukat, valamint említésre került mindkét új szolgáltató. Ez azt mutatja, hogy a két nagy szolgáltató hasonló eséllyel kerül kiválasztásra egy új tag bevonásakor.

A következő ábrák már a célzott felmérésből származó eredményeket tükrözik.

Lakás-takarékpénztárak spontán ismertsége a használók és a nem használók körében (%)



60. diagram 11. kérdés Tudomása szerint milyen intézményeknél lehet ma lakás-takarékpénztári szerződést kötni? Kérem, konkrét cégneveket említsen!

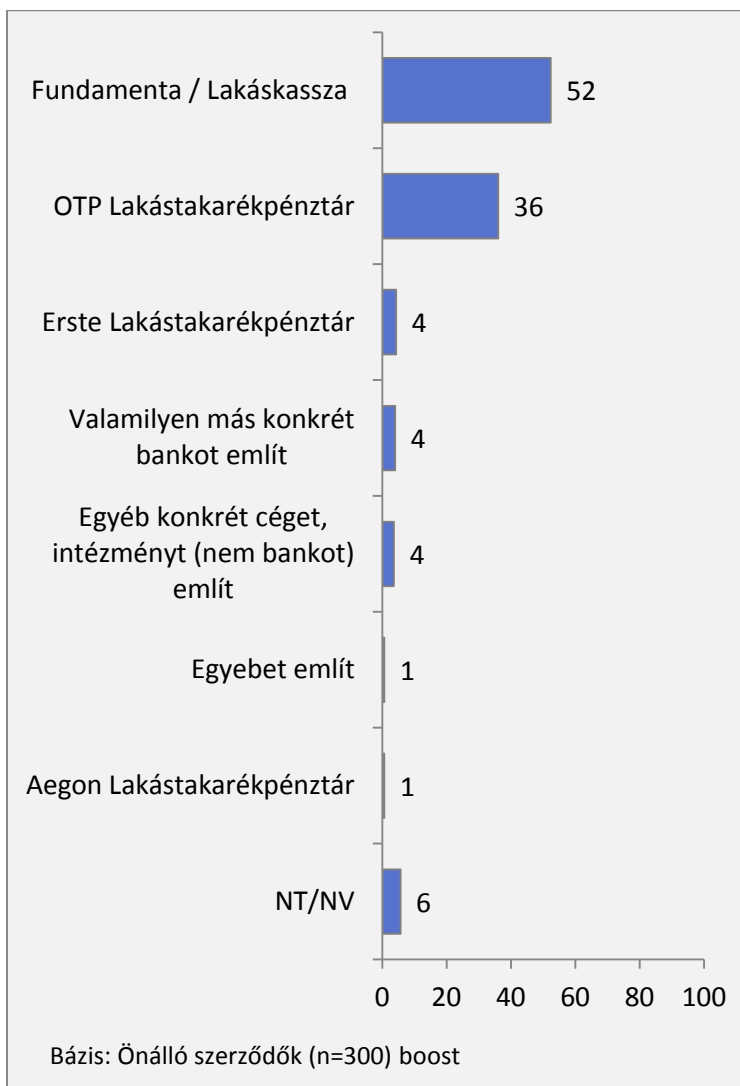
61. diagram 42. kérdés Tudomása szerint milyen intézményeknél lehet ma lakás-takarékpénztári szerződést kötni? Kérem, konkrét cégneveket említsen!

Látható, hogy a két nagy szolgáltató ismertsége nem piaci súlyukat tükrözi, az OTP Bank ismertsége erőteljesen rásegít a lakás-takarékpénztár ismertségére mindkét szegmensben. Az Erste Lakás-takarékpénztárat minden negyedik használó említi, ami még fejlesztési lehetőséget fejez ki, hiszen 3 éve aktív a piacon. A közvetítő pénzintézetek szinte teljes köre említésre kerül, amelyek közül legerőteljesebb a Fundamentát értékesítő K&H és az UniCredit, valamint a Fundamentát és OTP-t egyaránt értékesítő Posta. A nem használók ismeretszintje ugyan mértékben elmarad a használókétól, mégis leképezi a szolgáltatók sorrendjét és a terméket ismerők 80%-a tud említeni konkrét pénztárat.

A melléklet 105. diagramja mutatja a használói körben a szolgáltatók ismertségét szerződések száma szerinti bontásban, mely azt fejezi ki, hogy a több szerződéssel rendelkezők jóval magasabb ismeretszinttel rendelkeznek a pénztárak tekintetében.

Az ismertséget követően bemutatjuk az egyes szolgáltatók igénybevételi arányát háztartások és szerződések bázisán.

Az egyes pénztárak igénybevételi aránya a háztartások és a szerződések bázisán boost minta (%)



62. diagram 12. kérdés Melyik pénzintézetnél van a lakástakarékpénztári szerződésük, vagy vannak a szerződéseik?

63. diagram 12. kérdés Melyik pénzintézetnél van a lakástakarékpénztári szerződésük, vagy vannak a szerződéseik?

A betéti- és hitelállományokhoz képest alacsonyabb százalékos arányokat láthatunk az egyes pénztáraknál, ami azt fejezi ki, hogy a szerződéseket inkább a közvetítőhöz, mint a szolgáltatóhoz kötik az emberek, illetve a szerződők 6%-a nem is tudja megnevezni a szolgáltatót.

Míg a háztartásoknál előfordulhat több szerződés is, addig a szerződések bázisán már nem, így az egyes szolgáltatók igénybevételi aránya csökkenni látszik, de ez mutatja a szerződések valós megoszlását, viszont itt is számolni kell az egyéb közvetítők említésével és az NT/NV aránnyal.

A 2010-es adatokhoz képest (Boost bázison: Fundamenta 61%, OTP 33%) csökkent a Fundamenta igénybevételi aránya, ami feltehetőleg az Erste önálló márkává válásával függhet össze, hiszen korábban a Fundamenta termékét értékesítette.

A következő táblázat szemlélteti a két piacvezető igénybevevő körét, demográfiai jellemzőit:

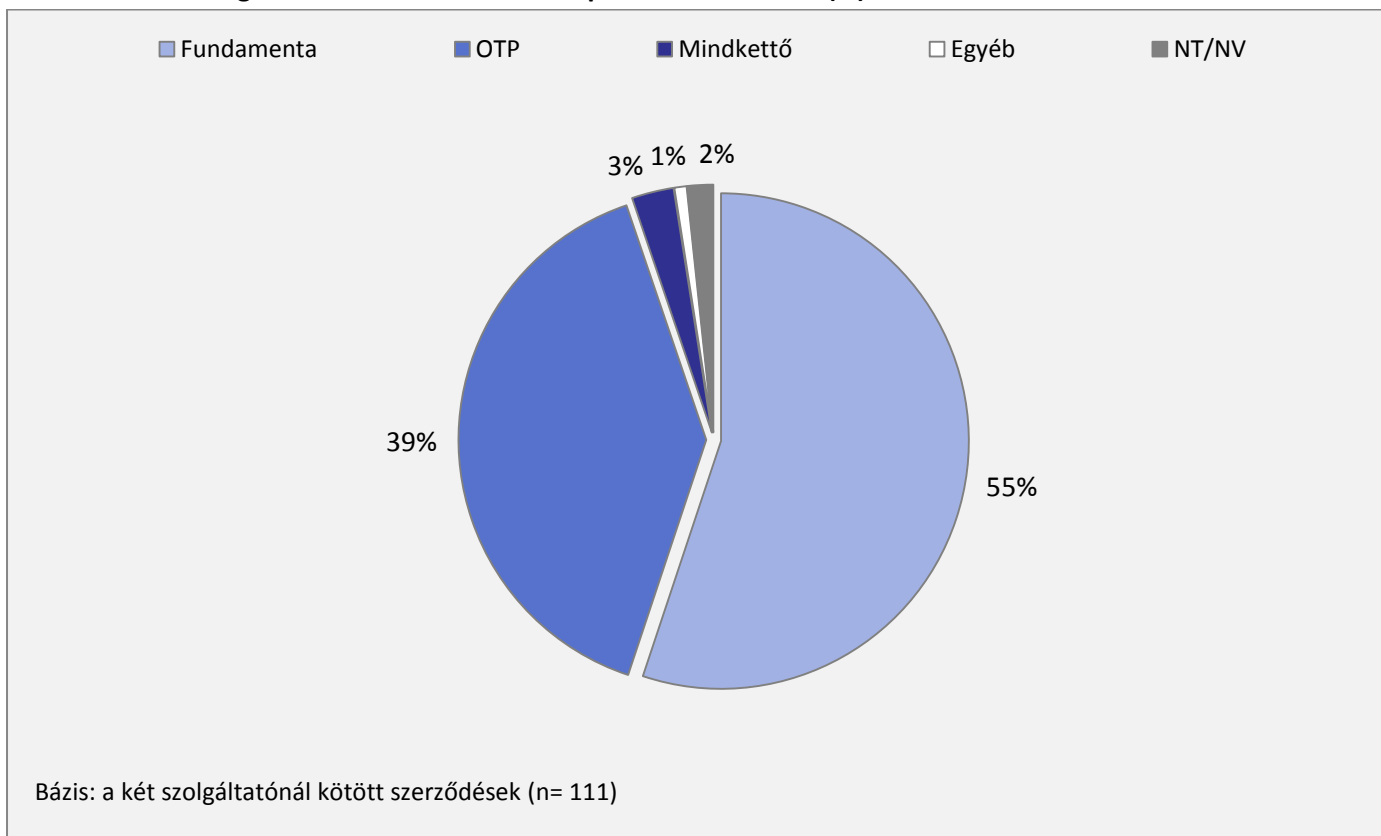
		Fundamenta Lakáskassza <small>Alop, amelyre építhet</small>	otpbank
Életkor	18 és 24 év között	8	5
	25 és 34 év között	34	22
	35 és 44 között	33	37
	45 és 54 év között	13	25
	55 és 64 között	12	10
Nem	Férfi	44	28
	Nő	56	72
Iskolai végzettség	8 általános vagy kevesebb	2	6
	Szakiskola vagy szakmunkásképző iskola	16	21
	Szakközépiskolai vagy gimnáziumi érettségi	41	35
	Főiskolai vagy egyetemi diploma	42	38
Családi állapot	Házas	51	64
	Elvált	14	6
	Hajadon, nőtlen	20	8
	Özvegy	-	4
	Élettársi kapcsolatban él	16	18
Milyen gyakran használ internetet	naponta	84	80
	hetente többször	9	6
	ritkábban	3	9
	soha	4	5
	Van 14 év alatti gyermek	45	47
Háztartás jövedelme	NT/NV	17	15
	50 ezer forint alatt	-	0
	50-90 ezer Ft	6	4
	91-130 ezer Ft	9	11
	131-170 ezer Ft	13	16
	171-220 ezer Ft	20	15
	221-260 ezer Ft	9	4
	261-300 ezer Ft	5	11
	300 ezer Ft felett	21	23
Van e saját tulajdonú lakás?	van, 3 évesnél fiatalabb	7	4
	van, 3 évesnél idősebb	70	72
	nincs	23	24

15. táblázat A Fundamenta és az OTP banki ügyfelek profilja

A két szolgáltató demográfiai profilja alapvetően hasonló, az LTP igénybevevői kört képezik le, de némi hangsúlyeltolódás figyelhető meg, ami valószínűleg az eltérő értékesítési csatornából ered. Míg a Fundamenta ügyfelei inkább fiatalok, magasabb iskolai végzettséggel, gyakori internetezési szokással, új lakással, addig az OTP

lakástakarék ügyfelei körében magasabb arányban figyelhetőek meg a komplementer szegmensek, viszont dominánsan ugyanúgy a fiatalok és magas státuszúak jelennek meg.

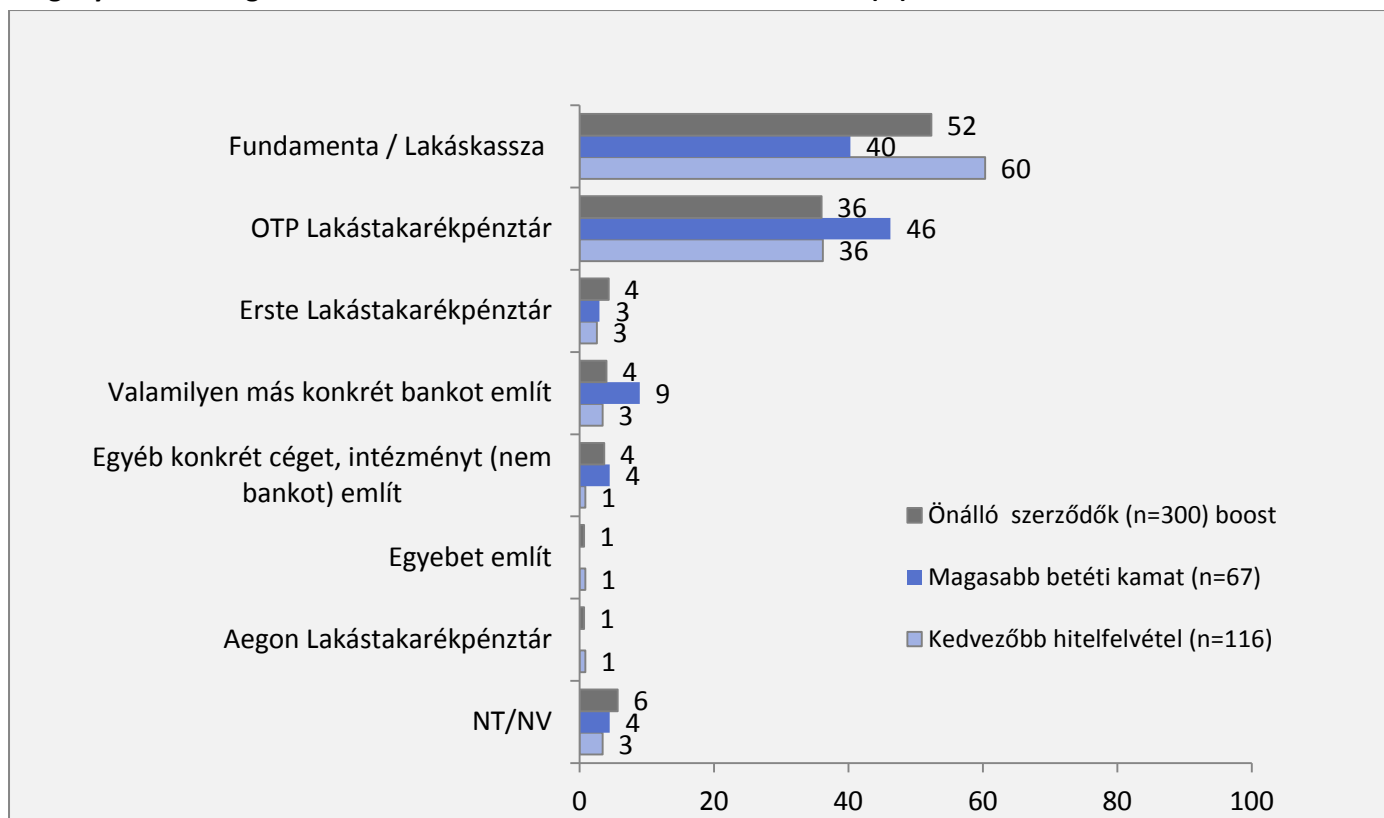
A lakás-takarékszolgáltatók közötti átfedések reprezentatív mintán (%)



64. diagram 12. kérdés Melyik pénzügyintézetnél van a lakástakarékpénztári szerződésük, vagy vannak a szerződéseik?

Már jeleztük, hogy a több szerződéssel rendelkezők igyekeznek ugyanannál a szolgáltatónál szerződést kötni, még ha időben később is kötnek szerződést. Ha megnézzük a két piacvezető pénztár ügyfélkörét, akkor láthatjuk, hogy mindössze a szerződők 3%-a nyit mindkét szolgáltatónál LTP-t.

Az igénybe vett szolgáltatók termék konstrukciók szerint boost mintán (%)



65. diagram 12. kérdés Melyik pénzügyintézetnél van a lakástakarékpénztári szerződésük, vagy vannak a szerződéseik?-
Konstrukció típus szerinti bontásban

Az igénybevett konstrukció típusát tekintve látható, hogy a Fundamentánál az átlagosnál magasabb arányban kötnek hitel típusú szerződést, míg az OTP-nél a betéti típusú konstrukciót veszik igénybe magasabb arányban, ahogy már több helyen is jeleztük, ez nem azt jelenti, hogy az OTP-nél nem vesznek igénybe hitelt, csak itt az anyabank biztosít kölcsönt.

Mi volt az oka annak, hogy éppen ennél a szolgáltatónál kötötték meg a szerződést és nem másutt? (%)

	Önálló szerződők (n=300 boost)		Fundamenta (n=157)		OTP (n=109)	
	Fő ok	Egyéb ok	Fő ok	Egyéb ok	Fő ok	Egyéb ok
Ezt ajánlották	25	6	31	5	17	5
Korábbi jó tapasztalatok miatt	18	7	16	6	17	7
Más terméket, szolgáltatást is igénybe veszek náluk	8	5	3	2	15	8
Ismerőse volt az ügynök, vagy ott dolgozott	7	2	9	3	4	1
Kényelmesebben elérhető	5	2	4	3	5	2
Akciók voltak a feltételek	5	4	6	4	8	5
Ott vettek igénybe valamilyen más terméket szolgáltatás	4	1	1	0	7	1
Csak itt lehetett	3	2	4	2	1	2
A cég/pénzügyintézet megkeresése miatt	2	0	3	0	2	0
Nem is hallottunk másiról, úgy tudtuk, csak ez van	2	2	2	4	2	1
Kedvezőbb a szerződéskötési díj	2	1	1	1	3	1
Ügyfélkiszolgálás (szimpatikusak)	2	2	3	2	1	2
Jobb betéti kamatok	1	2	3	3	0	2
A közművépítés, polgármesteri hivatal miatt	1	0	0	0	4	0
Jobb hitelkamatok	1	3	2	4	0	0
Kedvezőbb a havi számlavezetési díj	1	1	0	1	3	0
Könnyebben kapunk majd itt hitelt	1	1	1	1	1	0
Megfelelőbb futamidők, kombinációk	1	2	1	3	1	0
Magasabb az állami támogatás	0	2	1	3	0	1
Nincs jelentősége, mindegyik pont ugyanolyan	0	4	1	3	0	6
Egyéb	8	7	8	8	8	7
NT NV	3	6	3	4	2	7
Nincs egyéb ok	0	54	0	57	0	50

16. táblázat 22. kérdés És mi volt a legfőbb oka annak, hogy éppen ennél a szolgáltatónál kötötték meg a szerződést és nem másutt? Milyen egyéb indokok voltak? – Szolgáltatók szerinti bontásban

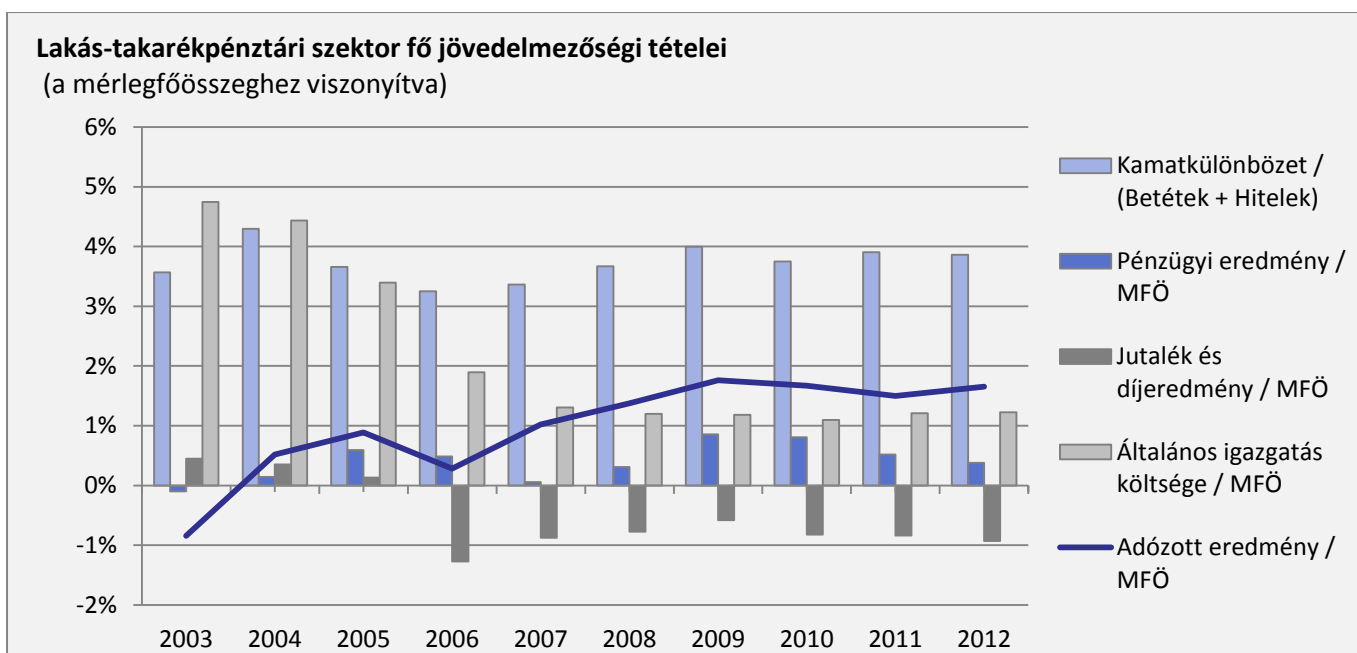
Látható, hogy szolgáltató választáskor az ajánlás, az ismerősi kör, valamint a saját tapasztalat a legfontosabb szempontok. Ez mindkét pénztárnál domináns, de az eltérő értékesítési csatornák miatt a Fundamentánál az ügynökök szerepe érezhető, míg az OTP-nél a más termékek igénybevétele és az akciós feltételek voltak meghatározóak.

Összességében tehát nem egy pénzügyi alapon meghozott döntéssel állunk szemben, hanem egy bizalmi alapon nyugvó választással.

VI. IPARÁGI JÖVEDELMEZŐSÉG

A versenyhelyzetet befolyásolja az iparág vonzereje, jövedelmezőségének alakulása, ezért ebben a fejezetben bemutatjuk ennek alakulását.

1. Iparági jövedelmezőség



66. diagram Lakás-takarékpénztári szektor fő jövedelmezőségi tételei (a mérlegfőösszeghez viszonyítva), Forrás: MNB

Adózott eredmény (aránya a betétek és hitelek összegéhez képest: +1,8%)

A lakás-takarékpénztári szektor jövedelmezősége az első 6 év után folyamatosan pozitív volt az elmúlt majd 10 évben - egy kis megingást leszámítva 2006-ban - 2009-ig tartó folyamatos, kiegyensúlyozott eredmény-növekedés mellett. Ez a fokozatos növekedés 2010-től átváltott egy oldalazásba a mérlegfőösszeg 1,5-2%-a közötti tartományban, a részelemek viszonylagos állandósága mellett. A betéti állomány – és így értelemszerűen a mérlegfőösszeg – korábban megismert tartós és dinamikus növekedését is figyelembe véve elmondható, hogy a korábbi eredmények növekvő piac- és egyedi portfólió méret mellett is stabilan megismételhetőek, a szektor még nem érte el a kitermelhető jövedelem közeli szintet.

Kamatkülönbözet (aránya a mérlegfőösszeghez képest: +3,9%)

A betéti és hitelállományon elért kamatkülönbözet stabilan a 3% és 4% közötti tartományban oldalaz, közelebb a 4%-os értékhez, ezzel garantálva a folyamatos pozitív megtérülést. Bár a jegybanki alapkamat mozgásával a kamatkülönbözeten elért eredmény historikusan nem mutat együttmozgást, ez feltételezhetően a már rövid- és

középtávon várható alacsonyabb kamatkörnyezetben is zsugorodni fog. Amennyiben valóban bekövetkezne a kamatkülönbsözetben elérhető mérlegfőösszeg arányos nyereség csökkenése, ezt az eddigi trendek fennállása esetén a betétek (és várhatóan a hitelek) volumen-hatása mérsékelheti vagy akár meg is haladhatja, így rövid- és középtávon nem számítunk a szektor jövedelmezőségének veszélybe kerülésére.

Pénzügyi eredmény (aránya a mérlegfőösszeghez képest: +0,4%)

A pénzügyi eredmény alakulása – ami leginkább az állampapír és jelzálog befektetések árfolyamnyereségét tükrözi¹¹ - a kamatkülönbsözethez képest már jelentősen hektikusabban alakul 0% és 1% között, az elmúlt időszakban inkább 0,4%-0,6% közötti értéket felvéve. Mint jövedelmezőségi elem, a magas kamatkülönbsözet súly miatt a szektor szintű jövedelmezőségeknek nem alkotja kulcstényezőjét.

Jutalék és díjeredmény (aránya a mérlegfőösszeghez képest: -0,9%)

A jutalékeredmények a 2005-ös évig valamivel 0% fölötti értéket vettek fel, majd átcsaptak a -1 és -0,6% közötti tartományba, meglehetősen konstans trendet mutatva, amely stabilitásnak a fő oka az ügyfelektől kapott díjak, illetve az ügynökök részére fizetett díjak-jutalékok szerződés-számhoz kötött felmerülése lehet.

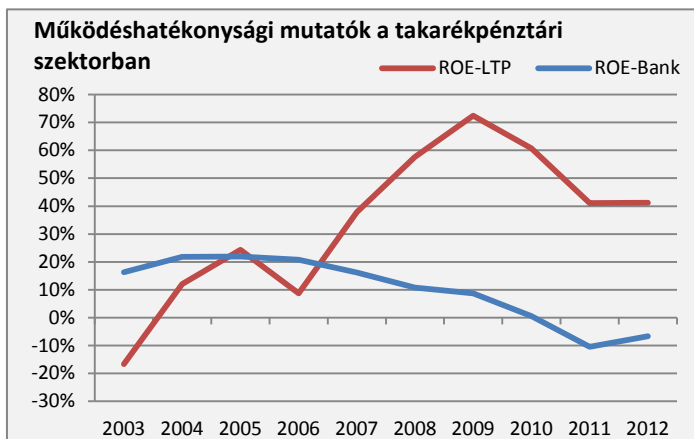
Általános igazgatás költsége (aránya a mérlegfőösszeghez képest: -1,2%)

Az általános igazgatási költségek az elemzés időhorizontján (10 év) egy 2007-2008-ig folyamatosan csökkenő, majd stabilizálódó költségarány alakulást mutat. Ez a folyamatosan növekvő mérlegfőösszeggel párosítva évről-évre növekvő teljes általános igazgatási költségtömeget jelöl. Ez a mintázat annak a jele lehet, hogy egyfelől a lakás-takarékpénztárak elérték a hatékony üzemléretet, másfelől, hogy lezajlott a működés során folyamatosan végrehajtott első hatékonyságjavítási hullám, aminek eredményeképpen kiforrtak az üzleti folyamatok, illetve eliminálásra kerültek a kezdeti hatékonyságtalanságok.

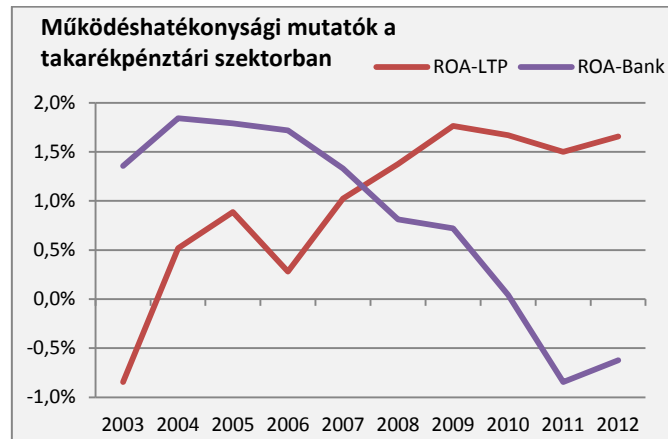
A költségek abszolút értelemben vett alakulásának szektor szintű elemzése és az iparági versenyzők száma alapján megbecsülhető, hogy egy aktív, tényleges működést végző piaci szereplő éves igazgatási költsége 1,5-2 milliárd forint között alakulhat.

¹¹ A lakás-takarékpénztári piac versenyszempontból; Gazdasági Versenyhivatal; 2011. május 19.

2. Jövedelmezőségi mutatók



67. diagram Működés hatékonysági mutatók a takarékpénztári szektorban

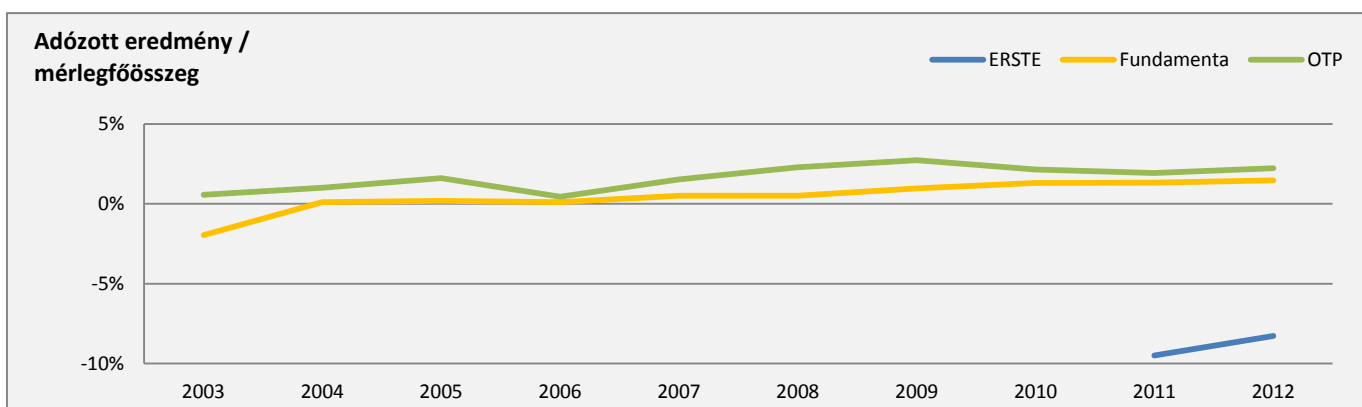


68. diagram Működés hatékonysági mutatók a takarékpénztári szektorban

A 2004-2006-os időszakot követően a pénzügyi szektorban jelentős pénzügyi hatékonyság és eredményromlás következett be, amit a szektor specifikus adók tovább súlyosbítottak. (A pénzügyi szektor különadója a lakás-takarékpénztárakat is terheli.) Ebben a bankok számára drámaian romló környezetben, a lakás-takarékpénztári szektor jövedelmezősége messze a hasonló szektoroké fölött maradt, a válság évei alatt a sajáttőke-arányos megtérülési mutató (ROE) a bankszektorban az elmúlt 10 évben látható legjobb éveknél 2-4-szer magasabb értéket mutat, míg az eszköz-arányos megtérülés (ROA) a válság időszak előtti bankszektor szintjét éri el. Természetesen ehhez hozzátartozik, hogy az indulás éveiben nagyarányú veszteséget termelt, komoly beruházást igényelt.

Forrás: MNB

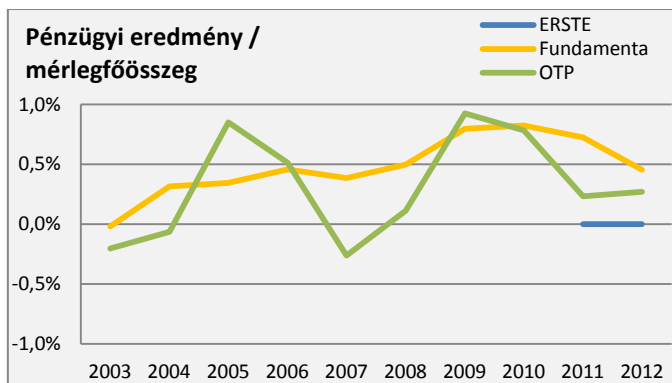
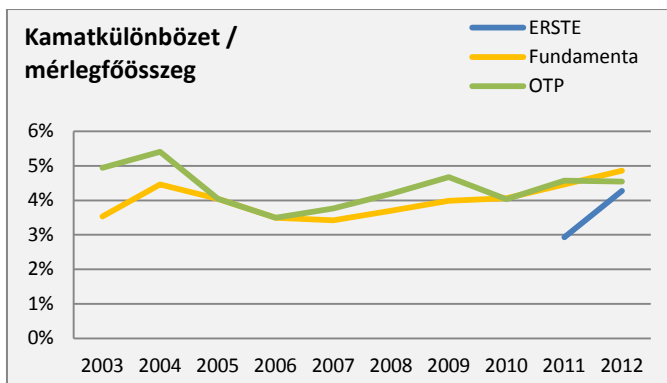
3. Az egyes piaci szereplők elemzése jövedelmezőségi tényezők szerint



69. diagram Adózott eredmény / mérlegfőösszeg

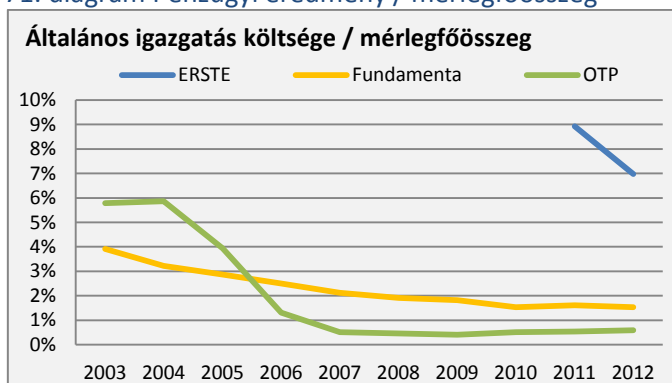
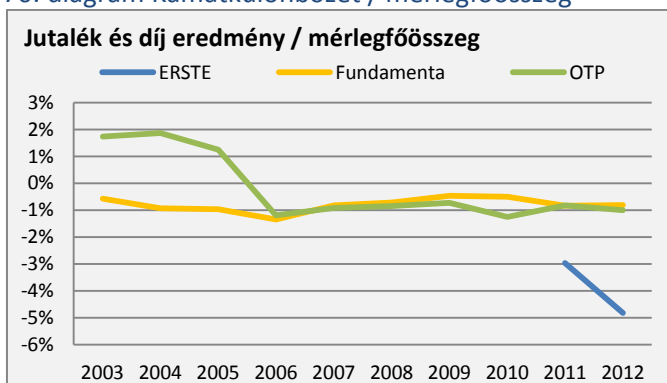
Az OTP 2,2%-os mérlegfőösszeg arányos adózott eredmény mutatója jelentősen (+47%) jobbnak mondható, mint a Fundamenta 1,5% értéke ugyanebben a kategóriában, a tételes költségelemzés során kiemelt figyelmet érdemel, hogy mi lehet az OTP előnyének forrása.

Az Erste Lakás-takarékpénztár jövedelmezőségi szempontból még messze helyezkedik el a két versenytársától.



70. diagram Kamatkülönbözet / mérlegfőösszeg

71. diagram Pénzügyi eredmény / mérlegfőösszeg



72. diagram Jutalék és díj eredmény / mérlegfőösszeg

73. diagram Általános igazgatás költsége / mérlegfőösszeg

Forrás: MNB

3.1. Erste Lakás-takarékpénztár – 2 évvel a piacralépés után

A főbb jövedelmezőségi mutatók összehasonlítása alapján jól látható, hogy az Erste lakástakarék-pénztár még nem építette fel a minimális gazdaságos portfólió méretet és még nem ért el a működés jövedelmező fázisába. Habár a portfólió arányos kamatkülönbözetben már a két piacvezetőhöz hasonló teljesítményt nyújt, az általános igazgatási költségek esetében a még kisméretű portfólióhoz képest jelentős fix költségek merülnek fel.

3.2. OTP Lakás-takarékpénztár vs. Fundamenta-Lakáskassza

A két domináns szereplő pénzügyi teljesítményét elemezve azt látjuk, hogy nagyon hasonló mérlegfőösszeg-arányos kamatkülönbözeti, valamint jutalék és díjeredmény mutatók mellett, az OTP portfólió méretarányos adózott nyeresége messze a Fundamenta Lakáskassza értéke fölött van, aminek oka a két másik fő jövedelmezőségi tényezőben keresendő. Pénzügyi eredmény tekintetében bár nincs nagy különbség a két piaci szereplő között (OTP 0,3%, Fundamenta 0,5%), az mégis elmondható, hogy a Fundamenta görbéje ugyan azonos irányokat követ, de sokkal kevésbé volatilis módon, ami az OTP számára releváns fejlődési irány lehet. A lényegi eltérés a jövedelmezőségi tényezőkben a két fő szereplő között az általános igazgatási költségekben rejlik – gyakorlatilag a teljes különbség innen fakad, amit csak részben tud ledolgozni a Fundamenta Lakáskassza a jobb pénzügyi eredményen keresztül. Itt az eltérésnek számos oka lehet, kezdve az alapvetően hatékonyabban szervezett folyamatoktól, a megfelelő informatikai támogatáson keresztül egészen a jól hasznosított csoport-szinergiáig, az mindenesetre feltételezhető, hogy az 50%-kal nagyobb portfólió kezelése önmagában nem indokolja a több mint 4-szer magasabb központi irányítási költséget (1,2 milliárd forint vs. 4,9 milliárd forint).

VII. A VERSENYHELYZET INTENZITÁSÁNAK STATIKUS ELEMZÉSE

A versenyhelyzet intenzitását tekintjük át ebben a fejezetben, először a résztvevők befolyásoló erejét nézzük meg a Porter féle 5 erő modell segítségével, majd a keresleti- és kínálati oldal döntési, stratégiai szempontjait.

1. A PORTER FÉLE 5 ERŐ MODELL

1.1. Szállítói alkupozíció

A szállítói kör a pénzügyi üzleti modellekben – a Porter féle 5 erő gyártóvállalatokról történő átültetéseként – azokat az érintetteket fedi, akik a működéshez szükséges inputot rendelkezésre bocsátják, vagyis azon ügyfeleket, akik a betéteiket a lakástakarék-pénztáraknál helyezik el. Ennek értelmében tehát egy lakás-takarékpénztári ügyfél vagy kizárólag a szállítói kör tagja lesz (4-10 évig, ezt követően vagy eltűnik az érintettek közül, vagy újra betölti szállítói funkcióját egy másik megtakarításával), vagy először betétesként a szállítói kör tagja lesz (az előző esethez hasonló módon), majd a támogatott hitel felvételével átkerül a klasszikusan értelmezett vevői oldalra.

Ebből az aspektusból nézve a szállítói alkupozíció meglehetősen gyenge, mivel ezen ügyfelek egyénekként jelennek meg a piacon, direkt ráhatásuk a lakástakarék pénztárakra alacsony, különösen úgy, hogy a kulcs inputként azonosított tőke iránti igénye csak jövedelmezőségi oldalról (minél több a betét, annál több rajta a kamat marzs) van a lakástakarék pénztáraknak (nincs olyan mértékű hitelkereslet, amihez további dinamikus betétbővülést kellene elérni).

Ezen az ügyfeleken felül továbbá szállítóként azonosíthatóak a működéshez szükséges eszközök, rendszerek halmazát. Itt is azt figyelhetjük meg, hogy a működési modellben nem található szállítók egy kiemelt csoportja, aki a jelentős alkupozícióval rendelkezne.

Illetve bővebb értelemben vett szállítóként lehet definiálni azon értékesítőket is, akik a lakás-takarékpénztári megtakarításokat értékesítik. Alkupozíció szempontjából itt nagy súlya van a direkt értékesítői csatornának, illetve az eddigi működési modellek alapján a banki fiókhálózatnak, de nem szabad megfeledkezni a call centeres és az online értékesítésről sem. Mivel az értékesítési csatornák jellemzően saját üzemeltetésben működnek, így jelentős alkupozíciót nem élveznek, ugyanakkor költséghatékonysági és szállító kockázati szempontból is ideálisnak tűnik a lakás-takarékpénztárak elmozdulása a call centeres vagy online megoldások irányába.

Elmondható tehát, hogy ugyan elképzelhető több olyan helyzet, amikor egy szállítói alkupozíciója meglehetősen erős a lakás-takarékpénztári piacon, de ez sem a hazai piac szereplőire, sem az egészére nem mondható el. Érdekességként érdemes megjegyezni, hogy amennyiben egy új belépő piaci jelenlétét egy jelentős, harmadik feles értékesítővel kezdené el felépíteni, úgy ezen értékesítőnek az alkupozíciója meglehetősen erős lenne.

1.2. Vevői alkupozíció

A szállítóknál részletezettek alapján tehát a vevői körként azon ügyfeleket értjük, akik nem csak megtakarításként tekintenek a lakás-takarékpénztári termékeikre, hanem a hitelfelvétel is szerepel felhasználási céljaik között. Ezen ügyfélkör lehetőségei a lakás-takarékpénztári piacon meglehetősen limitáltak, hiszen alapvetően három logikai lehetőség közül választhatnak:

- ▶ nem vesznek fel hitelt
- ▶ felvesznek hitelt, de nem attól a lakástakarék pénztártól, amelynek tagjai, hanem egy másik piaci szereplőtől (kereskedelmi banktól, jelzálogbanktól, egyéb hitelintézettől)
- ▶ felvesznek hitelt, attól a lakástakarék pénztártól, amelynek tagjai

Az első esetben maga a „vevőség” definíciója sérül (hiszen azon ügyfélkört hívtuk így, akik hitelt szeretnének felvenni) vagy az ügyfél céljai nem teljesülnek, aminek megvalósításához a hitelt szeretne volna felvenni. Továbbá az is optimum alatti helyzetbe hozza az ügyfelet, hogy ha kedvező lejáratkori hitellel egybeépített szerződést kötött, akkor a piaci gyakorlatnak megfelelően alacsonyabb betéti kamatot kapott a teljes megtakarítási időszak alatt, így alternatíva költségen ugyan, de veszteség éri. Vagyis a hitel fel nem vétele mindenképpen kedvezőtlen helyzetet jelent az ügyfélnek.

A második esetben bár teljesülhet az ügyfél által kitűzött cél, mivel feltételezzük, hogy felveszi a hitelt a megtakarítási időszak lejárta után, ám ismételten realizálja az eredetileg megtakarítási termék melletti döntés alternatíva költségét. Ezt a helyzetet ronthatja tovább a vevők számára az, hogy a piaci finanszírozás jelenleg is drágább forrásokra épült, mint a lakás-takarékpénztári (például a bankszektorban forint megtakarításokra - a látra szóló betétek kamatai leszámítva - nem volt jellemző a lakástakarék pénztárak hitelcélú termékeinek állami támogatás nélküli, -0,72% (!) és 1,5%¹² közötti EBKM-e), így a piacról elérhető forint alapú¹³, jelzálog fedezetű hitelek kamata várhatóan a lakás-takarékpénztári fölött lesz, így ez a konstrukció is hátrányos a vevők számára.

A fenti lehetőségek elemzése alapján jól látható, hogy a vevőnek alapvető érdeke, hogy hitelét saját lakás-takarékpénztárától vegye fel, így alkupozíciója meglehetősen gyenge.

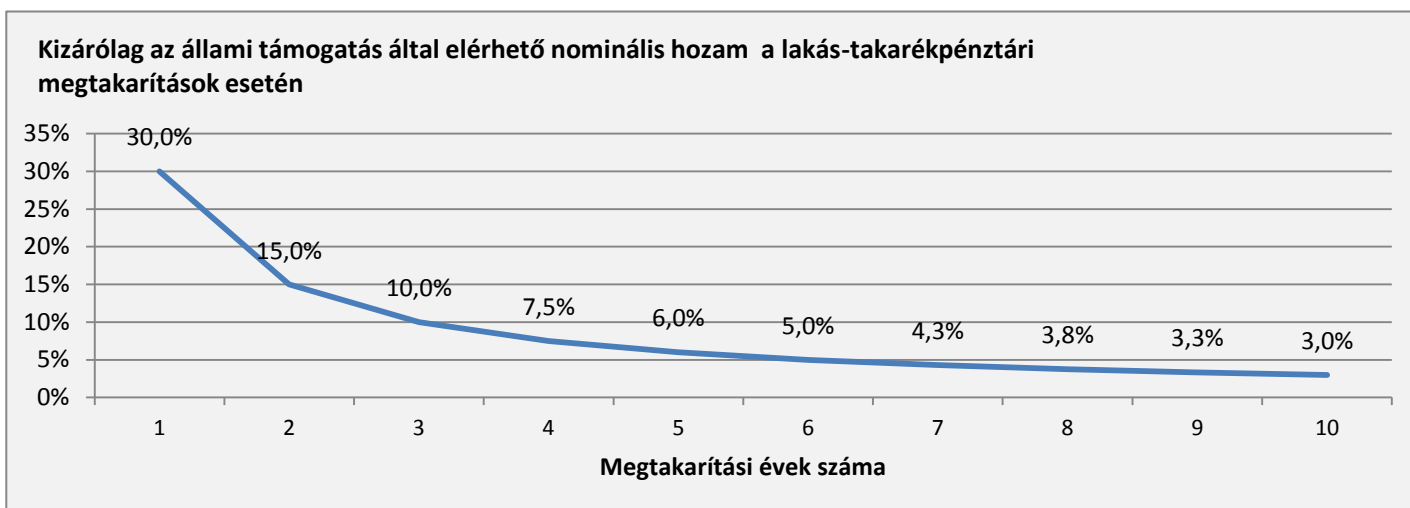
¹² www.fundamenta.hu, ahol a lakás-takarékpénztárak közül a legszélesebb terjedelmet ölelte fel az állami támogatás nélküli EBKM érték

¹³ *A nem forint alapú jelzáloghitelek esetében ugyan elérhető lenne kedvezőbb árszint, ám hitelképesség vizsgálatáról szóló 361/2009. (XII. 30.) Korm. rendelet módosításáról szóló 110/2011. 24 (VII. 4.) Korm. rendelet alapján jelenleg is érvényes állapot szerint az ügyfélkör olyan szűk szegmense számára maradt csak elérhető, hogy ennek hatásával nem számolunk. Továbbá azt gondoljuk, hogy a devizahitelek eltérő kockázati profilukból fakadóan amúgy sem tekinthetők a forint alapú hitelek tökéletes helyettesítőinek.*

1.3. Helyettesítő termékek

Az esetleges helyettesítő termékek közül a hitelek elemzésére már sor került a vevői alkupozíció vizsgálata során, aminek eredménye azt mutatta, hogy az olcsó forrásokra építve a lakás-takarékpénztáraknak lehetősége nyílik a hiteltermékek piacán olyan versenyelőny elérése, ami az egyébként funkcionálisan tökéletes helyettesítőt jelentőt, más szervezetek által nyújtott jelzálog fedezetű hiteleket kiárazza a potenciális helyettesítők közül.

Ugyanezt az elemzést az olcsó forráshoz való hozzáférést eredményező betéti oldalon elvégezve hasonló eredményre jutunk.



74. diagram Kizárólag az állami támogatás által elérhető nominális hozam a lakás-takarékpénztári megtakarítások esetén, Forrás: saját kalkuláció

Az állami támogatás önmagában dominálja a teljes megtakarítási piacot, ezzel jelentősen torzítva a piaci működést – ez teszi lehetővé, hogy akár negatív EBKM értékű kamatfizetést határozzon meg a lakás-takarékpénztár úgy, hogy ajánlata (az állami támogatással kiegészítve) még mindig jövedelmező legyen. Négyéves időtávon a kamatok nélküli állami támogatás a lakás-takarékpénztári megtakarításokon messze meghaladja a jelenleg elérhető¹⁴ négyéves (5,07%) vagy éves (5,20%) EBKM értékeket. Ez a tény önmagában szükségtelessé teszi attraktív vagy bármilyen kamat beépítését a termékekbe, amíg a hasonló kockázati profilú megtakarítások hozamszintjei nem nőnek vagy nem kezd a lakás-takarékpénztári piacon élénkülni a verseny.

A csökkenő kamatkörnyezet a helyettesítő termékek esetében a hiteleknel a verseny intenzitását növeli (helyettesítő termékek árazása közelíti a lakás-takarékpénztári ajánlatokat), míg a betétek esetében – ceteris paribus – inkább korlátozza azt (szélesíti a jelenleg is fennálló szakadékot a lakás-takarékpénztárak termékei által elérhető hozamok és más, kockázatmentes-közeli befektetések hozamai között).

14

https://felugyelet.mnb.hu/fogyasztoknak/bal_menu/betetilekerdezo?portalstate=pfilter&producttypeid=BB&headingid=21672559; 2014.02.10

További externália jellegű hatásként megjegyezhető, hogy a lakás-takarékpénztári ajánlatok dominanciája hosszú távon elveszi a bankok hasonló lejáratú termékei iránt érdeklődő ügyfélkört, ami a bankok eszköz-forrás szerkezetében a forrásoldalt megrövidíti, így a likviditás rövidebb távú forrásokkal való biztosítása némi élénkülést hoz az ilyen távú megtakarítási termékek piacán.

1.4. Új belépők fenyegetése

A lakás-takarékpénztári piacra való belépést jogszabályi, szabadalmi korlát nem tiltja, így az nyitva áll minden potenciális szereplő számára. Az elmúlt évek során láthattunk példát arra, hogy lakás-takarékpénztárak zöldmezősen, illetve kereskedelmi banki háttérrel kerültek megalapításra – a lakás-takarékpénztárak egyedi elemzése rávilágított arra, hogy a megfelelő értékesítési csatorna, illetve infrastrukturális háttér megléte jelentős előnyt biztosít a hatékony üzemeltetési modell kialakításához, továbbá a meglévő ügyfélbázis jó keresztértékesítési alapot jelenthet a kezdeti időszakban. Az előzőeken felül a piaci jelenlét – és jó márkaismertség - más iparágakban jelentős növelheti az ügyfelek bizalmát, ami a lakás-takarékpénztárak betétgyűjtési tevékenységének jellegéből fakadóan előfeltétele a sikeres piaci működésnek.

A lakás-takarékpénztár alapításához szükséges tőkeigény megfelel minden olyan pénzügyi intézmény számára előírtnak, amely betét, illetve forrásgyűjtéssel foglalkozik¹⁵, így ez nem mondható különösebben magasnak.

Az új belépők számára jelentős kockázatot hordoz a jelenlegi jogszabályi környezet, ami a pénzügyi intézmények esetében meglehetősen változékony, továbbá számos olyan jogszabályi változás lépett életbe az elmúlt években (szektoradók, deviza-adósmentő csomagok, pénzügyi rezsicsökkentés), amely a pénzügyi intézmények jövedelmezőségének elvonását eredményezte. Mivel a dinamikusan fejlődő lakás-takarékpénztári szektor attraktivitásának fő forrása az állami támogatás, így az új belépők (és a piaci szereplők) ennek bármilyen okból és módon történő megváltoztatásának jelentős mértékben ki vannak téve.

¹⁵ http://felugyelet.mnb.hu/data/cms547646/hitint_alapitas_130201.pdf

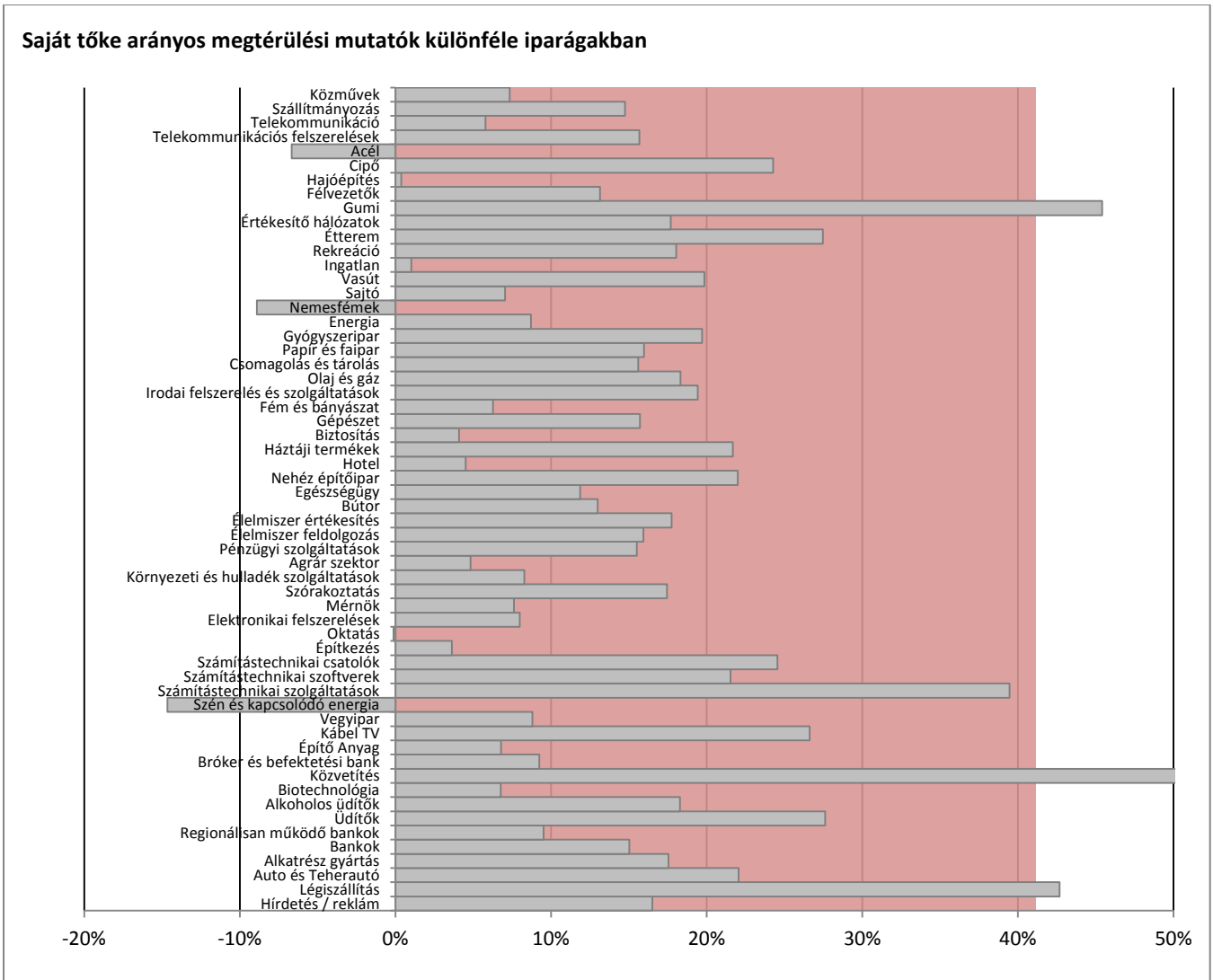
1.5. Versenypiaci intenzitás

A fentiek tényezők elemzésének értelmében azt gondoljuk, hogy a versenypiaci intenzitás meglehetősen magas, mivel a piacon a szállítói és vevői alkupozíciók nem mondhatóak erősnek, a hasonló / helyettesítő termékek árazásban messze nem kompetitívek. A belépési korlátok némiképp specifikusabbak, mivel az előfeltételek elég egyértelműen meghatározhatóak – és több potenciális piaci belépő rendelkezik a megfelelő háttérrel (az ügyfélkör, értékesítési hálózat, egyéb infrastrukturális adottságok és márkaismertség számos bank és biztosító esetében rendelkezésre állnak)-, ugyanakkor a lakás-takarékpénztári megtakarítási és hitel termékek ekképpen privilegizált helyzetük egy törvényhez köthető, amelynek esetleges változása a teljes iparág működését és minden a jelenlegi környezetre építő üzleti tervet és modellt megingathat.

Azt gondoljuk, hogy stratégiai okokból csakis ez lehet az oka annak, hogy mindezen érvek ellenére sem találkozhatunk a szektorba belépő több versenyzővel, így az iparági verseny intenzitása nem pörög föl arra a szintre, amit az egyéb tényezők elemzése alapján várnánk.

Az iparági verseny alacsony intenzitása a lakás-takarékpénztári szektor saját tőke arányos nyereségének és ugyanennek a mutatónak más iparágakkal való összevetése alapján is jól látható az alábbi ábrán – ahol a kék sávok az adott iparág, míg a bordó sávok a lakás-takarékpénztári szektor saját tőke-arányos megtérülését mutatja.

Saját tőke arányos megtérülési mutatók különféle iparágakban



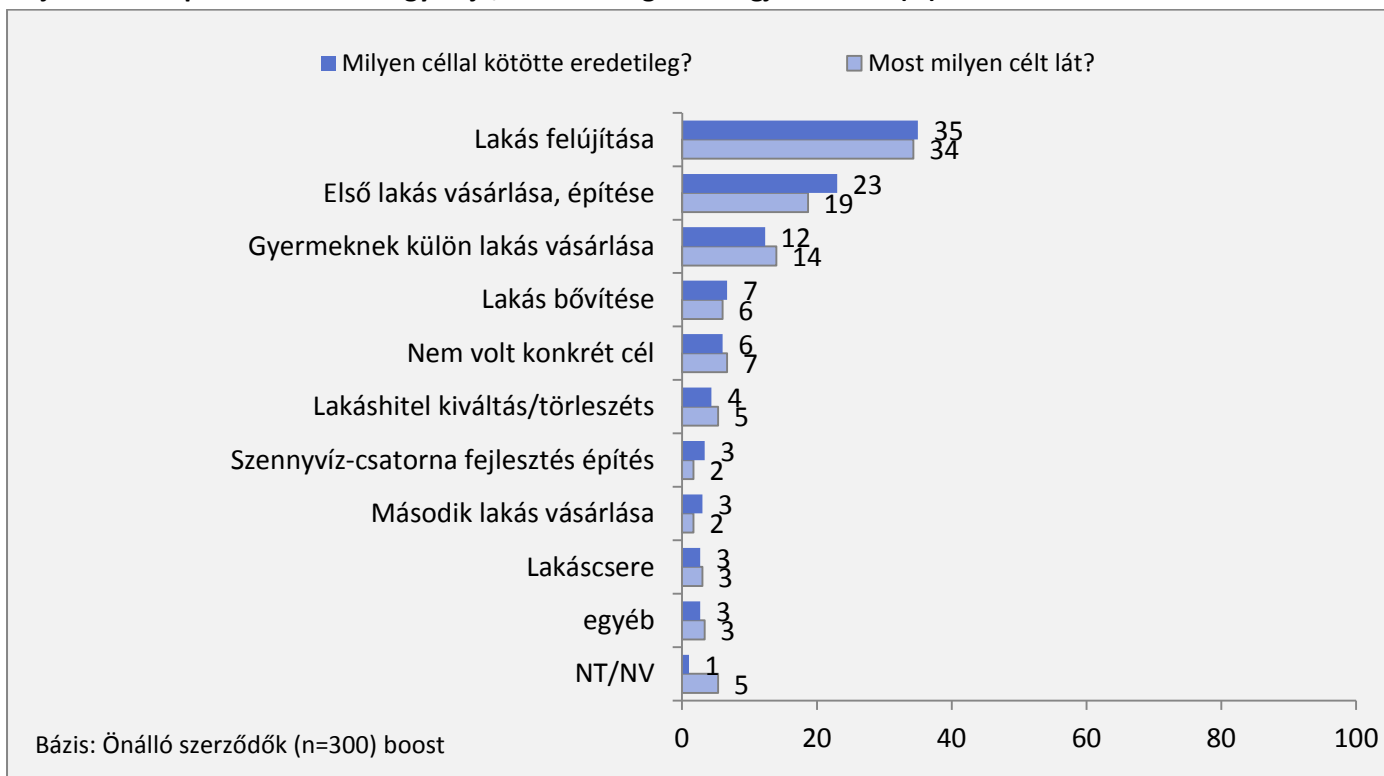
75. diagram Saját tőke arányos megtérülési mutatók különféle iparágakban , Forrás: damodaran.com

Azt gondoljuk, hogy az iparág egészen addig vonzó célpont lesz az új belépők számára, míg az elérhető nyereségek szintje meg nem közelíti a hasonló jellegű iparágakat (például a pénzügyi szektor), a kérdés csak az, hogy ki az, aki elég kiszámíthatónak látja a környezetet vagy rendelkezik a belépéshez szükséges kockázattűrő képességgel.

2. A KERESLETI OLDAL TÉNYEZŐI

A keresleti oldalon megnézzük, hogy mi motiválja az LTP-igénybevételét és hogyan döntenek a felhasználók a termékről, hogyan változott döntéshozataluk az elmúlt időszakban.

Az utoljára kötött szerződésre gondolva, mi volt az a cél, amely miatt megkötötte a szerződést, azaz mire tervezte majd költeni a pénzt? És most hogy látja, valószínűleg mire fogja költeni? (%)

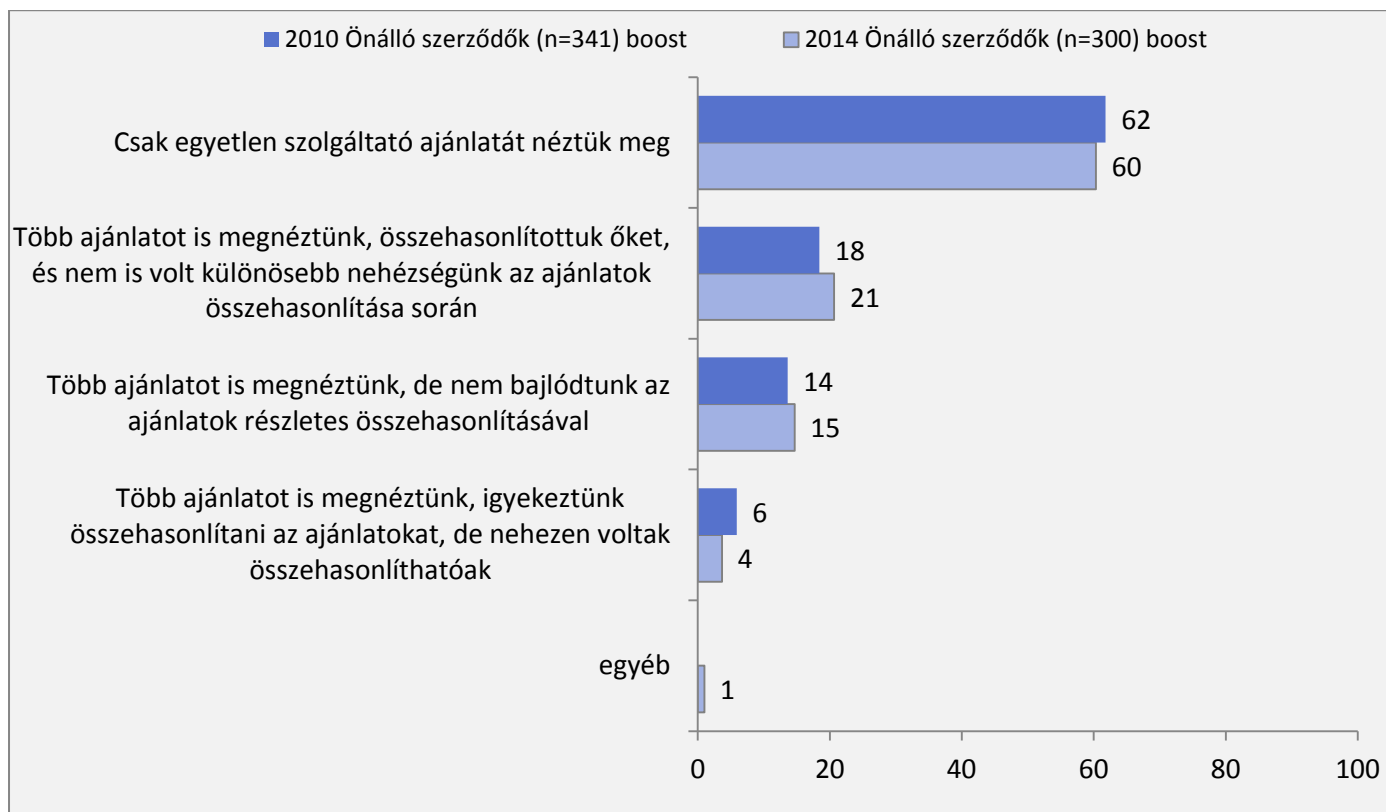


76. diagram 28. kérdés Az utoljára kötött szerződésre gondolva, mi volt az a cél, amely miatt megkötötte a szerződést, azaz mire tervezte majd költeni a pénzt? 29. kérdés És most hogy látja, valószínűleg mire fogja költeni?

Az LTP igénybevételét jellemzően a lakás felújításának igénye motiválta, csak másodsorban jelent meg a lakásvásárlás saját maguknak vagy gyermekeik részére. A szerződés megkötése óta 4,5 év telt el átlagosan, ahogy láthattuk a korábbi fejezetben. Ezidő alatt nem történt jelentős változás az eredetileg kitűzött célokhoz képest, csak a lakásvásárlást tervezők bizonytalanodtak el.

A mellékletben (106. diagram) láthatóak a 2010-es eredmények, amelyek nagyon hasonlóak a jelenlegi felhasználási célokhoz, egyedül a „Nem volt konkrét cél” válasz aránya csökkent, ami a tudatosság növekedését érzékelteti.

A lakás-takarékpénztári szerződés kiválasztásának módja boost mintán (%)

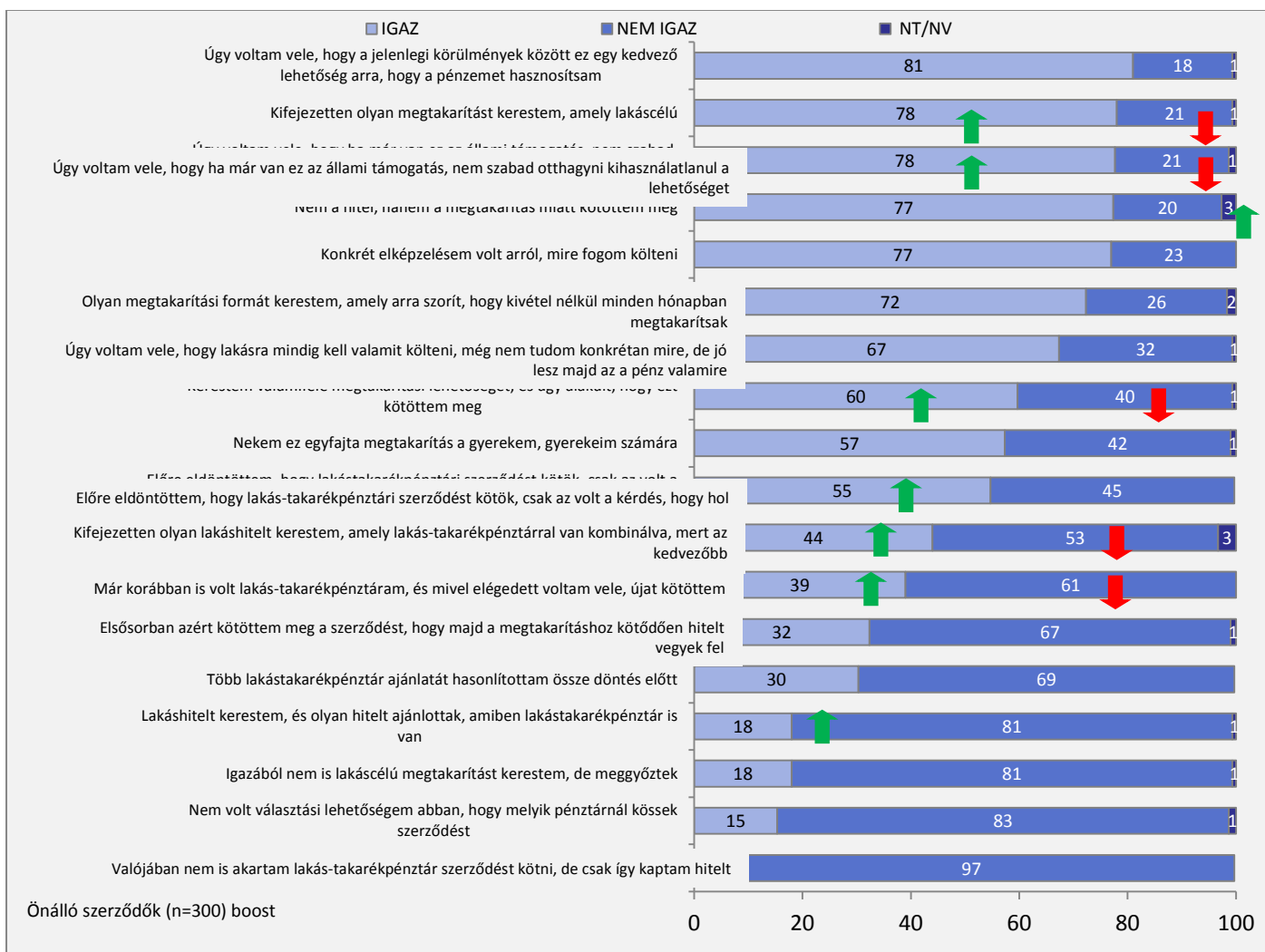


77. diagram 23. kérdés Visszagondolva arra az időre, amikor utoljára lakás-takarékpénztári szerződést kötöttek, mit mondana, az alábbi állítások közül melyik a leginkább igaz? – Időbeli összehasonlítás

A diagram szemléletesen érzékelteti, hogy az igénybevevők többsége továbbra is csak egyetlen szolgáltató ajánlatát nézi meg és csak ötödük fordít az összehasonlításra tényleges energiát. Szignifikánsan nem nőtt a tudatos választók aránya, de némi elmozdulás megfigyelhető ebbe az irányba. Továbbra is erőteljes szerep jut az ügynökök meggyőzésének.

A melléklet 107. diagramja érzékelteti, hogy aki más szerződéshez kapcsolódóan veszi igénybe az LTP-t, ott még kisebb a mozgástér, az esetek többségében adott a szolgáltató, nem néznek utána más lehetőségnek. Ugyanígy látható a mellékletben lévő 108. diagram és a 109. diagram, hogy az egy szerződéssel rendelkezők, valamint a kedvezőbb hitelkonstrukciót választók kevésbé néznek utána ajánlatoknak.

Döntés körülményei boost mintán (%)



78. diagram 26. kérdés Az alábbi állítások közül melyek igazak, ha azokra a körülményekre gondol, amikor utoljára lakástakarékpénztári szerződést kötött?

A 2010. évi felmérés adataihoz képest (chi² asymp < 0,05) szignifikáns csökkenés ↓ szignifikáns növekedés ↑

A lakás-takarékpénztári szerződés megkötését jellemzően a kedvező befektetési lehetőség, rendszeresség és az állami támogatás motiválta és az elmúlt 4 évben nőtt a tudatosság szerepe mind megtakarítási, mind hitel szempontból érezhető, hogy a tudatos, lakáscélt kitűzők tábora erősödött.

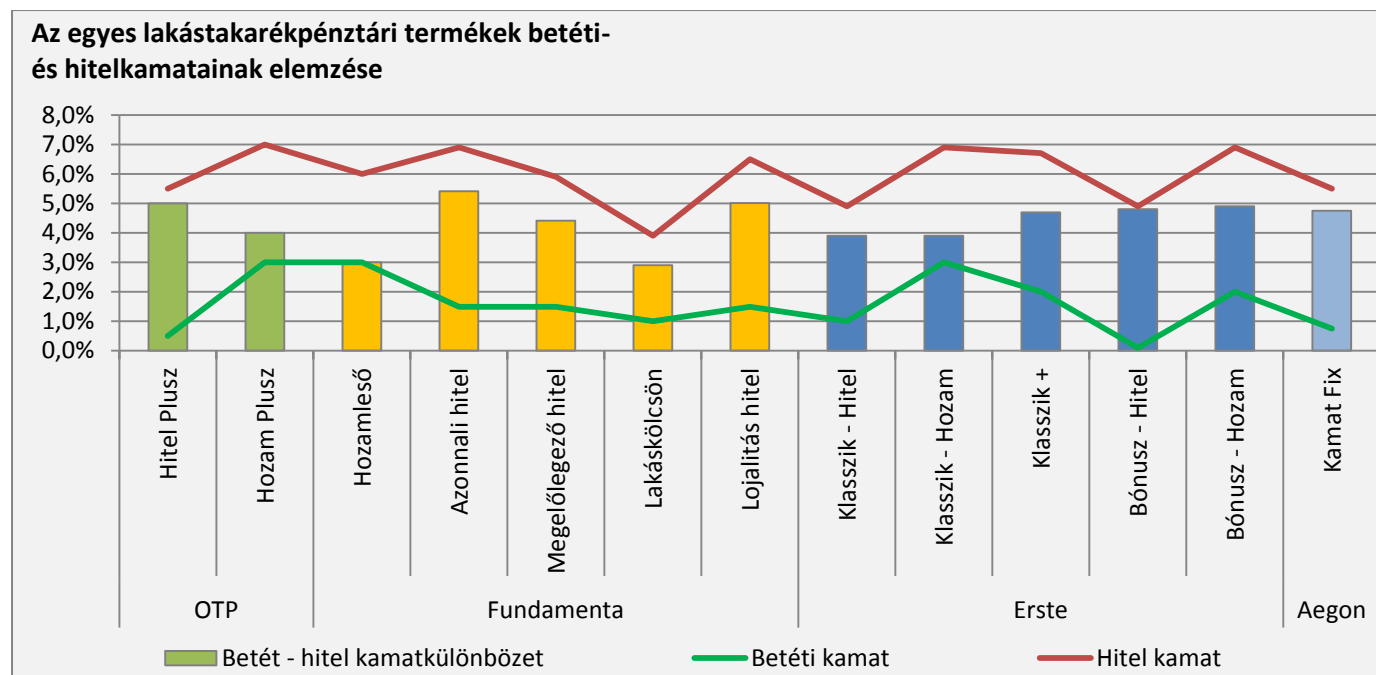
A melléklet 110. diagram az értékelte szempontok azt mutatják, hogy a betéti és a hitel konstrukció közti választás egy tudatos döntés eredménye, viszont érezhető, hogy belekeveredett az LTP-vel kombinált hitelek gondolata is. Kedvező hitel alatt nemcsak az LTP-kölcsönre gondolhattak.

3. A KÍNÁLATI OLDAL TÉNYEZŐI

A kínálat oldali elemzésben először az elérhető kondíciókat mutatjuk be, majd a fogyasztók szemüvegén keresztül, az érzékelt termék különbségeket vizsgáljuk meg.

3.1. Lakás-takarékpénztári termékkínálat

Betéti- és hitelkamatok

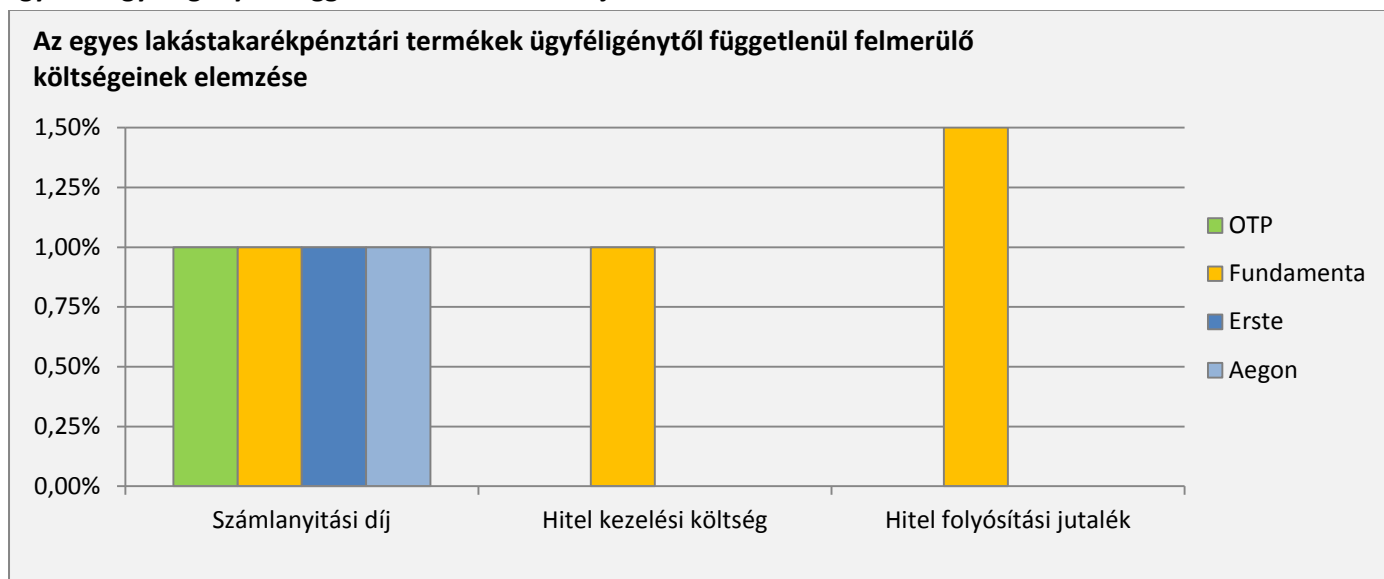


79. diagram Az egyes lakás-takarékpénztári termékek betéti-és hitelkamatainak elemzése

A lakás-takarékpénztárak kamatelemeinek elemzése alapján elmondható, hogy:

- ▶ a betéti kamatok nem haladják meg a 3%-ot, az átlagos és jellemző 1,5%-os érték körül szóródnak
- ▶ a Fundamenta-Lakáskassza esetében a honlapon nem található meg az egyes megtakarítási módzatok éves kamata, csak az EBKM (a kamat értékek telefonos próbavásárlás útján kerültek azonosításra)
- ▶ a betéti kamatokban jelentősebb eltérés az átlagtól – racionálisan – a hitelkamatokkal korrelálva figyelhető meg
- ▶ ez alól kivételt képez a Fundamenta lakás-takarékpénztár árképzése, ahol a betéti kamat fix, a hitelkamat pedig a hitelfelvételi szándékra helyeződő időnyomás függvényében változik
- ▶ a többi versenytárs esetében a betéti- és hitelkamatok együttmozognak, 4% és 5% közötti betét-hitel kamatkülönbséttel
- ▶ a hitelkamatok jellemzően a 4% és 7% közötti tartományban mozognak
- ▶ a betét- és hitelkamatok különbsége alapvetően nem mutat jelentős szórást a piacon, kivéve a Fundamenta Lakáskasszát, aki mind a piaci minimumot, mind a piaci maximumot magáénak tudhatja
- ▶ kamatozás szempontjából azon túl, hogy definiáltak a hozamra, illetve a hitelre optimalizált konstrukciók, igazi termék-megkülönböztetésről nem beszélhetünk

Egyéb – ügyféligénytől függetlenül felmerülő – díjelemek

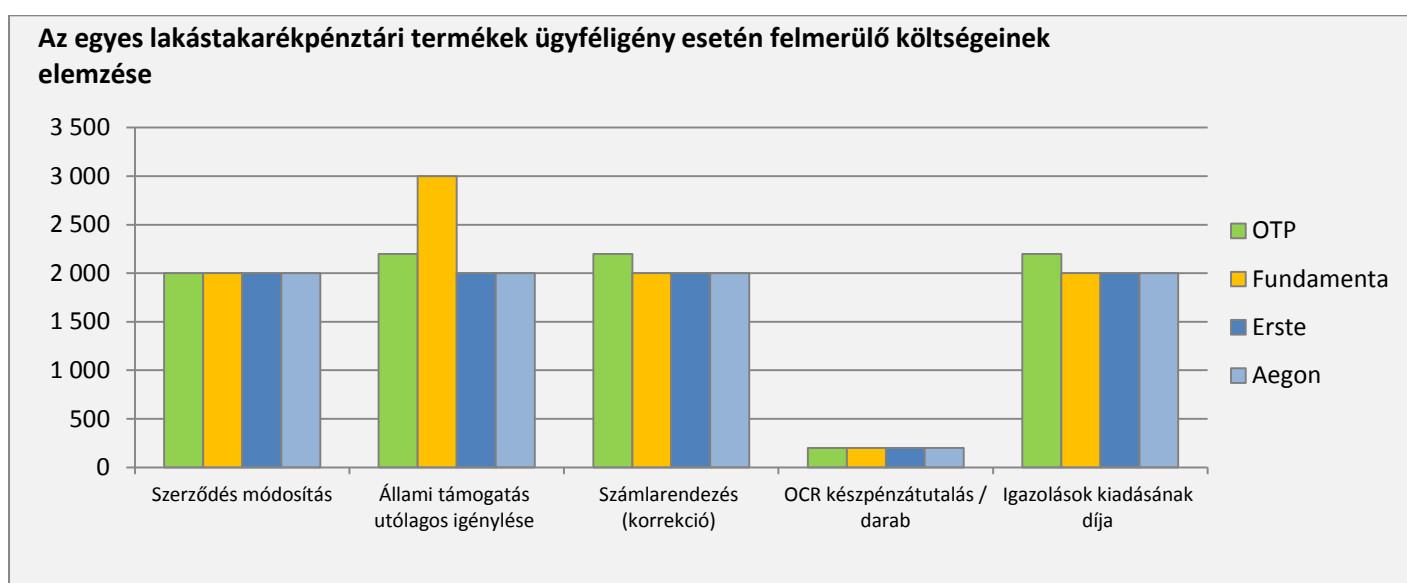


80. diagram Az egyes lakás-takarékpénztári termékek ügyféligénytől függetlenül felmerülő költségeinek elemzése

Az egyéb, ügyféligénytől függetlenül felmerülő díjelemek esetében megfigyelhető, hogy:

- ▶ a számlanyitási díj az összes piaci szereplőnél egységes, 1%-os értéket vesz fel, ami a termékekhez kapcsolódó akciók jellemző tárgya, 25%-50%-75% és 100% kedvezmény is előfordul.
- ▶ A hitelek kezelési költsége és folyósítási jutaléka csak a Fundamenta esetében jellemző (kommunikációban: „minden költség szerepel a törlesztő részletben, azon felül nincs további költség”, ami megfelel a valóságnak)
- ▶ A fenti díjakon felül általános a havi 150 / évi 1.800 forintos számlavezetési díj (minden szereplő, minden konstrukciója tartalmazza ezt a díjat)

Egyéb – ügyféligény esetén felmerülő – díjelemek



81. diagram Az egyes lakás-takarékpénztári termékek ügyféligény esetén felmerülő költségeinek elemzése

Az egyéb, ügyféligény esetén felmerülő költségek szintjei jelentős homogenitást mutatnak az azonos költségtípusokon belül. Ettől némiképp eltérően bizonyos díjak struktúrája több különbséget is mutat a versenytársaknál (pl. költségtételek megnevezése / egyik szereplőnél létező díj, míg a másikon nem, szerződés felmondási díj struktúra).

Mivel ezek azok a díjak, amik az ügyfél külön igénye hiányában nem merülnek fel és amúgy a termékválasztásnál valószínűsíthetőleg minimális figyelmet kapnak (a többi termékparaméter mellett már az ügyfélnek nem jut figyelmük ezekre), ezért ezen költségek transzparenciájának hiánya véleményünk szerint nem befolyásolja jelentősen az ajánlatok lényegi összehasonlítását.

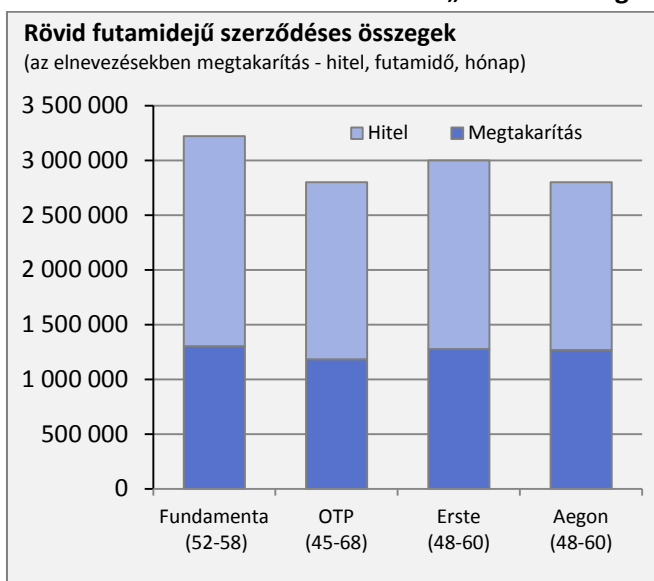
Megtakarítási futamidő

Futamidők (hónap)	OTP	Fundamenta	Erste	Aegon
Módozat 1	45	52	48	48
Módozat 2	57		57	60
Módozat 3	72	79	72	72
Módozat 4	96	100	96	96
Módozat 5	120	123	120	120

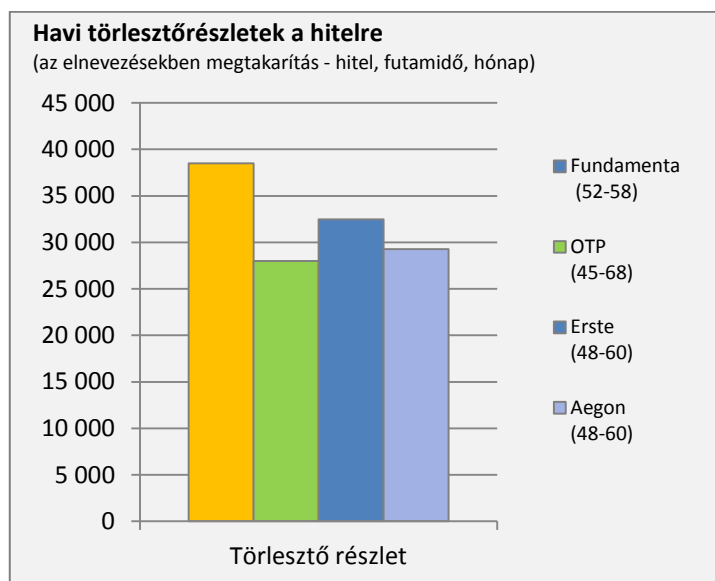
17. táblázat Megtakarítási futamidő

A kínált futamidők tekintetében elmondható, hogy a két banki háttérű lakástakarék, valamint az Aegon hasonló futamidő struktúrát alkalmaz (5 ajánlat, 6-8-10 éves futamidők azonosak, 4 és 5 éves ajánlatok közel azonosak), míg a Fundamenta-Lakáskassza által alkalmazott futamidők más versenytársnál nem fordulnak elő, ami nehezíti az egyes ajánlatok pontos összehasonlítását.

Hitel futamidő és törlesztő részlet – „hasonló” megtakarítások esetén



82. diagram Rövid futamidejű szerződéses összegek (az elnevezésekben megtakarítás - hitel, futamidő, hónap)



83. diagram Havi törlesztőrészletek a hitelre (az elnevezésekben megtakarítás - hitel, futamidő, hónap)

- ▶ az előző pontban bemutatott eltérő futamidő struktúra eredményeképpen a hasonló futamidejű termékek esetében a megtakarítási rész nem lesz teljesen azonos,
- ▶ ezt a kezdeti különbséget a hitelköltségek elemzése során tovább torzítja, hogy a megtakarítási összeg eltérő -, de jellemzően hasonló 55-60%-os –részt képvisel a szerződéses összegből.

A fentiek alapján két megkülönböztetésre alkalmas stratégia rajzolódik ki:

- ▶ a Fundamenta nagyobb összeget kínál (a fentiekben leírtakból fakadóan magasabb megtakarítási összegre), átlagos hitel futamidőre, de az átlagnál magasabb költségekkel (amely költségek különösen az alacsony kamat fényében magasak), így mintegy nagyobb hitel, nagyobb törlesztő részlet értékajánlatot adva – és ezzel megemelve a profitabilitás vetítési alapjául szolgáló szerződéses összeget, amit a lakás-takarékpénztár oldaláról még jövedelmezőbbé tesz az alkalmazott hitel folyósítási és hitel kezelési díj (amit az előbb említett, átlagnál magasabb havi törlesztő részletbe építve kommunikálnak)
- ▶ az OTP relatív magas kamatszint és THM mellett képes kedvező törlesztőrészt nyújtani a futamidő jelentős kitolásával.

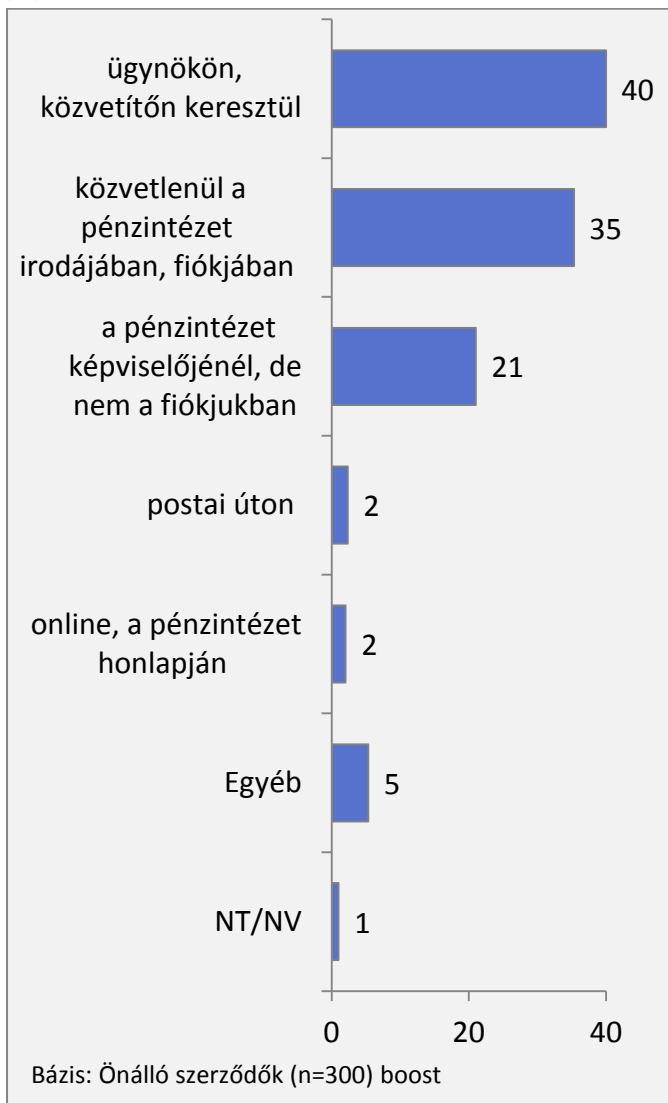
Forrás:

www.fundamenta.hu; www.otplakastakarek.hu; www.aegonlakastakarek.hu ; www.erstebank.hu/hu/lakastakarekpenztar.html
; **Fundamenta telefonos próbavásárlás**

3.2. A kínálat érzékelése a fogyasztó szemüvegén keresztül

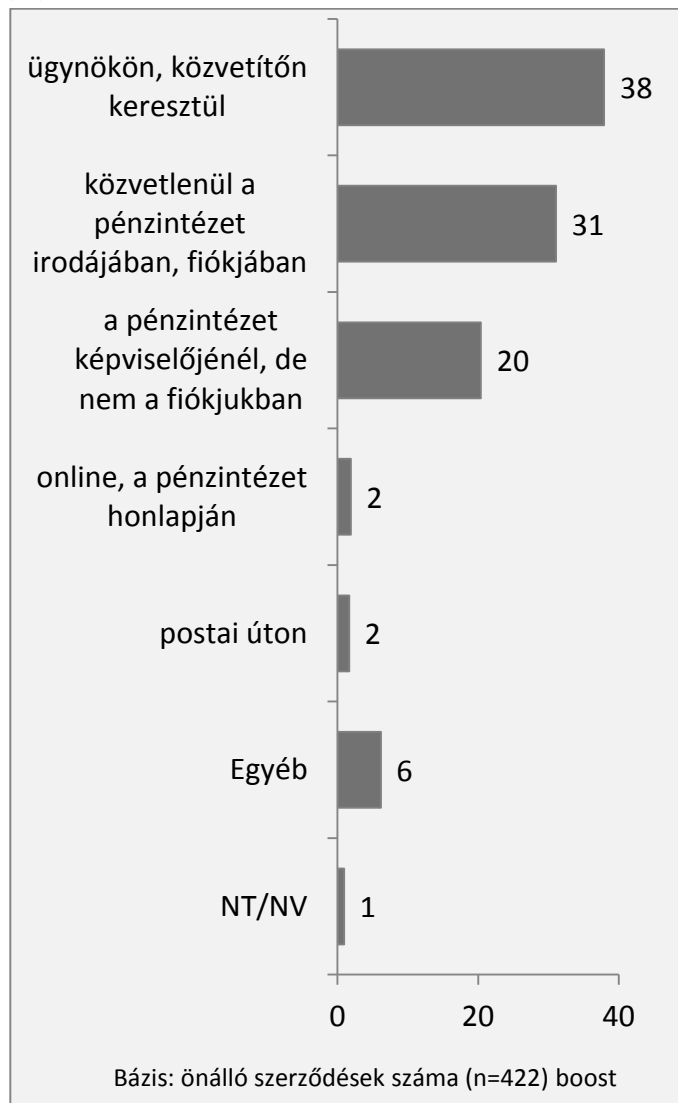
A kínálat érzékelése a fogyasztónál egyrészt az igénybevett értékesítési csatornák, másrészt a termékek különbözőségében nyilvánul meg.

A szerződéskötés helye boost mintán (háztartásokra) (%)



84. diagram 14. kérdés Hol, milyen módon kötötték ezt a szerződést? – Háztartások bázisán

A szerződéskötés helye boost mintán (szerződésekre) (%)

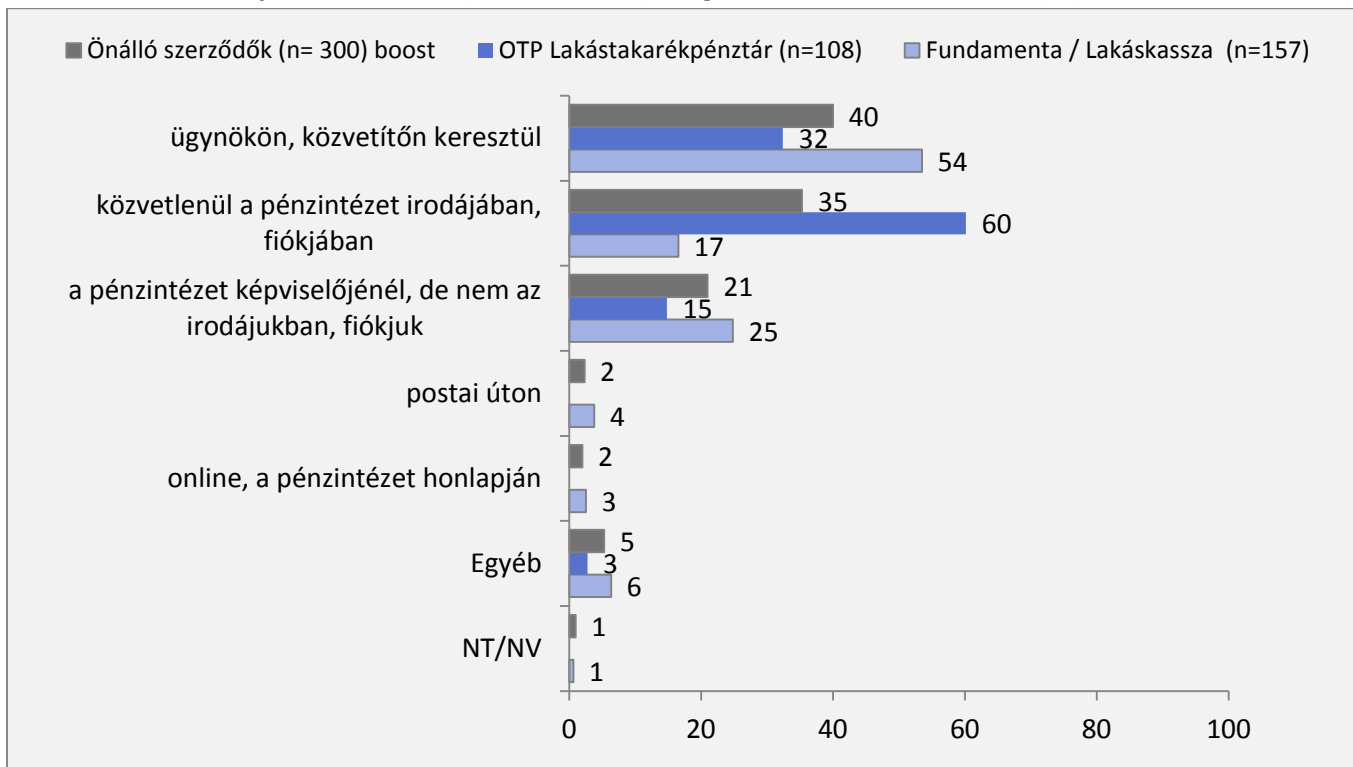


85. diagram 14. kérdés Hol, milyen módon kötötték ezt a szerződést? – Szerződések bázisán

A háztartások által igénybe vett értékesítési csatornák közül továbbra is az ügynökök szerepe dominál, amely mellett a banki értékesítés fiókbeli formája tölt be meghatározó szerepet. Ez ki is fejezi a két legnagyobb szereplő, a Fundamenta és az OTP legerőteljesebb értékesítési útvonálát, amit a következő diagram szemléltet. Emellett még jelentős szerep jut a kijárási üzletkötőknek.

A szerződések bázisán jobban elkülönül egymástól az ügynökök és a fiókok szerepe.

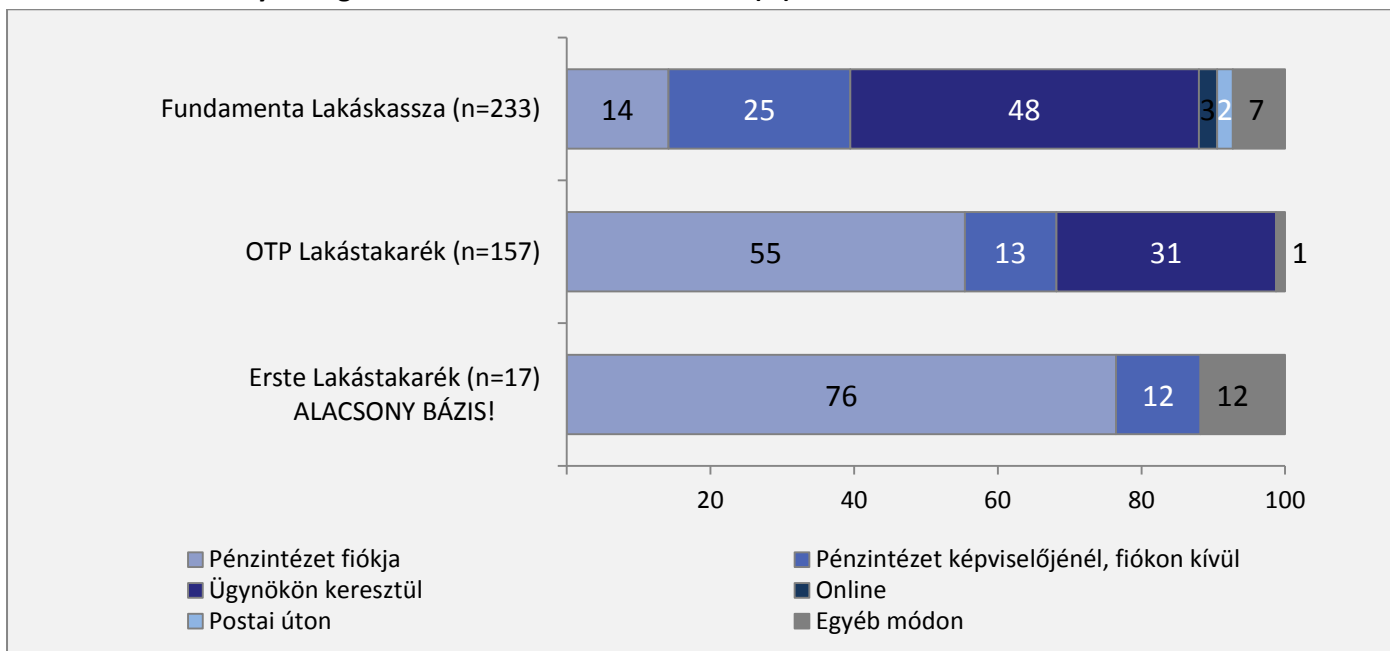
A szerződéskötés helye boost mintán (háztartásokra) szolgáltatók szerinti bontásban (%)



86. diagram 14. kérdés Hol, milyen módon kötötték ezt a szerződést? –Szolgáltatók szerinti bontásban

Akövetkező diagram érzékelteti, hogy az egyes pénztárak által nyújtott szerződések a megkérdezettek válaszaik alapján milyen arányban jönnek létre a különböző értékesítési csatornákon:

A szerződéskötés helye szolgáltatónként szerződések bázisán (%)

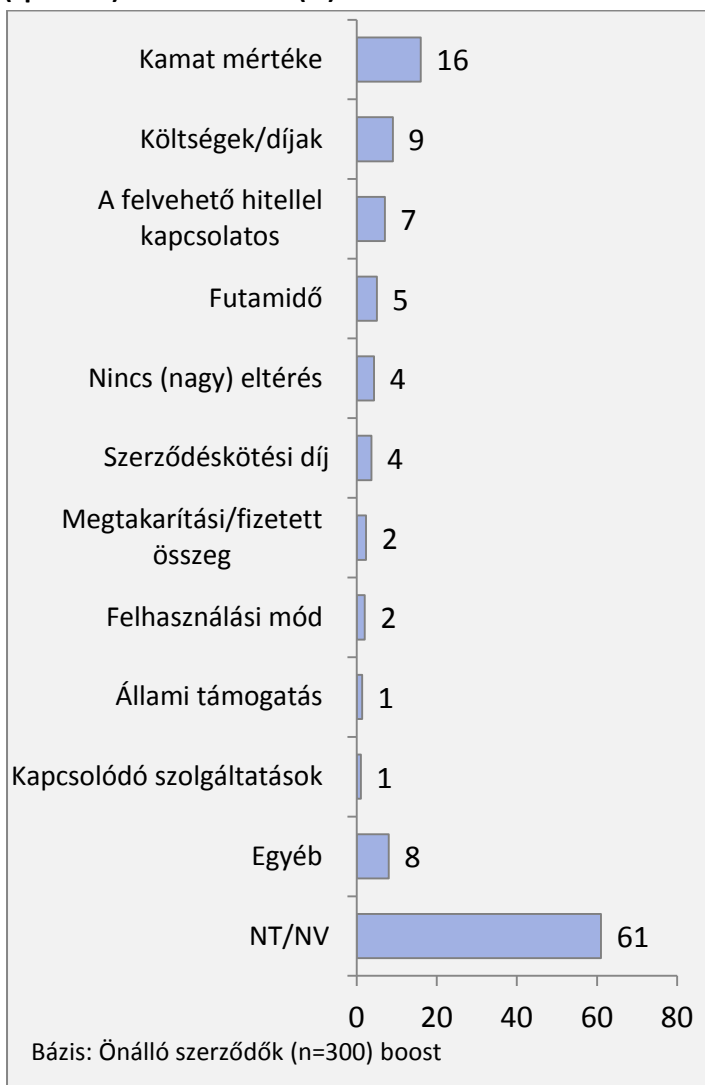


87. diagram 14. kérdés Hol, milyen módon kötötték ezt a szerződést? – Szolgáltatók szerinti bontásban, szerződések bázisán

Látható, hogy a Fundamenta a szerződések majdnem felét bonyolítja ügynökökön keresztül, míg az OTP a szerződések több mint felét fiókhálózatán keresztül értékesíti, de emellett mindkét piaci szereplő erőteljesen támaszkodik még egy értékesítési csatornára. A Fundamentánál a másodlagos csatorna a kijáró üzletkötők, míg az OTP-nél az ügynökök. Az Erste egyenlőre még fiókhálózatára támaszkodik legerőteljesebben, emellett pénzügyi képviselőket bíz meg. Új csatornákon keresztül csak a Fundamenta értékesített.

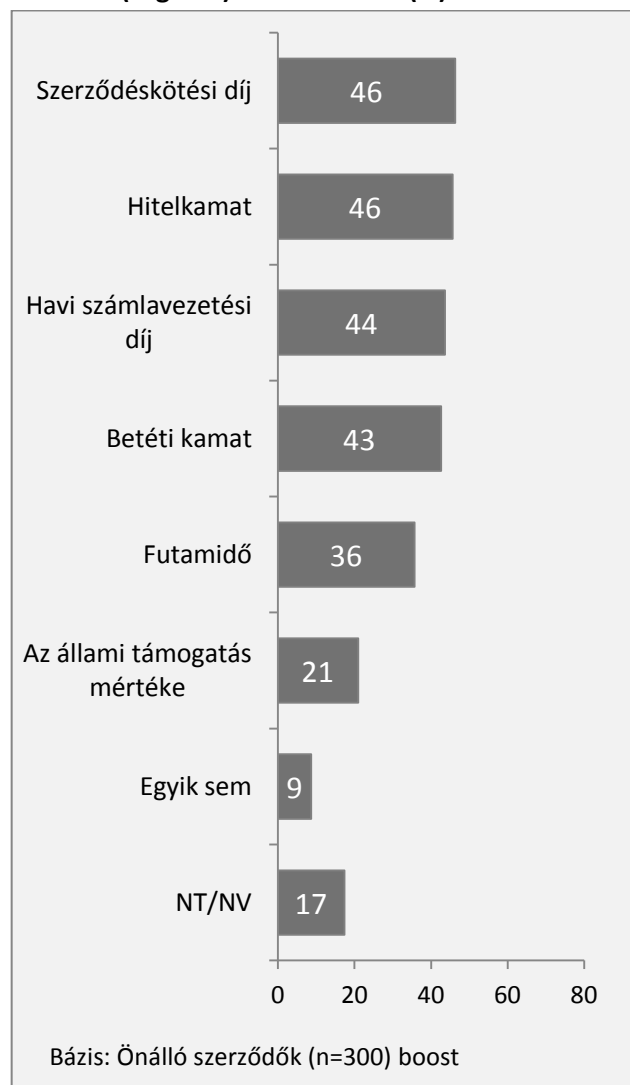
A melléklet 111. diagramján látható, hogy a hitelkonstrukciókat inkább ügynökökön keresztül, míg a betéti konstrukciókat inkább bankfiókon keresztül veszik igénybe, amelynek a háttérben a két piacvezető szereplő eltérő termékpolitikája áll. Míg a Fundamenta erős az LTP-kölcsönök és az áthidaló kölcsönök nyújtásában, addig az OTP az LTP betétek mellé jelzáloghitelt kínál az anyabank révén.

A lakás-takarékpénztári szolgáltatások ajánlatainak eltérései (spontán) boost mintán (%)



88. diagram 24. kérdés Az Ön tudomása szerint milyen jellemzőkben térnek el a különböző lakás-takarékpénztári szolgáltatások ajánlatai?

A lakás-takarékpénztári szolgáltatások ajánlatainak eltérései (segített) boost mintán (%)



89. diagram 25. kérdés Az Ön tudomása szerint az alábbiak közül melyekben térnek el a különböző lakás-takarékpénztári szolgáltatások ajánlatai?

Amennyire költségérzékenyek az ügyfelek, annyira felületesek a termék konstrukciók racionális összehasonlításában. A használók többsége nem lát különbséget a piaci ajánlatok közt, ahogy a döntési helyzetnél is láthattuk, csupán egy ajánlatot vesznek figyelembe. A spontán említett különbségek valóságosak, csak kevesek által érzékeltek.

Támogatott formában kérdezve szinte minden tényezőt hasonló arányban említene, ami ismét tudás hiányt fejez ki. A használók ötöde úgy gondolja, hogy az állami támogatás mértéke is változik szolgáltatónként, ami irreális feltételezés, hiszen nem függhet össze az állami támogatás és a pénztárszolgáltató személye.

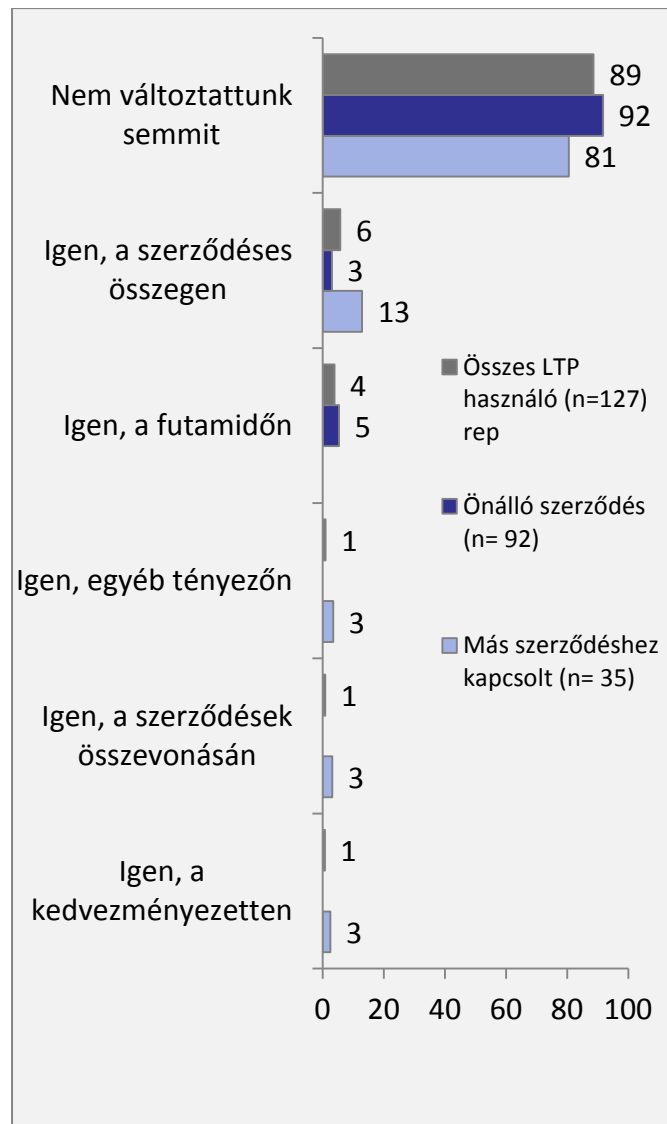
A melléklet 112. diagramja és 113. diagramja mutatja szerződés darabszám és konstrukció típus szerint érzékelt különbségeket. Míg az egy szerződéssel rendelkezők a kamatszintek közt érzékelnek különbséget, addig a több szerződéssel rendelkezők a szerződéskötési díj mértékét érzékelik legerőteljesebben.

A futamidőben lévő különbséget leginkább a hitelkonstrukciót igénybevevők érzékelik, ami érthető, hiszen ők kétszeresen is ki vannak téve a futamidő határoknak.

4. A TERMÉKBEN REJLŐ KÉRDÉSES PONTOK

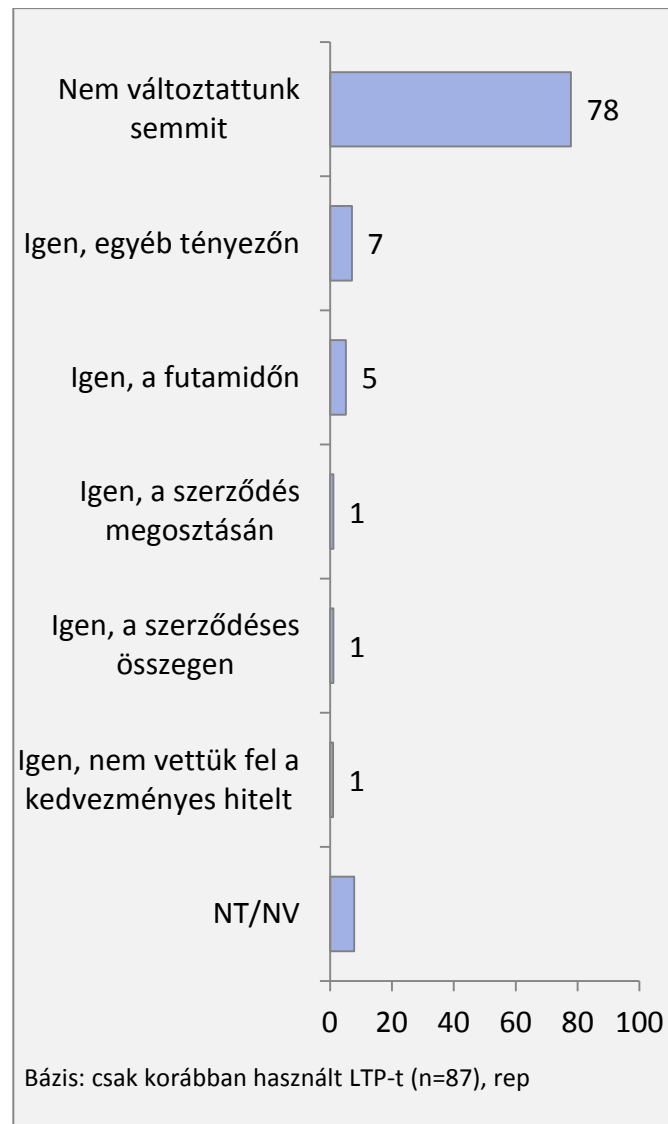
Az LTP használat módja rámutathat arra, hogy milyen tényező jelenthet még versenyelőnyt, ezért ebben a fejezetben ezt vizsgáljuk meg közelebbről.

LTP-szerződés módosítása reprezentatív mintán (%)



90. diagram 34. kérdés Változtattak-e az eredeti lakás-takarékpénztár szerződésen, feltételeken? Gondoljon a futamidőre, szerződések megosztására, összevonására, összegre, kedvezményezettre, vagy akár a termékre! – Szerződéskötés módja szerinti bontásban

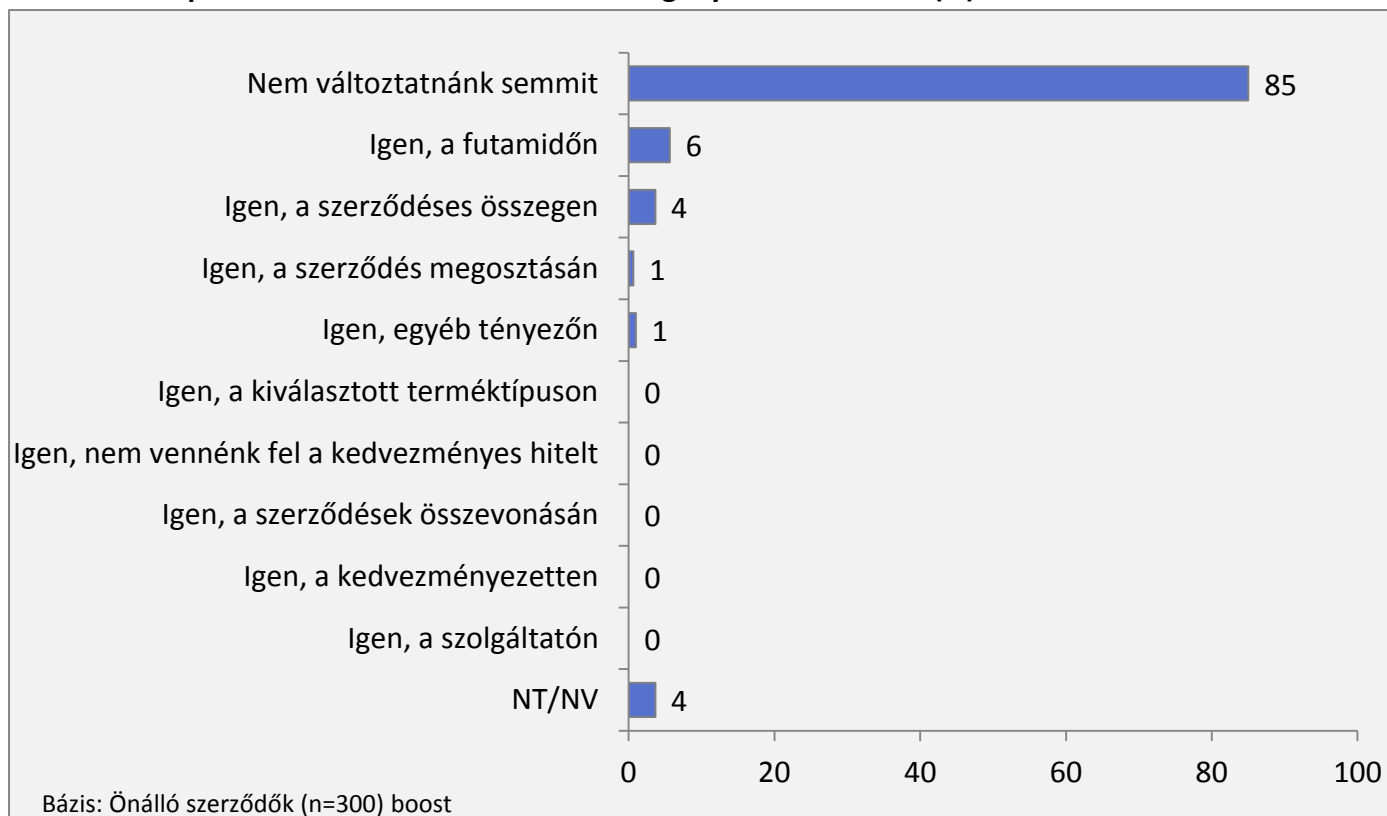
A korábbi lakás-takarékpénztári szerződések módosítása (%)



91. diagram 34. kérdés Változtattak-e az eredeti lakás-takarékpénztár szerződésen, feltételeken? Gondoljon a futamidőre, szerződések megosztására, összevonására, összegre, kedvezményezettre, vagy akár a termékre!

Sem a jelenlegi, sem a korábbi használók nem igényeltek igazán változást a szerződéses feltételekben. A hitelfelvevők a szerződéses összegen módosítottak leggyakrabban, míg a megtakarítók a futamidőn. Ez azt mutatja, hogy a termék alapvetően jó, nem igényel változtatást, illetve bizonyos dolgokon (pl. szolgáltató személye, konstrukciók közötti átjárás) nem is lehet módosítani.

Lakás-takarékpénztári szerződés változtatásának igénye boost mintán (%)

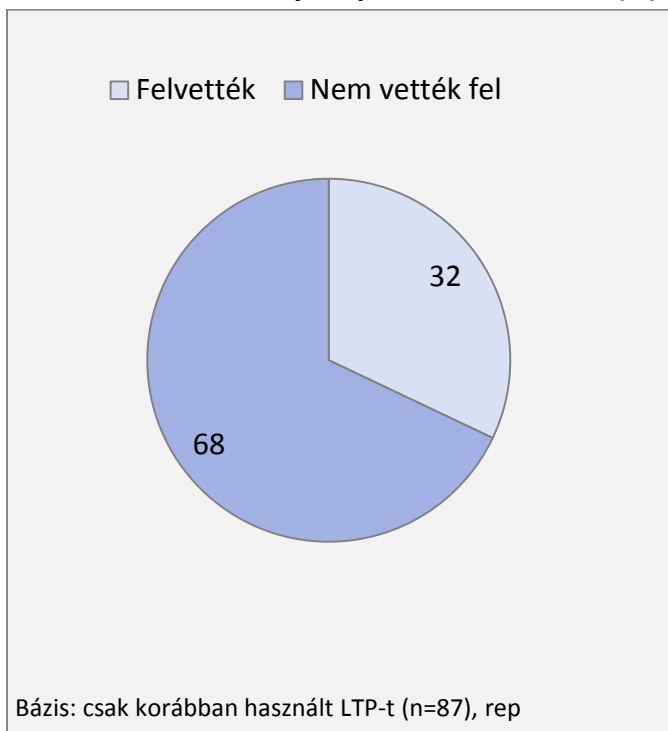


92. diagram 35. kérdés Szeretnének-e változtatni az eredeti lakástakarékpénztár szerződésen, feltételeken? Gondoljon ezalatt futamidőre, szolgáltatóra, összegre, kedvezményezettre, vagy akár a terméktípusra! Kérem, vonatkoztasson el attól, hogy az lehetséges-e a lakáskassza feltételei szerint!

A jövőbeli változtatási igény is csak a futamidőt, illetve a szerződéses összeget érinti, alapvetően a többség nem igényel semmilyen téren módosítási lehetőséget. A szolgáltatón sem kíván senki változtatni, így nem lenne érdemes a szolgáltatóváltást lehetővé tenni, ami a zárt konstrukcióban amúgy is nehezen megvalósítható, hiszen felboríthatja a hitel-betét arány egyensúlyt.

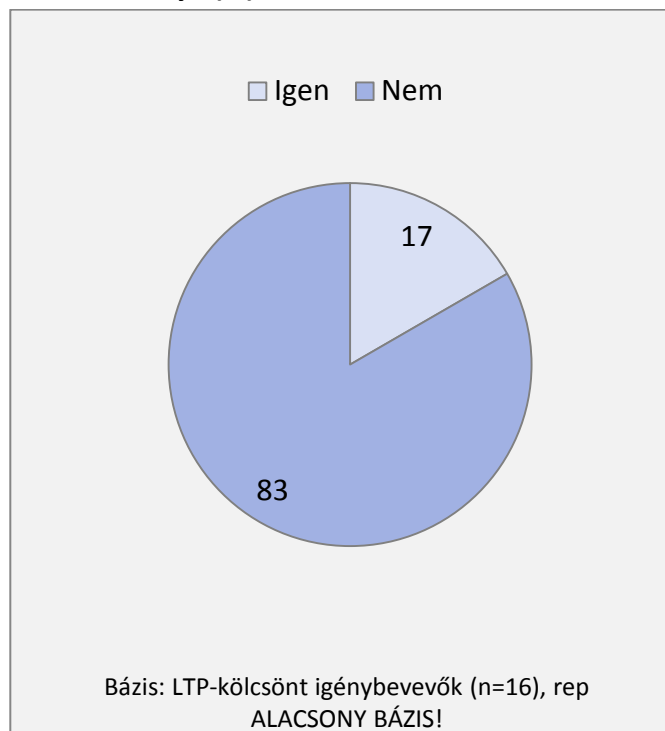
A konstrukció további elemei közül a versenyképességet a magasabb szerződéses összeg támogatná, illetve a hitelbírálat nélküli hitelfolyósítás a régi, jól fizető ügyfeleknek, viszont ez törvénymódosítást igényel, nem a szolgáltatók döntése.

LTP hitelfelvevők aránya reprezentatív mintán (%)



93. diagram 38. kérdés Felvették a lakástakarékpénztári megtakarítás által lehetővé tett hitelt, vagy sem?

Az LTP kölcsön mellett további hitelfelvételt vállalók aránya (%)

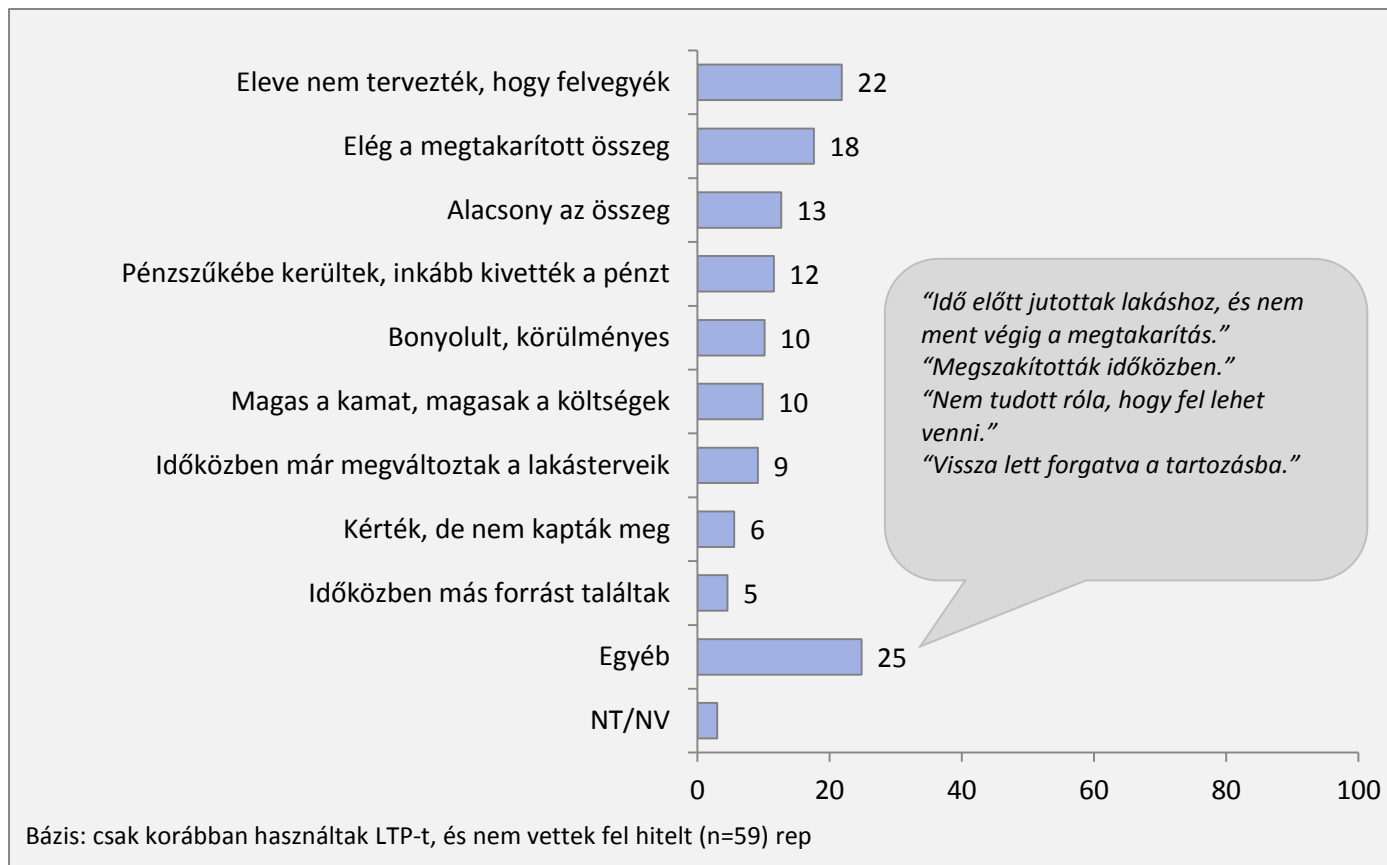


94. diagram 40. kérdés Amikor felvették a lakástakarékpénztárból a megtakarítást, vettek-e fel más (nem lakástakarékpénztári) hitelt, hogy legyen elég forrásuk a céljaik megvalósítására?

A korábbi használók körében minden harmadik ember vett fel végül LTP-kölcsönt, azaz a terméket inkább megtakarításra használják, pedig a 4 évvel ezelőtti felmérés szerint a használók 82%-a fért volna hozzá a kedvezményes LTP-kölcsönhöz.

Az LTP-kölcsönt felvevők egyhatoda további hitelt is vett fel, hogy kiegészítse a szerződéses összeget.

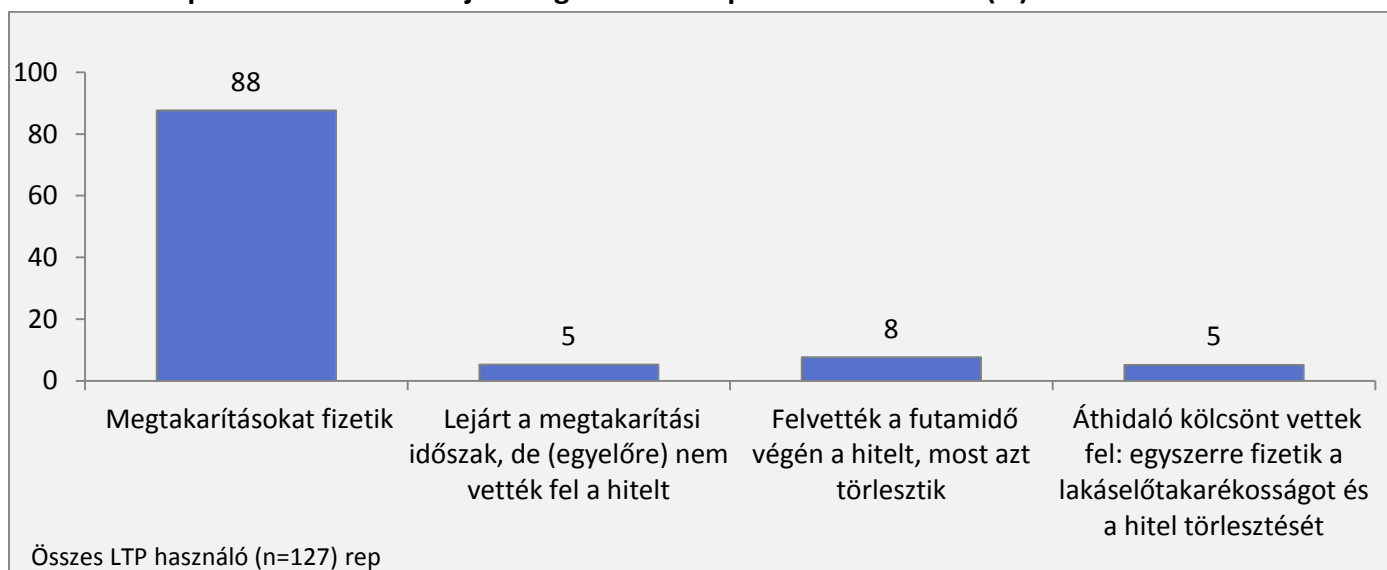
Az LTP-hiteltől való távolmaradási okok (%)



95. diagram 39. kérdés Miért nem vették fel?

A korábbi használók többsége nem is igényelte a hitelt, vagy változtak körülményeik. Mindössze 6%-uk igényelte, de elesett tőle. Több mint egytizedük érezte alacsonynak az így elérhető összeget, illetve további egytizedük érzekelte drágának az így elérhető forrást. A szerződéses összeg emeléséről már írtunk a változtatási igényeknél, ez egy fontos termékfejlesztési irány lehet annak érdekében, hogy a lakásfelújítás helyett előtérbe kerülhessen a lakásvásárlási cél.

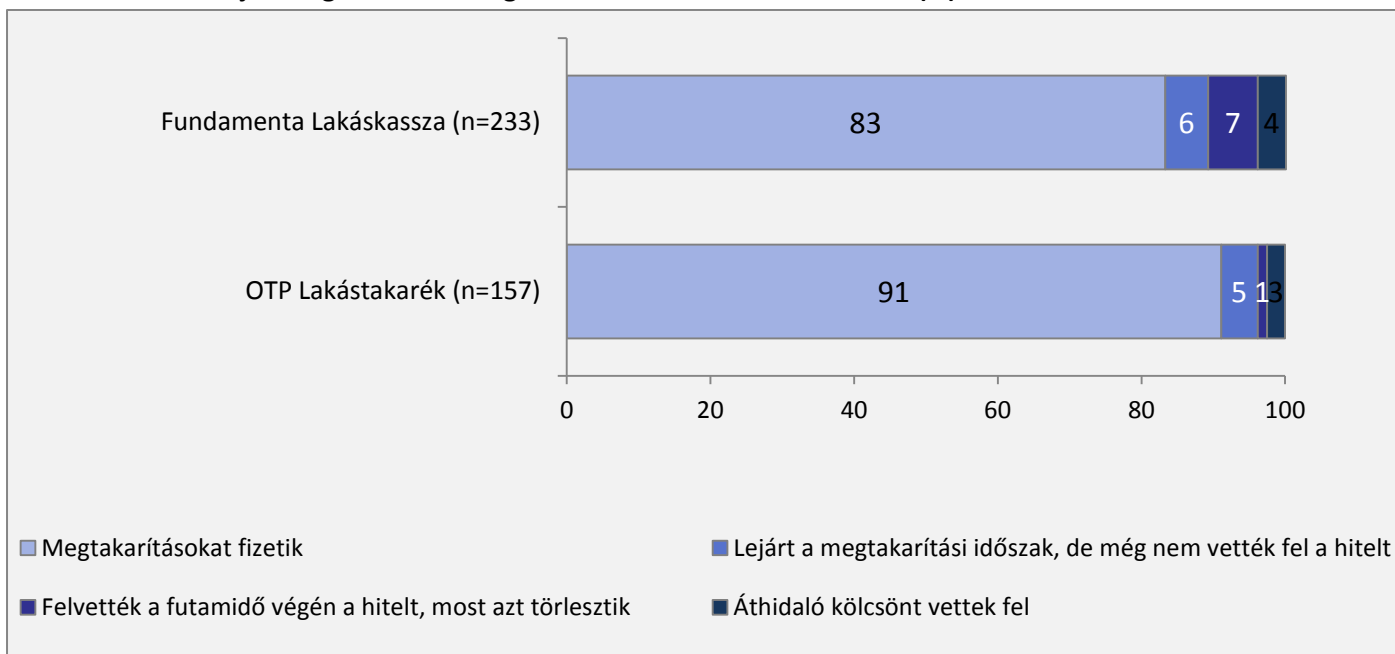
Lakás-takarékpénztári konstrukció jelenlegi státusza reprezentatív mintán (%)



96. diagram 30. kérdés A jelenlegi lakás-takarékpénztári szerződésüket, szerződéseiket tekintve Önök még a megtakarításokat fizetik, vagy felvették a hitelt?

A jelenlegi használók többsége a megtakarításokat fizeti, mindössze 13%-uknak járt le a megtakarítási időszak és ugyanennyien fizetnek hiteltörlesztést. Érdekes módon az áthidaló kölcsön aránya majdnem eléri az LTP-kölcsön arányát, viszont igénybevételi aránya nem nőtt az előző időszakhoz képest. Akkor is 5%-os volt a penetrációja, miközben állománya jelentős méretűvé vált az időközben összeesett jelzáloghitelek piacán. (Az áthidaló kölcsönök a megtakarítási időszak után normál LTP kölcsönné alakulnak, így kikerülnek az áthidaló kölcsön állományából.)

Az LTP-konstrukció jelenlegi státusza szolgáltatónként szerződések bázisán (%)



97. diagram 30. kérdés A jelenlegi lakás-takarékpénztári szerződésüket, szerződéseiket tekintve Önök még a megtakarításokat fizetik, vagy felvették a hitelt? – Szolgáltatók szerinti bontásban, szerződések bázisán

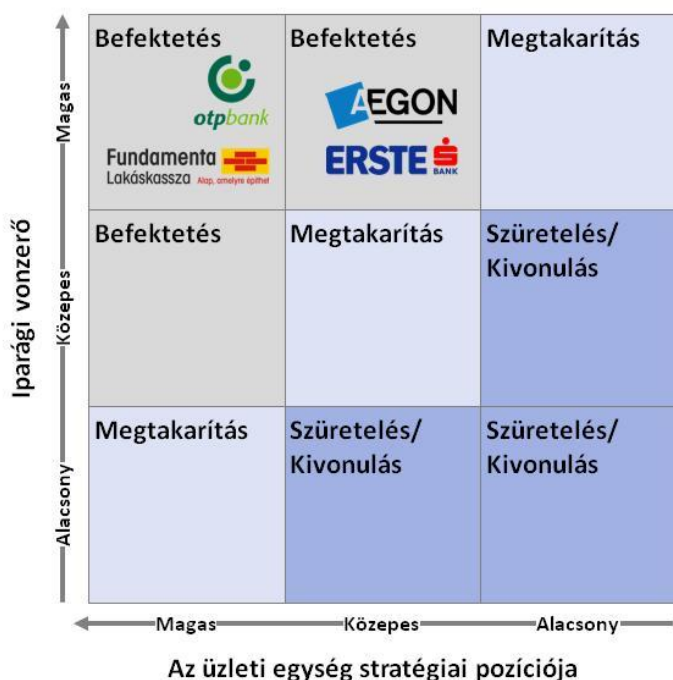
A szolgáltatóknál megkötött szerződések bázisán tekintve látható, hogy az OTP-nél magasabb a megtakarításokat fizető ügyfélállomány, míg a Fundamentánál magasabb arányban jelennek meg a lejárt szerződéssel rendelkezők, akik fele arányban vettek fel hitelt, miközben másik felük nem vett felhitelt. Az áthidaló kölcsön aránya hasonló a két pénztárnál, habár a Fundamentánál némileg magasabb.

VIII. A VERSENYHELYZET INTENZITÁSÁNAK DINAMIKUS ELEMZÉSE

A versenyt befolyásoló erők áttekintése után nézzük meg a piac dinamikáját, azaz a szereplők által érvényesített stratégiát.

1. A GE-McKINSEY MÁTRIX

Üzleti stratégiák elemzése – GE&McKinsey Mátrix



A korábbi elemzések alapján egyértelműen látszik, hogy a szabályozási kiszámíthatóság és az állami támogatás fenntarthatósága jelent egyedül kérdőjelet a lakástakarék piaci belépés mérlegelése során, hiszen egyértelműen látszik, hogy a piac egyre növekvő trendet követ, a szektor szintű adózott eredmény 35%-kal meghaladja a teljes iparág általános igazgatási költségeit (ami a legjelentősebb költségvetés az eredmény kimutatásban) vagyis több, további szervezet működési költsége kigazdálkodhatónak látszik a piacon. A makrogazdasági trendek alakulása is az iparági vonzeró irányába mutat, a növekvő GDP és az alacsony kamatkörnyezet is a lakás-takarékpénztári piac élénkülésére mutató jelek. Ezt az iparági vonzalmat látszólag nem törli meg az új belépők benyomulása, hiszen a két, kezdetek óta jelenlévő versenyző után 15 évvel harmadikként piacra lépő Erste Lakás-takarékpénztárt az Aegon is csak két évvel később követte.

Az egyes szereplők stratégiai pozíciója a piacon:

	 Fundamenta Lakáskassza <small>Alopl, amelyre építhet</small>	 otpbank	 ERSTE BANK	 AEGON
Erősségek 	Stabil és jól teljesítő saját értékesítő hálózat Új értékesítési csatornák hatékony adaptációja Nem merül fel a kannibalizáció veszélye	Csoport szintű, széles körű szinergiák hatékony működést tesznek lehetővé Banki háttér	Csoport szintű szinergiák hatékony működést tesznek lehetővé Banki háttér	Csoport szintű szinergiák hatékony működést tesznek lehetővé Első biztosítói háttérrel rendelkező szereplő
Gyengeségek 	Nincs lehetőség csoport szintű szinergikus lehetőségek kiaknázására	Anyabanki megtakarítási termékek kannibalizmusa	Még nincs jelentős piaci részesedése Anyabanki megtakarítási termékek kannibalizmusa	Friss piacra lépő Nem-kockázati biztosítási termékek kannibalizmusának fokozott veszélye

18. táblázat Az egyes szereplők stratégiai pozíciója a piacon:





Az egyes piaci szereplők erősségeinek és gyengeségeinek áttekintése – és korábbi elemzéseink - alapján elmondható, hogy jelentős előnyt jelent, ha egy lakás-takarékpénztári szereplő rendelkezik a megfelelő operációs és értékesítési háttérrel (banki vagy biztosítói hálózat), ám ez a saját, hosszú távú megtakarítási termékek kannibalizációjának kockázatát is magában hordozza, amennyiben az ösztönzési rendszer, az árazás, illetve az értékesítési csatornák menedzsmentje nem megfelelő. Különösen nagy kannibalizációs kockázatot sejtünk az Aegon biztosító esetében a nem-kockázati (elérési, vegyes és unit linked) biztosítások és a lakás-takarékpénztári termékek között.

A szereplők stratégiai pozíciójának alakulása kapcsán elmondható, hogy míg a Fundamenta kezdeti versenyelőnyét, a jelentős saját értékesítési hálózatot úgy néz ki, sikeresen tartja meg az alternatív csatornák beemelésével, az OTP-hez hasonló (, ha nem is olyan kiterjedt, főleg) banki háttérű Erste várhatóan hasonló piaci előnyökre fog tudni építeni, míg az Aegon a piacon eddig nem bizonyított csoport-háttérrel kezdi meg működését. Vagyis elmondható, hogy mindannyian egy attraktív, korán sem telített iparágban, megfelelő stratégiai erőforrások birtokában versenyeznek.

2. A MILES ÉS SNOW FÉLE ADAPTÁCIÓS MODELL

A lakástakarékpénztári piacot a Miles és Snow féle stratégiai tipológia alapján elemezve két érdekességet tudunk megállapítani:

- ▶ A piac jellegzetességeiből fakadóan a versenytársak alapvetően Védő attitűddel állnak saját piacukhoz, ami elsőre meglepő lehet a friss, illetve új piaci belépők esetén, de valójában az ő viselkedésük megfigyelése alapján is ugyanaz mondható el, mint a régebbi piaci szereplők esetén: stabil környezetre (piacméret, jogszabályi rendszer, versenyintenzitás) alapozva elérni a hatékony üzemméretet (működési költség szint), majd az elért piaci részesedést hosszú távon megtartani. Vagyis még az új belépők esetén is inkább az a jellemző, hogy a már kialakult minták alapján kezdik meg működésüket a piacon, mintsem hogy eddigi piaci jelenlétük hiányát igazán innovatív megoldással próbálnák leküzdeni (az innovációra rendelkezésre álló teret ugyan behatárolja a termék szabályozott volta, de egyéb téren – pl. értékesítés, kommunikáció – több szabad lehetőség található).
- ▶ Bár az OTP Lakástakarékpénztár - a Fundamentával karöltve – az egyik legrégebbi piaci szereplő, mégis náluk látható érzékelhető a Kutató stratégiájú vállalatokra jellemző útkeresés, elsősorban az értékesítési területen:
- ▶ a pénzügyi piac egyre több szereplője tűnik fel nem saját jogon értékesített LTP ajánlattal, melyek lényegében az OTP Lakástakarékpénztár termékeit saját márkázottan, de gyakorlatilag ügynökként értékesítik. Ez egyértelműen egy win-win helyzet az OTP és a partnerei számára, hiszen így a jelentős OTP hálózattal sem elért ügyfelek akvizíciója is lehetőség nyílik (a jövedelmezőség természetesen a kialakított jutalékszint kérdése is, de az állami támogatás nélküli negatív EBKM érték széles alkatartományt vetít elő a jövedelmezőség jelentős veszélyeztetése nélkül is), illetve a partnerek is szélesebb termékpalettáról tudnak ügyfeleiknek megoldásokat kínálni (természetesen az előbb említett értékesítési jutalékról itt sem megfeledkezve).
- ▶ A Fundamenta folyton keresi az utat az innovatív termékmegoldások területén. Gondolunk ezalatt a zöld hitelre, vagy az áthidaló kölcsönök különféle megoldásaira, vagy akár a rugalmas ügyfélszolgálatokra.

	Védő	Elemző	Kutató	Regáló
Környezet érzékelése	Stabil	Mérsékeltlen változó	Dinamikus és növekvő	Semleges
Stratégiai magatartás	Piacmegtartás	Elsősorban piacmegtartás, helyenként innovatív	Új lehetőségek megtalálása és kiaknázása	Nincs jellemző stratégia (követés)
Főbb értékek	Hatékony és rugalmasság	Hatékony	Rugalmasság	Nem meghatározott
Működési fókusz	Költség-csökkentő	Költség-csökkentő és innovatív	Innovatív, növekvő és organikus szervezet	Az aktuális körülmények függvényében változó
Piaci szereplők a magyar LTP piacon				
Fundamenta				
OTP				
Erste				
Aegon				

19. táblázat Piaci szereplők a magyar LTP piacon

A fenti OTP-s példa – és a szakértői interjúk során megismert piacméret / minimális hatékony üzemméret feltételezések - alapján azt gondoljuk, hogy ez a fajta saját márkára csomagolt termékes, ügynöki értékesítés több piaci szereplő számára komoly alternatívája lehet a saját lakástakarékpénztár felállításának, ugyanakkor konzerválhatja is piacot az alacsonyabb kockázattal elérhető profit lehetősége.

3. AZ ÚJ BELÉPŐK ÉS LEHETSÉGES HATÁSUK A VERSENY INTENZITÁSÁRA

Ahogy az előző fejezetben már említettük, az új szereplők is Védő stratégiával lépnek a piacra, nem támadják a régi szereplőket agresszív értékesítéssel, vagy árpolitikával. Kezdetben visszafogottan léptek piacra, dominánsan saját értékesítési hálózataikra alapozva.

Az Erste korábban a Fundamenta termékét értékesítette, így a termékismeret rendelkezésre állt a hálózatban. A saját termék létrehozása gyorsan megtörtént, mert rendelkezésre állt egy összeszokott belső szakértő csapat, akik közül többen már lakás-takarékpénztárnál is dolgoztak, így bevezették a piacra saját márkás terméküket. A létrehozott termékpaletta a piacon jelenlévő termékekhez hasonló kamatstruktúrát biztosított az ügyfeleknek, ugyanakkor alapvető eltérés volt az akkor piaci környezetben a feltételhez kötötten folyamatosan elérhető számlanyitási díj kedvezmény, illetve mentesség. Elsősorban az OTP-vel állnak versenyben, hiszen banki háttérrel hasonló lehetőségekkel tudnak stratégiát építeni.

Termékkínálatukban az alapkonstrukciók mellett folyamatosan kínálnak akciós lehetőségeket, ami jellemzően szerződéskötési díjkedvezményt jelent különféle feltételek teljesülése esetén (lakástakarék és a háttér bank felé teljesítendő feltételek).

Az Aegon belépése szintén visszafogott, kamataival, díjaival nem száll árversenybe, értékesítését saját hálózatában kezdte meg, ami előnyt jelent számára, hogy nincs tisztán biztosítói háttérrel működő lakás-takarékpénztár hazánkban.

A két korábbi szereplő folyamatosan monitorozza az új belépők piaci lépéseit és hatásukra a Fundamenta termékfejlesztéssel, míg az OTP akciókkal igyekezett piacát védeni.

A legtöbb piaci szereplőre jellemző, hogy most már megtalálhatóak a többes ügynököknél, igyekeznek kiterjeszteni lehetőségeiket.

Összességében megállapítható, hogy a Védő stratégia ellenére az új szereplők megjelenésével élénkült a verseny, de ahogy az igénybevevők profiljánál láthattuk, a verseny csak egy szűk közegeben zajlik. Ennek kiterjesztése lenne a legnagyobb piaci hajtóerő.

IX. ÖSSZEGZÉS

A jogi környezet erőteljes befolyással van a piac alakulására, mert bizonytalanságot kelt a szolgáltatókban és az igénybevevőkben is. Alapvetően negatív hatással van jelenleg az LTP piacra, habár a legutóbbi szabályozási változások enyhítették a korábban szigorú feltételeket, de a pénzügyi szektor egészét érintő jogszabályok kedvezőtlen várakozásokat teremtettek. Stabil jogi környezet és gazdasági keretrendszer hosszútávon elősegítheti a termék elterjedtségét, illetve a piaci verseny intenzitásának növekedését.

Az LTP termék értékesítése a válság ellenére nem esett vissza, betét- és hitelállományát tekintve növekedett. A stagnáló, enyhén csökkenő pénzügyi piacon vezető termék a hosszú távú megtakarítások piacán, miközben a hitelek területén jelenleg az egyik legversenyképesebb termék, az áthidaló kölcsönök már jelentős állományt birtokolnak.

A betétek piaca leginkább egy érett termék benyomását kelti, miközben a hitelek területén növekvő GDP-vel, több hitelfelvevővel és nyomott lakásárakkal számolva, élénkülés várható.

A szolgáltatók számára összességében vonzó a növekvő, jövedelmező LTP piac, hiszen a benchmarknak tekinthető pénzügyi / bankszektor jövedelmezősége fölött termel a 17 éves befektetést követően (40%-os szektor szintű ROE jelenleg), mégis a szabályozói bizonytalanság eltéríti őket a piacra való belépéstől.

Az Aegon belépésével négy szereplőssé vált a piac, ami még elbírna akár egy-két további szereplőt is. Jelenleg minden résztvevő a piaci bővülésére vár (megalapozottan), ezért talán a verseny intenzitása alacsonyabb, mondván, hogy elfér mindenki a piacon. Az újonnan belépő pénztárak visszafogottan, ún. Védő stratégiát követve léptek piacra, azaz saját hálózatukon keresztül kívánnak piacot építeni, majd azt megőrizni, nem akarják mások érdekszféráját sérteni, intenzív támadást indítani. A régi szereplők ún. Kutató stratégiát követve előremenekülnek fejlesztésekkel, akciókkal. A szereplők közül az OTP gazdálkodása tűnik legjobbnak, miközben az Erste építi portfólióját és a minimális üzemméret elérésére törekszik, ami már hatékonyá teszi működését.

A működési modellekben a szabályozási kereteknek köszönhetően nincs nagy eltérés, kamat oldalról nincs nagy nyomás a piaci szereplőkön, mivel az állami támogatás bármilyen további kamatfizetés nélkül veri az alternatívákat. Az egyes konstrukciók között azonban mindenki kiválaszthatja magának a legkedvezőbb megoldást. Emellett jellemzően díjkedvezményekkel, kiegészítő ajánlatokkal akcióznak.

A 18-64 évesek körében a termék ismertsége és igénybevétele nem változott az elmúlt 4 évben, de mindkét mutató a többi pénzügyi termékhez viszonyítva jónak értékelhető, hiszen csökkenő pénzügyi piaccal állunk szemben és a lakosság pénzügyi kultúrája még a fejlesztendő területek közé sorolható.

Viszont az ismerők egyre mélyebb ismeretekkel rendelkeznek, ami segíthet a termék értékesítésében a továbbajánlás révén.

A termék jellegéből adódóan a biztosításokra hasonló, a személyes ajánlás és meggyőzés a legfontosabb értékesítési eszköz. A használatokról megállapítható, hogy sokkal tudatosabban vették igénybe a terméket és némileg nőtt a több szerződést kötők aránya, valamint az egy háztartásra jutó szerződések száma.

A sikeres piaci eredményekben sokat segít, hogy a termék jellegéből fakadóan:

- ▶ rendszeresen megtakarítani képes ügyfélkör választja, így kevésbé válságérzékeny
- ▶ ösztönzött a folyamatos fizetés (különben az állami támogatás nem jár teljes mértékben)
- ▶ aki fizeti nincs pénzügyileg kifizítve (vs. hitel)
- ▶ a kamatszint csökkenése nem hat hátrányosan a megtakarítások hozamára, miközben a konkurens termékek esélyeit jelentősen rontja
- ▶ így kevésbé várható, hogy a gazdasági problémák negatív hatást gyakorolnak a termék piacára

Ugyan a terméket széles körben igénybe veszik, a verseny mégis egy viszonylag szűk lakossági szegmensben zajlik. Ez akkor lenne erőteljesebb, ha kibővülne a leginkább érintett szegmens. Jelenleg a felső középosztály tudja igénybe venni, nagy tömegeket akkor tudna megmozdítani, ha alacsonyabb státuszú rétegeknek is elérhető lenne széles körben.

A csökkenő kamatkörnyezet és a javuló lakossági pénzügyi várakozások támogatják a termék értékesítését.

Az LTP igénybevételét 1 éven belül elképzelhetőnek tartó szegmens elsődleges célja a lakásvásárlás lenne saját maguk, vagy gyermekük számára.

X. A VERSENYINTENZITÁS NÖVELÉSÉNEK LEHETSÉGES ESZKÖZEI

Az LTP termék szerepe

- Az LTP termék a lakáscélok széles körére nyújt megfelelő megoldást, egyedül az első lakás megvásárlását nem tudja még megfelelő mértékben támogatni, hiszen rövidtávon nem nyújt elegendő fedezetet az emberek többsége számára
- A 8-10 éves konstrukció, illetve a több, közeli hozzátartozó javára kötött szerződés már elősegítheti a lakásvásárlási célt, hiszen megfelelő összeg gyűjthető, viszont időben távol esik a megvalósítás, így sokszor már nem jelent megoldást a családok számára
- Az áthidaló hitellel vagy bankhitellel kombinált LTP elősegíti a lakásvásárlás előrehozását, de ez a hitelforma is önerőt igényel a többi hitelhez hasonlóan, ami sokszor nem áll a családok rendelkezésére. Az LTP-vel megteremthető a szükséges önerő, de ebben az esetben ismét távolesik időben a megvalósítás. Ha az LTP piacméretét szeretnénk növelni, akkor további megoldásokat kell keresnünk
- Mindemellett a terméket azok veszik igénybe, akik amúgy is képesek megtakarítani, tehát nem lennének kizárólag rászorulva és más formában is tarthatnák pénzüket

Első lakásvásárlás céljának betöltése

Akkor tudná betölteni a termék ezt a célját, ha időben korábban és nagyobb összeghez juthatnának használói.

Ennek kivitelezésére három javaslatot tennénk:

- **Emelni kellene az elérhető állami támogatás éves összegét** a max. 72 ezer forintról, a jelenlegi 30%-os állami támogatás megőrzésével. Igazából ez csak egy technikai változtatás lenne, nem borítaná fel a piacot, hiszen a töbtagú családok most is tudnak több szerződést nyitni és együtt felhasználni. Ez lehetne egy számlán és azok számára is elérhető lenne, akik nem tudnak bevonnni több családtagot, de ilyen tehetős emberek sincsenek olyan sokan, hogy jelentősen megnövekedne az állam kiadása. Ez lehetővé tenné az elérhető szerződéses összeg növelését. Fontos előfeltétel lenne, hogy csak az első lakásvásárlásnál lenne ilyen lehetőség
- Egy **rövidebb futamidejű konstrukció** kialakítása, amely lehetővé tenné a normál LTP kölcsön korábbi felvételét (pl. 2-3 év után). Itt a magasabb összeg eléréséhez fontos lenne az előző feltétel egyidejű teljesülése is, hiszen akkor lennének motiváltak az ügyfelek magasabb megtakarítás létrehozására
- **Viselkedés alapú hitelbírálat** a megtakarítási időszak lejárta után – ezzel be lehetne vonni olyan rétegeket is, akik nem rendelkeznek megfelelő jövedelem kimutatással, de fizetőképes keresletet jelentenek

Penetráció növelés:

- **Öngondoskodás:** az öngondoskodásra való képesség nagyon fontos szerepet játszik a termék igénybevételében, viszont ez a magyar emberek gondolkodásába még nem épült be. Az erre való nevelés egy hosszú távú feladat, amihez egyrészt állami szerepvállalás kell, másrészt a pénzügyi szektorban a szereplők összefogására van szükség. Az állam egyrészt kommunikációval, másrészt kiszámítható környezettel, összehangolt intézkedésekkel tud segítséget nyújtani. A piaci szereplők közös kommunikációval, fellépéssel, tudatos pénzügyi kultúrára „neveléssel” tudják támogatni a szemléletváltást.
- **Cafeteria:** ahogy a többi öngondoskodásra alkalmas pénzügyi termék, az LTP is helyet foglalhatna a cafeteria keretben, így még többen hallanának róla és munkahelyi támogatással többen vennék igénybe. A bevezetéskor fontos lenne megkövetelni, hogy a munkavállaló is köteles legyen befizetni egy részt, ne csak a munkáltató. Így maradna meg az öngondoskodásra való nevelés, a termék legfontosabb jellege. Ezt úgy lehetne például ösztönözni, hogy a 30%-os állami támogatás csak az egyéni befizetésre járna. A munkáltató pedig adókedvezményt kapna a befizetései után.
- **Önkormányzati támogatás fiatalok, illetve hátrányos helyzetűek számára:** az önkormányzat segítséget nyújtana a nehezebb körülmények között élők számára alacsony díjú bérlakással azzal a feltétellel, hogy a támogatott LTP-szerződést köt és rendszeresen fizeti azt. Ez a jelenlegi „fecskeház” program, ami már szórványosan működik
- **Termék ismertség:** a termék ismertsége még növelhető a felnőtt lakosság körében. Relevanciája csak a megtakarítók és öngondoskodók számára van, így feltételezésünk szerint az ismertség növelésével növelhető

lenne az igénybevétel aránya is, ahogy láthattuk, a potenciális használók egy része (a célcsoport 36%-át képezik a potenciális használók, miközben 21%-a tehető azon potenciális használók aránya, akik ismerik a terméket) nem ismeri a terméket, pedig képes lenne az igénybevételre és lenne is lakáscélja.

- **Tudásszint növelés:** a termékjellemzők tudatosítása. Az elmúlt 4 évben ugyan nőtt a termékparaméterek ismertsége, de még a használók körében is vannak ismeretbeli bizonytalanságok, így a célzott kommunikáció, az értékesítők és az ügyökök információ átadása nagyon fontos eszköze a tudásszint növelésének.
- **Normál LTP-kölcsön viselkedés alapú hitelbírálat segítségével:** a megtakarítási idő után a rendszeres, késedelem nélküli befizetők viselkedés alapon (nem papír alapon pl. jövedelem igazolás) elbíralt hitelt kapnának, hiszen ők már bizonyították fizetőképességüket egy hosszabb időtávon át. A szolgáltatók tapasztalatai szerint ezt igazolja a gyakorlat. Ennek megvalósításához jogszabályi változás lenne szükséges, mert ez a termékfejlesztés nem fér össze a felelős hitelezés jelenlegi szabályozásával.
- **Uniós pályázati források:** ha sikerülne Uniós pályázati forrásokat becsatolni a lakossági építkezésbe, felújításba LTP-vel összekötve, akkor az energia hatékony, modern technológiák elterjesztését is támogatná a rendszer. A beruházás az igénybevevőnek plusz megtakarítással járna rezszi költségek terén

Verseny területek:

- **Értékesítési csatornák:** számos pénzügyi szolgáltató kínálatában elérhető a négy pénztár terméke (bankok, biztosítók, takarékszövetkezetek, Posta, pénzügyi és biztosításközvetítők), így széles körben versenyeznek a termékek, de legerőteljesebb versenyre a többes ügyökök esetén van lehetőség, ami még nagyon kis szeletét teszi ki az értékesítésnek. Itt fontos szerepet játszanak az aktuális akciók.
- **Kamatok mértéke:** kis mozgástér áll rendelkezésre, de a különféle konstrukciók kialakításával megtalálhatja mindenki a legtestreszabottabb terméket.
- **Elérhető szolgáltatások, konstrukciók:** fontos lehet az ügyfelek számára a kiegészítő szolgáltatások elérhetősége, legyen az egy áthidaló kölcsön, vagy egy biztosítás, vagy akár egy folyószámla.
- **Díjak:** sztenderd díjtételek vannak, de a piaci szereplők akcióznak, jellemzően a szerződéskötési vagy más díjjal, extra bónusszal.
- **Szolgáltatás minőség, kiszolgálás, rugalmasság:** ez már a meglévő ügyfeleknél játszik szerepet, akik később újra ügyfelekké válhatnak. A megtakarítási időszakban fontos a változásokhoz való rugalmas hozzáállás, a hozzáférhető és elérhető kondíciójú áthidaló hitel, fontos lehet az online kezelhető számla. A megtakarítási időszak végén pedig a felhasználásban való szakértő támogatás nyújthat segítséget.
- **Szolgáltatóváltás** (az ügyfél jogfolytonosan átvihetné az LTP-szerződést egy másik szolgáltatóhoz): nincs rá kifejezett igény az ügyfelek részéről, hiszen a szerződés megkötése után fix kondíciókat kapnak a futamidő végéig. Emellett a szolgáltatóváltás megteremtésével megszűnne a jelenlegi zárt rendszerű üzemelés, ami az egész alapját biztosítja, így ez nem válik a közeljövőben a verseny területévé.
- **Szabad felhasználhatóság:** az ügyfelek feltehetőleg örömmel fogadnák, de a szakértők nem értenek egyet ezzel, hiszen ellentmond a termék fő szerepének.

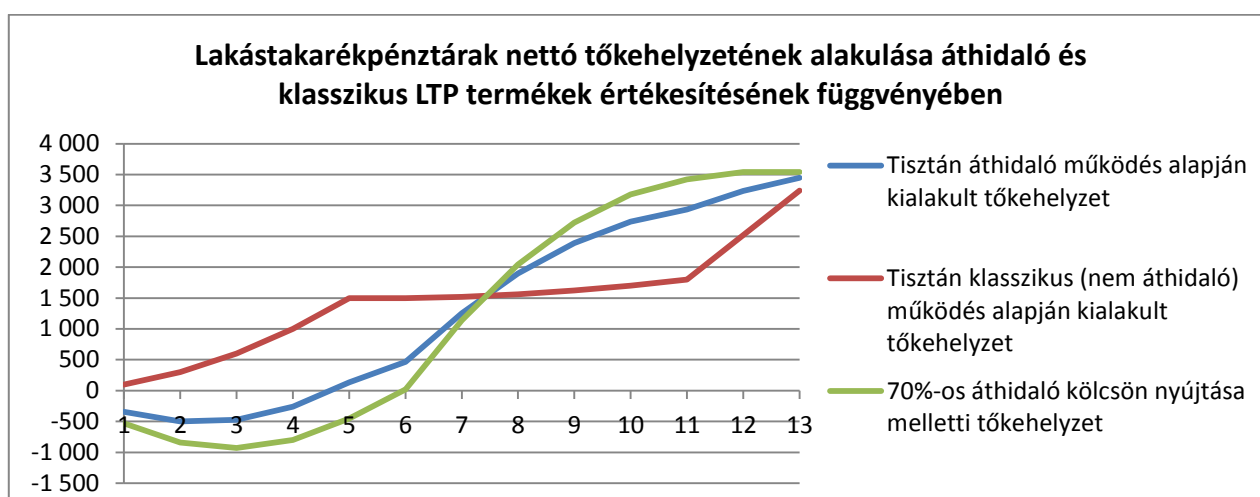
Versenyintenzitás fokozás

- **Penetráció növelés:** az igénybevétel növekedésével valamelyest nő a verseny is, amennyiben a kapott összeg elegendő lenne az első lakás megszerzéséhez, akkor releváns lenne egy új célcsoportnak is, ez növelhetné a verseny intenzitását.
- **Hitelképesség biztosítása:** az előtakarékosággal megteremtett önerővel
- **Online összehasonlító kalkulátor:** az egyszerű összehasonlíthatóság megteremtése, mert jelenleg ez nehéz az eltérő konstrukció kialakítása miatt. Minden szolgáltatónál elérhető egy külön kalkulátor. A bankmonitor.hu biztosít legmegfelelőbb összehasonlíthatóságot, de nem adja ki az ügyfél számára a legjobb megoldást, össze kell hasonlítani az ajánlatokat.
- **MNB adatok közzététele az LTP piacról:** lehetőség arra, hogy a piaci szereplők tudják viszonyítani teljesítményüket a benchmark adatokhoz. A közzétett adatok kidolgozásában az LTP-k segítségével támogatnák az MNB-t.

XI. HÁTTÉRINFORMÁCIÓK

1. PORTFÓLIÓ MODELL

A magas szintű számítások elvégzésével azt a hipotézist akartuk megerősíteni vagy cáfolni, hogy az áthidaló kölcsönök 70%-os arányban történő maximálása a szélsőséges pozíciókban is hosszútávon fenntartható állapotot teremt-e; vagyis elképzelhető-e az, hogy az áthidaló kölcsönök magas aránya miatt nem teljesíthető kifizetés a klasszikus konstrukciót igénybe vevők részére.



98. diagram Lakástakarékpénztárak nettó tőkehelyzetének alakulása áthidaló és klasszikus LTP termékek értékesítésének függvényében, Forrás: saját számítások

Feltételezések:

Átlagos megtakarítási időtartam	5 év	Havi betét átlagos összege	100 egység
Átlagos hitel futamidő	7 év	Új ügyfelek száma évente	1 fő
Hitel-betét arány a szerződéses összegben belül	150%	Áthidaló kölcsönök aránya	70%
Klasszikus kölcsön THM	5%	Áthidaló kölcsön THM	10%
Hitelt felvevők aránya a megtakarítókhoz képest	100%		

20. táblázat: A lakástakarékpénztári portfólió midell kialakításakor alkalmazott feltételezések

A számítás célja nagyságrendi illusztráció bemutatása és így nem szándékozik pontos becslést vagy előrejelzést adni bármilyen induló vagy működő LTP tőkeszerkezetének alakulására. A feltételezések megállapítása során is a fenti alapelvet tartottuk szem előtt, így azok felvételekor is csak a megfelelő nagyságrend meghatározása volt a célunk.

A számítások eredménye alapján megállapítható, hogy:

- még induló lakás-takarékpénztárak esetén is biztosított az 5. évre (az induló klasszikus termékek kifizetési idejére) a megfelelő tőkeháttér kialakulása,
- a 70%-os áthidaló kölcsön szint hosszú távon sem veszélyezteti a klasszikus terméket használó ügyfelek későbbi hiteligenyeinek kifizetését.

A fenti megállapítások szilárdságának további alapot ad, hogy a feltételezések meglehetősen túlértékelt hitelfelvételi arányt mutat be a piackutatási eredményekhez képest.

Ami a fentiek ellenére kockázatot jelenthet a várakozások teljesülését illetően, az a hitel portfólió minőség radikális megromlása, azonban ennek valószínűsége a stabil megtakarításra képest ügyfélkör végett várhatóan jelentősen a piaci szint alatt van, így ez a kockázat a pénzügyi szektor átlagánál kevésbé fenyegeti az LTP szektort.

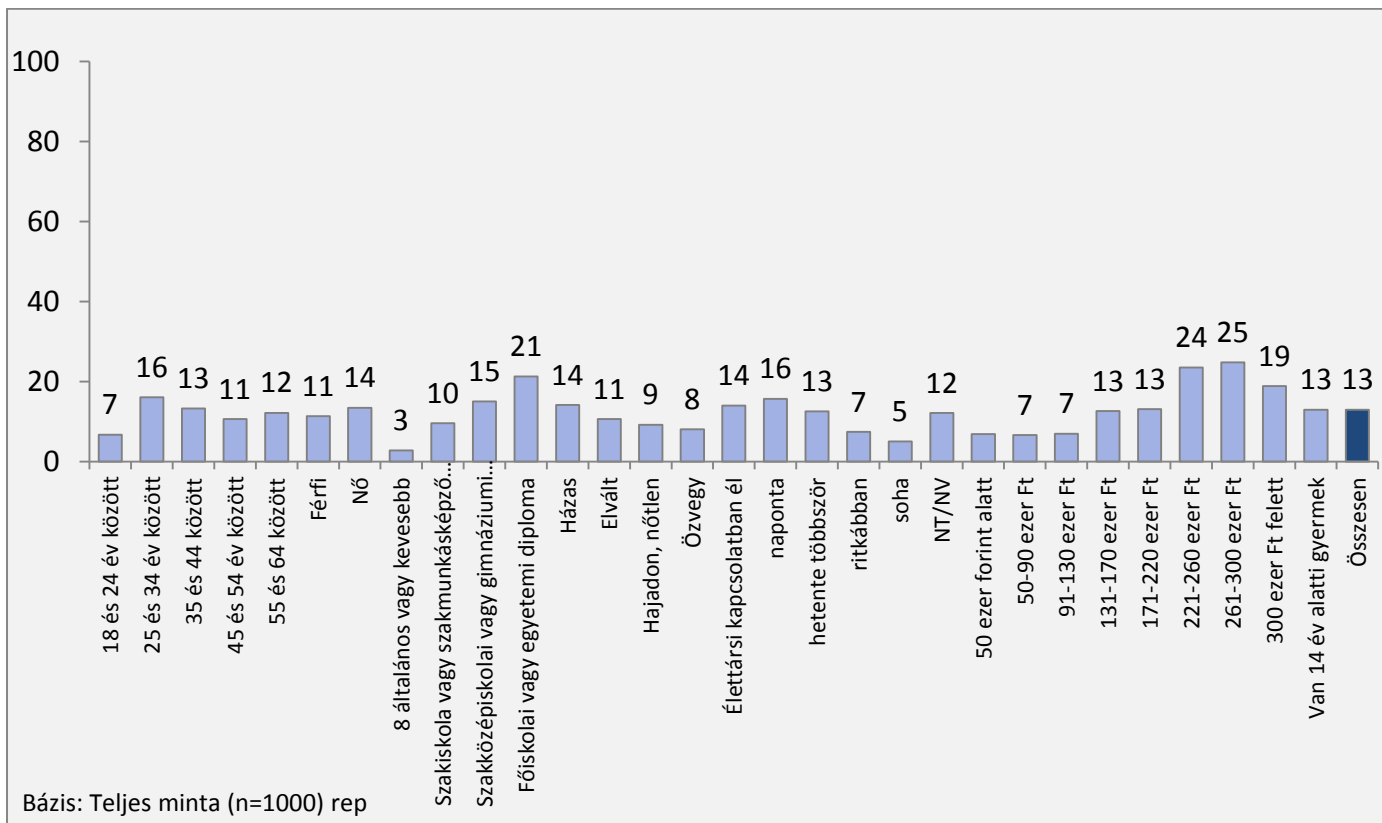
2. LAKOSSÁGI KUTATÁS MINTA ÖSSZETÉTELE

Nem	Férfi	49
	Nő	51
Életkor	18 és 24 év között	11
	25 és 34 év között	22
	35 és 44 között	26
	45 és 54 év között	19
	55 és 64 között	22
Régió	Közép-Magyarország (Pest megye)	13
	Közép-Dunántúl (Fejér, Komárom-Esztergom, Veszprém)	10
	Nyugat-Dunántúl (Győr-Moson-Sopron, Vas, Zala megye)	10
	Dél-Dunántúl (Baranya, Somogy, Tolna megye)	9
	Észak-Magyarország (Borsod-Abaúj-Zemplén, Heves, Nógrád megye)	12
	Észak-Alföld (Hajdú-Bihar, Jász-Nagykun-Szolnok, Szabolcs-Sz	14
	Dél-Alföld (Bács-Kiskun, Békés, Csongrád megye)	13
	Budapest	18
Település típus	Budapest	18
	egyéb város	53
	falu	29
Iskolai végzettség	8 általános vagy kevesebb	19
	Szakiskola vagy szakmunkásképző iskola	26
	Szakközépiskolai vagy gimnáziumi érettségi	35
	Főiskolai vagy egyetemi diploma	19
Jövedelem	50 ezer forint alatt	6
	50-90 ezer Ft	16
	91-130 ezer Ft	19
	131-170 ezer Ft	14
	171-220 ezer Ft	12
	221-260 ezer Ft	5
	261-300 ezer Ft	4
	300 ezer Ft felett	9
	NT/NV	15

21. táblázat A reprezentatív minta összetétele

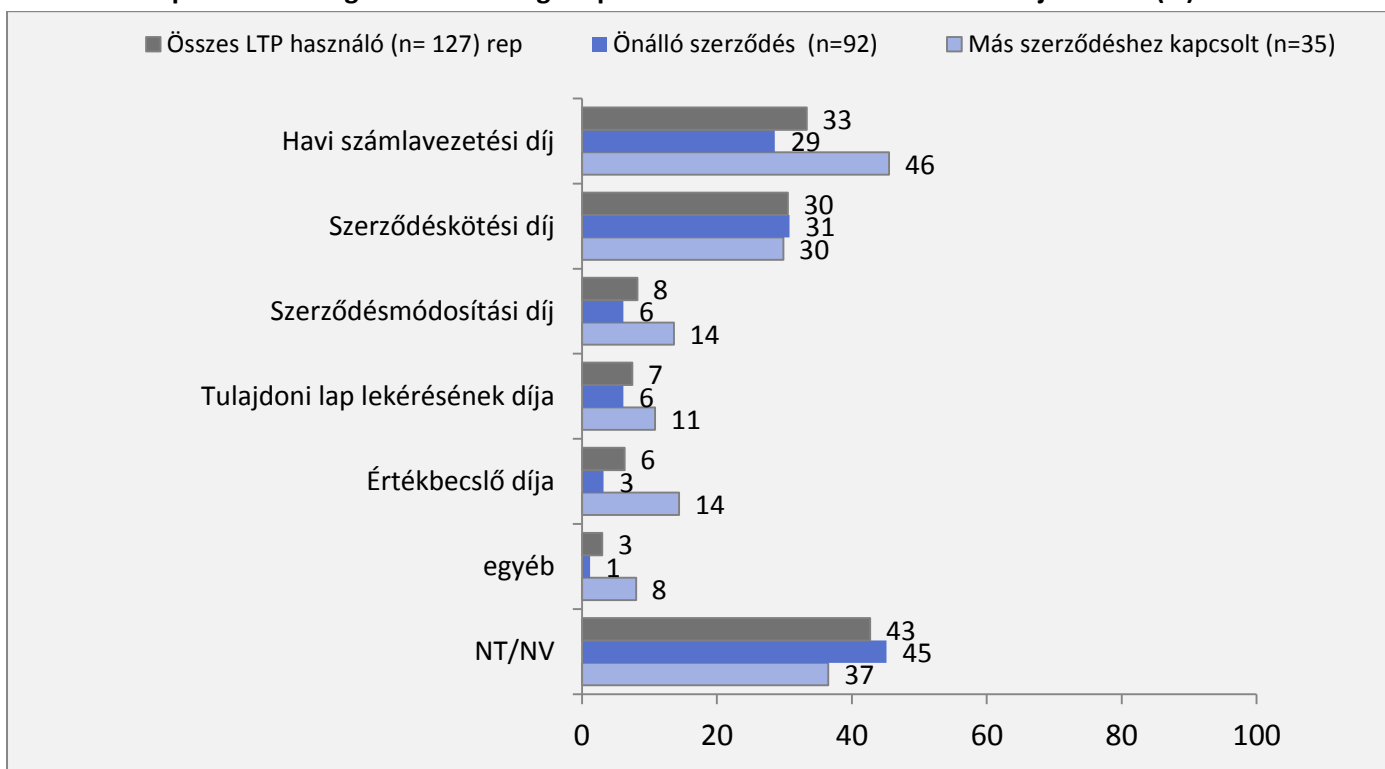
3. GRAFIKONOK

Profil: Rendelkezik lakás-takarékpénztár szerződéssel 2010 (%)



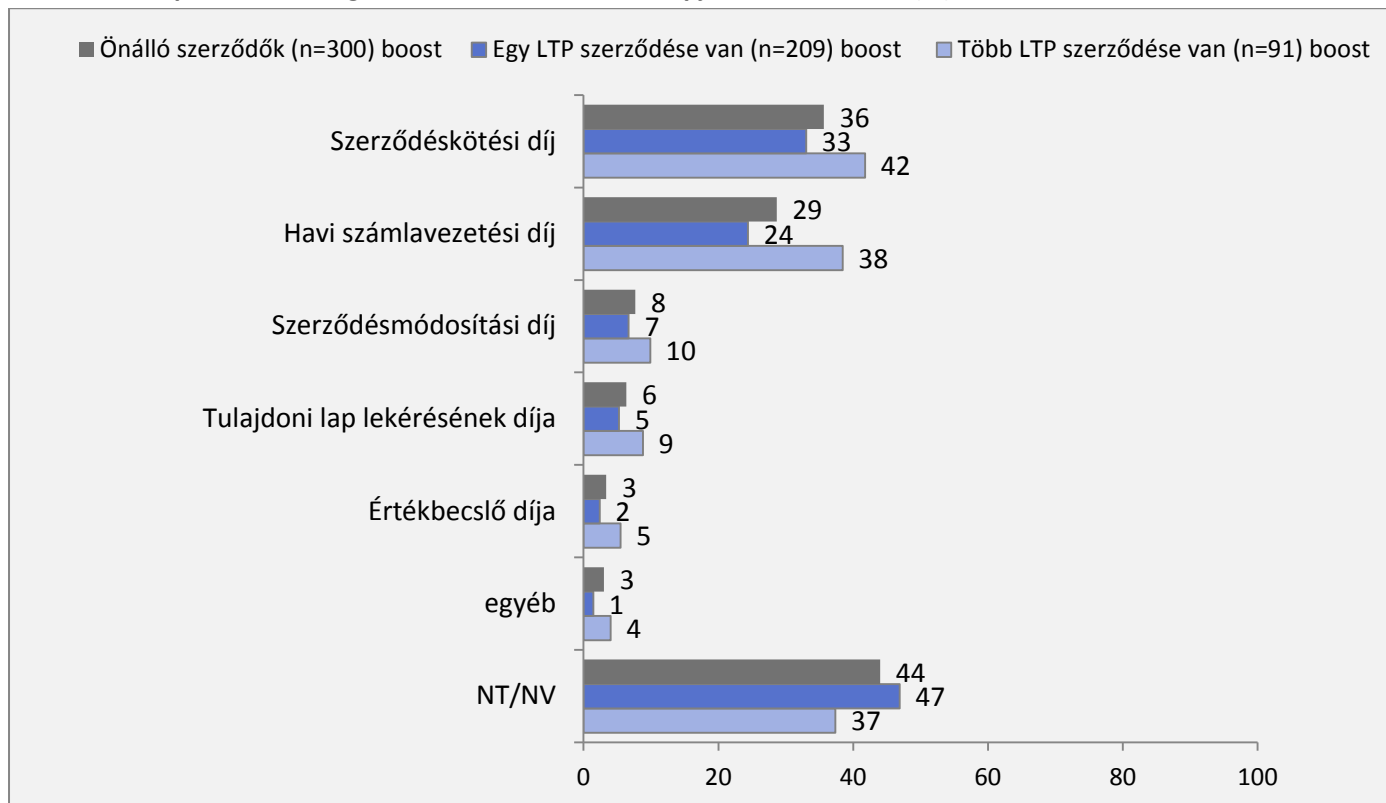
99. diagram Profil: Rendelkezik lakás-takarékpénztár szerződéssel 2010 (%)

Lakás-takarékpénztár költségeinek ismertsége reprezentatív mintán a szerződés módja szerint (%)



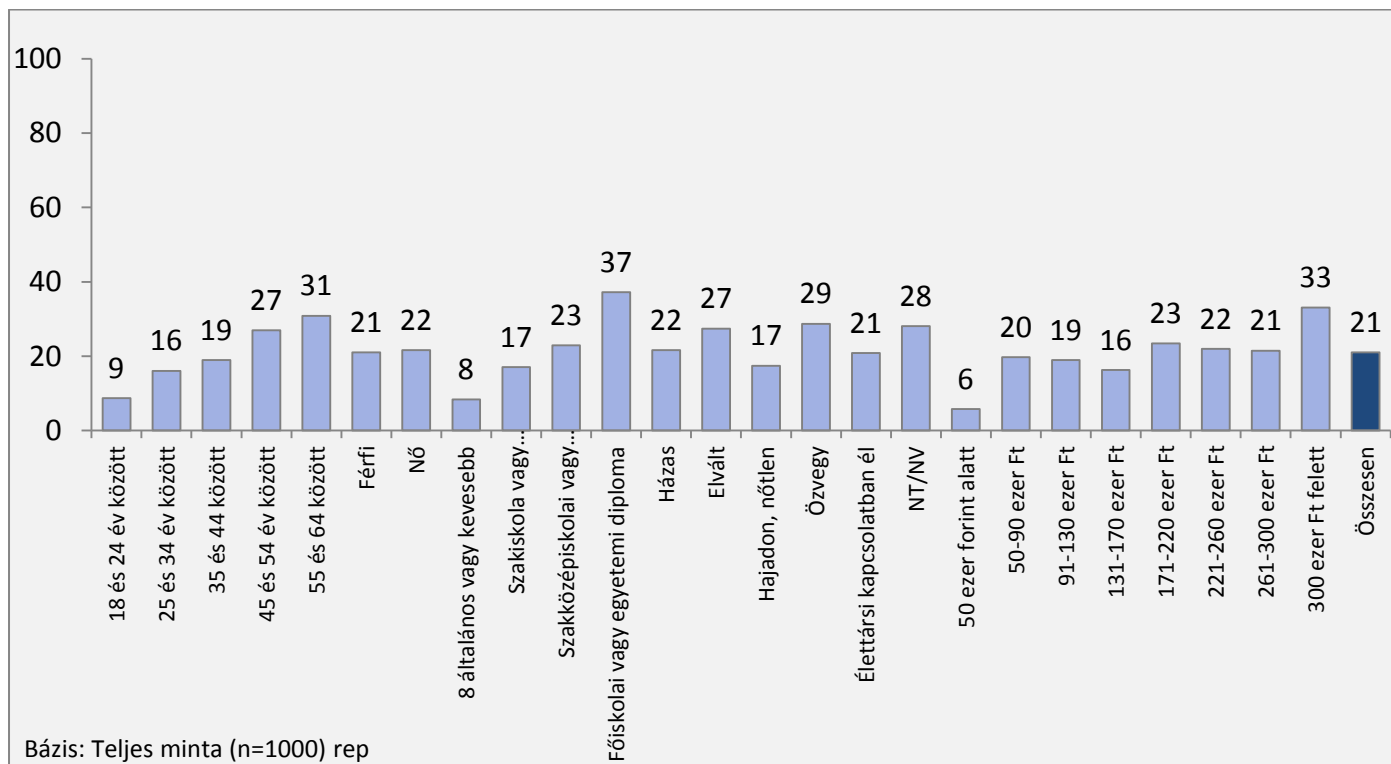
100. diagram 18. kérdés Tudomása szerint milyen díjak, költségek kapcsolódnak a lakás-takarékpénztári termékhez a teljes futamidőt tekintve? – Szerződés módja szerinti bontásban

Lakás-takarékpénztár költségei a szerződések száma alapján boost mintán (%)



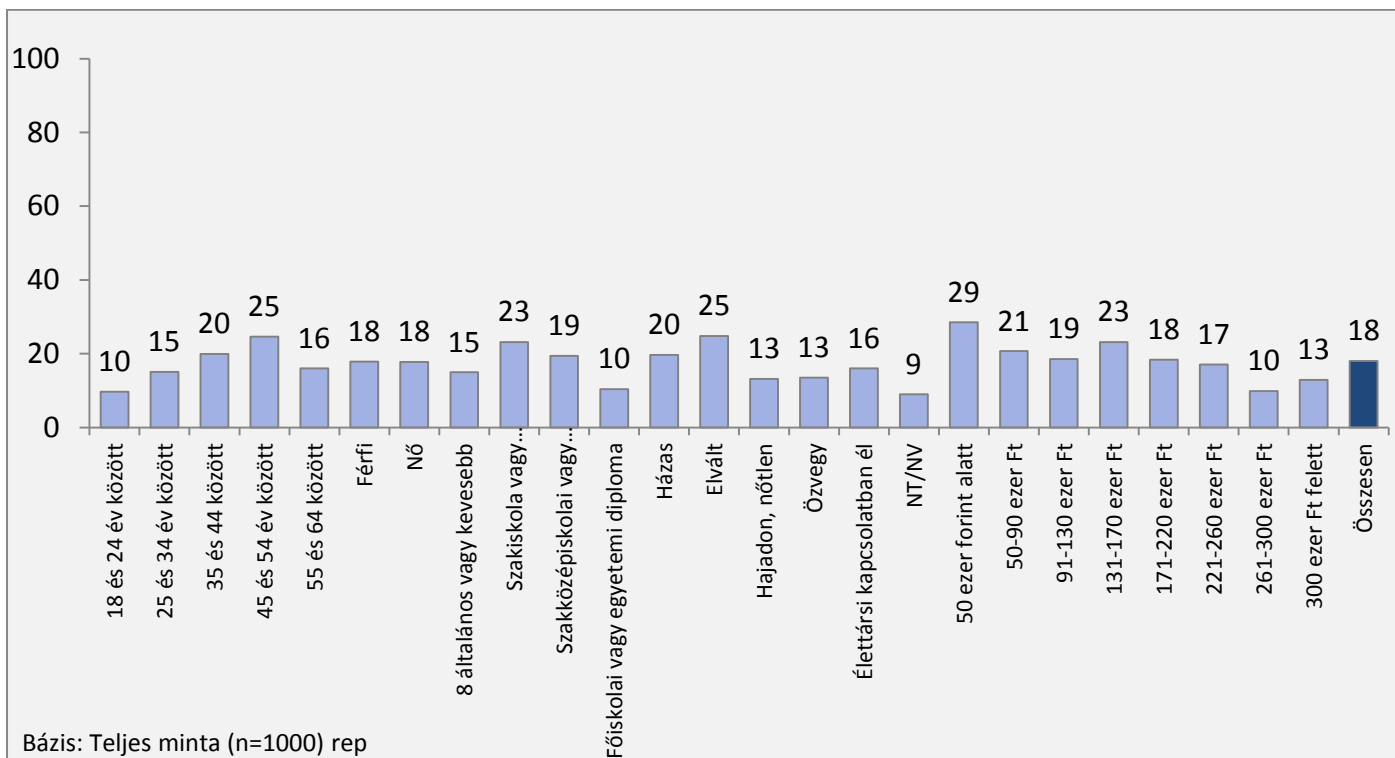
101. diagram 18. kérdés Tudomása szerint milyen díjak, költségek kapcsolódnak a lakás-takarékpénztári termékhez a teljes futamidőt tekintve? – Szerződések száma szerinti bontásban

Profil: Lakáscél hiánya (%)



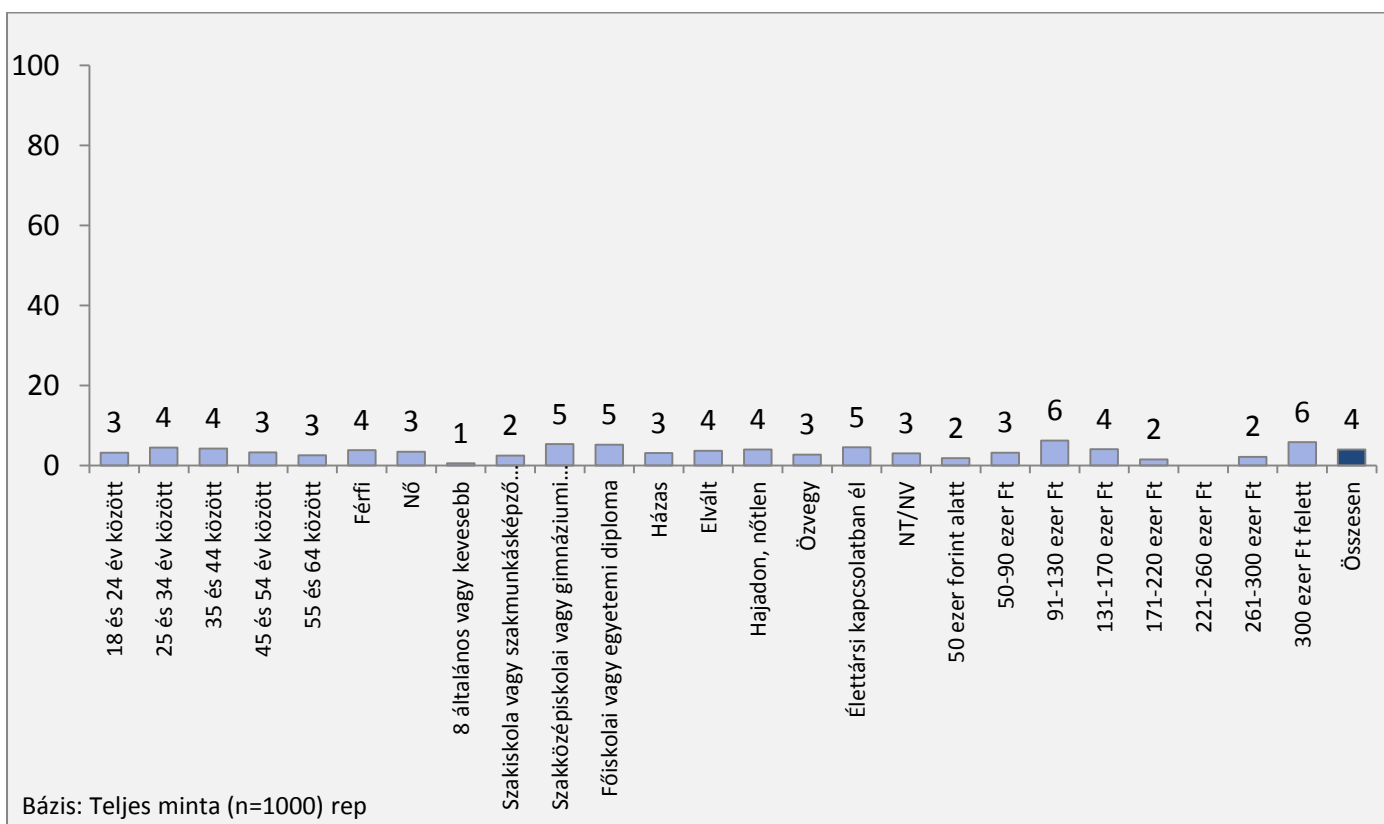
102. diagram Profil: Lakáscél hiánya

Profil: Megtakarítási képesség hiánya (%)



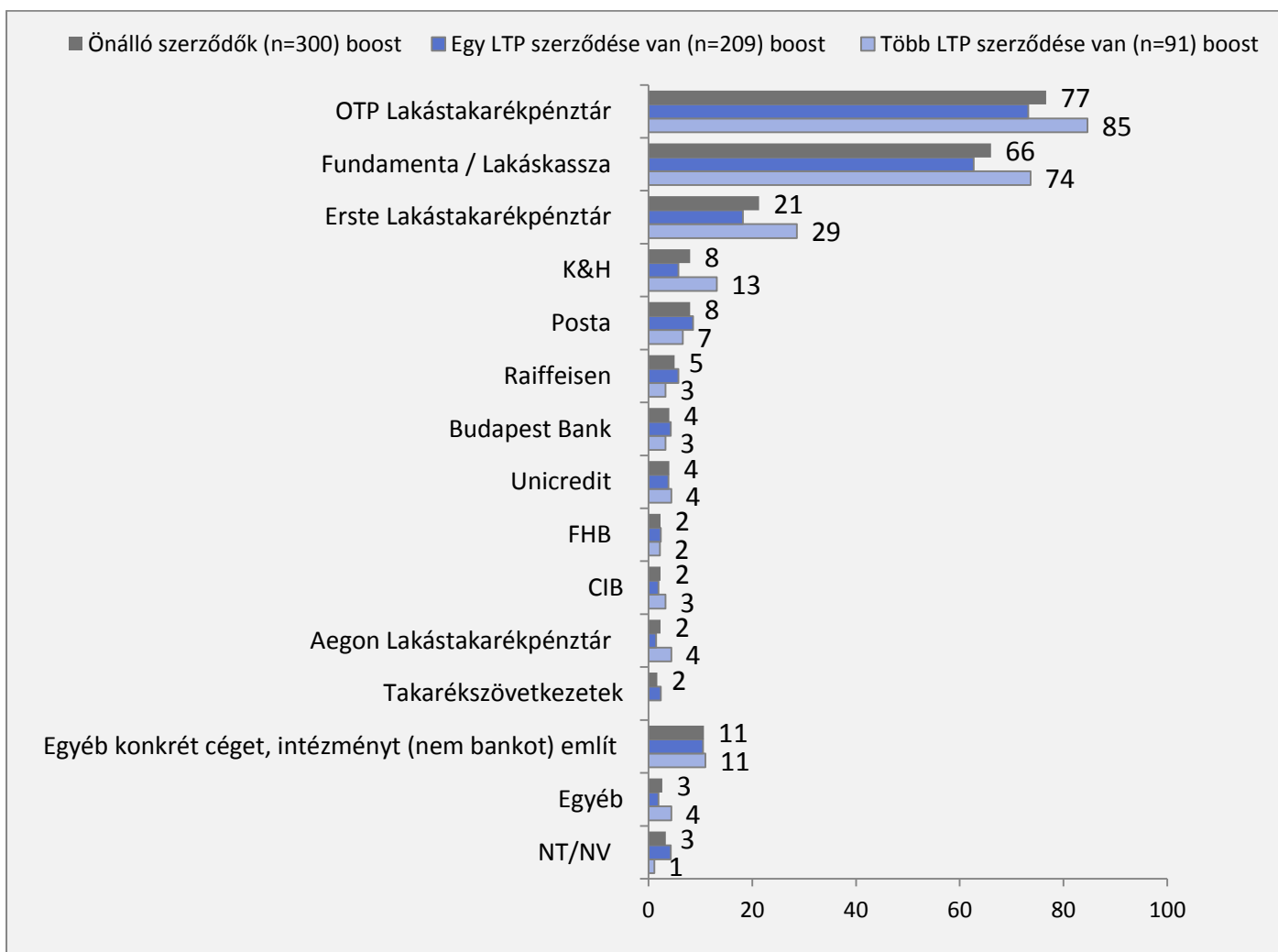
103. diagram Profil: Megtakarítási képesség hiánya

Profil: A konstrukcióval elégedetlenek (%)



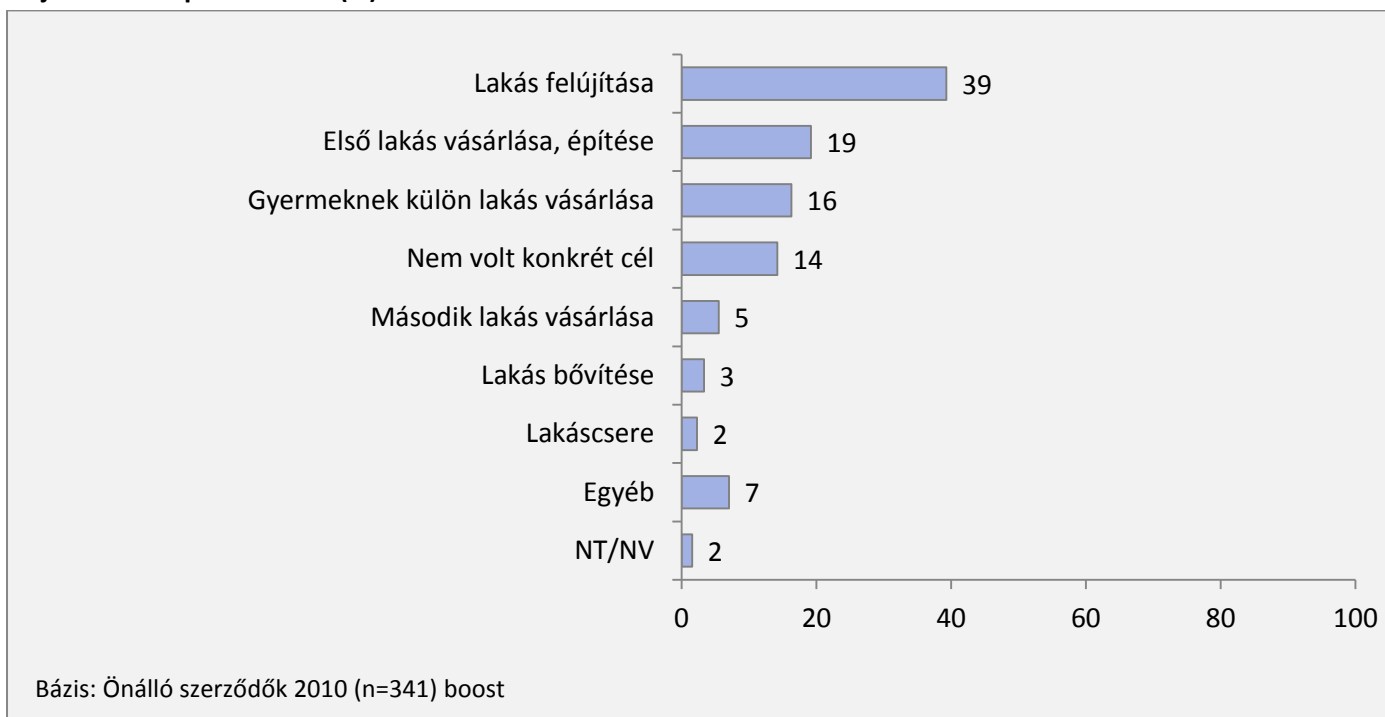
104. diagram Profil: A konstrukcióval elégedetlenek

Lakás-takarékpénztárak spontán ismertsége boost mintán szerződések száma szerinti bontásban (%)



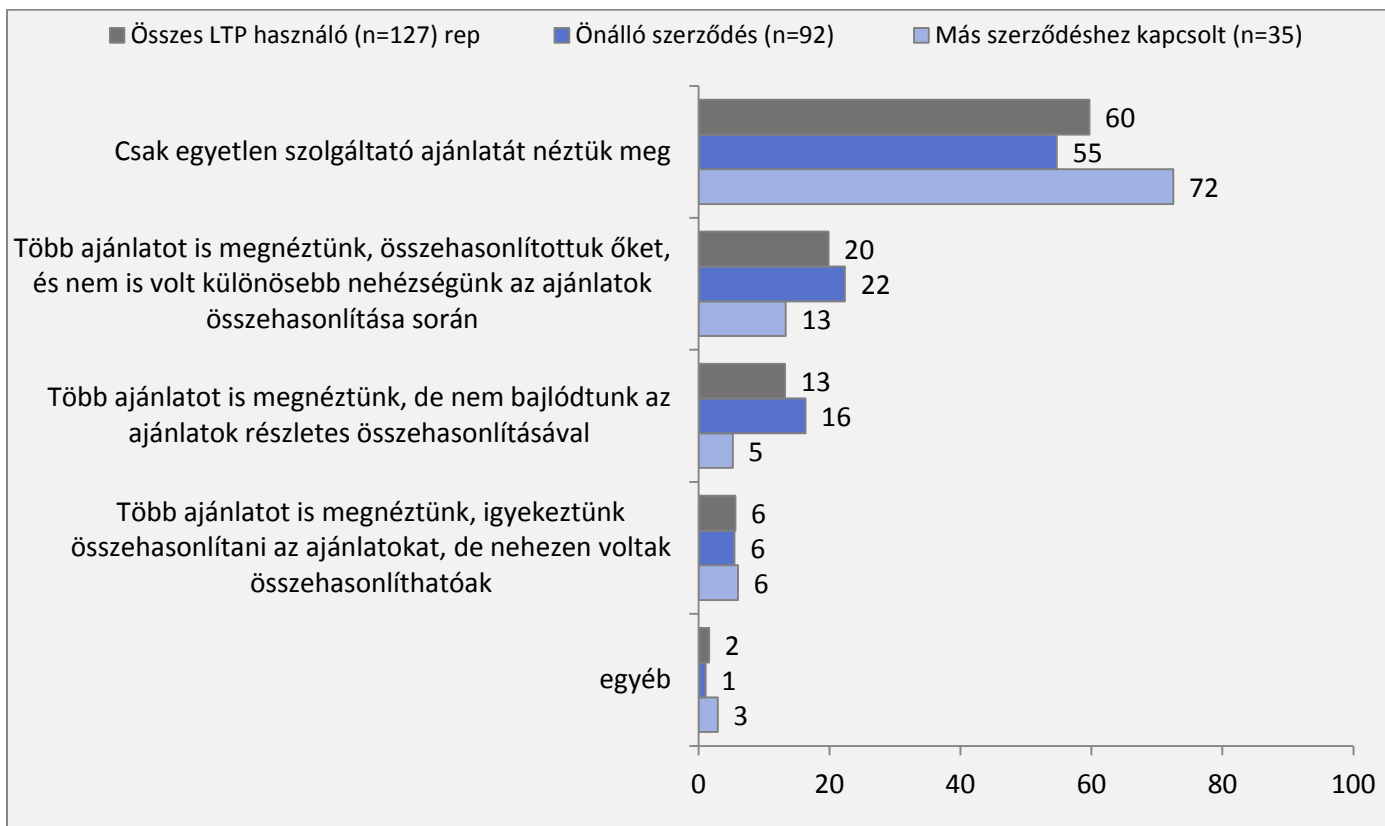
105. diagram 11. kérdés Tudomása szerint milyen intézményeknél lehet ma lakástakarékpénztári szerződést kötni? – Szerződés szám szerinti bontásban

Az utoljára kötött szerződésre gondolva, mi volt az a cél, amely miatt megkötötte a szerződést, azaz mire tervezte majd költeni a pénzt? 2010 (%)



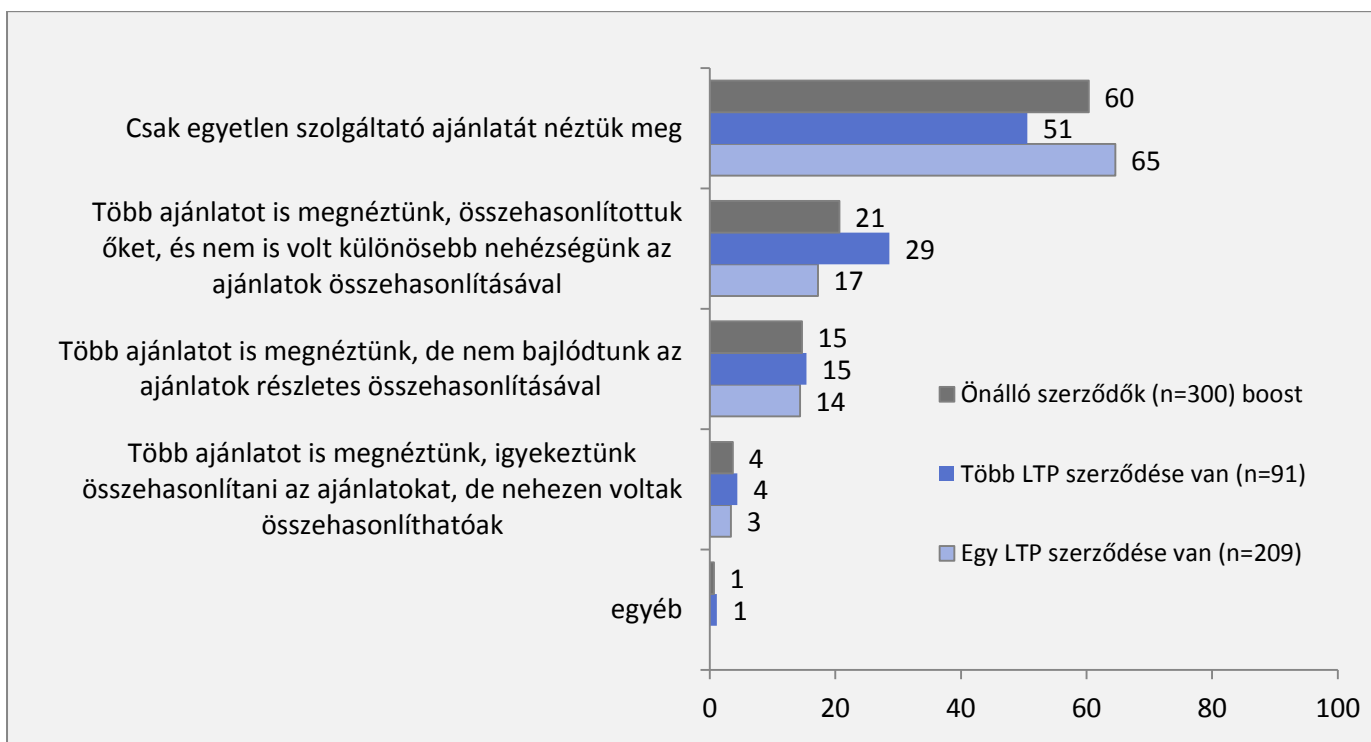
106. diagram 28. kérdés Az utoljára kötött szerződésre gondolva, mi volt az a cél, amely miatt megkötötte a szerződést, azaz mire tervezte majd költeni a pénzt?

A lakás-takarékpénztári szerződés kiválasztásának módja reprezentatív mintán szerződéskötési mód szerinti bontásban (%)



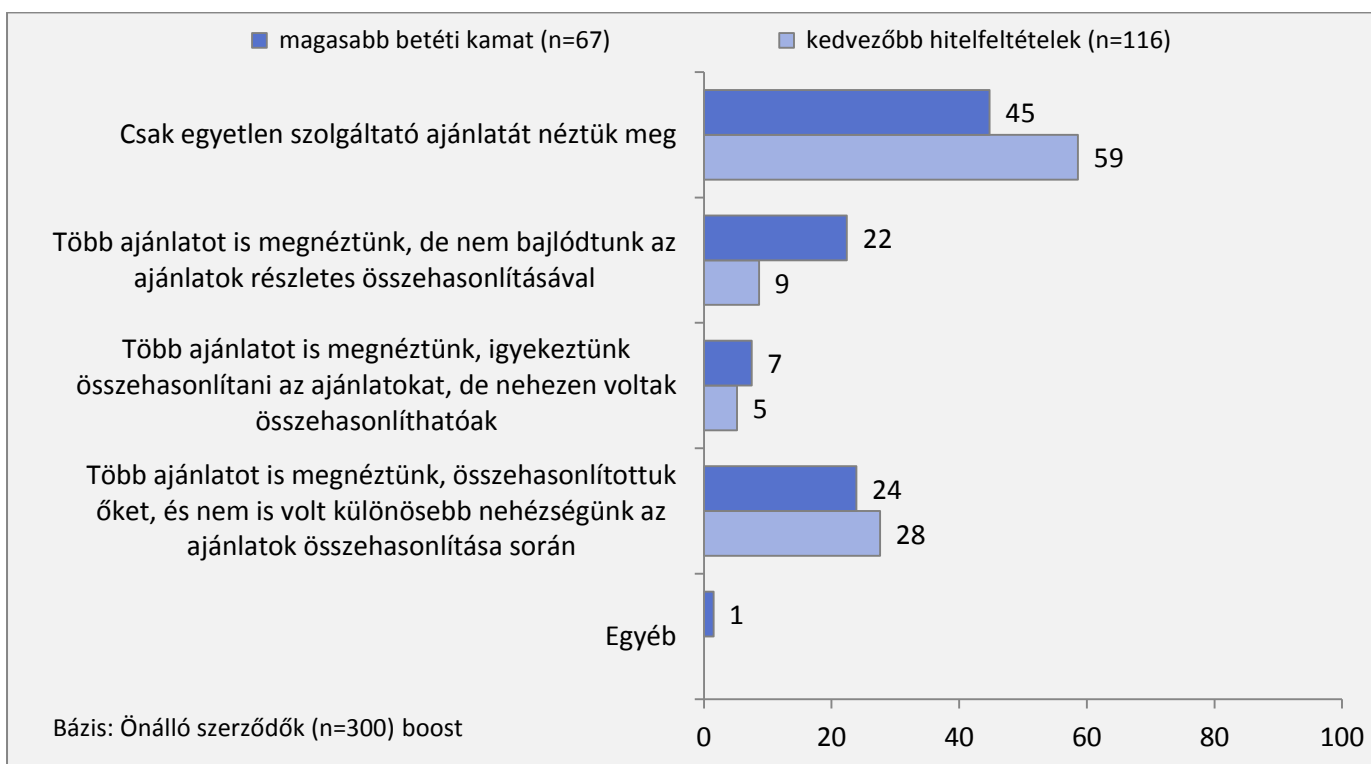
107. diagram 23. kérdés Visszagondolva arra az időre, amikor utoljára lakás-takarékpénztári szerződést kötöttek, mit mondana, az alábbi állítások közül melyik a leginkább igaz? – Szerződéskötés módja szerinti bontásban

A lakás-takarékpénztári szerződés kiválasztásának módja boost mintán szerződések darabszáma szerinti bontásban (%)



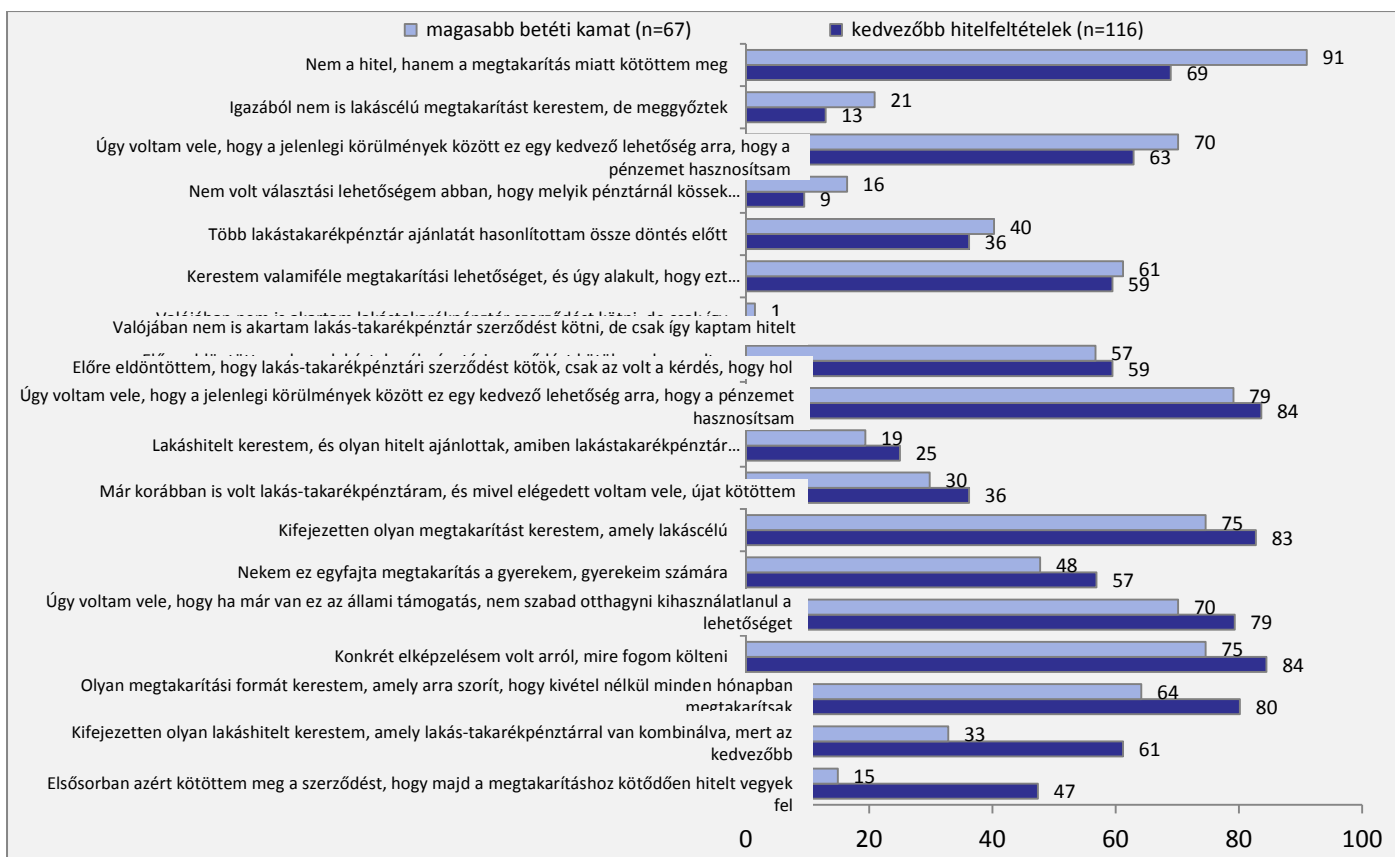
108. diagram 23. kérdés Visszagondolva arra az időre, amikor utoljára lakástakarékpénztári szerződést kötöttek, mit mondana, az alábbi állítások közül melyik a leginkább igaz? – Szerződés szám szerinti bontásban

A lakás-takarékpénztári szerződés kiválasztásának módja boost mintán konstrukció típus szerinti bontásban (%)



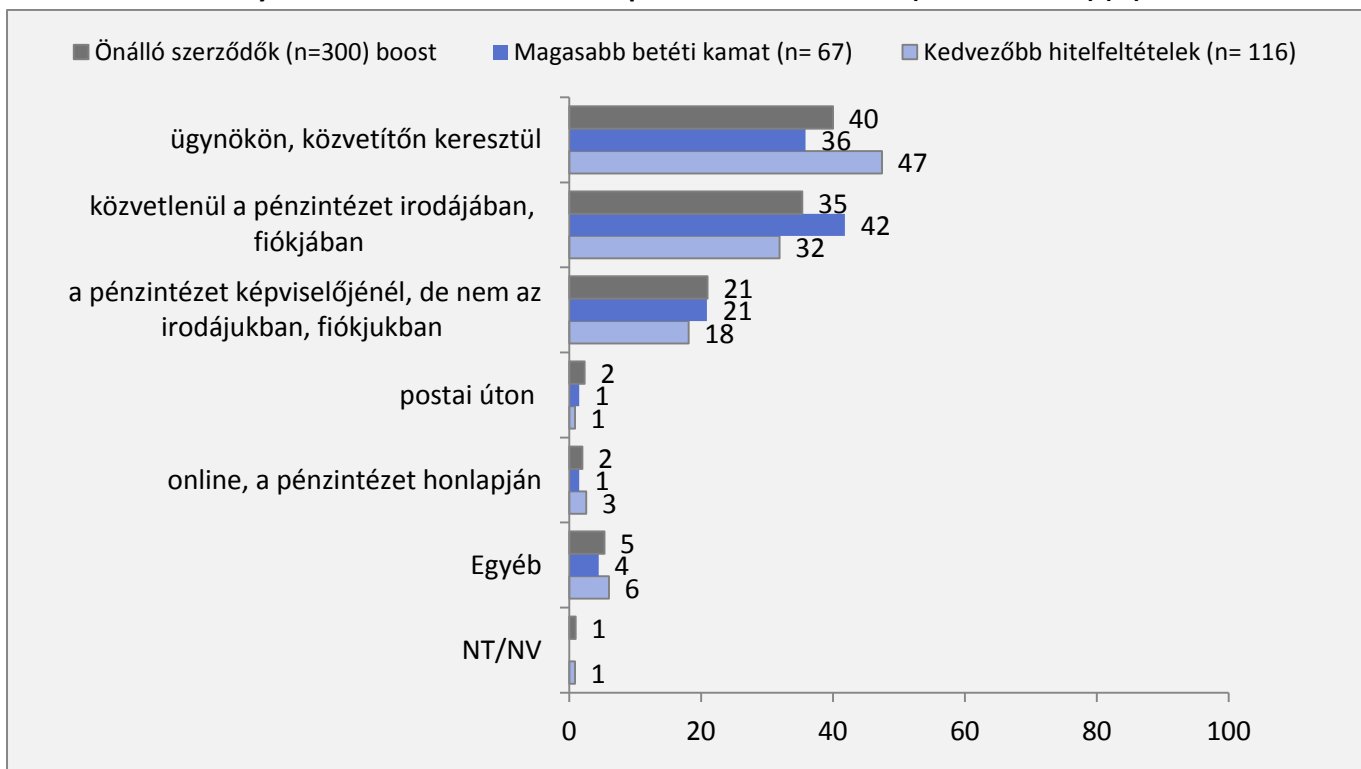
109. diagram 23. kérdés Visszagondolva arra az időre, amikor utoljára lakástakarékpénztári szerződést kötöttek, mit mondana, az alábbi állítások közül melyik a leginkább igaz? – Konstrukció típus szerinti bontásban

Döntés körülményei Igaz állítások aránya termék konstrukció szerinti bontásban boost mintán (%)



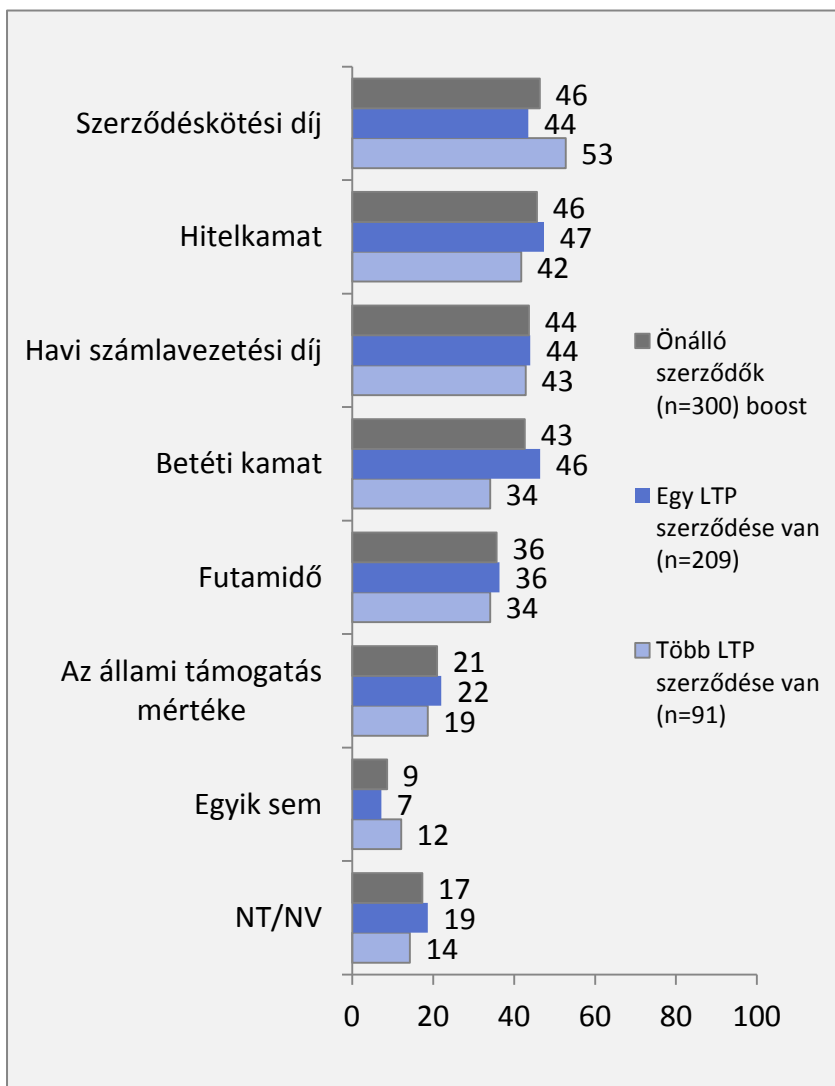
110. diagram 26. kérdés Az alábbi állítások közül melyek igazak, ha azokra a körülményekre gondol, amikor utoljára lakás-takarékpénztári szerződést kötött? – Konstrukció típus szerinti bontásban

A szerződéskötés helye boost mintán konstrukció típus szerinti bontásban (háztartásokra) (%)

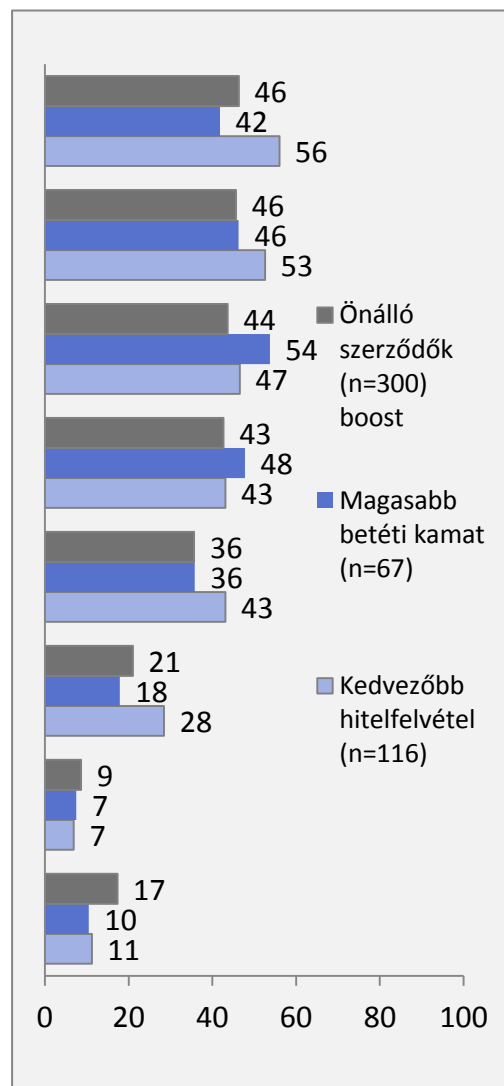


111. diagram 14. kérdés Hol, milyen módon kötötték ezt a szerződést? – Konstrukció típus szerinti bontásban

A lakás-takarékpénztári szolgáltatók ajánlatainak eltérései (segített) boost mintán szerződések száma és konstrukció típus szerinti bontásban (%)



112. diagram 25. kérdés Az Ön tudomása szerint az alábbiak közül melyekben térnek el a különböző lakás-takarékpénztári szolgáltatók ajánlatai? – Szerződés szám szerinti bontásban



113. diagram 25. kérdés Az Ön tudomása szerint az alábbiak közül melyekben térnek el a különböző lakás-takarékpénztári szolgáltatók ajánlatai? – Konstrukció típus szerinti bontásban

4. FELHASZNÁLT FORRÁSOK

http://www.gvh.hu/dontesek/agazati_vizsgalatok/7138_hu_vegleges_jelentes_a_lakas-takarekpenztari_piac_versenyszempontbol_cimu_agazati_vizsgalatrol.html?query=lak%C3%A1stakar%C3%A9k

<http://www.lakastakarekdirekt.hu/>

<http://piacter.netrisk.hu/megtakaritasok/allami-tamogatassal/>

<https://www.otpbank.hu/lakastakarek/>

www.fundamenta.hu

www.mnb.hu (Aranykönyv); www.wikipedia.hu (lakosság)

<http://www.burinka.cz/cs/produkty/uvery/>

<http://www.burinka.cz/cs/produkty/stavebni-sporeni/> ;

http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/cenik_vkladovy_ucet_r.pdf

http://www.csas.cz/banka/menu/cs/lide/nav00001_osobni_finance_grp_10631?redir=true

<http://www.acss.cz/cz/stavebni-sporeni/jak-funguje/>

<https://www.csob.sk/individualni-klienti/zoznam-produktov/-/produkty/deti>

<https://www.csob.sk/individualni-klienti/sporenie-a-investovanie/stavebne-sporenie/profit/o-produkte>

http://www.bausparkassen.de/fileadmin/user_upload/english/Bausparen_in_Slovakia.pdf

<http://www.mytoday.at/bausparen-in-oesterreich-welche-vorteile-bietet-ein-bausparvertrag/> ;

<http://www.bankkonditionen.at/produkte/bausparen.cfm> ;

<http://www.oenb.at/Publikationen/Statistik/Statistiken---Daten-und-Analysen/2014/Statistiken---Daten-und-Analysen-Q1-14.html> ; <http://www.sparkasse.at/erstebank/Privatkunden/Produkte/Finanzieren> ;

http://www.raiffeisen.at/eBusiness/01_template1/1006637000974-1006622331426_650527186540578856_650527456318212351-105335236784486961-NA-30-NA.html ;

http://www.bausparkassen.de/uploads/mit_download/House_Building_Premium.pdf ;

<http://sparbriefe.focus.de/rechner2/focus/top-anbieter.aspx> ;

<https://www.schwaebisch-hall.de/bsh/englisch/medien/documents/the-bauspar-system-in-germany-2010.pdf>

<http://www.csatlakozz.aegonlakastakarek.hu/bemutatkozas>

https://felugyelet.mnb.hu//fogyasztoknak/bal_menu/betetilekerdezo?portalstate=pfiler&productypeid=BB&headid=21672559 ;

http://felugyelet.mnb.hu/data/cms547646/hitint_alapitas_130201.pdf

<http://kiszamolo.hu/lakastakarek-penztar-melyiket-valaszd/>

<http://kiszamolo.hu/lakastakarek-penztar-az-evszazad-uzlete/>

<http://ecahousingforum.eu/PDF/Session-Materials/Track-C/Bausparen-in-Germany-Hungary-and-Beyond-by-Rainer-Kaschel.pdf>

<http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/3013021ec009.pdf?expires=1395411877&id=id&accname=guest&checksum=7B7EF2281AD6C6E81BC6385E740E7D07>

<http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/3013021ec010.pdf?expires=1395412143&id=id&accname=guest&checksum=0D0DE78EE104D76420A448EDE6EEC020>

http://www.eubv2004.com/EN/programme/4_01_Hager_English.pdf

http://www.bausparkassen.de/fileadmin/user_upload/english/Bausparen_in_Slovakia.pdf

http://www.bausparkassen.de/fileadmin/user_upload/english/Bausparen_in_the_Czech_Republic.pdf

<http://www.aueb.at/>

<http://www.mindennapipenzugyeink.hu/?p=15727>

<http://piacter.netrisk.hu/megtakaritasok/?gclid=CJiX4dzFhr4CFQcTwwodBbcACg>

<http://www.mindennapipenzugyeink.hu/?p=15727>

<http://alkusz.info.hu/HUN~/cikkmegjelenites.html:betoltes=1438d,megnevezes=Lakastakarek+penztar>

http://www.bankmonitor.hu/lakastakarek.htm?gclid=CN_uwrHGhr4CFDLtAodkWAAWw

Lakástakarékok Szlovákiában:

Forrás: http://www.bausparkassen.de/fileadmin/user_upload/english/Bausparen_in_Slovakia.pdf

Prvá stavebná sporiteľňa	www.pss.sk
CSOB	www.csob.sk
Wüstenrot	www.wuestenrot.sk

Lakástakarékok Ausztriában:

Forrás: <http://www.aueb.at/>

ABV Bausparen	www.abv.at
Raiffeisen Bausparkasse	www.bausparen.at/eBusiness/01_template1/314933534010554625-NA-NA-NA-39-NA.html
Erste Bausparkasse	www.sbausparkasse.at/de/
Wüstenrot	http://www.wuestenrot.at/

Lakástakarékok Csehországban:

Forrás: http://www.bausparkassen.de/fileadmin/user_upload/english/Bausparen_in_the_Czech_Republic.pdf

CMSS	www.cmss.cz
Stavební spořitelna České	www.burinka.cz
Moda pyramida	www.mpss.cz
Raiffeisen	www.rsts.cz
Wüstenrot	www.wuestenrot.cz