

AZ ALAPKEZELŐK
Piszkos 12
TRÜKKJE



PÉNZÜGYI FITNESS

Az alapkezelők piszkos 12 trükkje

Dr. Mészáros Péter

© 2018 Dr. Mészáros Péter

Minden jog fenntartva, a kiadványt vagy bármely részét csak a szerző előzetes és írásbeli engedélyével szabad másolni, módosítva közzétenni, sokszorosítani illetve terjeszteni.

TARTALOMJEGYZÉK

1	KÖSZÖNÖM AZ ÉRDEKLŐDÉSED	4
2	ALAP ALAPOZÓ.....	5
3	AZ ALAPKEZELŐK PISZKOS TRÜKKJEI	10
4	MIT RONTUNK EL MI ÁTLAGEMBEREK?	14
5	HOGYAN VÁLASSZ BEFEKTETÉSI ALAPOT?	21
6	MIUTÁN KIVÁLASZTOTTAD A BEFALAPOT	23
7	PARAGRAFUS ÉS HIVATKOZÁSOK	25
8	UTÓSZÓ.....	27
9	HIVATKOZÁSOK	28

1 KÖSZÖNÖM AZ ÉRDEKLŐDÉSED

Tudod, nem látok bele a helyzetedbe, nem ismerem a családi háttered, nem tudom mennyit tanultál már a személyes pénzügyekről, nem látom a céljaidat, de az a tény hogy letöltötted ezt az e-book-ot biztosan a jó irányba visz. Foglalkozol a jövőddel, szeretnél fejlődni, igényled a minőségi tudást.

Így volt ez velem is. Volt idő amikor többnyire szót fogadtam a brókernek, amikor belőlem éltek meg a bankok, amikor még naívan megbíztam egy tanácsadó szavaiban. Egészen addig amíg elkezdtem pénzt, időt és energiát áldozni a saját pénzügyi oktatásomra és átvettem az irányítást. Ez volt életem egyik legjobb döntése! Most már csak nevetek, ha egy bróker felhív és megkérdezi miért hagyom ott őket...

Mivel ez a folyamat hatványozottan egyre csak javít az életemen és önbizalmat adott, szeretném, ha más is átérezhetné ezt, ha másoknak is tudnék segíteni. Ezért köszönöm már most az érdeklődésed a Pénzügyi Fitness oldalai iránt.

Biztos vagyok benne, hogy ez a könyvecske segít majd neked. Nem az a célja, hogy minden apró kérdéset megválaszolja a befektetési alapokkal kapcsolatban, hiszen az lehetetlen. Az a célja, hogy olyan szemszögből mutassa be a befektetési alapok világát, amiről nem sokat olvashattál eddig. Fontos megértened, hogy melyik félnek mi a motivációja, hol ütköznek ezek az érdekek és mi az, amit az átlagemberek elrontanak függetlenül az alapkezelő teljesítményétől. Amíg ezeket nem érted hogyan lehetnél sikeres befektető?

2 ALAP ALAPOZÓ

Mi a befektetési alap és miért jött létre?

Mit csinálsz akkor, ha csak kétszázezer forintod van, de amerikai részvényeket szeretnél venni? Apple részvényből vehetsz néhányat, de egy Google (Alphabet) részvény eleve több száz ezer forint, vannak 100 ezer dolláros részvények is, nyilván nem fogsz tudni egy megosztott kockázatú részvény portfóliót kialakítani ennyi pénzből. Vagy mi van akkor, ha ingatlanokba szeretnél fektetni, de irodaházat megvenni és bérbeadni sincs lehetőség? Mit tehetsz, ha szakértelmed sincs kiválasztani mit kéne venni? Vagy éppen úgy jártál, mint a hollandok 1774-ben [1], hogy egy gazdasági válság után alig maradt pénzüik és önállóan aligha tudtak bármibe is fektetni, nagy projektekbe belevágni pedig csak álom volt?

Ezeket a problémákat oldják meg a befektetési alapok. Ezek sok kisbefektető pénzét gyűjtik össze, egyszerre kezelik és szakértői módon eldöntik mibe fektetik a pénzt. Egy szakképzett alapkezelő fekteti be az alap vagyonát. Ennek hozamából aztán mindenki részesedik, a kockázat eloszlik. A befektetési alapok révén lehetőség van olyan területeken is befektetned a pénzed, amelyeket egyedül talán egyáltalán nem érhetnél el. Rugalmas, mert szinte bármikor a pénzedhez juthatsz, arányaiban olcsóbb mint saját magadnak befektetni, napi szinten nyomon tudod követni hogy alakul a befektetésed és még könnyen hozzáférhető megtakarítási forma is egyben. Mindehhez egyszerűen csak venni kell az alap jegyeiből. Ez szép és jó, de azért itt is van mire odafigyelni!

*“Amennyiben népszerűvé kívánod tenni a kapitalizmust,
teremtsd meg a befektetési alapokat!” Economist*

Mi az a nettó eszközérték, alapkezelői díj és az árfolyam?

Amikor egy befektetési alap (egyszerűsítsük befalap-nak) elindul, azt jegyzésnek vagy jegyzési eljárásnak hívják és hetekig is eltarthat. Ilyenkor a sok kisbefektető összeadja a befalap teljes vagyonát, ezzel a tőkével indul el az alap. Ezt nevezhetjük bruttó eszközértéknek, de ezzel a fogalommal később aztán soha nem találkozol. A nettó eszközérték már annál fontosabb! Ezt nagyon egyszerűen, úgy kapjuk meg, ha a bruttó értékből kivonjuk a költségeket.

Hogy milyen költségeket? Az alap kezelője nem ingyen dolgozik, jutalma évente az alap egy bizonyos százaléka, amit megtalálsz a befalap tájékoztatójában (kiemelt információs dokumentum/ KIID/ Key Investor Information Document). Az a trükk ebben, hogy bár ez nyilvános információ, de mégsem érzed a bőrödön, amikor az alapba fektetsz. Ugyanis a befalap hozamát már a nettó eszközérték alapján számolják ki. Megnézik mennyi volt a nettó

eszközérték egy évvel ezelőtt és mennyi most, ebből kijön a hozam. De ez a nettó eszközérték már az a vagyon, amiből kifizették az alapkezelőt. Tehát te már csak a költséggel csökkentett összeggel találkozol, az már be van építve az árfolyamba. Jobban éreznéd a bőrdön a díjakat ha tudnád, hogy például 5% volt a hozam, de te csak 3,5%-ot kapsz a díjak miatt, e helyett viszont csak a 3,5%-kal találkozol. Mondhatnám azt is, hogy a nettó hozamot számítják.

Mellékesen jegyzem meg, hogy a szabályhozók is tudják, hogy ez így nem ideális. Ezért a 2018 január 3-án életbe lépett MIFID II irányelvek miatt a költségek sokkal jobban láthatóak lesznek számodra mint eddig voltak [2]. Ezekről rendszeresen külön információt kell nyújtani. Várhatóan sokan meg is fognak ijedni, amikor először találkoznak majd az új fajta tájékoztatással és úgymond szembesülnek a valósággal...

Ugye azért fizetsz alapkezelői díjat, mert azt gondolod, hogy szakértelemmel fektetnek be és jobb hozamot fognak elérni, mint a piaci átlag. Dupla zárójelben megjegyzem, hogy ebből a szempontból véleményem szerint Magyarországon az OTP és a Concorde háza táján érdemes leginkább körülnézned, zárójel bezárva.

A befektetők a pénzükért cserébe befektetési jegyeket kapnak. Általában pont annyi darab jegyet bocsátanak ki, mint amennyi a befalap nettó eszközértéke, így kényelmes számolni, minden befektetési jegy 1 forintba kerül induláskor. Ez lesz a befalap jegyeinek az árfolyama.

Ha az alap kezelője jól dolgozik és a példa kedvéért egy év múlva kétszer akkora lesz a nettó eszközérték, akkor az árfolyam is 2 forint lesz. Ha növekszik a nettó eszközérték, akkor növekszik az árfolyam, ha csökken a nettó eszközérték, akkor csökken az árfolyam. Tehát bár az alapkezelő fektet be, a befektetési kockázatot teljes mértékben te viseled (kivételem a garanciák, amelyekről mindjárt olvashatsz).

Milyen típusú alapok vannak és milyen garanciával?

Ugye ez az e-book elsősorban nem erről szól, de azért tényleg nem árt tisztázni néhány dolgot és röviden átnézni milyen főbb alaptípusok vannak. A befektetési alapokat sokféleképpen lehet kategóriákba sorolni, például

- Szabályozottság szerint (alternatív vagy UCITS alapok)
- Hozamfizetés szerint (hozamfizető vagy újrabefektető alapok)
- Befektetői kör szerint (nyilvános vagy zártkörű alapok)
- Futamidő szerint (határozott vagy határozatlan futamidejű alapok)
- De legnépszerűbb a befektetési politika alapján (mibe fektetnek?)

Haladjunk a legbiztonságosabb típustól a kockázatosabb irányba, ezzel párhuzamosan az ajánlott befektetési időtáv is növekszik.

Pénzpiaci alapok: Ezek a pénzt főleg bankbetétbe és kötvényekbe fektetik, utóbbiak lejáratú ideje 6-12 hónap. Ezen a kategórián belül vannak még a likviditási alapok, ennek kötvényei még rövidebb lejáratúak, általában maximum 6 hónap. Ezek nagyon biztonságos alapok, bankbetéthez hasonló hozamuk van, általában vételi és eladási jutalék nélkül meg lehet venni, megveheted őket akár két hétre is. Kiváló lehet arra is, hogy a pénzed itt parkoljon, amíg jobb lehetőséget nem találsz az értékpapír számládon, már csak azért is, mert általában nagyon alacsony költségűek. Ezzel nem az a cél, hogy jól keressél, csak a likviditás miatt fontos. Az árfolyamgrafikonjuk sima, egyenletes növekedést mutat, csak éppen nem sokat. De nem is a magas hozam elérése itt a fő cél, igaz?

Tőkevédett alapok: Avagy hogyan bukhatod el a pénzed tőkevédett alapokkal? Itt négy fogalmat kell tisztáznunk: tőkegarancia és hozamgarancia, tőkevédelem és hozamvédelem.

- A tőkegarancia azt jelenti, hogy a befektetett tőkédet a futamidő végén akkor is visszakapod, ha a hozam negatív volt.
- A hozamgarantált alapok ezen felül egy adott hozamot is garantálnak neked. Fontos, hogy a hozamgarancia magába foglalja a tőkegaranciát is.
- A tőkevédelem és hozamvédelem nem garantál semmit, az csak egy ígéret. Az alap befektetési politikája alapján várható vagy az eddigi tapasztalatok azt támasztják alá, hogy például visszakapod a tőkédet, de ez nem kötelező érvényű.

Népszerű a tőkegarancia, mert ezzel nem lehet veszíteni, legalább a tőkédet visszakapod. Ez a tuti tehát, sokan fektetik ide a pénzüket. De hogy csinálják ezt az alapkezelők? Leegyszerűsítve alapvetően az volt a módszer, hogy találnak egy nagyon biztonságos befektetést, mint például az állampapírok és ebbe rakják a pénzed 90%-át. Akkor tudják, hogy pár év múlva, amikor kiveszed a pénzed, az legalább a 100%-ot kitermeli. A maradék 10%-kal pedig lényegében azt csinálnak amit akarnak, rendszerint részvényekbe vagy tőkeáttételes ügyletekbe fektetnek és próbálnak minél több hozamot kihozni belőle. Ez viszont a legtöbb embernek teljesen felesleges. Sokkal jobban járnál, ha abból a pénzből te magad vennél állampapírokat és mondjuk egy részvényalapot. A hozamod is több lenne, mert nem feltétlen lenne akkora költséged!

Kötvényalapok: Ezek állampapírokba, vállalati kötvényekbe fektetik a pénzed. A futamidő alapján megkülönböztetünk rövid kötvényalapokat (a kötvények futamideje maximum 3 év) és hosszú kötvényalapokat (a kötvények futamideje legalább 3 év). Ez már nagyobb kockázatú mint a pénzpiaci alap, de még mindig alacsony kockázatú alapkategória, érdemes legalább 1 évre befektetni.

Vegyes alapok: Itt már többféle eszközosztályba rakják a pénzt, kötvényeken kívül lehetnek benne például részvények is. Ezért aztán létezik kötvénytúlsúlyos alap (nagyobb arányban

kötvény, mint részvény), kiegyensúlyozott alap (fele-fele arány) vagy részvénytúlsúlyos alap (nagyobb arányban részvény, mint kötvény). Természetesen ezek mind egyre kockázatosabbak és növekedik a javasolt befektetési időtávuk is (1-3 év minimum). Az árfolyam produkálhat nagyobb kilengéseket is.

Fontos hogy ne gondold azt, hogy azért mert vegyes alapot vettél a kockázatod mérsékelt és rögtön egy portfólióban van a pénzed. Ahogy pár sorral ezelőtt írtam, a vegyes alapok nagyon különbözhetnek egymástól, lehetnek alapok alapja konstrukciók is. Fontos elolvasni a befalapot tájékoztatóját.

Alapok alapja alapok: Nincs is annál jobb, mint a pénzünket több helyre lekötni, hiszen így csökken a kockázatunk. Milyen jó ötlet, hogy az alapkezelő vásároljon különböző alapokat ahelyett, hogy közvetlenül ingatlanba vagy részvényekbe fektetne. Így kapunk egy vegyes alapot és alacsonyabb kockázat mellett kihasználhatjuk több alapkezelő tudását. Elsőre jól hangzik, de meg kell nézni a költségeket és hogy konkrétan mibe fektetnek.

Abszolút hozamú alapok: Ennél a kategóriánál is van befektetési politika, de az alapkezelő gyakorlatilag azt csinál a pénzzel amit akar. Célja a minél magasabb hozam elérése és a veszteségek csökkentése. Ha úgy gondolja jó lehetőség van a részvényekben, akkor oda fektet be, ha úgy gondolja hogy kötvényeket kell venni, akkor oda. Ezek általában vegyes alapok és sikerük az alapkezelő stratégiájától függ. Legalább 3-5 évre érdemes nélkülözni a pénzed, ha ide szeretnél befektetni.

Részvényalapok: Nem meglepő módon a pénz legalább 70-90%-át részvényekbe fektetik. A nevéből és a tájékoztatóból kiderül, hogy éppen milyen részvényeket vásárol. Mondjuk magyar részvényeket vagy európai részvényeket, autógyártók részvényeit vagy bankok részvényeit, stb. Ajánlott legalább 3-5 évre befektetni, ugyanis az árfolyam a részvényekhez méltóan nagy kilengéseket hozhat.

Ingatlanalapok: A pénz egy része állampapírban van, hiszen nincs mindig jól értékelt ingatlan, amit meg tudna venni, többsége azonban lakóingatlanokban, ipari célú ingatlanokban, üzlethelyiségekben, irodákban van, amit kiadnak. Másrészt, ha az emberek egy része kiveszi a pénzét, azt először az állampapír részből fizetik ki.

Ennél a típusnál fontos megjegyezni, hogy **egy befalapot csak annyira likvid, mint amennyire az eszköz amibe fektet**. Ha sokan szeretnék kivenni a pénzüket, akkor az nem fog menni az ingatlanalagnál. Hiszen az ingatlant nem lehet jó áron öt perc alatt eladni, ez a folyamat akár 6-8 hónapig is tarthat, emiatt ide is évekre érdemes befektetni. Magyarország ezt 2008-ban tanulta meg, miután beköszöntött az amerikai válság [3,4]. Nosza, mindenki ki akarta venni a pénzét az ingatlanalapokból. Ez persze nem volt lehetséges, azokat először el kell adni és csak utána tudnak mindenkit kifizetni. Volt ahol 3 hónappal elhalasztották a kifizetést, de olyan is volt, hogy fel kellett függeszteni azt. Eredendően azért választotta sok

ember az ingatlanalapokat, mert árfolyamuk nagyon kis ingadozással, mondhatni folyamatosan emelkedett. Az emberek szemében a szinte biztos, versenyképes hozam lebegett. Ez az álom aztán szertefoszlott a válságnak köszönhetően és képtelenek voltak kivenni a pénzüket.

Származtatott alapok: A pénzt saját belátásuk szerint származtatott termékekbe fektetik, például opciókba, határidős kontraktusokba, certifikátokba, amikkel piaci mozgásokat szeretnének meglovagolni, nemritkán tőkeáttétellel. Hogy csökkentsék a kockázatot, azaz eladhatóvá tegyék őket, pénzüik jórésze állampapírba van fektetve. Ezeket akkor ajánlom, ha érted is mit csinál az alapkezelő, nem átlagembereknek valók, én például még soha nem fektettem ebbe a kategóriába a pénzem.

Nyersanyag alapok: Ezek olajba, aranyba, ezüstbe, kakaóba, stb. vagy ezek származtatott termékeibe fektetnek. Legalább 5 évre vegyél ilyen, hiszen az árfolyamok komoly hullámvasutat produkálhatnak. A portfóliódban használhatod őket kockázatcsökkentésre is, de mint mindig, a költségekre oda kell figyelni.

3 AZ ALAPKEZELŐK PISZKOS TRÜKKJEI

A legtöbb ember a pénzügyi termékekre inkább csodálattal tekint, talán kicsit még fél is tőlük, pedig ezek éppen olyan termékek, mint egy mosópor a Tesco-ban. Éppenséggel egy bankszámla, biztosítás vagy egy befalap az átlagos ember számára kevésbé értett műfaj terméke, de akkor is csak egy termék, egy árucikk. Ugyanúgy van marketingje, kapni különböző kiszemelésekben, összetételben, színben, annyit kérnek el érte amennyit csak tudnak.

A mosóporgyártókhöz hasonlóan az alapkezelők is a mi pénzünkből, vagyis belőlünk élnek, ezért aztán meg is tesznek minden tőlük telhetőt, hogy minél nagyobb vagyont kezelhessenek és minél magasabb díjakat kérhessenek el. A háttérben öldöklő harc folyik a százalékokért. A következőkben felsorolok néhány trükköt, ami segít eladni az egyes termékeket, nem csupán befektetési alapokat. Amolyan alapkezelői piszkos trükkök:

1 Öncélú termékfejlesztés

Jól tudják a bankok és a brókercégek menedzserei, hogy az átlagember az éppen jól menő, divatos területet szereti kergetni. Ezért aztán sok új termék nem azért készül, hogy téged gazdagabbá tegyen, az csak a brossúrán olvasható. Igazából azért készülnek, hogy a te pénz az ő zsebükbe áramoljon! Olyan terméket alkotnak, ami követi az éppen erős trendet, amiről jelenleg sokat hallani a médiában. Amikor az ingatlanszektor erős, ingatlanalapokat indítanak, amikor Kína fejlődik, akkor kínai alapokat, ha éppen a bitcoin mánia uralkodik, akkor bitcoin-ba fektető alapokat indítanak... Az a lényeg, hogy az éppen aktuális szektor az elmúlt években szuper fejlődésen ment át, kiváló számokat lehet felmutatni. Ezért ajánlotta majdnem minden "pénzügyi tanácsadó" is évekkkel ezelőtt a kínai befalapot. Tudják, hogy ezeket lehet most legkönnyebben eladni, de ezek a szektorok gyakran éppen készülnek a rossz teljesítményre. A fák nem nőnek az égig, te már talán akkor fogsz beszállni, amikor a piac a csúcs közelében jár, amikor már késő. De nekik teljesen mindegy, hogy nyersz vagy buksz, ha fizeted az alapkezelői díjat (is). Persze jogilag rendben van a dolog, hiszen ők felhívják a figyelmed a veszélyekre, csak éppen nem etikus.

2 Jó híreket a kirakatba

Mindegyik cég szerint ők a legjobbak, ez kétségtelen. Ebben segít, ha csak jó híreket közölnek és ha lehet azt még látványosan is. A rosszabb, negatív hírek fennt vannak egy honlapon eldugva, hozzá értő szemek megtalálhatják. De a reklámokban csak azokat az alapokat mutatják amik az elmúlt időszakban jól szerepeltek. Önmagunk fényezése régi ismert technika. Ugye a szerény marketingesnek soványak a gyerekei...

3 Kivárnak a marketinggel

Várnak a reklámozással, míg az idő megszeépíti az eredményt. Képzeld el azt a helyzetet, hogy négy és fél éve volt az utolsó gazdasági válság, azt az alapjaik nagyon megsínylelték, azóta szépen emelkednek a piacok. Általában az 1, 3 és 5 éves hozamokat kell feltüntetni a brossúrában vagy az összehasonlító oldalakon, de a négy és fél év miatt az 5 éves hozam még éppen elrontja a képet. Ilyenkor az a technika, hogy várnak még fél évet, az a csúnya esés kiesik a képből és már indítják is a rózsaszín szemüveges reklámkampányt.

4 Kétszer adják el ugyan azt

Ingyen pénz technika. Miért ne csinálhatna egy szolgáltató olyan alapok alapja befalapot, ami ugyanannak a szolgáltatónak más alapjaiba fektet? Jó indok erre például, hogy diverzifikált megoldást kínálnak az ügyfeleknek. De valójában ez szinte semmi munkával nem jár, alapkezelői díjat viszont lehet kérni érte...

5 Duplán fizettetnek díjat

Kétszer fizetsz alapkezelői díjat anélkül, hogy tudnád és ez legális. Erről szól az alapok alapja befalap termék. Például az alapkezelőd díja csak 1%, de az alapok díja amikbe fektet lehet 3-5% is. Ez már összesen akár 6%, miközben úgy hirdetik magukat, hogy milyen olcsó az alapkezelői díj, csak 1%... Tehát duplán fizetsz alapkezelői díjat, nemcsak a te alapkezelőd tartja a markát, hanem azon alapok kezelői is, ahová befektet.

Fizethetsz először vételi-, majd eladási jutalékot is. Szigorúan véve mi ez, ha nem szabad rablás?

6 Rövidtávú sikerekkel csábítanak

Már csak a nagy számok törvénye alapján is mindig lesz pár olyan alap, ami az elmúlt években kitűnő hozamokat termelt. Ez jó dolog, de ezek valószínűleg a jövőben rosszul fognak szerepelni. A kiváló hozamokat nem lehet sokáig fenntartani és ezt a szakma is jól tudja. Ennek ellenére ezeket az alapkezelőket szupersztárként reklámozzák és ezzel próbálnak magukhoz csábítani. Valószínűleg a csúcson fogsz beszállni és lejtős évek következnek. Ezek is ciklikus termékek.

A korrektség kedvéért remek magyar ellenpélda Zsiday Viktor őszintesége, aki 2015-ben 21%-os hozamot produkált az alapjával, majd elmondta, hogy ezt valószínűleg nem lehet tartósan megismételni [5].

7 Előtérbe helyezik a rövidtávú sikert

Az aktívan kezelt alapok ajánlott befektetési időtávja minimum 5 év. Ez nem véletlen, a kockázat csökkentése miatt érdemes hosszabb időtávra lekötni a pénzed és aki valóban jól dolgozik, annak az alapja hosszabb távon is jó eredményeket ér el. Ezzel szemben viszont az alapkezelőket évente jutalmazták, évente kapnak bónuszokat, hosszabb távon ritkán nézik meg a teljesítményüket. Így olyanok is kapnak prémiumot, akik végül nem érdemlik meg. Viszont valakinek ezt is ki kell fizetnie és ezt a többletköltséget is te fizeted meg. Részben ez teszi olyan jövedelmező területté a pénzügyi szektort még ma is.

8 Átlagos hozam

Ez a kedvencem, az átlagos hozam. A banki ügyintéző dolgokat végeztével figyelmedbe ajánl például egy befalapot; az neked nagyon jó választás, mert az elmúlt 3 év átlagos hozama 19% volt (ez egy extrém, sarkított példa a könnyebb érthetőség kedvéért). Nem hazudik, csak nem mondta el a teljes igazságot. Ő a számtani középről, a sima átlagról beszél, ami szinte mindig magasabb annál, mint ahogy a pénzed valójában gyarapodott [6]. Egy példa segít a megértésben: a Mount Everest alap első évben 100%, másodikban -50%, harmadikban 7% hozamot ért el. Ugye a pénzed 3 év alatt 7%-ot emelkedett volna, ez mégis átlagosan 19%-os hozam. Ha banki ügyintéző így próbál eladni neked egy alapot, kérd meg rá, hogy mutassa meg a teljesítményt évekre lebontva!

9 Nem törődnek azzal ki árulja a termékeiket és hogyan

Alapkezelők, biztosítók, tanácsadó hálózatok ugyanazt a létező befektetési alapot vagy biztosítást 2-3-szor drágábban adják el. A terméket megalkotó cég legtöbbször jutalékot kap és szétárja a kezét, ő nem tudhatja miért vetted meg azt a terméket mástól sokkal drágábban [7]. Bár erről a pontról szigorúan véve nem (csak) az alapkezelő tehet, de része az üzletnek és én még egy ilyen típusú alapkezelőt sem hallottam lázadni eme gyakorlat ellen. Ezen is a MIFID II szabályozás segít megvédve az ügyfelek érdekeit.

10 Majmok munkájáért pénzt kérnek

A történelmi adatok azt mutatják, hogy az alapkezelők 99%-a egyszerűen nem jobb, mint a piaci átlag. Más szóval nem érdemlik meg a fizetésüket. Addig vannak a helyükön, amíg azt a látszatot keltik, hogy jól dolgoznak és az emberek hisznek nekik, hozzák a pénzt. Aztán elromlik a teljesítmény, a piaci hozamot sem érik el, hiszen nem látnak a jövőbe, ezért viszont a pénzed (nem a nyereséged) 1-2-3%-át simán elkérik évente [csak három példa a rengetegből 8,9,10]

11 Másolásért is szednek díjat

Vannak olyan alapok, amiket copycat fund-nak hívnak, ilyenek például a népszerű Timberland alapok is. Ezek a pénzüket más alapokba fektetik, másolnak egy stratégiát, de nem simán alapok alapja megoldásról van szó, hanem itt akár nagyon alacsony költségű ETF-ekbe fektethetnek, ehhez pedig hozzáteszik a nagyon magas díjukat. Igen, a semmiért. Hiszen ezt te is ugyanúgy meg tudnád oldani. Az a baj, hogy ilyenet olyanok vesznek, akik nem értik mi történik, csak felülnek egy marketing prospektusnak. Mivel nem értik, nem is veszik észre mit csinálnak velük, ezért annyi költséget fizetnek, amit az alapkezelőknek van pofája elkérni.

12 Sok befalapot indítanak

Szerinted mi szükség van arra, hogy 20 vagy akár csak 10 különböző befektetési alap induljon egy intézetnél? Miért nem csinálnak csak hármat? Egy alacsony, egy közepes és egy magas kockázatút, azt te kombinálhatod kedved szerint és a dolog el van intézve. Miért nem csak azzal a hárommal foglalkoznak teljes erőbedobással és próbálnak nagy hozamot elérni?

Azért, mert a 20 közül biztos lesz jól teljesítő alap, amivel majd díjakat nyernek, amit majd kitesznek a kirakatba, amivel sok tőkét szereznek. Más nem áll érdekükben. A banki ügyintéző aki ajánlja neked az egyik alapot a húszból, ő sem fektet mind a 20 alapba igaz? Persze rá lehet fogni, hogy van igény ingatlan alapokra is, vegyes alapokra is, stb., de a szabályozás nem akadályozza meg őket, hogy csak pár “szuper” alapot indítsanak, ha tényleg értenek hozzá hogyan kell jó hozamot tartósan elérni. Ha a többi 17 alap csak az igények kielégítése miatt létezik, akkor illene azokat mellékes termékekhez méltóan nagyon olcsón árazni. Rád bízom a választ: miért nem ezt teszik?

+1 Marketing optimalizált nevek

Sok alap nevében szerepel, hogy “tőkevédett”. Például MKB Medicina Tőkevédett Származtatott Befektetési Alap, OTP Fejlett Világ I. Tőkevédett Zártvégű Alap vagy CIB Autógyártók Tőkevédett Származtatott Alapja. Már tudod, hogy ez nem jelent garanciát a tőkédre nézve. Szerinted az ügyfelek tájékoztatása miatt teszik bele a “tőkevédett” szót az alap nevébe vagy valójában inkább marketingről szól a dolog?

Ezeket a trükköket nem minden alapkezelő csinálja, főleg nem egyszerre mindet, de ha figyelsz, megtalálod őket a magyar piacon is. Most már tudod mire kell figyelni, ne hagyd magad becsapni!

4 MIT RONTUNK EL MI ÁTLAGEMBEREK?

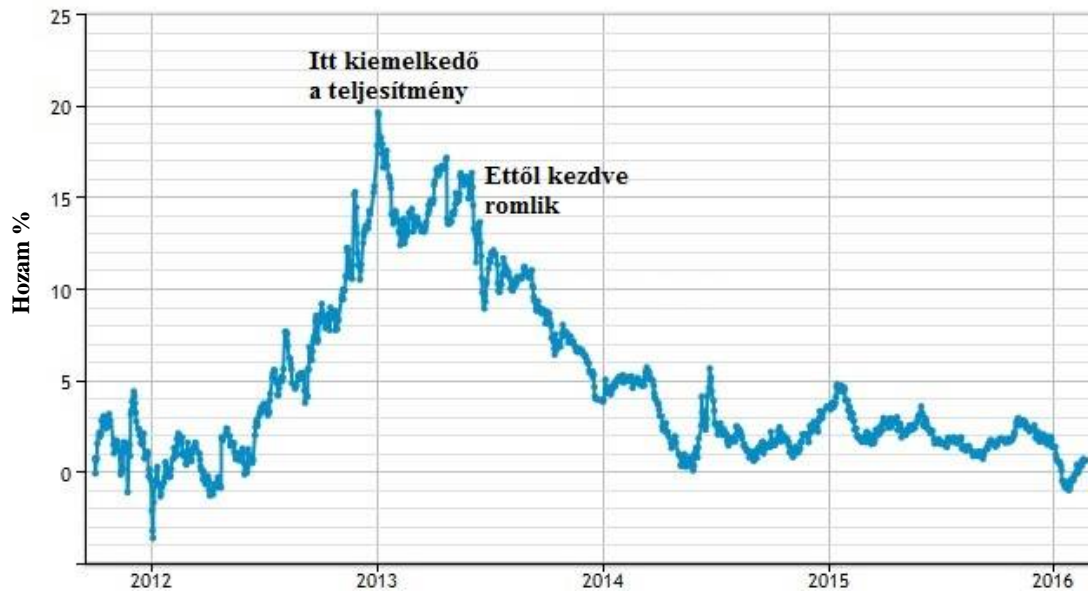
Az alcímnak megfelelően kezdjük azzal, mit ront el Átlag Béla! **Az átlagos kisbefektető a hozamot kergeti és reménykedik.** Megnézi, hogy éppen milyen lekötési megoldás mennyit hozott vagy mennyit hoz és oda viszi a pénzt, ahol a legtöbbet reméli. Egyik bankban leköti a pénzt, mert magas a kamat fél évre, aztán átviszi a szomszédos bankba, mert valamelyik befalap jól hozott és úgy gondolja, jobb oda tenni a pénzt.

Az emberek általában az elmúlt egy év hozama alapján választanak. Húúú, 10%-ot hozott az XY kötvényalap, az szinte kockázat nélküli, vegyük meg! Részvényeket vagy részvényalapokat nem vesznek, mert az kockázatos vagy csak akkor vesznek, ha már egy ideje kiemelkedő hozama volt. **A szemük előtt csillog a profit, amiből kimaradtak és szeretnének ebből részesülni a jövőben. A kapzsiság elfeledteti velük a kockázatokat.** Pedig

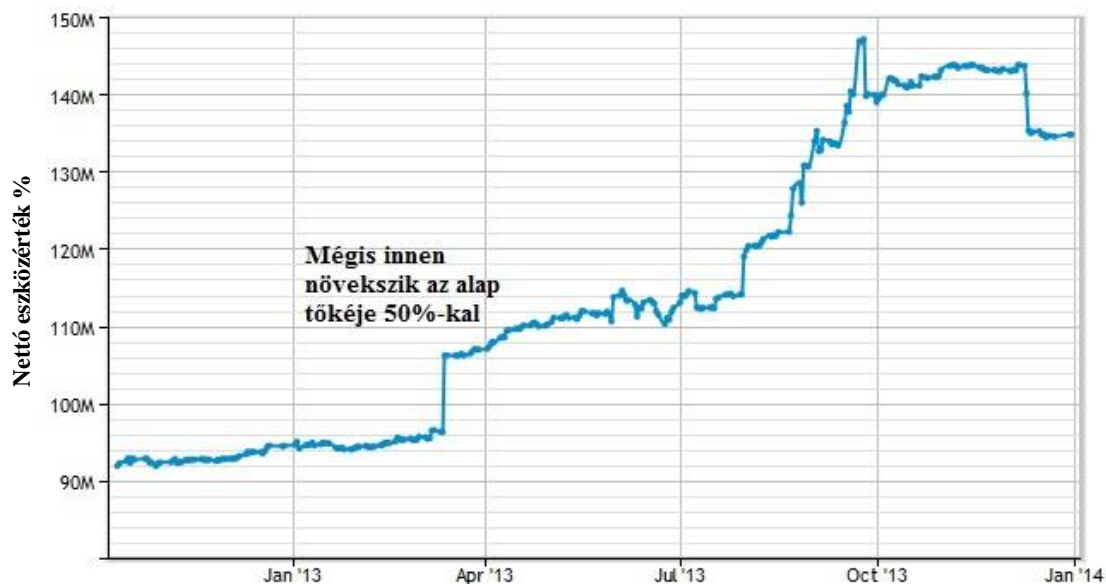
„Olyankor a legjobb érték alapú befektetőnek lenni, amikor az érték alapú befektetők a legostobábbnak látszanak.” Benjamin Graham

Mutatok neked ezzel kapcsolatban néhány példát. Világos, hogy **ha egy alap életében jó hozamú időszak van, akkor utána általában rosszabb hozamú időszak szokott következni, mégis ilyenkor veszik az emberek az alapot**, tehát mégis növekszik az eszközérték. Te is kiválaszthatsz alapokat a BAMOSZ honlapján, és lekérdezed az 1 éves hozamot, amire a legtöbben figyelnek, és a nettó eszközértéket. Mindegy hova nyúlunk bele, legyen most az Allianz és a Condorde a nagyítónk alatt. Szánj időt a következő néhány példa megértésére!

Kezdjük az Allianz Abszolút Hozamú Alappal [11]. A következő ábrán a függőleges tengelyen az éves hozamot jelöltem, alul pedig az idő múlását láthatod. Figyelj a dátumokra! 2012-ben kiemelkedő hozamot ért el az alap, tehát 2013 kezdetén kiemelkedő egy éves hozamot lehetett felmutatni. Aztán durván 2013 közepétől ez a teljesítmény romlott, 2014-ben már csak kicsivel hozott többet, mint 0% hozam. Ezt lehet leolvasni erről az ábráról. Minden egyes pont az előző egy éves hozamot mutatja.

1 éves hozam


Ehhez képest a következő ábra megmutatja hogyan alakult az alap mérete. Az látszik, hogy a kitűnő teljesítmény hírére megjött az emberek kedve és befektettek, 2013-ban másfélszeresére nőtt az alap vagyona, mert a kisemberek beszálltak. Átlag Béla látta, hogy az alapnak kitűnő, már mesébe illő hozama van, na ő sem akart kimaradni és befektette a pénzét.

Nettó eszközérték


Vagyis pont a csúcson szállt be, 2013 elején, ezután pedig romlott a teljesítmény. Láthatod, hogy az alap tőkéje vagy nettó eszközértéke 2013-ban másfélszeresére emelkedett, mert az emberek befektettek. Viszont 2014-ben a hozam már csak 0 és 5% közötti volt.

A korrektség kedvéért elmagyarázom, hogy ez csak részben az alapkezelő hibája (de persze a levét akkor is a kisemberek isszák meg!). Képzeld el a példa kedvéért egy részvényalapot, ami 90%-ban részvényeket tart. Ha a részvényárak emelkednek, az alap is jól teljesít. Ezt látják a kisemberek, hiszen ők a legjobb hozamokat kergetik, emiatt aztán ebbe a kiváló hozamú alapba fognak fektetni. Sok pénz áramlik az alapba. Az alapkezelő látja, hogy a részvényárak már magasak, de neki akkor is 90% részvényt kell tartani, ha akarja ha nem, ezért mindenképpen részvényt kell vásárolnia a friss pénzből, most már magas áron.

Ez a népszerűség átka.

Mivel a részvények árfolyama sem emelkedhet ez egekig, az alap teljesítménye már nem lesz olyan jó, ehhez még az is társul, hogy kedvenc alapunk a részvények egy részét ráadásul drágán is vette! Ezután már nyilvánvaló, hogy az alap nem tud kiemelkedő hozamokat felmutatni, jó eséllyel a részvényárak csökkennek, jobb esetben stagnálnak, az alap hozama jobb esetben 0%.

Ez az a ciklus, amit jó lenne, ha megértene mindenki. Ezt hibázzák el a kisemberek újra és újra. Sajnos a népszerűség átka együtt jár az alapkezelői státusszal.

De ne érjük be ennyivel, nézzünk meg még egy példát, a CONCORDE VM Abszolút Származtatott Alapot [12]! Az alábbi ábra az 1 éves, rövid távú hozamot mutatja. Figyelj az évszámokra is!



Nézzük meg az 5 éves hozamokat is, 2014-ig szuper teljesítmény, majd 2014-től romlik a hozam:



És ehhez képest hogy alakult az emberek vételi kedve? Ahogy egyre inkább elterjedt, hogy milyen jó ez az alap, egyre többen fektettek be. 2010-2011 körül hatszorosára emelkedett az alap mérete, a következő években még ez is legalább háromszor akkora lett.

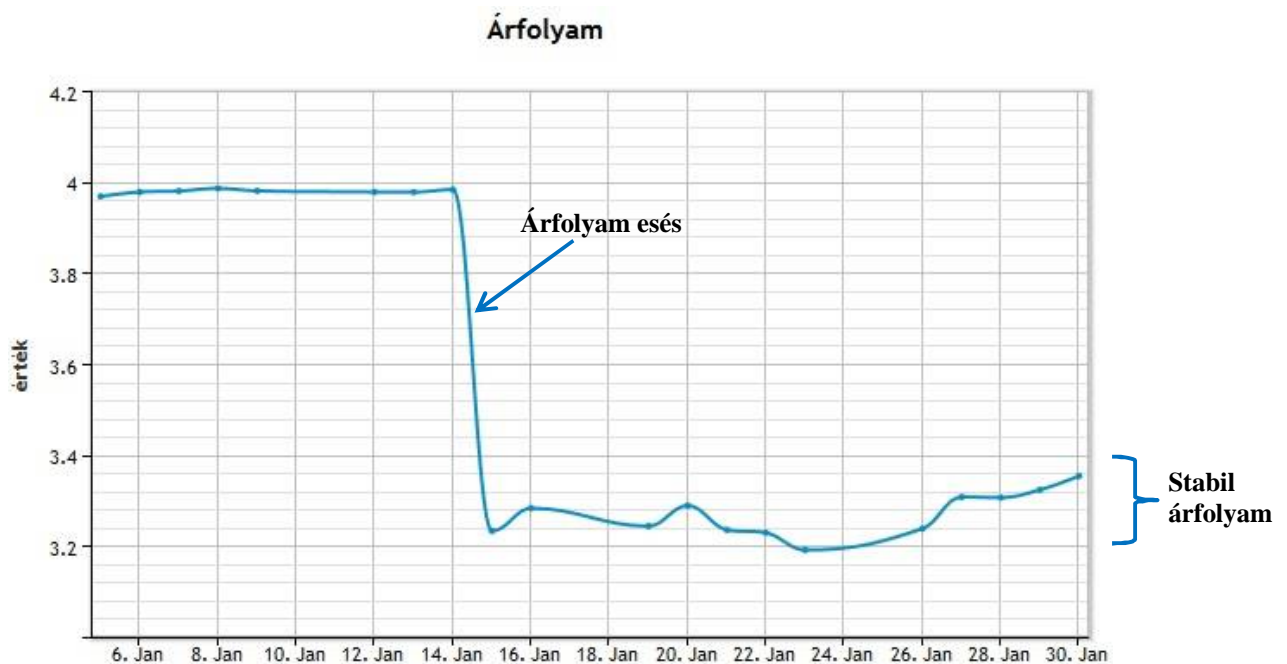


Viszont ahogy látszik, pont a kiváló szakasz végén szálltak be a legtöbben, pont a ciklus végén ültek fel a vonatra. A relatíve legnagyobb emelkedés 2010 után volt, amikor az egy éves hozam csúcsosodott. Aztán látva a még mindig jó teljesítményt, egyre többen és többen vettek belőle, még megugrás is volt nagyjából 2013 december és 2014 január között. Aztán mi történt a teljesítménnyel? 2014-től kezdve “törvényszerűen” romlott.

Az hogy mennyire vagy sikeres befektető sokkal inkább függ a te viselkedésedtől, mint a választott alapok hozamától!

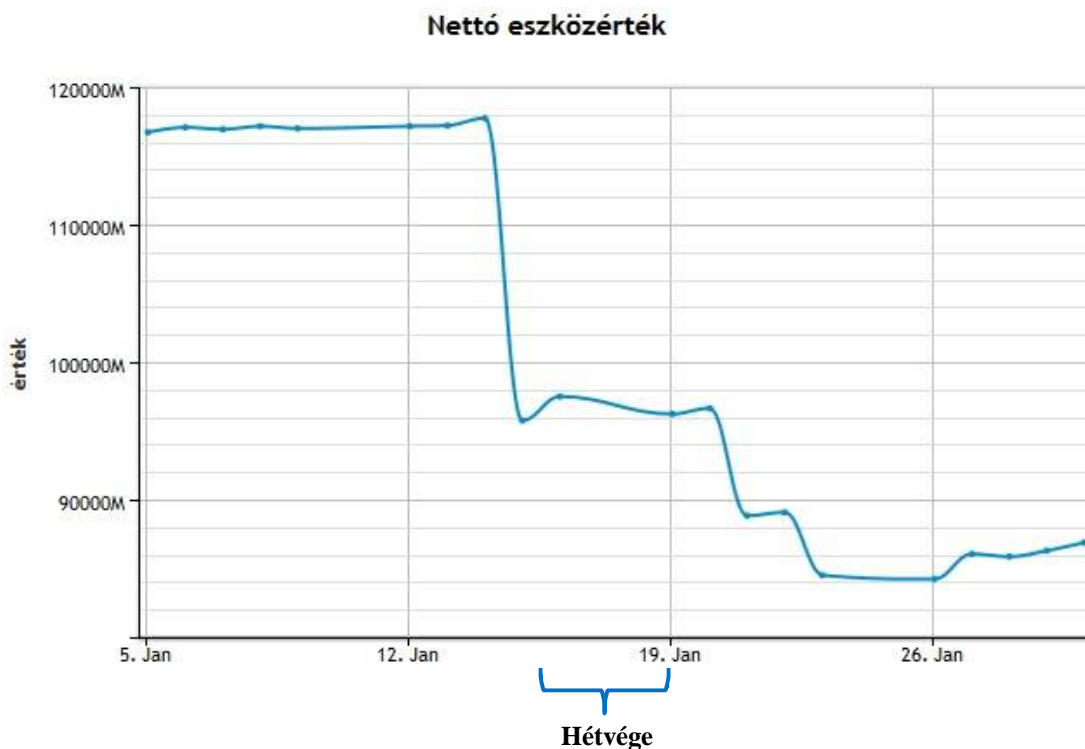
Átlag Béla viszont nem csak ekkor hibázik! Ha éppen RÖVID távon nem emelkedik a befektetési jegyek árfolyama, azonnal pánikba esik és kiveszi a pénzt. Hiszen ahogy fent is olvashattad, a **hozamot kergeti és reménykedik**. Ha nem talál hozamot máshol kergeti. Erre a viselkedésre ékes példa az OTP Supra alap 2015-ös története [13]. Az alap tájékoztatójában világosan le van írva, hogy ez egy abszolút hozamú, származtatott alap, kockázata semmiképp sem alacsony, minimum 3-5 évre ajánlott befektetni és tőkeáttételes, kockázatos kereskedést is végeznek az alapkezelők. A befalap árazása is ehhez volt alakítva, magas vételi- és eladási jutalékot fizettél, ha ilyet vettél, nyilván nem gyakori ki- és beszállásra volt tervezve.

De a kisemberek ezt nem olvassák el vagy ha elolvassák sem értik igazán. 2015 januárjában volt az a bizonyos “Svájci frankos döntés”, ami miatt az alap a nettó eszközértékének bő 15-20%-át elbukta. A következő ábra mutatja a 2015 januári árfolyamot. Látszik, hogy a 4 forintos szintről az árfolyam leesett 3,2 forintig január 15-én.



Ez tényleg egy méretes esés. Az alapkezelők próbálták elmondani az embereknek, hogy igen, ez egy egyszeri eset, be van kalkulálva, ilyen az alap természete, de nagyon sokan megijedtek az eséstől és kivették a pénzüket, hogy átrakhassák máshova. Nem érdekelte őket, hogy legalább 3-5 év az ajánlott befektetési időtáv.

Hogy honnan tudni, hogy kivették a pénzüket? Onnan, hogy bár az árfolyam az esés után stabilizálódott, a nettó eszközérték tovább csökkent az esés után. Elmagyarázom: a fenti ábrán láthatod, hogy az árfolyam a 3,2 – 3,4 forintos sávban mozgott január második felében. Erre mondom, hogy stabilizálódott az árfolyam. Viszont az alap vagyona ezután is tovább csökkent, mert a nettó eszközérték tovább csökkent. Ez csak úgy lehetséges, ha az emberek kivesszük a pénzüket az alapból. Ez látszik a következő ábrán. Január 15-e egy pénteki nap volt, ekkor esett nagyot az alap vagyona. Utána hétvége következett, tehát az emberek nem tudták azonnal kivenni a pénzüket. Hiába pánikoltak az esés után és eladási utasítást adtak, ennek volt néhány nap átfutási ideje. Látod mi történt az alap vagyonával a következő héten? Tovább csökkent az eszközérték, tehát az emberek egy jó része kivette a pénzét.



Tehát ha Átlag Béla 2014 őszén vagy telén úgy gondolta, hogy vesz az alapból, akkor fizetett 3% vételi jutalékot, pár hónap múlva elveszített további 15-20%-ot és a pánikszerű eladáskor ismét fizetett 3%-ot. Csak azért mert pánikolt, 25%-ot bukott a pénzén. Elvesztette a pénze negyedét. Ilyenkor azt kellett volna tenni, hogy elolvassod a híreket, meghallgatod az

alapkezelőt a híradóban, kikapcsolod a tévét, számítógépet és elmész aludni pihensz a hétvégén. Már késő eladni, azért vettél az alapból, mert bízol az alapkezelő szakértelmében és hosszú távra fektetsz be. Ez az egy eset nem jött be, de nem dől össze a világ.

Nézzük meg hogy néz ki ez az esés 10 éves távlatban. 2009 óta az OTP Supra alap megnégyszerezte a befektetett pénzed. Abból 15% esés nem olyan rossz üzlet. Aztán az emelkedés folytatódott tovább, az utolsó ábra alapján szerinted az járt jól aki pánikolt és 2015 január közepén kivette a pénzét? Kimaradt egy 40 százalékos emelkedésből 3 év alatt:



Ha csattanót szeretnék írni a végére megnézném, hogy ehhez képest Átlag Béla mikor fektet ebbe az alapba? Ha hiszed ha nem, **az emberek nem tanulnak a hibáikból**. Ezt az esést sokáig nem heverték ki, és 2015-2016-ban nem fektettek az alapba, viszont a jó hozam ismét meghozta az étvágyat és 2017-ben az alap mérete közel dupla akkora lett. Ennek durván csak a tizede köszönhető az árfolyamemelkedésnek, legnagyobb része pedig új tőke a kisbefektetőktől. Ugyanaz ismétlődik előről, látva a jó teljesítményt, az emberek beszállnak a csúcs közelében. Természetesen nem látom a jövőt, kívánom nekik hogy az árfolyam emelkedjen még sokáig, de érted mire szeretnék kilyukadni... Ha nem hiszed, ellenőrizd le a BAMOSZ honlapján [14]!

5 HOGYAN VÁLASSZ BEFEKTETÉSI ALAPOT?

A fentiekkel csak azt szeretném hangsúlyozni, hogy tekints a befektetési alapokra úgy, mint a Tesco polcra kerülő termékekre. Bármilyen termék amit veszel, megold számodra egy problémát. A kenyér megoldja az éhséget, a festék megvédi a kerítést...

Mit csinálsz mielőtt a mosóport, vízkőoldót vagy babkonzervet betesz a kosaradba? Átgondolod, hogy egyáltalán mire van szükséged. Aztán elolvasod a címkét, igaz? Megnézed mit veszel. Ránézel az alapvető információkra. Hát tedd meg ugyanezt a befalaponál is!

Fogadd el, hogy ha a megfelelő termékre van szükséged, akkor annak kiválasztása egy kis időbe telik. Mennyi időt töltesz egy nyaralás szervezésével vagy egy autó megvételével? Hát válassz alaposan a befalaponkból is!

Ne a termékhez igazodj, hanem kövesd a saját stratégiádat! Rendeld a céljaidhoz a terméket, és ne a termék alapján válassz célt. Az átlag ember az elmúlt rövid távú hozamokat nézi és az alapján dönt. Mostanában például a kötvényalapok vagy a pénzügyi alapok hozama semmi, a vegyes alapok sem szárnyaltak, a részvényalapok túl kockázatosak, marad az ingatlanalap és az abszolút hozamú alap mint fő kategória. Emberünk megtalálja valamelyik abszolút hozamú alapot, mert az elmúlt évben jól hozott, ennek pedig általában két kimenetele lehet. Jobb esetben megpróbálja betartani a 3-5 éves minimum befektetési időtávot, de mivel nem a célját követte hanem a terméket, valószínűleg idő előtt és rossz időpontban fog kiszállni. Rosszabb esetben ki-be ugrál a kis korrekcióra is. Ismerős? Ehhez képest a céljaidhoz kellene megtalálni a megfelelő befektetési alapot.

Ezek már jelentősen szűkítették a kört és ezt próbáljuk elérni. A magyar piacon több mint 700 befalap van, és emellett sok ezer elérhető, az a dolgunk, hogy ezt a számot leszorítsuk 5 alá. Minden lépésben szűkítsd a kört!

1. Gondold át mire van szükséged! **Mi a célod**, amit el szeretnél érni ezzel a befektetéssel? A vésztartalék számára keresel valami könnyen hozzáférhető helyet vagy 5 év múlva lakást vennél és ez lenne az egyik pillér?
2. Ebből már **adódik egy befektetési időtáv is, adódik egy kockázatvállalási hajlandóság is**. Fél vagy 1-2 éves időtávon nem fektetünk részvényalapba vagy abszolút hozamú alapba, mert annak legalább 3-5 év az ajánlott időtávja. A kockázatokat figyelembe véve nem véletlenül. Ha a vésztartaléknak keresel helyet, lehetőleg ne ingatlan alapba tedd a pénzt, mert inkább nagyon stabil, kiszámítható és könnyen hozzáférhető befektetésre van szükséged. (Általában akkor kell a

vésztartalékhoz nyúlni, ha gazdaságilag nem jól mennek a dolgok, és a példa kedvéért elveszted az állásod. Egy gazdasági válság esetén sokan járhatnak így, sokan szeretnék kivenni a pénzüket és már tudod, hogy az ingatlant nem lehet 5 perc alatt eladni.) Válassz egy kategóriát, például pénzpiaci alapra, ingatlan alapra vagy abszolút hozamú alapra van szükséged?

3. Az is segít, ha ismersz jó alapkezelőket, **utána olvasol az ismert szolgáltatók eredményinek**, díjaiknak. Miért? Mert a befalapok teljesítménye attól a személytől vagy csapattól függ leginkább, aki kezeli. Írhatsz nekik emailt, amire szívesen válaszolnak. Nézd meg a honlapjukat. Mennyi pénzt kezelnek? Mióta csinálják?
4. Egyéb információk is szóba jöhetnek, például euró alapú befalapra van szükség vagy megnézheted hogyan viselkedtek az alapok a válság alatt. Én például soha nem vettem néhány évnél fiatalabb befalapokat sem, mert nekem szükségem van néhány évnyi adatra, hogy valós képet alkothassak róla. Az árfolyamgrafikon, bár nem garancia a jövőre nézve, de azért elmond valamit arról, mekkora ingadozások voltak, milyen lehet a kockázat, mi lehet az oka, ha nagyobb fel-le ugrások vannak?
5. Olvasd el a befalapok tájékoztatóit (KIID)! **Nézd meg mit szeretnének eladni neked!** Ebből pontosan kiderül mibe fektet az alap, mi a befektetési politika, milyen időtávra javasolt a befektetés, mik a kockázatok, hogy mérik a teljesítményt, mik a költségek, mi az alap célja, mihez képest méri a hozamot. Ezt mindenképp el kell olvasni, hiszen ebből tudod meg mit veszel. Ez egy nagyon szabályozott piac, ettől a leírástól nem térhetnek el az alapkezelők. Ismerkedj velük, ráadásul nem lehetnek hosszabbak mint 2 oldal.
6. Ha már csak néhány termék jöhet szóba, **a legfontosabb szempont a költség** kellene hogy legyen. Ha hasonló alapokat vehetnél miután leszűkítetted a kört, és fogalmad sincs miért kéne az egyiket választani a másik helyett, akkor döntsön az ár. Ha ezt betartod, valószínűleg nem nyúlsz mellé, az lesz a jó döntés.
7. A cég múltbéli teljesítménye pedig nem garancia a jövőre nézve. Semmiképp **ne válassz a rövid távú múltbéli hozam alapján!** Ezt nem lehet eléggé hangsúlyozni.

6 MIUTÁN KIVÁLASZTOTTAD A BEFALAPOT

A hozamokról jut eszembe, több beszélgetés alkalmával szóba került már, hogy az alapkezelők rémálma a “magyar ügyfél”. Ez nem csak ránk jellemző, de ránk nagyon. Él bennünk valami különleges kép, ha befektetjük a pénzünket. Természetesen azt szeretjük, ha emelkedik az árfolyam, de az emelkedés mértékénél (a hozam nagyságánál) is fontosabb, hogy közben az árfolyamban ne legyenek kilengések. Az árfolyam grafikon nézzen ki úgy, mint egy egyenes vonalzó, ne pedig úgy, mint kis túlzással élve egy hullámvasút. Különben sokan megijednek, és kiveszik a pénzüket. Az OTP Szupra alap árfolyam grafikonja pont úgy néz ki, mint egy egyenes vonal, leszámítva a 2015 januári esést. Lefogadom, hogy ha az alapkezelő nem törekedne az egyenes vonalra az ügyfelek nyugodtságát prioritásként véve, akkor jóval nagyobb hozamra is képes lenne. Talán soha nem fogjuk megtudni, hogy igazam van-e, mert ezen a piacon az ügyfelek nyugodtsága az egyik legfontosabb eladhatósági paraméter.

El kell fogadni, hogy az árfolyamok ingadoznak. Az ingatlanok ára is változik, nem csak felfelé. A részvényt piacon nagyobbak a hullámok, de cserébe magasabb az elvárt hozam. Ha nem így lenne, hosszú távon nem lenne értelme céget alapítani, inkább mindenki állampapírt venne, igaz?

Felmerülhet a kérdés, hogy mikor vedd meg a befalapot? Főleg ha az árfolyamok ingadoznak? Értem én, én is jobban szeretek olcsón venni és drágán eladni, de nem lehet tökéletesen időzíteni. Annyi cikket, statisztikát és kutatást olvastam a témában, hogy fel sem kezdem sorolni, ha egyet is tudsz mutatni amely szerint a piac időzítése működik, kérlek küld el! Mivel a jövőt nem ismerjük, a megfelelő vételi pillanat leginkább most van. Két fontos gondolat társul ehhez:

1. **Ha jelentősebb összeg áll rendelkezésre, feloszthatod több részre és előre meghatározott módon vásárolsz.** Ez nem csak a befalapokra igaz. Például felosztod 24 részre és havonta vásárolsz. Vagy 8 részre osztod és negyedévente vásárolsz.
2. **A kezdeti összegnél sokkal fontosabb kérdés: mennyit tudsz utána hozzátenni rendszeresen?** Átlag Béla számára e kérdés megválaszolása, kialakítani erre egy stratégiát nagyságrendekkel égetőbb kérdés, mint hogy melyik befalapot válassza!

Ez a téma is önmagában egy könyvet megér, de ha van rá mód, akkor oszd meg a kockázatodat, diverzifikálj. Ha követed a munkámat, alaposan meg fogod tanulni mit jelent ez.

Tehát, ha sikerült választani, akkor jön csak a munka nagy része. Az, ami a befektetések 90 százalékát kiteszi, az emberi faktor. **Tudnod kell várni, nem kapkodni, ha 5 százalékot**

esett az árfolyam. Nagyon egyszerű, de a legtöbb embernek borzasztó nehéz. A befektetési alapok megoldják a befektetési világ néhány problémáját, szükség van rájuk a piacon, de **a te problémádat csak akkor fogják megoldani, ha hagyod őket dolgozni a piacon.** A rád jellemző paraméterek alapján kiválasztottad a befalapot, fektess be és hagyd dolgozni a pénzed! Ha ugrálsz az alapok között és kergeted az aktuális hozamot, azt legfeljebb spekulációnak nevezem, de befektetésnek semmiképp. Ne állj a magad útjába, mint Átlag Béla a fenti példákban! Sok sikert kívánok ehhez!

7 PARAGRAFUS ÉS HIVATKOZÁSOK

Szeretnék nem ügyfélnek hívni, és letudni ezt a részt egy jogi szöveggel, ehelyett engedj meg, hogy partnerként tekintsek rád és elmagyarázzam a helyzetet, a te érdekedben is. Azzal is, hogy a következőt elmagyarázom, közelebb vihetlek a pénzügyi tudatosság felé.

Ugye a befektetési piac szabályozása igyekszik megvédeni a kisbefektetőket. Ennek fontos része a 2007. évi CXXXVIII törvény (röviden Bszt.), ami rendelkezik a befektetési és kiegészítő szolgáltatásokról. Ezek alá tartoznak a “befektetési tanácsadás”, valamint a “befektetési és pénzügyi elemzés” is. Az előbbi egy kifejezetten személyre szabott tanácsadás, míg utóbbi egy nyilvános, publikum számára írt pénzügyi elemzést jelent.

A Bszt. értelmében ezek a szolgáltatások csak akkor végezhetőek, ha engedélyed van hozzá. Jelen e-book írásakor a Pénzügyi Fitness ezzel az engedéllyel még nem rendelkezik.

Főleg a nyilvánosság számára írt elemzésekkel szokott vita felvetődni, hiszen azt a felügyelet is tudja, hogy ezekre egy pénzügyekkel foglalkozó cégnek szüksége van, marketing szempontból is, saját reputáció szempontjából is, a cégek így tudják megmutatni mennyire értenek egy adott témához. Ezért **ezt a szolgáltatást engedély nélkül is mindenki végzi.**

Hasonló ehhez az a rég eltörölt szabályozás, hogy otthon csak 50 dollárnak megfelelő valutát tarthattál. Ugye ez volt a szabály, senki nem tudta ellenőrizni, senki nem vette komolyan, de ha valakinek “oda kellett pörkölni” ez egy olyan szabály volt, aminek a be nem tartását szinte biztosan rá lehetett bizonyítani az illetőre.

Szóval emiatt olvashatod sok pénzügyi portál szabályzatában az alábbi sorokat, például a Porfolio.hu cikkei alatt is: *A jelen oldalon található információk és elemzések a szerzők magánvéleményét tükrözik. A jelen oldalon megjelenő írások nem valósítanak meg a 2007. évi CXXXVIII törvény (Bszt.) 4. § (2). bek 8. pontja szerinti befektetési elemzést és a 9. pont szerinti befektetési tanácsadást.*

Megjegyzem hogy ha ezt kiírja valaki a honlapjára, még nem jelent semmit. Szerintem félnivalójuk azoknak van, akik nem ilyen őszinték ebben a kérdésben, de az engedélyükről viszont nem olvashatsz a honlapjukon. Ez bizony egy elhallgatott kérdés szokott lenni, hiszen amiről nem tudsz, azt nem fogod hiányolni. Viszont pénzügyileg intelligens ország csak akkor lehet Magyarország, ha nem nézzük egymást hülyének. Remélem tudtam ezzel segíteni.

A fentiek miatt és önmagában is az e-book, amit olvasol nem befektetési tanács, jogilag nem felel meg az említett szolgáltatásnak, hiszen nem adott személyre szóló tanácsot. Viszont

remélem, hogy a saját véleményemet és látásmódomat olvasva pénzügyi tudásod fejlődött, sikerül jobban megválasztani a befektetéseid és viselni annak minden következményét.

Kérlek vedd figyelembe, hogy ez a kiadvány kizárólag tájékoztató jellegű, nem minősül értékpapírok jegyzésére, vásárlására vagy eladására történő felhívásnak. Bár a megjelenő információk olyan adatokat, előrejelzéseket, információkat tartalmaznak, amelyeket megbízhatónak és pontosnak tartok, a leírtak teljességével és pontosságával kapcsolatban felelősséget nem vállalhatok. A könyvben szereplő információkra, véleményekre és előrejelzésekre a piaci viszonyok változása hatással lehet. Mivel a te döntéseidért te vagy a felelős és a hozamod számos tényezőtől függ, én semmiféle felelősséget nem vállalok a könyvön alapuló döntésekből eredő esetleges károkért, azonban saját magam is ezek szerint fektetem be saját megtakarításaim. Természetesen azt ajánlom, hogy az itt szereplő információknak nézz utána magad is és tájékozódj a befektetésekkel kapcsolatos esetleges problémákról, különös tekintettel a befektetések kockázatának nagyságára.

8 UTÓSZÓ

Emlékszel még mi volt e könyv célja? *“Az a célja, hogy olyan szemszögből mutassa be a befektetési alapok világát, amiről nem sokat olvashattál eddig. Fontos megértened, hogy melyik félnek mi a motivációja, hol ütköznek ezek az érdekek és mi az, amit az átlagemberek elrontanak függetlenül az alapkezelő teljesítményétől.”*

Sikerült elérnem ezt a célt? Kíváncsi vagyok a véleményedre, kérlek írd meg, mit adott ez a könyv számodra, mit gondolsz másképp vagy milyen cél elérésében segített a könyv elolvasása:

penzugyifitness@gmail.com

Ha adott valami újat, kérlek segíts megosztani az élményt másokkal is, és mindenféle tukmálás nélkül a te érdekedben mondhatom

- **maradj feliratkozva**, hogy a harmadik e-könyvem is automatikusan a tiéd lehessen,
- ha értesülnél az újsanságokról ajánlom a **Facebook oldalam** követését:

<https://www.facebook.com/PenzugyiFitness/>

- kövesd a **Pénzügyi Fitness blogot**:

<https://penzugyifitness.hu/category/cikkek/>

- fejlődj tovább a **Klubban**:

<https://penzugyifitness.hu/klub/>

- sok érdekességet találsz a **Youtube csatornámon** is:

https://www.youtube.com/channel/UCToLXxR_qGpjS9UvmW6LfcA/videos

- és kérdezz nyugodtan bármit a **Telegram app segítségével!**

<https://t.me/penzugyifitness>

9 HIVATKOZÁSOK

1. <https://www.investopedia.com/articles/mutualfund/05/mfhistory.asp>
2. <https://www.mnb.hu/felugyelet/szabalyozas/mifid-mifir>
3. <https://index.hu/gazdasag/magyar/pszingh08110/>
4. http://hvg.hu/gazdasag/20090423_pszaf_pert_felfuggesztett_ingatlanalapok
5. <https://bankmonitor.hu/cikk/concorde-citadella-alap-ilyen-hozamra-szamits/>
6. https://hu.wikipedia.org/wiki/Sz%C3%A1mtani_%C3%A9s_m%C3%A9rtani_k%C3%B6z%C3%A9p_k%C3%B6z%C3%B6tti_egyenl%C5%91tlens%C3%A9g
7. <http://www.portfolio.hu/tool/print.php?i=233547&k=5>
8. <https://corporate1.morningstar.com/ResearchArticle.aspx?documentId=796672>
9. <http://www.fondsprofessionell.de/news/news-products/nid/versager-und-geldvernichter-studien-stellen-fondsmanager-an-den-pranger/nsuchseite/7/nsuchbegriff/DSW%20IVA%2027%2C5%20/nsort/1/nsortiermethode/desc/nsuche/1/gid/60589/>
10. <https://blogs.cfainstitute.org/investor/2015/10/28/hedge-funds-and-the-active-management-crisis/>
11. <http://www.bamosz.hu/alapoldal?isin=HU0000709142>
12. <http://www.bamosz.hu/alapoldal?isin=HU0000703749>
13. <http://www.bamosz.hu/alapoldal?isin=HU0000706379>
14. <http://www.bamosz.hu/egyeb-alapok-kivalasztasa>

Végül, ha tetszett ez a könyv, kérlek nézd meg a másodikat is! Kattints ide és olvasd el mit mondtak azok, akik már olvasták: <https://penzugyifitnesz.hu/masodik-konyv/>

Ha érdekel:

- Valójában mi a pénzünk és milyen fejlemények vannak ezzel kapcsolatban?
- Milyen ciklus ismétlődik újra és újra, hogyan végződött végül az összes?
- Miért alakult ki az inflációs célzás és ki vár vele jól?
- Miért hasonlít a mai központi bank az egykori Szovjetunióra?
- Rendben van hogy kereslet-kínálat, de mi határozza meg a lakásárakat igazán?
- Miért alkalmatlan a pénzünk a megtakarításra és ki jár jól ezzel?
- Miért alakultak ki a buborékok és mire vigyázz?
- Hogy változott a befektetési világ?
- Miért ütközött falba a gazdaság és hogyan mehet tovább?
- Miért élünk illúzióban?
- Hogyan érdemes a befektetéseidről gondolkodni és miért?
- Hogyan helyeződik át a vagyoned értéke szép lassan és kihez? Hogyan érik el és tartják fenn a bizalmad?
- Miért nem eshet össze a részvénypiac?
- Mi várható a jövőben és miért?
- Szeretnéd összefüggéseiben látni a világot, mindezt történelmi perspektívába helyezve?

Akkor ez tényleg neked szól! Szívem, lelkem benne van. Ezt tényleg nem tanítják az iskolában és miközben olvasod megérted miért nem szeretnék, hogy tudomást szerezz erről.

