

SZINTET LÉPNE AZ EXTREMA

KÓVÁRI ERIKA | A pénzügyi pláza víziójával építi tanácsadó cégét az Extrema Hungary tulajdonosa, aki az optimális befektetési döntések elősegítése mellett a szemléletformálást is küldetésének tartja.

Magyar szemlélettel, de nyugati gondolkodással tekint a pénzpiacra Kóvári Erika, az Extrema Hungary alapító tulajdonosa. Már 14 évesen az lebegett előtte, hogy a rendelkezésére álló szűkös zsebpénzből hogyan hozhatja ki a legtöbbet, szakmai pályáját azonban a pénzügyi világtól távol, a vendéglátóiparban kezdte. Ott bebizonyosodott, hogy bárkivel könnyen megtalálja a közös hangot, tud bánni az emberekkel. Mérföldkő volt, hogy 2006-ban beiratkozott a Szent István Egyetem Gazdaság- és Társadalomtudományi Karára. Tanulmányai alatt többes ügynökként dolgozott, az elméleti tudása mellett egyre több gyakorlati tapasztalatot szerzett. „Az iskolapad a gazdasági folyamatok és törvényszerűségek miatt fontos, de a terepmunka sokkal összetettebb, más-más élethelyzetekre kell pénzügyi megoldásokat találnunk a magánszemélyek megtakarításai vagy éppen a vállalati cash-flow esetében” – mondta a Figyelőnek.

MENTÁLIS EZ A VÁLSÁG

Éppen a 2008-as globális krízis idején kezdte meg a működését, így párhuzamot tud vonni az akkori időszak és a Covid-válság között. „Míg a 13 évvel ezelőtti egy fundamentális válság volt, a mostani sokkal inkább mentális. Az ingatlanlufi kipukkanása akkor sok mindent és mindenkit magával sodort, az emberek többsége pénzügyileg óvatos, nem pedig tudatos lett” – magyarázta a pénzügyi menedzser. Akik részvényeken vagy kötvényeken óriásit buktak, azok inkább maradtak a bankbetétnél, csak hogy az inf-

láció miatt azzal önmagában túl sokra nem mennek. „A világválság idején tudatosítottam az ügyfeleimben, hogy amíg nem kenyérre kell a pénz, a szükséges finanszírozáson túl nem szabad felrúgni a befektetéseket, hiszen nem hetekre vagy hónapokra, hanem akár 15-20 évre tervezünk. Akik akkor velem voltak, azoknak ma is élvezem a bizalmát.”

Kóvári Erika szerint a 2008–2009-es válsággal szemben a járvány időszakában sokkal nyitottabbak az emberek, miután szembesültek azzal, hogy egészségügyileg és pénzügyileg is sérülékenyek. „Tudnak és akarnak is tenni a jövőjükért, márpedig a járvány okozta turbulens gazdasági helyzet jó vételi pozíciókat kínál a passzív tőkevédő szempontról” – állapította meg. Úgy véli, az ingatlan mint befektetési célpont mindenhatóságát részben elhomályosította a pandémia, például a részvénypiacon éppen a legsérülékenyebb ágazat, a turizmus kínált kiváló lehetőségeket, mint a légitársaságok vagy a hajózási vállalatok papírjai. A szakértő szerint a fizikai arany szerepe felértékelődött, nem véletlenül növelték készleteiket az egyes államok.

A JÖVŐ ARANYA A BITCOIN

„Bár mozog az árfolyam, az arany stabilitást és inflációvédelmet ad, jelentős volatilitás elszívására pedig csekély az esély” – jelentette ki Kóvári Erika, hozzátéve, hogy ezzel együtt a jövő aranya a bitcoin. Ugyanakkor meglátása szerint a kriptovaluták még mindig kockázatosak, hiszen vannak körülöttük olyan fekete foltok, amelyekre nincs ráhatásunk. Ezzel szemben a vállalati részvények ese-

tén világosan láthatjuk az adott cég gazdasági folyamatait. A szakértő szerint érdemes a bankszámlán legalább egy évre elegendő likvid pénzmennyiséget hagyni a váratlan helyzetekre, emellett világosan elkülöníteni a rövid távú, a 3–5, illetve a 7–10 éves befektetési tervterveket. Igaz, az utóbbi jobbra a magánszemélyeknél lehetséges, a hazai versenyszférának kevés olyan szereplője van, amely képes lenne ilyen hosszú távra előre tekinteni. „Amikor mindenki menekül, akkor kell venni, ha viszont már mindenki az adott cégről beszél, el kell adni minden részvényt. Ez egy ökölszabály, a tömeg mégis gyakran ellentétesen cselekszik.” Ennél mélyebb gyökerű probléma Kóvári Erika szerint, hogy bár a szülőknek van 18 évük, hogy gyermeküket pénzügyi értelemben felkészítsék az életre, sokan mégis megtakarítás helyett inkább jelzáloghitelt vesznek fel, amikor az utód felnőttkorba lép, hogy legyen pénz lakásra, tandíjra, egyebekre. „Ekkor szerencsés esetben 48-50, de gyakran inkább 55-60 éves a szülő, mégis a nyakába veszi a jelzálog terhét további 15-20 esztendőre. Sajnálatos tény, hogy eladósodni tudunk hosszú távra, tervezni viszont nem” – vont mérleget.

Sosem hitte, hogy a pénzügyek területén hálózatépítésben kell gondolkodni, sokkal inkább hisz a specialista csapatmunkában. Az Extrema Hungaryt 2016-ban azzal a vízióval indította útjára, hogy ügynökségi keretek között egy úgynevezett pénzügyi plázát hoz létre, amelyben az összes pénzügyi szolgáltató, pénztár, stratégiai partner jelen van. „Az ügyfél virtuális értelemben beszél a plázába, és kiválasztja, mit szeretne. Mi pedig egy pontból irányítva bármilyen szolgáltatás-



FOTÓ: FÜRÉES VIKTORIA

csomagot összeollózzunk a teljes magyarországi pénzügyi portfólióból” – részletezte Kóvári Erika. Ahogy fogalmazott: az orvoshoz, az ügyvédhez vagy éppen a könyvelőhöz hasonlóan a pénzügyi tanácsadó kiválasztása is felelősségteljes döntés, hiszen minden magánszemélynek és vállalatnak érdeke, hogy a legjobb pénzügyi döntéseket hozza meg.

KÉT ÉS FÉLSZERES FORGALOM

Az Extrema az előző évek 100 millió forint körüli forgalmát tavaly a pandémia ellenére is elérte, az alapító tulajdonos pedig az idei évre tervezi a szintlépést, a legalább 250 milliós árbevételt. Ehhez az

állományt is bővíteni kell: banki, biztosítói szakértőkből vagy éppen befektetésekkkel, fizikai arannyal foglalkozó ügynökökből egyelőre 30-32 fővel dolgozik együtt, számukat az év végéig 55-60-ra emelné. Ezen belül a mostani három helyett legalább 10-12 topügynököt nevelne ki, akik bármilyen pénzügyi kihívásra megoldást tudnak kínálni, az egyéni vállalkozóktól a multinacionális cégekig. Míg az Extrema ügyleteinek mintegy három-

negyede lakossági megbízás, addig Kóvári Erika szinte kizárólag vállalatokkal, illetve a mögöttük álló tulajdonosok, vezetők pénzügyeivel foglalkozik. A komplex céges pénzügyi tanácsadón belül a tevékenysége része a dolgozói edukáció, illetve az egyedi pénzügyi motivációs programok kidolgozása is.

Sokan tekintenek sikersztoriként Kóvári Erika és az Extrema útjára, aki az alapos szakmai háttér mellett a közérthető tájalásnak is köszönheti eredményeit. Úgy véli, lakossági szinten számos kellemetlenségtől megkíméli magát az ember, ha a havi keresete felhasználásakor betartja az 50-30-20 százalékos szabályt. Azaz félre kell tudni tenni a jövedelem 20 százalékát a váratlan helyzetekre, míg a 30 százalékát költjük magunkra, szórakozásra, pihenésre, a fennmaradó rész pedig álljon rendelkezésre az állandó kiadásokra, a havi díjfizetési kötelezettségekre. Gyakorlatias pénzügyeink témában az Extrema Hungary a Budapesti Gazdasági Egyetemen is tart tizenháromszor másfél órás előadás-sorozatot egy-egy neves pénzügyi szakember bevonásával. Évről évre nagyobb népszerűségnek örvend a kurzus, amely a járvány miatt most szünetel. Az előadások célja abban segíteni, hogy miként alakíthatja ki pénzügyi jövőjét egy egyetemről induló fiatal, akár alkalmazotti, akár vállalkozói jogviszony mellett dönt.

A növekedési terv mellett nincs hiány további célokból, ilyen a budapesti központon túl a vidéki irodahálózat létrehozása. Nyíregyháza az első pont, de ha kedvezők a tapasztalatok, további nagyvárosok jöhetnek a sorban. Bár a Covid-válság alaposan megnehezítette az alkuszi tevékenységet, hiszen a megbízások szigorú dokumentációjára megoldást kellett találni, Kóvári Erikáék igyekeznek online és offline is aktívak maradni. Így az Extreme App számos ügyfélnek segítség, de hamarosan piacra dobják a második szakkönyvüket, amely már a járványhatásokat taglalja.

GYÖNGYÖSI BALÁZS