

9. fejezet

Pornográf gondolatok

Behunyjuk a szemünket, és magunk elé képzeljük a pillanatot. A partnerek ittak már egy pohár pezsgőt, táncoltak összesimulva, egymás szemébe nézve. Gyertya áll az asztalon, a diszkrét fény még csak szebbé teszi a vágyakozó pillantásokat. Ugyanazt akarják mindketten...

Valahogy így festhet a fiú-pénz, meg a lány-pénz násza, legalábbis, ha hihetünk a biztosítók meg a befektetési cégek színes prospektusainak. Máskülönben ugyanis nem szaporodhatna, sokasodhatna a PÉNZ.

A pénz megszemélyesítésének, emberi tulajdonságokkal történő felruházásának nagy hagyománya van, a reklám-szlogen „amíg Ön alszik, a pénz dolgozik Ön helyett is”, több ezer esztendő. Bár még senki sem látta, hogy a pénz, a bankó, reggelenként kiment volna megetetni az állatokat, kávét főzött volna vagy, ha mást nem, a vekker esörgésekor behozta volna a papucsot. Mégis végtelenül egyszerű bennünket meggyőzni arról, hogy a pénz olyasvalami, ami „szaporodik, sokasodik” szép-régi magyar kifejezéssel élve – fiadzik.

Kezünkbe akadt a dicstelen véget ért egykori MSZMP elméleti lapjának a „Pártéletnek” egy 1988-as száma, s azt olvastuk benne, hogy 1960 és 1987 között több mint másfélmillió magyar vett részt ideológiai képzésben. Márpedig a marxizmus egyik alaptétele az, hogy a profit, a haszon, tehát a pénzgyarapodás gazdasági alapja nem más, mint az emberi munka.

És ebben bizony Marx-nak igaza volt.

Nem figyeltünk volna tehát a fejtágító órákon?

Mert, ha odafigyeltünk volna, akkor most emlékeznénk a profitráták kiegyenlítődésére is, arra a gazdasági jelenségre, hogy a legtöbb népgazdasági ágazatban hasonló hasznot lehet elérni.

Tudjuk, hogy néhány egészen extrém esetet kivéve, a fejlett gazdaságokban a reálprofit, az inflációtól megtisztított vállalkozói haszon nemigen haladja meg a hét-nyolc százalékot. Akkor kételkedve kellene minden olyan ajánlatra tekintetnünk, amely nekünk ennél nagyobbat ígér.

Valami nem stimmel, szőr van a levesben, kellene azonnal mondanunk, ha valaki nekünk valami fantasztikus haszonnal kecsegtető befektetési lehetőségről regél.

Szigorú állami előírások határozzák meg a biztosítók befektetési lehetőségeit. Ha egy honfitársunk életbiztosítást vásárol, akkor a havonta, vagy éppen félévente befizetett díjjal a biztosítónak valamit kezdenie kell. Nem dughatja a pénzt a ládafiába, a kispárna alá, vagy az elnök-vezérigazgató zoknijába.

A hatályos jogszabályok azt mondják, hogy a biztosítók pénzeszközeik legalább 35 %-át három hónapnál hosszabb lejáratú betétbe, illetőleg az állam vagy a MNB által kibocsátott értékpapírba, 10 %-át egyéb értékpapírokba, legfeljebb 20 %-át vállalkozásba és pénzintézetben szerzett tartós részesedésbe és legfeljebb 10 %-át ingatlanulajdonba fektethetik.

Annak érzékeltetésére, hogy a biztosítók befektetési gyakorlata milyen konzervatív, idézzük dr. Asztalos László urat, az Állami Biztosításfelügyelet elnökét:

„... a legfrissebb adatok szerint ma a magyar biz-

tosítók összes befektetése – amely nemcsak a tartalékokat, hanem a biztonsági tőke összes elemét is tartalmazza – 297 milliárd forintot tesz ki. Ha megnézzük a befektetések összetételét, azt lehet mondani, hogy a magyar biztosítók óvatosan, talán túlzott óvatossággal fektetnek be.

Ez nekem, mint a felügyelet vezetőjének nem okoz gondot, sőt nyugalommal tölt el.

Ahhoz azonban, hogy a biztosítók az ügynevezett intézmény befektetői funkciót ellássák, változtatni kell, hiszen ennek a közel 300 milliárd forintnak a hétnyolcada nagyon biztos, „aranszélű” papír, a maradék mintegy 15 %-ban pedig egyre nagyobb szerepet játszik az ingatlan ...”

(Ingatlan és befektetés – 1998. aug. 27.)

Bombabiztos, tuti papírokban utaznak tehát a biztosítók, kockázatvállalási hajlandóságuk minimális.

A biztosító cégek befektetési osztályainak vezető menedzserei tehát, mint láttuk, korántsem fantáziadús emberek, igen-igen jól megfizetett bársonyszékekben semmi jobb ötletük nincs, mint egy érettségizett háziasszonynak, aki néha fellapozza a napilapok gazdaságpolitikával foglalkozó oldalait.

Amikor Ön megszédül a biztosító cégek színes prospektusai láttán, a csillagos egekbe emelkedő diagrammokat nézve, melyek azt mutatják, hogyan gyarapodhat az Ön pénze, gondoljon rá: biztos papírokat, államkötvényeket Ön is tud vásárolni. Ehhez nem kell semmi különleges szakértelem, pusztán el kell sétálni az első bankba. (Igaz, ha ezt Ön és 3,7 millió hasonszörű honfitársunk megtenné, akkor

nem jutna a fent említett menedzsernek jól fizetett búrsonyszékekre.)

Amikor tehát egy biztosítási cég azt ígéri Önnek, hogy az ügyfelek pénze nála van a legjobb kezekben, akkor egészen egyszerűen hazudik.

Hiábavaló az az állami szigor, amely egyértelmű jogszabályokkal előírja, hogy a biztosítók az általuk elért nyereség döntő többségét szét kell hogy osszák az ügyfelek között.

A biztosítottak befizetéseinek egy jelentős része még azelőtt szét- és elszivárog, mielőtt még bármiféle nyereségképzésre sor kerülhetne.

Megkérdézheti az Olvasó, lehet-e ezt másképp csinálni? Nos, úgy véljük, lehet.

Bár nem hatódnak meg az amerikai sikerpropaganda hallatán, azt azonban elismerjük, hogy az Egyesült Államok messzebb jutott a mindennapi életet még mindig oly gyakran átszövő feudális jelenségek felszámolásában, mint az öreg kontinens országai.

Ott a biztosítók koncentrációja és politikai befolyása lényegesen kisebb.

Az USA-ban az állampolgár a bank ügyfele, partnere, nem pedig kiszolgáltatott, sőt időnként még meg is vetett eselődje. A biztosítók sem kegyet gyakorolnak egy-egy kötvény megkötésekor, hanem szolgáltatást nyújtanak, megfelelő díj ellenében.

Gyakran használjuk mostanában a tőzsde-boom kifejezést, jellemezvén azt a jelenséget, hogy a legfontosabb pénzpiacokon jegyzett értékpapírok átlagára már hatodik éve töretlenül növekszik. Ézen az időszakos visszaesések sem változtatnak.

Miközben a világgazdaság esztendőnként az ENSZ adatok szerint évente nagyjából 1,5–2 százalékponttal bővül, a legfontosabb pénzpiacok átlagértékei több mint fél évtizede, esztendőnként évi 15–20 %-kal emelkednek.

Magyarán: mérhetetlen mennyiségű pénz jelent meg a tőzsdéken, melyek mögött ninesen valós, termelési fedezet.

Ennek a szárnyalásnak azonban nem azok a kisbefektetők voltak a haszonélvezői, akik a pénzüket például életbiztosításokba fektették, holott a biztosítók a szerződés megkötésekor azt ígérték nekik, hogy arányosan részesedni fognak a cég által elért nyereségből, hanem elsősorban a nagybankok, s maguk a biztosítók.

Amíg például az Allianz AG a maga több millió ügyfelét csak minimális mértékben részesítette a tőzsdéken elért gigantikus haszonból, magának a cégnek a papírjai ma közel háromszor annyit érnek, mint nyolc évvel ezelőtt.

Az járt tehát jól, aki mondjuk nyolc éve Allianz részvényeket vásárolt, s az járt pórul, aki az Allianznál kötött életbiztosítást.

Az a pénz, amit az ügyfelek általában havonta életbiztosítások díjaként befizetnek, három részre oszlik:

- Az első rész, az úgynevezett költségrész, fedezi a biztosítók folyó kiadásait, a kötési díjakat az igazgatási költségeket, az alkalmazottak fizetését. Ebből a pénzből építik a biztosítók a világ legnagyobb és legdrágább irodaházait szerte a világon, Budapeستől Moszkváig és Sanghaitól Medelinig.

- A befizetett havi díj egy másik része az úgynevezett rizikóalapba vándorol, ebből az alaphól fizetik a cégek az esetleg fellépő károkat, vagyis ebből a pénzügyi kosárból fizetik ki az elhunytak hozzátartozóit. Meg kell mondanunk, hogy ezt a rizikó alapot a legtöbb biztosító mérhetetlenül bőségesen kalkulálja. Mint említjük a könyv egy másik fejezetében, annak a valószínűsége, hogy valaki egy életbiztosítás teljes futamidejének lejártá előtt meghaljon, roppant csekély, hiszen a hosszú futamidejű szerződéseket a biztosítók fiatal és egészséges emberekkel kötik.

(Itt jegyezzük meg azt, amire kevesen gondolnak: a futamidő vége felé a biztosító cégek kockázata gyakorlatilag nulla, hiszen a kedves ügyfél már régges-régen befizette azt a pénzt, amit hozzátartozói a halála esetén kapnának...)

- A harmadik kosár az úgynevezett megtakarítási rész. A befizetett havi díjnak ezt a részét fektetik a biztosítók a törvényben előírt módon államkötvénybe, értékpapírokba, vagy éppen ingatlanokba. Az ügyfél által befizetett pénznek ez az a része, mely kamatozik és nyereséget termel.

Természetesen az égvilágon semmi kifogásunk sem lehet a pénz ilyen módon való felosztása ellen, mert a biztosítónak igenis vannak költségei, és nyilvánvaló az is, hogy rizikóalapot kell teremtenie.

Ami az életbiztosításokat a legbizonytalanabb üzletekké teszi, nem más mint az, hogy a kedves ügyfélnek az égvilágon semmi fogalma sincs arról, hogy

befizetett forintjainak hányad része fog kamatozni, hányad részéből képződik rizikóalap és mennyit visznek el a költségek.

Persze, ha némileg is jártas az üzleti életben, akkor tudja, hogy a luxus irodaházak, a biztosítók bőven ontogatott reklámjai, a cégek egyes magas beosztású dolgozóinak és ügynökeinek világméretű utazásai sem olcsó mulatságok, ezeket valakinek ki kell fizetnie, s ez nyilvánvalóan a költség-alapokat terheli.

Ugyanígy nem tudja a kedves ügyfél kontrollálni azt sem, hogy száz befizetett forintjából 8 vagy 12 Ft megy a rizikóalapba és, hogy 50 vagy esetleg 70 Ft kamatozik-e?

Ha valaki megköt egy életbiztosítást, zsákba-macskát vásárol. Fogalma sem lehet arról, hogy mennyi az amnyi, mennyi pénze hoz nyereséget.

Ha bemegyünk mondjuk egy bankba, és befizetünk 10.000,- forintot, akkor egészen bizonyosak lehetünk abban, mennyi kamatot kapunk a pénzünkre, az már a bank kirakatában is elolvasható.

Olyan naivak nem vagyunk, hogy ne tudnánk a bankoknak is vannak komoly költségeik, a bankok is építenek irodaházakat és fizetik az alkalmazottakat.

Viszont egy bankban pontosan tudjuk mennyit kamatoznak fillérjeink évről évre.

Az életbiztosítóknál azonban csak találgathatunk, hogy mi kamatozik és mennyit. Az igazság pillanata csak akkor jön el, amikor a szerződés lejártával hoppon maradunk. (Hogy hányan fognak Magyarországon hoppon maradni, azt sajnos nem tud-

juk, mert még senkinek nem járt le az életbiztosítása, de hogy sokan lesznek az bizonyos.)

Nemesak az homályos és gyakorlatilag átláthatatlan, hogy a biztosítók hogyan osztják fel az ügyfelek által befizetett díjakat, hanem még az is, hogyan kamatozik ez a bizonyos megtakarítási alap, aminek nagysága „természetesen” hétpcesétes titok.

Szóval kamatozna ez a pénz, de hogyan?

A kamatok kiszámításánál nem egyszerűen kamatos-kamat számításáról van szó, nem arról, hogy beteszek valahova 10.000 Ft-ot és az ott öt évig kamatozik. Havi befizetésekről beszélünk, ahol a kamatozandó pénz mennyisége hónapról hónapra nő. Azt se tudjuk honnan, mely időponttól kezdve indul növekedésnek a pénzünk, hiszen a futamidő elején még mi tartozunk a biztosítónak. (Az ügynöki jutalék és a kötés költségei körülbelül két évre felémésztik a teljes befizetéseinket.)

Az az átlagosnak tekinthető 5–10 ezer forint, amit mondjuk a futamidő harmadik évében befizetünk, egy 20 éves biztosításnál 17 évig fog kamatozni, az utolsó részlet azonban csak egyetlen hónapig.

Ha ehhez még hozzávesszük azt is, hogy az életbiztosítások nagy részét, a lejárat előtt akár többször is módosítják, például futamidő csökkentés, szüneteltetés stb. miatt, akkor a kép még bonyolultabbá válik.

Igazán áttekinthetetlen viszont azáltal lesz az életbiztosítás, hogy a magyar szerződések zöme úgynevezett inflációkövető jellegű.

Ember legyen hát a talpán, aki ebben az elképesztő pénzügyi káoszban kiismerné magát.

Könyvünk szerzőinek egyike pár évvel ezelőtt pusztán kíváncsiságból felhívta az Állami Biztosítás-felügyeletet és elmondta, hogy szeretne egy viszonylag átlátható megoldóképlethez jutni, mellyel kiszámolhatná, hogy a magyar életbiztosítók voltaképpen mennyi kamatot fizetnek.

Egy matematikushoz kapcsolódtak.

Az illető hölgy kedves is volt, és segítőkész is, megpróbált hasznos tanácsokat adni.

Először kijelentette, talán a következő egyenletbe való behelyettesítés lehetne az ideális: $(x_1 * i_1) + (x_2 * i_2) + (x_3 * i_3) \dots$, ahol az x az éves befizetéseket, az i pedig az éves kamatokat jelentené. Aztán helyesbített a véleményén, és az alábbi egyenletet javasolta: $[(x_1 * i_1 + x_2) * i_2 + x_3] * i_3 \dots$

Kipróbáltuk mindkét képletet, egyik se nyújtott megoldást, hiszen mi épp arra lettünk volna kíváncsiak, ahogy mi is az a bizonyos rejtélyes „ i ”, vagyis mennyi a kamat?

A hiba nyilvánvalóan nemesak a biztosítás-felügyelet matematikusának a hozzáértésében rejtett, hanem abban is, hogy valójában senkit se érdekel, mennyi ez a biztosítók által agyonreklámozott kamat, meglehet azért, mert maga a kérdés: mennyi, teljesen értelmetlen.

Valahogy úgy van ez, mint ahogy a zseniális magyar közgazdász Liska Tibor az *Ökonosztát* című művében kifejtette:

„az orvosok se tudnának gyógyítani akkor, ha a lázat nem leolvasni kellene a hőmérőről, hanem a

*lázmérés után hónapokig végeznének mindenféle kör-
mönfont számításokat, és még akkor sem tudnák
egészen bizonyosan, hogy 42 fokos láza van-e a be-
tegnek, vagy épp most van kihűlőben.”*

Hogy látják ugyanezt a Nationale-Nederlanden-
nél?

„Az életbiztosítás lehetővé teszi az Ön számára,
hogy azonnali vagyonna tegyen szert, majd matema-
tikai alapon bizonyítja e vagyon megőrzését, illetve
duzzasztását.”

„Az NN-nél kötött életbiztosítás kockázatmentes,
mivel egyértelműen kiszámítható, hogy mennyit le-
het vele keresni.”