

I. fejezet

Hazugságok és ígéretetek

Német példákat használunk a magyar biztosítási élet illusztrálására egész egyszerűen azért, mert magyar példák még csak korlátozott számban állnak rendelkezésre.

A két gazdaság összefonódottsága, úgy véljük, közismert.

A fordulat után hazánk gyakorlatilag teljes egészében a német gazdasági szabályozást vette át, mert ez felel meg leginkább az Európai Unió követelményeinek.

Mivel Magyarország a közösség tagja szeretne lenni, az egymást követő kormányok sem tehettek mást, minthogy olyan dolgokban is átvegyék a német normát, mint amilyen például az életbiztosítás.

Összehasonlítás kedvéért megjegyezzük a következőket:

- Magyarországon jelenleg 3,7 millió életbiztosítás van érvényben. Németországban több mint 80 millió. Hazánkban 1998-ban valamivel több mint 87 milliárd forintot fizetett ki a lakosság életbiztosításokra. Az Allianz AG nevű német biztosító cég, amely Hungária Rt. néven Magyarországon is jelen van, évente pusztán Németországban ennél 115-ször nagyobb összeget szed be életbiztosításokra. A német életbiztosítási piac nagyságát mi sem jellemzi jobban, minthogy a Szövetségi Köztársaság polgárai 1500 milliárd márkát halmoztak fel az életbiztosítási számláikon. Ebből a pénzből több tucatnyiszor lehetne a magyar államadósságot visszafizetni. (A Hungária Rt. a legnagyobb honi biztosító, mely az összes magyarországi

szerződés több mint 1/3-át birtokolja, az Allianz AG pedig a legnagyobb európai biztosító.)

Amikor tehát a német példákra hivatkozunk, akkor egy, a magyarnál jóval fejlettebb, kialakultabb, gazdagabb piacot elemzünk, melynek játékszabályai többé-kevésbé megfelelnek a magyarénak.

Magyarországon jelenleg végtelenül könnyű helyzetben vannak a biztosító cégek.

Vajon miért?

Egész egyszerűen azért, mert most még az átlagpolgár nem kérheti rajtuk számon az ígéretüket, nem szembesítheti a gyönyörű színes katalógusokat a meglehetősen szürke valósággal.

Az első „ügynevezett” szabad életbiztosításokat Magyarországon a 80-as évek végén, 90-es évek elején kötötték. Helyesebb lenne persze a 90-es évek elejét említeni, mert akkorára alakultak ki hazánkban azok a szilárd jogi feltételek, melyek a biztosítási iparág létrejöttéhez nélkülözhetetlenek.

S bár tudjuk, hogy a fordulatot megelőző és azt követő viharos időszakban számos biztosítási cég a jogalkotás „holdudvarában” komoly pozíciókat szerzett Magyarországon, a jogi háttér azonban később alakult ki.

A fordulat éveiben több millió életbiztosítást kötöttek hazánkban. Ezek egy része, melyekre majd később a fekete biztosítások gazdasági hátterének feltárásakor visszatérünk, jelenleg nem tartozik a vizsgálatok körébe.

Amiről beszélni szeretnénk, nem mások, mint az ügynevezett teljesen legális, Magyarországon a cégbíróságok által bejegyzett vállalkozásokon keresztül megkötött életbiztosítások sorsa.

Nos ígérni végtelen könnyű, nem kerül semmibe, s a biztosítók színesen nyomtatott, látványos papírai is elbírnak mindent. Ám egyszer csak, akár tesszik akár nem, eljön az igazság pillanata.

Magyarországon az úgynevezett átlagos életbiztosításokat a nyugat-európainál valamivel rövidebbre, leggyakrabban 10-18 éves futamidejűre kötik.

Ez nem jelent mást, mint azt, hogy hazánkban még egyetlenegy polgárnak, vagy ha úgy tetszik, polgárasszonynak (ala'Fidesz) sem járt le a szerződése.

Igazi összehasonlítási alap tehát nincsen!

Ma még tehát senkinek sem fizette ki a „nagy vagyont” a biztosító.

Messziről jött ember azt mond, amit akar alapon, nem kell még félniük attól, hogy valaki a valóságot az ígéreteikkel összehasonlítsa.

(Hogy is látja ugyanezt a hazánkban oly népszerű Nationale Nederlanden: „A nálunk kötött nyugdíjbiztosítás azért különösen előnyös, mert az önkéntes, kölcsönös nyugdíjpénztárak által nyújtott szolgáltatás a rendelkezésre álló tapasztalat szűkös volta, az ellentmondásos jogi környezet, miatt ma még bizonytalan”)

ezek szerint a bizonytalanság tengerében az egyetlen biztos pont az NN, amely sziklának mutatja be magát, hogy a hányódó víztükörben menedéket nyújtson a rászorulóknak)

Viszonylag könnyű a szerzők helyzete akkor, amikor a biztosításokról és a biztosító cégekről beszélnek.

Egyrészt azért, mert kolosszális mennyiségű szakirodalmat, könyveket és újságcikkeket olvastak

el, tömegnyi tanulmányon és riporton, elemzésen és sajtótájékoztató anyagokon rágták át magukat.

Viszonylag könnyű a helyzetük azért is, mert egyrészt kivételesen sikeres németországi biztosítási ügynöki tapasztalataik vannak, komoly közgazdasági tanulmányok állnak mögöttük.

Joggal állíthatjuk tehát, hogy felkészültségünk elegendő mind a téma gyakorlati, mind elméleti feldolgozásához.

Hogy egy jellemző példát említsünk, a szerzőpáros egyike – mint az egyik legnevesebb európai cég kitűnő munkatársa – számos elismerése egyikén világszerte is részt vehetett, és a kilencvenes évek elején rajta volt a top-listán, Németország leg-sikeresebb ügynökei között (és ahogy már utaltunk arra, a német biztosítási piac nemcsak, hogy telített, hanem a legnagyobb is Európában) s így őszintén állíthatjuk, hogy észrevételeink a valóságot tükrözik, s távolról sem a sikertelenségéből fakadó keserűség beszél belőlünk.

A tapasztalatokat csak elmélyíti az, hogy volt szerencsénk személyes kapcsolatba is kerülni kontinensünk legsikeresebb ügynökeivel s a legeredményesebben dolgozó cégek csúcsvezetőinek egy részével is.

Egy apró példa: ismerjük személyesen földrészünk egyik egykor legjobban kereső biztosítási ügynökét, aki a 90-es évek elején a jobb hónapokban akár 700.000 DM-et is megkeresett. (Horst Spata-nak hívják az illetőt. A fenti összeg magyar pénzben körülbelül havonta 90 millió forintnak felel meg.)

Lehangolt bennünket, hogy bár tényleg mindent megpróbáltunk elkövetni az anyaggyűjtés során, milyen csekély sikereket értünk el, már ami a Magyarországon megjelent újságcikkeket, szakirodalmat, könyveket illeti.

Két komoly könyvet találtunk csupán, melyek az életbiztosításokkal foglalkoznak:

1. *Banyár József: Az életbiztosítás alapjai – Bankárképző- Biztosítási Oktatási Intézet – Budapest, 1994*

és

2. *Krakó Béla: Életbiztosítás – Aula – 1994 – Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem (Megvalljuk gyarlóságunkat, Halacsy Dezső, 1993-ban megjelent, A biztosítási eszme diadaléért című opuszához képtelenek voltunk hozzájutni. A kiadvány különben valószínűleg nem érhetett el kiugró sikert, hiszen még a Széchenyi Könyvtárban sincs meg...)*

Nemzeti könyvtárunk nagy tapasztalatú munkatársának, Kereszttúri Máriának a segítségével megismerkedhettünk az elmúlt nyolc-kilenc esztendő életbiztosításokkal foglalkozó sajtóanyagával is.

Mivel a komoly beosztásban dolgozó, nagy szakértelmű könyvtárosnő felkészültségében semmi okunk sincs kételkedni, leszögezhetjük a következőket:

- a biztosításokról szóló publikációk jelentős része nem más, mint úgynevezett feltupírozott sajtótájékoztató anyag, olyasvalami, amit a cégek saját magukról el akarnak mondani,
- találkozhattunk beszélgetésekkel, melyek a biztosítók szövetségének, illetve az Állami

Biztosításfelügyelet vezetőivel készültek. Egy részük éppen aktuális politikai véleményeket tükröz, többségük azonban a társaságok illetve a hivatal érdekében kifejtett reklám.

- a cikkek harmadik része – jó szándékkal készült – riport, melyek érdekes helyzetelemzéseket tartalmaznak, csak éppen az életbiztosítások lényegéről nem mondanak semmit.

Ennyi? – kérdezheti az Olvasó.

Hát, sajnos, tényleg ennyi.

Ha Ön, kedves Olvasónk, úgy döntene, hogy üres óráiban ezentúl horgászni fog, akkor csak el kell sétálnia a legközelebbi könyvtárba, s csekély tagdíj ellenében mázsaszám kölcsönözheti ki a valóban remek könyveket a keszegfogás rejtelseiről, a helyes csali megválasztásáról, s még arról is, milyen időben, milyen horgokat célszerű választani.

A könyvek bevezetik Önt az orsók és botok rejtelseibe, leírják hazánk vizeit, a halfogás alapvető szabályait.

Megtudhatjuk belőlük, mikor harapnak szívesen a pontyok, s mikor a törpeharcsák.

Az igazán igényes kiadványok még azt is felsorolják melyek a halfogás valóban nélkülözhetetlen eszközei.

Ezeket a könyveket persze nem a csali, horog, orsó és botgyártó cégek adják ki, hanem a nagy tapasztalatot szerzett pecások, akik képesek objektíven mérlegelni.

Életbiztosítások ügyében azonban a magyar honpolgár semmiféle irodalmat sem talál, valószínűleg tartjuk ugyanis, hogy Banyár József könyve,

mely elsősorban belső használatra készült, megtalálható lenne könyvtáraink polcain, s ugyanez mondható el Krakó Béla matematikai elemzéséről is.

A magyar biztosítottak tehát jóval kiszolgáltatottabbak német társaiknál, hiszen nemcsak az ügynökök hadával, hanem az információhiánnyal is meg kell küzdeniük.

Valóban tárgyilagos, értelmes elemzések helyett, pusztán a biztosítók többnyire gyatra magyarsággal fogalmazott, fellengzős tájékoztatóira, prospektusaira kell hagyatkozniuk, nem tudván, mennyit is szabad elhinni a nagyképű „dumákból”.

(Mérhetetlenül elkésérített minket ez az ijesztő tájékoztatatlanság. Rá kellett jönnünk, ha azt szeretnénk, hogy magyar nyelven is legyen olvasható, kritikus hangú mű az életbiztosításokról, azt bizony nekünk kell megírni.)

Könyvünkben rengeteg újságcikkre hivatkozunk, (ezek elolvashatók a nagyobb könyvtárakban) s utalunk könyvekre is. Az egyszerűség kedvéért néhány német címet sorolunk fel, mivel tudjuk, hogy Magyarországon jóval egyszerűbb német, mint mondjuk angol, vagy francia nyelven megjelent munkákat beszerezni.

Néhány ismertebb könyv:

- Peter Weghorn-Lothar Lachner: Rattenfänger in Designerklamotten – wie Strukturvertriebe arbeiten – Wien – 1996
- Wolfgang Dahm: Beraten und verkauft – Die Methoden der Stukturvertriebe – Wiesbaden – 1996
- Wilhelm Kremer: Die schwarze Trickkiste –

Karlsruhe - 1992

- Friedrich Bräuniger - Manfred Hasenbeck: Die Abzocker - Düsseldorf - 1994
- Bernd W. Klöckner - Carsten Müller: Der allgliche Betrug - München - 1997
- Hans Martin Bury-Thomas Schmidt: Das Bankenkartell-München-1996
- Günter Ogger: Das Kartell der Kassierer - Die Finanzbranche macht Jagd auf unser Geld - München - 1994

Természetesen nemcsak kritikai észrevételeket, hanem hasznos tanácsokat is lehet életbiztosítás ügyben olvasni.

Összeállítottunk egy kis csokrot ilyen művekből is (annál is inkább, mert az Olvasó ezekben a könyvekben a Magyarországon igen jól ismert cégek nevére bukkanhat...)

- Claus Vandenberg: Der praktische Versicherungsratgeber - München - 1999
- Hans Dieter Meyer: Ratgeber - Lebensversicherung - átdolgozott kiadás - Hamburg - 1994
- Hans Dieter Meyer: Versicherungsratgeber - München 1997
- Klaus Nöcks - Andreea Schmitt: Alles, was man über

Versicherungen wissen muß - Niedernhausen - 1995

Megemlíthetjük, hogy a Capital nevű folyóirat szinte minden száma foglalkozik az életbiztosításokkal, sőt létezik egy viszonylag egyszerűen elérhető füzet, Versicherungswirtschaft címmel is.

Említettük már, hogy hazánkban 3,7 millió „élő” életbiztosítás van érvényben, ami semmi mást nem

jelent, mint azt, hogy a magyar keresőképes lakosság döntő többségének van legalább egy szerződése.

Az ezekre befizetett összeg a polgárok nettó keresetének sok esetben akár 10%-át is felemésztheti, ám ha úgy nézzük, hogy mekkora egy átlag magyar család fix havi kiadása, ideszámolva a lakásfenntartás költségeit, a közüzemi díjakat, az esetleges hiteltörlesztéseket, a közlekedésre, élelmszerre, mindennapi megélhetésre fordított összegeket, akkor megállapíthatjuk, hogy az életbiztosításokra nagyon sokat, az úgynevezett szabadon tetzés szerint felhasználható fizetésrésznek sokszor a felét is kifizetik.

Önként és dalolva nagyobb pénzeket lapátolnak be minden esztendőben polgáraink a biztosítók kasszájába, mint amekkorára néhány évvel ezelőtt az oly sok társadalmi és politikai feszültséget okozó Bokros-csomag rúgott.

Megdöbbsentünk, amikor a tájékoztatás ilyen mérvű hiányával találkoztunk, hiszen ennél sokkal jelentéktelenebb pénzügyi kérdésekről, mint például arról, szabad-e 1 kg kenyérnek 101 forintba kerülnie, s ne maradjon inkább fontos politikai és pszichológiai okok miatt inkább csak 99 forint, fél könyvtárnyi újságcikk és elemzés jelent meg.

Ha a biztosítók olyan nagyon akarták volna, akkor már régen könyvek tucatjai jelenhettek volna meg hazánkban a munkájukról, tevékenységükről, hiszen, sajnos éppen elég üres zsebű újságíró, rossz fizetésű tollnok rohangál Magyarországon.

Nem így történt, s nyilvánvalóan nem véletlen, hogy nem így történt, *hiszen a biztosítók óvatosan*

kerülik még a lehetőségét is annak, hogy munkájukról széles körű, össztársadalmi diszkusszió alakulhasson ki.

Meg kell mondanunk Önnek, mi, e könyv szerzői, felkészültünk a legrosszabbakra.

Bizonyosra vesszük, hogy írásunk ellen sajtócikkek tucatjai fognak megjelenni: ezt még elintézhetőnk vállvonogatással, meg azzal, hogy ez reklámnak se rossz..., ám az is előfordulhat, hogy rágalmazásért, becsületsértésért, hitelrontásért, s a jó ég tudja, még miféle galádságokért bíróság elé, vagy esetleg az APEH vizsgáló szeme elé kerülünk.

Pont úgy, mint néhány német kollégánk, akik kritikus szemmel, s kritikus tollal próbáltak írni a biztosítókról.

Ám szerencsére Németország jogállam. 1983-ban a hamburgi területi bíróság, 1992-ben pedig a szövetségi legfelsőbb bíróság jelentette ki ítéletében, hogy igenis mindenkinek jogában áll az életbiztosításokat, s az egész életbiztosítási szisztémát csalásnak nevezni!

(Mert azért Németországban nemcsak a nagyhatalmú biztosítók ellen lehet – a siker reményében – pereskedni, hanem maga az állam, sőt az adóhivatal ellen is. Kisemberek egy csoportja: egy háromgyerekes szakoktató, egy négygyerekes buszvezető, valamint még egy hattagú család, ahol az egyedülkereső apa sajnos munkanélkülivé vált, perelte be nyolc esztendővel ezelőtt a német adóhivatalt azzal, hogy túl sok kereseti adót kellett fizetniük, s indokolatlanul kevés pénz maradt a gyermekeikre. A per végigjárta az összes lehetséges fokot, majd elju-

tott Karlsruheba, a német alkotmánybírósághoz. A legfőbb német bírák a családok javára döntöttek, s nemcsak az adóhivatalnak kell megváltoztatnia előírásait, s visszafizetnie többszázezer embernek egy nagy halom pénzt, hiszen az ítéletnek precedens és jogalkotó jellege van, hanem a szövetségi kormány is arra kényszerült, hogy az adózási törvényeket megváltoztassa.)

Semmi, de semmi okunk sincs kételkedni abban, hogy egy hasonló eljárás során egy független magyar bíróság ne pontosan ugyanerre a megállapításra jutna!

Nemcsak azért, mert Magyarországon nagyjából ugyanazok a cégek működnek, mint Németországban, esetleg leányvállalataik alatt más néven, hanem azért is, mert sem a biztosítók munkamódszereiben, sem pedig a jogi szabályozásban nincsenek lényeges eltérések. Az Állami Biztosításfelügyelet által kiadott jogszabályok kísértetiesen emlékeztetnek a Bundesaufsichtsamt für Versicherungswesen előírásaira.

Elemzésünk jobbára német példákra támaszkodik.

Egyrészt azért, mert ma Magyarországon egyetlen ember sincs, akinek valóban értékelhető tapasztalatai lennének, hiszen még egyetlen életbiztosítás sem járt le, másrészt a hozzáférhető adatok végtelen szűkössége miatt. Ez - részint - magyarázható tradicionális okokkal, a pénz még mindig nem igazán menő téma hazánkban. Egy ismert színésznő diszkrét helyen található anyajegyről sokkal izgalmasabb meg érdekesebb dolgokat lehet írni.

Azt sem szabad elfelejtenünk, szinte egyetlen olyan magyar újság sincs, amely nyugodt szívvel le tudna mondani azokról a bevételekről, melyeket a biztosítók hirdetési hoznak. (Ezt tényként, s nem vádaskodásként említjük; ám kérjük olvasónkat, lapozzon át egy tetszőleges magyar sajtóterméket, és nézze meg, a hirdetések hány százalékát adták fel különböző biztosítók...)

Könyvünkben megpróbálunk egy kicsiny ösvényt vágni azon a szinte áthatalmatlan és roppant nehezen átlátható pénzügyi dzsungelen keresztül, ami az életbiztosításokat jellemzi.

Megpróbáljuk majd nyomon követni, mi az, amit a biztosító ígér, s mi az, amit ténylegesen teljesít.

(Azért is használunk majd német példákat, mert így elhagyhatjuk az inflációs számításokat.)

A biztosítók nem konkrét összegekkel, hanem pusztán ígéretekkel háznak. Ezeket az ígéreteket is a futamidő alatt akkor és úgy változtathatják meg, ahogy és amikor nekik tetszik.

Minél hosszabb egy életbiztosítás futamideje, annál nagyobb az ügyfél kiszolgáltatottsága, hiszen több mint egy évtized elteltével nemcsak az egykori prémiumrendszer veszíti el többször is az értékét és tartalmát, hanem, akár maga a cég is átalakulhat, megszűnhet, fuzionálhat egy másik vállalkozással. Az életbiztosításban tehát egyetlen dolog a biztos: a teljes bizonytalanság.

Évtizedeken keresztül vezetnek minket át egy sötét alagúton, azt ígervén, hogy valahol a lyuk végén van maga a paradicsom, s azok a kevesek, akik tényleg végigjárják az egész utat, döbbennek meg a legjob-

ban, hogy az alagút végén nem az éden, hanem a pénzügyi szakadék vár rájuk.

Rengeteg biztosító dicsekszik azzal, hogy lám az üzlet az annyira stabil, hogy gyakorlatilag egy biztosító nem is juthat csődbe.

Ez az állítás egész egyszerűen szemerszedett hazugság.

Semmiféle pénzügyi párna, csendes tartalék, ingatlan, vagy részvénytulajdon sem tudja valójában garantálni, hogy az ostoba vezetés, pazarló gazdálkodás, a meggondolatlan pénzügyi döntések ne jutathassanak egy biztosítót csődbe.

Emlékeztetőül egy apróság: alig néhány éve még azt mondták Magyarországon, hogy egy lakossági betéteket gyűjtő takarékbank hazánkban nem lehet csődbe. Időközben padlóra került a Postabank és a Reálbank... Az, hogy ezeknek a bankoknak az állam mentőövet dobott, semmiféleképpen sem jelenti automatikusan azt, hogy adott esetben egy, a „kiszámolására váró” biztosítót is megment majd.

Senki sem garantálhatja ugyanis, hogy Magyarország gazdasági fellendülése tartós marad, s hazánkat nagy ívben elkerüli mindenféle pénzügyi válság. Nálunk sokkal, de sokkal fejlettebb országokat is megrendített már egy-egy krízis, legutóbb például Magyarországnál gazdaságilag nagyságrenddel erősebb Japánt.

Japánban is azt állították magukról a biztosítók, hogy velük ugyan soha sem történhet semmi baj, ám érdekes módon a szigetország több nagy biztosítója mégis kénytelen volt csődjeljárást kezdeményezni.

Európában talán kicsit más a helyzet, itt a döglődő krokodil, vagyis a csőd közelében vergődő biztosítót pillanatok alatt felfalja egy egészséges krokodil, vagyis a csődben lévőt átveszi egy másik, jól működő biztosító.

Más kérdés az, hogy kinek a pénzéből?

Ugyanis minden ilyen átvételnél csökkenhetnek mind a beteg, mind pedig az egészséges cégnél az életbiztosítások reálértékei, és későbbi hozamai.