

10. fejezet

Battonyától
Vlagyivosztokig

Úgy véljük, nem járunk messze a valóságtól, ha körülbelül havi 50 euróban húzzuk meg annak az összegnek a felső határát, melyet az úgynevezett „átlag magyar” család havonta képes belátható ideig megtakarítani. Persze mi is tudjuk, az átlag egy csalóka szó.

Erősen kételkedünk abban, hogy havi nyolc-tíz, vagy nagyon jó esetben tizenkét-tizenötezer forint megspórolásával ma Magyarországon egy olyan tőke lenne összehozható, melynek hozadéka alapja lehetne egy nyugodt, anyagi gondoktól mentes öregkor megteremtéséhez.

Az életbiztosítások állami támogatásával (adóleírési lehetőség 20 %-ig, jelenleg évi ötvenezer forintos határig) a kormányaink a kuporgatást támogatják, nem pedig a tulajdonszerzést, ami pedig a polgári társadalom alapja. Ha a lakosság részvényt vásárol (ami tulajdonképpen nem más, mint egy tulajdonjegy), lényegesen kevesebb támogatásban, kedvezményben részesül, holott a tulajdonszerzés joga az egyik legfontosabb állampolgári jog.

Az az összeg, melyet hátrahagyottaink abban az esetben kapnának, ha mi idő előtt meghalnánk – el lehet tűnődni ennek a szónak a jelentésén is, hiszen mit jelent az, ha valaki „időben” hagyja itt ezt az árnyékvilágot –, még a legjobb életbiztosítások esetén sem elegendő arra, hogy özvegyünk, s hátramaradott gyermekeink gondtalanul megéljenek, hogy ne érezzék meg távozásunkat. Megítélésünk szerint az állampolgárok egyéni biztonságának megteremtése Magyarországon még hosszú ideig állami feladat kell hogy maradjon, pont az alacsony tőkeakkumu-

lációs lehetőségek miatt.

Gondoljunk csak bele, ha hazánkban a lakosság nagy része részvényekkel – és esetleg kötvényekkel – rendelkezne, az hozzájárulhatna az átmeneti likviditási problémák megoldásához! (Az USA-ban például egy részvényt adott esetben még el is lehet zálogosítani.)

Nem Magyarország az egyetlen olyan európai ország, ahol ezt a kérdést latolgatják. Németországban például sokan úgynevezett népi-részvények bevezetését fontolgatják, alacsony összegű kulesiparágban lévő részvények forgalmazását.

A német telefontársaság, a korábbi Bundespostból létrejövő Deutsche Telekom papírjainak piaca dobása például egy ilyen akció volt. Beeslések szerint 7 millió német család vált egy csapásra a Telekom tulajdonosává. Az új részvényesek persze megfelelő politikai nyomással kikényszeríthetnek a Telekomnál fontos stratégiai döntéseket, például a korábbi, úgynevezett tarifa-dzsungel leegyszerűsítését, megváltoztatását.

Sajnos egyre több nemzetközi tapasztalat mutatja azt, hogy a viszonylag szegényebb országokban sokkal egyszerűbb különböző, nem is mindig különösebben ravasz pénzügyi trükkökkel az embereket megfosztani a pénzüktől. Mind a jogbizonytalanság, mind pedig a pénzügyekben való járatlanság az alacsony gazdasági fejlettség következménye.

Bár úgy 3–4 esztendőnként Németországban is, hasonlóan más nyugat-európai fejlett országokhoz, elindul egy-egy úgynevezett piramisjáték és a szervezők ott is mindig találnak egy pár ezer palimadla-

rat, azért a pénzügyi szélhámosságok száma kontinensünk középső és keleti felén jóval magasabb.

A rendszerváltás viharos napjait követően gombamód szaporodtak meg Magyarországon az úgynevezett kalóz-biztosítók. A többnyire osztrák központú cégek többszázezer életbiztosítást is eladtak hazánkban.

A viszonylag rövid futamidejű biztosítások díjai hihetetlenül magasak voltak.

Egyből elkérték az éves, sok esetben a kétéves díjat a sógorok, hogy ne legyen sztornó – azaz visszamondási – veszély.

Amint azt látni lehetett, sok honfitársunk, akiknek üzleti tervei nem váltak valóra, akik számításaikban ilyen-olyan okok miatt esalódtak, képtelenek voltak néhány hónap, vagy egy-két év elmúltával a biztosítási díjakat tovább fizetni.

Mivel a biztosítások megkötésekor a németül fogalmazott „Kleingedruckt”-ot a szerződés aljára hihetetlenül kicsi betűkkel odabiggyesztett magyarázó szöveget a magyar ügyfelek döntő többsége képtelen volt megérteni, s természetesen az ügynökök sem szolgáltak semmiféle felvilágosítással, honfitársaink nagy része benne maradt a pácban.

A biztosítóknak ugyanis abban az esetben, ha az ügyfél képtelen volt tovább fizetni az örült magas összeget, jogában állt az addig beszédett összeget egyszerűen minden ellenszolgáltatás nélkül megtartani.

Csak nagyon kevés esőbe-húzott magyarnak sikerült Ausztriában a bíróságok előtt ezeket a szerződéseket megtámadni, egyrészt a nyelvi problémák,

másrészt pedig az elképzelhetetlenül magas osztrák ügyvédi honoráriumok miatt.

A fordulatot követően tehát osztrák ügynökök lepték el hazánkat a híres-neves feketebiztosításokkal, ma ugyanilyen feketebiztosításokat árultak magyar ügynökök Romániában mindazon „milliomos” erdélyi magyaroknak, akik töretlenül bíznak a Lei stabilitásában(!).

S természetesen csak idő kérdése az, hogy mikor bukkanak majd fel a „gazdag” Romániából származó ügynökök Moldáviában, s aztán a megint csak gazdag moldáviai ügynökök még egy kicsit keletrebbre. Végül is előbb-utóbb eljutunk Vlagyivosztokig.

Sok hazánk fia – hazánk lánya vigyorgott akkor, amikor nem is olyan régen, pénzügyi kalandorok egy csoportjának sikerült lenyúlnia egy egész országot. Igen, Albániáról beszélünk. Bevezettek egy lát-szólag roppant egyszerű, a hólabda elven működő pénzügyi játékot.

A séma egyszerű: összeáll mondjuk öt ember, s befizet egy kasszába 100–100 egységnyi pénzt. Mindegyikük keres további öt-öt vállalkozó szellemű polgárt, s azok is befizetnek a kasszába 100–100 egységnyi pénzt. Az így toborzott 25 játékos újabb öt-öt palimadarat keres, akik szintén befizetik a pénzt, majd újabb embereket toboroznak és így tovább a végtelenségig. Minél magasabban áll valaki a hierarchiában, annál több pénzt szedhet ki a kasszából.

Nem kell sok bölesesség ahhoz, hogy belássuk, a potencionális jelentkezők száma véges. Eljön rövid

idő alatt az a pillanat, amikor már nem lehet új balckokat toborozni.

Ekkorra azonban a játék kiagyalói már megszedték magukat, s eltűntek.

Jókat derültünk itt Magyarországon annak hallatán, hogy az albánokat átverték, s ráadásul Albánia a polgárháború szélére is került.

Minket bezzeg nem lehet ilyen ócska trüffel átverni, mondogattuk.

Tényleg nem?

Nos, a „művelt Németországban” a közelmúltban egy EKC nevű cég kopasztott le hasonló módon vagy ötven-hatvanezer embert. Az ötlet kiagyalói becslések szerint kétfőmilliárd márkával léptek le, amikor már túlságosan forró volt a lábuk alatt a talaj. Az átvert ügyfelek között akadt nem egy jól menő orvos, ügyvéd stb. is.

Amikor sok honfitársunk, valószínűleg szégyenérzetből igyekszik a lehető leggyorsabban elfelejteni a kalózbiztosítókkal átélt kalandját, gondoljunk Albániára.

Mint a továbbiakban látni fogjuk, a legtöbb nemzetközi biztosító is a hólabdához hasonló elven működik.

Ma Magyarországon mintegy 800 ezer bejegyzett vállalkozás, cég tevékenykedik. Sokan közülük tökéhiánnyal küszködnek, bár akad megrendelésük, expanziós lehetőségeik minimálisak, mert hazánkban ma a pénz nagyon drága.

A bankok olyan kamatokat követelnek, melyek teljesítésére alig-alig nyílik lehetőség. Éz még akkor is így van, ha tudjuk, hogy lényegesen egysze-

rőbb 1 milliárd, mint tízmilliónyi forintnyi hitelhez jutni.

Nemesak a kamatok magasak, hanem a hitelnyújtási feltételek is igen szigorúak, egyre több kezet kell elcipelni a bankba, ha pénzhez akarunk jutni. Magyarán az kap könnyen, egyszerűen jó kondíciójú hitelt, akinek arra voltaképpen az égvilágon semmi szüksége sincs.

A rizikó-tőke hiánya, a gazdasági fejlődésünk egyik legsúlyosabb gátolója.

Tudjuk, ilyesfajta meggondolások (is) vezették kormányainkat a földek magánkézbé-juttatásakor, s akkor, amikor az állami lakásvagyont messze értékén alul eladták.

Arra gondolhattak közgazdászaink, hogy az ingatlan-tulajdon fedezetet nyújthat a hitelfelvetelekhez, s így, egy csapásra több millió magyarnak lesz lehetősége arra, hogy önálló vállalkozásba kezdjen. Megszűnik végre a magyar gazdaságot évszázadok óta fojtogató legfőbb gondja: a hitelhiány.

Sajnos azonban, a földtulajdoni kérdések rendezetlensége s a lakáspiac merevsége, zártsága miatt ez a fejlődés túlnyomórészt megtorpant, megrekedt, egy – a gazdasági fejlettségünket korántsem tükröző – igen alacsony szinten.

A „biztosítási ötlet” ebből a kényszerhelyzetből is származik, ha már az ingatlanok nem töltik be a nekik szánt makroökonómiai szerepet, megteszik ezt majd az életbiztosítások.

Rengeteg honfitársunkat úgy győzött meg a biztosítási ügynök egy-egy életbiztosítás megkötésének halaszthatatlan szükségességéről, hogy „kedves

uram”, vagy éppen „apukám”, jó lesz Önnek, neked ez az életbiztosítás majd akkor, ha hitelt akarsz felvenni, manapság már szóba sem áll Önnel, veled a bank életbiztosítás nélkül.

Tényleg, a bankok egyfajta fedezetként értékelik az életbiztosítási kötvényt, egy negyedik, vagy éppen ötödik kezesként, hiszen, mi van akkor, ha a kedves ügyfél, még a hitel visszafizetése előtt, galád módon jobblétre szenderülne?

Életbiztosításra azonban ma Magyarországon, néhány egészen extrém szituációt leszámítva nem lehet kölcsönt felvenni, s ebben különbözik a hazánkban bevezetett gyakorlat a némettől és az amerikaitól.

A jelenség banktechnikai háttere a következő:

- *aránytalanul magas ma Magyarországon az ügynevezett elérési életbiztosítások száma, melyek tulajdonképpen nem mások, mint speciális takarékbetétkönyvek.*
- *az életbiztosítási összegek igen alacsonyak.*
- *Az „ügynevezett fizetési fegyelem, morál” alacsony fokú, s egy-egy akár átmeneti pénzügyi megingás is, a tartalékok hiánya miatt, oda vezet, hogy az ügyfél képtelen tovább fizetni a biztosítási díjakat.*

Azt kell tehát mondanunk, hogy hazánkban pont annak a három feladatnak a megoldására alkalmatlan a német mintára szervezett életbiztosítási piac, amiért szükség lenne, vagy lehetne rá: nem tudja megoldani a társadalombiztosítás krónikus válságát, nem teremt valódi, egyéni pénzfelhalmozási lehetőséget, s nem mozdította ki a holtpontról a már elviselhetetlen hitel-hiányt.

S, ha ez így van, megkérdezheti az Olvasó, akkor mire jók az életbiztosítások?

Arra, hogy hogyan tudnak a biztosítók nagy nevű komoly újságokat is megtéveszteni, mint a HVG és a Napi Gazdaság, legszebb példái az ezen lapokban 1999 júniusában megjelent írások. Mindkét két sajtótermék a címlapon kiállította világgá, hogy micsoda új slágertermékkel lepte meg a biztosító a magyar piacot.

A nevezetes hitelfelvételi lehetőséggel házasított életbiztosításból rövid idő alatt több mint 30 ezer darabot adtak el. Az ügynökök ebben a konstrukcióban azt ígérték az ügyfeleknek, ha ilyen szerződést kötnek, akkor könnyebben kaphatnak majd a bankoktól nagy összegű hitelt, elsősorban lakás finanszírozására. Az közismert, hogy Magyarországon milyen elképesztően nehéz egy lakást megvenni, vagy egy házat felépíteni, többek között pont a nehézkes és megregrága kölcsönfelvételi lehetőségek miatt. Természetesen az ügynökök előszeretettel lobogtatják a HVG és a Napi Gazdaság ominózus példányait, kihasználva azt, hogy ezeknek az orgánumnoknak milyen tekintélye van a magyar lakosság körében.

Az igazság azonban, és ehhez elég figyelmesen elolvasni a már említett cikkeket, hogy ez a nevezetes új sikertermék sem oldhatja meg a polgárok lakásproblémáit. A szerződésben ugyanis se a bank, se pedig a biztosító nem állít semmiféle megfogható konkrétumot. Nem igaz, hogy bárki is fog valaha nagy összegű kölcsönt kapni kizárólag azért, mert van egy ilyen életbiztosítása. A bankok ugyanis min-

denkinek szívesen adnak hitelt, ha megvan hozzá a megfelelő fedezete. Az életbiztosítás azonban (eltekintve a sokáig alacsony visszavásárlási értéktől) nem komoly fedezet.

A bank előszeretettel folyósít kölcsönt, mondjuk annak, aki a lakás vételárának egy bizonyos részét zsebből képes kifizetni, havi jövedelme busásabb az átlagnál és van néhány jól szituált kezese. Ilyenkor senkit nem érdekel az, hogy az illetőnek van-e életbiztosítása, vagy nincs. (Ha viszont van életbiztosítás, ám a többi feltételt képtelenek vagyunk teljesíteni, akkor bizony nem kapunk egy vasat sem.)

Feltételezhetjük azt is, hogy a bank annak az ügyfélnek örül jobban, akinek még nincsen életbiztosítása. Ilyenkor ugyanis nagy sietve maga a pénzintézet ad el egyet, keresve mindjárt azon is.

Az új konstrukció talán leglehangolóbb vonása a gyermekek nevére, ezen ürüggyel kötött életbiztosítás. Rábeszélük ugyanis a gondoskodni kívánó szülőket arra, hogy kössenek gyermekeiknek egyet az új slágertermékből, kihasználva a szorító magyarországi lakásviszonyokat, elhítelve azt, hogy egy életbiztosítás segítségével legalább a következő nemzedék lakásgondjai megoldódhatnak. Mint utaltunk rá, fennem hangoztatják szociális mivoltukat, s itt láthatjuk hogyan tudnak a szociálisan igazán rászorulóknak pénztárcáján is gazdagodni.

denkinek szívesen adnak hitelt, ha megvan hozzá a megfelelő fedezete. Az életbiztosítás azonban (eltekintve a sokáig alacsony visszavásárlási értéktől) nem komoly fedezet.

A bank előszeretettel folyósít kölcsönt, mondjuk annak, aki a lakás vételárának egy bizonyos részét zsebből képes kifizetni, havi jövedelme busásabb az átlagnál és van néhány jól szituált kezese. Ilyenkor senkit nem érdekel az, hogy az illetőnek van-e életbiztosítása, vagy nincs. (Ha viszont van életbiztosítás, ám a többi feltételt képtelenek vagyunk teljesíteni, akkor bizony nem kapunk egy vasat sem.)

Feltételezhetjük azt is, hogy a bank annak az ügyfélnek örül jobban, akinek még nincsen életbiztosítása. Ilyenkor ugyanis nagy sietve maga a pénzintézet ad el egyet, keresve mindjárt azon is.

Az új konstrukció talán leglehangolóbb vonása a gyermekek nevére, ezen ürüggyel kötött életbiztosítás. Rábeszélük ugyanis a gondoskodni kívánó szülőket arra, hogy kössenek gyermekeiknek egyet az új slágertermékből, kihasználva a szorító magyarországi lakásviszonyokat, elhítelve azt, hogy egy életbiztosítás segítségével legalább a következő nemzedék lakásgondjai megoldódhatnak. Mint utaltunk rá, fennem hangoztatják szociális mivoltukat, s itt láthatjuk hogyan tudnak a szociálisan igazán rászorulóknak pénztárcáján is gazdagodni.