

Gál Róbert Iván:

AZ ÖNKÉNTES NYUGDÍJPÉNZTÁRAK PIACA

A TÁRKI Társadalompolitikai Tanulmányok:

- fontos közpolitikai témákat tűz napirendre
- tényszerű, kiegyensúlyozott elemzéseket bocsát közre
- hidat kíván teremteni az akadémiai szféra, a döntéshozói kör, a kormányzati szektor és a versenyszféra között
- érdekes és hiánypótló szeretne lenni

A sorozat a TÁRKI kutatásaira támaszkodik, számai havi rendszerességgel jelennek meg.

A sorozatot szerkeszti: Tóth István György

A TÁRKI Társadalompolitikai Tanulmányok az Institute für die Wissenschaften vom Menschen (IWM) SOCO program támogatásával készül, mely programot az Osztrák Szövetségi Kormány Alapja a Közép- és Kelet-Európai Együttműködésért, valamint a Ford Alapítvány finanszírozza.

TÁRKI Társadalompolitikai Tanulmányok 3.

Budapest, 1998

ISSN 1418-0839

ISBN 963 7869 09 3

Felelős kiadó: Kolosi Tamás elnök-igazgató

Olvasószerkesztők: Csendes Lilla, Nagy Ildikó

Tördelő: Merkl Ildikó

© TÁRKI, 1998

Gál Róbert Iván:

AZ ÖNKÉNTES NYUGDÍJPÉNZTÁRAK PIACA

Budapest, 1998. január

Gál Róbert a TÁRKI kutatója, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Szociológiai és Szociálpolitikai Tanszékének részmunkaidős docense, valamint a Közép-Európa Egyetem Politikatudományi Tanszékének vendégoktatója.

A szerző a tanulmánnyal kapcsolatos bármilyen megjegyzést, kiegészítést szívesen fogad: gal@tarki.hu

Az alábbi tanulmány az Állami Pénztárfelügyelet megrendelésére a TÁRKI által 1997 őszén végzett kutatás zárótanulmányára épül. A szerző köszönetet mond az Állami Pénztárfelügyelet munkatársainak az anyag elkészítéséhez nyújtott segítségéért, valamint a Pénztárfelügyelet vezetésének, hogy hozzájárult a publikáláshoz.

Tartalomjegyzék

Tartalomjegyzék	3
Bevezetés.....	5
1. Rövid elméleti előzetes.....	5
2. Az önkéntes nyugdíjpénztári piac szerkezete	8
2.1 A piac mérete	8
2.2 Növekedési potenciál	10
2.3 Piaci koncentráció	11
2.4 Növekedési gócpontok.....	14
2. A nyugdíjpénztári piac keresleti oldalának jellemzői.....	15
3.1 A „kimazsolázási” hatás	16
3.2 A pénztártagok a munkaerőpiacon	26
Összefoglalás: A kutatás eredményei	28
Abstract.....	30

Bevezetés

Az alábbi tanulmányban az önkéntes nyugdíjpénztári piac szerkezetét, a keresletet és a kínálatot befolyásoló tényezőket elemezzük. Vizsgálatunk három kérdéskörre irányul:

1. Miként jellemezhető az önkéntes nyugdíjpénztári piac szerkezete?
2. Milyen az önkéntes nyugdíjpénztári tagok társadalmi összetétele a főbb szociológiai jellemzők szerint?
3. Mi az önkéntes nyugdíjpénztári tagok pozíciója a vállalati belső munkaerőpiacon?

Az első kérdéskörön belül részletesebben megvizsgáljuk a piac méretét, növekedési potenciálját, a piaci koncentráció folyamatát és a növekedés gócpontjait. A második pontban részletesen összevetjük az önkéntes nyugdíjpénztári tagság jövedelmi és vagyoni helyzetét, korstruktúráját, iskolázottságát és lakóhelyét az országos átlaggal. Teszteljük az ún. „kimazsolázási” hatásra vonatkozó hipotézist, mely szerint az önkéntes pénztárak a tehetősebbeket toborozzák egybe, és elemezzük a „kimazsolázási” hatás következményeit a nyugdíjrendszer jelenlegi reformjának fényében. Végezetül két további hipotézist tesztelünk. Egyrészt, igaz-e, hogy a nyugdíjpénztárak a társadalombiztosítás által nem biztosított önálló, vállalkozói réteget gyűjti össze, akik így gondoskodnak időskori ellátásukról. Másrészt, igaz-e, hogy a nyugdíjpénztárakat a vállalathoz kötődő, speciális, a vállalat számára fontos, de másol korlátozottan kamatoztatható szakismeretekkel rendelkező munkavállalók töltik meg, akiket munkáltatójuk ilyen módon is többletjövedelemhez juttat, és egyben a vállalathoz láncol.

Az elemzés öt adathalmaz felhasználásával készült. Az első az Állami Pénztárfelügyelet által készített 1997. évi 2. negyedévi összesítő létszámadatai. A további négy adathalmazt intézetünk, a Társadalomkutatási Informatikai Egyesülés (TÁRKI) gyűjtötte. Ezek közül kettő 1500 fős minta, a TÁRKI 97/II. és 97/IV. sorszámú Omnibusz felvételei. Mindkettő a felnőtt magyar népességet reprezentálja nem, életkor, iskolázottság és településtípus szerint. A negyedik minta az 1997. július végéig engedélyezett, a Pénztárfelügyelet nyilvántartása szerint ötven főnél nagyobb önkéntes nyugdíjpénztárak menedzsmentje. A minta kialakításának részleteit a felvétel nyers adatait tartalmazó dokumentumkötetben (Pénztár '97 címen) közzétettük. Végezetül az ötödik minta az önkéntes nyugdíjpénztári tagok közül rekrutálódott. Részletes leírása ugyancsak megtalálható az említett dokumentumkötetben.

1. Rövid elméleti előzetes

Ez az írás nem elméleti természetű, a nyugdíjrendszerek közgazdasági problémáiról amúgy is több tanulmány jelent meg az utóbbi időben. Néhány esetben azonban, a félreértéseket megelőzendő, itt is elengedhetetlen lesz rövid elméleti fejtegetésekbe bocsátkozni. Az első tisztázandó pont a két fontosabb nyugdíjfinanszírozási rendszer, a felosztó-kirovó és a tőkefedezeti, eltérő érzékenységi pontjainak kipuhatolása. Az előbbi - legalábbis elméletileg tiszta formájában - a mindenkor aktív dolgozók befizetéseiből állja a mindenkor nyugdíjasok járandóságát. Hozama alapvetően három dologtól függ: az aktív és a nyugdíjas népesség arányától, a reálberek növe-

kedésétől és a nyugdíjárulék kulcsától, attól tehát, hogy hányan fizetnek, mennyit fizetnek és hány ember között kell ezt szétosztani. A tőkefedezeti rendszer ezzel szemben különféle befektetési formákban felhalmozza az aktív kori befizetéseket, és ebből fedezi a visszavonulás után a nyugdíjakat. Hozama a nyugdíjpénztárak és -alapok számára engedélyezett befektetési formák átlagos hozamától függ. A két rendszer eredményességének forrása tehát eltérő és ez rögtön rávilágít eltérő sebezhetőségeikre is. A felosztó-kirovó séma ugyanis lényegesen jobban ki van szolgáltatva a demográfiai trendeknek, míg a tőkefedezeti rendszer, a tőke nagyfokú mozgékonyasága miatt könnyebben tudja magát függetleníteni ezektől. A társadalom öregedése például, mind a nyugdíjba vonuláskor várható élettartam növekedése, mind az egymást követő korosztályok csökkenő létszáma révén, egyértelműen súlyosan érinti a felosztó-kirovó rendszert, egyre kevesebb embernek kell ugyanis egyre több embert eltartania.

A pilótajáték-hasonlat igen szemléletes: a felosztó-kirovó séma ugyanis nem más mint egy különleges pilótajáték. Feltétlenül az, amennyiben a korábbi befizetések fedezete nem a felhalmozás, hanem az új belépők befizetései. Különleges pedig, amennyiben a belépés kötelező, a hozzájárulás mértékét az állam határozza meg és az ígért hozamok távolról sem meséssek. Egy efféle séma igenis életképes, feltéve, hogy az új belépők többen vannak és/vagy számottevően gazdagabbak, mint a korábbiak. Minthogy azonban, nyugdíjról lévén szó, az új belépők a fiatalabb évjáratokhoz tartoznak, a születésszám csökkenése megingathatja a rendszert. Természetesen nem úgy, ahogy a pilótajátékok piramisai szoktak összeomlani. Nem az a veszély, hogy a később érkezők mindenestül elvesztik járandóságukat, sokkal inkább az, hogy a kezdeti pozitív hozamokat negatív hozamok váltják fel. Az újonnan jövők már jobban járnának, ha nem lépnének be, mert kevesebbet kapnak vissza, mint amennyit befizettek, és jóval kevesebbet kapnak vissza, mint ha alternatív befektetési formát választottak volna.

A tőkefedezeti rendszert ezzel szemben az öregedés nem zavarja meg ilyen mértékben, ráadásul a kedvezőtlen demográfiai folyamatok tőkepiaci hatásait tőkeexport révén még mérsékelni is lehet. Ezt legjobban egy abszurd és csak gondolat kísérletként felvázolható helyzet illusztrálja. Ha egy képzeletbeli országban egy idő után egyáltalán nem születnek többé gyerekek, a felosztó-kirovó rendszer biztos éhhalálra ítélné a gyermektelen korosztályokat öregkorukra (az utolsó aktív korosztályok egyébként magas fizetését kifizethetetlen nyugdíjárulékok terhelnék). Nem lenne ugyanis olyan külföldi, aki hajlandó lenne hozzájárulni a terhek viseléséhez. Ezzel szemben ugyanez a társadalom mindvégig jólétben élne (és halna ki), ha a nyugdíjalapok befektetéseiket nem otthon, hanem a legmagasabb hozamokat ígérő piacokon fektetnék be. Ez esetben ugyanis a megtakarítások használatáért a külföldiek igenis hajlandóak lennének fizetni.

Meg kell jegyezni, hogy a fenti okfejtés csak akkor állja meg maradóképpen a helyét, ha vadonatúj rendszerek bevezetését fontolgatjuk. Egy már kialakult szisztéma átalakítása, például felosztó-kirovó elvűből tőkefedezetivé, új szempontokat vet fel. Nevezetesen, az átállás a felosztó-kirovó pillér eladósodásával jár, aminek finanszírozhatósága érdekében pedig adminisztratív eszközökkel korlátozzák a tőkeexportot. Ez viszont fokozza a tőkefedezeti séma kiszolgáltatottságát a hazai demográfiai és gazdasági trendeknek.

A magyar nyugdíjrendszer története kiválóan példázza a felosztó-kirovó séma demográfiai sebezhetőségét. Öregsünk. Nem mintha a „nagyon” öregek száma nőne.

1960-ról 1995-re a mindenkori hatvan évesek várható élettartama alig egy évvel nőtt (nagyjából 16,7-ről 17,6 évre). Inkább a „fiatal” öregek száma emelkedett. Ez önmagában semleges adat a nyugdíjrendszer, viszont öröndetes az életminőség szempontjából. Ami megterheli a felosztó-kirovó rendszert, az nem az abszolút növekedés, hanem a relatív: 1960-ban minden hetedik-nyolcadik magyar állampolgár töltötte be a hatvanadik születésnapját, 1995-ben azonban már minden ötödik. Az idősök aránya nő a társadalomban, mivel kevés és egyre kevesebb a fiatal. Ez kedvezőtlen, de még mindig nem veszedelmes. A riasztó a jövő. Jelenleg a pályára lépni készülő fiatalok száma még mintegy másfélszeresen meghaladja a náluk harmincöt-negyven évvel idősebbekét, azaz a nyugdíjkorhatárhoz közelítőket. A bölcsődés- és óvodáskorúak száma azonban alig több mint a fele a hozzájuk képest negyven évvel idősebbek számának. Ez az igazán ijesztő. Hogy fogják a tizenöt-húsz év múlva pályát kezdők kifizetni az akkor visszavonulók nyugdíját?

Látható, hogy a rendszert a demográfiai fejlemények ásták alá. Ha a kilencvenes évek elejének gazdasági válsága nem következett volna be, akkor is ez a mostani évtized lett volna a rendszer utolsó pár jó éve. A Ratkó-gyerekek még, a Ratkó-unokák már a munkaerőpiacon vannak, a kereső-eltartott arány átmenetileg kedvezően alakul. A következő évtized végére azonban, a Ratkó-gyerekek visszavonulásával, már mindenképpen pótlólagos erőforrások bevonása, vagy a nyugdíjak elértéktelenítése vált volna szükségessé. Az elmúlt évek foglalkoztatási válsága, a nyugdíjrendszer megterhelése majdnem egymillió fiatal nyugdíjassal, valamint a tömegessé vált kibújás a járulékfizetési kötelezettség alól csak siettette a korrekciót.

A pilótajáték tehát összeomlott, szanálni kell. Most már bizonyos, hogy a fiatalabb generációk magasabb járulékkulcsok alapján fognak fizetni, hosszabb ideig, és mindezért kevesebbet kapnak majd vissza. Évek óta erőlteti a mindenkori kormány, hogy ez így legyen, és a nyugdíj-kasszát valahogyan egyensúlyban lehessen tartani. Vegyük csak sorra. Először is, apránként átalakultak a kezdőnyugdíj számítása során figyelembe vett tényezők. A friss nyugdíjas egyre hosszabb időszakban keresett bérének (azaz egyre alacsonyabb átlagbérenek) adott hányadát kapja kézhez. Hol van ez a tíz-tizenöt évvel ezelőtti „védett kortól”, amikor csak az utolsó öt év legjobban fizetett három évét számították be. A nyugdíjak valorizációja¹ mindig lemarad egy-két évvel az árindex mögött. A degresszió sávjai - a személyi jövedelemadóéhoz hasonlóan - nem követik az inflációs bérnövekedést. A kezdőnyugdíj jövedelemhelyettesítő képessége (a kezdőnyugdíj a zárófizetéshez viszonyítva, tehát a nyugdíjbavonulás által előidézett jövedelemvesztés mértéke) lecsökkent. Felemelték a nyugdíjkorhatárt is. Ez már, némi huzavona után korábban megtörtént, az új törvény csak megerősítette a korábbi döntést. Ez önmagában megnöveli a nyugdíjakat, a szolgálati idő meghosszabbítása révén, és lerövidíti a nyugdíjban töltött életszakaszt. Ha semmi más nem változott volna, a korhatáremeléstől a nyugdíjak reálértékének nőnie kellett volna. Erre a változtatásra azonban inkább azért volt szükség, hogy a nyugdíjak reálértéke ne csökkenjen olyan drasztikusan, mint amennyire akkor csökkent volna, ha a szabályok nem változtak volna meg.

A legkényesebb lépést azonban úgy tűnik most, az új nyugdíjtörvénnyel tette meg az ország - anélkül, hogy az érintettek egyáltalán észrevették volna. Miközben a közvélemény a magán-pénztárak bevezetésétől hangos, a törvény a jelenleg 47 évnél fiatalabbak jövődi társadalombiztosítási nyugdíját radikálisan, a bruttó átlagos havi

¹ valorizáció: a pénz értékcsökkenése miatt bekövetkező veszteség kiegyenlítése.

kereset 14-22 százalékaival megkurtította. Ez az a háttér, amely az önkéntes nyugdíjpénztárak iránti keresletet megszabja.

2. Az önkéntes nyugdíjpénztári piac szerkezete

A pénztárpiac szerkezetének vizsgálatát két adatforrásra építettük. Egyrészt felhasználtuk a Pénztárfelügyelet negyedéves összesítőjét, amely tartalmazza a pénztárak listáját és taglétszámát. Másrészt használni tudtuk a 153 önkéntes nyugdíjpénztár körében végzett felmérésünket. Ez a minta, amint a bevezetőben említettük, nem teljes körű, de tartalmazza a felügyeleti nyilvántartás szerint 50 főnél nagyobb nyugdíjpénztárak zömét. A piac szerkezetét az alábbi szempontok szerint fogjuk vizsgálni: méret, növekedési potenciál, koncentráció, növekedési gócpontok.

2.1 A piac mérete

A Pénztárfelügyelet nyilvántartása szerint 1996. első negyedév végén 243 ezer tagja volt az önkéntes nyugdíjpénztáraknak. 1997. második negyedév végén már 578 ezer. A tagság létszáma bő egy év alatt majdnem két és félszeresére nőtt. A növekedési ütem az emelkedő bázis miatt csökken, az adott időszak alatt beáramló új tagok létszáma azonban nem lett kevesebb. Egyenetlen tempóban ugyan, a létszám havi átlagban 20-25 ezer fővel gyarapodott, és ez jelenleg is így van. Felmérésünk azt mutatja, hogy a második negyedév végi összesítő elkészítése és felvételünk időpontja (szeptember végi adatok) között a tagság hozzávetőlegesen 8 százalékkal nőtt, ami ugyanezt a havi 20-25 ezer fős növekedést mutatja. Ennek alapján a tagság 1997. szeptember végén körülbelül 625 ezer főt számlált, év végére pedig, a jelenlegi trend fennmaradását feltételezve, elérte a 700 ezer főt.

Meg kell jegyeznünk, hogy a növekedési ütemre vonatkozó becslésünk mérsékeltnek mondható. Mintánk, miként fent említettük, 153 pénztárat tartalmaz, az 50 főnél nagyobbak zömét. Tehát épp a legkisebb, leggyorsabban növekvő pénztárak maradtak ki a számításból. Ráadásul a kalkulációt kétféleképpen is elvégeztük. A kérdéseinkre válaszoló menedzsert megkértük, adja meg a tagság létszámát, majd részletes számokat is kértünk (a tagdíjfizetők, inaktívak, szolgáltatásban részesülők és tagságukat szüneteltetők számát). A részletes számok összege, ami egyébként megbízhatóbb, általában kevéssel elmarad az összetől. Számításunk a növekedési ütemre vonatkozóan a részletes adatokra épül.

A létszámadatok, akár a Pénztárfelügyelet adatbázisából, akár saját adatfelvételünkből származnak, végső soron a pénztárak közlésén alapulnak. Minthogy negyedévenkénti Omnibusz-felvételünk rendszeres lakossági kikérdezést tesz lehetővé, a fenti számokat más forrásból is tudjuk kontrollálni. A lakosságtól származó, a pénztári tagságra vonatkozó információt az 1. táblázat tartalmazza.

1. táblázat

Az öregkori öngondoskodás tőkepiaci formáinak elterjedtsége a nem-nyugdíjas felnőtt lakosság körében (%-os arányok)

	1996. október (N=987)	1997. január (N=920)	1997. április (N=889)	1997. június (N=908)
nyugdíjpénztári tag	5,6	6,0	7,8	8,9
nyugdíj-életbiztosítása van	7,1	9,7	9,2	10,1
egyéb**	1,1	1,8	0,6	3,0
összesen, legalább az egyik	13,4	17,0	15,7	21,2

* Az egyes oszlopokban található megoszlások összege nagyobb lehet, mint az összegző sor értéke, mivel előfordulhat, hogy a megkérdezett több öngondoskodási formával is rendelkezik.

** Az egyéb kategória nagy része is nagy biztonsággal a pénztártagok közé sorolható.

A táblázat megerősíti a pénztáraktól származó adatokat. A lakossági közlés szerint a nyugdíjpénztári tagság az 1996. októberi 350 ezerről 1997. júniusára 620 ezerre nőtt, ezek az adatok azonban, 95 százalékos valószínűségi szint mellett, csak mintegy 130 ezer fős konfidencia-intervallummal értelmezhetők. Ennek alapján így kell fogalmaznunk: a nyugdíjpénztári tagok száma 1997. júniusában 95 százalékos valószínűséggel félmillió és háromnegyedmillió közé esett. Önmagában tehát a lakossági survey nem adott sem pontosabb sem megbízhatóbb információt, mint a pénztárak közlése, mindössze megerősítette azt. Ami viszont többletinformáció, az a különböző biztosítóintézeteknél kötött nyugdíjcélú életbiztosítások száma és dinamikája. Ebből ugyanis az derül ki, hogy a biztosítók és pénztárak gyakorlatilag fele-fele arányban osztoznak a piacon.

Nőtt a pénztárak száma is. Az 1996-os első negyedévi összesítő 194 nyugdíjpénztárról tudott, az 1997-es második negyedévi már 243-ról. A pénztáralapítás növekedése várakozásainkkal ellentétes, a piac koncentrációja ugyanis nemhogy növekedést, inkább csökkenést indokolna. A jelenség lehetséges magyarázatának tűnik a kötelező pénztárak megjelenése, ami újabb szereplőket invitálhat a nyugdíjcélú megtakarítások piacára. Ezt a magyarázatot akkor lehet majd tesztelni, amikor véglegessé válik, mely önkéntes pénztárak váltottak engedélyt kötelező pénztárak működtetésére is. Egy másik lehetséges magyarázat szerint a piac tulajdonosi szerkezete magyarázza, hogy a kínálati oldal szereplőinek száma nem csökken az egyértelmű koncentrációs tendenciák ellenére. Erre később még visszatérünk.

Minthogy a nyugdíjpénztári tagok körében végzett felmérésünk során megtudakoltuk a tagságtól származó befizetések és a munkáltatói kiegészítések nagyságát. Ennek alapján, igaz ismét csak széles konfidencia-intervallumon belül, megállapítottuk, hogy az átlagos havi tagdíj 2570 forint, a munkáltatói támogatás pedig 2300 forint. Ennek alapján jelenleg a pénztárakba befizetett havi összeget körülbelül 3 milliárd forintra becsüljük. Változatlan tagság és változatlan befizetések mellett tehát az önkéntes nyugdíjpénztárak éves szinten durván 35 milliárd forintot gyűjtenek. A taglétszám, illetve a befizetések további emelkedése pedig még feljebb emeli ezt a summát.

2.2 Növekedési potenciál

Az önkéntes nyugdíjpénztárak potenciális növekedésének az új nyugdíjtörvény-csomag jelentős lökést adott. Nem az 1997/82. sz. törvényre, a magánpénztárak megjelenésére gondolunk, ami rohamtempóban meg fogja növelni a tőkepiacon jelenlévő, nyugdíjcélú megtakarításokat. Ez önmagában még nem változtatná meg az önkéntes pénztárak iránti keresletet. A magánpénztárak ugyanis a jelenleg is meglévő, a bruttó fizetésekre rakódó harmincegy százalékos nyugdíjárulékkel gazdálkodnak. Az 1997/81. számú, társadalombiztosítási nyugdíjakról szóló törvény azonban olyan változtatásokat hozott, amelyek várhatóan pótlólagos, a harmincegy százalék feletti megtakarításra fogják ösztönözni az érintetteket.

Az új törvény ugyanis a 47 évesnél fiatalabbak számára szigorúbb kritériumok mellett jelentősen alacsonyabb nyugdíjat ajánl. Nem arról van szó, hogy a magánpénztárakba átlépők veszteségeket szenvednek el, amit aztán egyéni számlájukon gyarapodó megtakarításaik kompenzálnak. Nem, ez az ellensúlyozható veszteség, amit a már a munkaerőpiacon lévőknek nem is kötelező vállalni, csak megtetézi azt a semmivel sem ellensúlyozott és minden 47 évesnél fiatalabb ember számára megkerülhetetlenül elszenvedett veszteséget, amit a nyugdíjszámítási kulcsok megkurtítása okoz. A most 47 évesnél idősebb, de még aktív személyek visszavonulásukkor, 40 szolgálati év esetén a havi átlagkereset 80 százalékát fogják megkapni, akik jelenleg 47 évesnél fiatalabbak, azok mindössze 66 százalékot, de csak akkor, ha nem léptek be magánpénztárba, mert ha átléptek, akkor még kevesebbet. 25 évnyi szolgálati idő után a különbség még nagyobb: 63 százalék a 41,25 százalékkal szemben.

Forintban nehéz ezt a különbséget megbecsülni. Ha egy egyszerűsítő feltevéssel élve 50.000 forintban állapítjuk meg valakinek a havi átlagos bruttó keresetét, és eltekintünk a degresszivitástól (amitől a nyugdíjfolyósító nem fog eltekinteni), valamint a személyi jövedelemadó eltérő beszámításától, akkor 25 évi szolgálati idő után az illető kezdő nyugdíja 31.500 forint lesz, ha jelenleg 47 éves vagy idősebb, ha azonban még nem érte el ezt a korhatárt, akkor csak 20.625 forint. Több, mint tízezer forintos veszteség, a társadalombiztosítási nyugdíj egyharmada. (A valóságban a különbség kisebb lesz, mivel a havi jövedelem első tízezer forintja másként kerül beszámításra, mint az ötödik, és a személyi jövedelemadó is másként fog hatni a nyugdíjakra tizenöt év múlva). Legrosszabbul a 47 évnél fiatalabb negyvenesek járnak, és minél idősebb vagy fiatalabb valaki ennél a generációnál, helyzete annál kevésbé romlik. A nagy veszteségek könnyen beazonosíthatók: a Ratkó-nemzedék. Ők azok, akik számára az elmúlt évtizedek felelőtlen ígéretése végképp megalapozatlannak bizonyul, az ő nyugdíjukat az eredeti feltételek szerint senki nem fogja kifizetni, a kötelező magánpénztárakhoz fordulni pedig többségüknek már késő. Ők még ki fogják fizetni a náluk idősebbek nyugdíját, de a náluk fiatalabbaktól már jóval kevesebbet fognak kapni a saját nyugdíjukra. Közülük csak az fogja tudni mérsékelni a visszavonulásakor elszenvedett jövedelemcsökkenést, aki képes és hajlandó jelenbeli jövedelmeinek még további, a harmincegy százalék feletti részéről is lemondani és felhalmozni azokat valamilyen önkéntes nyugdíjbiztosítás keretében.

Éppen ezért a középkorú generációk megtakarítási hajlandósága (és felhalmozási potenciálja) komoly további felhajtóerőt jelent az önkéntes pénztáraknak. Egyrészt a társadalombiztosítási nyugdíj megkurtítása felértékeli a nyugdíjcélú megtakarítás-

kat. Így az ezzel foglalkozó befektetési intézmények megpróbálhatják átcsábítani a meglévő megtakarításokat, elsősorban a bankszférából. Azon háztartások körében, ahol a kérdéseinkre válaszoló személy 35, illetve 40 év feletti aktív dolgozó, nagyjából minden másodíknak fekszenek megtakarításai különböző banki vagy egyéb tőkepiaci formákban vagy éppen ott-hon a szalmazsákban, de csupán 27, illetve 30 százalékuknak vannak kifejezetten nyugdíjcélu felhalmozásai biztosítóknál vagy pénztárakban (az említett számokat természetesen ismét széles konfidencia-intervallum veszi körül).

Mindez speciális következménnyel jár a pénztárak marketing tevékenységére nézve is. A pénztárak ugyanis az új helyzetben nem csupán azzal nyerhetnek piacot, ha minél több embert győznek meg a kötelező pénztárak előnyeiről, hanem azzal is, ha minél több embernek mutatják meg, milyen veszteség érte őket az új törvénycsomag társadalombiztosításra vonatkozó passzusaiiban.

Ráadásul a meglévő megtakarítások átrendezése nem az egyetlen potenciális forrása a növekedésnek. A megkérdezett 35, illetve 40 év feletti nem-nyugdíjasok 37, illetve 35 százaléka válaszolt igennel azokra a kérdésekre, amelyekben megtudakoltuk, tervezik-e kiegészítő nyugdíjbiztosítás kötését vagy belépését valamelyik önkéntes nyugdíjpénztárba, 10 százalékuk pedig még nem döntötte el. Az efféle szándéknyilatkozatok persze semmire sem köteleznek, és nem feltétlenül jelentenek megalapozott keresletet. Azt a következtetést azonban le lehet vonni belőlük, hogy a pénztári tagság még nem érte el határait.

Ezzel kapcsolatban az alábbi inkább spekulációt, mint becslést, inkább a lehetőségek körvonalazását, mint megbízható előrejelzést tudjuk nyújtani. A demográfiai, jövedelmi és munkaerőpiaci elemzés alapján, figyelembe véve a társadalombiztosítási nyugdíj várható alakulását, a megtakarításokat, a nyugdíjcélu felhalmozással kapcsolatos hajlandóságot, a piac felosztását pénztárak és biztosítók között, az önkéntes nyugdíjpénztári tagság felső határát durván 1-1,2 milliósra taksálhatjuk, az önkéntes nyugdíjpénztári piac teljes értékét pedig mostani árakon számolva évi 50-70 milliárd forintra. Mindenképpen hozzá kell tenni azonban, hogy ebben a számításban túl sok a „ha” és a „feltéve”: pontosabb becslések készítése további kutatást igényel. Ezeket a számokat inkább gondolatébresztőnek és vitaindítóknak szánjuk, mintsem kiértékelendő előrejelzésnek. Eredményünk optimistábbnak tűnik a jelenleg közkeletű előrejelzéseknél, elsősorban azért, mert figyelembe vettük, hogy az új nyugdíjtörvény drasztikus hatása a társadalombiztosítási nyugdíjakra előbb-utóbb tudatosodik majd az érintettekben és növeli a kiegészítő felhalmozás iránti keresletet.

2.3 Piaci koncentráció

A teljes nyugdíjpénztári tagság, mint említettük, közel két és félszeresére nőtt az 1996. első negyedévi és az 1997. második negyedévi összesítés között. Ezzel szemben a pénztárankénti növekedés súlyozatlan átlaga több mint nyolcszoros volt. Vagyis volt sok pénztár, amely csak kis mértékben nőtt, és néhány, amely nagyon gyorsan. A pénztárak tíz százalékában az 1997-es nyári létszám nem haladta meg az 1996-os tavaszt, hozzávetőleg háromnegyedében a tagság nem duplázódott meg, nyolcvan százaléka az átlagos növekedési ütem (238 százalék) alatt maradt, és csupán minden ötödik pénztár növekedése haladta meg ezt a tempót. Ez egyér-

telműen a piac koncentrárlódására utal. Ugyanakkor mégsem mondhatjuk, hogy a piacot néhány cég egyszerűen elfoglalta. Jelenleg az öt legnagyobb pénztár (a pénztárak két százaléka) tömöríti a tagság negyedét, a legnagyobb tíz pedig (a pénztárak négy százaléka) a tagság 42 százalékát. Ezzel szemben tavaly a megfelelő értékek még magasabbak voltak: 29 százalék, illetve 45 százalék. Van tehát a pénztáraknak egy viszonylag tág köre, harminc-ötven cég, amelyek gyors ütemben nőnek. Közülük fognak majd kiválni a későbbi piacvezetők.

A koncentrációs folyamatnak három fontos sajátossága van. Először is, még csak a folyamat elején vagyunk, a potenciális kereslet teljes lefedése esetén, néhány év múlva a legnagyobb néhány cég részesedése várhatóan megnő. A másik sajátosság nem a nagy, hanem a kis pénztárak körében keresendő. Az 1996-os alapítású cégek 85 százaléka 1997 nyaráig még nem érte el a kritikus határnak tartott 2000 fős létszámot. Ennél is feltűnőbb, hogy a megfelelő arányszám az 1995-ös alapítású pénztárak körében is kétharmados sőt az 1994-esek több mint felének sem volt elegendő a rendelkezésükre álló három év a kritikus tömeg elérésére. A probléma nem az, hogy sok a sikertelen cég. Ilyen piaci dinamizmus mellett ugyanis bőven lennének olyan tőkeerős pénztárak, amelyek magukba olvaszthatnák a lemaradókat. Hiányzik azonban az a nyomás, amely a kicsiket arra kényszerítené, hogy beolvadjanak. A szükséges nekilendülésre képtelen vállalkozások továbbra is jelen vannak (lásd az 2. táblázatot). Ez egyértelműen a verseny gyengeségére utal: a piac egyelőre képtelen kikényszeríteni az optimális vállalatméretet.

A koncentrációs folyamat harmadik sajátossága is ebbe az irányba mutat. A szervezeti összeolvadások mellett, részben tehát inkább helyette, megjelentek a pénztárszövetségek. Az elmúlt rövid periódusban hat pénztárszövetség alakult (közülük egy csak egészségpénztárakat tömörít). A pénztárszövetségek alapításának és a belépés indítékainak feltárása további kutatást igényel. Annyi azonban legalábbis sejthető, hogy a működési költségek megosztásáról, közös alapkezelésről, illetve a kötelező pénztárakba beáramló tömeg közös fogadásáról van szó. Az is valószínűsíthető, hogy a tagtoborzásban kevésbé sikeres, de komoly tőkeháttérrel és alapkezelési felkészültséggel rendelkező intézmények így próbálnak hozzáférni a piac minél nagyobb szeletéhez.

A jelenség oka valószínűleg a nyugdíjpiac tulajdonviszonyaiban keresendő. Az új törvény ugyanis a csoporttulajdonosi nyugdíjpénztári formát preferálja a magántulajdonban lévő profitorientált nyugdíjalapokkal szemben. Ennek következtében a piac kínálati oldalát olyan cégek jellemzik, amelyekben a tulajdonosi kontroll gyenge, a profitmotiváció és a költségérzékenység korlátozott. A törvény a pénztárak menedzsmentjét viszonylag szabad helyzetbe hozza. Egy olyan szervezetben, ahol esetleg több tízezer tulajdonos van, a *de facto* tulajdonjogok gyakorlatilag egy nagyon szűk csoport kezében koncentrálnak. A menedzsment esetenként még a felügyelő bizottság és az igazgató tanács összetételét is képes befolyásolni, valamint könnyen manipulálhatja az eléjük kerülő információt. A jelenséget jól illusztrálja Magyarországon a stratégiai befektetőknek eladott, illetve a tőzsdei kibocsátás során értékesített és így a menedzsment befolyása alá került bankok közötti különbség; szélsőséges példa a Postabank válsága, amely a lassú visszacsatolás révén a betétesek rohamához vezetett. Ráadásul a pénztárak még olyan mindennapos ellenőrzésnek sincsenek kitéve, mint a hasonlóan szétaprózódott tulajdonosi szerkezetű tőzsdei cégek. Így a verseny mint kontrollmechanizmus is kisebb mértékben

korlátozza a pénztárvezetést. A visszacsatolás lassabb, ezért a korrekciók fájdalmasabbak.

2. táblázat

Önkéntes nyugdíjpénztárak átlagmérete az alapítás éve szerint, és a 2000 főnél kisebb pénztárak száma

alapítás éve*	átlagos létszám	szórás	pénztárak száma	2000 főnél kisebb pénztárak száma	2000 főnél kisebb pénztárak az összes %-ában
1994	2286	3054	17	10	59
1995	3213	6346	113	76	67
1996	1812	4988	81	69	85
1997	267	515	15	14	93
összesen	2446	5507	226	100	75

*A felügyeleti nyilvántartásban szereplő adat az engedély kiadására vonatkozik, a pénztárak azonban gyakran korábban datálják a működés megkezdését

A menedzsment túlerejének és a profitmotiváció gyengeségének két fontosabb következménye van. A kisebb, kevésbé sikeres cégek menedzsmentje hosszabb ideig képes ellenállni a fúzióknak, amely a működési költségek csökkentése révén a tagok nyereségeit növelné ugyan, a menedzsmentnek azonban elemi érdekeit sértené. Következésképp az intézményi szerkezet túlon túl szétaprózott marad, vagy legalábbis lassabban koncentrálódik, mint ha a verseny élesebb volna. Ezzel egybeesnek a pénztárszövetségek révén lezajló kerülőutas koncentráció: ahelyett, hogy a tőkeerős cégek felvásárolnák a kisebbeket, és így elérnék az optimális vállalatméretet, a piaci részesedést csak magasabb működési költségek mellett lehet növelni. Természetesen korai még levonni a következtetést, hogy a sok apró, nekilődulásra képtelen pénztár és a népszerű szövetségi forma épp emiatt jellemzi a piacot. Mindenestre a tapasztalatok nem mondanak ellent az elméleti következtetésnek.

A kedvezőtlen tulajdonforma másik lehetséges következménye a hozamverseny és a megbízhatóság-verseny fontosságának viszonylagos csökkenése. Növekszik viszont a méretverseny és a befolyásért folytatott verseny szerepe. Az előbbi akkor vezet szuboptimális eredményre, ha a növekedési vágyat a növekedés költségei nem tartják kellő mértékben kordában. Ha keveset nyom a latban, fajlagosan mennyibe kerül az új tagok megszerzése, pusztán az számít, hány új tag van. Ennek jelei az önkéntes pénztárak piacán ugyancsak érzékelhetőek a multilevel marketing módszereivel dolgozó cégek esetében. Ráadásul a minél nagyobb piaci részesedés önmagában is önvédelmi eszköz: ugyanúgy, ahogy egy nagy bank vagy egy nagy termelővállalat sem mehet csak úgy tönkre, egy nagy nyugdíjpénztár sem sülyedhet el csak úgy. Sőt, amint azt a Postabank már említett esete is mutatja, még a vezetők is túlélhetik a válságot. A tulajdonosi kontroll és a gyengülő profitmotiváció másik következménye pedig a nemzetközi (és hazai) tapasztalatok szerint az, hogy a pénztári vezetők, helyük megtartása, illetve karrierjük további előmozdítása érdekében nem a profitabilitást, vagy a portfólió megbízhatóságának növelését fogják elsődleges szempontnak tekinteni, hanem a politikai és üzleti kapcsolatok gyűjtését.

Ezek a jelenségek természetesen nem jelentenek katasztrófát. Nem fenyeget az a veszély, hogy a pénztárak tönkremennek, és a beléjük fektetett pénz elvesz. A működési költségek viszont magasabbak lehetnek a szükségesnél, a realizált profitráta alacsonyabb, a változó körülményekhez történő alkalmazkodás pedig valamivel lassabb. Végeredményben tehát a kifizetett nyugdíjak elmaradhatnak az optimálistól.

2.4 Növekedési gócpontok

A nyugdíjpénztár, bár tőkefedezeti rendszerű intézmény, tehát a megtakarításokat felhalmozza és kamatoztatja, nem nélkülözi a biztosítók jellemzőit sem. A pénztárak ugyanis általában járadékszolgáltatást vállalnak, ami tartalmazza a kockázatmegosztás komponensét is. Senki sem tudja ugyanis, hogy nyugdíjbavonulása után még mennyi ideig fog élni, és így mekkora összeg kell az öregkori szükségletek fedezésére. A sikeres biztosítási tevékenység alapfeltétele pedig a minél nagyobb tagság toborzása. A tőkefedezet miatt a minimálisan elvárt kockázatközösség nem nagy, a hivatalos javaslatok 2000 főre taksálják. 2000 embert azonban nem is olyan egyszerű összegyűjteni. Kevés az olyan munkahely, amelynek törzsgárdája meghaladná ezt a létszámot. A területi alapon szerveződő közösségeknek az olyan modern mobil társadalmakban mint a magyar, igen nagy merítési bázisra van szükségük, és még az ilyen esetekben sem árt valamilyen meglévő szervezetre, tagságra, fiókhálózatra vagy ügynöki hálózatra támaszkodni.

A 10.000 főnél több tagot tömörítő pénztárak, vagyis a tizenöt legnagyobb pénztár közül öt pénztárnak van mamut ágazati-munkahelyi, négynek pedig szakszervezeti háttere. Három mögött biztosító áll, és csupán egy-egy mögött bank vagy egy multilevel-marketing hálózat. Végül, mindössze egyetlen olyan szervezet van, amely efféle intézményi támasz nélkül is képes volt ennyi tagot toborozni. A 3. táblázatban bemutatott adatok némiképp árnyalják ezt a képet. Az eredményeket két forrásból nyertük. Egyrészt felhasználtuk a Pénztárfelügyelet adatait a pénztárak szerveződési elvére nézve. Az ágazati és a szakmai-munkahelyi kategóriákat összevontuk, mivel a köztük húzódó határ közgazdasági értelemben nem egyértelmű. A monopolszerkezetű, vagy néhány oligopólium által uralt, szigorúan szabályozott iparágakban az ágazati lehet szakmai, sőt munkahelyi pénztár is. A többi intézménytípusra vonatkozóan pedig megkérdeztük a pénztári menedzsereket: „Van-e a pénztár háttérében bank (biztosító, multilevel marketing hálózat vagy szakszervezet)?” A besorolás itt is némi óvatosságra ad okot, túlzottnak tűnik ugyanis a bankok által felállított nem-munkahelyi pénztárak több mint ötven esetet számláló csoportja.

A toplista elemzéséből kapott benyomásokat tehát az alábbiakkal egészíthetjük ki. Bár a legnagyobb pénztárak között az ágazati-szakmai-munkahelyi szerveződések jelentik a legnagyobb csoportot, ez a pénztárépítési mód nem egyértelmű recept a sikerre. Sok helyen próbálták önálló nyugdíjpénztárat felállítani (ez a csoport a legnagyobb a 3. táblázatban), ahelyett hogy munkáltatói tagként beléptek volna valamelyik országos pénztárba, de az egyébként nem magas országos átlaglétsszámot nem sikerült szignifikánsan meghaladniuk. Magyarán, néhány óriáscégnek vagy erősen koncentrált és szabályozott piacon operáló szervezett ágazatnak sikerült nagy pénztárat alakítaniuk, a többség azonban nem tudott nekikendülni.

Ezzel szemben a szervezett tagságra épülő szakszervezeti háttérű pénztárak, illetve a kiterjedt ügynöki hálózatot fenntartó biztosítók és multilevel marketing szervezetek egyértelmű előnyhöz jutottak a verseny kezdeti, kritikus szakaszában. Átlagos taglétszámuk másfélszer-kétszer meghaladja az országos átlagot. Egyedül a bankok csoportja az, amely a kitüntetett szerveződési formák közül nem bizonyult sikeresnek. Ez egybevág a pénztár toplistából nyert első benyomással, bár az is igaz, hogy maga az adat kétségesnek tűnik. Túlzottnak látszik ugyanis a banki háttérrel rendelkező pénztárak ilyen népes csoportja.

3. táblázat

*Egyes háttérintézmény típusok hatása a pénztárak méretére**

	átlagléttség	pénztárak száma
bank	2372	51
biztosító	8038	11
multilevel-marketing szervezet	7671	5
szakszervezet	7398	15
ágazati-szakmai szervezet	3352	69
összesen**	3467	153

Forrás: A létszámadatok a Pénztárfelügyelet 1997. 2. negyedévi összesítőjéből származnak, a háttérintézményekre vonatkozó adatok pedig a pénztárak közléséből

** az összehasonlíthatóság érdekében csak a mintába bekerült pénztárak körében*

*** a fenti kategóriákba be nem sorolt pénztárakkal együtt*

Érdemes általában is megjegyezni, hogy az egyes intézménytípusokon belül meglehetősen nagy a szórás. Ez arra utal, hogy a siker kulcsának megtalálása további elemzést és valószínűleg további adatokat kíván.

2. A nyugdíjpénztári piac keresleti oldalának jellemzői

Az önkéntes nyugdíjpénztárak felállítása reálisan felvetette az ún. „cream-skimming” problémáját. Az angol terminus - magyarul leginkább kimazsolázásnak lehetne fordítani - arra utal, hogy a rentábilisan biztosítható, magasabb jövedelmű rétegek legalábbis részlegesen elhagyják az állami felosztó-kirovó rendszert, ha az ún. „kivonulási opció”, ebben az esetben a magánbiztosítás lehetősége megnyílik. Az érintettek a magasabb hozam miatt fokozottan érdekeltté válnak a társadalombiztosítási járulék befizetésének elkerülésében, és járulékaikat amilyen mértékben csak lehet, önkéntes pénztárakba viszik át, ha már egyáltalán benthagyják a nyugdíjrendszerben és nem élnek fel. A társadalombiztosítás így újjólág hiányokkal kényszerül szembenézni, ami korrekciókat von maga után, egyre újabb embereket ösztönözve arra, hogy megpróbálják függetleníteni magukat a rendszertől. A végeredmény a társadalombiztosítási nyugdíj politikai védettségének megrendülése, az állami nyugdíjak reálértékének alácsúszása.

Tavalyelőtti kutatásunkban, mely szintén a Pénztárfelügyelet megbízásából készült és amelynek eredményeit „Az öngondoskodás terjedése Magyarországon” c. tanulmányunkban közöltük, már felhívtuk a figyelmet erre a lehetőségre. Az akkori eredmények azt mutatták, hogy a pénztári tagok (ebben nem csak nyugdíj- hanem egészségpénztári tagok is

benne voltak) magasabb jövedelműek és vagyonosabbak, mint az országos átlag, ez azonban részben az ún. összetételhatásnak tudható be. Nevezetesen, a pénztári tagok nem csupán azért bizonyultak gazdagabbnak, mert a pénztárak a gazdagabbakat vonzzák, hanem azért, mert elsősorban olyan csoportokat találtak meg - az iskolázottabbakat, a budapestieket, az idősebb munkavállalókat - amelyek tagjai általában gazdagabbak. 1996-os felvételünkben az iskolázottság tekintetében még egyértelműen az összetételhatás okozta az eredményeket, mivel az egyes iskolázottsági csoportokban a jövedelmi és vagyoni különbségek nem jelentkeztek a pénztártagok és az országos minta tagjai között. A településtípus esetén a következtetés már nem volt ennyire egyértelmű. A budapestiek között nem, a vidékiek között azonban világosan megjelent a különbség: tavalyelőtt, a fővároson kívül az önkéntes pénztárak még csak a tehetősebbeket vonzották. Hasonló volt a helyzet életkori bontásban is: 30 és 70 év között, vagyis az érintett korosztályok túlnyomó többségében a gazdagabbak lettek pénztártagok, az alacsonyabb jövedelműek pedig kimaradtak.

1997-es felvételünk a korábbiánál is egyértelműbb jövedelmi hatásokat mutatott ki. Ennek értékelésére az eredmények részletes ismertetése után még visszatérünk. Ezen a ponton inkább a dolog jelentőségére kívánjuk felhívni a figyelmet. A „kimazsolázási” hatásnak ugyanis fontos következményei vannak a kötelező befizetésekre épülő nyugdíjrendszerre vonatkozóan. Nevezetesen, a „kimazsolázás” lehetősége miatt nagy valószínűséggel mind a kötelező magánnyugdíj, mind a kötelező állami nyugdíj (vagy ezek valamely kombinációja) kedvezőbb eredményeket produkál, mint a kötelező állami nyugdíj megfejezése kiegészítő önkéntes nyugdíjakkal. Ebben az értelemben tehát a kötelező magánnyugdíj bevezetése, bár hosszútávon a nyugdíjak vásárlóértékének nagyobb szóródásához fog vezetni, elsősorban a szegényebbek érdekében áll, azokban, akik állami nyugdíjaikat nem lennének képesek kiegészítő magánnyugdíjjal kipótolni.

3.1 A „kimazsolázási” hatás

Az alábbi oldalakon pontról pontra összehasonlítjuk a pénztártagok körében gyűjtött mintát a teljes felnőtt lakosságot reprezentáló országos mintával. Azokban az esetekben, ahol érdekesebb vagy váratlanabb eredményekre bukkantunk, felidézzük az egy évvel korábban végzett hasonló felmérésünk eredményeit is.

4. táblázat

Egy főre jutó családi jövedelem forintban, országosan és a nyugdíjpénztári tagok körében

	átlag	szórás	érvényes eset-szám	hiányzó esetek száma
országosan*	18.872	9.938	1276	224 (15 %)
a pénztártagok között	30.544	20.073	404	83 (21%)

* A TÁRKI 97/IV. Omnibusz adatai alapján.

Csakúgy mint tavalyelőtt, tavalyi felvételünk során is azt találtuk, hogy a nyugdíjpénztári tagok körében az egy főre jutó családi jövedelem jelentősen meghaladta az

országos átlagot. A kapott eredményeket a 4. táblázatban mutatjuk be. Meg kell jegyezni, hogy az 1997-es különbség még nagyobbnak bizonyult, mint az 1996-os, az összehasonlítás pedig módszertani szempontból kidolgozottabb volt. Míg tavalyelőtt költségvetési okok miatt a jövedelemadatokat különböző módszerekkel tudtuk csak mérni a pénztártagok között, illetve az országos mintában, így kiegészítő becslésekkel kellett élnünk a módszerbeli eltérés torzító hatásának kiküszöbölése érdekében, a tavalyi összehasonlítás során ezt a problémát meg lehetett előzni. Nem mintha a 4. táblázatban található jövedelemadatok száz százalékosan megbízhatóak lennének. A személyi jövedelem adóztatása miatt a kérdés rendkívül érzékeny, a megkérdezettek számottevő része elhallgatja valós jövedelmeit. Ez ellen a kérdőíves kikérdezés módszere sohasem lesz teljesen védett (sőt semmilyen más módszer sem). A bevallott jövedelem mértéke azonban nem csupán attól függ, hogy mennyit próbálnak az érintettek eltitkolni, hanem attól is, hogy mennyi jut eszükbe a kérdezési szituációban. Szisztematikusan más és más adatokat kapunk akkor, ha a család teljes nettó jövedelmére kérdezzünk, mintha külön-külön mindenkire vonatkozóan feltesszük a kérdést, és megint csak más végösszeg adódik, ha egyesével rákérdezzünk a lehetséges jövedelemforrásokra. A 4. táblázat jövedelemadatainak tehát elsősorban összehasonlító értéke van, az, hogy megmutatják, azonos módszerrel vizsgálva a nyugdíjpénztári tagok családjában jelentősen nagyobb az egy főre eső jövedelem, mint országosan.

Még szembeötlőbb a pénztártagok elhelyezkedése a jövedelmi decilisek térképén, amint azt az 5. táblázat is mutatja. A pénztártagok fele ugyanis a felső két jövedelmi decilisből, azaz a leggazdagabb húsz százalékból való, háromnegyede pedig a társadalom gazdagabbik feléből. A szegényebbik feléből ezzel szemben a pénztártagoknak csupán egynegyede verbuválódik.

5. táblázat

Az egy főre jutó családi jövedelemdecilisei országosan és a nyugdíjpénztári tagok körében

jövedelem- decilis sor- száma	jövedelemdecilis felső határa országo- san* (Ft)	jövedelemdecilisbe eső egyének aránya	
		országosan	pénztártagok
1	8.282	10	2,9
2	11.100	10	4,5
3	13.489	10	6,9
4	15.600	10	4,9
5	17.633	10	5,6
6	20.000	10	9,1
7	21.684	10	5,5
8	24.500	10	8,4
9	30.558	10	15,4
10		10	36,6

* A TÁRKI 97/IV. Omnibusz adatai alapján

Hasonló különbségeket tapasztalunk akkor, ha a vagyoni különbségeket nézzük (lásd a 6. táblázatban). A pénztári tagok lakásának (a megkérdezett által) becsült átlagos piaci értéke közel 5 millió forint, mintegy másfélszerese az országos átlagnak. Minthogy mindkét átlag

körül az egyes értékek nagymértékben szóródnak, a konkrét számokkal csínján kell bánni. A különbség azonban egyértelmű és statisztikailag is minden szokásos szint mellett szignifikáns. Ugyanez áll a 6. táblázat jobb oldali paneljében feltüntetett adatokra, az ingatlanvagyonra (második lakóingatlan, termőföld, telek, nyaraló) illetve a nagyértékű járművekre (gépkocsi vagy egyéb haszonjármű).

Ezen a ponton érdemes egy pillanatra elidőzni, és az adatokat összevetni a tavalyelőttiekkel. Két évvel ezelőtt, a mostanihoz hasonlóan szignifikáns különbséget találtunk a két csoport között, mind a jövedelmeket, mind a vagyoni helyzetet illetően, a távolságok azonban mind a három mutató esetében kisebbnek bizonyultak, mint most. Bár az erős szóródás miatt nehéz egyértelmű következtetést levonni, annak a valószínűsége, hogy mind a három területen csupán a mintavételből adódó véletlen hatás okoz ilyen mértékű, egy irányba mutató változást, igen csekély. Mindenesetre a továbbiakban, amikor az összetételhatás és a jövedelmi hatás különválasztását kíséreljük meg, egyben összevetjük a tavalyelőtti összetételt a tavalyival.

6. táblázat

A lakás értéke és egyéb nagyértékű vagyontárgyak száma családonként, országosan és a nyugdíjpénztári tagok között

	lakás, ház értéke			egyéb vagyontárgyak száma*		
	átlag	szórás	érvényes esetszám	átlag	szórás	érvényes esetszám
a pénztártagok között	3.273.656	4.219.373	1201	0,80	0,91	1500
országosan**	4.953.103	4.424.734	429	1,14	0,94	487

* Egyéb vagyontárgy: egyéb lakóingatlan, föld, telek, nyaraló, autó, egyéb haszonjármű.

** A TÁRKI 97/II. Omnibusz alapján.

Elsőként azt ellenőrizzük, hogy nem az esetleges életkori különbségek okozzák-e a jövedelmi és vagyoni különbségeket. Az életkor nem lineárisan alakítja a családi gazdagságot. Igaz ugyan, hogy az egyén keresetei az idők folyamán monoton nőnek, ugyanez azonban nem áll a családi egy főre eső jövedelmekre. Az önállóvá válás, a saját otthon megteremtése és a családalapítás, a gyesen töltött időszak hosszú évekre, nagyjából húsz évre visszaveti az egy főre számított mutatót, még akkor is, ha közben az egyéni keresetek nőnek. Csak a negyvenesek-ötvenesek érik utól fiatalkori sajátmagukat, pontosan akkor, amikor saját gyerekeik is keresőképesek lesznek és elköltöznek otthonról.

A korösszetétel hatása valóban nagyban hat a vizsgált különbségekre. Bár az országos minta, hasonlóan a tavalyelőttihez, mintegy négy évvel idősebb a pénztártagoknál (48 év a 44-gyel szemben), nyugdíjasok nélkül számítva megfordul a helyzet. Minthogy nyugdíjasok számára már nincs értelme belépni a nyugdíjpénztárakba, maguk a pénztárak pedig még friss alapításúak, tagjaik zöme tehát még nem érte el a nyugdíjkorhatárt, indokolt a megkülönböztetés. Márpedig nyugdíjasok nélkül véve az ország felnőtt lakossága lényegesen fiatalabb, mint a pénztári tagság (az átlagéletkor 37 év a 43-mal szemben). Ráadásul, mint azt a 7. táblázat is mutatja, a pénztárak rekrutációja életkori szempontból sokkal koncentráltabb. A teljes felnőtt népesség bő egyharmada esik csupán a legnagyobb jövedelmű, 40 és 60 év közötti

kohorszba, a pénztári tagoknak azonban szűk kétharmada. A harminc alattiak reprezentációja csak durván fele az országosnak, a hatvan felettieké pedig még csekélyebb.

7. táblázat

Korszerkezet, országosan és a nyugdíjpénztári tagok körében

	országosan*		a pénztártag között	
	gyakoriság	megoszlás	gyakoriság	megoszlás
-19	38	2,5	1	0,3
20-29	259	17,3	58	12,0
30-39	230	15,3	89	18,4
40-49	296	19,7	164	33,9
50-59	252	16,8	143	29,5
60-69	224	14,9	27	5,6
70-	200	13,3	2	0,4
összesen	1499	100,0	485	100,0

* A TÁRKI 97/IV. Omnibusz alapján.

Ez önmagában sokat magyaráz a jövedelmi különbségekből. Nem magyaráz meg azonban mindent. A 8. táblázatban bemutatjuk a jövedelmi különbségeket tízéves kohorszokkénti bontásban is. A táblázat első oszlopában az országosan egy főre eső családi jövedelmek szerepelnek, a másodikban ugyanez a pénztártagok körében. A különbségek szembeötlőek, bár az egyes értékek a bontás miatt még inkább, mint az összesített adat, csak közelítő becsléseknek tekinthetők. A cél azonban az összehasonlítás, márpedig a táblázatban feltüntetett számok minden további nélkül összevethetők. A harmadik és negyedik oszlopban szereplő számok a kohorszokként elvégzett szórásnégyzet-elemzés eredményeit mutatják. Az F-érték a csoporton belüli szórásnégyzeteket hasonlítja a főátlag körüli szórásnégyzetekhez. Minél közelebb van a nullához, annál nagyobb annak valószínűsége, hogy az osztályozás országos és pénztártag csoportokra valójában nem bír valódi osztályozóerővel, és a csoportok között talált különbség csak a mintavételből adódó véletlen tényezőnek köszönhető. A negyedik oszlopban található érték épp ezt a valószínűséget adja meg. A 8. táblázatból látható, hogy jövedelmi szempontból a különbség az ország felnőtt népessége és a pénztártagok között szignifikáns. Az F-értékek egy kivételével minden életkori csoportban kiemelkedően magasak (a kivételt jelentő kohorszban, a 20 évnél fiatalabbak körében, pedig mindössze egyetlen pénztártagra vonatkozóan van jövedelemadatunk, tehát a 7500 forintos egy főre jutó érték nem árul el sokat a valóságról).

8. táblázat

Egy főre jutó családi jövedelem kohorszanként, országosan és a nyugdíjpénztári tagok körében

	országosan*	a pénztártagok között	F	p
-19	14.375	7.500	0,9	0,360
20-29	18.184	29.377	31,5	< 0,000
30-39	13.813	24.000	48,1	< 0,000
40-49	17.350	25.460	45,0	< 0,000
50-59	21.411	37.547	90,6	< 0,000
60-69	21.897	49.493	74,4	< 0,000
70-	21.198	87.856	90,1	< 0,000
összesen	18.872	30.544	243,3	< 0,000

* A TÁRKI 97/IV. Omnibusz alapján.

Tavalyelőtt hasonló eredményt kaptunk, azzal a kiegészítéssel, hogy az 1997-es különbségek még egyértelműbbek. Ebben a dimenzióban tehát mindenképpen erőteljes jövedelmi hatás is érvényesül, nem pusztán összetételhatás. Ezt erősíti meg a lakáshelyzetre vonatkozó adatunk is (9. táblázat). A 40 év felettiek körében már minden kohorszban szignifikáns különbség mutatkozik a lakóingatlan értékében. Míg a teljes felnőtt népességben korosztályonként vizsgálva, a lakás értéke a legfiatalabbaktól a középső korosztályokig nő (3 millió forint alatti öszszegről közel 4 millió forintra), onnantól viszont ismét csökken (vissza 3 millió alá), a pénztártagok körében monoton nő, a legfiatalabbak 3 és fél milliójáról a hatvanasok 5 és fél milliójára (a hetven év felettiek körében tapasztalható kiugró érték mindössze két megfigyelésre épül). Ehhez hasonló trendet lehetett megfigyelni már tavalyelőtt is (igaz a részletesebb bontás az idősebb korosztályokban némiképp elfedte a trendet). Tavalyelőtt azonban még nem tapasztaltunk különbségeket pénztártagok és az ország többi része között az egyes életkori csoportokban. A jelenségnek két lehetséges magyarázata van: vagy a pénztártagok azok, akik az utóbbi időben nagyobb értékű lakásokba tudtak költözni, vagy ők laknak azokban a körzetekben, illetve ingatlanfajtákban, melyek értéke az átlagosnál gyorsabban nő.

9. táblázat

A lakás értéke kohorszontként, országosan és a nyugdíjpénztári tagok között

	országosan*	a pénztártagok között	F	p
-19	2.888.462	-	-	-
20-29	3.090.964	3.586.065	1,5	0,215
30-39	3.599.187	4.412.779	2,1	0,144
40-49	3.865.824	5.195.927	4,2	0,042
50-59	2.975.455	5.468.012	41,7	< 0,000
60-69	2.921.687	5.584.483	20,9	< 0,000
70-	2.971.739	8.262.712	5,0	0,027
összesen	3.273.656	4.953.103	48,8	< 0,000

* A TÁRKI 97/II. Omnibusz alapján.

Hasonló dolog figyelhető meg mind a trendet, mind a változásokat illetően az egyéb vagyontárgyak előfordulási gyakoriságát illetően (10. táblázat). Míg két éve még nem volt kimutatható vagyoni különbség az egyes kohorszokban, tavaly a 40 és 70 év közötti korcsoportokban szignifikánsan gyakoribb a további vagyontárgyak (elsősorban természetesen személygépkocsik) birtoklása a nyugdíjpénztárak tagjai körében.

Összességében tehát megállapítható, hogy életkori bontásban mind összetételhatás (a pénztártagok a magasabb jövedelmű kohorszokból verbuválódnak), mind közvetlen jövedelmi hatás (a pénztárakba, különösen a 40 és 70 év közötti korosztályokban a magasabb jövedelműek lépnek be) érvényesül. Tavalyelőtthöz képest a közvetlen hatás felerősödött: a jövedelmek és a vagyoni helyzet közötti különbségek megnöttek a pénztártagok és a társadalom többi része között.

10. táblázat

Vagyontárgyak száma családonként, kohorszok szerint, országosan és a nyugdíjpénztári tagok körében*

	országosan**	a pénztártagok között	F	p
-19	1,09	2,00	0,8	0,369
20-29	0,85	0,90	0,1	0,763
30-39	0,98	1,06	0,4	0,507
40-49	0,94	1,16	5,7	0,018
50-59	0,88	1,22	14,0	< 0,000
60-69	0,69	1,46	17,3	< 0,000
70-	0,32	1,00	2,4	< 0,123
összesen	0,80	1,14	50,8	< 0,000

* *Vagyontárgy: egyéb lakóingatlan, föld, telek, nyaraló, autó, egyéb haszonjarmű.*

** A TÁRKI 97/II. Omnibusz alapján.

A második lépésben az iskolázottságbeli különbség okozta hatást vizsgáljuk meg. A magasabb iskolázottság ugyanis magasabb jövedelmet jelent, előfordulhat tehát, hogy a pénztártagok csupán azért bizonyulnak tehetősebbnek, mert iskolázottabbak. Az iskolázottsági különbség ugyanis, hasonlóan a tavalyelőtt tapasztalthoz, igen jelentős (lásd a 11. táblázatot). Míg országosan csupán minden hetedik-nyolcadik ember diplomás, a pénztártagok között minden harmadik. Míg országosan a felnőtt lakosság közelítőleg kétharmada nem rendelkezik érettségivel, a pénztártagoknak csupán negyede. Annak ellenére, hogy az országos minta több mint háromszor akkora, mint a pénztártagok mintája, csak alig valamivel több diplomás található az előbbiben (199 fő), mint az utóbbiban (173 fő).

11. táblázat

A legmagasabb iskolai végzettség megoszlása országosan és a nyugdíjpénztári tagok között

	országosan*		a pénztártagok között	
	gyakoriság	megoszlás	gyakoriság	megoszlás
alacsonyabb, mint érettségi	926	61,7	116	23,8
érettségi	375	25,0	198	40,7
diploma	199	13,3	173	35,4
összesen	1500	100,0	487	100,0

*A TÁRKI 97/IV. Omnibusz alapján.

Kérdés azonban, társul-e ez az összetételhatás direkt jövedelmi hatással is. A 12. táblázat tanúsága szerint egyértelműen igen. Miközben a képzettségi szint sem országosan, sem a pénztártagok körében nem változott érdemben, az idei adatok tanúsága szerint nem csak a pénztártagok csoportja mint egész él magasabb jövedelmű családokban, hanem minden egyes iskolázottsági szinten is érvényesül ez az összefüggés. A táblázat harmadik oszlopában feltüntetett F-értékek minden esetben kétszámjegyűek, ami minden kétséget kizáróan szignifikáns kapcsolatra utal; a negyedik oszlopban szereplő valószínűségi értékek valahol a tizedesvessző utáni hatodik-tizedik nagyságrendnél adnak először nullától különböző értéket; a jelenleg elterjedt számítógépes statisztikai programok nem is képesek ilyen pontosságig számolni. Kiváltképp nagy a különbség a diplomások körében: egy diplomás pénztártag családjában nagyjából másfélszer akkora az egy főre jutó jövedelem, mint egy átlagos diplomás családjában (igaz, itt a csoportokon belüli nagyobb szóródás valamelyest lehúzza az F-értéket). Ez arra utal, hogy nagy diplomás tömegek vannak, például a pedagógusok, amelyeket még nem ért el a nyugdíjpénztár.

12. táblázat

Az egy főre jutó családi jövedelem iskolai végzettség szerinti megoszlása, országosan és a nyugdíjpénztári tagok között

	<i>országosan*</i>	<i>a pénztártagok között</i>	<i>F</i>	<i>p</i>
alacsonyabb, mint érettségi	16.678	21.864	41,5	< 0,000
érettségi	19.966	28.512	42,6	< 0,000
diploma	27.858	40.262	30,1	< 0,000
összesen	18.872	30.544	243,3	< 0,000

*A TÁRKI 97/IV. Omnibusz alapján.

Az egyes kategóriákban tapasztalható hangsúlyos különbség ismét csak újdonság a korábbi vizsgálathoz képest. Két évvel ezelőtt még nem mutatkoztak efféle jövedelmi különbségek. Ráadásul ugyanebbe az irányba mutat a vagyonteszt is (13. és 14. táblázat). Függetlenül attól, hogy melyik képzettségi kategóriában nézzük, a pénztártagok hozzávetőlegesen átlag egymillió forinttal drágább lakásokban laknak (legalábbis a megkérdezettek értékelése szerint), mint az azonos képzettségű országos átlag, és több nagyértékű ingatlan vagy ingó vagyonuk van (elsősorban személygépkocsi, esetleg nyaraló). Az 1996-os vizsgálatban azonban nem ezt tapasztaltuk. A pénztártagok jövedelmi és vagyoni fölényét, legalábbis az iskolázottsági dimenzióban, kizárólag az összetételhatás magyarázta. A diplomás pénztártagok nem voltak gazdagabbak a többi diplomásnál, és így tovább.

13. táblázat

A lakás értéke iskolai végzettség szerint, országosan és a nyugdíjpénztári tagok körében

	<i>országosan*</i>	<i>a pénztártagok között</i>	<i>F</i>	<i>p</i>
alacsonyabb, mint érettségi	2.627.669	3.455.766	10,2	0,001
érettségi	3.489.205	4.514.897	8,9	0,003
diploma	5.393.103	6.365.835	1,6	0,212
összesen	3.273.656	4.953.103	48,8	< 0,000

*A TÁRKI 97/II. Omnibusz alapján.

14. táblázat

Vagyontárgyak* száma családonként, iskolai végzettség szerint, országosan és a nyugdíj-pénztári tagok körében

	országosan**	a pénztártagok között	F	p
alacsonyabb, mint érettségi	0,60	0,88	10,9	0,001
érettségi	1,03	1,10	0,6	0,449
diploma	1,17	1,37	4,1	0,044
összesen	0,80	1,14	50,8	< 0,000

* Vagyontárgy: egyéb lakóingatlan, föld, telek, nyaraló, autó, egyéb hasznójármű.

**A TÁRKI 97/II. Omnibusz alapján.

Az utolsó osztályozás, amelyben megpróbáljuk különválasztani az összetétel hatását a pénztári tagság közvetlen jövedelmi és vagyoni hatásától a főváros-vidék dimenzió. Ezen a területen az összetételhatás valójában a pénztártagok és az országos átlag közeledését indokolná. Két éve a pénztártag minta 52 százaléka volt budapesti, tavaly csupán 41 százaléka (lásd a 15. táblázatot). Ez jelentős különbség, nem okozhatta kizárólag a mintavétel. Ezek szerint a nyugdíjpénztári tagság terjedési iránya az intézményi újítások elterjedésének szokásos mintáját követi: először jön a főváros, majd a nagyobb vidéki városok, végül a kisebb települések. Természetesen azért az is jól látszik, hogy Budapest egyelőre még mindig jelentősen felülreprezentált. Országosan minden öt emberből egy fővárosi, a nyugdíjpénztári tagok közül pedig kettő.

15. táblázat

A népesség megoszlása településtípusonként, országosan és a nyugdíjpénztári tagok körében

	országosan*		a pénztártagok között	
	gyakoriság	megoszlás	gyakoriság	megoszlás
Budapest	289	19,3	199	40,9
vidék	1211	80,7	288	59,1
összesen	1500	100,0	487	100,0

* A TÁRKI 1997/IV. Omnibusz alapján.

Budapest gazdagabb, mint az ország többi része, az ingatlanárak magasabbak, és a gépkocsisűrűség is itt a legnagyobb. Ez önmagában indokolhatná, hogy a pénztártagok is gazdagabbak. Amint azonban a 16. táblázatból látszik, az összetételhatás mellett közvetlen jövedelmi hatás is érvényesül. A pénztártagok nem csupán azért módosabbak, mert több köztük a fővárosi; a pénztárak ugyanis mind a budapestiek, mind a vidékiek közül a viszonylag magasabb jövedelműek számára vonzóak. Mind a fővárosi, mind a vidéki pénztártagok egy főre jutó családi jövedelme mintegy másfélszeresen haladja meg a hasonló településtípusban számolt országos átlagot. Ez megint csak új jelenség. Tavalyelőtt még csak vidéken találtuk úgy, hogy a pénztártagok jövedelme magasabb, mint a helyi átlag, tavaly már a fővárosban is.

Végezetül ugyanezt az általános különbséget találjuk a vagyoni helyzetben is (17. és 18. táblázat). A budapesti pénztártagok lakása értékesebb, vagyona nagyobb, mint a többi budapesti, a vidéki pénztártagoké pedig nagyobb, mint a többi vidéki.

16. táblázat

Egy főre eső családi jövedelem településtípus szerint, országosan és a nyugdíjpénztári tagok körében

	országosan*	a pénztári tagok között	F	p
Budapest	24.754	36.523	37.9	< 0,000
vidék	17.585	26.682	154.5	< 0,000
összesen	18.872	30.544	243.3	< 0,000

*A TÁRKI 97/IV. Omnibusz alapján.

A „kimazsolázási” hatással kapcsolatos elemzésünk tehát a következőképp foglalható össze. A „kimazsolázás” jelensége mostanra egyértelműen kimutatható. Az önkéntes nyugdíjpénztárak tagjai együttesen is, és a legkülönbébb bontásokban is gazdagabbnak bizonyulnak, mint a többiek. Ha ez a jelenség a kötelező nyugdíjrendszer változatlanul hagyása mellett zajlik, komoly fenyegetést jelent a társadalombiztosítási nyugdíjra. Az önkéntes pénztárak és nyugdíjbiztosítók ugyanis nem csak pótlólagos megtakarításokat gyűjtenek, hanem részben olyan pénzeket is, amelyeket a befizetők a társadalombiztosítástól vonnak el. Ha a tehetősebbek és befolyásosabbak legalábbis részben elhagyják a társadalombiztosítást, idővel megszűnik az a masszív érdekközösség, amely az összes nyugdíjast egységtáborba tömöríti.

A „kimazsolázás” problémája azonban nem csak az önkéntes nyugdíjpénztárak képében jelentkezik, hanem alternatív megtakarítási formákban is. Ha valaki védekezni kíván ellene, két dolgot tehet. Először is megszüntetheti a felosztó-kirovó rendszerrel magasabb járadékot biztosító megtakarítási formákat, az önkéntes pénztárakat és a nyugdíjbiztosítókat. Sőt ez még mindig nem lenne elég. A társadalombiztosítást ugyanis nem csak a „kimazsolázás”, vagyis a leggazdagabb kliensek elvesztése fenyegeti, hanem az is, hogy a társadalombiztosítási járulékokat nem felhalmozási céllal vonják ki a befizetők a rendszerből, hanem felélik. Ez még sokkal aktuálisabb veszély, és nem is lehet másként védekezni ellene, mint a gazdasági tevékenység szigorú gúzbakötésével. Az efféle intézkedések negatív hatásai azonban mindenki számára egyértelműek.

A másik lehetséges stratégia a kötelező nyugdíjbiztosítás rendszerének átalakítása olyanná, mint most az önkéntes rendszer. Itt persze nem a kötelező elem megszüntetésére gondolunk, hanem elsősorban az egyéni befizetések és járadékok szorosabb összekapcsolására, valamint a hozamok közelítésére az önkéntes felhalmozás hozamaihoz. Más szóval a kötelező magánbiztosítás minél nagyobb mértékű térhódítására. Enélkül ugyanis a tehetősebbek cserbenhagyják a rendszert, a szegények magukra maradnak.

17. táblázat

A lakás értéke településtípus szerint, országosan és a nyugdíjpénztári tagok körében

	országosan*	a pénztártagok között	F	p
Budapest	4.802.286	6.423.500	5,4	0,021
vidék	2.936.550	3.955.368	25,6	< 0,000
összesen	3.273.656	4.953.103	48,8	< 0,000

*A TÁRKI 97/II. Omnibusz alapján.

18. táblázat

Vagyontárgyak száma családonként, településtípus szerint, országosan és a nyugdíjpénztári tagok körében*

	országosan**	a pénztártagok között	F	p
Budapest	0,67	1,12	29,6	< 0,000
vidék	0,83	1,15	28,8	< 0,000
összesen	0,80	1,14	50,8	< 0,000

*Vagyontárgy: egyéb lakóingatlan, föld, telek, nyaraló, autó, egyéb hasznajármű.

**A TÁRKI 97/II. Omnibusz alapján.

A „kimazsolázás” vizsgálatának másik fontos hozadéka a tavalyelőtti felvétel eredményeivel történő összehasonlításból adódik. Minden vizsgálat területen azt találtuk, hogy a pénztártagok és az átlag között nőtt a különbség. Ez visszavezethető arra a már többször konstatált megfigyelésre, hogy az 1996. végétől megindult gazdasági növekedés és ennek folyománya-ként jelentkező keresetnövekedés nem egyenletesen oszlik meg a társadalomban. A munkaerőpiacnak vannak olyan szegmensei, amelyekben ez a növekedés sokkal intenzívebb. Úgy tűnik, hogy az önkéntes pénztárak tagjai zömmel a nyertesek közül kerülnek ki. Ezt megerősíti az a számításunk, amelyben összehasonlítottuk a régi és az új tagok jövedelmeit. Kiderült, hogy az tavaly belépett tagok jövedelmei nem térnek el szignifikánsan a régi tagokétól. Az egy főre jutó családi jövedelem a 1997-ben belépettek körében 30.091 forintra jött ki, a régebbiek között 30.672 forintra. A pénztári tagság tehát nem azért lett gazdagabb az országos átlaghoz viszonyítva 1997-ben, mert tavaly tömegesen léptek volna be a gazdagok. Sokkal inkább arról van szó, hogy az önkéntes pénztári tagok a társadalom azon harmadából kerülnek ki, akik a piaccgazdaság kialakulásának közvetlen nyertesei, és akik elsőként részesülnek a meginduló növekedés eredményeiből.

3.2 A pénztártagok a munkaerőpiacon

A nyugdíjpénztári piac keresleti oldalának elemzése nem lehet teljes a pénztári tagság munkaerőpiaci pozícióinak elemzése nélkül. A tagok jó háromnegyede ugyanis nem saját kezdeményezésre, hanem munkáltatója révén lép be a nyugdíjpénztárba. A megkérdezettek 36 százaléka munkahelyi nyugdíjpénztárba lépett be,

további 42 százalék munkáltatója pedig úgynevezett munkáltatói tagként csoportosan vitte be alkalmazottait a pénztárba. Ezt az adatot alátámasztja a pénztárak menedzsereivel készített felvételünk. Ők szintén a tagság 75-80 százalékára taksálták a munkáltató révén toborzott tagok arányát.

A munkáltató elemzésénél a tagság úgynevezett belső munkaerőpiaci pozícióját fogjuk vizsgálni. Ez a belső munkaerőpiaci pozíció arra utal, hogy milyen helyzetben van a munkavállaló a vállalaton belül, döntéshozó-e vagy nem, fehérgalléros-e vagy kékgalléros, kapcsolata a munkáltatóval hosszútávú-e vagy alkalmi vándormadáról van szó, szakértelme helyhez kötött-e és nehezen nélkülözhető, vagy máshol is kamatoztatható, de könnyen pótolható. Az elemzés során két hipotézist vizsgálunk meg. Az első azt mondja, hogy az önkéntes nyugdíjpénztári tagok között nagyobb gyakorisággal találkozunk önállóakkal, vállalkozókkal, tehát olyan emberekkel, akik kikerültek a társadalombiztosításból és önkéntes felhalmozások révén próbálnak meg gondoskodni időskori biztonságukról.

A második hipotézis szerint viszont a nyugdíjpénztár a munkáltató számára értékeesebb, vállalatához kötődő speciális ismeretekkel rendelkező, nehezebben pótolható munkavállalók terepe. A szóban forgó csoport esetében ugyanis, mint azt a munkagazdaságtan már számos aspektusában bemutatta, mind a munkavállaló, mind a munkáltató érdekelt az egymást kölcsönösen megkötő, hosszútávú együttélést biztosító kötelezettségvállalásban. A munkáltatónak érdeke, hogy találjon olyan embereket, akik hajlandóak a komoly humán tőke beruházást igénylő, de csak helyben hasznosítható tudás megszerzésére. Ehhez azonban egyértelműen ki kell nyílvánítania, hogy az erre vállalkozókat nem használja ki, miután a humán tőke beruházás megtörtént és az érintettek megszerezték a speciális tudást, amit máshol nem tudnak hasznosítani. A munkáltatónak az efféle munkavállalókkal kapcsolatos viszonyát gyakran jellemzi a vállalaton belüli szociális juttatások felkínálása. A szakirodalom klasszikus példája a jénai Carl Zeiss művek szociális intézményrendszere, mely már a múlt században kialakult, illetve a japán vállalatok európai szemmel nézve különleges munkaerőpolitikája.

19. táblázat

Belső munkaerőpiaci pozíció, országosan és a nyugdíjpénztári tagok között

	országosan*		a pénztártagok között	
	gyakoriság	megoszlás	gyakoriság	megoszlás
önálló, vállalkozó	91	6,6	12	2,5
vezető alkalmazott	147	10,6	145	29,9
beosztott szellemi alkalmazott	266	19,2	191	39,3
beosztott fizikai alkalmazott	884	63,7	138	28,4
összesen	1388**	100,0	487	100,0

*A TÁRKI 97/4. Omnibusz alapján.

**Az 1500 fős mintából 108 megkérdezett sohasem dolgozott.

A kapott eredmények cáfolják az első várakozást. A nyugdíjpénztár szemmel láthatóan nem a vállalkozók gyűjtőhelye. A pénztárak nem valamiféle pótlékul szolgálnak a társadalombiztosításból kikerültek számára. Sőt az önállóak és vállalkozók éppenséggel alulreprezentáltak a pénztártagok között, még hozzá olyan mértékben, ami nem lehet a véletlen műve. Rajtuk kívül még egy csoport delegál kevesebb embert a pénztárakba, nevezetesen a beosztott fizikai dolgozók, a kékgallérosok csoportja. Míg országosan a foglalkoztatottak majdnem kétharmadát ők adják, a pénztártagoknak csupán kevesebb mint egyharmadát. A részletesebb elemzés pedig azt mutatja, hogy ez az egyharmad is zömmel szakmunkásokból áll, a betanított munkások vagy a segédmunkások, és különösképpen a mezőgazdasági fizikai dolgozók szinte teljesen hiányoznak a nyugdíjpénztárakból. Hasonló különbség a beosztott szellemi alkalmazottak között is fennáll. A finomabb bontás itt is azt mutatja, hogy a speciális szellemi tudással, többnyire diplomával rendelkezők felülreprezentáltak. Nem is beszélve arról, hogy a beosztott szellemi dolgozók egész csoportja kétszeresen felülreprezentált az országos átlaghoz viszonyítva. A vezető állásúak csoportja pedig még nagyobb, mintegy háromszoros súllyal szerepel. Noha az országos minta háromszor akkora, mint a pénztártag minta, mindkettő ugyanannyi vezetőt számlál (154-et, illetve 156-ot). Nem szabad csupán igazgatókra gondolni, mivel az osztályozás mindenkit, akinek beosztottai vannak, tehát a művezetőket is a vezetők közé sorolja, a vezetőállású pénztártagoknak átlagosan két és félszer annyi beosztottjuk van, mint az országos minta vezetőinek (91 a 39-cel szemben).

A nyugdíjpénztár tehát elsősorban a vállalat-specifikus ismeretekkel rendelkező, kipróbált és vezetői felelősséggel is felruházott munkavállalók és a döntéselőkészítésben résztvevő szellemi dolgozók intézménye, akikhez időnként az adminisztráció tagjai és a szakismeretekkel rendelkező kékgallérosok is csatlakoznak.

Összefoglalás: A kutatás eredményei

Felmérésünk azt mutatja, hogy az 1997. második negyedév végi összesítő elkészítése és felvételünk időpontja (1997. szeptember végi adatok) között a tagság hozzávetőlegesen 8 százalékkal nőtt, ami az előző évben tapasztalt havi 20-25 ezer fős növekedést mutatja. Ennek alapján a nyugdíjpénztári tagság szeptember végén körülbelül 625 ezer főt számlált, 1997. év végére pedig a jelenlegi trend fennmaradását feltételezve, valószínűleg elérte a 700 ezer főt.

1997. szeptemberében az átlagos havi tagdíj 2570 forint, a munkáltatói támogatás pedig 2300 forint (széles konfidencia-intervallumon belül). Ennek alapján jelenleg a pénztárakba befizetett havi összeget körülbelül 3-3,5 milliárd forintra becsüljük. Változatlan tagság és változatlan befizetések mellett tehát az önkéntes nyugdíjpénztárak éves szinten durván 35-40 milliárd forintot gyűjtenek. A taglétszám, illetve a befizetések további emelkedése pedig még feljebb emeli ezt a summát.

A koncentrációs folyamatnak három fontos sajátossága van. Először is, még csak a folyamat elején vagyunk, a potenciális kereslet teljes lefedése esetén, néhány év múlva a legnagyobb néhány tucat cég részesedése várhatóan megnő. A másik sajátosság nem a nagy, hanem a kis pénztárak körében keresendő. Az 1996-os alapítású cégek 85 százaléka, 1995-ösök kétharmada, sőt az 1994-esek több mint fele még nem érte el a kritikus határnak tartott 2000 fős létszámot. Hiányzik a nyomás, amely a kicsiket arra kényszerítené, hogy beolvadjanak. A szükséges nekilen

dülésre képtelen vállalkozások továbbra is jelen vannak. Ez egyértelműen a verseny gyengeségére utal: a piac egyelőre képtelen kikényszeríteni az optimális vállalatméretet. A koncentrációs folyamat harmadik sajátossága is ebbe az irányba mutat. A szervezeti összeolvadások mellett, részben tehát inkább helyette, megjelentek a pénztárszövetségek.

A 10.000 főnél több tagot tömörítő pénztárak, vagyis a tizenöt legnagyobb pénztár közül öt pénztárnak van mamut ágazati-munkahelyi, négynek pedig szakszervezeti háttere. Három mögött biztosító áll, és csupán egy-egy mögött bank vagy egy multilevel-marketing hálózat. Mindössze egyetlen olyan szervezet van amely efféle intézményi támasz nélkül is képes volt ennyi tagot toborozni.

Az önkéntes nyugdíjpénztárak tagjai idősebbek, mint az ország (nyugdíjasok nélkül számított) felnőtt lakossága. Sokkal iskolázottabbak, és lényegesen több közöttük a budapesti lakos, mint az országos átlag. Jövedelmük és vagyonuk azonban nem csak ezért nagyobb. A pénztártagság közvetlenül is szelektál jövedelem, illetve vagyon alapján.

A közvetlen jövedelmi hatás sokkal erősebb az 1997-es felvétel szerint, mint egy évvel korábban. Ez arra utal, hogy a pénztártagok a társadalomnak abból a harmadából verbuválódnak, amelyik az elsők között profitál a megindult gazdasági növekedésből.

A nyugdíjpénztár szemmel láthatóan nem a vállalkozók gyűjtőhelye. A pénztárak nem valamilyen pótlékul szolgálnak a társadalombiztosításból kikerültek számára. Sőt, az önállóak és vállalkozók éppenséggel alulreprezentáltak a pénztártagok között.

A nyugdíjpénztár elsősorban a vállalat-specifikus ismeretekkel rendelkező, kipróbált és vezetői felelősséggel is felruházott munkavállalók és a döntéselőkészítésben résztvevő szellemi dolgozók intézménye, akikhez időnként az adminisztráció tagjai és a szakismeretekkel rendelkező képgallérosok is csatlakoznak.

Abstract

After a brief introduction, in Section 2 of this study, we make an attempt to measure the rapidly growing size of the market for mutual benefit pension funds, to analyze its growth potential and the process of market concentration, and to locate and identify the centers of growth. In Section 3, we compare the members of these funds to the national average along standard sociological variables, such as income, wealth, age, education and place of residence. We tested the hypothesis of "cream-skimming" according to which mutual benefit funds recruit the "haves" and we analyzed the potential effects of cream-skimming in the light of the recent institutional changes of the Hungarian pension system. Finally, we tested two further hypotheses. First, whether mutual benefit funds attract entrepreneurs who are not covered by social security pension plans? Second, whether the mutual benefit funds gather employees with asset-specific knowledge? Our results are the following:

We found the total membership of mutual benefit pension funds to grow 8 percent in two month between July and September of 1997. This reflects a number of new members around 20.000-25.000 a month that is comparable to a monthly new entrees in 1996. Consequently, we estimated the full membership around 625.000 by the end of September 1997. and predicted 700.000 by the end of that year.

The average monthly individual contribution is HUF 2.570 (about \$12) which is completed with HUF 2.300 (about \$11) contribution of the employer (both amounts are surrounded by a large confidence interval). On the ground of these estimates we take the total amount collected by the mutual benefits a month to HUF 3-3,5 billion (\$ 14-16 million). Assuming constant membership and contributions the size of the market is roughly HUF 35-40 billion (\$160-180 million). Since both membership and contributions are expected to grow in the near future, the market is also expected to further expand.

The ongoing concentration process bears three features. First, it has just started, so the share of the largest companies is expected to grow further. The second property has to do with the small rather than the large funds. 85 percent of the mutual benefits established in 1996 have not reached the critical size of 2.000 members. The same applies to two-thirds of those established in 1995 and more than half of those in 1994. The pressure for fusion is weak: those who cannot take off are still present on the market. Obviously, the competition is not strong enough, the market is unable to force the optimal size of the funds. The third feature of the concentration process points to the same direction. Besides, and partly in place of the fusions, funds are put together by associations of the mutual benefits.

Out of the largest 15 funds that were able to gather more than 10.000 members, five are based on industry-wide organizations established before the funds were set up, and four are based on trade-unions. Three of them have insurance companies in the background, and only one have a bank or a multi-level marketing type of organization. There is only one fund that could grow to such a size without any of the background institutional forms mentioned.

Members of the mutual benefits pension funds are older than the national average (calculated without pensioners). They are much better educated; Budapest residents

are overrepresented among them. Due to these attributes, they are expected to be wealthier and to have higher income. Indeed, they live in more expensive houses, possess more properties and their families live off more money. However, this is not only due to these background variables. There are clear direct income- and wealth-effects in the recruitment.

Such direct income effects are more unambiguous than a year ago. That makes it plausible to state that members of mutual benefit funds are recruited from those social groups that are the first winners of the accelerating economic growth that started in the second half of 1996.

The mutual pension funds do not attract entrepreneurs. They do not serve as a substitute for those not covered by social insurance. To the contrary, entrepreneurs and the self-employed are underrepresented among fund-members.

Typical members are white-collar employees, mainly decision-makers and intellectuals, who have asset-specific human capital. Their groups are completed by employees of the administration and well-trained blue-collar workers.

Jegyzet