

TDK-dolgozat

2022

MISKOLCI EGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR



EGYETEMI HALLGATÓK NYUGDÍJPÉNZTÁRAKKAL
KAPCSOLATOS ATTITŰDJEI ÉS ELÉRÉSI LEHETŐSÉGEI

ATTITUDES AND OPPORTUNITIES OF UNIVERSITY STUDENTS
TOWARDS PENSION FUNDS

Dékány Viktória

Konzulens: Dr. Süveges Gábor Béla

Kézirat lezárásának dátuma: 2022. 04. 25.

A Tudományos Diákköri Konferenciára készített dolgozatom a nyugdíjpénztárak és a fiatalok kapcsolatának bemutatására fektet hangsúlyt. A témaválasztásom mögött egy pályázat áll, ami felkeltette az érdeklődésem és elindította bennem a téma iránti érdeklődési vonalat. Az érdeklődés viszont nem csak a pályázat útján keletkezett, sokkal inkább a kíváncsiság miatt, hogy a generáció, amiben élek hogyan vélekedik az időskori öngondoskodásról.

A kutatásom célja, hogy felvázoljam a magyarországi nyugdíjrendszer helyzetét, bemutassam a magán-és önkéntes nyugdíjpénztárak előnyeit, valamint összevessem szakértő szemmel és egyetemisták szemével a feltevésemet, miszerint egyre jobban csökken a 18-30 évesek száma a nyugdíj-megtakarítások terén.

A módszertant tekintve először szakirodalom feldolgozással kezdenék, hogy megismerhessem mások kutatásait ebben a témában, illetve, hogy más szemmel is tudjak tekinteni a már felvázolt hipotéziseimre. A szakirodalom kutatást követően, készítenék egy interjút Hatalyák Judittal, aki az Allianz biztosítónál dolgozik, emellett pedig egy kérdőívet állítanék össze, melyet a Miskolci Egyetem hallgatói között osztanék meg, hogy reális adatokkal tudjak dolgozni, és azokat később össze tudjam vetni.

A dolgozat megírása előtt felmerült hipotéziseim a következők lennének:

A fiatalok aránya számottevően csökkent a nyugdíjpénztári rendszerben az elmúlt évek során.

A fiatalok kevés ismerettel bírnak a nyugdíjpénztárakkal és azok előnyeivel kapcsolatban.

A nyugdíjpénztárak ismertségét egy, a fiatalokra húzott marketing stratégiával javítani lehetne.

Várható eredményeim között szerepelt, hogy a megkérdezett hallgatók által megválaszolandó kérdőív és a szakértővel készítendő interjúból konkrét okokat kapjak a felvetett kérdésre, majd pedig egy részletes elemzés után ismerttettem az általam levont következtetéseket, illetve a nyugdíjpénztárak és a fiatalok kapcsolatának ingadozását mutattam be a jövőre nézve a kapott válaszok, adatok alapján. Mindezek mellett kapjak egy választ arra, hogy hogyan is lehetne népszerűsíteni a fiatalok körében a szolgáltatásokat.

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS.....	1
2. A NYUGDÍJPÉNZTÁRAKRÓL ÁLTALÁNOSAN.....	2
2.1 A nyugdíjpénztár szervezete	3
2.2 A nyugdíjpénztár megtakarítási alap: a tagdíj	4
2.3 A befizetésekéből származó levonások	4
2.4 Az önkéntes nyugdíjpénztári megtakarítás előnyei	5
3. AZ ÖNKÉNTES PÉNZTÁRAK HELYZETE ÉS JELENTŐSÉGE	8
3.1 A pénztárak helyzete az EU-ban	9
3.2 A pénztárak jövője.....	10
4. ÖNGONDOSKODÁS MAGYARORSZÁGON	11
4.1 Nyugdíj-előtakarékosság jelentősége a mai generációnak	11
4.2 A magánnyugdíjpénztárak változása	12
4.2.1 <i>A fiatalok eltűnése a nyugdíjrendszerből</i>	13
5. NYUGDÍJPÉNZTÁRAK ÖSSZEHASONLÍTÁSA.....	14
6. PRIMER KUTATÁS	16
6.1 Interjú.....	16
6.2 Hallgatói kérdőív	19
6.3 Eredmények elemzése.....	26
7. MARKETING STRATÉGIA.....	28
7.1 Stratégia változtatására szolgáló javaslat	30
8. ÖSSZEGZÉS.....	32
IRODALOMJEGYZÉK.....	33

TÁBLÁZAT- ÉS ÁBRAJEGYZÉK

1. táblázat: Önkéntes nyugdíjpénztárak összehasonlítása	14
1. ábra: Különböző pénztártípusokhoz rendelt események	3
2. ábra: A TB felelőssége az alárendelt rendszerek működtetése	8
3. ábra: Nyugdíjpénztárak vagyona 2020-ban.....	12
4. ábra: A fiatalok ismertsége a nyugdíjpénztárakkal szemben	19
5. ábra: A hallgatók által ismert nyugdíjpénztárak	20
6. ábra: A fiatalok véleményének megoszlása a nyugdíjpénztárak hasznosságáról.....	20
7. ábra: A hallgatók nyugdíjpénztári szolgáltatásainak igénybevétele	21
8. ábra: A hallgatók keresete.....	21
9. ábra: A hallgatók spórolásának aránya.....	22
10. ábra: A Miskolci Egyetemi hallgatók spórolásának mértéke és annak aránya	22
11. ábra: A Miskolci Egyetem megkérdezett hallgatóinak a spórolási módszerei	23
12. ábra: A megkérdezett hallgatók válaszainak aránya az időskori életszínvonalat érintő kérdésre	24
13. ábra: A hallgatók időskori öngondoskodásának előkészülete	24
14. ábra: Diagram a Miskolci Egyetem hallgatóinak válaszával arra a kérdésre, hogy van-e az ismertségi körében olyan fiatal, aki már előre gondolkodik időskorára	25

1. BEVEZETÉS

A Tudományos Diákköri Konferenciára készített dolgozatom témája: Egyetemi hallgatók nyugdíjpénztárakkal kapcsolatos attitűdjei és elérési lehetőségei.

A célom az, hogy a magyarországi nyugdíjrendszer és a Z generáció kapcsolata, illetve a fiatalok számának visszaesésének okai ugyanebben a rendszerben bemutatásra kerüljön. Előzetesen, a felmerült hipotéziseim közül kettőt tartottam igazán fontosnak, ami pedig az, hogy: *„A fiatalok száma vészesen csökken a nyugdíjpénztári megtakarításokban.”*, illetve *„A nyugdíjpénztárak ismertségét egy, a fiatalokra húzott marketing stratégiával javítani lehetne.”*.

A dolgozatomat először szakirodalom kutatással kezdtem, hogy ha van már, aki feldolgozta ezt a témát valamilyenféleképpen, akkor esetleg abból az adott irányból is meg tudjam vizsgálni a választott témámat. Ebben a részben nagyobb hangsúlyt fektettem arra, hogy megismertessem magát a nyugdíjpénztárakat, mint előny, mint helyzet szempontjából. Úgy gondolom, ennek a bemutatása azért szükséges, mivel sokaknak nem egyértelmű, ami a rengeteg szám, reklám és emberi elmondás (legyen az szakértői vagy hétköznapi emberi) mögött van. A szakirodalmi kutatásban kitértem a pénztárak magyarországi helyzetére, az általános tudnivalókra, mint például mi az a tagságdíj, milyen levonásokat alkalmaznak a pénztárak, és magáról a pénztárak belső szerkezetére is kitértem.

Végül pedig, a kutatás részeként készítettem egy interjút Hatalyák Judittal, aki az Allianz biztosítónál dolgozik, illetve egy kérdőívet, melyet a Miskolci Egyetem hallgatói között megosztottam, és kitölttettem. Majd ezt a két forrást összehasonlítottam, hogy valamiféle látképet kapjak arról, hogy egyes kérdésekre mennyire eltérő válaszokat kapok szakértői szemmel, illetve hallgatói szemmel. Az interjúban és a kérdőívben is igyekeztem hasonló tartalmú kérdéseket feltenni, hogy ténylegesen össze lehessen hasonlítani a visszajelzéseket. Ezek mellett a kutatásom végén megvizsgáltam a hallgatók szokásai alapján, hogy hogyan lehetne egy jól működő marketing stratégiát kifejleszteni a nyugdíjpénztári szolgáltatások népszerűsítésére.

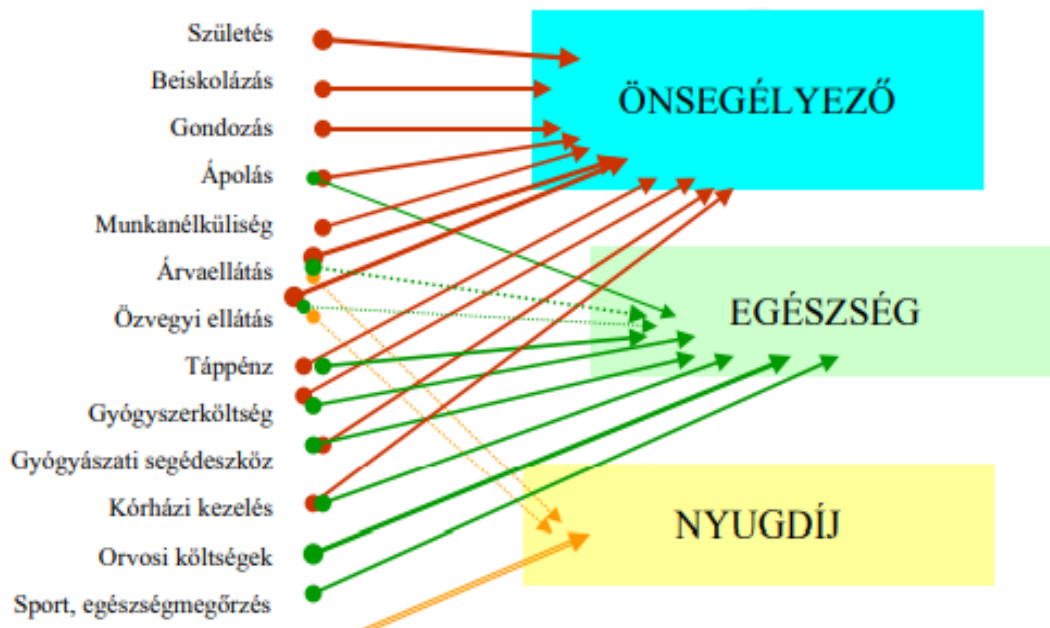
2. A NYUGDÍJPÉNZTÁRAKRÓL ÁLTALÁNOSAN

Az Önkéntes Kölcsönös Biztosító Pénztárakról szóló törvényt 1993. novemberében fogadta el a magyarországi Országgyűlés. Tehát, közel 30 éve működtethetők olyan intézmények, melyek elsősorban költségkímélő és hatékony munkáltatói juttatásrendszerek kialakítását teszik lehetővé. A munkáltatók általi felismerést jelzi, hogy az önkéntes pénztárakba került befizetések több mint 80%-a munkáltatói befizetesként kerül a pénztárakba (Matits 2005).

Az eredeti kormányzati szándék viszont az volt, hogy az öngondoskodást egyre inkább szükségesnek lássák a polgárok, ezzel összhangban pedig ezeket az intézményeket kezdetektől fogva jelentős adókedvezményekkel segítették, de az eddigi tapasztalatok azt mutatják, hogy a pénztárak önellátó funkcióját sokaknak nem sikerült még felismerni (Matits 2005).

Önkéntes pénztárakat egyéni önkéntes egyesületek is létrehozhatnak, amelyek célja a (tagdíjjal fizetett) megtakarítások gyűjtése és befektetése, amelyből aztán kifizetik tagjaik egészségügyi és nyugdíjszolgáltatásait, ellátásait. Ezek az ellátások kiegészítik az állami juttatásokat, javítva ezzel az ellátás színvonalát és az életminőséget. Pénztártípusok: önkéntes nyugdíjpénztárak, önkéntes egészségpénztárak, önkéntes önsegélyező pénztárak, majd az elmúlt években megjelentek az önkéntes egészség- és önsegélyező pénztárak is. Egy személy egyszerre több azonos típusú pénztárnak, vagy az egyes típusú pénztárak mindegyikének tagja lehet. Az önkéntes pénztárak működését és szolgáltatásait a kormány által kihirdetett törvények és rendeletek szabályozzák (Pannónia 2021).

Az egészségpénztárak célja tulajdonképpen a kórházi és egészségügyi szolgáltatások finanszírozása és az arra való előtakarékoskodás. Ezzel az egyértelmű rendeltetéssel szemben, az önsegélyező pénztárak szerepe nem teljesen egyértelmű. Ezek a típusú pénztárak leginkább arra törekszik, hogy a bajba jutott tagoknak nyújtson támaszt. Ez a segítség legtöbbször szociális segélyek kiegészítéseként jelenik meg anyagi formában. A nyugdíjpénztárakat pedig a legegyszerűbb definiálni, hiszen ahogy a nevéből is következik, a nyugdíjas időkre takarékoskodnak vele a tagok.



1. ábra: Különböző pénztárakhoz rendelt események.

Forrás: Bankszövetség

Ez az ábra szemlélteti legjobban, hogy milyen céllal, melyik pénztártípust érdemes választani. Ahogyan az látszik, a szociális alapú események az önszegélyező pénztárak szolgáltatásaira, míg egyértelműen az egészséget érintő, az egészségpénztár szolgáltatásaira, és végül a nyugdíjalapú események pedig a nyugdíjpénztárak szolgáltatásaira jogosít fel. Az is látszik az ábrán, hogy a legkevesbé beskatulyázható önszegélyező pénztár az, ami a legtöbb esetben nyújthat szolgáltatásokat.

2.1 A NYUGDÍJPÉNZTÁR SZERVEZETE

A pénztár tulajdonosai a pénztár tagjai, a legfontosabb döntéseket ők hozzák meg. A döntések lehetnek közvetlenek vagy közvetettek. A közvetlen út az, ahol mindenki részt vehet a közgyűlésen. A közvetett modell az, amikor a tagok egy kis csoportja (például egy megye lakosai vagy egy munkahely alkalmazottai) először kiválaszt egy személyt közülük 5 évre, és a jövőben döntéseket hoz a nevében. Ők az alapkongresszuson részt vevő képviselők. A küldöttek létszámát a törvény 25-100 főben korlátozza.

A közgyűlés (részközgyűlés) vagy a küldöttgyűlés az alábbi döntéseket hozza meg:

- elfogadja a pénztár Alapszabályát
- megállapítja a minimális tagdíjat
- megválasztja az Igazgatótanácsot, ami a pénztár irányítását végzi
- Ellenőrző Bizottságot választ meg
- a pénztár könyveléséért felelős ellenőrző könyvvizsgálót nevez ki

- elfogadja a pénztár pénzügyi-gazdasági beszámolóit és terveit.

Egy önkéntes nyugdíjpénztári számla bevételei, amelyekből maga a megtakarítás képződik, az alábbiakból tevődik össze:

- a tagok által befizetett tagdíjak
- taghozzájárulás (a tagok munkáltatói által fizetett tagdíjak)
- adományok, segélyek
- adóvisszatérítés
- a befektetések hozamai (Barta 2011).

2.2 A NYUGDÍJPÉNZTÁR MEGTAKARÍTÁSI ALAP: A TAGDÍJ

Az Alapszabályban meg szükséges határozni a tag által rendszeresen fizetendő minimális tagdíjat, ami az úgynevezett egységes tagdíj. A pénztári tagdíj nem tagsági díj, hanem a megtakarítás bázisa. A minimális tagdíjat a pénztárak határozzák meg, és tőlük függ, ez gyakorlatban pár ezer (1-10 ezer) forintot tesz ki. Az elsődleges célkitűzés az, hogy a tagok rendszeresen, havonta fizessék be a tagdíjat, viszont számtalan igénybevevő csak egy-két alkalommal foglalkozik a számlájával éves szinten. Éppen ezért több pénztár az évi tagdíjat határozza meg, ami a néhány ezer forint tizenkétszerese. (Pannónia 2021).

A tagdíj mértékét az Alapszabály határozza meg, minden tagra kötelező érvényű, és rendszeresen fizetett összeg. Ez a díj a pénztár szolgáltatásainak fedezését illetve a szervezet működését szolgálja (Kerékgyártó 2014).

Az előre meghatározott egységes tagdíjon kívül a tagok bármekkora összegben és általuk meghatározott időben fizethetik a további tagdíjat. A való életben a tagok fizetése eltérő: választhatnak, hogy rendszeresen, havonta vagy évente néhányszor, vagy év végén egy összegben fizetik ki a tagdíjat. A maximális adókedvezményt kihasználva, sokan az év végén egy összegben, saját anyagi lehetőségeikhez mérten fizetnek.

2.3 A BEFIZETÉSEKBŐL SZÁRMAZÓ LEVONÁSOK

A pénztárak a bankoktól eltérően funkcionálnak, rendszeres számlavezetési díjat és egyéb költségeket nem számolnak fel. A pénztárak a befizetésekből oldják meg a fenntartásukat, ebből adódóan levonnak egy bizonyos összeget a tagdíjból és az adomány befizetésekből működésük fenntartására és további likviditási célra. A felosztás ennek megfelelően az alábbi három tartalékba kerül:

- fedezeti tartalék (tagok megtakarítása)
- működési tartalék (pénztár működése)
- likviditási tartalék (fizetési problémák kiküszöbölésére).

A tagdíjbefizetések túlnyomó része az egyéni számlára kerül, épp úgy, mint az állami adóhatóságtól érkező adókedvezmények. Utóbbiból nem lehet levonni, az teljes egészében az egyéni számlára kell, hogy kerüljön.

A levonásokat nem szabályozta semmilyen jogszabály eleinte, de napjainkban meg van határozva, hogy maximum mekkora lehet a levonás mértéke:

„14. § (6)¹ Az elmaradt tagdíj miatti hozamlevonás mértéke nem haladhatja meg a választott levonási gyakoriságnak megfelelő - negyedéves, féléves vagy éves - időszakban (a továbbiakban: tárgydőszak) keletkezett hozamot. Amennyiben a tárgynegyedévi, tárgyfélévi vagy tárgyévi hozam nem éri el a pénztár által - a (3) bekezdés alapján - levonható összeg mértékét, a pénztár nem jogosult a különbözetet érvényesíteni a korábbi negyedév, félév, illetve év hozama terhére. Féléves levonási gyakoriság esetén az elmaradt tagdíj miatti hozamlevonás a második, valamint a negyedik negyedéves hozamjováírást követően a tag egyéni számláján a tárgyfélévben jóváírt hozam terhére történik.”

A fent említett jogszabálytól eltérhet a tag belépésétől számított első két befizetés, úgynevezett belépési díjat számíthat fel a pénztár, viszont ez csak pár ezer forint lehet.

A pénztárak alkalmazhatnak úgynevezett sávós levonásokat, ami annyit tesz, hogy a működési és likviditási célú levonásokat az éves befizetések teljes összegéhez igazítja a pénztár. Ebben a sávós rendszerben a magasabban lévő részekből kevesebbet vonnak le, míg a legfelső tartományba esőből akár már nem is történik levonás (Pannónia 2021).

2.4 AZ ÖNKÉNTES NYUGDÍJPÉNZTÁRI MEGTAKARÍTÁS ELŐNYEI

Amikor nyugdíjról beszélünk, általában „meghatározott ellátású” tervekre gondolunk. Egyszerűen lefordítva: a volt alkalmazottak meghatározott pénzösszeget kapnak havonta nyugdíjas korban. Ez az összeg az adott vállalatnál vagy iparágban eltöltött évek számától függ.

Egyes nyugdíjak élethosszig tartó nyugdíjak, ami azt jelenti, hogy csak a munkavállaló vagy a tag részesül ellátásban. Ha elhunyt, az őt túlélő családtagok nem kapnak nyugdíjalapot; vagy

¹ Beiktatta: 2015.évi CCXV. törvény 4. § (2). Hatályos: 2016. I. 1-től

választhat közös élet- vagy túlélő hozzátartozói nyugdíjat. Ez utóbbinak a pozitívuma, hogy a tag által kijelölt kedvezményezettje a tag halála után is részesülhet ellátásban.

Annak ellenére, hogy a nyugdíjak kissé elavultnak tűnnek, van bennük sok előny:

- a befektetés terhe a munkáltatót terheli, és nem a munkavállalót
- a munkaadók vállalják az alap befektetésével kapcsolatos kockázati terhet is
- a tagnak vagy alkalmazottnak járó juttatások rögzítettek
- a tagok nyugdíjba vonulásuk napjától halálukig kapnak kifizetéseket (és tovább is, ha olyan opciót választanak, amely a tagot túlélő házastársnak vagy kedvezményezettnek folytatja a kifizetéseket) (Kate 2021).

Egy ilyesfajta spórolási terv nem igényel magas szintű befektetői ismereteket, mint mondjuk egy tőzsdebefektetés, ahol szinte naponta változnak az árak és az árfolyamok, míg a nyugdíjpénztárnál naponta frissülő árfolyamok vannak, amin keresztül a pénztártag egyszerűen nyomon követheti a hozamának alakulását. Itt a pénztártag félretett pénze a saját kockázathozam elvárásainak és korának megfelelően kerül befektetésre. Ennél a mondatnál felmerülhet az újabb kérdés, hogy vajon hány éves kortól lehet nyugdíjpénztárságot nyitni. Erre nagyon egyszerű a válasz, hisz nincs felső belépési határ, csak egy minimumkor, ami 16 életév (Pannónia 2021).

A nyugdíj-előtakarékossági tervek hosszú távú megtakarítási konstrukcióként szolgálnak, függetlenül attól, hogy a tag egyösszegű kifizetést vagy többszöri, kis összegű kifizetést választ. A megtakarítás garantált. Ezek a tervek járadékot is létrehozhatnak, amelyet tovább lehet fektetni a nyugdíjba vonulás utáni folyamatos készpénzáramlás elősegítésére (KCT 2021).

A szerződő vagy a biztosító befektethet egy összeget, és azonnali járadékot kaphat, vagy választhat egy halasztott járadéksomagot, amely végül lehetővé teszi, hogy a korpusz több kamatot keressen a visszavonásig (KCT 2021).

Az önkéntes nyugdíjpénztár alapesetben az aktuális nyugdíjkorhatár elérésekor fizet, tehát érinti a nyugdíjkorhatár jövőbeni emelése. Ez annyit tesz, hogy amikor a nyugdíjpénztár tag eléri a rá vonatkozó nyugdíjkorhatárt, abban az esetben kapja meg az addig megspórolt és félretett pénzét. Tehát a nyugdíjpolitikát és a terveket úgy lehet módosítani, hogy az egyén nyugdíjazása vagy halála esetén egyösszegű kifizetést kapjon.

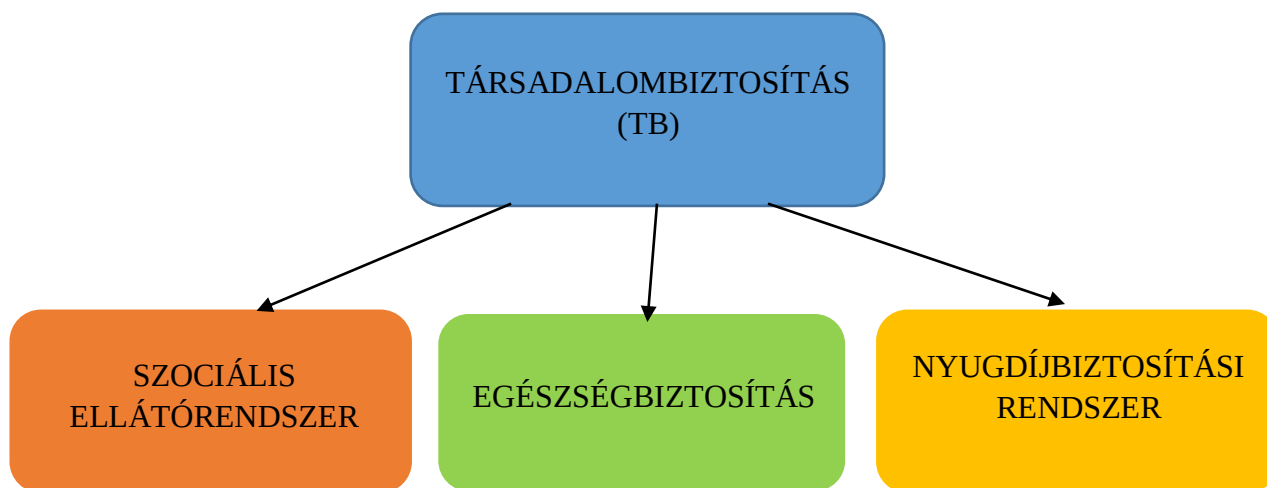
További előnyök, amelyekkel egy önkéntes nyugdíjpénztári megtakarítás járhat:

- a munkáltató is támogathatja (mint béren kívüli juttatás)
- időskori életszínvonal emelése
- választást nyújt a pénztár különböző befektetési portfóliók közül, kockázatvállalási hajlandóságnak és hozamvárákozásnak megfelelően.

Ahogy az korábban leírtakban állt, a pénztárak már közel 30 éve működhetnek, amelynek 3 fő altípusa is van, az említettek alapján: önkéntes nyugdíjpénztárak, egészségpénztárak és önszegélyező pénztárak. Ez a felsorolás jól bemutatja, hogy egy személy tulajdonképpen hány pénztárt is vehet akár egyszerre is igénybe. Kifejezetten a nyugdíjpénztárakra fókuszálva bemutattam a szervezeti felépítést, illetve a szolgáltatáson belüli ún. kiadásokat, mint például a tagdíj, és a funkciójukat. Mindezek túl rengeteg előnyt említenek a források, amik a jobban megértést szolgálják.

3. AZ ÖNKÉNTES PÉNZTÁRAK HELYZETE ÉS JELENTŐSÉGE

Magyarországon a társadalombiztosítás felelős a szociális ellátórendszer, az egészségbiztosítás és a nyugdíjbiztosítási rendszer működéséért is.



2. ábra A TB felelőssége az alárendelt rendszerek működtetése.

Forrás: Nyugdijbiztositas.com alapján saját szerkesztés

Az ábrán látható, hogy a TB befizetésből fedezve van három másik alrendszer. A nyugdíjbiztosításon át a jelenlegi nyugellátásban részesülők nyugdíjához lehet hozzájutni. Az egészségbiztosításból pedig az állami egészségügyi ellátásokat finanszírozzák, ezért lehet térítésmentesen kórházi és betegellátáshoz jutni. A szociális ellátó rendszer pedig a segélyekért, támogatásokért és szociálisan rászorulóknak segítségéért felelős.

Magyarországon A nyugdíjrendszer 1998. óta három pilléres: első pillére felosztó-kirovó finanszírozású, vagyis az állami nyugdíjpillér, a második a kötelező részvételű tőkefedezeti finanszírozási magánnyugdíjpénztár. A harmadik pillér pedig az öngondoskodás pillére (önkéntes nyugdíjpénztár, nyugdíjbiztosítások) (Deák 2021).

„Az állami pillér az aktív munkavállalók adójellegű járulékaiból finanszírozza az éppen nyugdíjas korú lakosság nyugdíját.” – írja a nyugdijbiztositas.com

A magánnyugdíj-pénztári pillérrel tudni kell, hogy nem az állami nyugdíjtól elkülönülve jön létre, hanem annak egy részeként.

Az utolsó pillér, az öngondoskodás pillérébe pedig a nyugdíj előtakarékoságok tartoznak („nyugdíj előtakarékoság alatt csak az állam által elismert, adójóváírással támogatott nyugdíjcélú megtakarításokat értjük.” – nyugdijbiztositas.com)

Azért vezették be ezt a rendszert Magyarországon, hogy az öregkori megélhetés biztonságát segítsék, hogy egy nyugdíjas is több lábon tudjon egyszerre stabilan állni. 1994-ben a nyugellátásokra a magyarországi GDP 10%-át fordították, ami hosszú távon is egy óriási és fenntarthatatlan pénzösszeg. 1997-ben az ország olyan szinten eladósodott, hogy a magyar kormány a Világbankhoz fordult pártfogásért. Ebben az évben jöttek rá, hogy az akkori nyugdíjrendszert meg kell reformálni; ezt az ötletet még a Világbank is támogatta és sürgette (Deák 2021).

2010-ben államosították a magánnyugdíj-pénztárakat, melynek rövidtávú hatása, hogy növeli a bevételeket, ám hosszútávon a kiadásokat emeli. 2011-ben a legtöbb magánnyugdíj-pénztári tag visszalépett az állami nyugdíjrendszerbe, ezért ők újfent megkapták az állami nyugdíjjogosultságot, viszont cserébe az általuk eddig befizetett megtakarításaik visszakerültek az állami nyugdíjrendszerbe (Vértesy 2018).

2019-re csökkent a nyugdíjellátottak aránya, azonban változatlan az ellátások mértéke.

3.1 A PÉNZTÁRAK HELYZETE AZ EU-BAN

A nyugdíjpénztári helyzetről számtalan rangsor található akár az Eurostat oldalán akár a KSH oldalán. Ezekből a rangsorokból kiválóan leszűrhető, hogy hazánk kissé el van maradva a többi uniós tagállamhoz képest. Most kifejezetten egy országot fogok kiemelni, aki évek óta benne van a rangsor első 5-10 országában; ez az ország: Hollandia. A holland nyugdíjrendszer a Melbourne Mercer Global Pension Index (MMGPI) által elismert rendszer.

„Ez a magas rang a Holland nyugdíjrendszer finanszírozási forrásai sokféleségének, a költségek és a hozzájárulások pontosságának a tisztességes elosztásának biztosítása, valamint a Holland Központi Bank és a Pénzügyi Piaci Hatóság erős szabályozásának köszönhető.” – írja a 2ka.nl

A többi EU-s tagállamhoz képest Hollandia jól félkészült az előregedő népesség problémáinak kezelésére, mivelhogy a nyugdíjalap finanszírozását különböző kockázat-megoldási politikával működtetik együtt. Az ottani nyugdíjrendszer egy fizetős struktúrát egy egyéni befizetési egységgel kombinál. Az egyéni befektetési rendszerben egyaránt fordul elő magas és alacsony kockázatú befektetésre is példa az állami nyugdíj kiegészítésének céljából.

A holland nyugdíjrendszernek a magyarhoz hasonlóan három alappillére van. Az első pillér az úgynevezett AOW vagy állami nyugdíj. Ez annyit tesz, hogy az állam 65 éves kortól fizet nyugdíjat, ami a minimális nettó bér legfeljebb 70%-a lehet. Erre a nyugdíjra azok a külföldi

állampolgárok is jogosultak, akik 15-65 éves koruk között éltek, vagy dolgoztak kint Hollandiában. A második pillér a kollektív nyugdíjalap, amely egy konkrét iparághoz vagy vállalathoz tartozik. A vállalatok havi rendszerességgel fizetnek járulékokat munkavállalóik nevében. Ezt a tőkét befektetik, majd a nyereségből fizetik ki az időskorúak nyugdíját (Kadar, Kalman)

Hollandiában háromféle különböző kollektív nyugdíjalap létezik:

- ipari nyugdíjpénztár (egész ágazatban dolgozókra kiterjed pl.: kiskereskedelmi, szállodai, építőipari stb.)
- vállalati nyugdíjalap (egyetlen vállalat számára terjed ki)
- független szakmai nyugdíjalap az egészségügyi dolgozók, orvosok számára.

Végül pedig a harmadik pillér az egyéni nyugdíjtermék. Ezt az egyéni nyugdíjtermékek és kiegészítések hozták létre. A kiegészítéseket többnyire csak az egyéni vállalkozók veszik igénybe és azok, akik nem tartoznak semmilyen iparágba a kollektív nyugdíjalapon belül. Tehát az életbiztosítást, részvényeket vagy ingatlanokat, illetve az adókedvezményeket csak a már említettek jogosultak tudják kihasználni (Kadar, Kalman)

3.2 A PÉNZTÁRAK JÖVŐJE

Sajnos igencsak ellentétes véleményeket közölnek az önkéntes pénztárak jövőjével kapcsolatban. Előfordulnak elég pesszimista nézetek a kis és önsegélyező pénztárakat tekintve, valamint akadnak optimista gondolatok is a nagy és egészségpénztárakat szemügyre véve.

Több mint valószínű, hogy a valóság nagyon is középúton van valahol. Egyrészt lehet bízni abban, hogy a három pénztártípus tagjai egyre tudatosabban vállalják az öngondoskodás elvét, így a három pénztártípus által nyújtott szolgáltatások iránti igény fennmaradna, és ezáltal erőteljesen növekedhet az önkéntes pénztári szektor. Ennek köszönhetően az egyéb meghatározó szereppel rendelkező pénztárak a három pénztárcsoportot magába foglaló pénztárként fogja magát megjelentetni a piacon, mivel ha azt feltételezzük, hogy a szolgáltatástudatosság fokozódik, akkor egy adott pénztárcsoport csak úgy fogja tudni megtartani a tagjait, ha mind a három pénztártípus szerinti szolgáltatásokat biztosít (Matits 2005).

4. ÖNGONDOSKODÁS MAGYARORSZÁGON

A magyarországi nyugdíjrendszerben 1998 óta létezik egymás mellett a felosztó-kirovó és a kötelező tökefedezeti pillér. E paradigma²reform után is történt néhány változás az elmúlt években, amelyek fő célja a nyugdíjparaméterek megváltoztatása volt. Mára a nyugdíjreformról szóló vita ismét világméretű témává vált. A magyarországi nyugdíjviták középpontjában nem a népesség előregedésének arányának növekedése áll, hanem az alacsony foglalkoztatottság és az alacsony jólét. Ezek a megjegyzések már nem foglalkoznak a felosztó-kirovó rendszerek és a finanszírozási rendszerek kérdésével. A vitában újra és újra hangsúlyozták az öngondoskodást. A tanulmány az öngondoskodás különböző formáinak elterjedtségét elemezte felmérési adatokon keresztül. A kérdőív tanulságai alapján a válaszadók általában nem saját maguk döntenek a vizsgált kérdésekben – korlátozott (esetenként téves) ismereteik vannak a nyugdíjrendszerről és saját várható nyugdíjas életükről. A szerzők ezen csoportja úgy véli, hogy az emberek öngondoskodásának túlzott hangsúlyozása elfogadhatatlan optimizmus (Ágoston, Kovács 2007).

4.1 NYUGDÍJ-ELŐTAKARÉKOSSÁG JELENTŐSÉGE A MAI GENERÁCIÓNAK

Mivel a magyar nyugdíjrendszer folyamatos változásokon megy keresztül, hatást gyakorol ez a változás a társadalom minden korcsoportjára, viszont a változásokat leginkább idősebb korunkra fogjuk tapasztalni. A lakosság jelentős hányada érzékeli, hogy a jelenlegi nyugdíjrendszer igen nagy problémákkal küzd; és pontosan ebből az okból kifolyólag kezdtek el takarékoskodni annak érdekében, hogy elérhessék és megtarthassák a kívánt vagy már meglévő életszínvonalat nyugdíjas éveik előtt. De a megtakarításokkal is vigyázni kell, hiszen ha nem kellő odafigyeléssel és tudással rendelkezünk, akkor a tőzsde-és részvénytőzsi befektetésekkel nem csak, hogy növelhetjük a vagyonunkat, hanem éppen ellenkezőleg: veszíthettünk a már befektetett tőkéből. A magyarországi nyugdíjrendszer felosztó-kirovó rendszer, ezáltal két oldala van; az egyik, amelyik beszedi a pénzt, a másik pedig, amelyik visszaosztja a beszedett pénzt a nyugdíjasoknak. Mivel két oldalú rendszerről beszélünk, előfordulhat mind a két oldalnál problémák, amik közvetlen vagy közvetve hatással vannak a nyugdíjak összegének alakulására (László 2015).

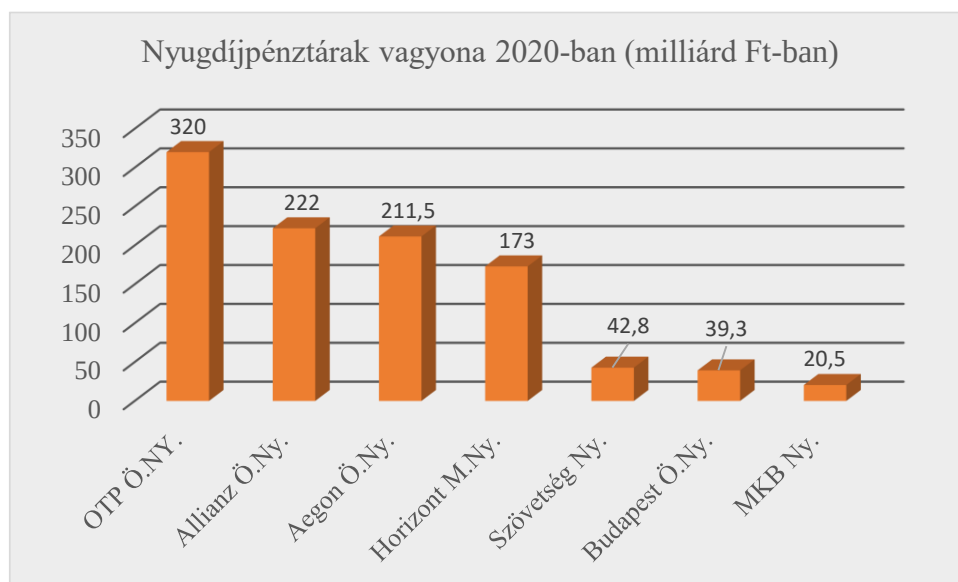
² Nézőpont- és fogalomrendszer, egy területen vagy tudományban általánosan elfogadott nézőpontok (fogalmak, szakkifejezések) csoportja, amelyet korszak és időszak jellemez, jelzi a szakterület és a tudomány határait, az alkalmazható módszerek és megoldások sikeresnek számítanak.

4.2 A MAGÁNNYUGDÍJPÉNZTÁRAK VÁLTOZÁSA

A Forbes.hu a következőképpen írt a jelenségről:

„Jelentőset ugrott tavaly az önkéntes- és magánnyugdíj-pénztárak kezelt vagyona, de ez nem a tagok megnövekedett befizetéseinek, sokkal inkább a tőkepiacok emelkedésének köszönhető. A taglétszám mindkét pénztártípusnál csökken, és egyre kevesebb fiatal választja az öngondoskodásnak ezt a formáját.” (Árgyelán 2021).

2020-ban valóban ugrásszerűen megnőtt az önkéntes pénztárak vagyona. Az MNB Aranykönyve szerint a legnagyobb pénztárak mindannyian növelték a vagyonukat 2020-ban, ezek közül is magasan kiemelkedik az OTP Önkéntes Nyugdíjpénztár, amely legnagyobb hazai szolgáltatóként a 2020-as év végén 320 milliárd forintot meghaladó vagyonnal rendelkezett (Árgyelán 2021).



3. ábra Nyugdíjpénztárak vagyona 2020-ban (milliárd Ft-ban)

Forrás: Forbes.hu alapján saját szerkesztés

Másodikként az Allianz Önkéntes Nyugdíjpénztár, 222 milliárd forintos vagyonnal, harmadikként pedig az Aegon Önkéntes Nyugdíjpénztár, 211,5 milliárd forintos vagyonnal büszkélkedhet (Árgyelán 2021).

Az elmúlt pár évben négy pénztár kivételével, mindegyiknek lecsökkent a taglétszáma, mivel nem tudtak új tagokat bevonozani. A négy pénztár, amelyiknek sikerült létszámbővülést mutatnia a Vasutas, a Pannónia, a Prémium és az OTP Önkéntes Nyugdíjpénztár volt (Árgyelán 2021).

A magánnyugdíjpénztáraknak jelentős előnyöket hozott a tőzsdék tavalyi, koronavírus-járvány válság ellenére is jó teljesítményük. Mind a négy korábban felsorolt magánkassza, amely növelni tudta a bevételeit, annak ellenére, hogy a tagok létszáma évek óta csökken (Árgyelán 2021).

A legjelentősebb magánnyugdíjpénztár évek óta továbbra is a Horizont, mely a tavalyi év során 173 milliárd forintos vagyonnal bírt. Ezt a nyugdíjpénztárt a Szövetség követi 42,8 milliárdos bevétellel, majd a sorban a Budapest magán-nyugdíjpénztár 39,3 milliárddal, az MKB 20,5 milliárddal követi. Arányaiban a legjelentősebb vagyonnövekedést a Szövetség Nyugdíjpénztár könyvelheti el magának, közel 3 százalékos növekedéssel, csupán egy év leforgása alatt (Árgyelán 2021).

4.2.1 A FIATALOK ELTŰNÉSE A NYUGDÍJRENDSZERBŐL

A nyugdíjpénztári rendszerből leginkább a fiatalabb (16-29), és a 30-44 év közöttiek száma csökken, pedig ők lennének az a korosztály, akiket minél nagyobb számban és arányban be kellene vonzani. A fiatalabb korcsoport megtakarítása javarészt stagnál, és inkább az idősebb korúak tesznek félre a nyugdíjas éveikre, pedig a fiataloknak elég lényeges érvet mutat az, hogy minél hamarabb elkezdenek spórolni, annál kisebb erőfeszítést kell véghezvinniük a későbbiekben, hogy a biztosabb egzisztenciát megteremtsék, és a kívánt életszínvonalon élhessenek nyugdíjas éveikben (Árgyelán 2021).

A fentebb olvasottak alapján, most már van egy kép előttünk, hogy miből épül fel a magyarországi önkéntes nyugdíjpénztárak jelentősége, és hogy szerkezetileg hogyan néz ki, hány és milyen pillérekből áll. Ehhez képest egy európai példát is láthattunk, Hollandia szempontjából. A nyugdíjpénztárak jövője pedig még kérdéses, hogy hogyan fog alakulni, hiszen akadnak pesszimista és optimista gondolatok is ezzel kapcsolatban. Most már az is egyértelmű, hogy Magyarországon milyen helyzetben van az öngondoskodás, és, hogy ez a fiatal generációnak mit jelent.

5. NYUGDÍJPÉNZTÁRAK ÖSSZEHASONLÍTÁSA

A következőkben öt ismertebb önkéntes nyugdíjpénztárt fogok bemutatni, és összehasonlítani azokat belépési életkor, elérhető maximális adókedvezmény, TKM (Teljes Költségmutató), választható befektetések száma, egy és tíz éves nettó hozam alapján.

	Belépési életkor	Elérhető adókedvezmény	TKM ³	1 éves nettó hozam	10 éves nettó hozam
Allianz	16 éves kortól	150 ezer Ft/év	0.99-1.05%	0,7 %	2,3 %
				5,6 %	7,4 %
Budapest			1.08-1.27%	5,4 %	7,7 %
				0,4 %	4,0 %
Magyar Posta Takarék			1.04-1.14%	2,6 %	4,7 %
				5,4 %	5,6 %
MKB			0.60-1.25%	0,6 %	2,6 %
				3,3 %	6,6 %
OTP			0.44-1.43%	0,8 %	4,3 %
				10,7 %	7,1 %
	3,0 %	3,4 %			

1. táblázat Önkéntes nyugdíjpénztárak összehasonlítása

Forrás: Bankmonitor.hu és Nyugdíjbiztosítás.com alapján saját szerkesztés

A táblázatban látható, hogy a felsorolt összes nyugdíjpénztárnál a minimum belépési korhatár az a betöltött 16. életév, valamint, ami még megegyezik mind az ötnél, az az elérhető maximális adókedvezmény, ami pedig ebben az esetben 150 ezer forint évente. A „PORTFÓLIÓK” szempontot tekintve, elég változatos a nyugdíjpénztárak által kínált befektetési alapok skálája. Mint ahogy látható mindegyik portfólióhoz más – más nettó hozamok tartoznak, mind egy éves nettó hozamot, mind tíz éves nettó hozamot tekintve. A feltüntetett adatokból még nem szűrhető

³ A TKM célja, hogy megmutassa, hogy adott paraméterek mellett megközelítőleg mekkora hozamvesztés fogja érni az ügyfeleket egy költségmentes hozamhoz képest (MABISZ 2009).

le, hogy melyik szolgáltató által kínált lehetőséget érdemes választani. Ez egy olyan feltűnő „hibának” nevezhető, hiszen a táblázatban is látszik, hogy már 16 éves kortól be lehet lépni egy ilyen intézmény szolgáltatásrendszerébe tagként, viszont egy átlagos 16 éves fiatal nem nagyon ért az ilyesfajta adatok értelmezéséhez. Ez lenne az a pont, amit kiemelnék, mint indokot vagy lehetséges magyarázatot arra, hogy miért nincsenek fiatalok, vagy éppen miért fogy a számuk ebben a fajta rendszerben.

Ha logikusan végiggondoljuk, hogy egy fiatal mikor kezd a pénzügyekkel foglalkozni vagy mikor kezd el a pénzügyi tanulmányait, akkor, ha nem egy szakközépiskolás diákról beszélünk, aki tizenkettedik után még egy évig középiskolában marad valamilyen szakmát tanulni – ami jelen esetben legyen bármilyen pénzügyi végzettség – akkor is egy 18 éves fiatal felnőttéről beszélünk, akinek még mindig nem az időskori öngondoskodás lesz az első gondolata, hanem éppen az adott tanulmányai.

Most már egyértelmű, hogy mik azok a nyugdíjpénztárak, mik a szerepük, külföldön milyen a helyzetük, valamint kaptunk egy lehetséges képet arról, hogy miért mérséklődik a fiatalok aránya az előtakarékoskodási pénztárak tagszámban. Tehát fordítsunk figyelmet arra, hogy egy szakértő és a hallgatók, hogyan ítélik meg a helyzetet, ők hogyan látják a történéseket.

6. PRIMER KUTATÁS

A korábban említett téziseimre hivatkozva készítettem egy interjút egy szakértővel, hogy az is látható legyen, hogy egy ehhez értő ember hogyan látja a nyugdíjpénztárakkal kapcsolatos gondolatokat. Az interjúval a „*A fiatalok aránya számottevően csökkent a nyugdíjpénztári rendszerben az elmúlt évek során.*” és a „*A fiatalok kevés ismerettel bírnak a nyugdíjpénztárakkal és azok előnyeivel kapcsolatban.*” hipotéziseimre keresem a választ.

6.1 INTERJÚ

Az alábbiakban egy interjú olvasható, amit Hatalyák Judittal készítettem (továbbiakban HJ), aki az Allianz biztosítónál dolgozik. Az előző fejezetben említett témáról is megkérdeztem Judit véleményét, ami a későbbiekben olvasható.

1.) Átlagosan milyen korosztály veszi igénybe a nyugdíjpénztári szolgáltatásokat?

HJ: Átlagosan a 35-55 év közötti aktív kereső korosztály köt nyugdíj-megtakarítást. De az utóbbi években a 30-as korosztály is érdeklődik iránta. Leginkább cafeteriaként kapják a nyugdíjpénztári befizetéseket, majd munkahelyváltás után minimális összeggel tovább folytatják.

2.) A 18-30 év közötti fiatalok hozzávetőlegesen milyen arányban vannak jelen?

HJ: A 18 évesek még nem nagyon, elenyésző számban, de a harmincasok körülbelül 20%-ban vannak jelen a nyugdíj-megtakarításokban hozzávetőlegesen. Nem annyira foglalkoztatja őket (még) a nyugdíjhelyzet.

3.) Mit gondol szakértőként, miért ilyen kevés a fiatalok száma? Van valamilyen oka kifejezetten?

HJ: Eltolódik a munkakezdés ideje. A fiatalok 22-25 évesen kezdik a munkát az első munkahelyen. Illetve a húszas évek elején inkább más célok foglalkoztatják őket, ez még nagyon távoli, nem belátható a 45 évig való takarékoskodás. A jelenlegi nyugdíjrendszerben még nem látnak nagy problémákat, de nem számolnak az öregedő társadalommal, hiszen még nincs rajta fókusz. A legtöbb fiatalabb háztartásban kevés a fizetés, de sok a cél, sok a közelebbi cél... például gyermekek támogatása, ingatlan

vásárlás, felújítás, autócserék, vésztartalék kiépítése, így előrébb helyezik ezeket a célokat és legtöbb esetben a bevételek nem teszik lehetővé, hogy mindenre gondoljanak.

4.) Mit gondol, miért nem veszik ők ezt a szolgáltatást igénybe?

HJ: Igazából ugyanaz lenne a válaszom erre is, mint az előző kérdésre, hogy a késői munkakezdés miatt nem gondolnak a még távolabbi takarékoskodás előnyeire. Habár az adó-jóváírási lehetőséget ki kellene használnia szerintem mindenkinek, aki csak teheti, de az előző válaszomban kifejtettem jobban, hogy pontosan miért nem veszik a legtöbb esetben igénybe.

5.) Van az ön életében olyan, már említett életkorú fiatal, aki azért nem igényel hasonló szolgáltatásokat, mert nem tud a pénztárok előnyeiről?

HJ: Igen, van olyan is, aki azért nem köt nyugdíj előtakarékosági szerződést, mert nem tudja, hogyan működik, milyen előnyökkel jár. Bár a 10 évvel ezelőttiekhez képest már a fiatalabb korosztály is tudja, hogy nem lesz állami nyugdíj, és öngondoskodás kell. A legtöbben nem tudnak arról, hogy adó-jóváírást lehet igénybe venni, így nyilván erre is van példa. A pénztári szolgáltatást legtöbbször egészségpénztárakon keresztül veszik igénybe a fiatalabbak.

6.) Mivel lehetne jobban ösztönözni a fiatalokat az öngondoskodásra véleménye szerint?

HJ: Új szemlélet kialakítása a családokban, és az iskolákban. Felismerni azt, hogy nem csak a közgazdasági és pénzügyi szakokra járó gyerekeknek kell pénzügyi ismereteket tanítani. Egyébként erre már vannak törekvések. 20 évvel ezelőtti beidegződések szerint, amikor „az állam majd mindenkiről gondoskodik” elv volt, és mindenkinek van munkahelye, mindent hitelre kell venni, sokat változott a világ. A magyarok megtakarítási és befektetési kultúrája a legelmaradottabb Európában. Ha félre is tesznek, folyószámlán vagy a párnában tartják, ami nem értékálló. Fogyasztást ösztönző világban élünk, minden jár, vedd meg hitelre, mert „megérdemled”. Most akarunk azokkal jól élni, több a hitel, ma már minden 100 Ft-ból csak 3-at teszünk el, ami korábban 10 Ft volt. Maguktól nem igazán gondolkodnak öngondoskodáson a

fiatalabbak. Ha lenne minden családnak egy pénzügyi szakembere/tanácsadója, aki tájékoztatja őket és felvázolja a lehetőségeket, akkor szinte minden esetben egyetértene az azzal és tesznek lépéseket öngondoskodást illetően.

7.) Egy átlagos egyetemista ön szerint mit gondolhat elsőre egy ilyen szolgáltatásról?

HJ: Érti, hogy kell öngondoskodni, nyitott is rá, de majd csak később akarja elkezdni. Előbb lakás, autó, karrier, család, aztán majd a nyugdíj. Elsőre, ha tényeket, adatokat nem mondunk nekik, akkor nem igazán foglalkoztatja/érdekli őket. Tudják, hogy van probléma a nyugdíjrendszert illetően, de még messzi dolognak tekintik. Ilyenkor érdemes felvázolni nekik, hogy apró összegekkel is tudnak tenni annak érdekében, hogy gondtalan életük legyen időskorban is.

8.) Ha bele tudná képzelni magát egy, már említett életkor, fiatal helyzetébe (tekintve az esetleges bevételi forrásokat), igénybe venné a nyugdíjpénztárok nyújtotta lehetőségeket?

HJ: Igen, ha van rendes munkahelyem, rendszeres jövedelem, akkor mindenképpen.

9.) Hány fiatal vette igénybe ebben az évben (2021.) a pénztári öngondoskodási díjat?

HJ: 2020-ban 390 ezren kötöttek nyugdíjbiztosítást, 2021. I. negyedévben nőtt a biztosítást kötők száma 2020. I. negyedévhez képest 9,6% (MNB).

10.) Viszonyítva az előző 5 évhez a maihoz képest mennyivel fogyott a fiatalok száma statisztikai adatokat tekintve?

HJ: A statisztikát nem tudom, szerintem, ha a fiatal korosztályt nézzük, nem csökkent, nem kötöttek akkor sem, és most sem a húszas években járók.

6.2 HALLGATÓI KÉRDŐÍV

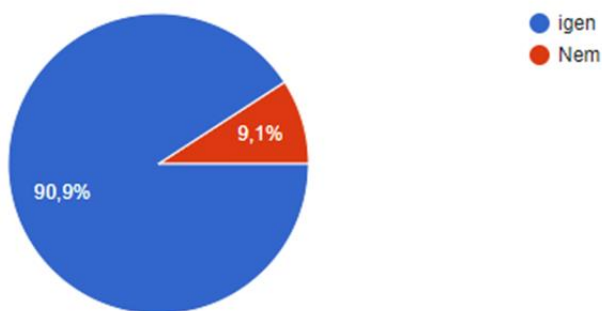
A hallgatói kérdőívvel is, a már korábban említett két hipotézisem igazolására használok fel, melyek a következők: „A fiatalok aránya számottevően csökkent a nyugdíjpénztári rendszerben az elmúlt évek során.” , „A fiatalok kevés ismerettel bírnak a nyugdíjpénztárakkal és azok előnyeivel kapcsolatban.”

A Miskolci Egyetem hallgatói számára készítettem egy kérdőívet, amit a későbbiekben össze is fogok hasonlítani a korábban olvasott interjúval. Az elkészített kérdőívre közel 300 kitöltés érkezett nappali és levelező formában tanuló hallgatóktól, akik vegyesen tanulnak felsőoktatási szakképzési (FSZ/FOSZ), alapkú (BA/BSC) vagy mesterfokú (MA/MSc) képzésformán. A kérdőív célja az volt, hogy ismertetni tudjam a választott korosztály (18-30) véleményét, szokásait és válaszait a kutatott témában. A megközelítőleg 300 válasz a következőképpen oszlik meg bizonyos kérdéseknél:

Az első kérdés az volt, hogy egyáltalán ismerik-e a fiatalok a nyugdíjpénztárakat. Erre a kérdésre az alábbi diagram ad választ. Azért volt szükség erre a kérdésre, hogy igazoljam azt a feltevésemet, hogy a hallgatók egy bizonyos aránya nem is hallott még a nyugdíjpénztárakról.

Hallottál már a nyugdíjpénztárakról?

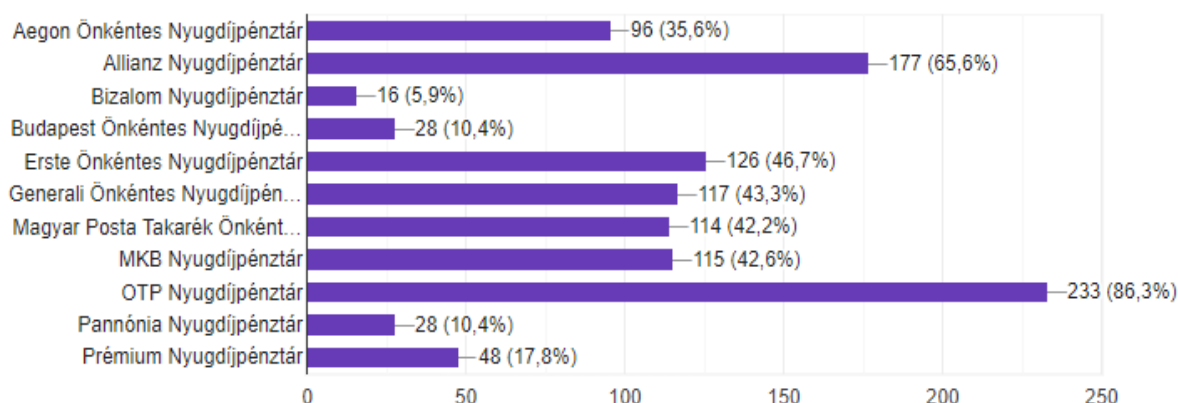
328 válasz



4. Ábra: A fiatalok ismertsége a nyugdíjpénztárakkal szemben.
Forrás: saját szerkesztés

A válaszokból ki is derült, hogy a feltevésem, miszerint egy bizonyos aránya a hallgatóknak nem is ismeri a nyugdíjpénztárakat, beigazolódott, hiszen 9,1 %-a a megválaszolóknak ténylegesen nem ismeri a pénztárakat. Azt gondolom nagyrészt azért ismerik őket a fiatalok, mivel minden családban előfordul egy-két személy, aki beszélt már róla, vagy pedig valamilyen hirdetés formájában találkozott már vele.

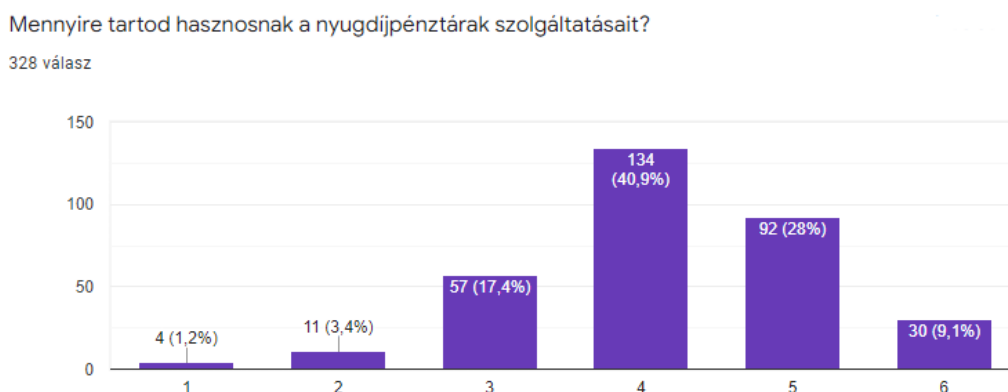
Ha már kiderült, hogy a hallgatók nagy része ismer valamiféle nyugdíjpénztárt, akkor a következőkben arra is kapunk választ, hogy melyek ezek a szolgáltatók, akiket ismernek:



5. ábra: A hallgatók által ismert nyugdíjpénztárak
Forrás: saját szerkesztés

A sámdiagramból látszik, hogy nincs olyan nyugdíjpénztár, amit ne ismernének a hallgatók. Legtöbben az OTP és az Allianz Nyugdíjpénztárakat ismerik. Ez fakadhat abból, hogy a hallgatók nagy rész rendelkezik OTP Junior bankkártyával, és a szolgáltató különféle hirdetések keretében küldd a felhasználóknak ismertetőket a nyugdíjpénztári szolgáltatásaival kapcsolatban.

A következő kérdés arra vonatkozik, hogy mégis mennyire tartják hasznosnak a szolgáltatásokat. Erre a kérdésre látszólag vegyesen érkeztek a válaszok, ám mégis a legtöbben a „4”-es kategóriára tették a szavazatukat, ami mondhatni a felső három legjobbhoz tartozik. A válaszok vegyessége adódhat abból, hogy esetlegesen, akik nem ismerik a szolgáltatásokat, azok nem is tartják feltétlenül hasznosnak.

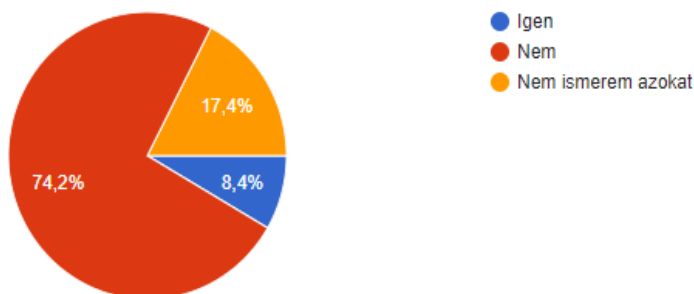


6. Ábra: A fiatalok véleményének eloszlása a nyugdíjpénztárak hasznosságáról.
Forrás: saját szerkesztés

Az előző kérdésekből leszűrve, bizakodva tettem fel a következő kérdést:

Te igénybe veszed a nyugdíjpénztári szolgáltatásokat?

298 válasz



7. ábra: A hallgatók nyugdíjpénztári szolgáltatásainak igénybevétele

Forrás: saját szerkesztés

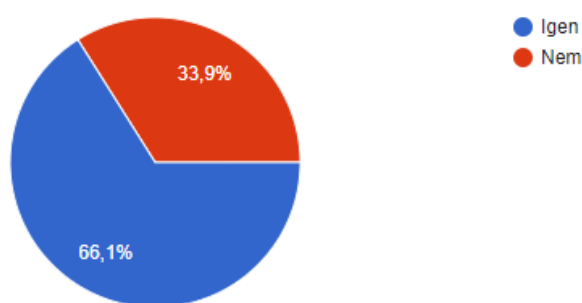
Elemezve az ábrát, látszik, hogy a megkérdezettek elenyésző része veszi csak igénybe a nyugdíjpénztári szolgáltatásokat. Ezt az arányt magyarázhatja a szakértővel készített interjú egy kérdése, amelyre a válasz a következő:

„Eltolódik a munkakezdés ideje.”, így később is reagálnak az öngondoskodásra a fiatalok.

Ha már az öngondoskodás gondolatának elindításánál járunk, a következőkben olyan kérdéseket tettem fel, amelyek már sokkal inkább térnek ki a hallgatók személyes életére. Ilyen például, hogy van-e egyáltalán önálló keresetük, amibe e téren az ösztöndíjakat is belevettem.

Jelenleg van-e önálló kereseted? (ösztöndíj is számít)

327 válasz



8. Ábra: A hallgatók keresete

Forrás: saját szerkesztés

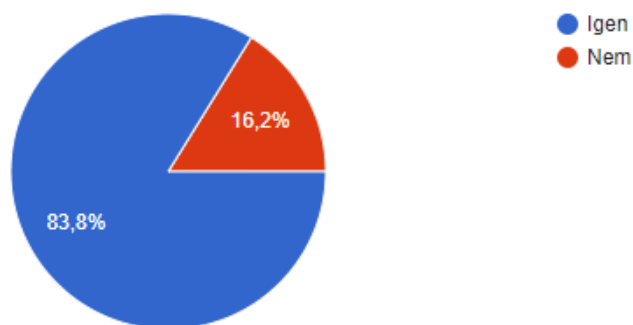
A válaszokból látható, hogy a megkérdezett hallgatók több mint fele rendelkezik valamilyen keresettel és/vagy ösztöndíjjal. Ez egy olyan arány, ami ellentétbe hozható a fentebbi interjú válasszal, miszerint elhúzódik a munkavégzés ideje, pedig pont ebből az arányból látszik, hogy

ez általános, és nem mondható el minden hallgatóról (feltéve, ha figyelembe vesszük az ösztöndíjakat, mint kereseti formát).

A következő kérdés, hogy a megkérdezett hallgatók félretesznek e, és a kérdésre 83,6% válaszolt igennel, ami egész nagy arány az önálló kereseti kérdést tekintve.

Teszelt bármilyen formában félre?

328 válasz

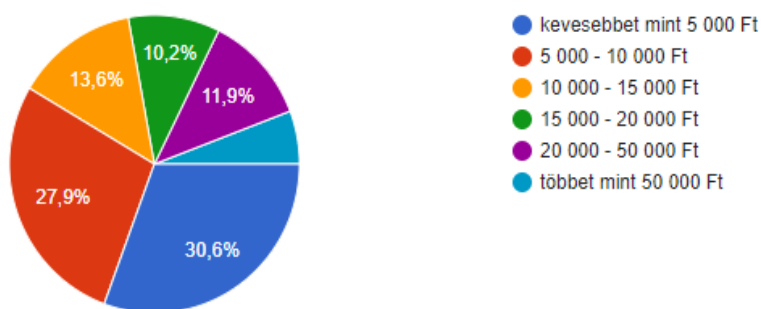


9. Ábra: A hallgatók spórolásának aránya
Forrás: saját szerkesztés

Ezen a vonalon haladva a következő érintett terület a spórolás mértékére irányult. Az alábbi grafikonon látszik, hogy milyen arányokban, mértékekben takarítanak meg a hallgatók.

Mekkora összeget raksz félre havonta?

294 válasz



10. ábra: A Miskolci Egyetemi hallgatók spórolásának mértéke és annak aránya.
Forrás: saját szerkesztés

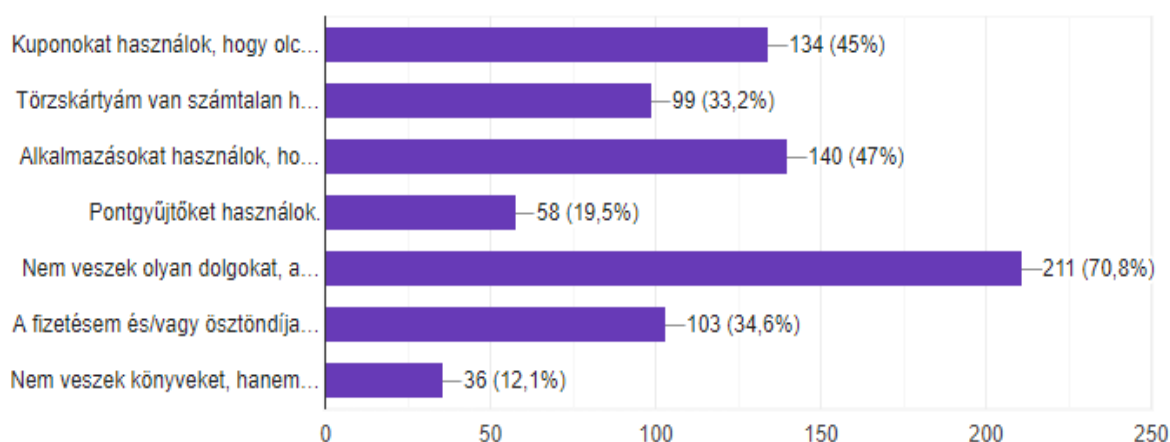
A diagrammon látható, hogy a megkérdezett hallgatók nagy többsége, kevesebb, mint 5 000 Ft-ot rak félre havonta. Ez lehet a következménye az előző kérdéseknek, hiszen ha valakinek nincs önálló keresete, az nem tud nagy összeget félrerakni havi jelleggel. A következő nagyobb csoport a diagrammon azok a hallgatók, akik 5-10 000 Ft közötti összeget raknak félre. Ők már

nagyobb valószínűséggel tartoznak bele azok körébe, akik rendelkeznek saját keresettel, vagy éppen ösztöndíjjal.

A takarékoskodás módjait pedig az alábbi csoportosított sáv diagrammal lehet szemléltetni, ahol felsoroltam több lehetőséget az egyetemi hallgatók körében a spórolásra. A felsorolt lehetőségeket egy előzetes felmérés alapján választottam ki, úgy, hogy kollégista hallgatókat kérdeztem meg, hogy hogyan tudnak kollégistaként spórolni, ha tudnak.

Jelöld be milyen módon spórolsz!

298 válasz



11. ábra: A Miskolci Egyetem megkérdezett hallgatóinak a spórolási módszerei

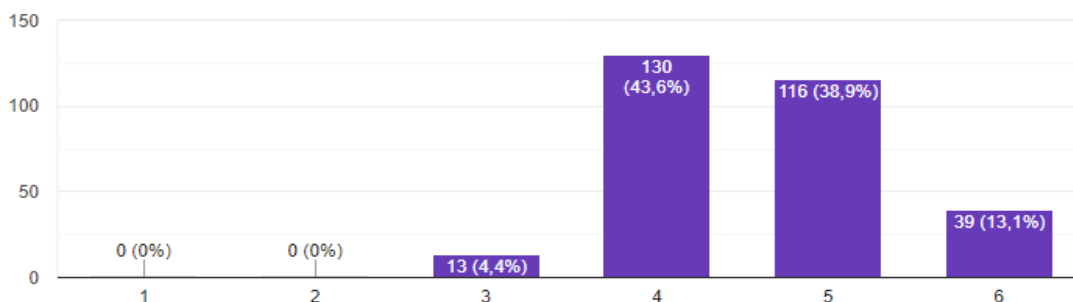
Forrás: saját szerkesztés

Észlelhető, hogy a válaszok elég megoszlok. A legtöbben (70,8%) a „Nem veszek olyan dolgot, amire nincs kifejezetten szükségem.” választ jelölték be. És csupán 12,1% választott a „Nem veszek könyveket, hanem könyvtárból kölcsönzöm ki azokat.” opciót. A többi válasz arányosan oszlik meg a fennmaradó opciók között. Sorrendben így néz ki a módszerek rangsorolása:

1. Nem veszek olyan dolgot, amire nincs kifejezetten szükségem. → 70,8%
2. Alkalmazásokat használlok, hogy olcsóbban tudjak vásárolni. (OTP, Lidl applikáció) → 47%
3. Kuponokat használlok, hogy olcsóbban tudjak vásárolni. → 45%
4. A fizetésem és/vagy ösztöndíjam jelentős részét félrerakom. → 34,6%
5. Törzskártyám van számtalan helyen, hogy első kézből jussak kedvezményekhez. → 33,2%
6. Pontgyűjtőket használlok. → 19,5%
7. Nem veszek könyveket, hanem könyvtárból kölcsönzöm ki azokat. → 12,1%

Jelöld be, hogy öreg korodban milyen színvonalon szeretnél élni!

298 válasz



12. ábra: A megkérdezett hallgatók válaszainak aránya az időskori életszínvonalat érintő kérdésre.

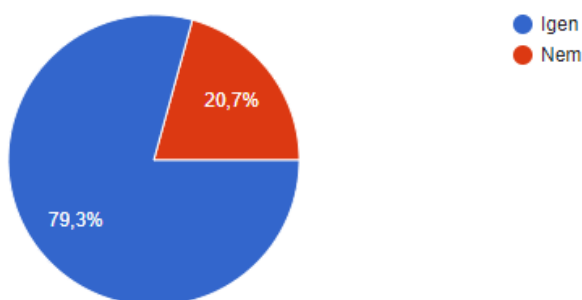
Forrás: saját szerkesztés

A további két kérdés már közvetlenül az öregkori öngondoskodásra fektette a hangsúlyt. Először is arra kérdeztem rá, hogy milyen színvonalon szeretnének élni a hallgatók időskorukban, amire az alább látható oszlopdiagram szolgál válaszul:

A ábrából leolvasható, hogy egyértelműen kiemelkedő, és az átlagosnál magasabb színvonalon kívánnak élni időkorban a megkérdezett hallgatók. Most már, hogy ezt az arányt láthattuk, a következő kérdés ennek az arálynak a megalapozottságára kérdez rá, miszerint:

Gondolkodál már azon, hogy elkezdj spórolni valamilyen formában időskorodra?

328 válasz



13. Ábra: A hallgatók időskori öngondoskodásának előkészülete

Forrás: saját szerkesztés

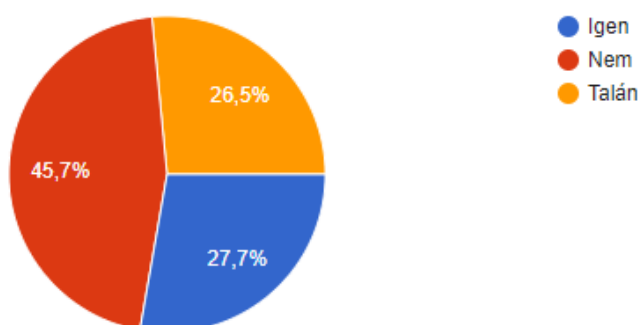
A diagramról leolvassva látszik, hogy a 9. ábrára érkezett válaszoknak van alapja, hiszen a hallgatók több mint $\frac{3}{4}$ -e már gondolkodott azon, hogy elkezdjen félrerakni időskorára.

A kérdőív utolsó lényegi kérdése pedig az volt, hogy ismernek-e a hallgatók olyan, fiatal (vagy esetleg velük egy korút), aki már elkezdte az időskori öngondoskodást, és már félrerak öregkorára. Ennél a kérdésnél meghagytam egy olyan válaszlehetőséget, hogy „Talán” arra az

esetre, ha valaki nem biztos abban, hogy az a bizonyos fiatal, akire gondol félrerak-e vagy sem. Azt a válaszlehetőséget leszámítva is egyértelműn látszik, hogy több válasz érkezett arra, hogy nem ismernek olyat, aki félrerak, mint arra, hogy ismernek. Ahhoz képest, hogy kevesebben ismernek olyan fiatalot, aki már spórol, mégis a válaszok $\frac{1}{4}$ -e arra érkezett, hogy igen, ismernek olyat. Ez a diagram látható alább:

Ismersz olyan, te korodbeli fiatal, aki félretesz időskorára?

328 válasz



14. Ábra: Diagram a Miskolci Egyetem hallgatóinak válaszával arra a kérdésre, hogy van-e az ismeretségi körében olyan fiatal, aki már előre gondolkodik időskorára.

Forrás: saját szerkesztés

Az ábrázolt grafikonok segítségével jól látszik, hogy miként alakultak a válaszok és az arányok egyes kérdéseknél. Magával viszont a grafikonokkal nem lehet kellőképpen felvázolni a kapott eredményt, ezért a továbbiakban ezeket az adatokat a szakértővel készített interjúra kapott válaszokkal fogom összevetni.

6.3 EREDMÉNYEK ELEMZÉSE

Ahogy korábban említettem, a primer kutatásom része, hogy a két választott módszertani eredményt összevegyem, és az alapján szűrjek le egy tanulságot a hipotéziseket tekintve.

Először is vehetjük alapnak, hogy a szakértő szerint leginkább a 35-55 év közötti aktív kereső korosztály, aki igénybe veszi a szolgáltatásokat. Tehát az a korcsoport, amit én kijelöltem a kérdőívvel (18-30) igazoltan alacsony számban van jelen a nyugdíjpénztári rendszerben.

A szakértő szerint, eltolódik a munkakezdés ideje, ezért is lehet, hogy későbbre marad az öngondoskodásra való figyelés. Ezt a kérdőív harmadik kérdése támasztja alá, miszerint: *Van-e önálló keresetük a megkérdezetteknek?* Erre 198 „IGEN” érkezett a közel 300 válaszból. Ebből kifolyólag újfent alátámasztható, hogy valóban eltolódik a munkakezdés időpontja, hiszen igaz, nem tudjuk, hány évesek válaszolták meg a kérdőívet, csak a korhatárokat tudjuk, ami 18-30; így is feltételezhető, hogy igaz a szakértő kijelentése. Valamint a kérdőív és az interjú is igazolja, hogy a fiatalok nem gondolkodnak még az időskori takarékoskodásról, hiszen:

„A legtöbb fiatalabb háztartásban kevés a fizetés, de sok a cél, sok a közelebbi cél... például gyermekek támogatása, ingatlan vásárlás, felújítás, autócserék, vésztartalék kiépítése, így előrébb helyezik ezeket a célokat és legtöbb esetben a bevételek nem teszik lehetővé, hogy mindenre gondoljanak.” - Hatalyák Judit

„[...]Előbb lakás, autó, karrier, család, aztán majd a nyugdíj.” – Hatalyák Judit

habár, már van elvéve egy-egy gondolat ezt illetően, még sincs konkrét tett az ügy érdekében.

Az is bizonyítható az összevetés segítségével, hogy az adott személyek ismeretségi körében is elenyésző számú azoknak a huszonéves fiataloknak a száma, akik már félretesznek, vagy a pénztári előtakarékosági juttatásokkal élnek.

Az az állítás is beigazolódott mind az interjú, mind a kérdőív által, hogy nem ismerik az előnyöket, és ez egy kihangsúlyozott probléma lehet a későbbiekben akár a nyugdíjpénztári rendszert, akár az időskori megtakarításokat tekintve.

Többféleképpen lehet értelmezni a grafikonokat és magát a kérdőívet. Először is azt mutatja, hogy a hallgatók mennyire vannak tisztában az öngondoskodás fontosságával, illetve a nyugdíjpénztárakkal. Másodszor pedig ez az eredmény megerősíti a korábban készített interjút, mivel a legtöbb statisztika stimmel a szakértő állításaival. Ettől a kutatás elején vonakodtam,

hogy mi történik, ha az adatok nagy részének semmi köze nem lesz egymáshoz. Ám úgy gondolom, hogy az egyik kiegészíti a másik homályos részleteit, és így lehet a kettőből egy egész képet kapni.

Egyértelműen kimondható, hogy erre a tézisemre kapott válasz az interjú és a kérdőív segítségével igazolt, és bizonyítottan igaz: *„A fiatalok kevés ismerettel bírnak a nyugdíjpénztárakkal és azok előnyeivel kapcsolatban.”*

Ám a másik hipotézisem igazolására nem kifejezetten lehet rámondani, hogy be lett bizonyítva, hiszen ehhez kapcsolódóan nem kaptam választ. Tehát, az alábbi tényem nem igazolt, miszerint: *„A fiatalok aránya számottevően csökkent a nyugdíjpénztári rendszerben az elmúlt évek során.”*

A továbbiakban a marketing stratégia kiépítését, és előzetes vizsgálatát fogom bemutatni, a harmadik tézisem igazolására. Ehhez szintén egy kérdőívet készítettem a hallgatók számára, és saját tapasztalatokat felhasználva kutattam.

7. MARKETING STRATÉGIA

Ebben a részben a harmadik tézisem igazolására keresem a választ, ami a következő lenne: *„A nyugdíjpénztárak ismertségét egy, a fiatalokra húzott marketing stratégiával javítani lehetne.”*

A kutatásom témája a nyugdíjpénztárak és a fiatalok közötti kapcsolaton alapszik, ami az elmúlt időkben számos nehézséggel küzdött meg. Ezzel a tanulmányozással a célom nem más, mint a részletes bemutatása és feltérképezése az önszegélyező rendszerek által alkalmazott megszólítási metódusoknak, és ezeknek ismertetése, elemzése, amit saját véleményemmel egészíték ki, ezzel is személyesebbé téve az olvasó és a közöttem levő meghatározó gondolatátvitelt.

Ezek a szervezetek manapság számtalan módszert alkalmaznak arra, hogy a fiatalokhoz eljuttassák szolgáltatásaik előnyeit, azonban véleményem szerint ezek a módszerek apróbb korszerűsítésre szorulnak, amelyeket az alábbiakban kívánok kifejtetni.

A figyelemfelkeltés a hirdetések és a szociális médiákban zajló tevékenységek körében megy végbe legfőképpen. Ezeken belül is számtalan alternatívát figyelhetünk meg, ha szemfülesek vagyunk, ilyen például a mindennapi használatra alkalmas közösségi médiás platformok háttéréiben megbújó reklámfelületek, hirdetések, illetve a manapság milliók által olvasott és böngészett hírközlő portálok is. Azt tekintve, hogy ezek nem mindannyiunk számára elérhetőek, és sok fiatalnak még napjainkban sem képezi életük meghatározó részét az internet, így a nyugdíjpénztárak erről gondoskodva szórólapokkal, és hirdetőtáblákkal is segítik a fiatal tekintetek vonzását, megtartását és az abból keletkező érdeklődést, legjobb esetben a pozitív ügyfélmélmények létrehozását. Azonban, mint minden más, ezek a tényezők is rendelkeznek pozitív és negatív szempontokkal is. A szociális médiák előnyei magának a platformnak az elsődleges vezérlőiből, azaz az influenszerekből ⁴ állnak. Manapság a véleményük meghatározóak az emberiség számára, amit talán még a hátrányok közé is sorolhatnánk, hiszen futótűzként terjednek az általuk terjesztett szörnyű impulzusok, amelyek főként a fiatalok értékrendjét és döntési kvalifikációikat rontcsolják. A szerkesztőprogramok is számtalan pozitívummal halmozhatják el használóit, például saját szempontjaik szerint formálják a hirdetni kívánt tevékenység vagy szervezet dominánsabb jellemzőit, olyan színekkel,

⁴ Az influencer emberek olyan emberek, akik egy méretes követőbázist gyűjtöttek maguk köré az interneten. Az influencer magyarra fordítva „befolyásolót” jelent, ami nem véletlen, hiszen az influencereknek hatalmukban áll befolyásolni követőik véleményeit és vásárlási döntéseit. Ez az influencer marketing alapja.

formákkal, amelyek nyomatékossítják a laikus emberek számára az átadásra kívánt tartalmakat. Azonban számos fiatal nem veszi komolyan az ilyen, illetve hasonló jellegű hirdetéseket, ugyanis manapság rengeteg csalással találhatjuk szembe magunkat, nem beszélve a szakértői félrevezető kezekről, akik saját előnyük kovácsolására a hozzá nem értő emberek fejét, hétköznapi szóval idézve „elcsavarhatják”. Ez abból is adódhat, hogy sajnos az interneten nem áll rendelkezésünkre megfelelő mennyiségű információ, amit a fiatalság akár értelmezni is képes.

Felmerül a kérdés, hogy akkor hogyan lehetne modernizálni vagy éppenséggel javítani a csatornákat és a megszólítási formákat. Nos, először is egy jobb módszert kell találni a népszerűsítésre, például ebben nyújthatnak segítséget az Instagram celebek, akiket kismillió fiatal követ a szociális médiakon és jóval nagyobb befolyással rendelkeznek, mint egy szórólap. Egy ilyen projekttel az elsődleges cél a szolgáltatás megismertetése érthetőbb, feldolgozhatóbb nyelvezen, hiszen egy átlagos fiatal nem rendelkezik olyan háttértudással, ami sokszor elengedhetetlen egy pénzügyi szolgáltatás megértéséhez. Illetve a „konyhanyelven” való megfogalmazás segít magát a hirdetés tárgyát megérteni.

Ezentúl egy figyelemfelkeltő technikára van szükség, akár a hirdetés színének összeválogatását, akár a betűtípust tekintve. Emellett egy olyan kontextusban kell feltüntetni az általunk választott hirdetési témát (jelen pillanatban: a nyugdíjpénztárak), hogy az a fiatalok számára érdekes legyen és számukra kecsegtető következményekkel járjon. Tegyük fel, hogy egy átlagos fiatakorúnak a legfontosabb, hogy sok helyet bejárjon a világban. Ez egy sok lehetőséget rejtő témakör, mivel bele lehet vonni a nyugdíjpénztárakat abból arról az oldalról megközelítve, hogy ha félrerak az adott személy a nyugdíjpénztárak szolgáltatásait igénybe véve, akkor akár luxus utazásokon is részt vehet.

Ha megnéztük azokat a módszereket, amik alkalmazására nagyobb hangsúlyt kellene fektetni, akkor érdemes egy pillantást vetni azokra is, amelyeket el kellene hagyni, akár azért mert nem hatékony, akár azért, mert elavult.

Ilyen stratégia a TV-ben hirdetés reklám formájában. A többsége a Z-generációnak nem néz televíziót, hanem sokkal több időt fektet más oldalak vagy tevékenységek üzésébe. A szórólapok osztását is ebbe a kategóriába sorolnám, hiszen mindenki végig gondolhatja önmagában, hogy mit csinál, amikor egy szórólapos emberrel találkozik az után. Végkimenetelként több verzió is létezik:

1. El sem vesszük a szórólapot

2. Ha elveszük vagy a táska aljában köt ki vagy a legelső kukában
3. Legrosszabb esetben nem a kukában köt ki, hanem elszórva a földön.

A push marketinget nem kellene még alkalmaznia a nyugdíjpénztári hirdetésekben, mivel általában egy ilyen módszer csak elúzi a potenciális fogyasztókat.

7.1 STRATÉGIA VÁLTOZTATÁSÁRA SZOLGÁLÓ JAVASLAT

A marketing stratégia javítására szolgáló javaslatomat ebben a részfejezetben kívánom kifejteni, amihez szintén felhasználtam egy interjút, amit egy magát megnevezni nem akaró hallgatóval készítettem. Az interjúban törekedtem arra, hogy a marketing kutatási részét előre segítő kérdéseket tegyek fel, hogy a javaslatomat a legpontosabban tudjam bemutatni.

1.) Milyen online felületeket használsz napi szinten?

D.B.: A Facebookot, mint alkalmazást azt ritkábban használom, inkább részesítem előnyben a Messengert. Snapchatet is ritkán használom, meg azt már tényleg csak a fiatalabb korosztály (12-13 évesek) használják. Tiktokot szoktam használni, de csak videókat nézek, nem készítek. Instagramot szintén szoktam használni, azt a felületet nagyon szeretem

2.) És mit gondolsz a Twiterről és a LinkedInről, mint hirdetési felületről?

D.B.: A Twittert egyszer próbáltam használni, de abba nem mélyedtem bele túlságosan. Tudom, hogy Amerikában nagyon nagy népszerűségnek örvend, de itthon szerintem egyáltalán nem. A LinkedIn-t viszont szoktam használni, arra azt mondanám, hogy olyan, mint egy szakmai Facebook.

3.) Napi hány órát töltesz képernyő előtt?

D.B.: Mivel okostelefonom van, meg tudom mondani teljesen pontosan, illetve inkább egy átlagot mondanék, ami egy hétre vonatkozik. Tehát múlt héten például átlagosan egy nap 3,5 órát töltöttem el a telefonom.

4.) Milyen típusú reklám befolyásol téged a legjobban?

D.B.: Vannak kedvenc influenszereim, és már inkább a felnőtt életre vonatkozó tartalmakat osztanak meg, például pszichológiáról vagy egyéb tényleges tudás átadásával foglalkoznak, mint pl. van @tanulommagam, vagy @hormonmentes és a @tebe. Vannak lányosabb tartalmak, amiket szintén szeretek, és engem ezek jobban befolyásolnak. Tehát

mondhatni engem valóban befolyásolnak az ú.n. celebek. Viszont akiket elmondtam, őket azért szeretem, mert nem minden tartalmuk hirdetés, hanem úgy is osztanak meg dolgokat, hogy inkább tanáccsal vagy tippel. Azt viszont nagyon utálok, amikor beszélek egy témáról a telefonom közelében, és másnap csak olyan reklámokat és hirdetéseket dob fel, amiről beszéltem előző nap.

5.) Véleményed szerint, hol a legérdekesebb hirdetni?

D.B: Attól függ, mit szeretnénk hirdetni. Ha kifejezetten szolgáltatást szeretnénk hirdetni, akkor egy termék hirdetéséhez hasonlóan lehet emberekkel hirdettetni, okoshirdetéssel, ha mondjuk, görgetsz Instagramon, TikTokon vagy Facebookon vannak ott lapozhat hirdetések és azok nekem például érdekesek.

6.) Szerinted egy nyugdíjpénztárnak a hirdetéséről beszélünk, akkor milyen nyelvezetre lenne szükség? Meg kellene-e tartani a szakmai megfogalmazást, vagy egyszerűsíteni kellene?

D.B.: Egyértelműen áttérnék egy, a fiatalok számára érthetőbb „konyhanyelvre”, mivel például a pszichológiai oldal is, amit követek, azért szeretem nagyon, mert nem úgy írja le a dolgokat, hogy latinul és szaknyelvi megfogalmazással, hanem leírja, hogy ez van, ezek a tévhitek, okok, tünetek.

7.) Mit gondolsz, miért lehet egy hirdetés sikertelen?

D.B.: Ha túl sok szakszót használ, vagy nem a megfelelő célközönségnek hirdet, vagy ha egyszerűen rossz terméket akarnak eladni. Szerintem elsődlegesen meg kell fogalmazni, hogy ki a célközönség, érthetően kell fogalmazni, úgy, hogy egy kevésbé tanult ember is megértse, mert van úgy, hogy egy tanult ember sem tudja, mit jelent egy adott szakszó a hirdetésben. Ezt a kettőt tartom a legfontosabbnak.

Az interjút követően már látszik, hogy egy fiatal hogyan is gondolkozik a reklámokról, hirdetésekről. Ezek után egy olyan, a fiatalokra húzott marketing stratégiát kell kialakítani, ami számukra kedvező, és érdekes. Először is végig kell gondolni, hogy mi az, ami foglalkoztatja a fiatalokat, mi az, ami érdekli őket általánosan, és csak ezután felállítani egy stratégiát.

8. ÖSSZEGZÉS

Annak a tudatában kezdtem bele ebbe a dolgozatba, hogy ismertessem a feltevésem, hogy fogy a fiatalok száma a nyugdíjpénztári rendszerben Magyarországon. A témaválasztást indokolta, hogy az ismeretségi körömben soha nem hallottam, hogy bárki ezt a témát felvetné, de mégis elgondolkodtatott, hogy ez csak az én köreimben van e így.

A téma vizsgálatát természetesen szakirodalmi kutatással kezdtem, ezután kidolgoztam egy saját szisztémát, ami alapján haladtam végig a kutatáson. A szakirodalmi kutatásnál egyaránt használtam fel nemzetközi és hazai szakirodalmat, annak érdekében, hogy teljesen bele tudjak látni a témába. A kidolgozott tervben szerepelt egy interjú és egy kérdőív készítése. Ezek önmagukban nem tettek sokat hozzá a kutatáshoz, viszont a későbbiekben készített összevetéssel értelmet adtak a dolgozat érdemi részéhez. A szekunder kutatást követően állítottam össze az interjúkérdéseket, illetve a hallgatói kérdőívet.

A dolgozat elején felállított hipotézist teszteltem az interjúval és a kérdőívvel, valamint ezeknek az összehasonlítással. Ez bizonyította, hogy van alapja az állításnak és minden, a szakértő által megválaszolt kérdés megmagyarázta a kérdőívre adott válaszok arányának mértékét, és alakulását.

További kutatásként tervezem annak megvizsgálását, hogy a fiatalok alacsony nyugdíjpénzári jelenléte minek köszönhető, ez vajon a fiatal korosztály életfelfogása, vagy pedig a magyarországi nyugdíjrendszer jellemzőiből adódó tényező.

Kutatási eredményemet újszerűnek tartom, és úgy gondolom, hogy tanulmányom segíti a nyugdíjpénztárak megismerését és megértését. Ennek érdekében szeretnék majd a külföldi nyugdíjpénztárak helyzetét is megismerni, valamint korábbi vizsgálataimat mélyebb elemzésekkel kiegészíteni.

IRODALOMJEGYZÉK

Szakirodalom

1. Vértessy László: A nyugdíjrendszerhelyzete és finanszírozhatósága, 25-26.o.
2. Németh Erzsébet – Zsótér Boglárka – Luksander Alexandra: A 18-35 évesek pénzügyi kultúrája – A pénzügyi sérülékenységek háttértényezői, 2017/3
3. László Andrea: Nyugdíj-előtakarékosság fontossága a mai generáció számára, 2016/02
4. Dr. Matits Ágnes: Az önkéntes pénztárak helyzete és jelentősége, 2005. negyedik évfolyam 4. szám, 1-10.o.
5. Barta Judit: A magánnyugdíjpénztári rendszer helye és szerepe, Miskolci Jogi Szemle 6. évfolyam (2011) különszám, 15-17.o.
6. Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete: TKM mutató az ügyfelek érdekében átláthatóbbá és összehasonlíthatóbbá válnak a biztosítók unit-linked életbiztosítási termékei, 2009/11, 3-4.o.

Jogszabályok

1. 2015. évi CCXV. törvény a nyugdíjpénztári levonásokról

Internetes források

1. Deák Ferenc István: Magánnyugdíjpénztár összefoglaló 2021, 2021/10 (letöltve: https://nyugdijbiztositas.com/magannyugdijpenztar-osszefoglalo/#tartalomjegyzek__00 megtekintés dátuma: 2021.11.20.)
2. Kate Underwood: Pros and Cons of Pension Plans Today, 2021/02 (letöltve: <https://due.com/blog/pros-and-cons-of-pension-plans-today/> megtekintés dátuma: 2021.11.20.)
3. Knowledge Centre Team: Pros and Cons of Retirement & Pension Plans, 2021/02 (letöltve: <https://www.canarahsbclife.com/blog/retirement-plan/pros-and-cons-of-retirement-and-pension-plans.html> megtekintve: 2021.11.20.)
4. Egyeki Bálint: A TKM jelentése – minden, amit a teljes költségmutatóról tudnod kell, 2021/03 (letöltve: <https://helloroar.hu/blog/tkm/> megtekintve: 2021.11.10.)
5. Pannónia Nyugdíjpénztár: Nyugdíjpénztárakról általában (letöltve: <https://www.annonianyp.hu/nyugdijpenztarakrol-altalaban/> megtekintve: 2021.11.10.)
6. Forbes.hu: Eltűnnek a fiatalok, bajban van a magyar nyugdíjrendszer, 2021/09 (letöltve: <https://forbes.hu/penz/magyar-nyugdijrendszer-uzlet/> megtekintve: 2021.11.08.)
7. Nyugdijbiztositas.com – A Grantis Nyugdíj-Előtakarékossági Portálja (letöltve: https://nyugdijbiztositas.com/legjobb-onkentes-nyugdijpenztar/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=02-nyugdijbiztositas-

[szeles&keyword=%2Bnyugd%C3%ADjp%C3%A9nzt%C3%A1rak&matchtype=b&creative=492863532631&gclid=CjwKCAjw-sqKBhBjEiwAVaQ9a-OBCWKL07BFgBXrGNPPzO2WRg2jjWL9iHJwqxpHkscLYRu7p_i2OBoCzoEQAvD_BwE](https://www.google.com/search?szekes&keyword=%2Bnyugd%C3%ADjp%C3%A9nzt%C3%A1rak&matchtype=b&creative=492863532631&gclid=CjwKCAjw-sqKBhBjEiwAVaQ9a-OBCWKL07BFgBXrGNPPzO2WRg2jjWL9iHJwqxpHkscLYRu7p_i2OBoCzoEQAvD_BwE) megtekintve: 2021.11.08.)

8. Bankmonitor: Önkéntes nyugdíjpénztárak összehasonlítása (letöltve: <https://bankmonitor.hu/megtakaritasok/onkentes-nyugdijpenztar/?start=0> megtekintve: 2021.11.08.)
9. Kadar&Kalman: Nyugdíjak és nyugdíjkorhatár Hollandiában (letöltve: <https://www.2ka.nl/nyugdijak-hollandiaban> megtekintve: 2021.11.12.)