

SZAKDOLGOZAT

dr. Bense Richárd

2026

SOPRONI EGYETEM
LÁMFALUSSY SÁNDOR KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR
Jogász-közgazdász



**HOSSZÚTÁVÚ MEGTAKARÍTÁSRA MOTIVÁLÁS KIHÍVÁSAI ÉS
ESZKÖZEI**

dr. Bense Richárd

Konzulens: Dr. habil Paár Dávid PhD

Budapest,
2026

Soproni Egyetem
Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar
Közgazdasági és Nemzetközi Kapcsolatok Intézet

SAKDOLGOZAT FELADATKIÍRÁS

A szakdolgozat készítőjének neve:
dr. Bense Richárd

A szakdolgozat címe:
Hosszútávú megtakarításra motiválás kihívásai és eszközei

A szakdolgozat megírásával kitűzött feladatok:

1. A kiegészítő nyugdíjrendszerek szerepének bemutatása
2. A kiegészítő nyugdíjrendszerek lefedettsége növelésének és a résztvevők megtakarításra motiválása eszközeinek és akadályainak bemutatása
3. Észt országtanulmány eredményeinek feldolgozása és bemutatása
4. Az észt országtanulmány eredményeinek figyelembevételével, a hazai önkéntes nyugdíjpénztárak vezetőivel elektronikus úton lefolytatott kérdőíves interjúk feldolgozása, értelmezése
5. A jelenlegi hazai szabályozási környezetben költséghatékony javaslatok az önkéntes nyugdíjpénztári tagok megtakarítására motiválásához

Konzulens: Dr. habil Paár Dávid PhD

Budapest, 2026. április 20.

PH.

Dr. Hoschek Mónika
intézetigazgató

NYILATKOZAT

Alulírott, dr. Bense Richárd (J3BRUJ), jelen nyilatkozat aláírásával kijelentem, hogy a Hosszútávú megtakarításra motiválás kihívásai és eszközei című (megfelelő rész jelölendő)

- ☐ házi dolgozat;
- ☐ tudományos diákköri dolgozat;
- ☐ diplomadolgozat;
- ☒ szakdolgozat;
- ☐ záródolgozat;
- ☐ szakmai beszámoló

(a továbbiakban: dolgozat) **önálló munkám**, a dolgozat készítése során betartottam a szerzői jogról szóló 1999. évi LXXVI. tv. szabályait, valamint az egyetem által előírt, a dolgozat készítésére vonatkozó szabályokat, különösen a hivatkozások és idézések tekintetében¹.

Kijelentem továbbá, hogy a dolgozat készítése során az önálló munka kitétel tekintetében a konzulens, illetve a feladatot kiadó oktatót **nem tévesztettem meg**.

Jelen nyilatkozat aláírásával tudomásul veszem, hogy amennyiben bizonyítható, hogy a dolgozatot **nem magam készítettem**, vagy a dolgozattal kapcsolatban szerzői jogsértés ténye merül fel, a Soproni Egyetem **megtagadja a dolgozat befogadását és ellenem fegyelmi eljárást indíthat**.

A dolgozat befogadásának megtagadása és a fegyelmi eljárás indítása nem érinti a szerzői jogsértés miatti egyéb (polgári jogi, szabálysértési jogi, büntetőjogi) jogkövetkezményeket.

Kelt: Budapest, 2026. április 20.

dr. Bense Richárd
hallgató

¹ 1999. évi LXXVI. Tv. 34. § (1) a mű részletét – az átvett mű jellege és célja által indokolt terjedelemben és az eredetihez híven – a forrás, valamint az ott megjelölt szerző megnevezésével bárki idézheti.

36. § (1) nyilvánosan tartott előadások és más hasonló művek részletei, valamint politikai beszédek tájékoztatás céljára – a cél által indokolt terjedelemben – szabadon felhasználhatók. Ilyen felhasználás esetén a forrást – a szerző nevével együtt – fel kell tüntetni, hacsak ez lehetetlennek nem bizonyul.

DR. BENSE RICHÁRD

2026

jogász-közgazdász

Soproni Egyetem

Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar

*Konzulens: Dr. habil Paár Dávid PhD
egyetemi docens*

HOSSZÚTÁVÚ MEGTAKARÍTÁSRA MOTIVÁLÁS KIHÍVÁSAI ÉS ESZKÖZEI

Challenges and Tools for Motivating Long-Term Savings

E dolgozat célja, hogy bemutassa a kiegészítő nyugdíjrendszerek megerősítésének szükségességét, amely elengedhetetlen ahhoz, hogy a fejlett országokat sújtó demográfiai kihívások, így öregedésből fakadó költségvetési terhek kezelhetőek, a mindenki számára megfelelő és méltányos nyugdíj biztosíthatóak legyenek és az országok gazdasága hosszú távú és stabil forrásra támaszkodhasson. Ehhez bemutatja az európai és magyar kiegészítő nyugdíjrendszer jelenlegi helyzetét és a legújabb uniós kezdeményezéseket, azok hátterét. Az OECD tanulmányok és jelentések alapján ismerteti az önkéntes nyugdíj megtakarításokat gátló tényezőket, majd azokat a módszereket, amelyek a kutatások alapján alkalmasak a megtakarítások növelésére.

A dolgozat elsődleges célja, hogy a jelenlegi jogszabályi környezetben olyan költség-hatékony egyszerű megoldásokat tudjon javasolni a hazai önkéntes nyugdíjpénztári szektornak, amely(eket) már más országokban a gyakorlatban kipróbáltak.

Ehhez a dolgozat feldolgoz egy olyan országos méretű észtországi kutatást, amely azt vizsgálta, hogy lehetséges-e a viselkedési közgazdaságtanon alapuló, alacsony költségű nudge-ok alkalmazásával az önkéntes nyugdíj megtakarításokat növelni, felerősíteni az állami fiskális ösztönzőrendszer hatását. A legnagyobb hazai nyugdíjpénztárak vezetőivel készített kérdőíves interjú alapján bemutatja, hogy a hazai szakértők, hogy ítélik meg az észt kutatásban alkalmazott, viselkedéstudományi elvek mentén kialakított, nyugdíjcélú megtakarításra motiváló üzenetek hatékonyságát és magyarországi alkalmazhatóságát. A dolgozat bemutatja továbbá, hogy a hazai szakértők mely megoldásokat, eszközöket, illetve azok kombinációját tekintik a leghatékonyabb módszernek a hazai kiegészítő nyugdíjrendszer lefedettségének, megtakarítások mértékének növelésére.

A dolgozat ismerteti a jelenlegi hazai szabályozási környezetre figyelemmel az önkéntes nyugdíjpénztári tagokkal való kommunikációt. Végezetül az észt kutatás eredményeire és a hazai szakértő véleményekre, továbbá az OECD által összegyűjtött, kutatásokkal igazolt módszerekre is figyelemmel javaslatokat tesz az önkéntes nyugdíjpénztárak részére, amelyet a tagok megtakarítására motiválására, elköteleződésének növelésére alkalmazhatnak.

DR. RICHÁRD BENSE

2026

Postgraduate Program in Economics for Law Graduates

University of Sopron

Alexandre Lamfalussy Faculty of Economics

*Supervisor: Dr. PhD habil Dávid Paár
associate professor*

CHALLENGES AND TOOLS FOR MOTIVATING LONG-TERM SAVINGS

Hosszútávú megtakarításra motiválás kihívásai és eszközei

The aim of this thesis is to present the necessity of strengthening supplementary pension systems, which is indispensable in order for the demographic challenges affecting developed countries – such as the budgetary burdens arising from population aging – to remain manageable, for the provision of adequate and equitable pensions for everyone to be ensured, and for national economies to be able to rely on a stable and long-term source of funding. To this end, the dissertation presents the current situation of the European and Hungarian supplementary pension systems, as well as the most recent European Union initiatives and their background. On the basis of OECD studies and reports, it describes the factors that hinder voluntary pension savings and subsequently presents those methods which, according to research findings, are suitable for increasing savings.

The primary objective of the dissertation is to be able to propose, within the current legislative and regulatory environment, cost-effective and simple solutions for the domestic voluntary pension fund sector that have already been tested in practice in other countries.

For this purpose, the dissertation analyzes a nationwide Estonian study that examined whether it is possible, through the application of low-cost nudges based on behavioral economics, to increase voluntary pension savings and to amplify the effect of the state fiscal incentive system. Based on questionnaire-based interviews conducted with the executives of the largest domestic pension funds, it presents how domestic experts assess the effectiveness and the applicability in Hungary of the pension-oriented savings-motivating messages applied in the Estonian study and developed along behavioral science principles. The dissertation further presents which solutions, instruments, and combinations thereof domestic experts consider to be the most effective method for increasing the coverage of the domestic supplementary pension system and the level of savings.

Taking into account the current domestic regulatory environment, the dissertation describes communication with members of voluntary pension funds. Finally, with due regard to the results of the Estonian study, the opinions of domestic experts, as well as the methods compiled by the OECD and validated by research, the dissertation formulates recommendations for voluntary pension funds that they may apply to motivate members to save and to increase their level of commitment.

TARTALOMJEGYZÉK

1. KIEGÉSZÍTŐ NYUGDÍJRENDSZEREK SZEREPE, HAZAI HELYZETKÉP	1
1.1. BEVEZETÉS, TÉMAVÁLASZTÁS INDOKOLÁSA	1
1.2. KIEGÉSZÍTŐ NYUGDÍJMEGTAKARÍTÁSOK FELÉRTÉKELŐDÉSE	2
1.3. KIEGÉSZÍTŐ NYUGDÍJRENDSZER EURÓPAI HELYZETKÉP	4
1.4. HAZAI NYUGDÍJCÉLÚ MEGTAKARÍTÁSI LEHETŐSÉGEK ÉS HELYZETKÉP	7
1.4.1. Önkéntes nyugdíjpénztárak	8
1.5. AZ EGYÉN FELELŐSSÉGÉNEK FELÉRTÉKELŐDÉSE	11
2. MÓDSZEREK AZ ÖNKÉNTES NYUGDÍJMEGTAKARÍTÁSOK NÖVELESÉRE ÉS AZOK AKADÁLYAI.....	13
2.1. AZ ÖNKÉNTES NYUGDÍJMEGTAKARÍTÁSOKAT GÁTLÓ TÉNYEZŐK	13
2.1.1. Viselkedési torzítások és pszichológiai gátak	13
2.1.2. A pénzügyi műveltség hiánya.....	13
2.1.3. Gazdasági és strukturális korlátok.....	14
2.2. ÖNKÉNTES NYUGDÍJMEGTAKARÍTÁSOK NÖVELESÉT CÉLZÓ MÓDSZEREK	14
2.2.1. Pszichológiai ösztönzők (nudges).....	14
2.2.2. Pénzügyi ösztönzők	16
2.2.3. Információs szolgáltatás	17
2.2.4. Egyéb megközelítések.....	18
3. VISELKEDÉSTUDOMÁNYI ELVEKRE ÉPÜLŐ ÜZENETEK HATÁSA A NYUGDÍJMEGTAKARÍTÁSOKRA, AZ ÉSZT ORSZÁGTANULMÁNY FELDOLGOZÁSA	21
3.1. BEVEZETÉS ÉS A KUTATÁS HÁTTERE.....	21
3.1.1. Módszertan és az üzenettípusok meghatározása	21
3.2 A KUTATÁS EREDMÉNYEI	24
4. HAZAI GYAKORLAT FELMÉRÉSE ÉS ÖSSZEVETÉSE AZ ÉSZT ORSZÁGTANULMÁNY EREDMÉNYEIVEL.....	28
4.1. A HAZAI GYAKORLAT FELMÉRÉSÉNEK MÓDSZERTANA	28
4.2. ÜZENETTÍPUSOK HAZAI SZAKÉRTŐK ÁLTALI ÉRTÉKELÉSÉNEK FELDOLGOZÁSA ÉS ÖSSZEVETÉSE AZ ÉSZT KUTATÁS ADATAIVAL, TANULSÁGOK	29
4.2.1. Rövid és hosszútávú előnyök kombinálása	30
4.2.2. Befektetési megtérülés hangsúlyozása.....	30
4.2.3. Társadalmi normák	31
4.2.4. Semleges emlékeztető	31
4.2.5. Veszteségkerülésre építő üzenet	32
4.2.6. Családi biztonság hangsúlyozása.....	32
4.2.7. Sürgetés – a jelen ereje	33
4.2.8. Napi aprópénz megközelítés	34
4.2.9. Pszichológiai tulajdonlás	34
4.3. ÜZENETTÍPUSOK HAZAI SZAKÉRTŐI SZINTŰ ÉRTÉKELÉSÉNEK TANULSÁGAI	35
4.4. HAZAI KIEGÉSZÍTŐ NYUGDÍJRENDSZER LEFEDETTSÉGÉNEK NÖVELESÉRE ALKALMAZHATÓ MEGOLDÁSOK ÉS ESZKÖZÖK SZAKÉRTŐI ÉRTÉKELÉSE	35
5. JAVASLATOK AZ ÖNKÉNTES NYUGDÍJPÉNZTÁRI TAGOK MEGTAKARÍTÁSRA MOTIVÁLÁSÁHOZ.....	39
5.1. JELENLEGI KOMMUNIKÁCIÓS GYAKORLAT A NYUGDÍJPÉNZTÁRI TAGSÁGGAL	40
5.2. SZEGMENTÁLT KOMMUNIKÁCIÓS STRATÉGIA	42
5.3. A HAZAI ÖNKÉNTES NYUGDÍJPÉNZTÁRI SZEKTOR JELLEMZŐINEK KIHANGSÚLYOZÁSA A TAGI ELKÖTELEZŐDÉSÉRT	43
5.4. ÉLETSZÍNVONAL STANDARDOK SZEMLÉLETES BEMUTATÁSA	45
5.5. SZEMÉLYRE SZABOTT PROJEKCIÓK KÉSZÍTÉSÉRE ÖSZTÖNZÉS	47
6. ÖSSZEGZÉS.....	49
IRODALOMJEGYZÉK	52
MELLÉKLETEK.....	I
1. MELLÉKLET: JOGSZABÁLYI HIVATKOZÁSOK	II

2. MELLÉKLET: AZ EMLÉKEZTETŐ ÜZENETEK HATÁSA A NYUGDÍJCÉLÚ BEFIZETÉSEKRE.....	V
3. MELLÉKLET: ÖNKÉNTES NYUGDÍJPÉNZTÁRI SZAKÉRTŐI VÁLASZOK	VI

TÁBLÁZAT- ÉS ÁBRAJEGYZÉK

1. táblázat: Hazai kiegészítő nyugdíjcélú megtakarítási termékek főbb adatai 2025	7
2. táblázat: Főbb nyugdíjmegtakarítás növelési módszerek előnyei és hátrányai	19
3. táblázat: Reinson észt kutatásában használt üzenettípusok	24
4. táblázat: Az észt kutatás eredményeit a magyar szakértői válaszokkal összehasonlító eredménytábla	29
5. táblázat: Kiegészítő nyugdíjrendszer lefedettségének növelésére alkalmazható megoldások és eszközök szakértői értékelése	36
6. táblázat: Önkéntes nyugdíjpénztári szakértői válaszok	Melléklet
1. ábra: GDP-arányos állami nyugdíjkiadások és az időskori függőségi ráta alakulása Magyarországon, 2016-2070	3
2. ábra: EU háztartásainak bruttó életbiztosítási és kiegészítő nyugdíj megtakarítási vagyona a GDP arányában (2024)	6
3. ábra: Önkéntes nyugdíjpénztári bevételek és vagyon alakulása.....	9
4. ábra: Az önkéntes nyugdíjpénztárak tagállománya	10
5. ábra: Az önkéntes nyugdíjpénztári fedezeti tartalékon jóváírt tagdíjbevételek befizetők szerinti megoszlása	11
6. ábra: Önkéntes nyugdíjpénztárak fedezeti tartalékán jóváírt egyéni- és munkáltatói tagdíj-hozzájárulás, valamint adóvisszatérítés	40
7. ábra: A Magyar Nemzeti Bank által biztosított felületek és közzétett főbb információk az önkéntes nyugdíjpénztárakról.....	41
8. ábra: Brit nyugdíjas életszínvonal standardok.....	45
9. ábra: Brit felmérés a különböző életstílusszintekkel kapcsolatos lakossági elvárásokról	46
10. ábra: Az emlékeztető üzenetek hatása a nyugdíjcélú befizetésekre	Melléklet

1. KIEGÉSZÍTŐ NYUGDÍJRENDSZEREK SZEREPE, HAZAI HELYZET-KÉP

1.1. BEVEZETÉS, TÉMAVÁLASZTÁS INDOKOLÁSA

Hogyan lehet rávenni az egyént, hogy a rendelkezésére álló, azonnal elkölthető jövedelmének egy részéről rendszeresen, minden hónapban, akár évtizedekre lemondjon egy számára szinte beláthatatlanul távoli jövőbeli célért, a nyugdíjaskori biztonságáért cserébe? Miért cél és fontos egyáltalán, hogy az adók és járulékok megfizetése után az egyén is gondoskodjon az állami nyugdíja mellett kiegészítő nyugdíj szolgáltatásról? Miért érdekelt az állam abban, hogy akár anyagilag is motiválja az állampolgárait kiegészítő nyugdíjcélú megtakarításra? Mindezekre a kérdésekre próbál jelen dolgozat válaszokat adni.

Fontos tisztázni, hogy jelen dolgozatnak nem célja sem az I. pilléres (felosztó-kiróvó) állami nyugdíjrendszerekkel és az amellet mellett működő II. pilléres kötelező (mandatory) részvételű nyugdíjrendszerekkel részleteiben foglalkozni, hiszen ezekben az egyének részvétele a jogszabály erejénél fogva kötelező, példa erre Magyarországon a magánnyugdíjról és magánnyugdíjpénztárakról szóló 1997. évi LXXXII. törvény (Mpt.), amely 2010-ig előírta a kötelező részvételt. Nem kíván továbbá részletesen kitérni az automatikus beléptetés (auto-enrolment) mellett kilépési lehetőség (opt-out) biztosító rendszerekre sem, bár ebben az esetben az egyén rendszerben maradó aktív részvételre való motiválásnak és ösztönzésnek már van relevanciája jelen dolgozat szempontjából is. A legnagyobb kihívást jelentő kérdéssel azonban igen, amely mégiscsak az, hogy hogyan lehet az egyént rávenni arra az aktív, rendszeres megtakarításra, amely az egyéni önkéntességen, saját szándékon alapuló (voluntary) kiegészítő nyugdíjcélú megtakarítási rendszerben való részvételt jelenti. Ezt a kihívást kell sikerrel venni a hazai nyugdíjcélú kiegészítő termékeknek, így az elsődlegesen a dolgozat fókuszában álló önkéntes nyugdíjpénztári szektornak is.

A dolgozat elsődleges célja, hogy a jelenlegi jogszabályi környezetben olyan költséghatékony egyszerű és költséghatékony megoldásokat tudjon javasolni a hazai önkéntes nyugdíjpénztári szektornak, amely(eket) már más országokban a gyakorlatban kipróbáltak.

A dolgozatban feldolgozok egy olyan országos méretű kutatást, amely azt vizsgálja, hogy lehetséges-e a viselkedési közgazdaságtanon alapuló, alacsony költségű nudging beavatkozások alkalmazásával az önkéntes nyugdíjmegtakarításokat növelni, felerősíteni az állami fiskális ösztönzőrendszer hatását. A Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szer-

vezet (Organisation for Economic Co-operation and Development OECD) is számos tanulmányában foglalkozik az egyéni nyugdíjcélú megtakarítások szerepével, elégséges méretével és az arra való ösztönzés lehetséges eszközeivel, így ezeket is forrásként feldolgoztam. Ahhoz, hogy valóban használható megoldást tudjon jelen dolgozat ajánlani a hazai önkéntes nyugdíjpénztári szektornak, szükségesnek láttam kérdőíves interjúkat is lefolytatni a legnagyobb nyugdíjpénztárak első számú vezetőivel. Az öt elkészült interjúval a hazai önkéntes nyugdíjpénztári szektor kétharmadát (67 százalékát a 2024-es pénztári éves jelentések alapján) sikerült lefednem, amely álláspontom szerint már releváns arány ahhoz, hogy ezek eredményéből következtetéseket vonhassak le.

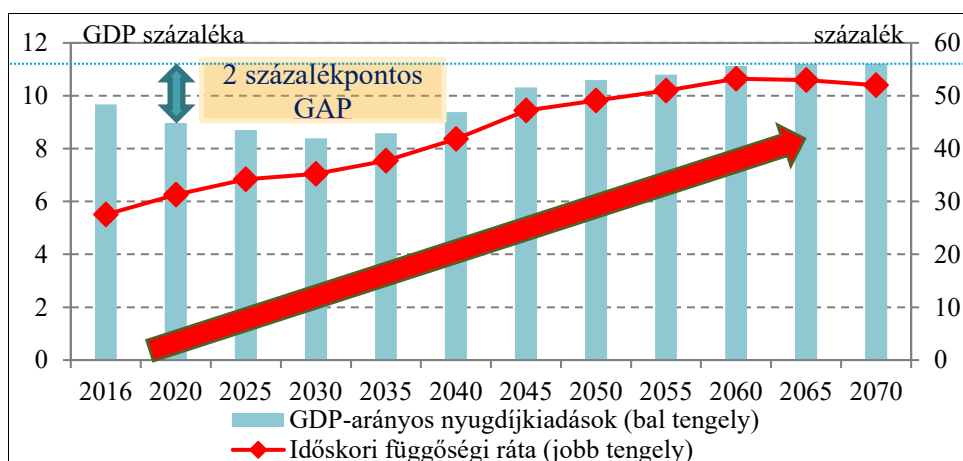
A dolgozat a kiegészítő nyugdíjrendszerek szerepének bemutatását követően a lefedettség növelése és a résztvevők megtakarítására motiválása eszközeit ismerteti. Ezt követően az észt országtanulmány módszertanát és eredményeit, majd az e tanulmány alapján készített, a hazai önkéntes nyugdíjpénztárak vezetőivel elektronikus úton lefolytatott kérdőíves interjúk eredményeit dolgozza fel. Végezetül költséghatékony javaslatot tesz a hazai önkéntes nyugdíjpénztáraknak a tagjaik megtakarítására motiválásához.

1.2. KIEGÉSZÍTŐ NYUGDÍJMEGTAKARÍTÁSOK FELÉRTÉKELŐDÉSE

Az olyan, fejlett országokat erőteljesebben súlytó trendek, mint a gyermekvállalási hajlandóság fokozatos csökkenése és tartósan alacsony szinten maradása, a várható élettartam fokozatos növekedése, amely okok miatt egy folyamatosan zsugorodó nagyságú aktív népességnek kell eltartania a folyamatosan növekvő méretű inaktív nyugdíjas populációt, egyre inkább felértékeli a kiegészítő nyugdíjrendszerek szerepét. Az OECD előrejelzése szerint a jelenlegi kedvezőtlen demográfiai folyamatok (öregedés és népességcsökkenés) várható eredménye 2025 és 2050 között a 65 év feletti korosztály aránya 33-ról 52-re emelkedik 100 aktív korúra vetítve, ami kétszer gyorsabb öregedési ütemet jelent, mint az előző 25 évben. E kihívások indokoltá teszik valamennyi fejlett országban – így hazánkban is – az egyéni vagy foglalkoztatói kiegészítő rendszerek működési kereteinek olyan irányú felülvizsgálatát, fejlesztését, amelynek fókuszában egy olyan feltételrendszer kialakítása áll, ami szélesebb társadalmi rétegeknek, így a fiatalabb generációknak is megfelelő vonzerőt jelent kiegészítő nyugdíjmegtakarítás elindítására (Török, 2024).

A két ellentétes trend (gyermekvállalási hajlandóság csökken, a várható élettartam fokozatosan emelkedik=előregedő társadalmak) hazánk tekintetében is azt eredményezi, hogy az időskori függőségi ráta a mai 32%-hoz képest 2060-ra megduplázódhat Magyarországon (KSH, 2025), így ennek a csoportnak a nyugdíj- és egészségügyi ellátása jelentős teherként

fog nehezedni az aktívkorú lakosságra. A demográfiai folyamatok miatt 2035 után a jelenlegi magyar nyugdíjrendszer nem tudja önmagát belülről finanszírozni (Berki et al. 2016). A ma élő legnépesebb generáció, az ún. Ratkó unokák ebben az időszakban (2035-2040) fognak nyugdíjba vonulni, akiknek a nyugdíját az akkori aktívak nem fogják tudni kitermelni a mai szinten, még abban az esetben sem, ha a 2024. évi termékenységi ráta (~1,4) ezen időpontot megelőzően el is érné a bővüléshez szükséges 2,3-as szintet (KSH 2024). (A jelenlegi legmagasabb európai érték a francia 2,01.) A termékenységi ráta nagymértékű emelkedését követő demográfiai fordulat csak 30-40 éves távlatban fejt ki hatását a nyugdíjrendszerre, így a 2050-60 után nyugdíjba vonulók esetén jelenthet megoldást (2035-2060-ig tartó rés). A munkaképes korú népesség létszámcsökkenése következtében a Nyugdíjbiztosítási Alap járulékbevételei hosszú távon mérséklődhetnek. Fontos ugyanakkor megemlíteni, hogy az állami nyugdíjrendszerben nemcsak a munkavállalói és a munkáltatói nyugdíjjárulékok, hanem az általános adóbevételekből finanszírozott központi költségvetési támogatások is bevételként jelennek meg évről évre annak érdekében, hogy az Alapban ne keletkezzen hiány. A nyugdíjrendszer kiadási oldalán 2030 után várható a GDP-arányos nyugdíjkiadások emelkedése. Az Európai Bizottság (2018) által közzétett 2018. évi Ageing Report eredményei szerint a GDP-arányos nyugdíjkiadások a 2016. évi 9,7 százalékról 8,4 százalékra csökkenhetnek 2030-ig, majd ezt követően 10,6 százalékra emelkedhetnek a 2040-es évek végére (1. ábra). Az időskori függőségi ráta a 2040-es években növekedhet a leggyorsabb ütemben, egy évtized alatt mintegy 10 százalékponttal. A növekedést a korábban már említett, 1973–1979 között született nagy létszámú korcsoportok („Ratkó-unokák”) okozzák, akik 2040-től kezdik el fokozatosan betölteni a 65 éves kort.



1. ábra: GDP-arányos állami nyugdíjkiadások és az időskori függőségi ráta alakulása Magyarországon, 2016-2070

Forrás: Publications Office of the European Union, 2018

A nyugdíjrendszer és az egészségügyi rendszer hosszú távú fenntarthatóságát a kiegészítő megtakarítási rendszerek jelentős bővítése biztosítaná. Az Európai Unió által a versenyképesség növelésére 2025-ben indított Savings and Investment Union - SIU (Megtakarítási és Befektetési Unió) kezdeményezés egyszerre jelent kényszert és lehetőséget is a hazai kiegészítő nyugdíjrendszer fejlesztésére. A SIU céljai megvalósításának egyik eleme ugyanis a kiegészítő nyugdíjintézmények fejlesztése, ahogy azt az Európai Bizottság 2025-ben publikációi is megerősítik (European Commission, 2025a).

1.3. KIEGÉSZÍTŐ NYUGDÍJRENDSZER EURÓPAI HELYZETKÉP

2024. áprilisban két jelentős tanulmány jelent meg az egységes európai tőkepiaci helyzetéről, és a lehetséges fejlesztési irányokról. Az egyik Christian Noyer (2024) a francia nemzeti bank korábbi elnökeé, míg a másik tanulmány szerzője a korábbi olasz miniszterelnök, Enrico Letta (2024). Mindkét tanulmány közvetlenül, vagy közvetve, de érintette a kiegészítő nyugdíjrendszerek szerepét. A Noyer jelentés szerint *„az európai megtakarítók-nak kínált termékek túlságosan likvidek, ami korlátozza azon források nagyságát, amelyet hosszú távú, kockázatosabb, de nagyobb hozamot biztosító eszközökre lehetallokálni... Az európai tőkepiacra elsősorban a hosszú távú befektetői bázis hiánya, és a tőkepiacok töredezettsége jellemző, mind a felügyelet, mind az infrastruktúra tekintetében.* (Noyer, 2024, 4. o., 5. o.)” A Letta jelentés is megfogalmazza a megtakarítási és befektetési unió (SIU) létrehozásának szükségességét és megállapítja, hogy *„az európai intézményi befektetők, különösen a nyugdíjalapok sokkal kisebbek és csekélyebb szerepet játszanak, mint más fejlett gazdaságokban.* (Letta, 2024 30. o.).”

Mario Draghi, az Európai Központi Bank korábbi elnöke által jegyzett, az EU versenyképességének javításáról készített jelentés 2024. szeptemberében jelent meg. A dokumentum kiemeli, hogy az EU gazdasága számára a jelenlegi kihívások kezelése – mint például az éghajlatváltozás, a gyors technológiai változások és az új geopolitikai dinamika –, jelentős beruházásokat igényel, amelyek költségét a jelentés 2030-ig további évi 750–800 milliárd euróra becsüli. A Draghi jelentés megállapítja, hogy az EU tőkepiacai a többi nagyobb gazdasághoz képest alul ellátottak hosszú lejáratú tőkével, nagyrészt a nyugdíjalapok fejletlensége miatt. 2022-ben az EU-ban a nyugdíjvagyon szintje a GDP mindössze 32%-át, míg az Egyesült Államokban a teljes vagyon a GDP 142%-át, az Egyesült Királyságban pedig 100%-át tette ki (Draghi, 2024).

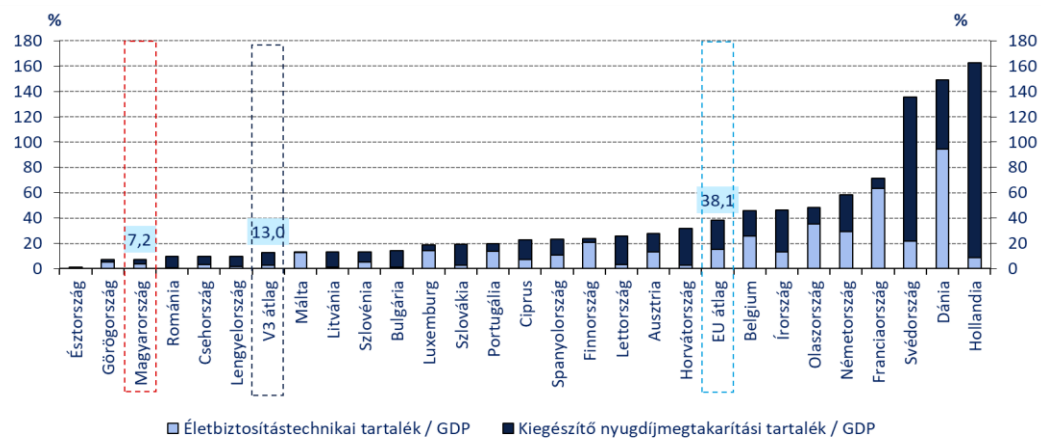
Az Európai Bizottság a fent jelzett jelentések ismeretében is, 2025. november 20-án elfogadta a Savings and Investment Union - SIU (Megtakarítási és Befektetési Unió) részét

képező, a kiegészítő nyugdíjrendszerekre vonatkozó intézkedéscsomagját, ennek része az IORP II irányelv és a Pán-európai egyéni nyugdíjtermék (PEPP) rendelet módosítása, ajánlás kiadása a nyugdíj nyomonkövetési rendszerről (Pension tracking systems – PTS), a nyugdíjinformációs táblákról (Pension Dashboard) és az automatikus beléptetésről (European Commission, 2025b). A SIU keretében a PEPP rendelet módosítása lendületet adhat a nagy európai szolgáltatóknak, hogy határon átnyúló tevékenység keretében minél többeknek kínáljanak hordozható egyéni nyugdíjterméket. Amennyiben Magyarország nem reagál erre a helyzetre, azzal rontja a hazai tőkepiac és kiegészítő nyugdíjrendszer versenyképességét és a hazai kiegészítő nyugdíjtermékeket a termékkannibalizáció veszélyének teszi ki. A nagy európai szolgáltatók hazai piacon való megjelenése elvonhatja az aktív megtakarítókat a magyar nyugdíjcélú kiegészítő termékektől. Ezáltal a magyar PEPP-ben megtakarítók pénze nem a hazai állampapír és tőkepiacon kerülne befektetésre és nem járulna hozzá a hazai gazdaság fejlesztéséhez. Ennek elkerülése érdekében van szükség a magyar nyugdíjkiegészítő rendszer fejlesztésére ahhoz, hogy hazai intézmények felvehessék a versenyt a nemzetközi nyugdíjcélú kiegészítő termék (PEPP) szolgáltatókkal és sikeresen tudjanak hozzájárulni a magyar gazdaság fejlesztéséhez.

Az Európai Bizottság kinyilatkozta (European Commission, 2025a), hogy a kiegészítő nyugdíjrendszerek megerősítése létfontosságú ahhoz, hogy kezelhetők legyenek az öregedésből fakadó költségvetési terhek, mindenki számára biztosítható legyen a megfelelő és méltányos nyugdíj, csökkenjenek a jövőbeni egyenlőtlenségek és a nemek közötti különbségek, az EU gazdasága több hosszú távú forrásra támaszkodhasson. A Megtakarítási és Befektetési Unió célja amellet, hogy jobb pénzügyi lehetőségeket teremtsen az uniós polgárok számára, javítsa az európai pénzügyi rendszer azon képességét, hogy a megtakarításokat produktív befektetésekkel kapcsolja össze. A kiegészítő nyugdíjrendszerekre vonatkozó intézkedéscsomag sikeres bevezetése esetén a nyugdíjalapok a gazdasági növekedés motorjává válhatnak, az EU gazdasága számára jelentős hosszú távú tőkebeáramlás jelenthet a tőkepiacokra, az innováció, digitalizáció és zöld átmenet finanszírozási forrását és erősebb európai tőkepiaci integrációt. A tagállamok számára pedig csökkenő nyomást az állami nyugdíjrendszeren, fenntarthatóbb hosszú távú kiadási pályát és nagyobb pénzügyi stabilitást (European Commission, 2025b).

Nem véletlenül nyúlt az Európai Bizottság a kiegészítő nyugdíjrendszerhez, hanem azért, mert bőven van tér a fejlődésre mind lefedettség (27 %-os penetráció az EU átlag),

mind kezelt vagyon tekintetében (2. ábra). A nyugdíjcélú megtakarítás ráadásul a leghosszabb időtávú megtakarítási termék, így stabil állam és gazdaságfinanszírozó lehetőség van bennük.



2. ábra: EU háztartásainak bruttó életbiztosítási és kiegészítő nyugdíj megtakarítási vagyona a GDP arányában (2024)

Forrás: EUROSTAT 2024

Egy nagy penetrációval és rendelkező jól működő kiegészítő nyugdíjrendszer fő célja, hogy az egyén életpályának különböző szakaszai jövedelemkülönbségeinek kiegyensúlyozásával hozzájáruljanak a társadalmi jólét növeléséhez, míg fontos, de addicionális eleme, hogy mind az állam, mind a gazdaság/tőzsde finanszírozásában kulcsszerepet játsszon. A tartalékok formájában a gazdaságba beáramló tőke folyamatos keresletet biztosít a hazai részvények és állampapírok iránt, így a hosszú távú lakossági megtakarítások a háztartások aktivizálása mellett közvetlenül tudják finanszírozni az államadósságot és a gazdaság növekedését. A lakosság szempontjából anticiklikus és kiegyensúlyozó szerepük is van, mivel a konjunktúra idején el nem fogyasztott vagyon felhalmozása révén ezek a szektorok minden időben felkészültek a nagy veszteségek fedezésére. A nyugdíjalapok befektetései között az állampapír befektetéseknek van az egyik legnagyobb súlya, ugyanis a tagok többsége számára a nyugdíjmegtakarítás esetén döntő szempont a befektetés biztonsága, a kockázatok mérséklése. A kiegészítő nyugdíjmegtakarítás kifejezetten hosszú távú, több évtizeden át tartó befektetés, ezért a nyugdíjalapok – igazodva kötelezettségeik lejáratí idejéhez – jelentős vásárlói a hosszú távú állampapíroknak.

Miután látjuk, hogy az államok miért érdekeltek a kiegészítő nyugdíjrendszerek fejlődésében, érdemes a munkáltatók érdekeltségére is kitérni. A munkáltatói hozzájárulás adása növeli a munkáltató versenyképességet a munkaerőpiacon, csökkenti a fluktuációt és

javítja a munkahelyi elégedettséget, növeli a munkavállalói lojalitást, valamint hozzájárul a munkaerő hosszú távú pénzügyi stabilitásához, ami a munkáltatónak is érdeke.

Amint az a fentiekből látható, a kiegészítő nyugdíjrendszerek felértékelődése mögött nem csak a demográfiai öregedésből fakadó kockázatok kezelése áll, hanem gazdasági és politikai okok is.

1.4. HAZAI NYUGDÍJCÉLÚ MEGTAKARÍTÁSI LEHETŐSÉGEK ÉS HELYZETKÉP

Az európai piacokra leírt jelenségek a hazai megtakarítási környezetre is helytállóak. Az MNB Lakossági megtakarítási jelentése (MNB, 2025) szerint a biztosítás és nyugdíjpénztári megtakarítás aránya 2024 végén 7,9 százalék, 2025-ben 8,1 százalék. A jelentés kiemeli, hogy „a teljes lakossági portfólión belüli jelentősége mind az életbiztosítási, mind a pénztári szektornak csökkent, ami összefüggésben lehetett azzal, hogy a hosszú távú befektetések iránti kereslet a ... jóval likvidebb állampapírok felé terelődött” (Magyar Nemzeti Bank, 2025, 17. o.). Kifejezetten a nyugdíjcélú megtakarításokat tekintve az OECD is közöl adatot az eszközök nagyságáról, miszerint a kiegészítő nyugdíjtermékek mögött lévő vagyon 2024 végén a GDP 4,8 százalékát teszi ki (OECD, 2025b). Ez uniós összehasonlításban is alacsonynak tekinthető. Csehországban, ahol a nyugdíjrendszer a magyarhoz hasonlóan két pilléres (állami 1. pillér és kiegészítő önkéntes nyugdíjpénztárak), a nyugdíjcélú megtakarítások a GDP 7,9 százalékát teszik ki 2024-ben. Lengyelország esetében az arány 8,4 százalék.

1. táblázat: Hazai kiegészítő nyugdíjcélú megtakarítási termékek főbb adatai 2025

Intézménytípus	Indulás időpontja	Vagyon (Mrd Ft)	Létszám/szerző-désszám (ezer fő)	személyi jövedelemadó-kedvezmény
Önkéntes nyugdíjpénztár	1994	2413	1082	20% maximum 150 000 Ft
Nyugdíj-előtakarékosági számla (NYESZ)	2006	631	102	20% maximum 100 000 Ft
Nyugdíjbiztosítás	2016	766	535	20% maximum 130 000 Ft

Forrás: MNB, 2025

Magyarországon az 1. táblázatban bemutatott három konstrukció érthető el azok számára, akik nyugdíjas éveikre megtakarítanak. Mindhárom nyugdíjcélú megtakarítási termékben való részvétel önkéntes, vagyis az egyén döntésén múlik a részvétel és a megtakarítás is a korábbi kötelező részvétel mellett működő magánnyugdíjpénztári formával ellentétben. Sokan idehaza ez utóbbit is tévesen egyéni nyugdíjcélú megtakarításként, öngondoskodási termékként élték meg. Ez a téves ismeret vissza is fogta a valódi, III. pilléres egyéni nyugdíjcélú megtakarítási szektor fejlődését. Amint az a táblázatban is látható, mindhárom nyugdíjcélú megtakarítási formában – eltérő mértékben – az állam motiválja a résztvevő

megtakarítási hajlandóságát. Fontos, hogy bármelyik terméket is választja az egyén, – akár többet is – az igénybe vehető az éves személyi jövedelemadó kedvezmény legfeljebb 280 000 Ft lehet. A NAV adatai szerint a 2024-es évről szóló szja-bevallások alapján az önkéntes nyugdíjpénztárak esetében 545,5 ezren 26,7, a nyugdíjbiztosítások tekintetében 413,1 ezren 24,8, míg a NYESZ vonatkozásában 43,9 ezren jelezték igényüket adójóváírásra összesen 3,1 milliárd forint értékben (Grantis, 2024). Amennyiben az önkéntes nyugdíjpénztárak esetében az adójóváírást igénylők 545,5 ezer fős számát összevetjük a 2025. év végi tagdíjat fizető pénztártagok 571 ezer fős létszámával, akkor megerősíthető, hogy a taglétszám közel fele nem aktív, igaz ez a NYESZ-re is és részben a nyugdíjbiztosításra is (MNB, 2025, Grantis, 2024).

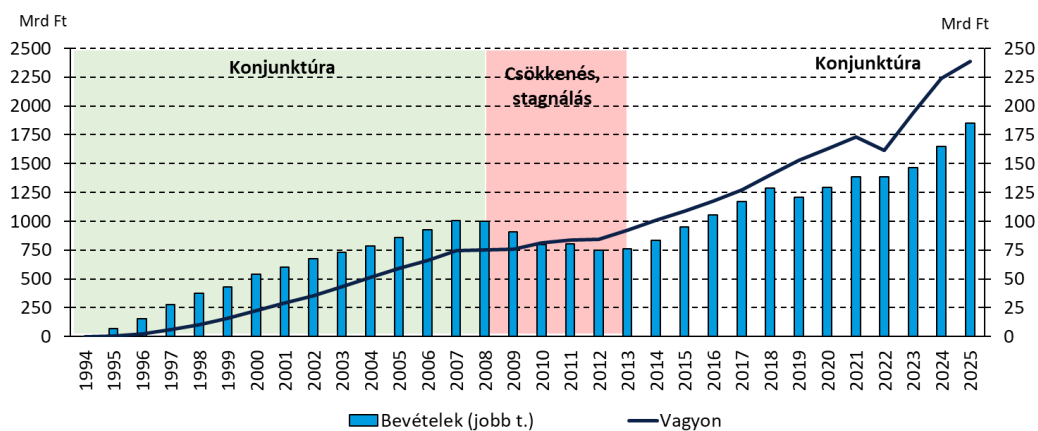
Induljunk ki a nyugdíjcélú megtakarítási termék hazai penetrációjának kiszámítása esetén először abból, hogy 1,719 millió nyugdíjcélú megtakarítási számláról van ismerekünk, így azt kapjuk, hogy a 15–64 éves magyar lakosság közel egyharmadának, 28 százaléknak van valamilyen nyugdíjcélú kiegészítő megtakarítási számlája (A KSH legfrissebb elérhető adatai alapján a 15–64 éves korcsoport aránya 64,8% volt a teljes népességen belül 2025-ben. A teljes népesség 2026 elején kb. 9,5 millió fő. Ez alapján a 15–64 évesek létszáma: $9500000 \times 0.648 \approx 6156000$ fő, $\text{Penetráció} = \frac{1719000 \text{ számla}}{6156000 \text{ fő}} \times 100 \approx 27,9\%$.) Amennyiben az önkéntes nyugdíjpénztárak tekintetében csak az aktív, tagdíjfizetők számát vesszük figyelembe, akkor a nyugdíjcélú megtakarítási számlák száma lecsökken 1 208 ezerre a penetráció pedig 20 százalék alá (19,6%). Tovább csökken és valószínűleg a valódi penetrációhoz a legközelebb áll, amennyiben csak az adójóváírást igénybe vevő 1 002 fővel számolunk. Ebben az esetben 16,3 százalékra csökken a lefedettség Magyarországon. Az OECD 18,4 százalékos penetrációval számol Magyarországot esetében, amely jelentősen elmarad a Visegrádi országok szintjétől, Csehország esetében ez 52,2, Lengyelország tekintetében 61,7, míg Szlovákiában 29,2 százalék (OECD, 2025b).

1.4.1. Önkéntes nyugdíjpénztárak

A legrégebbi és legelterjedtebb, kifejezetten magyar intézménytípus az önkéntes nyugdíjpénztár. Dolgozatomban erre a sajátos hazai nyugdíjcélú megtakarítási termékre fókuszálok. Ennek oka, hogy a jogalkotónak ezt a terméket érdemes a leginkább fejleszteni, mert az önkéntes nyugdíjpénztári szektor szabályozása nemzeti hatáskör, nem korlátozzák uniós normák, ezért a fejlesztési javaslatok a hazai jogalkotásban megvalósíthatók. A nyugdíjpénztárak a befektetési tevékenységüket az önkéntes kölcsönös nyugdíjpénztárak befekte-

tési és gazdálkodási szabályairól szóló 281/2001. (XII. 26.) Kormányrendeletben szabályozott és jól körül határolt limitrendszer keretében végzik. A befektetéseik kétharmada – befektetési alapok kibontása után – hazai eszközökben testesül meg, a meghatározott limitek közötti részvénybefektetések felét pedig BÉT részvények képviselik. A pénztári jogszabályi limitrendszer, a befektetési politikák és vagyonkezelési irányelvek valamelyest bekorlátozzák egy kockázatosabb kitettség felépülését a pénztári portfóliókban.

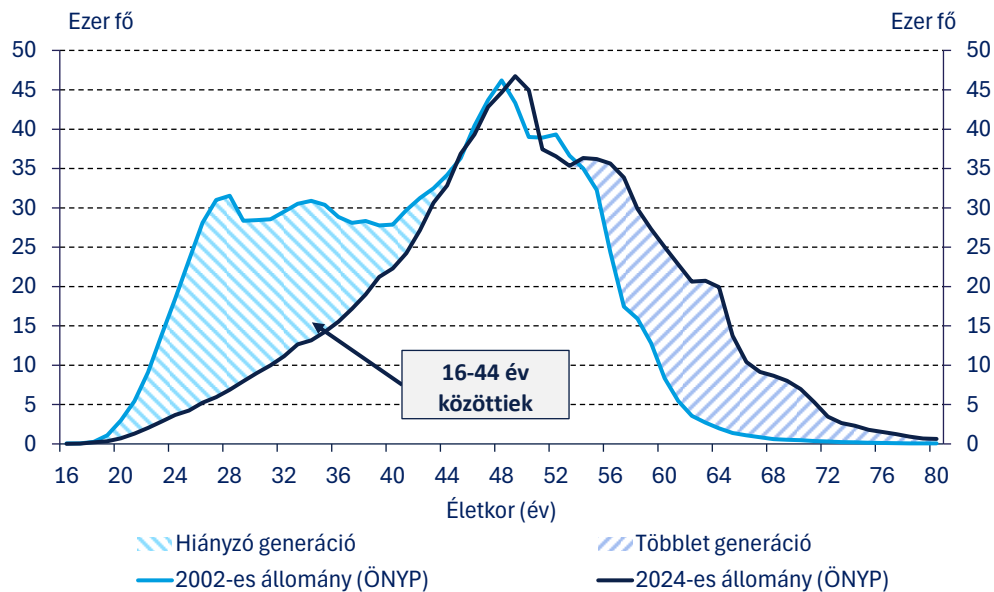
Az önkéntes nyugdíjpénztárak mögött, indulásukkor kiemelkedően vonzó, hatékony ösztönzőrendszert alakított ki az állam, amellyel sikerült a munkáltatók támogatását megszerezni, így – amint az a 3. ábráról is leolvasható – hosszú időn keresztül jól működött az állam, a munkavállaló és a munkáltató együttműködése.



3. ábra: Önkéntes nyugdíjpénztári bevételek és vagyon alakulása

Forrás: MNB 2025

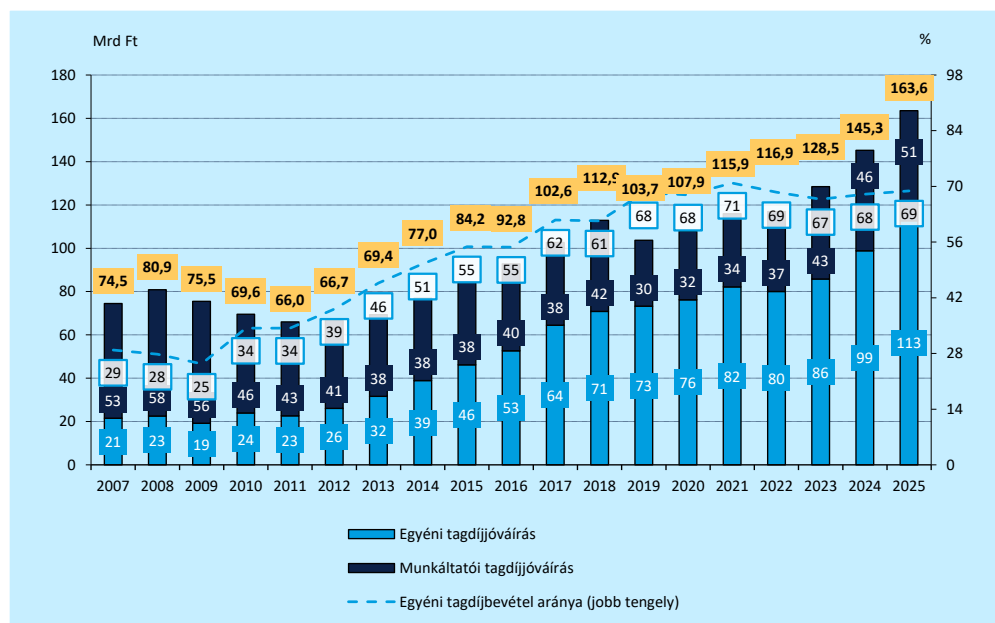
A kezdeti, dinamikus taglétszámnövekedési időszakban az önkéntes nyugdíjpénztári szektornak egy egészséges, fenntartható korfája volt. A munkáltatók háttérbe szorulásával, a tagszervező csatornák beszűkülésével azonban a fiatalok megszólítása egyre nehezebbé vált, így jelenleg már egy teljes generáció hiányzik a pénztárakból (4. ábra). Ennek eredményeként a nyugdíjpénztári rendszer fenntarthatósága 20 éves időtávon kérdéses.



4. ábra: Az önkéntes nyugdíjpénztárak tagállománya

Forrás: MNB 2024

Az önkéntes nyugdíjpénztárakba érkező befizetések megoszlásából is látható (5. ábra), hogy a munkáltatói láb nagyon erős volt, azonban az adózási szabályok változásával a korábbi munkáltatói befizetés túlsúly (70-30%-os aránya) az utóbbi években megfordult (30-70%-ra).



5. ábra: Önkéntes nyugdíjpénztári tagdíjbevételek befizetők szerinti megoszlása

Forrás: MNB 2025

A munkáltatói hozzájárulás visszaszorulásával párhuzamosan elkezdett nőni a tagdíjat nem fizető tagi állomány is, amely jelenleg 50% körül stagnál. A munkáltatók kulcsszerepet töltek be alkalmazottaik pénztártaggá válásában, a munkáltatói befizetések

által a nyugdíjcélú megtakarítások összecsúszásának növelésében, a megtakarításoknak a mindennapi élet részévé tételében. A munkáltatók ösztönző szerepe, közreműködése végeredményben meghatározó volt az öngondoskodási hajlandóság magyarországi elterjedésében, megerősítésében, kiteljesedésében, az újonnan létrejövő öngondoskodási rendszerek dinamikus fejlődésében (Kravalik, 2025).

1.5. AZ EGYÉN FELELŐSSÉGÉNEK FELÉRTÉKELŐDÉSE

A nem megfelelő nyugdíj-megtakarítás világszerte komoly pénzügyi biztonsági kockázatot jelent. A megfelelő mértékű nyugdíjcélú megtakarítás és az időskori életszínvonal fenntartásának felelőssége egyre inkább az egyének vállára nehezedik, ezért kulcsfontosságú annak feltárása, hogyan segíthetők az egyének abban, hogy leküzdjék a nyugdíjmegtakarítás növelését gátló pszichológiai akadályokat. A legtöbb ember számára a nyugdíjtervezés nem természetes folyamat; számos pszichológiai gát – például a jövőbeli előnyök túlzott leértékelése, az önkontroll hiánya és a halogatás – akadályozza a hatékony öngondoskodást.

Bár a kormányok gyakran alkalmaznak adókedvezményeket a megtakarítások ösztönzésére, ezek hatékonysága korlátozott, ha az egyének figyelme elterelődik, vagy nem motiváltak a cselekvésre. A megfelelő nagyságú nyugdíjmegtakarítás kialakítása a legtöbb ember számára nem magától értetődő. A Nobel-díjas Richard Thaler szerint sok ember számára a saját nyugdíj-megtakarítási problémáik megoldásának elvárása olyan, mintha azt kérnénk tőlük, hogy építsék meg a saját autójukat (Thaler, 2013). Számos pszichológiai tényező akadályozza a hatékony nyugdíjtervezést. Az egyének erősen diszkontálják a távoli jövőbeli kimeneteket (Berns et al., 2007; Ruggeri et al., 2022) és nehézséget okoz számukra az önkontroll fenntartása a rendszeres megtakarításhoz (Laibson, 1998; Kim, Lee & Hong, 2016).

A pension gap kifejezést a nyugdíjakkal, nyugdíjrendszerekkel csak érintőlegesen is foglalkozók egyre többen hallhatták az utóbbi években. Nincs pontos magyar kifejezés rá, de a leggyakrabban nyugdíjrésnek fordítják. Mit is akar kifejezni ez a fogalom? A pension gap az a különbség, amely a kötelező nyugdíjrendszer által biztosítható várható nyugellátás és a kívánatos, megfelelő életszínvonalat biztosító célnyugdíj között keletkezik. De használható az a fogalom is, mely szerint a kötelező rendszerek önmagukban nem garantálnak megfelelő életszínvonalat a jövőben, a nyugdíjrés pedig ennek a hiányosságnak a mérőszáma. Nincs általánosan "megfelelő" megtakarítási szint, mert az egyéni szükséglet függ az állami nyugdíjrendszer által biztosított fedezettségtől, az életpálya hosszától, a kockázattól, a vállalkozási hajlandóságtól és a tervezett nyugdíjas életstílustól.

A pension gap folyamatosan nőni fog, mert a jövőben csökkenek az állami nyugdíj-szintek, vagyis a mai munkavállalók a jelenlegi nyugdíjas generációnál alacsonyabb ellátásra számíthatnak, mert a demográfiai változások és finanszírozási terhek miatt az állami rendszerek kevesebbet tudnak biztosítani. A munkavállalók többsége túl későn kezdi el a nyugdíjmegtakarítást (látható ez Magyarországon is az önkéntes nyugdíjpénztári korfán), így a hozzájárulások összege nem elegendő a kívánt szint eléréséhez.

Amennyiben az állami nyugdíjrendszer nem biztosít elég magas helyettesítési rátát, a hiányzó rés pótlásáról más forrásból kell gondoskodni (jellemzően az egyénnek). A nyugdíjres „kitöltése” egyre inkább egyéni előtakarékoskosságot igényel, mert az állami rendszer csökkenő fedezete miatt a hiányzó összeget az egyénnek kell megtakarítania. Az egyénnek hosszabb megtakarítási időszakot kell vállalnia, mert a későn kezdett megtakarítás exponenciálisan növeli a szükséges havi hozzájárulást. Lássuk, hogy milyen módszerekkel megoldásokkal segíthetjük az egyént a megfelelő mértékű kiegészítő nyugdíjmegtakarításában.

2. MÓDSZEREK AZ ÖNKÉNTES NYUGDÍJMEGTAKARÍTÁSOK NÖVE- LÉSÉRE ÉS AZOK AKADÁLYAI

2.1. AZ ÖNKÉNTES NYUGDÍJMEGTAKARÍTÁSOKAT GÁTLÓ TÉNYEZŐK

Az egyének gyakran elmaradnak a számukra optimális nyugdíj megtakarítási szinttől, vagy el sem jutnak addig a pontig, hogy elkezdjenek egy kiegészítő nyugdíj megtakarítási termékben megtakarítani. A nyugdíjrendszerek fenntarthatósága szempontjából viszont kulcskérdés, hogy az egyének miért nem takarítanak meg elegendő összeget, még akkor sem, ha a racionális indokok azt diktálnák számukra. Ennek hátterében álló korlátok három fő csoportba sorolhatók: viselkedési torzítások, pénzügyi ismeretek hiánya, valamint gazdasági és strukturális akadályok.

2.1.1. Viselkedési torzítások és pszichológiai gátak

Az emberi döntéshozatal nem tisztán racionális; számos kognitív torzítás akadályozza a hosszú távú öngondoskodást. A nyugdíjtervezés komplexitása miatt az egyének gyakran elhalasztják a döntéshozatalt, vagy a döntési tehetetlenség miatt benne maradnak az alapértelmezett (gyakran nem optimális) nyugdíj megtakarítási beállításokban (például azonos mértékű nyugdíjcélú megtakarítással él éveken keresztül, függetlenül az adott időszak inflációjától, jövedelememelkedésétől). Pszichológiai gátra példa a jelenérték-torzítás (present bias), amely miatt az egyének a pillanatnyi fogyasztást preferálják a távoli jövőbeni biztonsággal szemben. A nyugdíjba vonulás távolsága is absztrakttá teszi a jövőbeni előnyöket, így az egyének nehezen mérik fel a szükséges megtakarítás mértékét. A kiegészítő nyugdíjcélú megtakarítások növelését sokan a nettó jövedelem csökkenéseként, azaz veszteségként élik meg, ami ellenállást vált ki. Sokan pedig nominális értékben gondolkodnak, és nem veszik figyelembe az infláció hosszú távú, reálérték-csökkentő hatását a jövőbeni kiadásaira. (Money & Pensions Service, 2020; OECD, 2018)

2.1.2. A pénzügyi műveltség hiánya

Az adekvát megtakarítási ráta meghatározása komoly számítási és pénzügyi készségeket igényel, amelyekkel a népesség jelentős része nem rendelkezik. Sok munkavállaló nem érti az alapvető pénzügyi fogalmakat vagy a kamatos kamat működését sem, ami akadályozza őket a megalapozott döntéshozatalban. A komplex kalkulációk helyett az egyének gyakran egyszerűsítő heurisztikákat, ökölszabályokat használnak, például kerekített összegeket (pl. a bér 5%-a) választanak, amelyek nem feltétlenül fedezik a tényleges szükségleteiket

(Benartzi - Thaler, 2007). Az eszközfedezetű (asset-backed), vagy befizetéssel meghatározott (defined contribution DC) rendszerek (ilyen a magyar önkéntes nyugdíjpénztári rendszer is) bizonytalanságai (befektetési-, élettartam-kockázat) nehezen átláthatóak az átlagos megtakarító számára (OECD, 2018).

2.1.3. Gazdasági és strukturális korlátok

A pszichológiai tényezők mellett objektív gazdasági akadályok is jelen vannak. Megfizethetőségi szempontból is gyakran hátra csúsznak a nyugdíjcélú megtakarítások, például az alacsonyabb jövedelműeknél a lakhatási költségek és az adósságtörlesztés gyakran kiszorítja a hosszú távú megtakarításokat. A megélhetési költségek emelkedése és a bizonytalan jövedelmi helyzet miatt sokan nem engedhetik meg maguknak a kiegészítő nyugdíjcélú megtakarítást. Az adósságtörlesztés, a lakásvásárlás vagy a gyermekek taníttatása, mint konkuráló pénzügyi célok, gyakran prioritást élveznek a nyugdíj-előtakarékossággal szemben. A foglalkoztatói nyugdíjrendszerekben problémát jelent, hogy a vállalatok gyakran csak a törvényi minimumot biztosítják és hosszú várakozási időszakot szabnak meg, amely miatt a munkavállalók elveszíthetik a munkáltatói hozzájárulások egy részét, ha idő előtt munkahelyet váltanak. Ezek jelentősen csökkentik a munkavállalók számára a kiegészítő nyugdíjrendszerek rendszer vonzerejét. A pénzügyi intézményekbe vagy az állami nyugdíjrendszer stabilitásába vetett hit hiánya szintén visszatartó erő lehet. (Money & Pensions Service 2020; OECD 2018; OECD 2019)

A fenti tényezők együttesen egy olyan környezetet teremtenek, amelyben az egyéni, önkéntes döntéshozatal gyakran elmarad az optimálistól. A szakpolitikai beavatkozásoknak (mint a nudge-ok vagy a pénzügyi ösztönzők) éppen ezen specifikus gátak lebontására kell irányulniuk a sikeres nyugdíj-előtakarékossági modellek kialakítása érdekében.

2.2. ÖNKÉNTES NYUGDÍJMEGTAKARÍTÁSOK NÖVELESÉT CÉLZÓ MÓDSZEREK

2.2.1. Pszichológiai ösztönzők (nudges)

A nudge-ok olyan megoldások, amelyek az emberi tehetetlenségre építenek, mint például az alapértelmezett hozzájárulási értékek alkalmazása, a megtakarítások automatikus növelése, a cselekvésre ösztönző üzenetek. A nudge-ok a döntési környezet finomhangolásával terelik az egyént a racionálisabb döntések felé, anélkül, hogy korlátoznák a szabad választását. Thaler és Sunstein (2008) szerint, ahhoz, hogy egy beavatkozás valódi nudge-nak minősüljön, könnyen és olcsón elkerülhetőnek kell lennie. A nudgok nem kötelezések. A gyümölcsök szemmagasságban való elhelyezése nudge. A gyorsételek betiltása nem az. (Thaler

- Sunstein 2008) Különösen hatékonyaknak találják a kutatások a nudge-kat a nyugdíjtervezésnél, ahol a halogatás és a tehetetlenség dominál.

2.2.1.1. Automatikus beléptetés

A nudge-ok közé sorolják és a részvételi arány, valamint a nyugdíj megtakarítások növelésének a kötelező rendszereken (mint Magyarországon korábban a kötelező magánnyugdíjpénztári rendszer) túl a leghatékonyabb, az EU és az OECD által javasolt eszköze az opcionális kilépésen alapuló (opt out) automatikus beléptetési rendszer (auto-enrolment) (OECD, 2024b). Az elmúlt években számos európai államban döntöttek az alanyi jogú beléptetés bevezetéséről (pl. Írország – 2026, Málta – 2026, Lengyelország – 2019). Ez a rendszer lényegesen nagyobb lefedettséget képes létrehozni, mint bármilyen önkéntes belépésen (opt in) nyugvó rendszer. Nemzetközi példák (pl. UK, USA) alapján a rendszer bevezetésével a részvételi arány 50%-ról 90%-ra növekedhet, miközben alacsonyan (5-10% között) maradhat a kilépők aránya. A legtöbb automatikus beléptetést alkalmazó rendszer lehetőséget biztosít a kilépésre, távolmaradásra is, például a belépéstől számított rövid (6 hét), vagy hosszabb ideig (2-6 hónap), illetve munkahely változáskor, vagy bármilyen időtávban, de automatizmusokat is beépítenek a visszakerülésre: a munkavállaló évente visszakerül a rendszerbe és aktív nyilatkozatot kell tennie a távolmaradáshoz.

2.2.1.2. Alapértelmezett hozzájárulási érték

Az automatikus beléptetés során alkalmazott előre beállított, alapértelmezett érték a legerősebb eszköz a megtakarítás növelésére, mert az egyének hajlamosak ezt az értéket implicit ajánlásként kezelni. Ezek az alapértelmezett értékek viszont gyakran túl alacsonyak, ami „lehorgonyzási” hatást vált ki, visszatartva az egyéneket a magasabb befizetésektől. Az alacsony jövedelműek és a nők körében az alapértelmezett hozzájárulási érték még inkább jól működik, mert ők ritkábban térnek el aktívan (Beshears 2023). Bár az automatizmus hatékony, a hosszú távú célnak annak kell lennie, hogy az egyén elköteleződjön, aktívan, tudatosan válasszanak a saját élethelyzetüknek megfelelő megtakarítási szintet. Nem alkalmazható univerzálisan, mert nem létezik egyetlen olyan érték, befizetési szint, amely minden egyén számára megfelelő lenne, mivel ez függ az egyén életstílusától, kockázattvállalási hajlandóságától és az állami nyugdíjrendszer fedezettségétől, helyettesítési rátájától.

2.2.1.3. Automatikus járulékemelés

Az automatikus járulékemelést (auto-escalation) a leghatékonyabb viselkedési nudge-nak tartják, ami egy olyan mechanizmus, ahol a befizetési ráta előre meghatározott időközönként vagy eseményekhez kötve automatikusan növekszik. Ez a megoldás minimalizálja a

viselkedési torzításokat, mert a munkavállalónak nem kell aktívan döntést hozni a hozzájárulás növeléséről. Ennek egyik módszere a béremeléshez kötött emelés, a Thaler nevéhez kötődő Save More Tomorrow™ program, amely lehetővé teszi, hogy a munkavállalók előre elkötelezzék magukat a jövőbeni emelések mellett. A befizetések növelése a fizetésemelésekkel egy időben történik, így az egyén nem érez csökkenést a nettó jövedelmében, ami segít leküzdeni a „vesztéségerülést”. Az USA-ban végzett kutatások szerint ez a módszer 40 hónap alatt csaknem megnégyszerezte az átlagos megtakarítási rátát (Thaler - Benartzi, 2004).

2.2.1.4. Cselekvésorientált üzenetek és emlékeztetők

Kutatások alapján (Beshears, 2021; Beshears, 2016) a megtakarítás növelésére felhívó emlékeztetők akkor a leghatékonyabbak, ha egy jeles naphoz („friss kezdés”: születésnap) kötődnek, mert ilyenkor az emberek optimistábbak a céljaik elérésével kapcsolatban. Az egyénhez köthető társadalmi csoportok (peer group) megtakarítási szokásairól szóló információk ösztönzőleg hathatnak, de csak akkor, ha a cél elérhetőnek tűnik (Døskeland, 2025).

2.2.2. Pénzügyi ösztönzők

Míg a nudge-ok a pszichés módon hatnak, az alábbi módszerek a gazdasági racionalitást és a hozzáférhetőséget célozzák. Ide tartoznak a különböző adókedvezmények, a munkáltatói és/vagy állami hozzájárulás-kiegészítések (matching contributions), valamint a fix összegű állami támogatások.

2.2.2.1. Adókedvezmények

Az adókedvezmények széles körben alkalmazott eszközök, a befizetések adóalapból való levonhatósága a leggyakoribb, de elsősorban a magas jövedelműeknél hatékony. Az OECD témával foglalkozó kiadványai (OECD, 2018) is megerősítik, hogy a hagyományos adókedvezmények elsősorban a magasabb jövedelműeknek kedveznek, az alacsony és közepes jövedelmű csoportokat az informális szektorban vagy atipikus foglalkoztatásban, illetve a fiatalokat viszont nem ösztönzik érdemben a megtakarításra. Hazánkban a személyi jövedelemadó kedvezményezett kör szélesítésével (pl. két és háromgyerekes, 30 év alatti anyák) fennáll a kockázata annak, hogy az állami fiskális ösztönzőlehetőség kihasználása nélkül, csökken a kiegészítő nyugdíjcélú megtakarítás iránti motiváció.

2.2.2.2. *Állami és/vagy munkáltatói hozzájárulás kiegészítés (matching contributions)*

Ezen megoldáson keresztül az állam közvetlenül hozzátesz a munkavállaló megtakarításhoz (nem adókedvezmény formájában) egy bizonyos arányban (pl. 50% vagy 100%), miközben a munkáltató is kötelező vagy ösztönzött befizető.

2.2.2.3. *Normatív, vagy fix állami támogatások*

Az adókedvezmény önmagában nem célzott, kevésbé hatékony, ezért célszerűbbek a normatív jellegű állami támogatások, ami ösztönözheti a fiatalok, alacsonyabb jövedelműek, vagy hazánkban a személyi jövedelemadó kedvezményben részesülők és az egyéni vállalkozók belépését a nyugdíjcélú megtakarításokba. Alacsony jövedelműek számára vonzóbbak, mert nem függenek az adóalaptól, de sokszor csak a meglévő megtakarítások átcsoportosítását eredményezik például a német Riester-nyugdíj esetében mutatták ezt ki (Corneo et al., 2008). A német Riester-nyugdíjmodellben a megtakarítók állami fix támogatást kapnak befizetéseik után és a befizetések az adóalapból levonhatók.

2.2.3. Információs szolgáltatás

Az információs szolgáltatás célja, hogy javítsa az egyének megértését a nyugdíjrendszer felépítésével, a várható juttatásokkal és a befizetések menetével kapcsolatban. A pusztán adatközlés önmagában kevés; a kommunikációnak pozitívnak, közérthetőnek és személyre szabottnak kell lennie a hatékony szerepvállaláshoz. A kutatások szerint a keretezés döntő jelentőségű, mert az egyének nagyobb valószínűséggel olvassák el a tájékoztatót, ha az azt emeli ki, hogyan érhetnek el kényelmes nyugdíjas kort, ahelyett, hogy a kockázatokkal riogatná őket. Az üzeneteket az egyén perspektívájából kell küldeni (pl. az Ön nyugdíja), nem pedig általánosságban. A jövőbeni várható havi jövedelem bemutatása pedig ösztönzőbb, mint a felhalmozott tőke közlése (Nest Insight, 2020).

2.2.3.1. *Személyre szabott projekciók*

Ha az egyén látja a várható nyugdíját és a különböző döntések (például +1% befizetés vagy +1 év munka) hatását, hajlamosabb növelni a megtakarítást. Az információ feldolgozását segítő vizuális eszközök pedig közvetlenül befolyásolják a döntéshozatalt. Chilében és Ausztráliában végzett kutatások igazolták, hogy a személyre szabott projekciók, vagyis a várható egyenlegre vonatkozó egyéni előrejelzések küldése szignifikánsan növelte az önkéntes megtakarításokat. A hatás főként azoknál jelentkezett, akik korábban túlbecsülték várható nyugdíjukat (Fuentes 2024; Smyrnis et al. 2019).

2.2.3.2. *Életszínvonal-standardok*

A jövőbeni összegek kontextusba helyezése (például „szerény”, „átlagos” vagy „kényelmes” megélhetéshez szükséges fogyasztói kosár bemutatása) kézzelfoghatóbbá teszi a célokat és az egyének hajlamosabbak növelni a befizetéseiket. A lakhatási, utazási vagy szabadidős lehetőségek leírása, vagyis a fogyasztói kosarak bemutatása még érthetőbbé, kézzelfoghatóbbá teszi a nyugdíjcélú megtakarítás jövőbeni hasznát, így növelik az egyének a megtakarításaikat, mivel törekednek a számukra ideális nyugdíjas fogyasztási szint elérésére. (OECD, 2024b; Barrett, 2024)

2.2.3.3. *Pénzügyi oktatás és tanácsadás*

A pénzügyi oktatás és a tanácsadás segítik a bonyolult rendszerek megértését, növelik a tudatosságot, különösen az alacsonyabb pénzügyi műveltségűek körében. A kutatások szerint, bár a tanácsadást igénybe vevők általában eleve vagyonosabbak, a hatás az alacsonyabb megtakarítással rendelkezők körében a leglátványosabb: náluk a tanácsadás akár 20 százalékponttal is növelheti a nyugdíjjal kapcsolatos magabiztosságot. Ausztráliában a nyugdíjalapok által szervezett szemináriumok résztvevői két év alatt átlagosan az egyenlegük 6%-ának megfelelő összeget tettek félre önkéntesen, köszönhetően az alapvető ismeretek és az adókedvezmények megismerésének. Kritikaként szokott elhangozni, hogy a pénzügyi oktatás hatása az egyén racionális, tudatos pénzügyi döntéseire idővel elkopik. (Ghafoori - Kabátek, 2021; Blanchett, 2025)

2.2.4. *Egyéb megközelítések*

Ezek a módszerek a nyugdíjrendszerek technikai kialakítására, a résztvevők igényeihez való alkalmazkodásra és a hozzáférhetőség javítására fókuszálnak. Ide tartoznak a nyugdíjalapok jellemzőinek javítása, a folyamatok egyszerűsítése, a digitális technológiák használata és a sürgősségi kifizetési lehetőségek szabályozása. A bizalom, a biztonságérzet és a kényelem olyan tényezők, amelyek aktív válaszra sarkallják a megtakarítókat ott is, ahol a „nudge” megoldások esetleg nem elégségesek.

2.2.4.1. *Vészhelyzeti/sürgősségi megtakarítási opció*

A nyugdíj-előtakarékosság egyik fő gátja, hogy az egyének félnek attól, hogy megtakarításuk évtizedekig hozzáférhetetlen lesz számukra. Erre megoldás a nyugdíjszámla mellett fenntartható vészhelyzeti megtakarítási lehetőség biztosítása. A vészhelyzeti tartalék növeli az egyén pénzügyi ellenállóképességét és csökkenti a hosszú távú megtakarítással járó stresszt és a likviditási korlátoktól tartó egyéneket bátrabb hosszú távú megtakarításra ösztönzi. Egy amerikai esettanulmány (Commonwealth, 2022) kimutatta a szinergia-hatást,

amely szerint azok a munkavállalók, akik éltek a 401(k) tervükön belüli vészhelyzeti megtakarítási opcióval, kétszer akkora valószínűséggel növelték nyugdíjcélú befizetéseiket is, mint azok, akik nem rendelkeztek ilyen tartalékkal.

2.2.4.2. *Információszolgáltatás és digitális technológia*

A személyre szabott nyugdíjelőrejelzések, a várható nyugdíjösszeg és a különböző megtakarítási szintek hatásának bemutatása applikációkban grafikonokon keresztül (nem csak táblázatokban) bizonyítottan növelik a megtakarítási hajlandóságot és az elköteleződést. A digitális megoldások és az egyszerűsített felületek csökkentik az adminisztratív ellenállást és e terhek csökkentésével segítik az eseti befizetéseket. A mobilalkalmazások egyszerűsítik a befizetési folyamatot, ami közvetlenül növeli az eseti hozzájárulások valószínűségét. (Daminato et al., 2024)

2.2.4.3. *A nyugdíjalapok jellemzőinek finomhangolása*

A kutatások rávilágítanak, hogy a nyugdíjalapok bizonyos strukturális jellemzői közvetlenül befolyásolják a tagok befizetési hajlandóságát. Hat európai országban végzett vizsgálat (Fernández, 2024) alapján a következő tényezők növelik leginkább a tagok hajlandóságát arra, hogy jövedelmükből magasabb arányban takarítsanak meg. Ilyen a korábbi jó pénzügyi teljesítmény, a tagok egyedi igényeinek és preferenciáinak a figyelembevétele a döntéshozatali folyamatban, amelyek elkötelezettebb tagságot eredményeznek. A befizetési kedv szignifikánsan magasabb, ha a vezető testületben a tagoknak saját képviselőjük van.

2. táblázat: Főbb nyugdíjmegtakarítás növelési módszerek előnyei és hátrányai

módszer típusa	eszköz	fő előnye	fő kockázata/korlátja
nudge	automatikus beléptetés és alapértelmezett hozzájárulási érték	tömeges részvételt generál	túl alacsony szinten rögzítheti a megtakarítást
nudge	automatikus emelés (SMarT)	semlegesíti a veszteségkerülést	munkahelyváltáskor a folyamat megszakadhat
pénzügyi	adókedvezmény	erős ösztönző a felső és középosztálynak	alacsony jövedelműek nem tudnak vele érdemben élni
pénzügyi	állami, munkáltatói kiegészítés	közvetlen és látható megtakarításnövekmény	kiszoríthatja az egyéb önkéntes megtakarítást
információs	személyre szabott előrejelzés	konkrétabbá teszi a távoli, absztrakt jövőt	rosszabb befektetési elriaszthatja a megtakarítót
digitális	nyugdíjapplikációk	azonnali, könnyű befizetés	csak a technológiailag érettebb rétegeket éri el

Forrás: saját összehasonlító elemzés

A fenti 2. táblázatban a lefedettséget, vagyis a részvételt, valamint a megtakarítási hajlandóságot leginkább növelő módszereket emeltem ki és a fentebb idézett kutatások, valamint

az ezekből kialakult benyomásaim szerint, azonosítottam azok főbb előnyeit és korlátait, kockázatait a hazai alkalmazhatóság szempontjából.

A jelenlegi önkéntes döntésen alapuló részvételről az automatikus beléptetésre történő áttérés érdemi, tömeges részvételt generálna, de a korábbi kötelező részvételen alapuló magánnyugdíjpénztári rendszer miatti negatív érzések miatt Magyarországon ehhez egy jól felépített pozitív és bizalmat építő kormányzati kommunikációra lenne szükség. Az alapértelmezett hozzájárulási érték esetén is szükség lenne erre, annak elkerülésére, hogy ezt egy új járuléknak, vagy adónak éljék meg az emberek, továbbá szükséges lenne kihangsúlyozni, hogy ez csak egy ajánlott érték, amelytől az egyén élethelyzetéhez igazodóan felfelé érdemes eltérni a „lehorgonyzási” hatás elkerülése érdekében.

A teljes társadalmi lefedettség érdekében érdemes mindkét pénzügyi ösztönzőt kombinációban alkalmazni. Az adókedvezményt, vagyis a személyi jövedelemadó visszatérítési lehetőséget a felső és a középosztály motiválására. Az alsó- alsóközéposztály és a személyi jövedelemadókedvezményben részesülők esetében viszont a normatív támogatást, vagyis az állami, munkáltatói kiegészítést. Annak elkerülésére, hogy a normatív támogatás kizorítsa az önkéntes megtakarítást, javasolt feltételül szabni az egyéni befizetés teljesítését.

A megtakarítási folyamat egyszerűsítése a mai banki megoldásokra is figyelemmel alapvető elvárás kell, hogy legyen, amire már a nagyobb banki háttérű önkéntes nyugdíjpénztárak Magyarországon is jó megoldásokkal rendelkeznek. Szükséges azonban ezen megoldások általános elterjedése.

3. VISELKEDÉSTUDOMÁNYI ELVEKRE ÉPÜLŐ ÜZENETEK HATÁSA A NYUGDÍJMEGTAKARÍTÁSOKRA, AZ ÉSZT ORSZÁGTANULMÁNY FELDOLGOZÁSA

3.1. BEVEZETÉS ÉS A KUTATÁS HÁTTERE

Heidi Reinson (Tartui Egyetem, Pszichológiai Intézet; Maastrichti Egyetem, Pénzügy Tan-szék; Netspar: Network for Studies on Pensions, Aging and Retirement) és szerzőtársai 2025-ben publikálták „A viselkedéstudományi üzenetek felerősítik az adókedvezmények hatását: Országos megatanulmány a nyugdíj-megtakarítási emlékeztetőkről” (Behavioural messages amplify tax incentives: A nationwide megastudy of retirement savings reminders) címmel tanulmányukat. A tanulmány alapját adó kutatást Észtországban végezték, ahol a III. pilléres, önkéntes nyugdíjalapokba érkező befizetések után a kutatás idején 20 százalékos adóvisszatérítés (2025. január 1-jétől 22 százalék) jár. A kutatás kiindulópontja az a felismerés volt, hogy az egyének pszichológiai korlátok miatt – mint a jövőbeli eredmények jelentős leértékelése, az önkontroll hiánya és a halogatás – nehezen hoznak optimális döntéseket a távoli jövőre vonatkozóan. Bár az államok adókedvezményekkel próbálják ösztönözni az önkéntes nyugdíjcélú megtakarítást, ezek gyakran hatástalanok maradnak, ha az egyének nem tudnak róluk vagy nem figyelnek rájuk. A tanulmány célja annak vizsgálata, illetve bizonyítása volt, hogy az alacsony költségű, viselkedéstudományi alapú emlékeztetők („nudge”-ok) képesek-e felerősíteni a már meglévő adózási ösztönzők hatását, vagyis növelik-e az önkéntes nyugdíjmegtakarítási célú befizetéseket.

Az észtországi kutatás kiváló alap, mert sok a hasonlóság Magyarország és Észtország önkéntes részvételű nyugdíjrendszere mögött. Mindkét ország posztkommunista állam, így politikai és gazdaságfejlődési szempontból is hasonlóak. Mindkét állam 20 százalékos adóvisszatérítéssel/kedvezménnyel motiválja állampolgárait kiegészítő nyugdíjcélú megtakarításra, míg a belépés és a részvétel önkéntes alapú.

3.1.1. Módszertan és az üzenettípusok meghatározása

3.1.1.1. A kutatást megalapozó feltevések

A kutatás a következő feltevésekből indult ki. A megtakarításra kevesebb figyelem jut az emberek gondolkodásában, mint a jövedelemszerzésre, így a nyugdíjjal kapcsolatos döntések könnyen kikerülhetnek a fókuszukból, hacsak nem kapnak konkrét figyelemfelhívó jelzést (Hu, De Rosa & Anderson, 2018). Az emlékeztető üzenetek ezért ígéretes megoldást jelenthetnek ezekre a figyelmi és motivációs kihívásokra, mivel hatékonyan irányítják rá a

fókuszra fontos célokra, amelyek egyébként könnyen elsikkadnának (Gravert, 2022). Friss amerikai eredmények arra utalnak, hogy az e-mailes emlékeztetők mérsékelten, 0,5–1,3% között növelhetik a likvid megtakarításokat (Milkman, 2025). Ugyanakkor a viselkedéstudományi üzenetek hatása az adókedvezményrel ösztönzött nyugdíjmegtakarításokra – ahol a tét, az időtáv és az ösztönzők is jelentősen különböznek – mindeddig feltáratlan maradt. Erre építve az első céljuk az volt, hogy megvizsgálják azt, hogy növelhetik-e az e-mailes emlékeztetők gondos üzenettervezéssel az adókedvezmények hatékonyságát a nyugdíjmegtakarítások terén. Második céljuk, hogy szisztematikusan azonosítsák a leghatékonyabb üzenetstratégiákat az adókedvezmények megtakarítási hatásának erősítésében. A harmadik cél pedig, hogy feltárják, hogyan változik az üzenetek hatékonysága olyan fontos jellemzők mentén, mint az életkor, a nem és a korábbi nyugdíjmegtakarítási viselkedés.

3.1.1.2. Kutatási minta és módszertan

Az Észtt Pénzügyminisztériummal együttműködésben lefolytatott kutatás alanya az a 127 974 észtt munkaképes korú személy volt, akik rendelkeznek önkéntes nyugdíjszámlával. Kizárták jövedelem hiánya miatt a 2001 után és a kifizetési szakasz közelsége miatt az 1970 előtt születetteket. A torzításmentesség érdekében 1000 véletlenszerű csoportosítást generáltak, majd kiválasztották azt, ahol a csoportok közötti demográfiai (kor, nem) és pénzügyi (számlaegyenleg) eltérések a legkisebbek voltak. Így kerültek besorolásra 10 csoportba az önkéntes nyugdíjszámlával rendelkező személyek. A 10 csoportból egy kontrollcsoport volt (emlékeztető nélküli kontrollcsoport $n = 23\,238$), akik nem kaptak emlékeztetőt, míg a többi 9 csoport (átlagosan 11 640 fő/csoport) egy semleges vagy egy viselkedéstudományi szempontok alapján tervezett üzenetet tartalmazó emlékeztető levelet kapott. A kutatást, vagyis az üzeneteket egy héttel az év végi adóügyi határidő előtt küldte ki az észtt nyugdíjnyilvántartó hivatal a számlatulajdonosok privát e-mail címére 2023 december 21-én.

Heidi Reinson és kutatótársai kilenc különböző üzenettípust dolgoztak ki, amelyek mindegyike egy-egy specifikus viselkedéstudományi elven alapult. Az üzenettípusokat nemzetközi viselkedéstudományi szakirodalomra építve, észtt szakértőkkel való egyeztetés alapján dolgozták ki. Minden üzenet különböző viselkedési motívumokra épült, például társadalmi normák, veszteségkerülés, családi biztonság és sürgősség. Az egyszerű, semleges emlékeztetőben szereplő szöveg minden üzenettípust tartalmazó levélben szerepelt a következő tartalommal: *„Tisztelt III. pilléres számlatulajdonos, A III. nyugdíjpillérbe december 27-ig befizetett összegek beleszámítanak a 2023-as jövedelemadó-visszatérítésbe. III. pilléres befizetésének 20%-át kaphatja vissza. Ellenőrizze, hogy kihasználja-e ezt a lehetőséget.*

A jövedelemadó-visszatérítés a III. pilléres befizetésekre a bruttó jövedelem 15 %-áig, de legfeljebb évi 6000 euróig érvényes. Ellenőrizze, kihasználja-e ezt a lehetőséget: Kérdések és válaszok a III. pilléres adó-visszatérítésről. Tisztelettel: Nyugdíj Központ”. A megszólítást követő első mondatok változtak a 9 különböző üzenettípusú levélben.

A kutatók előre rögzített elemzési tervet követtek és három kutatási kérdést vizsgáltak. Az első a befizetési hajlandóság, vagyis, hogy növelhetik-e az időzített emlékeztető üzenetek a nyugdíjcélú megtakarításokat. Az összes üzenetcsoporthoz, vagyis azokhoz hasonlították három mutató alapján, akik nem kaptak emlékeztető üzenetet. A három mutató a következők voltak, a befizetés valószínűsége, az átlagos befizetés euróban (minden résztvevőre, beleértve a nem befizetőket is), a befizetés nagysága a tényleges befizetők körében. A következő kutatási kérdés az volt, hogy hogyan változik az emlékeztetők hatékonysága az üzenettípusonként. Minden üzenettípusú csoportot összehasonlítottak a kontrollcsoporttal és egymással is, hogy azonosítsák a leghatékonyabbat. A harmadik kutatási kérdés pedig az volt, hogy különbözik-e az emlékeztető hatása a népesség különböző szegmenseiben. E kérdéskör tekintetében vizsgálták, hogy az életkor, a nem és a korábbi megtakarítási viselkedés befolyásolja-e az üzenetek hatását.

A kutatás ereje abban rejlik, hogy nem laboratóriumi körülmények között, hanem egy teljes ország valódi döntéshozatali környezetében bizonyították, hogy az alacsony költségű digitális emlékeztetők képesek felerősíteni az adóösztönzők hatását. A kutatók nem egyetlen hipotézist teszteltek, hanem egy „megastudy”-t vezettek le azzal, hogy egyszerre több (jelen esetben 9) különböző üzenettípus hatását mérték össze egy kontrollcsoporttal, azonos feltételek mellett. Randomizált kontrollált vizsgálatot folytattak le azzal, hogy a teljes észtországi 3. pilléres számlatulajdonosi kört véletlenszerűen osztották tíz csoportra. A nyugdíjbefizetések adatai statisztikai szempontból nehezen kezelhetőek, mivel a többség nem fizet be, míg a többiek változó összegeket. A kutatók ezért Tweedie-regressziót alkalmaztak, amely képes egyszerre kezelni a tömeges nulla értéket és a pozitív befizetések eloszlását egyetlen modellben. A 3. táblázat foglalja össze a Heidi Reinson és kutatótársai által összeállított specifikus viselkedéstudományi elven alapuló különböző üzenettípusokat, a mögötük álló pszichológiai feltételezéseket.

3. táblázat: Reinson-féle észrt kutatásában használt üzenettípusok

üzenettípus	szöveg angol eredeti és a magyar fordítása	Pszichológiai feltételezés és leírás
alap emlékeztető, amely minden e-mail üzenetben szerepelt	Lásd fentebb a szövegbe ágyazva.	A figyelem hiányának kezelése egyszerű tájékoztatással. Az emlékeztetés önmagában cselekvésre ösztönöz.
veszteségkerülésre építő üzenet	Only a few days left, don't miss out on your tax refund! Már csak néhány nap van hátra, ne maradjon le az adó-visszatérítésről!	A hangsúly az adóvisszatérítés elvesztésén van, nem a nyereségen. Az emberek jobban tartanak a veszteségtől, mint amennyire értékelik a nyereséget.
pszichológiai tulajdonlás	Only a few days left, your tax refund is waiting for you! Az Önt megillető adójóváírás már várja, már csak néhány nap van hátra!	Az adó-visszatérítést úgy keretezi, mint ami már a megtakarítóé, nagyobb eséllyel igénylik.
rövid- és hosszú távú előnyök kombinálása	Increase your future income as well as your next tax return! Növelje a jövőbeni bevételeit, valamint a következő adó-visszatérítése összegét is! / Most adójóváírás, később magasabb nyugdíj.	Egyszerre emeli ki a közeli (adóvisztatérítés) és távoli (nyugdíj) előnyöket.
befektetési megtérülés hangsúlyozása	With the tax refund, you can further increase the return on your investment! Az adóvisszatérítéssel tovább növelheti a befektetése hozamát!	A nyugdíjat okos befektetésként, nem csak félretett pénzként kezeli. A nyugdíjat okos befektetésként, nem csak megtakarításként mutatja be.
napi aprópénz megközelítés (Pennies a day)	Even small amounts help secure your future! Már a kisebb összegek is segítenek biztosítani a jövőjét! / Már kis összeggel is sokat tehet a jövőjéért!	Kisebb összegek hangsúlyozásával csökkenti a részvételi küszöböt.
családi biztonság hangsúlyozása	Help secure the future for yourself and your loved ones! Segít biztosítani a jövőt magának és szeretteinek!	Az önérdeket kiterjeszti a szerettek jövőjéről való gondoskodásra. Az önérdeken túli motiváció (szeretteink jövője) erősebb ösztönző lehet.
társadalmi normák	In recent years, the number of people saving in the III pillar has doubled to nearly 200,000! Az elmúlt években megduplázódott a III. pillérben megtakarítók száma, és már közel 200 000 főt ér el! helyette talán a hazai helyzetre jobban alkalmazható verzió: Az elmúlt években megduplázódtak az önkéntes nyugdíjpénztári befizetések!	A többi megtakarító viselkedésére vonatkozó információkat közöl. Az egyének hajlamosak követni a többség viselkedését (leíró normák).
sürgetés - a jelen ereje	What is done today, you don't have to worry about tomorrow! Amit ma megtesz, amiatt holnap már nem kell aggódnia! Amit ma megtehetsz ne halaszd holnapra!	Sürgető érzést kelt egy ismert észrt közmondás használatával.

Forrás: Reinson et al. (2025)

3.2 A KUTATÁS EREDMÉNYEI

A kutatás kimutatta, hogy az emlékeztetők szignifikánsan növelték a kiegészítő nyugdíjcélú befizetéseket. Kimutatták, hogy annak valószínűsége, hogy valaki a befizetési határidő előtti utolsó héten kiegészítő nyugdíjcélú befizetésfizetést teljesít, a kontrollcsoport 8,96%-áról 9,90%-ra nőtt az emlékeztetőt kapók körében, ami 10,49%-os relatív növekedést jelent

és mindössze egy hét alatt további 1,2 millió eurónyi nyugdíjbefizetést eredményezett. A kutatás szerinti 10–15%-os növekedés messze meghaladja a nem adókedvezményrel támogatott, rövid távú likvid megtakarításokra vonatkozó, Milkman nevéhez fűződő kutatás (Milkman, 2025) 0,5–1,3 százalékos eredményeit, ami arra utal, hogy az adókedvezmények különösen fogékony környezetet teremtenek az emlékeztető beavatkozások számára.

A kutatók szerint ezek a hatások különösen figyelemre méltóak, tekintettel több olyan tényezőre, mint a háztartásokon belüli informális kommunikáció átszivárgása a kontrollcsoport felé, a párhuzamos marketingkampányok hatása, valamint az üzenetküldés időzítése, amely az év végi ünnepi költskezési csúcsra esett. Mindemellett a befizetési folyamat adminisztratív terhekkkel is járt, például külön weboldalak használatával lehetett ellenőrizni az adókedvezményre való jogosultságot, az egyén befizetéseinek aktuális szintjét. Ezeket a kutatók „nyűgköltségek” tekintik és Daminato 2024-es kutatására hivatkozva azt állítják, hogy ezek csökkentése jelentősen növelheti a nyugdíjmegtakarítások mértékét (Daminato et al., 2024).

Az emlékeztetők 14,75%-kal növelték az átlagos befizetést: 77,76 euróról 89,23 euróra, de ez az átlag, amely a 0 eurót befizető résztvevőket is tartalmazza (Mellékletben szereplő 6. ábra). Megállapítottak, hogy az emlékeztetők főként abban segítettek, hogy több ember teljesítsen (extenzív hatás) kiegészítő nyugdíjcélú befizetést, nem pedig abban, hogy nagyobb összeget (intenzív hatás) fizessenek.

A legtöbb üzenet szignifikánsan növelte a befizetés valószínűségét, azonban csak a családi biztonságra fókuszáló üzenet (Segítsd biztosítani a jövőt magadnak és szeretteidnek!) növelte szignifikánsan az átlagos befizetést, 28,4%-kal 77,76 euróról 89,23 euróra. A családi biztonságra fókuszáló üzenet valószínűleg két, egymást kiegészítő pszichológiai mechanizmust egyesített. A legtöbb üzenet elsősorban azokat ösztönözte befizetésre, akik egyébként nem fizettek volna be, anélkül, hogy befolyásolta volna a befizetés nagyságát. Ezzel szemben a családi biztonsági üzenet nemcsak a befizetés valószínűségét növelte, hanem a befizetések átlagos összegét is 16,17%-kal (868 euróról 1 008,79 euróra). Ennek az üzenetnek az észtországi erősen individualista kultúrában mért sikere – a mexikói kollektivistább kultúrában talált hasonló eredményekre figyelemmel – azt mutatja a kutatók szerint, hogy a családra fókuszáló felhívások széles körben osztott motivációkat aktiválnak nyugdíjmegtakarításra. Olyannyira fontosnak találták a kutatók ezt az eredményt, hogy további kutatást látnak szükségesnek arra vonatkozóan, hogy a hatást pontosan mely üzenetelemek idézik elő: a cselekvést hangsúlyozó „segíts”, vagy a „szeretteid”, esetleg a jövőre utaló

keretezés vagy a hagyatékorientáció. A családi biztonsági üzenetek kulturális kontextusokon átívelő hatékonysága arra utal, hogy léteznek alapvető pszichológiai mechanizmusok, amelyek a jövőbeli beavatkozások kialakítását is segíthetik. Bár a teljes mintában nem volt szignifikáns eltérés, az adatok azt mutatták, hogy a férfiak nagyobb mértékben növelték a befizetett összeget a családi biztonság üzenet hatására, mint a nők.

Mindössze három stratégia (pszichológiai tulajdonlás, „napi apró”, „jelen ereje”) nem eredményezett statisztikailag igazolható javulást a befizetés valószínűségében a kontrollcsoporthoz képest.

Megállapították, hogy az alapüzenet és a családi biztonságra fókuszáló üzenet volt a leghatékonyabb a magasabb jövedelmű, valamint az üzenetküldés előtt is aktív III. pilléres megtakarítással rendelkező személyek körében, miközben az életkor növekedésével enyhén erősödött a családi biztonsági üzenet hatása, és csökkentette az alapüzenetét. Ez azt jelzi, hogy az emlékeztetők elsősorban azoknál a személyeknél működnek jól, akik képesek és megszokták, hogy megtakarítsanak az életkor-hatások pedig arra utalnak, hogy az egyéni jellemzők kölcsönhatásba léphetnek az üzenet tartalmával. A fiatalabb, illetve magasabb jövedelműek számára az alapemlékeztető volt a leghatékonyabb, náluk a figyelem felkeltése volt a fő tényező, vagyis a fő akadály valószínűleg a figyelemhiány volt, amit egy egyszerű tájékoztatás is megoldott. Az alacsony jövedelműek körében az emlékeztetőknek minimális hatásuk volt, ami arra utal, hogy náluk nem a motiváció hiánya, hanem a pénzügyi források szűkössége az akadály.

A kutatás igazolta, hogy az egyszerű, alacsony költségű digitális emlékeztetők jelentősen felerősíthetik a gazdasági ösztönzők hatását és rávilágít arra, hogy a pszichológiai keretezés – különösen a családi szempontok kiemelése – képes megváltoztatni nemcsak a részvételi hajlandóságot, hanem a megtakarított összegek mértékét is. Fontos tanulság, hogy az időzített emlékeztető üzenetek hatása tehát tovább erősíthető, ha az üzenetek illeszkednek az egyén pénzügyi lehetőségeihez és személyes körülményeihez, míg a folyamatok egyszerűsítése, vagyis az adminisztratív terhek csökkentése, ami még tovább fokozhatja az adókedvezmények kihasználását.

A kutatás rávilágított, hogy az adókedvezmények önmagukban nem elelegendőek, ha a célközönség figyelme korlátozott. Az olcsó, digitális emlékeztetők rendkívül költséghatékony eszközt jelentenek a kormányok számára a nyugdíj-előtakarékosság ösztönzésére.

A szerzők javasolják az üzenetek személyre szabását: a családi fókuszú üzenetek különösen alkalmasak a befizetések mértékének növelésére, míg az egyszerű emlékeztetők a

figyelem felkeltésére és a részvétel elindítására a legmegfelelőbbek. A jövőbeli kutatások számára fontos irány lehet a digitális folyamatok adminisztratív terheinek („nyűgköltségek”) további csökkentése, ami még tovább javíthatja az eredményeket.

4. HAZAI GYAKORLAT FELMÉRÉSE ÉS ÖSSZEVETÉSE AZ ÉSZT ORSZÁGTANULMÁNY EREDMÉNYEIVEL

4.1. A HAZAI GYAKORLAT FELMÉRÉSÉNEK MÓDSZERTANA

A hazai önkéntes nyugdíjpénztári szektor öt legnagyobb nyugdíjpénztárának vezetőjével elektronikus úton készített kérdőíves interjúval a szektor kétharmadát (67 százalékát a 2024-es pénztári éves jelentések alapján) sikerült lefednem. A célom az volt, hogy az észti kutatás eredményeit a hazai szakmai gyakorlattal és várakozásokkal összevegyem.

Az elkészíthető interjúk korlátozott számára tekintettel elsősorban kvalitatív elemzést készítettem az interjúk alapján a korábbi hazai szektorális tapasztalatok felmérése és az üzenetek magyar szakértők szerinti alkalmasságának vizsgálata érdekében. Ennek keretében két dolgot vizsgáltam bináris (igen, nem) mutatókkal. Az egyik, hogy a hazai önkéntes nyugdíjpénztári piacon az adott üzenettípust alkalmasnak, alkalmazhatónak-e tartják-e, míg a másik, hogy alkalmazták-e az adott üzenettípust, vagy ahhoz nagyon hasonlót a gyakorlatban. Az alkalmasságot és a korábbi alkalmazást relatív gyakorisággal (százalékos arányban) mutatom be. Az interjú során használt táblázatba feltöltöttem a szakértői válaszokat, az egyes szakértőket a megkülönböztethetőség érdekében eltérő színnel jelöltem. Megjegyzem, hogy a 4-es és 5-ös szakértő nem minden esetben osztotta ki az 1-től 9-ig terjedő rangsor minden pozícióját, volt, amit azonosnak ítélt meg és ugyanolyan hatékonyságúnak tekintette. Fontos megjegyezni, hogy az észti kutatás és az elkészített interjúk eredményeinek különbözőségei több tényezőből is fakadhatnak. Az első észti és magyar kulturális különbségekből, továbbá abból, hogy az észti helyettesítési ráta jóval alacsonyabb a magyarnál, így az egyéni nyugdíjcélú megtakarítás Észtországban a hazainál is fontosabb az egyén szempontjából. Adódhat abból is, hogy a hazai szakértők bár mélyen ismerik a hazai önkéntes nyugdíjpénztári rendszert és a megtakarítók reakcióit, de nem kizárható, hogy megérzéseikre, vagy rossz tapasztalataikra alapozva tévesen ítélnék meg egyes üzenetek hatékonyságát. Erre a dolgot kitérek, amikor jelzem a hazai szakértők körében az adókedvesség, mint motivációs és ösztönző eszköz elsődlegességét. Nem kizárható továbbá, hogy amennyiben Magyarországon egy az észtországihoz hasonló nagymintás kutatást folytatnának, akkor annak eredménye az észti kutatás eredményeihez közelebb állna és cáfolná a hazai szakértők megérzéseit. Amennyiben Magyarországon is bevezetésre kerülne az automatikus beléptetési rendszer, akkor érdemes lenne a kötelező egyéni számlaértéskiküldésével összehangoltan egy az észthez hasonló tematikájú hazai kutatást indítani.

Kvantitatív elemzés céljából, az interjú során megkértem a nyugdíjpénztárak vezetőit, hogy 1-től 9-ig terjedő skálán, ahol az 1-es a leghatékonyabb, míg a 9-es a legkevésbé hatékony, rangsorolják az észt kutatásban használt üzenettípusokat az eredmények ismeretének hiányában. Az elemzéshez átlagos rangszámot számítottam, ahol az alacsonyabb érték a nagyobb becsült hatékonyságot jelentette. Ezt vettem össze az észt kutatásban mért tényleges sorrenddel.

Az interjúk során készítettem még egy kiegészítő kérdőíves felmérést, abból a célból, hogy felmérjem, mely jogalkotói aktivitást igénylő megoldásokat, eszközöket tekintik a leghatékonyabbnak a hazai kiegészítő nyugdíjrendszer lefedettségének növelésére. Lehetőséget adtam arra is, hogy saját javaslatot tegyenek a szakértők, illetve arra is, hogy az egyes megoldásokat, eszközöket kombinálhassák úgy, ahogy ők azt a hazai önkéntes nyugdíjpénztári rendszer lefedettségének növelésére a legalkalmasabbnak tartják. Ennek eredményét e fejezetben szintén bemutatom.

4.2. ÜZENETTÍPUSOK HAZAI SZAKÉRTŐK ÁLTALI ÉRTÉKELÉSÉNEK FELDOLGOZÁSA ÉS ÖSSZEVETÉSE AZ ÉSZT KUTATÁS ADATAIVAL, TANULSÁGOK

4. táblázat: Észt kutatás magyar szakértői válaszokkal összehasonlító eredménytábla

üzenettípus	észt kutatás: (extenzív) részvétel, befizetők száma (helyezés)	észt kutatás: (intenzív) befizetett összeg	hazai szakértők becsült rangsora	hazai szakértők alkalmassági értékelése	korábbi hazai alkalmazás
rövid és hosszútávú előnyök kombinálása	1	magas	2 (3,6)	100%	60%
befektetési megtérülés hangsúlyozása	2	átlagos	3 (4,0)	80%	40%
társadalmi normák	3	átlagos	8 (6,4)	60%	20%
semleges emlékeztető	4	alacsony	9 (7,2)	80%	80%
veszteségkerülésre építő üzenet	5	átlagos	1 (1,6)	100%	100%
családi biztonság hangsúlyozása	6	kiemelkedő (1.)	6 (5,4)	80%	40%
sürgetés – a jelen ereje	7	alacsony	4 (4,4)	80%	20%
napi apró	8	alacsony	7 (6,2)	60%	60%
pszichológiai tulajdonlás	9	alacsony	4 (4,4)	80%	40%

Forrás: saját felmérés eredményeinek elemzése, Reinson et al. (2025)

A 4. táblázatban összegeztem a hazai szakértői válaszok eredményeit és összevettem az észt kutatás eredményeivel. Az üzenettípusok az észt kutatás eredményességi sorrendjében szerepelnek a táblában. Jelen fejezetben üzenettípusonként értékeltem ki a magyar szakértői válaszokat az észt kutatással összevetve és ahol lehetséges volt ott az elhangzottak alapján azonosítva az eltérések lehetséges okait. A mellékletben került 6. számú táblázat tartalmazza valamennyi önkéntes nyugdíjpénztári szakértői választ beazonosítható módon.

4.2.1. Rövid és hosszútávú előnyök kombinálása

A rövid- és hosszú távú előnyök kombinálása üzenettípust (Növelje a jövőbeni bevételeit, valamint a következő adó-visszatérítése összegét is! / Most adójóváírás, később magasabb nyugdíj.), amely egyszerre emeli ki a közeli adóvisszatérítés és távoli nyugdíj előnyeit a magyar szakértők egyöntetűen alkalmasnak tartották a hazai pénztártagok ösztönzésére. Ez az üzenettípus 3,6-os átlagos rangszámmal a 2. helyen zárt a hatékonysági rangsorban a hazai szakértőknél. Az észt kutatásban részvételi hajlandóság növelésében az első helyen végzett, így ennél az üzenettípusnál a legszorosabb a korreláció a szakértői vélemény és az észt kutatás tapasztalata között abban, hogy ez az egyik leghatékonyabb üzenet a megtakarítók megszólítására. Az 5 érintett intézmény közül 3 alkalmazott hasonló, vagy szinte azonos üzenetet a tagi figyelemfelkeltő levelekben. Ennek oka lehet, hogy Magyarországon az adókedvezményt tekintik domináns kiegészítő nyugdíjcélra motiváló eszköznek. Ez a későbbiekben is megerősítésre került az interjú kapcsán feltett másik kérdéssorra adott válaszok alapján.

4.2.2. Befektetési megtérülés hangsúlyozása

Ez az üzenettípus a nyugdíjat okos befektetésként, nem csak megtakarításként mutatja be (Az adó-visszatérítéssel tovább növelheti a befektetése hozamát!). Az adóvisszatérítést nem egyszerű ajándékként, pénzügyi motivációként, hanem mint a megtakarítás hozamát növelő tényezőként keretezte, épít a mentális könyvelésre. Az észt kutatásban ez az üzenettípus érte el a második legmagasabb eredményt a részvételi hatás tekintetében (10,06% a kontrollcsoport 8,96%-val szemben). A hazai szakértők hatékonysági rangsorában 4,0-ás átlagos rangszámmal a 3. helyen végzett és ötből négyen a hazai környezetben is alkalmazhatónak tartják. Ennek ellenére, csak két önkéntes nyugdíjpénztár használta korábban, amelynek oka, hogy az önkéntes nyugdíjpénztárak hozameredményeit tekintik a hazai megtakarítók befektetési eredménynek. Hazai szakértői álláspont szerint idehaza az adójóváírás befektetési eredményként való mentális könyvelése nehezen történne meg, mert arra erős állami ösztönzőként, adóoptimalizációként tekintenek.

4.2.3. Társadalmi normák

Ezt az üzenettípust nemcsak egyszerűen lefordítottam, hanem próbáltam átültetni a hazai szektorra vonatkozóan érvényes kijelentésre, viszont ismertettem a szakértőkkel az eredeti üzenetet is (In recent years, the number of people saving in the III pillar has doubled to nearly 200,000! Az elmúlt években megduplázódott a III. pillérben megtakarítók száma, és már közel 200 000 főt ér el! helyette a hazai helyzetre jobban alkalmazható verzió: Az elmúlt években megduplázódtak az önkéntes nyugdíjpénztári befizetések!). Ez az üzenet a többi megtakarító viselkedésére vonatkozó információkat közöl és arra épít, hogy nagyobb horderejű döntésekben, amilyen a nyugdíj is, a társadalmi normákra képesek kimozdítani az egyént a tétlenségből. Az észt kutatásban a részvételi hajlandóság növelésében ez az üzenet a 3. helyen végzett, míg a befizetések tekintetében átlagos teljesítményt nyújtott. A szakértők szerint a hazai megtakarítók individualisták és kevésbé reagálnak a társadalmi normákra, ezt tükrözi a 6,4-es átlagos rangszám is. A szakértők közül csak ketten tartják alkalmasnak a hazai környezetben. Ez az üzenettípus azonban inkább egy társadalmi validációt, megerősítést nyújthat, amely csökkentheti az egyén bizonytalanságát. Ezt azért többségében felismerték, alkalmazására azonban csak egy intézmény esetében volt példa, pedig a társadalmi megerősítés az észt kutatásban hatékonyabbnak bizonyult a veszteségelkerülésnél.

4.2.4. Semleges emlékeztető

A semleges, vagy alapemlékeztető (baseline), amely minden észt e-mail üzenetben szerepelt, arra épített, hogy az emlékeztetés önmagában cselekvésre ösztönzi az egyént. A semleges szövegezésű emlékeztető minden észt megtakarítónak küldött üzenet kötelező részét képezte, de önálló üzenettípusként is vizsgálták. Az észt kutatás eredményei alapján a puszt tájékoztatás az adóvisszatérítési lehetőségről és annak határidőjéről, önmagában is képes volt kimozdítani a megtakarítókat a passzivitásból. A részvételi hajlandóság növelésében 9,93 százalékos eredményt ért el, amivel a 4. legjobban teljesítő volt. A befizetések átlagos összegét tekintve a középmezőnyben végzett, szignifikánsan jobban teljesítve (89,33 euró) a semmilyen üzenetet nem kapó kontrollcsoporthoz képest (77,76 euró). A hazai felmérésben ez az üzenettípus kapta a leggyengébb értékelést, az üzenet átlagos rangszáma 7,2, a 3. szakértőnél az utolsó, 9. helyre került hatékonyság tekintetében. A szakértők 80 százaléka ennek ellenére alkalmasnak tartja és ugyanilyen arányban alkalmazza is, viszont túlságosan általánosnak, így alacsony hatékonyságúnak tekintik. Az észt kutatás alapján azonban nem szabad lebecsülni a figyelem-menedzsment jelentőségét.

4.2.5. Veszteségkerülésre építő üzenet

Ennél az üzenettípusnál a hangsúly az adóvisszatérítés elvesztésén van, nem a nyereségen. Azon a feltételezésen alapul, hogy az emberek jobban tartanak a veszteségtől, mint amennyire értékelik a nyereséget (Már csak néhány nap van hátra, ne maradjon le az adó-visszatérítésről!). Ez az üzenettípus mutatja a legmélyebb beágyazottságot a hazai gyakorlatban, miközben az észti kutatás eredményei árnyalják annak kizárólagos hatékonyságát. Az észti kutatásban ez az üzenettípus az 5. helyen végzett a részvételi hajlandóság növelésében a kilenc típus közül. A befizetett összegek tekintetében az üzenet átlagos teljesítményt nyújtott, nem mutatott kiemelkedő értéket, így a kutatás megerősítette, hogy a veszteségként keretezett üzenetek hatékonyak, de nem feltétlenül a legerősebbek. A hazai szakértők között ez az üzenettípus kapta a legegységesebb és legmagasabb értékelést. Az átlagos rangszáma 1,6, három szakértő is (1., 3. és az 4.) az 1. helyre tette hatékonyság tekintetében. Ez az egyetlen üzenettípus továbbá, amelyet mind az 5 hazai szakértő (100%) alkalmasnak tart és amelyet kivétel nélkül mindegyikük alkalmazott már. Ennek oka lehet, hogy a hazai tagok rendkívül érzékenyek a megtakarításukat érintő negatívumokra. Az adóvisszatérítésről való lemaradást, mint veszteséget élnék meg, ha egyébként képesek lettek volna megtakarítani. Az észti kutatási eredmények alapján a magyar szakértők túlértékelik a veszteségkerülés hatékonyságát a többi üzenethez képest. Fontos azonban, ahogy azt az 1. számú szakértő is megjegyezte, hogy az üzenettípusok hatékonysága az éven belüli ciklikusságtól is függ. A veszteségkerülésre épülő üzenettípust ezért elsősorban a decemberi befizetési kampányokban alkalmazzák, mert a határidő közelsége felerősíti a mulasztástól való félelmet.

4.2.6. Családi biztonság hangsúlyozása

Ez az üzenettípus az önérdeket kiterjeszti a szerettek jövőjéről való gondoskodásra. Abból a felvetésből indul ki, hogy az önérdeken túli motiváció (szeretteink jövője) erősebb ösztönző lehet (Segít biztosítani a jövőt magának és szeretteinek!). Ez az az üzenettípus, ahol a legnagyobb különbség mutatkozik meg a részvételi hajlandóság és a befizetés növelési képesség között. Ez volt az egyetlen üzenettípus, amely szignifikánsan növelte az egyéni befizetések átlagos nagyságát. Míg a kontrollcsoport átlagosan 868 eurót fizetett be, a családi biztonság hangsúlyozása üzenettípust kapó csoport átlagbefizetése 1009 euróra emelkedett. A részvételi hajlandóság tekintetében azonban csak a 6. helyen végzett, vagyis kevesebb embert aktivált befizetésre, mint a racionális-gazdasági érvek, viszont akiket elért, azokat sokkal nagyobb befizetésre ösztönözte. A magyar szakértők is felismerték az üzenet-

típus alkalmasságát, megítélése kiegyensúlyozott, de nem kiemelkedő. Az átlagos rangszáma 5,4. A szakértők 80%-a tartja alkalmasnak a hazai környezetben. Az 5 érintett önkéntes nyugdíjpénztár közül csak 2 alkalmazta már korábban. A magyar szakértők többsége érzi a potenciált ebben az üzenettípusban, de a rangsorolásuk alapján még mindig a gazdasági ösztönzőket erősítő üzeneteket tartják hatékonyabbnak. Az észti kutatás eredményeinek ismeretében az látszik, hogy míg a fiskális ösztönzők behúzzák a pénztártagokat a rendszerbe, addig a maximális keret kihasználásához már érdemes a család, szerettek iránti felelősség-érzetre építő üzenettípust alkalmazni a hazai gyakorlatban is.

4.2.7. Sürgetés – a jelen ereje

Mivel ez az üzenettípus egy ismert észti közmondás használatával keltett sürgető érzést, így ennek hazai átültetése során már előkerül a kulturális adaptációs nehézségek és a nudge kultúra függőség kérdésköre is, bár álláspontom szerint sikerült egy nagyon hasonló tartalommal bíró magyar közmondást találnom rá („Amit ma megtesz, amiatt holnap már nem kell aggódnia!” helyett „Amit ma megtehetsz ne halaszd holnapra!”). Ez az üzenettípus rávilágít a halogatás elleni küzdelem nehézségeire a nyugdíj megtakarítások terén. Az észti kutatás és a magyar szakértői válaszok között itt látható a különbség, mert az észti kutatásban ez az üzenettípus a középmezőny végén zárt, addig a magyar szakértők meglepően nagy hatékonysági potenciállal tekintenek rá. Az észti kutatásban ez az üzenettípus a 7. helyen végzett a részvételi hajlandóság növelésében a kilenc típus közül, mert bár a kontrollcsoporthoz (9,79 százalék) képest mutatott némi emelkedést (8,96 százalék), elmaradt a specifikusabb, racionális előnyöket kínáló üzenettípusoktól. A befizetett összegek tekintetében (átlagosan 91 euró) szintén a rangsor végén zárt. Ez azt sugallja, hogy az általános bölcsességre építő sürgetés nem vált ki mélyebb elköteleződést. A hazai felmérésben az 5 pénztár válaszai alapján ennek az üzenettípusnak a megítélése sokkal pozitívabb, mint azt az észti kutatás eredményei indokolnák. Az átlagos rangszáma 4,4, ami a megosztott 4. helyet jelenti. A szakértők 80%-a (4 fő) alkalmasnak tartja, de jellemzően csak kiegészítő elemként és mindössze a válaszadók 20%-a (1 fő, a 3. válaszadó) alkalmazott hasonlókat korábban. Ez jelzi, hogy a hazai gyakorlat kerüli az általános sürgetést. Az észti kutatás igazolta a magyar szakértői véleményt, vagyis az általános sürgetés nem elég erős impulzus ahhoz, hogy a halogatás erejét kompenzálja. Az észti kutatás eredményei és a magyar szakértők véleménye alapján a sürgetést önálló üzenetként nem hatékony alkalmazni, érdekesebb a rövid- és hosszú távú előnyök kombinálásával és a veszteségelkerülésre építő üzenettípusba ágyazva használni.

4.2.8. Napi aprópénz megközelítés

A napi aprópénz megközelítés (Pennies-a-day) üzenettípus kisebb összegek hangsúlyozásával próbálja csökkenteni a részvételi küszöböt (Más kis összeggel is sokat tehet a jövőjéért!). Az észti kísérletben ez az üzenet a 8. helyen végzett a kilenc vizsgált típus közül, mert statisztikailag nem tudott szignifikáns növekedést elérni a részvételi hajlandóságban a kontrollcsoporthoz képest. A befizetett összegek tekintetében is az utolsó helyek egyikén zárt (átlagosan 88,13 euró). A kutatók szerint, bár a módszer sikeres a jótékonykodásnál, a nyugdíjcélú megtakarítás annyira távoli és fajsúlyos döntés, hogy az „aprópénzként” való keretezés hiteltelenné teheti az üzenet súlyát. A hazai felmérésben az 5 szakértő válaszai alapján az üzenet megítélése hasonlóan mérsékelt volt. Az üzenet átlagos rangszáma 6,2, ami a középmezőny végét jelenti. A szakértők 60%-a (3 fő) tartja alkalmasnak a hazai környezetben, de a 2. és 4. válaszadó kifejezetten alkalmatlannak minősítette. Meglepően magas, 60%-os az alkalmazási arány a hazai önkéntes nyugdíjpénztáraknál (3 intézmény már használta), ami arra utal, hogy a szektor próbálkozik a módszerrel, de nem látja az átütő erejét. Az észti adatok és a magyar válaszok közötti legfőbb összefüggés a nyugdíjmegtakarítás és az "aprópénz" közötti kognitív ellentmondás. Az észti kutatásban elért 8. hely is visszaigazolja a magyar szkepticizmust.

4.2.9. Pszichológiai tulajdonlás

Az adóvisszatérítést úgy keretezi, mint ami már a megtakarítóé, így azt a feltevés szerint nagyobb eséllyel igénylik. A pszichológiai tulajdonlás üzenettípus („Az Önt megillető adójóváírás már várja, már csak néhány nap van hátra!”) esetén mutatkozik a legnagyobb különbség a hazai szakértői válaszok és az észti kutatás eredményei között. Az észti kutatásban ez az üzenet utolsó helyen végzett a részvételi hajlandóság növelésében a kilenc típus közül, mert nem tudott szignifikáns emelkedést felmutatni a kontrollcsoporthoz képest. Bár a részvételt nem növelte, a befizetett összegek tekintetében a 2. helyen zárt az átlagot nézve. Ez azt sugallja, hogy bár kevesebb embert aktivált, azok, akik reagáltak rá, komolyabb összegeket mozgósítottak. Az 5 hazai szakértő válaszai alapján ez az üzenettípus kapta az egyik legmagasabb értékelést, az átlagos rangszáma 4,4. A szakértők 80%-a (4 fő) alkalmasnak tartja a hazai környezetben való alkalmazását, csak a 4. válaszadó jelölte meg alkalmatlanként. Érdekes, hogy habár ezt tartják a leghatékonyabb üzenettípusnak, a gyakorlatban csak 40%-uk (2 nyugdíjpénztár) alkalmazta eddig, ami jól tükrözi a hazai szektor bizonytalanságát az üzenettípus kapcsán. Az észti kutatásban ez az üzenet érte el a 2. legmagasabb

átlagos befizetést és a magyar szakértők is érezték, hogy ez az üzenettípus a tudatosabb, nagyobb vagyonnal rendelkező tagokat képes megszólítani, tömegeket azonban kevésbé.

4.3. ÜZENETTÍPUSOK HAZAI SZAKÉRTŐI SZINTŰ ÉRTÉKELÉSÉNEK TANULSÁGAI

Az észk kutatás eredményeinek ismeretében a hazai önkéntes nyugdíjpénztári szektor kommunikációja konzervatívnak, biztonságra törekvőnek látszik, amelynek vannak eredményei, de bőven van még tér a növekedésre és a fejlődésre. A magyar szakértők a veszteségkerülést tekintik az legeredményesebb kommunikációnak, míg az észk kutatási adatok azt mutatják, hogy a nyereség-orientált hibrid üzenetek valójában hatékonyabbak a megtakarítók aktiválásában. Fontos tanulság lehet, hogy míg a racionális érvek (hozam, adóvisszatérítés) képes a részvételi hajlandóság növelésére, addig az érzelmi érvek (családi biztonság) ösztönöznek magasabb befizetésre. A jövőbeli fejlődés egyik iránya a hazai nyugdíjpénztári kommunikációban a szegmentált üzenetküldés lehet, ahol a racionális előnyökkel a részvételi hajlandóság növelését, míg az érzelmi alapú üzenetekkel befizetés-maximalizálást célozhatják meg. A szegmentált kommunikációs stratégia kialakításához minden információ a hazai pénztárak rendelkezésére áll: a pénztártagok születési időpontja, életkora, neme, befizetési gyakorlata és befizetett összeg.

4.4. HAZAI KIEGÉSZÍTŐ NYUGDÍJRENDSZER LEFEDETTSÉGÉNEK NÖVELTÉSÉRE ALKALMAZHATÓ MEGOLDÁSOK ÉS ESZKÖZÖK SZAKÉRTŐI ÉRTÉKELÉSE

Az interjúk során egy kérdőív segítségével felmértem, hogy az egyes szakértők mely megoldásokat, eszközöket tekintenek a leghatékonyabbnak a hazai kiegészítő nyugdíjrendszer lefedettségének növelésére. Lehetőséget biztosítottam arra is, hogy saját javaslatokat tegyenek, továbbá, hogy megadják az általuk leghatékonyabb eszközök, megoldások kombinációját. A szakértők hat konkrét javaslatot rangsorolhattak hatékonyság szerint. Kvantitatív elemzéshez átlagos rangszámot számítottam, ahol az alacsonyabb érték a nagyobb becsült hatékonyságot jelentette. Ennek eredményét tartalmazza az alábbi 5. táblázat.

5. táblázat: Kiegészítő nyugdíjrendszer lefedettségének növelésére alkalmazható megoldások és eszközök szakértői értékelése

sor-szám	eszköz / megoldás	rangsor	átlagos rangsor	leghatékonyabbnak tartott szakértői kombinációk
1.	automatikus beléptetési rendszer	2, 4, 1, 2, 3,	2,4	1+4+5
2.	SZJA visszatérítés mértékének növelése	4, 2, 6, 3, 1,	3,2	1+4+6
3.	normatív támogatás az SZJA visszatérítés csökkentése mellett	3, 3, 4, 5, 4,	3,8	
4.	adó- és járulékmentes munkáltatói hozzájárulás és normatív támogatás az SZJA visszatérítés csökkentése mellett	1, 1, 1, 1, 2,	1,2	4+1+3+5(+6) 2. ponttal kombinálva 1+5
5.	egyéni vállalkozóknak normatív támogatás és a befizetés adóalapból való leírhatósága	5, 5, 3, 4, 5,	4,4	1+4
6.	life-cycle események, szolgáltatási paletta bővítése (pl.: idősgondozás támogatása, gyermekvállalás támogatása, ösztönzése, első lakásvásárlás)	6, 6, 5, 6, 6,	5,8	
kiegészítő szakértői javaslatok:	Kedvezményes adózás amennyiben a cég akkor ad vállalati hozzájárulást amennyiben a tag is vállal egyéni befizetést. Ez mind az egyéni tagdíjbefizetést mind a munkáltatói hozzájárulást és a tagsági kört is egyszerre növelné. A pénzügyi edukáció és tudatosságnövelés erősítése mellett indokolt a hosszú távú megtakarítást ösztönző hűségbónusz bevezetése, valamint a rendszeres, közérthető nyugdíj-előrejelzés tájékoztatók biztosítása, kiegészítve a fiatalok számára nyújtott célzott támogatásokkal. Normatív támogatás 20% adójóváírás megtartásával, de a keretösszeg jelentős emelésével + munkáltatói járulékmentesség.			

Forrás: saját felmérés (1-es szakértő: fekete, 2-es szakértő: piros, 3-as szakértő: kék, 4-es szakértő: sárga, 5-ös szakértő: zöld)

A szakértői válaszok alapján megállapítható, hogy az önkéntes nyugdíjpénztári rendszer 30 éves múltjából fakadó tapasztalatok, emlékek nagyon erősek. Az erős fiskális állami ösztönzők az adó- és járulékmentesen adható munkáltatói hozzájárulás az első helyen végzett 1,2 átlagos rangsorértékkel, gyakorlatilag az ötből négy szakértő az első helyre tette. Ennek oka, ahogy az a 6. ábrán is látszik az, hogy korábban nagyon erős volt a munkáltatói szerepvállalás az önkéntes nyugdíjpénztári rendszerben. A munkáltatói hozzájárulás visszaszorulásával párhuzamosan viszont elkezdett nőni a tagdíjat nem fizető tagi állomány is. A szakértők egyébként alapvetően jól látják a munkáltatók szerepének kiemelt fontosságát. Az önkéntes nyugdíjpénztári rendszer bármiféle nagyobb „megreformálása” során a végrehajtás legfontosabb partnerei a munkáltatók. Erősíthette ezt az eszközt a szakértők szemében, hogy a normatív jellegű támogatással együttesen került szerepeltetésre, habár olyan

áron, hogy az SZJA visszatérítés mértéke csökkentésre került. Márpedig az SZJA visszatérítés mértékének növelése olyan mélyen beivódott és alap motivációs eszköznek tartja az önkéntes nyugdíjpénztári szakma, hogy annak növelése önmagában is elég volt a harmadik helyhez. Mindezt egy olyan környezetben, ahol az SZJA kedvezmények folyamatos bővülése a jelenlegi tagság egy részének befizetési motivációját veszélyezteti és egy jelentős, egyébként más eszközökkel (például: normatív támogatás) megszólítható társadalmi csoportot tesz elérhetetlenné. A normatív jellegű állami támogatás bevezetése a fiatalok, alacsonyabb jövedelműek, SZJA kedvezményben részesülők és az egyéni vállalkozók belépését ösztönözhetné az önkéntes nyugdíjpénztárakba. Ezt azért a szakértők felismerték, habár csak a negyedik helyre rangsorolták 3,8-as értékkel, de feltehetően ennek oka annak a feltételnek a feltüntetése, hogy ezzel egyidejűleg az SZJA visszatérítés mértéke csökkentésre kerülne.

Amint azt már korábban kifejtettük az automatikus beléptetés (opt-out lehetőséggel) a leghatékonyabb eszköz a kötelező részvétel után. Ez a legbiztosabb módja a lefedettség exponenciális növelésének, amelyet a szakma is tényként kezel, mégis képes volt a fiskális ösztönzőrendszer és a munkáltatói hozzájárulás kedvezőbbé tétele megelőzni azt egyes szakértők értékelésében. A hazai kiegészítő nyugdíjrendszer fejlesztése kapcsán az irányok meghatározásakor ezért is érdemes a tudományos igényű kvantitatív kutatásokkal alátámasztott módszereket előtérbe helyezni, szemben a szakértői megérzésekre támaszkodó javaslatokkal, döntésekkel. Önmagában a megoldások között a szolgáltatási paletta bővítése jelentősen lemaradva az utolsó helyre került, szinte valamennyi szakértő a 6. helyre rangsorolta. Azt azonban a kombinációk készítése során felismerték, hogy a vonzó szolgáltatási palettára szükség van. Az olyan távoli absztrakt célok, mint a nyugdíj ugyanis nehezen szólítják meg a fiatal pályakezdőket, azonban, ha olyan pénzkivételi lehetőséget is kínálnak, mint a gyermekvállalás támogatása, ösztönzése, vagy az első lakásvásárlás rögtön egy jóval közelebbi célt kap. Egy automatikus beléptetési rendszer esetében is fennáll az egyén joga ahhoz a döntéshez, hogy kilépjen az adott rendszerből. A benntartásához van szükség a fiskális ösztönzők mellett vonzó szolgáltatási palettára, amelyben a távoli nyugdíjkiegészítés ígéretéhez képest az aktuális életszakaszában előrébb priorizált célok is szerepelnek. Evidencia, hogy a lefedettség növelése nem egyetlen eszköztől, hanem azok szinergiájától várható, ezért is biztosítottam a felmérés során lehetőséget a kombinációk megadására. A szakértői válaszok alapján a leggyakrabban javasolt párosítás a munkáltatói hozzájárulás az au-

tomatikus beléptetési rendszerrel. Több szakértő is kiemelte, hogy a munkáltatói szerepvállalás erősítése az egyéni adókedvezmények mértékének felülvizsgálatával egy hatékony párosítás lenne. Az 1. számú szakértő egy olyan átfogó modellt javasolt, amely kombinálja a munkáltatói hozzájárulást, az automatikus beléptetést, a normatív támogatást és az egyéni vállalkozók speciális ösztönzését is. Egyértelműen ez tűnik az elméleti és gyakorlati tapasztalatok alapján a legerősebb megoldásnak a hazai kiegészítő nyugdíjrendszer lefedettségének növelésére.

A feltételhez kötött munkáltatói támogatás kiváló, szakértői javaslat. Ebben az esetben az egyén megtakarítása a feltétele kedvezményes adózású munkáltatói hozzájárulásnak. Amennyiben az egyén is aktív megtakarításra van ösztönözve, akkor az egyéni nyugdíjszámláján lévő megtakarításra nem ingyen pénzként tekint, így valószínűsíthetően nagyobb eséllyel lesz a megtakarításból a céljának megfelelően kiegészítő nyugdíj szolgáltatás.

Felmerült a 20%-os SZJA visszatérítési keret jelentős emelése, normatív támogatással és adó- és járulékmentes munkáltatói hozzájárulással. Ez a javaslat feltehetően költségvetési korlátokba ütközne, így kevésbé tartom relevánsnak. A 4. számú szakértő hangsúlyozta a pénzügyi edukáció, a hosszú távú megtakarítást ösztönző hűségbónuszok, valamint a közérthető, rendszeres nyugdíj-előrejelzések fontosságát, különös tekintettel a fiatalok célzott támogatására. Ezek a javaslatok a kiegészítő nyugdíjrendszer lefedettségének és a megtakarítási hajlandóság növelésében mind relevánsak, jelen dolgozatban is bemutatásra kerültek, szakmailag és kutatásokkal is alátámasztottak.

A hazai kiegészítő nyugdíjrendszer lefedettségének növelésére irányuló szakértői válaszok rávilágítanak arra, hogy a szektor vezetői a tisztán önkéntes alapon nyugvó modell korlátait érzékelik és a munkáltatói szerepvállalás ösztönzésében és az automatikus beléptetési rendszer bevezetésében látják a megoldást.

5. JAVASLATOK AZ ÖNKÉNTES NYUGDÍJPÉNZTÁRI TAGOK MEGTAKARÍTÁSRA MOTIVÁLÁSÁHOZ

Jelen dolgozat megírásának időpontjában még nem látszik, hogy a hazai döntéshozók akarnak-e és ha igen milyen megoldásokkal és eszközökkel reagálni az Európai Unió által indított Megtakarítási és Befektetési Unió kiegészítő nyugdíjintézmények fejlesztésére irányuló intézkedésire, javaslataira. Szakmai véleményem, ahogy a dolgozatban korábban is utaltam rá, hogy a hazai kiegészítő rendszer lefedettségi kihívásaira az automatikus beléptetési rendszer releváns válasz lehetne. Ezen túl pedig az SZJA kedvezményezett kör bővülése miatt az adókedvezmény, mint motiváló eszköz hatékonyságának csökkenésére, beszűkülésére a normatív támogatás lenne az érvényes szakmai válasz, nem pedig az adóviszszatérítéssel igénybe vehető keretösszeg emelése. Nyilvánvalóan könnyen átadható és erős üzenet lenne a hazai önkéntes nyugdíjpénztárak számára az adóviszszatérítéssel igénybe vehető keretösszeg emelése (Például: Jövőre már 200.000 forintot is visszaigényelhet nyugdíjpénztári befizetései után!), azonban nem oldaná meg az alacsony jövedelmi kategóriába tartozók, az egyéni vállalkozók, fiatal generáció megszólításának kérdéskörét. Ugyanebbe a kategóriába esik a 2. fejezetben bemutatott alapértelmezett hozzájárulási érték, az automatikus járulékemelés, állami és/vagy munkáltatói hozzájárulás kiegészítés (matching contributions). Ezek ez eszközök mind alkalmasak arra, hogy egy adott országban kiegészítő nyugdíjrendszerében a megfelelő bevezetésük esetén exponenciális lefedettség növekedést érjenek el. Dolgozatom egyik, és alapvetően fő célja, hogy olyan javaslatokat fogalmazzon meg, amely nem igényel jogszabálmódosítást és lehetőleg költséghatékony. A 2. fejezetben bemutatott eszközök jelentős része nem igényel idehaza jogszabálmódosítást, mert vagy az eszköz esetében ez nem értelmezhető, vagy a magyar jogszabályi háttere már megvan és a gyakorlatban működik, csak éppen nincs megfelelően kommunikálva a leendő és a jelenlegi önkéntes nyugdíjpénztári tagok felé.

A jelen dolgozatban bemutatott módszerek, az észt kutatás és a hazai szakértőkkel készített felmérés alapján a következő javaslatokat teszem, amelyet e fejezetben részletebben is bemutatok és alátámasztok. Az első a szegmentált kommunikációs stratégia alkalmazása, illetve ahol már próbálkoztak ezzel a módszerrel, ott ennek tudatosabb, az észt kutatást is figyelembe vevő fejlesztése. A második a nyugdíjpénztári tagok bizalmának, elköteleződésének erősítése a hazai önkéntes nyugdíjpénztári szektor jellemzőinek kihangsúlyozásával, figyelemmel „A nyugdíjalapok jellemzőinek finomhangolása” című 2.2.4.3 alfejezetben bemutatott előnyökre. A harmadik javaslat az életszínvonal standardok szemléletes

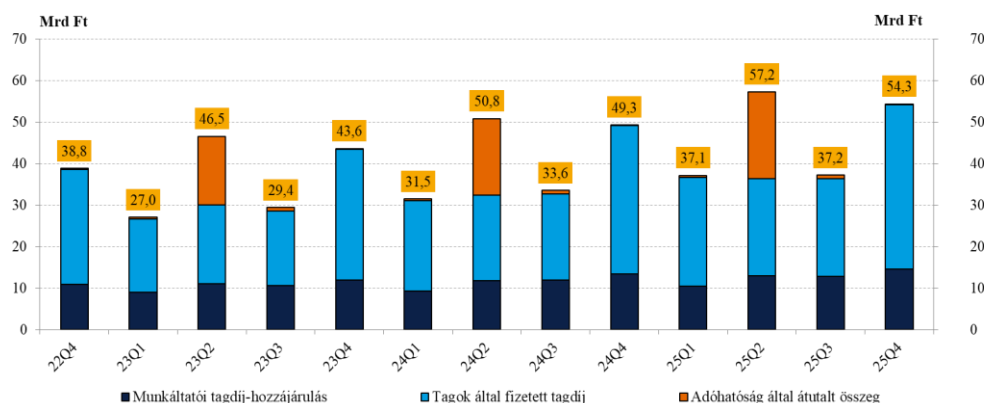
bemutatása, míg a negyedik, amely részben ezzel összefügg, a személyre szabott projekciók bemutatása a tagok részére. Mind a négy javaslat a nyugdíjpénztárak és a pénztártagok közötti kommunikáció fejlesztésére, mélyítésére és tudatosabbá tételére irányul.

5.1. JELENLEGI KOMMUNIKÁCIÓS GYAKORLAT A NYUGDÍJPÉNZTÁRI TAGSÁGGAL

Mielőtt az egyes kommunikációs lehetőségekre és javaslatokra rátérünk, szükséges tisztázni, hogy van-e és ha igen mire vonatkozóan tájékoztatási kötelezettsége az önkéntes nyugdíjpénztári szektornak és a kapcsolódó intézményeknek.

Az önkéntes kölcsönös nyugdíjpénztárak befektetési és gazdálkodási szabályairól szóló 281/2001. (XII. 26.) Korm. rendelet 30. §-a kötelezettséggént írja elő az önkéntes nyugdíjpénztárak számára, hogy a pénztártagjaiknak az egyéni számlájuk tárgyévi alakulásáról, valamint annak tárgyév végi egyenlegéről számlaértéskítőt küldjenek évente legalább egy alkalommal, legkésőbb minden év június 30-ig, az elszámolóegységre épülő rendszert alkalmazó pénztár esetében pedig február 28-ig. A 281/2001. (XII. 26.) Korm. rendelet 30. § (2) és (3) bekezdése azt is meghatározza, hogy milyen minimum kötelező tartalmi elemeknek kell lennie a pénztártag részére küldött számlaértéskítőnek. A vonatkozó jogszabályi rendelkezés a dolgozat mellékletében megtalálható, ebben a fejezetben csak a fontosabb, releváns pontokat emelem ki. Az önkéntes nyugdíjpénztáraknak ez az egyetlen közvetlen kommunikációs kötelezettsége van a pénztártagjai felé, minden más, például az év végi befizetésre ösztönző kommunikáció már az adott pénztár szándékán és lehetőségén múlik.

A hazai szakértői interjúkból látható, hogy a szektor kifejezetten erős az adókedvezmény kommunikációjában. Ez látható a 7. ábrán is, ahol minden év utolsó negyedében kiugróan magas az év többi időszakához képest a tagok által befizetett tagdíj mértéke.



6. ábra: Önkéntes nyugdíjpénztárak fedezeti tartalékán jóváírt egyéni- és munkáltatói tagdíj-hozzájárulás, valamint adóvisszatérítés

Forrás: MNB 2025

A Magyar Nemzeti Bankot, mint az önkéntes nyugdíjpénztárakat pénzügyi felügyeletét ellátó szervet is kötelezi a 281/2001. (XII. 26.) Korm. rendelet 24. § (2) bekezdése tájékoztatásra azzal, hogy előírja, hogy a pénztár(ak) fedezeti tartalék tárgyévra vonatkozó rövid és hosszútávú hozamait minden év február 28-áig a honlapján közzé kell tennie. Amint az alábbi ábrán látható, a Magyar Nemzeti Bank ennél jóval több megjelenési lehetőséget biztosít az önkéntes nyugdíjpénztári szektor számára. Összeszedtem azokat az eszközöket (7. ábra), amelyeket a Magyar Nemzeti Bank fejlesztett és alakított ki annak érdekében, hogy a jelenlegi és leendő pénztártagoknak minél szélesebb tájékozódási lehetőséget biztosítson, erősítse az önkéntes nyugdíjpénztári szektor transzparenciáját és így közvetetten a bizalmat.



7. ábra: A Magyar Nemzeti Bank által biztosított felületek és közzétett főbb információk az önkéntes nyugdíjpénztárakról

Forrás: MNB 2025

A Magyar Nemzeti Bank a rövid és hosszú távú nyugdíjpénztári hozamokat, az általa kialakított költségmutatókat (díjterhelési mutató, önkéntes nyugdíjpénztári teljes költségmutató, korrigált díjterhelési mutató), a minden évben kiadott Biztosítási, pénztári, tőkepiaci kockázati és fogyasztóvédelmi jelentést nemcsak közzéteszi a honlapján, hanem sajtó-kommunikációt is szervez köré, sajtóközleményt tesz közzé, vagy akár sajtótájékoztatót tart annak érdekében, hogy minél több figyelem irányuljon a szektorra.

A nyugdíjpénztárak érdekvédelmi szervezete, az ÖPOSZ esetében még történik hivatkozás az MNB által publikált anyagokra, azonban intézményi szinten már nem élnek a nyugdíjpénztárak ezzel a lehetőséggel, pedig a tagjaik felé átadni kívánt információ hitelességét erősítené az MNB közzétételére való hivatkozás. Ugyanez elmondható a költségmu-

tatók közzétételénél is. Amennyiben alacsony díjterheléssel működik egy adott nyugdíjpénztár, abban az esetben ennek az információnak az eljuttatására a tagjai és leendő tagjai felé kiváló lehetőséget biztosítana az MNB kora őszi kommunikációja. Abban az esetben pedig, amennyiben magasabb díjterhelési pénztárról van szó, lehetőség lenne megindokolni a tagságuk felé ennek okait (Például: Habár költségoldalon nem vagyunk a legversenyképesebbek, de szolgáltatásaink minősége kimagasló a versenytársainkhoz képest!). Ezek álláspontom szerint olyan kihagyott pillanatok, amivel élniük kellene az önkéntes nyugdíjpénztáraknak, hiszen ilyenkor egy-egy napra a szektorra irányul a sajtó figyelme, ami az állandó nagy információ zajban nagy érték.

A kapcsolattartás formája kapcsán fontos megjegyezni, hogy minden önkéntes nyugdíjpénztárnak kötelező honlapot üzemeltetni, de ezen felül a nagyobb intézmények nyugdíjpénztári applikációt is biztosítanak a tagjaiknak. A tagokkal való kommunikáció évről évre növekvő arányban elektronikus úton történik, pontos adatok nem érhetők el, de a munkakörömben lefolytatott pénztárvezetői interjúk alapján a tagság több mint egyharmada e-mailben is elérhető már a nyugdíjpénztárak számára.

5.2. SZEGMENTÁLT KOMMUNIKÁCIÓS STRATÉGIA

Amint azt korábban a dolgozatomban jeleztem, az önkéntes nyugdíjpénztárak számára minden olyan információ rendelkezésre áll, amely alapján képesek szegmentált kommunikációs stratégiát alkalmazni. Ismerik a tagságuk nemi összetételét, életkorát, születési időpontját, befizetési szokásait (tagdíjfizetés összegét, ütemezését), ezért akár tagonként lehet eltérő, célzott kommunikációt folytatni.

Kutatási eredmények (Beshears 2021; Beshears 2016) alapján eredményes lenne bevezetni azt a gyakorlatot a hazai önkéntes nyugdíjpénztári szektorban, hogy az érintett tagnak tagdíjbefizetés növelésre ösztönző levelet küldjenek az érintett születésnapját megelőzően. Érdekes ugyanis a kutatások alapján a tagdíjbefizetés mértékének növelésének megkezdésére nem egy távoli dátumot, hanem az érintett következő születésnapját meghatározni. A születésnap, egy olyan az újrakezdési pillanat („fresh start”), amely feltűnőbb a szokványos dátumoknál, másrészt optimistábbá tehetik az embereket a céljaik elérésével kapcsolatban.

Mivel a 281/2001. (XII. 26.) Korm. rendelet alapján küldendő éves számlaértesítőben a pénztáraknak be kell mutatni a tárgyévben beérkezett, a tag által fizetett tagdíjat, a munkáltatói hozzájárulást, így érdemes ebben a levélben bemutatni a tag részére, hogy a velük azonos korcsoportba tartozók havonta mennyit takarítanak meg. Amennyiben ez magasabb

összeg, mint az egyéni befizetése, az egy Norvégiában folytatott kutatás (Døskeland, 2025) alapján az egyént a csoportátlag felé terelheti.

Az év végi befizetésösztönző kampányokban javasolt az önkéntes nyugdíjpénztáraknak nem egyenüzenetekkel kiküldeni a leveleket a tagság részére, hanem életkor, nem, megtakarítási gyakorlat alapján szegmentálni a tagságot. Ezen fő három megbontás alapján érdemes lenne eltérő tartalmú üzenetekkel ösztönözni a pénztártagokat az észti kutatás eredményei alapján.

A hazai szakértői válaszok alapján a többség alkalmazza a rövid és hosszútávú előnyök kombinálására építő üzeneteket, de az észtországi eredmények alapján érdemes ezt általánosan alkalmazniuk az önkéntes nyugdíjpénztáraknak. A befektetési megtérülés hangsúlyozása szintén sikeres volt az észti kutatásban, viszont az 5 megkérdezett pénztárból csak 2 alkalmazta, így javasolt ennek az üzenettípusnak is a hazai széleskörű gyakorlati alkalmazása. A társadalmi normákra építő üzenettípust még az előzőnél is jobban alábecsülték hatékonysági szempontból és csak egy intézmény próbálta ki a gyakorlatban, míg az észtországi adatok alapján kifejezetten sikeres lehet a tagdíjbefizetők számának növelésére.

Valamennyi, az észti kutatásban kipróbált üzenettípus közül a családi biztonság hangsúlyozása az, amiben kifejezetten nagy potenciál lehet az önkéntes nyugdíjpénztárak öregedő korfájára tekintve. Ezt a hazai szakértők is felismerhették, mert négyen is alkalmasnak tartották, viszont csak két intézmény alkalmazott hasonló üzenettípust eddig a gyakorlatban, pedig kifejezetten javasolt lenne a korfaik alapján.

5.3. A HAZAI ÖNKÉNTES NYUGDÍJPÉNZTÁRI SZEKTOR JELLEMZŐINEK KIHANGSÚLYOZÁSA A TAGI ELKÖTELEZŐDÉSÉRT

Ahogy azt a dolgozatban korábban bemutattam, egy kutatás (Fernández, 2024) alapján a pénztártagok egyedi igényeinek és preferenciák figyelembevétele a nyugdíjpénztári döntéshozatali folyamatban, elkötelezettebb tagságot eredményezne, míg a befizetési kedv szignifikánsan magasabb, ha a vezető testületben a tagoknak saját képviselőjük van. Ezek a jellemzők erősítik a bizalmat az egyénben a pénzügyi intézmény irányába és egy olyan lehetőség, amivel a gyakorlati tapasztalataim alapján kevésbé, vagy csak indirekt módon élnek a hazai önkéntes nyugdíjpénztárak. Ennek oka feltételezésem szerint, hogy a hazai pénztárvezetők evidenciának érzik az alábbi, álláspontom szerint jól kommunikálható tényeket. Meggyőződésem továbbá, hogy a hazai pénztártagság túlnyomó része számára ez nem evidencia, mert a gyakorlati tapasztalatom azt mutatja, hogy még a pénzügyileg műveltek előtt sem ismertek ezek a tények.

Az első ilyen tény, hogy az önkéntes nyugdíjpénztár egy olyan speciális pénzügyi intézmény, ahol a megtakarító pénztártag a belépésével a nyugdíjpénztár tulajdonosává is válik. Ezt az Önkéntes Kölcsönös Biztosító Pénztárakról szóló 1993. évi XCVI. törvény (Öpt.) 3. § (3) bekezdése is kimondja, minden pénztártag egyben tulajdonosa is a pénztárnak. Az önkéntes nyugdíjpénztár elnevezésében ott lehet egy jól csengő bank, vagy biztosító neve, de ez nem jelenti azt, hogy a pénztár leányvállalata lenne az adott banknak, biztosítónak. Ezeknek nincs tulajdonosi részesedése az adott pénztárban és nem is lehetséges jogilag. Köztük legfeljebb csak partneri kapcsolat állhat fenn, de ettől még az önkéntes nyugdíjpénztár önálló, a tagok tulajdonában álló jogi entitás.

A pénztártagok részt vehetnek az önkéntes nyugdíjpénztárak döntéshozatali folyamatában. Ez szintén egy olyan tény, amelyet az Öpt. deklarál több helyen is, így a 3. § (1) bekezdésében is azzal, hogy kimondja, hogy a pénztárra vonatkozó alapvető döntések meghozatalára kizárólag a pénztártagok jogosultak, a döntés meghozatala során a pénztártagok azonos jogokkal rendelkeznek. Az Öpt. 21. § (1) bekezdése is megerősíti ezt azzal, hogy a pénztár legfőbb szerve a tagok összességéből álló közgyűlés, vagy a tagok által – az alapszabályban meghatározottak szerint – közvetlenül vagy közvetett úton választott testület, a küldöttközgyűlés.

A harmadik ilyen tény, hogy az önkéntes nyugdíjpénztárak jogszabályban meghatározott költségkorlátok között működnek. A vagyonkezelési költséget az Öpt. 49. § (2) bekezdése szabályozza, mely szerint a vagyonkezelési tevékenység szerződésben megállapított ellenértékének kereskedési költségek (jutalékok) nélkül számított éves összege nem haladhatja meg a kezelésre átadott vagyon(rész) napi bruttó piaci értékei számtani átlagának 0,8 százalékát. A működésre levonható költségeket is korlátozza az Öpt. 49. § (1) bekezdése, mely szerint a fedezeti alapon a nyugdíjpénztár a tag, illetve a munkáltatói tag által teljesített befizetésnek az évi 10 000 forint összeghatárig terjedő része legalább 90 százalékát, az azt meghaladó része legalább 94 százalékát köteles jóváírni. Fontos megjegyezni, hogy ezeket a költségkorlátokat többségében nem használják ki a hazai önkéntes nyugdíjpénztárak. Ennek több oka is van, az egyik ilyen ok, hogy nem akarnak versenyhátrányba kerülni, egy másik példa pedig a már korábban ismertetett MNB gyakorlat, amely nagyon erős és jól látható transzparenciát teremtett az önkéntes nyugdíjpénztári a szektorban a díjterhelési mutatók fejlesztésével, publikálásával.

A fenti három tényt álláspontom szerint érdemes időről időre kommunikálni a pénztárgyakok felé, mert a kutatások alapján ezek olyan jellemzők, amelyek bizalmat és elköteleződést képesek kialakítani az emberekben és alkalmasak arra, hogy e bizalomra alapozva növeljék a nyugdíjcélú megtakarításaikat.

5.4. ÉLETSZÍNVONAL STANDARDOK SZEMLÉLETES BEMUTATÁSA

Kutatások (OECD, 2024a; Barrett 2024) igazolják, hogy a jövőbeni összegek kontextusba helyezése (pl. „szerény”, „átlagos” vagy „kényelmes” megélhetéshez szükséges fogyasztói kosár bemutatása) kézzelfoghatóbbá teszi a célokat és az egyének hajlamosabbak növelni a befizetéseiket. A lakhatási, utazási vagy szabadidős lehetőségek leírása, vagyis a fogyasztói kosarak bemutatása még érthetőbbé, kézzelfoghatóbbá teszi a nyugdíjcélú megtakarítás jövőbeni hasznát, így növelik az egyének a megtakarításaikat, mivel törekednek a számukra ideális nyugdíjas fogyasztási szint elérésére.

Kutattam, hogy hol alkalmaznak nyugdíjas fogyasztói kosarak bemutatását nyugdíjcélú megtakarításokra ösztönzés céljából továbbá azt, hogy ahol alkalmazzák ott milyen szervek, szervezetek készítik el és frissítik, kik publikálják. Abból indultam ki, hogy nem célszerű állami szervnek, például Magyarországon a Központi Statisztikai Hivatalnak vagy a Magyar Nemzeti Banknak ilyen vagy ehhez hasonló kimutatásokat közzétenni, mert könnyen politikai kritikák alá kerülhetnek, amely elvinné a fókusz az eredményről.



8. ábra: Brit nyugdíjas életszínvonal standardok

Forrás: Pensions UK, 2025

Így találtam rá a brit megoldásra, ahol a folyamat a következő. Az Egyesült Királyság egyik legnagyobb nyugdíj- és megtakarítási témakörrel foglalkozó szakmai szervezete Pensions and Lifetime Savings Association (PLSA), amelynek alapvető feladata, hogy támogassa a nyugdíjszektor működését, kutatásokat koordináljon és segítsen a lakosságnak megérteni a nyugdíjmegtakarítás fontosságát. A PLSA e feladatkörében eljárva Retirement Living Standards program keretében megbízza a Loughborough University Centre for Research in Social Policy-t. A Loughborough University kutatásokat végez, kiszámolja és fókuszcsoportokkal validáltatja a nyugdíjas fogyasztói kosarakat, majd a PLSA publikálja ezt és a nyugdíjmegtakarítási szektorban terjeszt is. A kutatást brit vagyongazdálkodók, nyugdíjalapok támogatják, finanszírozzák. Ennek eredménye látható a felső és alsó ábrákon (8. és 9. ábra), amely álláspontom szerint kiválóan átlátható, közérthető és figyelemfelkeltő.

EXPENDITURE	MINIMUM	MODERATE	COMFORTABLE
 HOUSE	DIY £100 a year to maintain condition of your property	£500 a year to maintain condition of your property, £300 contingency.	£600 a year to maintain condition of your property, £300 contingency.
 FOOD	Around £50 pp a week on groceries, a month on food out of the home, £15 per fortnight on takeaways.	Around £55 pp a week on groceries, £30 a week on food out of the home, £10 a week on takeaways, £100 a month to take others out for a monthly meal.	Around £70 pp a week on food, £40 a week on food out of the home, £20 a week on takeaways, £100 a month to take others out for a monthly meal.
 TRANSPORT	No car, £15 per week for a couple on taxis, £100 per year per person on rail fares.	3-year-old small car, replaced every 7 years, £20 a month on taxis per household, £100 a year on rail fares per person.	3-year-old small car, replaced every 5 years, £20 a month on taxis per household, £200 a year on rail fares per person.
 HOLIDAYS & LEISURE	A weeklong UK holiday. Basic TV and broadband plus a streaming service.	A fortnight 3* all-inclusive holiday in the Med and a long weekend break in the UK. Basic TV and broadband plus two streaming services.	A fortnight 4* holiday in the Med with spending money and 3 long weekend breaks in the UK. Extensive bundled broadband and TV subscription.
 CLOTHING & PERSONAL	Up to £630 for clothing and footwear each year.	Up to £1,500 for clothing and footwear each year.	Up to £1,500 for clothing and footwear each year.
 HELPING OTHERS	£20 for each birthday and Xmas present. £50 a year charity donation.	£30 for each birthday and Xmas present, £200 a year charity donation, £1,000 for supporting family members e.g. paying for grandchildren activities.	£50 for each birthday and Xmas present, £25 per month charity donation, £1,000 family support.

9. ábra: Brit felmérés a különböző életstílusszintekkel kapcsolatos lakossági elvárásokról

Forrás: Loughborough University, 2024

A brit példa, álláspontom szerint tökéletesen átültethető a hazai gyakorlatba. Az Önkéntes Pénztárak Szövetsége (ÖPOSZ) a legnagyobb hazai érdekképviseleti szerve az önkéntes nyugdíjpénztári szektornak. Jelenleg is együttműködik társadalmi szervezetekkel is pénzügyi edukációs témakörben. Működésének támogatói a tagintézmények, vagyis a tag önkéntes nyugdíjpénztárak és pénztári vagyongazdálkodók. Az ÖPOSZ megkereshetne egy ma-

gyarországi egyetemet, hogy az brit mintára elkészítse a hazai a nyugdíjas fogyasztói kosarak meghatározását, kialakítását. Ennek eredményét az ÖPOSZ publikálná és használatát engedélyezné a tagpénztárak számára. Érdemes lenne ezt éves rendszerességgel frissíteni és minden ilyen alkalommal évente egy sajtó nyilvános eseményen bemutatni. Ez egy kiváló plusz megjelenési lehetőség is lenne az önkéntes nyugdíjpénztári szektor számára a már korábban jelzett előnyökön felül.

5.5. SZEMÉLYRE SZABOTT PROJEKCIÓK KÉSZÍTÉSÉRE ÖSZTÖNZÉS

Kutatások (Fuentes 2024; Smyrnis et al. 2019) alapján, ha az egyén látja a várható nyugdíját és a különböző döntéseinek (például évi 20.000 forint többletbefizetés) hatását, hajlamosabb növelni a megtakarítást. Az információ feldolgozását segítő vizuális eszközök pedig közvetlenül befolyásolják a döntéshozatalt. Jelen dolgozat leadásának időpontjában kerül élesítésre a Magyar Nemzeti Bank honlapján az MNB Önkéntes Nyugdíjpénztári Kalkulátor. Figyelemmel a kalkulátor publikus élesítésének időpontjára és jelen dolgozat leadási határidejére, a felületről kép és ábra nem csatolható, de a kalkulátor fejlesztése során alapvető elvárás volt, hogy az képes legyen segítséget nyújtani a felhasználó számára az önkéntes nyugdíjpénztári megtakarítás tervezésében, megkönnyítse a választást az intézmények és befektetési portfóliók között, illetve közérthetővé tegye a szektor sajátosságait. Ezen felül cél volt a pénzügyi tudatosság erősítése, nyugdíjcélú megtakarításra ösztönzés, az önkéntes nyugdíjpénztári szektorban a transzparencia további erősítése és a verseny fokozása.

A kalkulátor ingyenesen bárki számára egyszerűen használható, gyakorlatban az első kalkuláció a felhasználó születési évének magadása mellett már futtatható is. A kalkulátort használhatják még pénztártagsággal nem rendelkezők, de olyanok is, akik már rendelkeznek önkéntes nyugdíjpénztári számlával és ezáltal valamekkora összegű ilyen célú megtakarítással, illetve azok is, akik nem kizárólag egyénileg teljesítenek befizetést önkéntes nyugdíjpénztári számlájukra, hanem munkaadójuk havi befizetése által is gyarapodik számla-egyenlegük.

A kalkulátor két típusú, egymással szorosan összefüggő logika mentén működik. A járadék-típusú kalkulátor abból indul ki, hogy „Mekkora nyugdíjkiegészítést szeretnék?”: a felhasználó itt azt adja meg, hogy nyugdíjba vonulást követően mekkora összegű nyugdíjkiegészítést szeretne kapni havi szinten, a kalkulátor pedig kiszámolja az ehhez szükséges havi egyéni befizetés összegét. A megtakarítás-típusú kalkulátor ennek épp az inverze,

vagyis elsőként a „Mennyit tudok megtakarítani?” kérdésre szükséges válaszolni: a felhasználó azt adja meg, hogy mekkora összeget kíván havonta önkéntes nyugdíjpénztári megtakarításra fordítani, a kalkulátor pedig kiszámolja a nyugdíjba vonulásig felhalmozódó megtakarítást, illetve a nyugdíjba vonulást követően járó havi nyugdíjkiegészítést. A kalkulátorban lesz egy „Piaci portfólió kínálat” lekérdezési lehetőség, amelynek használatával a fenti eredmények tekintetében listázza valamennyi, a piacon elérhető önkéntes nyugdíjpénztár összes portfólióját. A kalkulátor nemcsak számokat, összegeket fog megjeleníteni, hanem ábrázolni is fogja a nyugdíjcélú megtakarítás alakulását egészen a nyugdíjba vonulásig, megosztva a vagyont már meglévő nyugdíjpénztári megtakarításra, a megtakarítás tőke, hozam és adójóváírásból származó részekre. Az MNB a kalkulátor fejlesztésébe bevonta az önkéntes nyugdíjpénztári szektort is és lehetőséget is biztosít arra is, hogy a kalkulátor felületéről közvetlen eljuthasson a felhasználó bármelyik nyugdíjpénztár honlapjára.

Az MNB Önkéntes Nyugdíjpénztári Kalkulátora már egy megoldás, de számos lehetőség adódik belőle az önkéntes nyugdíjpénztári szektor számára. Az első ilyen az éves számlaértéskbe való beillesztése a kalkulátorból származó eredményeknek. Vizuálisan bemutatható, hogy az adott pénztártag az eddigi megtakarítási gyakorlata és felhalmozott vagyona mellett, milyen havi nyugdíjkiegészítésre számíthat, vagy mekkora nyugdíjcélú megtakarítással fog rendelkezni. Az önkéntes nyugdíjpénztárak számára a 281/2001. (XII. 26.) Korm. rendelet 30. § (2) bekezdés v) pontja és a (3) bekezdés u) pontja előírja, hogy amennyiben a tag 5 éven belül eléri a rá irányadó öregségi nyugdíjkorhatárt, a nyugdíjba vonuláskor a tagdíjfizetés és a szolgáltatások igénybevételének alapszabály szerint lehetséges eseteiről, és a tájékoztatás időpontjában a tag részére várhatóan folyósítandó, 5 éves határozott tartamú, havi gyakorisággal folyósított saját járadék nagyságáról adjon tájékoztatást a tag részére. Ezt is kiválóan vizualizálhatná és nyugdíjmegtakarítási szempontból az egyik legfontosabb életszakaszban ösztönözhetné a pénztártagot nagyobb befizetésre.

A dolgozat utolsó javaslata kapcsolódik az életszínvonal standardok szemléletes bemutatása alfejezethez. Amennyiben az ÖPOSZ vállalja, hogy egy magyarországi egyetemmel együttműködésben publikálja a magyar nyugdíjas fogyasztói kosarakat, akkor ehhez az oldalhoz tökéletesen illeszkedne az MNB Önkéntes Nyugdíjpénztári Kalkulátora, mert az érdeklődő azonnal ellenőrizni tudná ezen, hogy az általa megcélzott nyugdíjas kosárhoz mekkora megtakarítás szükséges.

6. ÖSSZEGZÉS

Fontosnak tartottam a dolgozat bemutatni a kiegészítő nyugdíjrendszerek megerősítésének szükségességét, amely elengedhetetlen ahhoz, hogy a fejlett országokat sújtó demográfiai kihívások, így öregedésből fakadó költségvetési terhek kezelhetőek, a mindenki számára megfelelő és méltányos nyugdíj biztosíthatóak legyenek és az országok gazdasága hosszú távú és stabil forrásra támaszkodhasson. Ezt részletesen, több szempontból ismertette a dolgozat és egyúttal bemutatta a hazai kiegészítő rendszer problémáit, nemzetközi, de a poszt-kommunista országokkal összehasonlítva is jelentős elmaradásait, kihívásait, valamint az ebből fakadó hiátusokat. Jó hír azonban, hogy az Európai Unió SIU kezdeményezése, programja a politikai döntéshozók szemében is szükség és időszerűvé teheti a hazai kiegészítő nyugdíjrendszer fejlesztését, mert ezek elmaradása esetén hazánk újabb komoly hiátussal fog küzdeni a jövőben állam- és gazdaságfinanszírozási forráshiány miatt, valamint az állami nyugdíjrendszer részbeni tehermentesítése nélkül.

A hazai kiegészítő nyugdíjrendszer részvételében és a felhalmozott megtakarítás nagyságában valódi és amint azt a dolgozat bemutatta, szükségszerű exponenciális növekedést strukturális reformokkal lehet elérni. A dolgozat azonban azt is bemutatta, hogy a jelenlegi szabályozási környezetben, költséghatékony, viselkedéstudományi alapokon nyugvó megoldásokkal is lehet érdemi fejlődést és eredményt elérni.

Ehhez azonban tudatos stratégia mentén kell kommunikálniuk a tagságukkal a hazai nyugdíjpénztáraknak, valamint az érdekképviselői szervüknek. A dolgozat kutatásokkal alátámasztottan azonosított olyan a hazai környezetben is alkalmazható hatékony módszereket, amelyek a nyugdíjpénztárak és a pénztártagok közötti kommunikáció fejlesztésére, mélyítésére és tudatosabbá tételére irányulnak. Ezek az 5. fejezetben bemutatott szegmentált kommunikációs stratégia alkalmazása, a nyugdíjpénztári tagok bizalmának, elköteleződésének erősítése a hazai önkéntes nyugdíjpénztári szektor jellemzőinek kihangsúlyozásával, az életszínvonal standardok szemléletes bemutatása és a személyre szabott projekciók bemutatása a tagok részére.

Heidi Reinson és kutatótársai már elvégeztek egy újabb országos méretű, 700 ezer főt bevonó „megastudy”-t ahol a részvételi arány növelésére tettek kísérletet új üzenetekkel, amelyeket két alkalommal, év végén és év elején is elindítottak. Vagyis a hasonlóan költséghatékony üzeneteknek a részvételi arány növelésében való lehetséges szerepének vizsgálata már folyamatban van, jelenleg a kutatócsoport a kapott adatokat elemzi. Ennek a „megastudy”-nak az elemzése talán még a korábbi kutatásnál is relevánsabb lehet a hazai

kiegészítő rendszer költséghatékony fejlesztése kapcsán, ezért mindenképpen érdemes lesz feldolgozni annak publikálását követően és lehetőség szerint alkalmazni a hazai pénztári gyakorlatban.

Dr. Thomas Post docenssel (Maastrichti Egyetem, Üzleti és Gazdaságtudományi Kar Pénzügy Tanszék, Marketing–Pénzügy Csereprogram Kiválósági Központjának igazgatója) – aki egyúttal Heidi Reinson kutatótársa – folytatott beszélgetésem pár gondolatát osztanám meg, mert részben ez a beszélgetés indította el jelen dolgozat megírásának folyamatában. Megkérdeztem tőle, hogy álláspontja szerint, függ-e a „nudge”-ok hatékonysága a kulturális különbségektől, kulturálisan meghatározott-e az eredményességük? Tapasztalatai alapján erre a válasz egyértelmű nem és igen. Nem, mert sok „nudge” mélyen rögzült pszichológiai mechanizmusokra épít, amelyek inkább az emberekre (az agyműködésre), mintsem a kultúrára jellemzőek. Ez azért fontos, mert megerősíti azt, hogy a nemzetközi kutatások eredményei alkalmazhatóak a hazai környezetben is. Az igen válasz kapcsán azonban kiemelte, hogy ugyanakkor a kultúra, - a lehető legtágabb értelemben - jelentősen befolyásolja a nudge-ok hatékonyságát. Például az olyan országspecifikus tényezők, mint a pénzügyi intézményekbe vetett bizalom, a piaci alapú megtakarítások történeti hagyománya (pl. az Egyesült Államok szemben a volt szocialista országokkal), vagy az adóssággal szembeni averzió, jelentős mértékben növelhetik vagy csökkenthetik az ösztönzők hatásosságát. Fő üzenete az volt, hogy a nemzetközi empirikus bizonyítékokat és a viselkedési közgazdaságtan eszköztárát kiindulópontként kell használni, de minden esetben szükséges az adott helyi környezetben történő tesztelés és kísérletezés. Az egyéni lehetőségeim nem voltak adottak ahhoz, hogy Magyarországon elvégezzek egy az észtt kutatáshoz hasonló felmérést, de mindenképpen szükségesnek láttam e utóbbi válasza alapján, hogy teszteljem legalább egy szűk szakértői körön a „megastudy”-ban használt üzeneteket. Álláspontom szerint ennek a dolgozatomban bemutatott összevetésnek az eredménye visszaigazolja a „nudge”-ok kultúra-függőségéről Thomas Post fenti gondolatait, mindamellett, hogy nem zárom ki azt az eshetőséget, hogy egy Magyarországon elvégzett hasonló méretű kutatás az észtt eredményekhez közelebb állna.

Nagyon sokszor elhangzik Magyarországon, hogy milyen fontos a pénzügyi kultúra erősítése már fiatalokkorban is, amelyekre több program is működik, leghíresebb talán a Pénz7-ét. Több kutatás azonban a hagyományos pénzügyi oktatás korlátait mutatja, ahogy azt jelen dolgozatban is jeleztem. Megkérdeztem erről is Dr. Thomas Postot, aki megerősí-

tette egyetemi docensként, hogy az empirikus bizonyítékok ebben meglehetősen egyértelműek. A pénzügyi oktatás összességében nem különösebben hatékony, kivéve talán a lakosság azon mintegy 10 százalékát, akik természetes affinitással és érdeklődéssel rendelkeznek a pénzügyi kérdések iránt.

A dolgozatban többször előkerült a költséghatékonyság. Ennek oka, hogy személyes tapasztalataim alapján a jogalkotóknál, döntéshozóknál az ilyen, költségvetést nem, vagy kevésbé terhelő, de igazoltan hasznos módszerek jelentősen könnyebben érnek célba. Ezzel együtt nem tartom elegendőnek sem önmagukban a pénzügyi ösztönzőket a kiegészítő nyugdíjmegtakarítások ösztönzésére, amelyet a dolgozatban többször is érzékeltettem. Ennek több oka van, de a dolgozat szempontjából álláspontom szerint az a legfontosabb, hogy a pénzügyi ösztönzőkkel történő befolyásolás implicit módon azt feltételezi, hogy az emberek eleve meglehetősen racionálisak és előrelátók, és az ösztönzők ezt a magatartást tovább erősítik. Úgy gondolom, ez a feltételezés a legtöbb ember esetében azonban egyszerűen nem állja meg a helyét – amelyet talán legeggyértelműbben a dolgozatban bemutatott hazai lefedettségi számok igazolnak –, ezért van szükség a viselkedéstudományi alapokon nyugvó módszerek alkalmazására a kiegészítő nyugdíjrendszerekben, amelynek jelentős fejlődési tere van még Magyarországon, de bízom benne, hogy e dolgozatban összeszedett módszereknek az önkéntes nyugdíjpénztárakkal való megosztása előrébb visz ebben a folyamatban.

IRODALOMJEGYZÉK

Szakirodalom

- Barrett, A. (2024), “Money matters: understanding and improving financial well-being, Can Evaluative Structures Assist Retirement Saving Decisions?”, Maastricht University <https://doi.org/10.26481/dis.20240416ab> (letöltve: 2026. 03. 04.)
- Benartzi, S. – R. Thaler (2007), “Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior”, *Journal of Economic Perspectives*, 21/3. sz., pp. 81-104. <https://doi.org/10.1257/jep.21.3.81> (letöltve: 2026. 03. 05.)
- Berki T. – Palotai D. – Reiff Á. (2016) A következő 20 évben nincs gond a magyar nyugdíjrendszer fenntarthatóságával Magyar nemzeti Bank <https://www.mnb.hu/kiadvanyok/szakmai-cikkek/koltsegevetes/berki-tamas-palotai-daniel-reiff-adam-a-kovetkezo-husz-evben-nincs-gond-a-magyar-nyugdijrendszer-fenntarthatosagaval> (letöltve: 2026. 03. 02.)
- Beshears, J. (2016), “Framing the Future: The Risks of Pre-Commitment Nudges and Potential of Fresh Start Messaging”, Working Paper, https://static1.squarespace.com/static/5353b838e4b0e68461b517cf/t/583ca5acd2b8571174b28e40/1480369581625/48-Beshears_et_al_2016.pdf (letöltve: 2026. 03. 10.)
- Beshears, J. (2021), “Using fresh starts to nudge increased retirement savings”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 167 sz., pp. 72-87. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2021.06.005> (letöltve: 2026. 03. 11.)
- Beshears, J. (2023), “Automatic enrollment with a 12 percent default contribution rate”, *Journal of Pension Economics and Finance*, 24/1 sz., pp. 152-182. <https://doi.org/10.1017/s1474747223000148>. (letöltve: 2026. 03. 10.)
- Blanchett, D. (2025), Financial Advice and Retirement Confidence: What’s Wealth Got to Do With It? <https://www.kiplinger.com/retirement/retirement-planning/financial-advice-and-retirement-confidence-by-wealth-level> (letöltve: 2026. 03. 10.)
- Commonwealth (2022), A Case Study in Workplace Emergency Savings: How UPS and Voya Designed a Solution Resulting in \$10 Million in Savings, <https://buildcommonwealth.org/research/a-case-study-in-workplaceemergency-savings/> (letöltve: 2026. 03. 11.)
- Corneo, G. – M. Keese – C. Schröder (2008), “Can governments boost voluntary retirement savings via tax incentives and subsidies? A German case study for low-income households”, *Economics Working Papers* 2008/18 sz., <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/27673/1/EWP-2008-18.pdf> (letöltve: 2026. 03. 02.)
- Daminato C. – Filippini M. – Haufler F. (2024): Digitalization and Retirement Contribution Behavior: Evidence from Administrative Data. *The Review of Financial Studies*, Editor: Tarun Ramadorai, 37(8) sz. pp. 2510–2549. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhae015> (letöltve: 2026. 03. 11.)
- Døskeland, T. (2025), “The role of social norms in retirement saving: Evidence from two natural field experiments”, *Journal of Business Research*, 190 sz., pp. 115201. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2025.115201> (letöltve: 2026. 03. 02.)

- Draghi, M. (2024): The future of European competitiveness – A competitiveness strategy for Europe. European Commission, Brussels https://commission.europa.eu/document/download/97e481fd-2dc3-412d-be4c-fl52a8232961_en (letöltve: 2026. 03. 02.)
- Duckworth, A. L. – Milkman, K. L. – Kay, J. S. – Dimant, E. – Gromet, D. M. – Bulte, C. V. D. (2025). A national megastudy shows that email nudges to elementary school teachers boost student math achievement, particularly when personalized. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, e2418616122. <https://doi.org/10.1073/pnas.2418616122> (letöltve: 2026. 03. 02.)
- European Commission (2018) The 2018 Ageing Report Economic & Budgetary Projections for the 28 EU Member States (2016-2070) INSTITUTIONAL PAPER 079 | MAY 2018 Publications Office of the European Union, 2018 https://economy-finance.ec.europa.eu/publications/2018-ageing-report-economic-and-budgetary-projections-eu-member-states-2016-2070_en (letöltve: 2026. 03. 05.)
- European Commission (2025a) The Savings and Investments Union Connecting savings and productive investments Directorate-General for Financial Stability 19 March 2025 https://finance.ec.europa.eu/news/savings-and-investments-union-2025-03-28_en (letöltve: 2026. 03. 01.)
- European Commission (2025b) Communication on the Savings and Investments Union – Supplementary pension measures: Commission proposes to boost supplementary pensions to help ensure adequate retirement income, Directorate-General for Financial Stability Brussels, 20 November 2025 https://finance.ec.europa.eu/publications/commission-proposes-boost-supplementary-pensions-help-ensure-adequate-retirement-income_en (letöltve: 2026. 03. 01.)
- Fuentes, O. (2024), “Personalized Information as a Tool to Improve Pension Savings: Results from a Randomized Control Trial in Chile”, *Economic Development and Cultural Change*, 72/2 sz., pp. 725-770, <https://doi.org/10.1086/720718> (letöltve: 2026. 03. 05.)
- Ghafoori, E., E. – J. Kabátek (2021), “The impacts of a large-scale financial education intervention on retirement saving behaviors and portfolio allocation: Evidence from pension fund data”, *Journal of Banking & Finance*, 130 sz., p. 106195, <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2021.106195> (letöltve: 2026. 03. 05.)
- Grantis.hu (2024) Tízezreket kapott vissza idén 1 millió magyar az adójából – te köztük vagy? <https://grantis.hu/tizezreket-kapott-vissza-iden-1-millio-magyar-az-adojabol-te-koztuk-vagy/> (letöltve: 2026. 03. 08.)
- Gravert, C. (2022) *Behavioral Science in the Wild* (eds Mažar, N. & Soman, D.) pp. 120–132 (Univ. Toronto Press, 2022)
- Henkens, K. (2024), “Can pension fund design increase pension savings? Evidence from a conjoint experiment in six European countries”, *Work, Aging and Retirement*, <https://doi.org/10.1093/workar/waae021> (letöltve: 2026. 03. 20.)
- Hu, K. – De Rosa, E., – Anderson, A. K. (2018). Differential temporal salience of earning and saving. *Nature Communications*, 9, Article 2843. <https://doi.org/10.1038/s41467-018-05201-9> (letöltve: 2026. 03. 18.)
- Kravalik G. (2025): Munkáltatók hatása a nyugdíj megtakarításokra, *Biztosítás és kockázat*, XII. évfolyam 1-2. sz. <https://mabisz.hu/wp-content/uploads/2025/06/biztositas-es-kockazat-12-evf-1-2-szam-4-cikk.pdf> (letöltve: 2026. 03. 18.)

- KSH 22.1.1.4. Age composition of population, dependency ratios, ageing index
https://www.ksh.hu/stadat_files/nep/en/nep0004.html (letöltve: 2026. 03. 08.)
- KSH Népmozgalom 2024 <https://www.ksh.hu/nepesseg-es-nepmozgalom,https://www.ksh.hu/gyorstajekoztatok/nep/nep2412.html> (letöltve: 2026. 03. 08.)
- Letta E. (2024) Much more than a market – speed, security, solidarity Empowering the Single Market to deliver a sustainable future and prosperity for all EU Citizens High-Level Report presented to the European Council, Brussels <https://www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf> (letöltve: 2026. 03. 02.)
- Loughborough University (2024) Latest retirement living standards show change of UK public expectations | Media Centre | Loughborough University
<https://www.lboro.ac.uk/media-centre/press-releases/2024/february/latestretirement-livingstandardsshowchangeofukpublicexpectations/> (letöltve: 2026. 03. 10.)
- Magyar Nemzeti Bank (2025) Megtakarítási jelentés Magyar Nemzeti Bank, Budapest
<https://www.mnb.hu/letoltes/megtakaritasi-jelentes-2025.pdf> (letöltve: 2026. 03. 02.)
- Milkman, K. L. – Ellis, S. F. – Gromet, D. M. – DeMay, I. M. – Graci, H. N. – Jung, Y. – Duckworth, A. L. (2025). Can reminder emails compel Americans to save? A two-million-person megastudy. PNAS nexus, 4(9). <https://doi.org/10.1093/pnas-nexus/pgaf280> (letöltve: 2026. 03. 10.)
- Money & Pensions Service (2020), Barriers to planning for retirement and later life, https://legacymasassets.blob.core.windows.net/production-fincap-cms/files/000/000/524/original/Barriers_to_ret_MAPS_final.pdf (letöltve: 2026. 03. 02.)
- Nest Insight (2020), Beyond the defaults, <https://www.nestinsight.org.uk/wp-content/uploads/2020/11/Beyond-the-defaults.pdf> (letöltve: 2026. 03. 10.)
- Noyer C. (2024) Developing european capital markets to finance the future - Proposals for a Savings and Investments Union <https://www.ebf.eu/wp-content/uploads/2024/05/EN-Report-Developing-European-capital-markets.pdf> Ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique, Direction générale du Trésor (letöltve: 2026. 03. 02.)
- OECD (2018), “Improving retirement incomes considering behavioural biases and limited financial knowledge”, in OECD Pensions Outlook 2018, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/pens_outlook-2018-8-en (letöltve: 2026. 03. 01.)
- OECD (2019), “Are funded pensions well designed to adapt to non-standard forms of work?”, Pensions at a Glance 2019: OECD and G20 Indicators, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/b6d3dcfc-en> (letöltve: 2026. 03. 01.)
- OECD (2024a), “Designing the payout phase for defined contribution pensions to better meet financial needs in retirement”, OECD Pensions Outlook 2024: Improving Asset-backed Pensions for Better Retirement Outcomes and More Resilient Pension Systems, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/51510909-en> (letöltve: 2026. 03. 01.)
- OECD (2024b), “Assessing the design of financial incentives for retirement savings in OECD countries”, OECD Pensions Outlook 2024: Improving Asset-backed Pensions for Better Retirement Outcomes and More Resilient Pension Systems, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/51510909-en> (letöltve: 2026. 03. 01.)

- OECD (2025a), Annual survey of financial incentives for retirement savings: Country profiles 2025, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/631aa80d-en> (letöltve: 2026. 03. 01.)
- OECD (2025b), Pensions at a Glance 2025: OECD and G20 Indicators, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/e40274c1-en> (letöltve: 2026. 03. 01.)
- Reinson, H. – Post, T. Mazar. N. – Reeck C. (2025), Behavioural messages amplify tax incentives: A nationwide megastudy of retirement savings reminders <https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-8008072/v1> (letöltve: 2026. 03. 08.)
- Thaler, Richard H. (2013): “An Automatic Solution for the Retirement Savings Problem.” *The New York Times*, 2013. 04. 07., <https://www.nytimes.com/2013/04/07/business/an-automatic-solution-for-the-retirement-savings-problem.html> (letöltve: 2026. 03. 05.)
- Thaler, R. – S. Benartzi (2004), “Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving”, *Journal of Political Economy*, 112/S1 sz., pp. S164-S187, <https://doi.org/10.1086/380085> (letöltve: 2026. 03. 05.)
- Thaler, R. – C. Sunstein (2008), *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*, Yale University Press, <https://yale-books.yale.edu/book/9780300262285/nudge/> pp. 6-7,
- Török L. (2024): Az önkéntes pénztárak 30 éve az egészség- és nyugdíj-megtakarítás főszereplői, *Biztosítás és kockázat*, XI. évfolyam 3-4. sz. <https://mabisz.hu/wp-content/uploads/2024/12/biztositas-es-kockazat-11-evf-3-4-szam.pdf> (letöltve: 2026. 03. 05.)
- Smyrnis, G. – Bateman H. – Loretto I. (2019) Motivated Saving: The Impact of Projections on Retirement Saving Intentions (October 5, 2019) <https://ssrn.com/abstract=3464813> <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3464813> (letöltve: 2026. 03. 05.)

Jogszabályok

Önkéntes Kölcsönös Biztosító Pénztárakról szóló 1993. évi XCVI. törvény

Az önkéntes kölcsönös nyugdíjpénztárak befektetési és gazdálkodási szabályairól szóló 281/2001. (XII. 26.) Korm. rendelet

MELLÉKLETEK

1. MELLÉKLET: JOGSZABÁLYI HIVATKOZÁSOK

Az önkéntes kölcsönös nyugdíjpénztárak befektetési és gazdálkodási szabályairól szóló 281/2001. (XII. 26.) Korm. rendelet

24. § (2) A pénztár a fedezeti tartalék tárgyévre vonatkozó bruttó, illetve nettó pénztári hozamrátáját, referencia- hozamrátáját, illetve a fedezeti tartaléknak az elmúlt tíz, tizenöt és húsz naptári év – 25. § (3) bekezdésében foglaltak szerint számított – átlagos bruttó és nettó hozamrátáját, referencia-hozamrátáját a tárgyévet követő év január 31-éig a Felügyeletnek bejelenti, és azokat a Felügyelet február 28-áig a honlapján közzéteszi. A közzététel során a Felügyelet jelzi, hogy a tíz-, tizenöt és húszéves átlagos bruttó hozamráta a vagyongazdálkodási teljesítményt mutatja. Választható portfóliós rendszer működtetése esetén a választható portfóliókra vonatkozó bruttó, illetve nettó hozamrátákat, referencia-hozamrátákat és a portfóliók fordulónapi záró piaci értékét kell jelenteni a Felügyelet részére. A Felügyeletnek jelentett referencia-hozamrátáknál fel kell tüntetni, hogy azok pénz- és tőkepiaci indexen (indexeken) vagy abszolút hozammutatón alapulnak-e. Amennyiben a pénztár alapítási időpontja miatt a fenti időszakra a hozamráta, referencia-hozamráta nem értelmezhető, akkor a pénztár alapítási éve óta eltelt teljes naptári évek fenti módszerrel számított átlagos hozamrátáját, referencia-hozamrátáját kell megjelölni annak feltüntetésével, hogy az mely időszak adataiból került számításra. Amennyiben – a választható portfóliós rendszer indulási időpontjából adódóan – a tíz-, tizenöt, illetve húszéves hozamráta számításához a portfóliónkénti hozamráta nem értelmezhető, akkor az indulás előtti évekre vonatkozóan az átlagos hozamráta számításához – minden portfólió tekintetében – a fedezeti tartalék szintű hozamrátát kell alkalmazni annak feltüntetésével, hogy a fedezeti tartalék hozamrátáját mely időszak tekintetében vették figyelembe.

30. § (1) A pénztár köteles a pénztártag egyéni számlájának tárgyévi alakulásáról, valamint annak tárgyév végi egyenlegéről számlaértesítőt küldeni a pénztártag részére évente legkésőbb egy alkalommal, legkésőbb a tárgyévet követő év június 30-ig, a tárgyévben elszámolóegységre épülő rendszert alkalmazó pénztár esetén a tárgyévet követő év február 28-ig.

(2) A pénztártagnak küldött számlaértesítőnek, amennyiben a pénztár nem működtet elszámolóegységen alapuló nyilvántartási rendszert, legalább tartalmaznia kell a következőket:

- a) a pénztár elérhetőségeit,
- b) a tag azonosítására szolgáló adatokat,
- c) a tag tagsági jogviszonyának kezdetét,
- d) a tagdíjjellegű bevételek pénztári tartalékok közötti felosztásának tárgyévi arányszámait, esetleges változásait,
- e) a tárgyévi nyitó egyenleget vagy a más pénztárból áthozott követelést,
- f) a tárgyévben beérkezett, a tag által fizetett tagdíjat, a munkáltatói hozzájárulást, az egyéni számlán jóváírt tagdíjjellegű bevételeket összesen,
- g) a tárgyévben beérkezett rendszeres és eseti támogatást, adományt,
- h) a tárgyévben beérkezett, egyéni számlán jóváírt, kedvezményezett (örökös) jogon áthozott követelést (jóváírt egyéb bevételek),
- i) a tárgyévben beérkezett és jóváírt egyéb bevételek (pl. átcsoportosítások) és ráfordítások egyenlegét,
- j) a befektetési tevékenység eredményét (befektetési tevékenység egyéni számlára jutó nettó hozambevételei),
- k) a választható befektetési portfólió váltási költségeit,
- l) a tagi követelés nyilvántartási záró értékét (piaci értékét),
- m) az értékelési különbözetet,
- n) a tag által választott befektetési portfólió(k) megnevezését,

- o) a tagsági jogviszony kezdetétől felhalmozott hozam mértékét,
- p) a Felügyelet honlapjának címét azzal a megjegyzéssel, hogy azon a pénztárak működését, működésének eredményeit bemutató, összehasonlítható adatok is találhatóak,
- q) a tag nyilatkozata alapján az adóhatóság által átutalt összeget,
- r) a tagi lekötés összegét,
- s) a tagi kölcsön tárgyév december 31-én fennálló összegét,
- t) az egyéni nyugdíjszámláról történt hozamkifizetés összegét,
- u) az egyéni nyugdíjszámláról történt tőkekifizetés összegét,
- v) amennyiben a tag 5 éven belül eléri a rá irányadó öregségi nyugdíjkorhatárt, a nyugdíjba vonuláskor a tagdíjfizetés és a szolgáltatások igénybevételének alapszabály szerint lehetséges eseteiről, és a tájékoztatás időpontjában a tag részére várhatóan folyósítandó, az Öpt. 47. § (6b) bekezdése szerinti, 5 éves határozott tartamú, havi gyakorisággal folyósított saját járadék nagyságáról.

(3) A pénztártagnak küldött számlaértékesítőnek, amennyiben a pénztár elszámolóegységen alapuló nyilvántartási rendszert működtet, legalább tartalmaznia kell a következőket:

- a) a pénztár elérhetőségeit,
- b) a tag azonosítására szolgáló adatokat,
- c) a tag tagsági jogviszonyának kezdetét,
- d) a tagdíjjellegű bevételek pénztári tartalékok közötti felosztásának tárgyévi arányszámait, esetleges változásait,
- e) a tárgyévi nyitó egyenleget vagy a más pénztárból áthozott követelést, elszámolóegységek nyitó darab számát, elszámolóegységek nyitó árfolyamát,
- f) a tárgyévben beérkezett, a tag által fizetett tagdíjat, a munkáltatói hozzájárulást, az egyéni számlán jóváírt tagdíjjellegű bevételeket összesen,
- g) a tárgyévben beérkezett rendszeres és eseti támogatást, adományt,
- h) a tárgyévben beérkezett, egyéni számlán jóváírt, kedvezményezett (örökös) jogon áthozott követelést (jóváírt egyéb bevételek),
- i) a tárgyévben beérkezett és jóváírt egyéb bevételek (pl. átcsoportosítások) és ráfordítások egyenlegét,
- j) a befektetési tevékenység eredményét,
- k) a választható befektetési portfólió váltási költségeit,
- l) a tagi követelés nyilvántartási záró értékét (piaci értékét), elszámolóegységek záró darab számát, elszámolóegységek záró árfolyamát,
- m) a tag által választott befektetési portfólió(k) megnevezését,
- n) a tagsági jogviszony kezdetétől felhalmozott hozam mértékét,
- o) a Felügyelet honlapjának címét azzal a megjegyzéssel, hogy azon a pénztárak működését, működésének eredményeit bemutató, összehasonlítható adatok is találhatóak,
- p) a tag nyilatkozata alapján az adóhatóság által átutalt összeget,
- q) a tagi lekötés összegét,
- r) a tagi kölcsön tárgyév december 31-én fennálló összegét,
- s) az egyéni nyugdíjszámláról történt hozamkifizetés összegét,
- t) az egyéni nyugdíjszámláról történt tőkekifizetés összegét,
- u) amennyiben a tag 5 éven belül eléri a rá irányadó öregségi nyugdíjkorhatárt, a nyugdíjba vonuláskor a tagdíjfizetés és a szolgáltatások igénybevételének alapszabály szerint lehetséges eseteiről, és a tájékoztatás időpontjában a tag részére várhatóan folyósítandó, az Öpt. 47. § (6b) bekezdése szerinti, 5 éves határozott tartamú, havi gyakorisággal folyósított saját járadék nagyságáról.

Önkéntes Kölcsönös Biztosító Pénztárakról szóló 1993. évi XCVI. törvény

3. § (1) Önkormányzati működés: A pénztárra vonatkozó alapvető döntések meghozatalára kizárólag a pénztártagok jogosultak. A döntés meghozatala során a pénztártagok azonos jogokkal rendelkeznek.

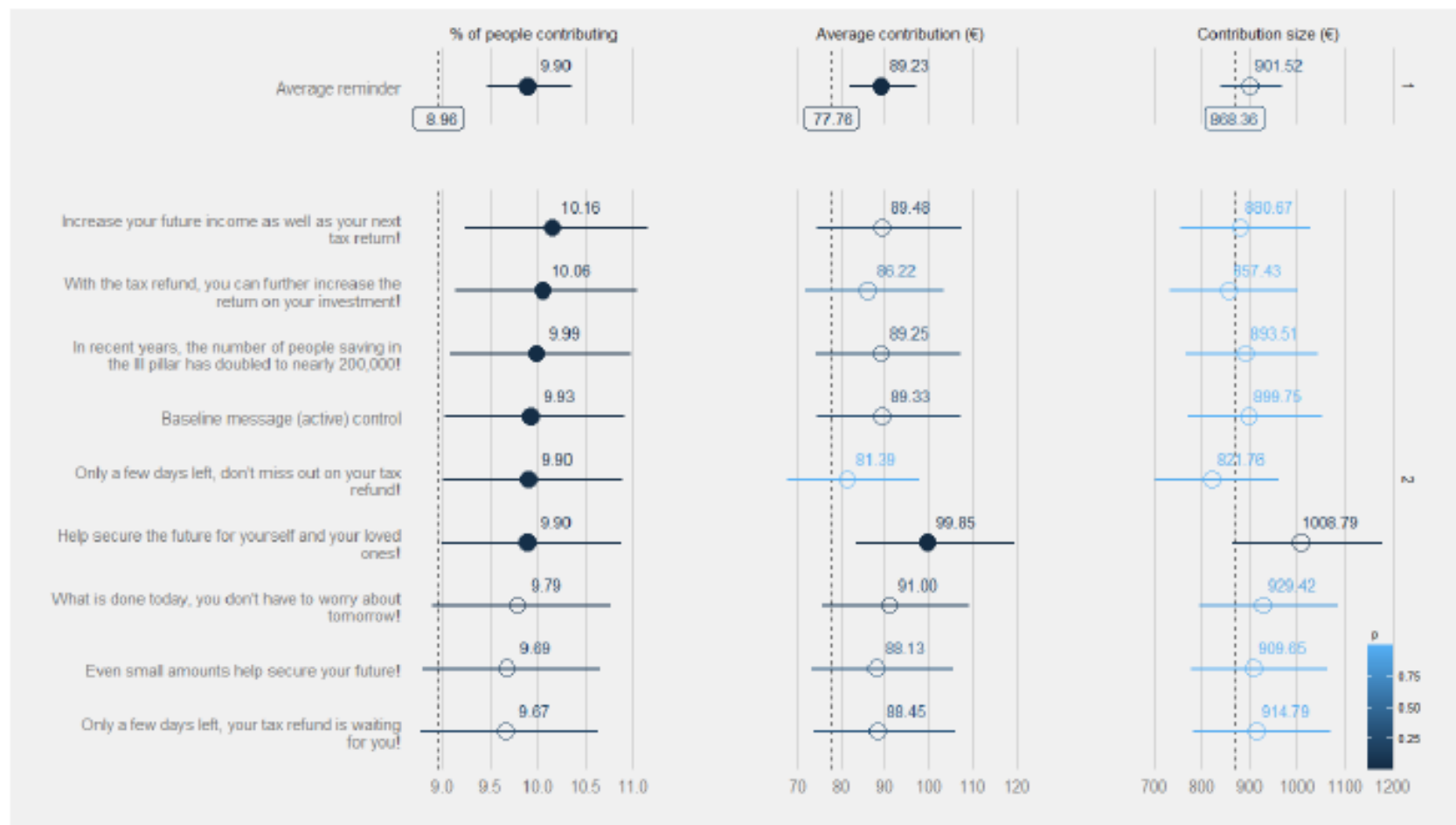
(3) Kölcsönösség: a pénztártagok közösen teremtik meg a szolgáltatások fedezetét. A pénztárak szolgáltatásaira jogosultakat az igénybevétel szempontjából azonos jogok illetik meg. Minden pénztártag egyben tulajdonosa is a pénztárnak.

21. § (1) A pénztár legfőbb szerve a tagok összességéből álló közgyűlés vagy a tagok által – az alapszabályban meghatározottak szerint – közvetlenül vagy közvetett úton választott testület (küldöttközgyűlés). Az alapszabály a hatásköri és eljárási szabályok rögzítése mellett részközgyűlések tartásáról is rendelkezhet.

49. § (1) A fedezeti alapon a nyugdíjpénztár a tag, illetve a munkáltatói tag által teljesített befizetésnek az évi 10 000 forint összeghatárig terjedő része legalább 90 százalékát, az azt meghaladó része legalább 94 százalékát köteles jóváírni. E szabálytól a pénztár a tag belépésétől számított első két befizetés esetén külön jogszabályban meghatározottak szerint eltérhet.

(2) A vagyonkezelési tevékenység szerződésben megállapított ellenértékének kereskedési költségek (jutalékok) nélkül számított éves összege nem haladhatja meg a kezelésre átadott vagyon(rész) napi bruttó piaci értékei számtani átlagának 0,8 százalékát. Az előzőekben meghatározottaknál magasabb ellenérték esetén a szerződés ellenértékre vonatkozó kikötése semmis.

2. MELLÉKLET: AZ EMLÉKEZTETŐ ÜZENETEK HATÁSA A NYUGDÍJCÉLÚ BEFIZETÉSEKRE



10. ábra: Az emlékeztető üzenetek hatása a nyugdíjcélú befizetésekre

Forrás: Reinson et al. (2025)

3. MELLÉKLET: ÖNKÉNTES NYUGDÍJPÉNZTÁRI SZAKÉRTŐI VÁLASZOK

6. táblázat: Önkéntes nyugdíjpénztári szakértői válaszok

üzenettípus	alkalmasság (I/N)	hatékonyági rangsor (1-től 9-ig)	hasonló alkalmazása (I/N)
egyszerű, semleges emlékeztető,	I, I, N, I, I,	9. 4. 9. 7. 7.	I, I, N, I, I,
vesztéségerősítésre építő üzenet	I, I, I, I, I,	1. 3. 1. 1. 2.	I, I, I, I, I,
pszichológiai tulajdonlás	I, I, I, N, I,	7. 2. 2. 9. 2.	N, I, I, N, I,
rövid- és hosszú távú előnyök kombinálása	I, I, I, I, I,	5. 1. 4. 4. 4.	I, I, N, I, I,
befektetési megtérülés hangsúlyozása	I, N, I, I, I,	6. 5. 3. 1. 5.	I, I, N, I, N,
napi apró megközelítés (Pennies a day)	I, N, I, N, I,	8. 6. 6. 7. 4.	I, N, I, N, I,
családi biztonság hangsúlyozása	I, N, I, I, I,	4. 7. 5. 3. 8.	I, N, I, I, N,
társadalmi normák	I, N, I, N, I,	3. 9. 7. 6. 7.	N, N, I, N, N,
sürgetés - a jelen ereje	I, N, I, I, I,	2. 8. 8. 1. 3.	N, N, N, I, I,

Forrás: saját felmérés (1-es szakértő: fekete, 2-es szakértő: piros, 3-as szakértő: kék, 4-es szakértő: sárga, 5-ös szakértő: zöld)