



MAGYAR MÉRNÖKI KAMARA

Ikt.szám: MMK_Á/75-2/2026.

Kelt: Kecskemét, 2026. február 13-14.

EMLÉKEZTETŐ
a Magyar Mérnöki Kamara Választmányának üléséről

Időpontja: 2026. február 13-14.

Helyszín: Four Points By Sheraton Hotel (6000 Kecskemét, Izsáki út 6.)

Napirendi pontok:

2026. február 13. (péntek)

13:00 A Választmányi ülés megnyitása

1. Tanácskozás a kamarai tagság biztosítási feltételeinek lehetőségeiről
2. Kérdések és hozzászólások
3. Kamarai tagdíj
4. Választmányi Ügyrend áttekintése
5. Konzultáció az Alapszabály egyes kérdéseiről

2026. február 14. (szombat)

10:00 A Választmányi ülés második napjának megnyitása

1. Tanácskozás a kamarai tagság biztosítási feltételeinek lehetőségeiről
2. A Magyar Mérnöki Kamara 30. jubileumi Ünnepe
3. FAP elvek

A Választmányi ülés megnyitása

Hajdú György: Köszöntötte a Választmány tagjait. Tájékoztatom a Választmányt, hogy néhányan nem tudtak részt venni a mai ülésen, ők helyett küldtek maguk helyett. Bartal György, a Győr-Moson-Sopron Vármegyei Mérnöki Kamara elnöke helyett Németh Gábor, Patak Norbertet, a Somogy Vármegyei Mérnöki Kamara elnökét Boda Balázs¹⁰, Sárosi Csanádot, az Elektrotechnikai Tagozat elnökét Varga Tamás, Gyurkovics Zoltánt, az Épületgépészeti Tagozat elnökét Oltvai Tamás, Parragh Dénest, a Környezetvédelmi Tagozat elnökét Baloghné Gaál Zsófia helyettesíti.

Átadnám a szót Wagner Ernő elnök úrnak.

Wagner Ernő: Köszöntötte a Választmány tagjait.

Felmerülhet a kérdés, hogy a mai nap választmányi ülésnek tekinthető-e, vagy inkább egy baráti találkozó. Magam részéről az utóbbira szavaznék. A tisztújítás során ugyanis azt ígértem, hogy ebben a körben gyakrabban fogunk találkozni, és lehetőségünk lesz nyugodt, nyílt szakmai eszmecsere.

A Magyar Mérnöki Kamara ereje az egységben rejlik. Ha egy szervezet több irányban próbál egyeztetni, az mindig nehezebb, mintha egységesen lépne fel. Éppen ezért azt vállaltam, hogy a tagozati elnökök és a területi kamarák elnökeinek egyeztetéseit lehetőség szerint közös fórumra hozzuk. Fontosnak tartom, hogy ebben a változó és sokszor bizonytalan környezetben a Kamara egységét világosan meg tudjuk mutatni.

A mai ülés jellegében eltér a szokásos formális választmányi ülésektől. Inkább egy szakmai eszmecsere, mintsem döntéshozatali fórum. A beszámolókkal kapcsolatos hivatalos ülést természetesen a megfelelő időpontban megtartjuk. A mai alkalom célja elsősorban az, hogy szervezeti, működési és pénzügyi stratégiai kérdésekről közösen gondolkodjunk, és ezek alapján később megalapozott előterjesztések szülessenek.

Az egyik legfontosabb kérdés, amely ma a kamarai tagság jelentős részét érinti, a kötelező felelősségbiztosítás ügye. Az eddigi tapasztalatok alapján ez komoly terhet jelent a mérnöktársadalom számára. Ennek egyik oka a közgazdasági törvényszerűségeken keresendő: ha egy szolgáltatás iránt hirtelen megnő a kereslet, az általában az árak emelkedéséhez vezet. Emellett a biztosítási piac szereplői is érzékelték, hogy egy korábban viszonylag csendes piac élénkebbé válik, ami szintén hatással van az árképzésre.

Korábban keretbiztosítási rendszer működött, amely elsősorban a tervezőcégek árbevétele alapján határozta meg a biztosítási feltételeket. Az új szabályozási környezetben azonban megjelent a közbeszerzésekhez kapcsolódó projektbiztosítások kérdése is, ami további kihívásokat jelent.

A mai bemutató során két kiváló biztosítási szakember lesz segítségünkre: Csergő Vencel úr és Szolga Dániel úr.



Csergő Vencel: Köszöntötte a megjelenteket. Közel 10 éve a biztosítási szakmában, jelenleg aktuárius vezetőként dolgozom. Londonban építtem fel a karrierem, először a KPMG londoni irodájában, majd különböző londoni biztosítóknál dolgoztam, jelenleg egy szindikátusi biztosítónál aktuárius vezető, azaz biztosítási matematikus.

Szolga Dániel: Jelenleg egy nagy amerikai biztosító cégnél vagyok stratégiai és operációs tanácsadó. Korábban vezettem operációs csapatot Kanadában, valamint én is dolgoztam a KPMG-nél, részem volt többek között biztosító létrehozásában is.

Wagner Ernő: Mielőtt átadnám az uraknak a szót, szeretnék néhány háttérinformációt megosztani veletek. Készült egy reprezentatívnek tekinthető kérdőíves felmérés, amelyet több mint 1200 kamarai tag töltött ki. A válaszadók 57 százaléka azt jelezte, hogy a Kamara vegye kézbe ezt a kérdést, és keressen megoldást. További 38 százalék pedig úgy nyilatkozott, hogy megfelelő információk birtokában valószínűleg csatlakozna egy ilyen kezdeményezéshez. Ez azt mutatja, hogy a felvetés nem felülről érkező ötlet, hanem valós tagsági igényre adott válasz. Ha a biztosítás kötelező, akkor érdemes megvizsgálni, hogyan lehetne azt a tagság számára kedvezőbbé tenni.

Számos modellt áttekintettünk. Ismert példa az ügyvédi kamara által működtetett biztosítási rendszer, amely több évtizede létezik. A tapasztalatok azonban azt mutatják, hogy az egyesületi forma nem feltétlenül hozza meg a kívánt eredményeket.

A vizsgálatok során arra jutottunk, hogy érdemes megfontolni egy szövetkezeti biztosító létrehozását. Ez a modell több szakmai közösségben működik sikeresen, és lehetőséget ad arra, hogy a biztosítottak egyben tulajdonosok is legyenek.

Félreértés ne essék: ma nem arról döntünk, hogy biztosítót alapítunk. Arról gondolkodunk közösen, hogy érdemes-e a következő lépést megtenni. Senki nem kívánja ezt a Választmányra ráerőltetni, ugyanakkor a felelős gazdálkodás és a tagság érdeke megköveteli, hogy ezt a lehetőséget komolyan megvizsgáljuk.

A kérdés összetett, a felelősség jelentős. Van tagsági igény, van jogszabályi kötelezettség, és van egy szakmai lehetőség is.

Ezért arra kérem Önöket, hogy a kérdést kellő mértéktartással, nyitottan vizsgáljuk meg, és hallgassuk meg a biztosítási szakemberek előadását.

Szolga Dániel: Köszönjük a felvezetést.

Mi a szövetkezeti biztosító? A lényegi különbség abban van, hogy a piaci biztosító mögött részvényesek, befektetői csoportok állnak, a szövetkezetben a biztosító a tagokat biztosítja, ott a tagok érdekképviselője nyilvánul meg.

A piaci biztosító más jellegű nyomással és költségekkel néz szembe, ott profitmaximalizálás

és eredmény szükséges, nem a biztosítottak, hanem a befektetők érdekében.

Releváns előny az ügyfélkör kiépítésének egyszerűsége, költségmentes kivitelezése. Ez azért fontos, mert egy piaci biztosító sokszor 20-30 %-os költséghányaddal számol csak arra, hogy megszerezze ügyfeleit. Egy szövetkezeti biztosító tudna olyan empatikus, mérnöközpontú nézőpontot biztosítani az ügyfelei számára, amelyet egy piaci biztosító nem képes megtenni.

Nem mellőzhető a Kamara presztízse és az ezzel járó reputáció sem.

Számos precedens van egyesületi biztosítóra, például a MÜBSE. Az indulás pillanatában elérték azt, hogy 88% körüli piaci részesedéssel rendelkeznek. A jegyzett tőke 2 milliárd, a legfrissebb információk alapján a díjbevétel 1,5 milliárd forint. Nemzetközi szinten is számos példa van ilyen jellegű biztosítóra, amelyek akár évszázadok óta működnek. Általában egy konkrét szakma képviselőit biztosítják, hasonló feltételekkel. Ilyen biztosítás létezik a hajózás, az orvoslás, de a mérnökök számára is.

Elnök úr említette, hogy két különböző megvalósulási formát is vizsgáltunk. Tekintettel arra, hogy a Kamara nem lehet profitorientált gazdasági társaság tagja, így az egyesület és a szövetkezet jöhet szóba.

Egyesület esetén a Kamara 100 % tulajdonrészrel rendelkezik, de az ehhez szükséges tőkét is Kamarának kellene biztosítania.

A szövetkezet esetén természetes személy tagok aránya legalább 2/3, a Kamara aránya legfeljebb 1/3 részt képezhet.

A szövetkezeti formában a tagoknak részjegyek által tulajdonrészt juttatunk, ezáltal a kockázatvállalás limitált, többletbefizetésre senki nem kényszeríthető.

Amikor osztalékról beszélünk, ez egy fontos, de nem elsődleges szempont. Van lehetőség osztalék kifizetésére.

A prezentációt igyekeztünk úgy összeállítani, hogy minden kérdésre választ kaphassanak, de a végén lesz lehetőség konkrét kérdésekre is.

Amikor jogi keretekről beszélünk, fontos a konkrét előírásokat is megvizsgálni. E szerint minimum 7 alapító tagra van szükség, a szükséges tőke 1/3-át a kamarák, a másik 2/3-át magánszemélyek jegyzik részjegyek formájában, ennek a taglétszámban is meg kell jelennie. A minimum tőkekövetelmény 1,5 milliárd forint, ez az MNB által előírt. Ha jobban átgondoljuk ez hogyan állhat össze, ez nem olyan ijesztő. Ötszázmillió forintos kamarai hozzájárulás mellett egymilliárd forintos részjegy összeget jelent. Tekintettel a taglétszámra és a kérdőívre, ez egy reális szám, 200.000 Ft-os részjegyekkel számolva.

Fontos felhívni a figyelmet, hogy nyilvános felhívás útján nem lehet tagokat gyűjteni, ezért a belső csatornákat kell élesíteni.

Fontos kiemelni, hogy mik azok a mérnöki szempontok, ami miatt ez egy jó vállalat. Alapvetően olyan dolgokra kell gondolni, mint díjkedvezmény, személyre szabott szakmai háttér, empatikus ügyintézés.

Csergő Vencel: A szövetkezeti forma előnyei között ki kell emelni a kockázatkezelési előnyt.

A szövetkezeti biztosítók általában kis- és közepméretű károkat megtartják, a nagyobb méretű károkat, veszteségeket tovább biztosítják. A nagyon extrém veszteségek mind nemzetközi, jó nevű viszont biztosítóknál vannak, a profitkockázat miatt ez nem feltétlenül van így minden piaci biztosító esetében. Előny, hogy nincs profitnyomás, a részvényesek részéről, így konzervatív profitlel alkalmazható, a biztosítási díjak kedvezőbb mértékűek lehetnek. A költséghatékonyság is előny lehet, nem szükséges nagy, állandó csapat fenntartása, itt egy kis létszámú, hatékony csapat is elegendő. Fontos a szakmai kárrendezés. A kárrendezők maguk is szakmai tagok, így a magas szakmai színvonal biztosított. Fontos, hogy alacsonyabb kárhányadot várnánk tekintettel arra, hogy ilyen esetben a tulajdonosok a biztosítottak, így várhatóan kevesebb a felelőtlen magatartás. A biztosítási szakmában nagy kockázat a csalás, a szövetkezeti működésnél ez is csökken.

Az ügyfél akvizícióra nagyjából 20 %-ot költenek a piaci biztosítók, ezt teljesen meg lehet spórolni, ez hatalmas előny.

Az első körben egy előzetes gazdasági terv alapján kiszámoltuk, milyen tőkekövetelmények szükségesek az induláshoz. Ezt az EU-n belül Solvency II számítás írja le. Ez a szabály ad is egy standard képletet. Ez alapján két dolgot szoktak kiszámítani. A számítások alapján ez kiemelkedően erős tőkefedezetet jelent, a biztosító magas biztonsággal működhet, ugyanakkor felvetődik a tőkehatékonyság kérdése. Ha túl sok tőkét teszünk az üzletbe, nem leszünk tőkehatékonyak. A másfél milliárd forinttal nem keresünk eleget, hogy a tőkehozam vonzó legyen. Ebből kifolyólag megvizsgáltuk a tőkehozam kérdését.

Az előzetes számításokban prudens módon 5000 taggal, 60% kárhányad céllal, 20 % költséghatékonyság céllal számoltunk. A viszontbiztosítást úgy választottuk meg, hogy alacsony portfólió volatilitás legyen. A másik feltétel a minimális befektetési kockázat vállalása volt. A modellünk alapján az jött ki, hogy ilyen feltételek mellett az alábbi eredményeket lehet elérni. A biztosítóknál a tőkehozam a biztosítási és a befektetési tevékenységből áll össze. A prudens becslésünk alapján a biztosítási tevékenység eredménye 6,3%. Emellett van egy befektetési hozam, amelyből minimum 6% hozam várható. Összesen a részjegy tulajdonosok számára 12,3 % befektetői hozam várható. Ez nem azt jelenti, hogy ez kifizetésre is kerül, erről a szövetkezet dönt, hogy hogyan használja fel. A 12 %-os eredmény egy nagyon prudens, hosszútávú hozamot mutat. Fontos kiemelni, hogy 12% hozam lesz a részjegy tulajdonosok számára, úgy, hogy a biztosítási díjhoz képest 25%-kal alacsonyabb díjat tudunk biztosítani. Ez így jelentős gazdasági eredmény.

Tulajdonképpen abból indultam ki, hogy amit már elmondtam, hogy 5000 taggal indulunk, 20%-os költséghányad cél, 60%-os bruttó kárhányad cél, kell egy feltételezést tenni a piaci eloszlásra is. Hogyha megnézzük a jogszabályt, ami előírja a szakmai felelősségbiztosítást a mérnököknek, az kitér arra, hogy mekkora limittel kell venni biztosítást, annak függvényében, hogy mekkora a nettó árbevételünk. Mi azt feltételeztük, hogy a piac, amit lefedünk, ilyen szinten fog megoszlan, és lesznek mikroügyfelek, kis, közép és nagy ügyfelek.

Azt feltételeztük, hogy mindenki annyi viszontbiztosítást vesz, amennyit előír a jogszabály. Ez alapján feltételeztünk egy piaci arányt, ahol úgy néz ki, hogy körülbelül 30% lenne a



mikroüggyfél, 60% kis ügyfél, lenne néhány több százmilliós nettó árbevételű ügyfél, és esetleg lenne egy pár darab milliárdos kötvény is. Különböző scenáriókat is megvizsgáltunk, az eredmény hasonló, de most ezt mutatom be. Ez egy feltételezés, hogyha tovább megyünk, mindenképp kell erre egy piackutatást csinálni, hogy ki, milyen típusú, mekkora összegű biztosítást kötne, mekkora értékben. Ezt az indulás előtt majd egy pontos üzleti terv és egy piackutatással le kell tudjuk fedni. Ez alapján az árbevétel és a limit alapján egy árazási modellt használva kiszámoltam, hogy nagyjából mekkora lenne az éves kárigény. Az árazási modell egy nagyon egyszerűsített árazási modell. Ez nem a biztosítási díjat kalkulálja, hanem a kárigényt, és azt mondja, hogy az éves nettó árbevételnek a 18 ezrelékével kell szorozni, illetve még nagyon fontos a biztosításban, hogy milyen önrészes limit van. Ahogy növelnénk a limitet, valamilyen szinten ez nőne, tehát ez egy 20 milliós limitre van számolva látható. Azonban, hogyha az érintett nagyobb limitű biztosítást vesz, akkor ez a kárigény hányad, ez nőni fog., viszont nem ugyanolyan mértékben, mint ahogy a limitet növeljük, hiszen az, hogy egy magasabb limitet elérjen egy kárigény, annak folyamatosan csökken a valószínűsége. A másik dolog, amit nem vettem bele, az az önrész. Az önrész, az szintén egy olyan dolog, ami egyébként segíteni fogja az eredményt, hiszen az önrésznek egy biztosítónál az a lényege, hogy a nagyon kicsi károkat kiszűri.

Tulajdonképpen az a lényeg, hogy modell alapján számolunk egy átlagos kárigényt. Az átlagos kárigény évente 193 ezer forintra jön ki, ezek közt a biztosítottak között, de mondjuk a 20 milliós fő piaci szegmensnél 108 ezer. A kár az adott, az árat pedig úgy szoktuk meghatározni, hogy erre használjuk a kárhányadcélt. Ha mi azt mondjuk, hogy 60%-át szeretnénk a díjnak a kárra kifizetni, akkor hogyha ezt a kárhányadcélt elosztjuk, tehát mondjuk a 108.000 forintot a 20 milliós limitnél a 60%-kal, akkor megkapjuk, hogy az éves biztosítási díj ezen a terméken 180.000 forint lenne. Ha kisebb limittel veszünk kisebb árbevételre, akkor lényegesen kisebb, hogyha viszont egy óriási milliárdos projektre, vagy cég vesz biztosítást, ahol minimum 100 milliós limitet kell venni, akkor viszont nő az éves biztosítás díj. Ez mind feltételezés, itt kipróbáltunk különböző scenáriókat, hogy mennyire stabil az eredményünk, de elmondható, hogy nem annyira érzékeny a piac eloszlásra. Ami lényeg, hogy a bruttó árbevételünk, ez alapján, a számolás alapján körülbelül 1,6 milliárd forint lenne.

Egyébként, hogyha visszaosztunk, hogy ez milyen díj és árbevétel-nettó árbevétel rátát ad, akkor egyébként visszajön ez a két ezrelék, három ezrelék, amit Elnök úr említett, hogy régen e körül volt, vagy esetleg négy-öt ezrelék, tehát ez nagyjából rendben van. Ez egy viszontbiztosítás előtti árbevétel, ami nagyon fontos, hogy mindenképpen ajánlott egy szövetkezetenél viszontbiztosítást venni. Viszontbiztosítás szempontjából több fajta létezik. Amit itt én mindenképpen javaslok, ezt egy Access of Loss viszontbiztosításnak hívnak, ami tulajdonképpen úgy működik, hogy egy bizonyos limitig mi fizetünk, majd egy bizonyos limit fölött, egy bizonyos másik limitig minden kárnál a viszontbiztosító fizet. Tehát például mi mondhatjuk azt, hogy szeretnénk úgy megtervezni ezt a szövetkezeti biztosítót, hogy sose legyen 20 millió forintnál nagyobb egyszeri kárunk. Tehát ezekre nem kell viszontbiztosítást vegyünk.

Azonban már egy közepes méretű terméknel, ami 50 millióig viszontbiztosít, ha csak 20

milliót akarunk megtartani, akkor kell vegyünk egy 30x20 milliót. Tehát ez a viszontbiztosítás úgy működik, hogy mi eladjuk 50 millió limitig a viszontbiztosítást, hiszen mindenkinek szeretnénk eladni, nem csak a kicsiknek, és a közepeseknek, hanem a nagyoknak is. Viszont mi azt a kárt, ami 20 millió forint fölött keletkezik, 50 millió forintig viszontbiztosítjuk. A nagyoknál ugyanezt csináljuk, ott a jogszabályi limit 100 millió forint, ott egy 80 millió access-t kell venni. Én ezeket az árazási modellel szintén beáraztam, ezek reálisan körülbelül 400 millió forintba fognak kerülni, ami elsőre nagyon soknak tűnik.

A kárfrekvencia ebben az esetben egy binomiális eloszlás, ami azt jelenti, hogy az 5000 biztosítottból tudjuk szimulálni, hogy minden évben körülbelül mennyi kár lenne. A szimulációt biztosítás szakma általában 10.000 évre szokta elvégezni. Ez tulajdonképpen azt jelenti, hogy itt minden évben láthatjuk, hogy mennyi a várható kár szám. A másik dolog, amit pedig szimulálnunk kell, az pedig a károknak a nagysága. Ezt egy lognormális eloszlással szokták leírni. A károknak a nagysága, az pedig itt van. Tehát első évben lenne 65 kár az 5000 biztosítottból. Például az első kár az 27 millióra jön be. Hogyha vettünk egy viszontbiztosítást, ami 20 millió excess, akkor mi csak 20 millióig fizetünk, és 7 milliót majd a viszontbiztosító visszaad nekünk. Tehát amit ez okoz, hogy a végén, hogyha összeadjuk a teljes kárt erre az első évre, akkor viszontbiztosítás nélkül 840 milliót vesztenénk, viszontbiztosítással pedig már csak 600 milliót. Ezt leszimuláljuk tízezer évre,

Ami fontos, hogy átlagosan, tehát a tízezer év átlaga az, hogy az 1,6 milliárd beszedett díjból egy milliárdot költenénk viszontbiztosítás nélkül kárigények kifizetésére, hogyha van 20 millió access viszontbiztosításunk, akkor csak 760 milliót. Itt mondhatják, hogy akkor ez nem nagyon érte meg, mert a különbség kb. 300 millióval kevesebb kárigényt fizetünk, viszont 400 millióba került nekünk az, hogy a viszontbiztosító ezt fedezze. Tehát átlagban nem éri meg, és hogyha megnézik az átlag, tehát a hosszú távú átlagnyereséget, akkor az első esetben az átlagnyereségünk 202 millió forint lenne. Ez már beleszámolja azt, hogy nem csak kárigények vannak, hanem költségek is, tehát ez egy reális átlag hosszú távú eredmény. Ezt a viszontbiztosítás lecsökkenti 95 millióra, tehát átlagban a viszontbiztosítással rosszul jártunk, azonban ami számít, azok az extrém esetek. A biztosítók általában ezeket az extrém eseteket ilyen egy a legrosszabb évből szokták kifejezni, tehát például az öt évből a legrosszabb évünk, mondjuk ilyen károk keletkeznének.

Tehát látszik, hogy viszontbiztosítás nélkül 1,2 milliárd, viszontbiztosítással 855 millió. Ahogy haladunk tovább, ez a még extrémebb eseteket mutatja. A legextrémebb, amit szoktak vizsgálni, az a 99,5%-os valószínűségnél van. Tehát azt mondjuk, hogy 99,5%-nál valószínűbb, hogy ezeknél a károknál csak jobb lesz. Látszik, hogy a viszontbiztosítás miért éri meg, hiszen 1,6 milliárd lenne a veszteség, ami, ha hozzáadjuk a költségeket is, amik körülbelül 300 millióra jönnek ki, akkor ugye kijön, hogy már egy 339 millió veszteséget csináltunk viszontbiztosítás nélkül. Azonban a viszontbiztosítás ezt lecsökkentette 188 millióra. Tehát a viszontbiztosítás az azt csinálja, hogy átlagban ront az eredményünkön, viszont véd az extrém esetektől. Ez ilyen nagyon matekos volt, remélem, hogy nagyjából van értelme.

Az aggregált viszontbiztosítás ugyanígy működik, viszont nem esetenkénti károk ellen véd, hanem a portfólióra lehet vásárolni. Tehát a mi esetünkben, hogyha már megvettük az



esetenkénti biztosítást, akkor körülbelül 800 millió és 1,1 milliárd között az a reális veszteség, ami a legrosszabb esetekben előfordulhat. Dönthetünk úgy, hogy veszünk egy 800 milliótól 1,1 milliárdig terjedő aggregált portfólió viszontbiztosítást. Ennek is van költsége. Tehát a viszontbiztosító mindig többet visz el, mint amennyit átlagban fizet, hiszen nekik is meg kell érje. Ez lecsökkenti az átlag hozamunkat 95 millióról 39-re, azonban egy ilyen el lehet érni, hogy még a legrosszabb esetekben sem veszítünk pénzt. Aki biztosításban dolgozik, annak ez az eredmény is jó. Tehát egy átlag 95 milliós hozam és 188 milliós veszteség 200 évente egyszer, az belefér. Erre van a tőkénk, ezt ki tudjuk fizetni, ez működés szempontjából nem gond.

Azonban a kérdés felmerül, hogy mi van, ha az első évben lenne ez a kár, az lehet, hogy nem nézne ki túl jól. Emiatt én olyat javasolnék, hogy az első pár évben egy aggregált viszontbiztosítást venni, ami lefedi azt, hogy biztosan nincsen negatív eredmény a biztosítási üzletből, és később, ahogy egyre nő a bizalmunk ebben a szövetkezetben, szerintem ettől el is lehet tekinteni. A másik számolás, ami a tőke hatékonyságba belement, az a szolvencia követelmény. Most erről megmutatom a képleteket. Az a lényeg, hogy ha megnézzük ezt a 95 milliós reális átlaghozamot a másfél milliárdos tőkekövetelményhez képest, akkor egy ilyen 12,3-12,4 százalékos hozam jön ki. Ez az, amit a szlajdokban bemutattunk. Emellett azt mondjuk, hogy ez egy nagyon agresszív árazás, 30%-kal alacsonyabb, mint amit a piac árazna.

Amit a piac csinálna egyébként, az az, hogy sokkal agresszívabb kárhányadcélt csinálnának, ami azt jelenti, hogy az árbevételük 1,6 milliárdról 1,7 milliárdra nő, tehát több a biztosítási díjakat növelnék, ami nem jól biztosítottaknak, viszont cserébe a hozam felmenne 19%-ra. Tehát, hogyha agresszívan áraznánk, akkor a tulajdonosok számára több lenne a hozam, viszont az ügyfél szinten kevesebbet nyernék a kedvező biztosítással. Az utolsó dologom, amit a számolással kapcsolatban meg akarok mutatni, hogy volt egy feltételezésünk, hogy az árbevétel 20%-át költjük majd költségre. Ez egy reális költséghányad, tehát csináltunk itt egy feltételezést arról, hogy hogy lehetne egy biztosítót megcsinálni a lehető legkevesebb emberrel. Lenne egy management csapat, számoltunk egy operációs csapattal, kárfelmérők, aktuárius csapat, IT, compliance, irodabérlés, mindent megpróbáltunk belevenni.

Mi azzal számolunk, hogy 300 millió forintból ezt meg lehet csinálni. Ez nagyjából a 20%-a lenne ennek az árbevételnek. Tehát amit nekem ez a számolás mutat, hogy a költséghányad az reális az üzlet méretéhez képest, a tőkehatékonyság az jó lehet, a piacon alul tudunk árazni, a szolvencia szint magas, tehát biztonságosan üzemelünk. Ez a számolás így elsősorban azt mutatja, hogy jól tud működni ez a biztosító hosszú távon. Később kell csinálni egy pontosítást a piaci aránnyal, illetve az egyéb ilyen feltételezéseket pontosítani, de így elsősorban matematikailag ez kijön. És akkor szerintem menjünk is vissza Megemlítettem már egy pár kockázatot, de ezeket még szeretném kiemelni.

Mi ebben a számolásban 5000 taggal számoltunk, hogyha nem érjük el, akkor azt vesszük észre, hogy gyorsan tud csökkenni a tőkehatékonyság, hiszen a másfél milliárdot így és úgy is le kell tegyük, és hogyha az üzlet mérete csökken, akkor a várt hozam is csökken. A 300 milliós költség az fix, tehát emberekre ugyanúgy szükség van. Itt a legnagyobb kockázat az



az, hogy nem érjük el a megfelelő ügyfélszámot. Én úgy vélem, hogy ezt lehet menedzselni azzal, hogy előzetesen kutatást végzünk, hogy hány embert érdekel ez. Lehet, hogy sokkal több jön össze, mint 5000, hiszen úgy tudom, hogy ennél jóval több a lehetséges ügyfél.

A másik kockázat, hogy ez a jogszabály most jött be, és a biztosítási piac egy kicsit agresszívabban áraz., Fontos tudni a biztosítási piacról, hogy általában ciklikusan működik, tehát néha felmennek az árak, néha lejönnek, ahogy jön be új kapacitás, új befektetők. Ez olyan szinten lehetne kockázat, hogyha nem tudnánk alacsonyan árazni, azonban itt mi már alapból egy olyan konzervatív árazási stratégiát állapítottunk meg, ami attól függően, hogy a konkurencia mennyivel csökkenti az ő biztosításukat, is versenyképes marad a piacon.

Az utolsó dolog, amiről beszélni kell, az a működési kockázat, hiszen egy új biztosítóról van szó. Nagyon fontos, hogy megfelelő szakemberekkel építsük ki a különböző rendszereket, és meglegyenek a különböző szervezeti kockázatkezelő rendszerek, amik a működés szempontjából csökkentik a kockázatot.

Szolga Dániel: Ami a kockázatokkal kapcsolatban fontos, az az, hogy megértsük őket, és megfelelően tudjuk ezzel kapcsolatban lépéseket, döntéseket hozni

8 lépcsős, vagy 8 mérföldköves tervet állítottunk össze egészen a mai naptól kezdve, vagy akár mondhatnám, hogy az elmúlt hónapoktól kezdve az esetleges 2027-es indulásig.

Ahogy azt Elnök úr is mondta, most az első lépésnél vagyunk, a kamarai döntéshozatalnál. Ezen a ponton van szükség egy elnökségi döntésre és az ezzel kapcsolatos projekt indító határozatra, illetve a pénzügyi források elkülönítésére.

Ezt követi egy jogi validáció, ami ténylegesen megadja azt a biztonságot, hogy ebbe érdemes belekezdeni, legalábbis jogi szempontból, és előkészíteni a következő lépéseket. Nagyon fontos megjegyezni itt a különböző lépésekkel kapcsolatban, vagy lépcsőfokokkal kapcsolatban, hogy minden egyes ponton van arra lehetőség, hogy az ember megálljon és átgondolja azt, hogy hogy áll a helyzet, egy ülést összehozzon, kommunikálja a jelenlegi állást. Az, hogy az első lépést megteszi a Kamara, nem azt jelenti, hogy az utolsó lépést is mindenképpen meg fogja tenni. Tehát lehet ezzel átgondoltan és a megfelelő döntéseket megbeszélve haladni. A következő pont az a szindikátusi megállapodás. Ez nyilvánvalóan a kamarán belüli megállapodásra utal arról, hogy ez az együttműködés hogyan működne, mind a tőke hozzájárulások, mind a szavazati jogok gyakorlásának szempontjából.

Ezt követi az egyik legfontosabb lépés, amikor egy szakmai jogi munkacsoport felállítására kerül, akik ezt a projektet levezénylik, és a munkának a nagy részét, a lényegi részét elvégzik, ami innentől kezdve hátra van. Nyilvánvalóan a munkacsoport beállal annyi feladatot, amennyit tud, de a Kamarának az együttműködésére is szükség van, leginkább a részjegyelőjegyzés kapcsán, amikor is a tagsági érdeklődést kell még egyszer felmérni, A kommunikációt, hírleveleket, zárt felületeken való kommunikációt levezényelni, különböző területi fórumokon hasonló jellegű előadásokat tartani, nyilvánvalóan ott már inkább csak az



előnyökre, a tervre fókuszálva, és meghozni azt a döntést, hogy valóban reális-e ez a minimum 5000 fős nagyságrend. Ezt követné egy alapító okirat elkészítése és egy ezzel kapcsolatos cégbírósági bejegyzés, Ezek leginkább jogi lépések, nem feltétlenül a mi oldalunkról vagy a biztosítási szakmai oldalról fontosak ezek.

Ezután jön talán a legnehezebb, vagy a legfontosabb, illetve elengedhetetlen lépés, a Magyar Nemzeti Banknál való engedélykérelem, engedélyeztetés. Ez egy folyamat, nem egy egyoldalú kommunikáció, nem úgy néz ki, hogy a Kamara bead egy dokumentumcsomagot, és akkor a Nemzeti Bank elbírálja, és azt mondja, hogy igen vagy nem. Ha esetleg valamilyen kivetnivalót találnak, akkor egy kétoldalú kommunikáció történik, van lehetőség hiánypótlásokra.

Ha minden jól megy, ha mind a 8 lépés megfelelően lezajlik, akkor reálisan 2027 elején már ez a szövetség el tud indulni, meg tudja kezdeni működését. Fontos megjegyezni, hogy akár egy nagyobb cégen belül egy kisebb projekt, vagy akár egy ilyen vállalkozásnál is az első fázis, mindig egy pilot fázis. Ez azt jelenti, hogy csökkentett üzemmódban indul el a vállalkozás. Egy tesztelőfázisnak is hívhatjuk, amikor lehetőségünk van éles körülmények között megvizsgálni azt, hogy minden úgy működik-e, ahogy mi azt megterveztük.

Lehetőségünk van az operációs és más szakmai folyamatok felülvizsgálatára és finomhangolására. Amint ez megtörténik, onnantól kezdődhet egy széles körű nyitás a teljes tagság részére, amikor is már meg lehet adni a lehetőséget arra, hogy a mérnöktársadalomnak a tagjai a különböző piaci biztosítóktól átváltsanak a megalakult MMK szövetségi biztosítóhoz.

Összefoglalva: először arról beszéltünk, hogy a jelenlegi piacon egy olyan helyzet alakult ki, ahol a különböző cégek, akik a megoldásukat kínálják, nem csak az ügyfelek érdekeit, hanem a saját érdekeiket is nézik, ez megnyilvánul az árazásban, illetve az ügyfelekhez való hozzáállásban. Ügyfélközpontúbb működést lehet elérni egy profitorientált céggel szemben. Úgy tűnik, hogy a jelenlegi opciók limitáltak, hiszen csak a piaci szereplők közül tudunk választani. Azonban, hogyha az ember kicsit hátralép, és átgondolja azt, hogy milyen jogi és gazdasági opciók vannak, akkor igen, tudunk arra a következtetésre jutni, hogy itt egy szövetségi biztosítót érdemes lehet létrehozni.

Fontos az, hogy átbeszéltük a taglétszámmal és a tőkehozzájárással való követelményeket, jogi előírásokat, hogy ez gyakorlatban mit jelentene, és itt talán annyi a lényegi üzenet, hogy egészet nem kapunk egyharmad nélkül, de kétharmad nélkül sem, tehát itt mind a kamarának az együttműködésére és a tagoknak a hozzájárulására van szükség ahhoz, hogy ez a vállalkozás valóban megvalósítható legyen és sikeresen működjön.

Átbeszéltük a különböző szakmai szempontokat, kimondottan a matematikai oldalról. Prudens számolásokkal készültünk a mai előadásra. Ez azt jelenti, hogy a reális esetek közül inkább a

rosszabbakat vettük, de a rosszabbak is ilyen pillanatban pozitívak. Nyilvánvalóan, ahogy a feltételt pontosítjuk, és ezt az egyenletet rendezzük, sokkal pozitívabb képet is kaphatunk egy esetleges működésről. Fontos az, hogy az előttünk álló lépéseket jól átgondoljuk, megfelelően kommunikáljunk, és okosan álljunk neki, szakmai szemponttal álljunk neki, akár a megvalósítás folyamatának, akár a működésnek, ami ez után vár minket.

Fontos az, hogy ha bármi a mai prezentációban nem volt egyértelmű, vagy pontosítást igényel, akkor mi azt most meg tudjuk tenni. Úgyhogy a nyolc lépéses tervet figyelembe véve, mondhatni, már majdnem készen vagyunk ezzel a biztosító létrehozásával, de ez nem igazán teljes kép. Most még egy döntést kell meghozni, és akkor kezdhethjük el igazán a munkálatokat.

Wagner Ernő: Néhány apróság, ami talán egy kis pontosítást igényelt. Nyilvánvalóan nem az Elnökség fogadja el, hanem majd a Küldöttgyűlés. Tudni kell, hogy a belépés nem kötelező, hanem lehetőség. Nem szükséges 19 területi kamarának csatlakozni, hogyha egyszer arról döntünk, hogy létrehozzuk. Azt is tudni kell, hogy a tag nem egyenlő a biztosítottal, illetve a biztosított nem egyenlő a taggal, tehát ez a kettő elkülönülhet egymástól. Azt is tudni kell, hogy 1,5 milliárdról beszéltünk, de ez valójában 4 millió euró, ami jelenleg közel 1,5 milliárd forint.

Fontos elmondani, hogy egy szövetkezetnek az a sajátja, hogy az osztható eredmény az 50 százalék. Tehát 50 százalékot bent kell hagyni mindenképpen. És nyilvánvalóan az osztalék az nem biztos, hogy cél egy biztosított tag tekintetében, mert könnyen lehet, hogy jobban jár, hogyha biztosítási díjban realizálja ezt, hiszen így nem adóköteles.

Fölmerülhet a kérdés bennetek, hogy cégek hogyan csatlakozhatnak. Ha a területi kamarák és a Magyar Mérnöki Kamara maximalizálni szeretné a lehetőségét, akkor hogy lesznek érdekeltek a cégek? A cégeket oly módon lehet érdekelté tenni, hogy a tulajdonos vagy az ügyvezető a céget bejegyzzi a Kamarába. A cégnek van tulajdonosa és van ügyvezetője. Vagy az ügyvezető, vagy a tulajdonos részjegyet vásárol, és ez ad neki egy opciót, hogy kedvezményes biztosítást kössön a cég tekintetében. Nyilvánvalóan ennek a mértékét, arányait meg kell szabni. Én először is tulajdonképpen a túlzott szociális gondolkodás vágyával szembesültem itt néhány kolléga részéről, mert én úgy indultam neki, hogy a cég vesz az alkalmazottjának, de erről lebeszéltek.

A tőkehatékonyság véleményem szerint egy kicsit nagyobb, mert lehetnek rövid lejáratú pénzhasznosítási lehetőségek is. Egyrészt ott van az a másfél milliárd forint, vagy négy millió euró, ahogy tetszik. Másrészt a bevétel. A bevételt is időszakosan le lehet kötni. A tőke hatékonyság megint csak egy konzervatív becslés és a prudencia jegyében született. Kiküldtem egy anyagot, abban láttátok, hogy 30%-os kárhányad szerepel. Ez nagyon egyszerű a különbség. Más a gondolkodási mód. Mert az én 30%-om az a jelenlegi biztosítási díjából van levezetve. Az előadók pedig úgy számoltak, hogy eleve kisebb bevétel van, tehát a hányad nagyobb. Ezért van náluk 60% és ezért van az a fura helyzet, hogy ahogy csökken a

kárhányad, úgy nő a biztosítási díj.

Hajdú György: Tényleges befizetésre figyelembe véve a 2027 eleji indulást, mikor volna körülbelül szükség?

Szolga Dániel: Erre a kérdésre szerintem jobban meg kell néznünk az ide vonatkozó jogszabályt az ügyvéd kollégánkkal. úgyhogy konkrét dátumot én most nem tudnék ennek a tervnek a tekintetében mondani, de mindenképpen Elnök úron keresztül vissza fogunk jelentkezni.

Wagner Ernő: Tulajdonképpen ezt meglehet úgy oldani, hogy ha elkezdjük a részjegy jegyzését, akkor ezt egy garantált számlán kell kezelni, a reálértékét valamilyen módon meg kell őrizni, és ha nem gyűlik össze a szükséges összeg, akkor vissza kell fizetni. De nyilvánvalóan az a cél, hogy összegyűljön. Tehát alapvetően egy bátor döntés kell, mert utána biztos, hogy összességében Jól jár mindenki ebben a tekintetben.

Hajdú György: Ezt azért kérdeztem, mert ha a területi kamarákra gondolunk, ott a döntéshez a taggyűlés vagy a küldöttgyűlés kell. Tehát akkor ezt elméletileg május elején meg kéne hozni ezt a döntést a legtöbb területi kamaránál,

Wagner Ernő: Nem kell májusra döntést hozni. Ha eltökélt az adott területi kamara, akkor nyilván egy rendkívüli taggyűlés, küldőgyűlés tekintetében ez megoldható. Azt tudni kell, hogy az 500 milliónak a jelentős hányadát a Kamara tudja és képes jegyezni. Tehát, hogyha a Magyar Mérnöki Kamara Küldöttgyűlése úgy dönt, hogy ezen elindulunk, akkor másfél év múlva akár az egészet le tudná jegyezni, inkább arról van szó, hogy helyet szeretnénk adni a területi kamaráknak, nem pedig arról, hogy gyűjtögetnünk kell minden áron a pénzt. Azt kell tudni, hogy az köbevésett szabály, hogy a természetes személyek arányának 66,7 %. Természetes személyek esetében egy természetes személy önmagában pedig 35%-nál többet nem jegyezhet.

Rittenbacher Ödön: Megnéztük a beérkező biztosításokat nálunk, és körülbelül 10 főnek cég fizeti. Ezek a személyek kifelé nem terveznek, hanem csak a cégen belül, és helyettük a cég fizeti a biztosítást.

Kikértem a kolléganőmtől korfánkat 182 főből, 60 év fölött 46 százalék van. Ebből 70 év fölött pedig 20 százalék. A 70 év fölöttiek között el tudom képzelni, hogy vannak már olyanok, akik azt mérlegelik, hogy mindegy, hogy milyen biztosításom van, de 200 ezer forintot biztos, hogy nem fogok befizetni, mert négy év múlva leteszem a tollat, a szakmát.

Wagner Ernő: A tag nem egyenlő a biztosítottal. Nyilvánvalóan nem feltételezhető az, hogy 80 éves korában 200 ezer forintot erre rákölt, de az feltételezhető, hogyha ez a biztosító működik, akkor itt köti meg a szerződését. Az is egy fontos dolog a szövetkezeti jogszabályok tekintetében, hogy a tagok egyharmadának személyes közreműködést kell vállalnia. Most a

jogszabály szerint, hogyha valaki itt köti meg a biztosítását, akkor a személyes közreműködésnek minősül. Tehát ez az akadály viszonylag könnyen bevehető, tehát erről még nem esett szó.

Varga Géza: Szeretném megköszönni az előadóknak, illetve akik felkészülésben részt vettek. Ez egy nagyon jó előadás volt. A kockázatokat látjuk de azt gondolom, hogy ez egy abszolút támogatható dolog, és ez jó lesz a mérnöktársadalom számára.

Wagner Ernő: Felmerülhet a kérdés, hogy egy 25 ezer fős kamarai tagságú köztestület esetén miért csak ilyen kevesen érdekeltek. Azért van így, mert jelenleg a jogszabály erről szól, de a Állami Beruházási Érdekegyeztető Tanács tagjaként hagy mondjam el, hogy ezt követni fogja nagy valószínűséggel a felelős műszaki vezetők biztosítása, mert valójában az ő esetükben ez sokkal indokoltabb. Képzeljétek el, hogy van 12.000-14.000 felelős műszaki vezető külön-külön szakágban, és van 90.000 építőipari vállalkozás. Ebből kódoltan kifejthető az, hogy jogszabálysértő üzemmódban működik az építésgazdaság, tehát nincs mindenhova felelős műszaki vezető.

Fenyvesi Csaba: Nagyon jól összeállított prezentációt kaptunk. Ha a számokat nézzük, akkor ha jól értem, akkor Tolna megyének, mint kamarának 5-10 millió forintot kéne befizetnie, egyszerű befizetési tételként. illetve nekem, mint mérnöknek, plusz 200 ezer forintot. Nekem tavaly 60 ezer forint volt ez a biztosításom, és akkor, ha jól értem, akkor én ebből 25%-ot tudnék nyerni, tehát 15 ezer forintot. Ezeket a számokat jól fordítottam le magam a számára?

Wagner Ernő: Kérdés az, hogy idén mennyi lesz később a biztosítási díja.

Fenyvesi Csaba: Arról volt szó, hogy a megyei kamarák, akkor beszállnak ebbe. De ha egy kamara nem száll be, mondjuk a saját tagja, attól még beszállhat ebbe a rendszerbe?

Wagner Ernő: Természetesen. Úgy vélem, hogy a területi kamarák felé ez nem kötelezettség, hanem inkább lehetőség. Mert összességében ő tudja a tagjai érdekében megfelelő módon kamatoztatni azt a tőkét, ami felhalmozódott. Egyé iránt pedig előbb-utóbb ez termőre fordul, ha a csapadékfüggvény, amit itt láttunk valós.

Csergő Vencel: A kérdés, hogy milyen hasznot hoz. Ez nem befizetés, hanem befektetés.

Bótvári József: Ha az elnökséggel leülünk, és mind lehetőséget természetesen ezt átbeszéljük, akkor gondolom, ha a tagságra készült egy föltételezett 5.000 fő 200.000 forinttal, akkor nekem tudsz-e mondani, attól függetlenül, hogy a MMK közvetten a mi pénzünkéből az egészet kifizeti, de közvetlen mi, a területi kamarák, először hány forinttal kellene beszállnunk. Tehát van-e valamilyen ökölszám?

Wagner Ernő: Amennyit akartok, ez fakultatív. 150 millió forint nagyságrendet hagyunk



szabadon a területi kamarák számára, ez benne volt az anyagban.

Az az olló egyre inkább nyílik, a területi kamaráktól beszédett pénzről van szó, de én magunknak tudom a tagságot. A Kamara költségvetésében az egyéb bevételeink közel 200 millió forintot jelentenek.

Bózvári József: Éves költségvetésünk 12 millió forint, nagyban nem gondolkozhatunk.

Németh Gábor: Lehet, hogy nem figyeltem teljesen jól, de egy körülbelül 1,6 milliárdos tőkére vetítve volt egy 90 milliós nyereség összeg, ami azt hiszem úgy volt, hogyha akkor volt 90, hogyha ez a bizonyos második viszontbiztosítási konstrukciót is kell legalább az elején fizetni. Akkor jól értem-e, hogy ez itt akkor nem a 12 százalék, hanem ez 7 százalék? Ezek a számok stimmelnek? Szeretném felhívni a figyelmet, hogy úgy érzem, hogy ezzel az ötlettel kapcsolatban kétféle pozíció létezik a kamrai tagok részéről. Az egyik az, aki fizeti a biztosítást, és abban érdekelt, hogy 25%-ot nyerjen, ami akkor is fennáll, hogyha be se lép az egészbe. Magyarán az, hogy én tag is legyek ebben, nekem vagy keresztényi szeretetből, vagy pedig pénzügyi érdekeltségből kell belépnem. Nyilván, ez a 12% akár vonzó is lehet, de jól gondolom, hogy a befizetett 200 ezer forint, mivel azt nem lehet kivenni, az gyakorlatilag egy elveszett összeg?

Wagner Ernő: A szövetkezeti részjegy reálértéke valamilyen módon megmarad, az eredmény felét bent kell tartani, ha bent tartod, nominális értéke növekszik.

Csergő Vencel: A 90 millió forint hozam az valóban 6 %, ez a biztosítási tevékenységből származó hozam. A 12 %-os hozam a lekötésekből származik. Ez nagyon prudens, én csak a tőkebefektetéssel számoltam, de a díjbevételeket is be szokás fektetni. A kifizetésig több idő telik el, ezeket több időre be lehet fektetni, de ezzel nem számoltam

Wagner Ernő: Még annyit teszek hozzá, hogy az üzemi eredmény a vállalkozási tevékenység eredményével keveredik. Tehát az üzemi eredmény az a 90 millió forint, és a pénzügyi műveletek eredménye az egy külön rovat, és úgy adódik össze.

Németh Gábor: Az a 6% ez már ma sem biztos, hogy teljesen igaz a rövid lejáratú kötvényeknél, de nem tudom, azért nagy távlaton azért itt egy-két százalékos államkötvény kamattal érdemes számolni. Arra szeretem volna egy picit rávilágítani, hogy valójában ahhoz, hogy a magánszemély részjegy tulajdonosoknak a tömegét összehozzuk, azt kell jól kidomborítani, hogy ez egy befektetésnek sem utolsó, mert akkor van erre nagy esélye. Nem tudom, hogy olyan létezik-e, hogy a biztosítási díjat esetleg attól is függővé tenni, hogy valaki ténylegesen részvénytulajdonos-e vagy nem.

Wagner Ernő: Ez már finomítás kérdése. Lehet. Benne van az anyagban egyébként.

Németh Gábor: Ezek a rendszeres éves kötelező biztosítások mellett, a projektbiztosítások kezelhetők ebben a körben?

Wagner Ernő: Ez a konzervatív üzleti tervnek a terméke. Nyilvánvalóan a projektbiztosítások csak növelik a bevételt.

Csergő Vencel: Igen. Röviden válaszolva, bele lehet azt is venni. Itt most egy elsődleges piaci arányt feltételeztünk különböző árbevételekhez, de ez még hozzá lehet számolni a projektbiztosításból bejövőt is. A mechanikája hasonló lenne, ugyanúgy mondjuk 20 millió limitig viszontbiztosítva, ha még ebből van extra bevétel, az csak még jobb lesz.

Wagner Ernő: A jogszabály szerint egy üzletágot egy szolvenciával lehet indítani. Ez a felelősségbiztosítási üzletág. A felelősségbiztosításon tekintetében mondjuk a közbeszerzési tanácsadókat is biztosíthatja ez a szövetkezet? Felelősségbiztosítás az is.

Csergő Vencel: A Szolvencia 2-ben ezt meg kell nézni. Szolvencia szempontból szerintem igen, de nem merem azt mondani, hogy igen anélkül, hogy megnézzünk.

Wagner Ernő: Tehát megfontolva a diverzifikálható piac akkor tulajdonképpen.

Csergő Vencel: Valószínűleg igen, de utána kell nézni.

Kocsó Gábor: Jó gondolatnak, jó kezdeményezésnek érzem ezt a biztosításszövetkezetnek a létrehozását. Az is nagyon fontos, hogy nagyon jól kell előkészíteni. Ha jól sikerül, akkor egy nagyon fontos, szimbolikus bemutatása a mérnökök érdekérvényesítő képességének. Tehát, hogy nem hagyjuk magunkat kibabrálni biztosítók, egyéb más szereplők által. Nagyon fontos, hogy jól legyen előkészítve. Nagyon fontos a díjtétel kérdése. Itt kitűnt a számításokból, az okozott tényleges károknak az értéke. Erre elhangzott egy meglehetősen tetemes összeg. Az a kérdésem, hogy ez miből lett? Tényleges megtörtént esetekből sikerült hozzájutni ezekhez az adatokhoz, vagy ezek becsült értékek? Én úgy gondolom, hogy a tervező mérnökök nagyon jó munkát végeznek, és nagyon ritka a kár esemény okozás. Tehát én itt egy picit eltérést érzek, vagy pedig ez egyszerűen biztosításszámítás technikailag így kell eljáráni, és a valóságos érték várhatóan kisebb lesz.

Csergő Vencel: A napi munkámban árazok Professional Indemnity-t, nem a magyar piacon, hanem a nemzetközi piacon. A feltételezések a kárméretre és frekvenciára innen jöttek. Ezt mindenképpen pontosítani kell. Ez egy előzetes terv, hogy megnézzük, hogy nagyjából helyes adatokkal rendben van-e. A következő lépésben tényleg az, hogy valós kár esetekre finom hangolni kell ezt a modellt.

Varga Tamás: Elég tetemes díjat képvisel a viszontbiztosításnak az éves díja ebben az egész kalkulációban. Számoltatok-e olyannal, hogy csak 20 millióig biztosítana a biztosító, és a



nagyobb értékű vagy nagyobb cégeket egyelőre nem, mert akkor ez egy jelentős költségcsökkentés itt az első pár évben.

Csergő Vencel: Az indulással kapcsolatban ez egy olyan részletkérdés, amit finomhangolni kell. A viszontbiztosítás sem úgy működik, hogy online megvesszük, hanem ezt majd ki kell alkudni a viszontbiztosítóval. Ott kell mutatni egy üzleti tervet, meg kell mutatni, mennyi lesz az éves átlag díj. Érdekes gondolat, hogy az elején csak a kis és mikro üzletekre térjünk rá, és akkor esetleg el is tudjuk kerülni a károkat anélkül, hogy viszontbiztosítással kelljen foglalkozni. Ezt is meg lehet vizsgálni.

Wagner Ernő: Elhangzott az előadásban az, hogy az elején, ha beáldozzuk a nagy nyereségvágyat, akkor 50 milliós viszontbiztosítással is lehet működni. Az arról szól, hogy 800 millió forint fölött lép be a viszontbiztosító.

Bodor Dezső: Mennyire elfogadott ez a matematikai modell? Mi jönne ki, ha más modellt használnánk.

Csergő Vince: A Monte Carlo egy eléggé bevált modell, amivel szoktak játszani, hogy milyen eloszlást feltételezünk káresetekre, illetve a nagyságra. A binomiális eloszlás, tehát hogy egy vagy nulla kár lesz, az például egy egyszerűsítés, mert lehet, hogy valaki többször is kárigényt jelent be, ilyenkor például Poisson eloszlás szoktak alkalmazni. Most ezt nem vizsgáltam meg különböző módszerekkel, eloszlásokkal. Ez a legstandardabb, tehát ettől azért ritkán térnek el.

Németh Gábor: Azzal számolt ez a modell, hogy ha valaki kárt okoz, akkor annak a díja változik a jövőben, ad abszurdum, ki is zárható? Mert ilyen események vannak a biztosítói rendszerben, és szerintem ez az egyik legnagyobb probléma, de ennek lehetnek számítási vetületei is.

Csergő Vince: Nagyon jó kérdés. Az árazási modellekben általában az egyik legfontosabb dolog, hogy milyen elmúlt kár események voltak. Itt most, mivel én egy olyan árazást akartam, ami inkább portfólióra vonatkozik, ezt leegyszerűsítettem, és ebben az árazási modellben ezt nincsen bele véve, de a végső árazási modell az nem csak a nettó árbevételről és a limittől fog függeni, hanem fog függeni az önrésztől, kárelőzménytől, a tevékenység végzésének idejétől.

Wagner Ernő: Implicit módon, az elhangzottak alapján még annyit szeretnék hozzátenni, hogy egymástól függetlenül próbáltunk becsülni káreseményeket. Az én kutatásaim szerint körülbelül egy 5 ezres tömegnél a benchmarkok szerint körülbelül 200 bejelentés érkezne, és körülbelül 125 állna meg. Vencel esetében pedig a hagyományos biztosítási módszert használva 90, ami megáll. Szerintem Vencelnek van igaza, mert nekünk egy óriási előnyünk van. Nevezetesen az, hogy tudunk proaktívak lenni. Nézzetek körül, hogy a biztosítási piacon



a kárszakértők alapvetően olyan alkalmazottak, akik valójában nagy tapasztalattal rendelkeznek a kárszakértés tekintetében, de konkrétan a káresemény szakmai megítélésében nem feltétlenül, főleg, ha ezt tervezéssel összefügg. Nekünk olyan embereink vannak, és olyan kárszakértőket tudnánk alkalmazni, akik értenek is a történethez. Magyarul egyfajta pajzsként is tudnak működni. Nem arról van szó, hogy lelöknénk magunkról a kárigényeket, hanem arról van szó, hogy meg tudnánk védeni a tervezőt a nemtelen támadásoktól. Ezt lehetne működtetni területi alapon ugyanúgy, mint az energetikai tanúsítványok ellenőrzését, hogy minden területi kamaránál lenne egy-két ilyen ember, és keretszerződés lehetne velük kötni, és tulajdonképpen ők ezt végre tudnák hajtani. Egy a lényeges, azt beszéltük az urakkal, hogy nagyon fontos, hogy a kárszakértő az egyben szövetkezeti tag is legyen, mert az megfelelő módon fogja képviselni a szövetkezeti érdekét is

Tóth Sándor: Ez az egész modell a másfél milliárdra készült. Mi van akkor, ha egy olyan pozitív elfogadás van, és a tagok kvázi túljegyeznék ezt a dolgot?

Wagner Ernő: Nem fogunk kétségbe esni, mert akkor nyilvánvalóan működik. Az ellentettje a probléma, mert akkor vissza kell adni a pénzt.

Tóth Sándor: Tehát azt kell mondani, akkor másfél milliárd forint összegyűlt, akkor vége?

Wagner Ernő: Épp az, hogy nem. Épp az, hogy a csillagos ég a felső határt.

Tóth Sándor: Én itt a tőke megtérülésre gondolok.

Wagner Ernő: Azért nem lesz rosszabb, mert ha többen jegyzik, akkor nyilvánvalóan többen fognak biztosítást is kötni. Feltehetően. Tehát l'art pour l'art jegyzés nem várható

Csergő Vencel: A szolvenciatőke, ami másfél milliárdra jött ki, ez nem az üzleti tevékenység mérete miatt másfél milliárd, hanem ez az abszolút minimum. Ha sokkal több üzletet csinálunk, akkor ez lehet több is.

Kocsó Gábor: Én másként közelíteném meg a dolgot, csinálnék egy előzetes masszív felmérést már félig meddig elkötelezettség szinten. Kiderül, hogy a szükségesnek a kétszerese jelentkezik tízezer fő. Ekkor le lehet vinni százezerre a szükséges minimális tőkét, lehet, hogy még annál is népszerűbb lesz.

Szóllóssy Gábor: Ez az 5000 ez egy nagyon-nagyon alul becslés. Csak Budapesten van legalább 5000 olyan tervező, akik érintettek ebben a kötelező felelősség biztosításban. Tehát országosan egész biztos, hogy több, nagyobb a létszám, és ez mindenképpen alátámasztja azt, hogy egy ilyen felmérést, előzetes jegyzést mindenképpen érdemes lenne csinálni, és azzal a számítást is pontosíthatnánk.



Buzás Zoltán: A működési költségbe belekalkuláltatok-e azt, hogyha különböző bírósági eljárásokkor jogi képviselőbe beavatózóként kell a biztosítónak belépni a tag mellett? Ilyenkor, hogy lehet etikusán eldönteni azt, hogy a biztosító érdekeit képviselem a kifizetésbe, vagy a tag érdekeit a bíróság előtt, és meddig húzható egy ügy?

Wagner Ernő: Tekintettel arra, hogy ez egy kamarai szövetkezeti biztosító, úgy vélem, hogy a biztosító érdeke és a tag érdeke egy kárrendezés kapcsán közel azonos. A tagnak is az az érdeke, hogy megszabaduljon a problémától, a biztosítónak is az az érdeke, hogy megszabaduljon a problémától, idézőjelben használom ezt a kifejezést. Kétféleképpen lehet, vagy elhárítani a kárt, akkor ezért védekezik a kamara, és a perköltséget megkapja. vagy pedig akkor fizetni kell.

Csergő Vencel: Amikor kárkölségekről beszélünk, akkor az adminisztrációs díj és esetleges jogi díjakat bele szokták számolni. Ezt később pontosítani kell, külön becsléseket tenni. De igen, jó gondolat, hogy ezzel is kell számolni.

Szolga Dániel: Kiegészíteném annyival, hogy kettő fő költsége van a biztosításnak. Nyilván az alap alapítással kapcsolatos díjakon kívül. Van egy operációs költség, ami leginkább a fizetésekről szól, tehát túlnyomó többségében itt az alkalmazottak fizetéséről, különböző rendszerhasználati díjakról beszélünk, illetve, ahogy elmondtuk, a károk kifizetése is egy költség. Például lehet ilyenről is beszélni, hogy utalási költség. Nyilvánvalóan ez egy elenyésző százalék, de, amikor 800 milliót utal az ember különböző károsultaknak, akkor már ez egy értelmezhető százalék. A 320 millióban kimondottan nem volt külön ügyvédi díj, abba egy olyan állandó, leginkább állandósult csapat volt benne, amivel biztosan elvégezhető az operációja egy ilyen jellegű tevékenységnek.

Wagner Ernő: Annyit teszek hozzá, hogy van némi eltérés a számításaink között. Én az energetikai tanúsítóknak kifizetett összeggel kalkuláltam a kárszakértők esetén, és ebben a tekintetben harmada jött ki. mint az urak által kalkulált kárszakértői költség. Nyilvánvalóan én nem akarom a mérnök kollégákat megfosztani a bevételtől, csak abból levezetve. gyakorlatilag egy helyszíni tanúsításellenőrzés nagyjából hasonló tevékenység, mint egy kárszakértés. Nagyjából. Nyilvánvalóan ez egy kezdetleges üzleti terv.

Buzás Zoltán: Nagyon fontosnak tartom, hogy a hozam jellegű befektetéshez, a szövetkezeti jegyhez a hozamot hozzuk meg, és ne csak a kedvező biztosítást. A tag abban érdekelt, hogy vegyen szövetkezeti részjegyet, mert az a 12-13% az egy biztos hozamnak tekinthető hozam, piacon, tehát arra kellene appellálni, és a másik meg kellene mellette egy olyan biztosítási ajánlati bemutatót a szervezéshez.

Pólya Endre: A nyolcnál ugye kisebb az egy. Ez egy matematikai kérdés. Az első az hamarabb van, mint a nyolcadik, ugye? Azért tettem fel ezt a kérdést, mert a hozzászólások és a gondolatok, kérdések, azok mind a 7., 6., 3., 2. mérföldkőhöz kapcsolódnak, és szerintem ott tartunk az elsőnél. Én ehhez szeretnék egy picit visszanyúlni. Szükséges egy döntéshozatal,



ami tekintetében a kialakult vélemények, kérdések, hozzászólások mentén én azt érzékelem, hogy igen, jó eséllyel van egy olyan választmányi ajánlás megszületésére esély, hogy igen, folytassuk ezt a folyamatot, ezt az előkészítést, haladjunk tovább.

Ennek azért is tudnék örülni, mert egyszerű biztosítottként, akár mint az autó esetén a kötelező felelősség biztosításnál, itt is hasonlóképpen jár az én agyam. Kötelező muszáj vagyok meglépni, de ha már fizetek érte, keressem meg azt, ahol a legkevesebbet kell fizetni. Ha így nézzük, a kamarai szövetkezet, biztosítási szövetkezet alapból tud hozni minimum egy 20-25 százalékos díjelőnyt a piaci biztosítókkal szemben. Tehát az, hogy a biztosításra és a biztosítóra a tervezők javára szükség van, ez napnál világosabb. Nagy öröm lesz a fogadtatás, hogyha ez olcsóbb is tud lenni. Ha emellett a tag vagy a biztosított taggá válik szövetkezeti részjegy vásárlásával és abból további üzleti előnyei származnak, az még tovább növeli. Tehát száz szónak is egy a vége erre a szövetkezetre szerintem igény van, nagy lesz a népszerűsége. Én azt javaslom, hogy igen, haladjunk előre. Minden egyes mérföldkőnél van visszafordulási, visszalépési lehetőség.

Még lehet dönteni, tehát semmi lehetőségtől nem fosztjuk meg magunkat, hogyha előre haladunk. Egy a kérdés, az a pénzügyi támogatás, amire utalt Elnök úr. Az körülbelül ezt a folyamatot meddig képes finanszírozni?

Wagner Ernő: Szerintem sokáig.

Pólya Endre: Ez jól hangzik. Ez azt jelenti, hogy vélhetően anyagi kockázatot sem kell föl vállalni, hogyha előre haladunk ebben a folyamatban. A magam részéről azt javaslom minden jelenlévő kollégának, hogy adjunk bizalmat ennek a folyamatnak és támogassuk pozitív döntéssel ezt a folyamatot.

Kocsó Gábor: A tagok beléphetnek, kell, egy induló tőkének a létrehozása, ehhez kell egy taglétszám is. Most mi van akkor, aki később szeretne becsatlakozni, az egyszerűen emeli tovább a tőkét, ez nagyjából megvan. De mi van, aki ki akar lépni?

Wagner Ernő: A kilépés az annyiban nem egyszerű, hogy el kell tudni, kell valakit találni, akinek eladja.

Fenyvesi Csaba: Ott tartunk az utolsó előtti pontnál, hogy az MNB kiadta az engedélyünket, és akkor kezdjük felépíteni magát a szervezetet. És akkor arról volt szó, hogy évente ez kb. 300 millió forintba kerül. Tehát még nincsen tagságunk, de már fel kell állítani a menedzsmentet, a kárrendezőket, mindenkit. Kiadunk a nulladik évben 300 millió forintot, felépül a szervezet, elkezdjük szervezni a tagokat, és feltételezzük, hogy összejön a tagság. Mi van, ha nem jön össze a tagság? Akkor ez a management felépítés alapvetően egy veszteség számunkra, és úgy kell kalkulálni.

Szolga Dániel: A lépcsőfokok, vagy a mérföldövek nem voltak jó példák, hogy bizonyos lépések itt folyamatban történnének, tehát amíg az MNB elbírálja a kérelmet, addig már lehet



dolgozni ennek az infrastruktúrának a kiépítésén. Ez nem feltétlenül azt jelenti, hogy akkor most itt embereket felvesszünk, és kapják a fizetést úgymond semmilyen munkáért cserébe, vagy minimális munkavégzésért cserébe. Itt leginkább arról van szó, hogy a részleteiben a projektsapat kidolgozza, hogy hogyan fognak végbe menni a különböző folyamatok, amit nyilvánvalóan előbb-utóbb emberek végeznek majd el, de valóban lenne egy olyan része a működés elején, amikor ez az egész matematikai egyenlet kicsit másképpen néz ki, azáltal, hogy egy csökkentett üzemmódban működik a cég, azért, hogy utána optimálisan tudjon működni, azért, hogy egy biztonságos kezdeti fázisban finom hangolni lehessen az élesben már működő folyamatokat. Ez tulajdonképpen a kezdeti alapítási költségekhez tehető.

Fenyvesi Csaba: Olyan szempontból érdekes ez a dolog, mert a másfél milliárdnak össze kell jönnie. Tehát, ha nincs meg a másfél milliárd, akkor a szövetkezet nem alapítható meg. Azt nem értem, hogy nincsen tagságunk, de mégis a másfél milliárdot valahogy össze kell szednünk. Először a tagságot kell összeszedni.

Wagner Ernő: Elmondtam, hogy ezt a másfél milliárdot külön számlán kell kezelni, le kell kötni, és garantáltan visszafizetni, ha mégsem sikerül.

Fenyvesi Csaba: Az ötezer főnek az egy milliárdot össze kell adnia.

Wagner Ernő: Így van. Ezt egy külön számlán kell addig kezelni, amíg nem indul útjára a biztosító. Mindamellet az utolsó előtti mérföldkő eseményig körülbelül 12 millió forintot kell elköltenünk és az előtte lévő eseményeket az MMK apparátusának kell megoldania.

Fenyvesi Csaba: De a másfél milliárdnak meg kell lennie, akkor lehet megalapítani a szövetkezetet. Tehát az egy milliárdot nekünk össze kell adnunk. Ezt követően megyünk be az MNB-hez, és benyújtjuk, a kérelmet. Tehát a tagság megszervezése, az az MNB engedélykérelem előtt kell, hogy meglegyen.

Szántó László: Részjegy előjegyzéssel ez megoldható.

Németh Gábor: Azt hagy kérdezzem meg, hogy egy olyan konstrukció nem képzelhető el, hogy nem csak a részjegy lejegyzésre, hanem a biztosítás, mint szolgáltatás igénybevételére is előszerződést kötni. Magyarán egyből a piacra is egyfajta kötelezettségvállalást tenni, ami nyilván azt jelentené, hogy előre ki kell dolgozni ennek a díját, és akkor megmutatni a tagnak, hogy X biztosítónál 100 hajítófa, nálunk 80 hajítófa. Ha most 2028-re és 2029-re előre befizeted, akkor akár még kapsz 10% előnyt. is.

Csergő Vencel: Ezek olyan részletkérdések, amiket ki kell dolgozni. Szerintem jó ötlet. Egy szövetkezeti biztosítónál az elgondolás az, hogy a tagok azért vesznek részjegyet, hogy utána ügyfelek is legyenek. Az, hogy ez pontosan hogyan van összekötve az indulásnál, erre lehet ilyen ötletet, hogy a részjegyvásárlás az első éves biztosításra is egy erős indikáció, illetve

árazás szempontból persze, tehát mielőtt elindulnánk az árazási modellt, azt ki kell dolgozni, tehát akkor már be kell tudjuk árazni, hogy a különböző tagoknak mennyiért tudnánk adni biztosítást.

Nagy Gyula: Nagyon sok fontos kérdés elhangzott, és mindig-mindig visszatértek ahhoz, hogy sikerül-e ezt az 1 milliárd forintot valamilyen módon összeszedni, és ezt természetes személy tagok útján kell. Én ebben a kockázatot abban látom, hogy nagyrészt a cégek fizetik a tagoknak a biztosítást. Tehát a személyek, az egyéni személyek nem érdekeltek ebben. Elhangzott az, hogy mint befektetés ez vonzó lehet, talán ez lehet az, ami ezt az egészet kedvezővé teheti a tagok számára. A mi biztosításunk egy százalékkal változott. Nehéz erre alapítani, hogy mihez képest változik a biztosítás. Kell egy előzetes felmérést mérni, mert az a 650 ember, aki azt mondta, hogy ő ebbe belevágna, az elég kicsi szám ahhoz, hogy most 5000-ról vagy bármiről beszéljünk. És én változatlanul ezt a természetes személy és a cégek által fizetett biztosítás között látom a problémát. Látom a szakmagyakorlók között, hogy 90%-ban vagy akár még nagyobb százalékban ez a helyzet.

Wagner Ernő: A közbeszerzési piacot nem tettem hozzá, hogy ott növekedett nagy mértékben, ahol projektbiztosítást kell kötni.

Nagy Gyula: Igen, az egy más terület.

Varga Géza: Nekünk abban kell hinni, hogy a piaci folyamatok működni fognak. A piaci folyamatok egy ilyen helyzetben is működni fognak. Lehet, hogy ez a Magyar Mérnöki Kamara, ez nem a világpiac, és itt van 11 ezer tag, de ha mi a biztosításokat olcsóbban tudjuk adni, mint a piac, akkor a biztosításnak egy jó része ide fog jönni. A referencia szerint 88%-a van az ügyvédi kamarának piaci lefedettsége. Hihetetlen nagy szám, amikor a biztosítók ennél jóval kisebb piaci részesedésért versenyeznek, vagy törnek be piacokra. Szerintem miért? Mert piaci körülmények között működik. Mi belépünk egy piaci körülménybe, muszáj hinnünk abban, hogy a piac működni fog, és ha mi olcsóbban tudunk biztosítást adni, akkor hozzák fognak jönni. Mindannyian így döntenénk. A 200.000 forintot pedig a tagok szerintem el fogják tudni dönteni, hogy befizessék-e, nem? Akár a nyereségért, akár a cégüknek az előnyéért, bármiért. Piaci folyamatok fogunk működni, és ez biztosítja azt, hogy ez egy sikeres sztori lehet. Jól elő kell készíteni.

Wagner Ernő: Ha az anyagot végig olvastátok, amit kaptatok, akkor ott annak a végén van egy angol parafrázis, egy angol közmondásnak a leképezése, nevezetesen, hogy ha nem jön össze ez az egész, akkor is fontos, hogy a biztosítók érezzék a hűvös leheletünket a tarkójukon. Nevezetesen, hogyha megneszelik, hogy nekünk ilyen szándékunk van, az azért a piacba valamilyen módon egy beavatkozás.

Kun Gábor: Az elhangzottak alapján bennem az fogalmazódott meg, hogy az elsődleges feladat most ebben a teremben az, hogy a Választmány a tekintetben hozzon egy elhatározást,



hogy támogatja-e azt, hogy a folyamat a részjegy előjegyzésig eljusson. Mert ez az alapja az egésznek. Nyilván ehhez a reménybeli szereplőknek ígérni kell valamit. Azt kell ígérni, hogy jól járnak ezzel. Jól járnak erkölcsileg, és jól járnak anyagilag is. Tehát ebben az előkészítő folyamatban, ha hiszünk abban, hogy így van, akkor érdemes elindítani a dolgot.

Wagner Ernő: Ennek érdekében határoztuk meg úgy a napi rendet, hogy este még azért tudjunk beszélgetni, és holnap még térjünk vissza erre a témára mindenképpen.

Bukovics László: Úgy gondoljátok, hogy az építészeket is ebbe be lehet vonni? Vagy ezek csak mi vagyunk, mert volt ott egy dián egy szám.

Wagner Ernő: A lényeg az, hogy ezt rugalmasan kell kezelni.

Varga Tamás: A legnagyobb kockázat, hogy lesz-e 5.000 ember, aki ezt a részjegyet megvásárolja. Milyen előnyei származnak neki pénzügyileg? Ez legyen a marketing középpontja.

Wagner Ernő: Ehhez van mérnök újságunk, ehhez van honlapunk, ehhez van hírlevelünk. Tehát tulajdonképpen ez egy óriási előny.

Szolga Dániel: Egyrészt valóban ez az egyik legnagyobb kockázat, amit előbb említett itt a kérdező, hogy összejön-e ez az ötezer fő vagy ez az egymilliárd forintos hozzájárulás. Ez kockázat a projekt megvalósulásának a szempontjából. Ez nem egy pénzügyi kockázat, itt nem beszélhetünk veszteségekről, előbb is elhangzott, van egy valamilyen mértékű projektköltség, amire kapott a Kamara támogatást, de ez abban a szempontból nem kockázat, hogy bárki bármit veszthet. Ami szintén elhangzott korábban, az az erkölcsi és pénzügyi aspektus ennek azért szerintem egy nagyon szép megfogalmazás, mert alapvetően itt tényleg kettő dologról beszélünk. Az egyik az az, hogy ez pénzügyileg mit tud eredményezni, akár a biztosítási díj, akár a befektetett kétszázezres összeg tekintetében, de a másik az a, mi úgy mondjuk, hogy kvalitatív, tehát hogy nem számszerűsíthető előnyök. Ilyen például az, hogy milyen elbánásban részesülne az, aki igénybe veszi ezt a szolgáltatást, aki része ennek a tagságnak, milyen szakmai háttérrel kapna az MMK által. Ezek nagyon fontos olyan pontok, amit, ha bár nem tudjuk számonként megvalósítani, nem szabad róluk megfeledkezni.

Alapvetően, amikor az ember döntést hoz, ezt a kettő szempontot tartja maga előtt, tehát egyrészt az anyagi kedvezményeket, másrészt az, hogy a befizetett díjért cserébe mit kap. Milyen biztonságot kap, milyen jogi segítség, vagy milyen szakmai segítségnyújtást, hogyha esetleg egy káreset bekövetkezne. Úgyhogy arra a kérdésre, ami elhangzott, hogy lehetséges-e az előjegyzést kibővíteni akár a biztosításokra is azt válaszolom, szerintem erre van lehetőség, de úgy gondolom, hogy nem szükséges, mert hogyha megfelelően elvégezzük az előkészületi munkálatokat, megfelelően végigvisszük ezt a kommunikációt, akkor adott az a helyzet, hogy miért ne váltanának a mérnökök egy ilyen kedvező biztosításra.

Wagner Ernő: Ne feledkezzünk meg még egy dologról, hogy 25 ezer tagunk van, és körülbelül még a fele se érdekelt ebben a történetben. Nekünk gondolnunk kell a másik oldalra is, és szerintem, hogyha ebbe belevágunk, akkor valami olyan elvi megállapodást kell kössünk, hogy ennek az eredménye az valamilyen módon azt a másik fél tudja kamatoztatni. Egyébként ma nekem, holnap neked, Tehát előbb-utóbb ők is érdekeltek lesznek, én úgy vélem, hogy akár önkéntes alapon is lehetne biztosítást kötni egy felelős műszaki vezetőnek, egy műszaki ellenőrnek,

Rittenbacher Ödön: Nagyon rövid kérdés lenne, lehet, hogy gyakorlati az elnök úrhoz, Nagy Gyulához fordulnék. Tehát ő említette, hogy 5 emberének ő fizeti a biztosítást. A kérdésem az, hogy a jövőben, ha létrejön majd ez a társaság, azt a 200-200 ezer forintot befizetné-e külön a tagjai után?

Mert, mint cég, nem fogadjuk be, mert jogi személyiségű. Tehát a kérdés ez, hogy hogy jutnának az munkavállalói ahhoz a kedvezményhez, amiről itt beszélünk?

Wagner Ernő: Erre válaszoltam az előbb, a cégem kilenc tag után fizet biztosítást, azt mondom, hogy kilenc részjegyet veszek, és a cégem megkapja a kedvezményt. De ki lehet dolgozni egy olyan rendszert is, ami degresszív. Tehát nem biztos, hogy a például egy nagy cégnek 200 részjegyet kell venni, ha ide jön.

Nagy Gyula: Annyiban könnyebb a helyzetem, hogy azért ebből az öt főből a többségnek közvetlen anyagi érdekeltsége is van. Tehát azt, hogy most a cég fizeti, vagy ő fizeti, vagy helyette befizeti, ez nem jelent különbséget. Nyilván ez ott érdekes, ahol kevés tulajdonos és sok alkalmazott van, ott jelenthet ez gyakorlatilag problémát. Én ezekre gondoltam, és nem kis létszámú mérnökről van szó. Viszont egyre több, egyre nagyobb létszámú tervezőirodák vannak, ahol ez egy lényeges kérdés.

Wagner Ernő: Beszéltem a Keszthelyi Tiborral, vele alakítottuk ki ezt a szempontrendszert, hogy a tulajdonosok vesznek részjegyet, és úgy kapja meg a kedvezményt.

Nagy Gyula: Nekem ezzel az egészszel kapcsolóiban egyetlen egy fenntartásom van, és talán ezért vannak olyan érzéseim, ami feltételelessé teszi ezt az egészet. Miért kerültünk ilyen helyzetbe? Tehát akkor is érdemes lett volna ilyen energiákat befektetnünk, amikor lett volna arra lehetőségünk, hogy megakadályozzuk, hogy ilyen helyzetbe kerüljenek a mérnökeink, ilyen kötelező biztosítási helyzetbe. Mert akkor ez az egész probléma lényegesen csekélyebb lenne. Ahogy hallom, most már a felelős műszaki vezetők felé is érdekes ez. Én nem azt mondom, hogy nem kell biztosítás, de nekem az a véleményem, hogy projekthez kötött biztosítás kell, nem egy általános, általános jogosultsághoz. De ez egy más kérdés, ezen már túl vagyunk, úgyhogy én ahogy hallom, hallom, nektek ez szimpatikus, tehát ezt biztos, hogy támogatni lehet. Én mindenképpen mielőtt a Választmány véleményt alkotna és döntene, kérdezzétek meg az elnökségeiteket, hogy mi a vélemények róluk.

Szántó László: Szerintem tévesztés alatt vagyunk. Az, hogy kell biztosítás, nyilvánvaló. Eddig is volt, eddig is kötöttünk biztosítást. Ez egy hibás szabályozás, hogy személyhez köti a biztosítást. Ezt nem tudtuk megakadályozni, bár megpróbáltuk. Egy hibás megközelítésen keresztül nézzük a biztosítási piacot, illetve a biztosításunknak a helyzetét. Nem személyhez kell kötni a biztosítást, mert a károkozó a szerződő cég lesz. Tehát felé fognak majd egyébként kártérítési kötelezettséggel jönni. Egy cég vehet 5-10 részjegyet, ha akar, mert ez egy befektetés. Válasszunk szét, van egy befektetési oldal, azt hitelessé kell tenni, és van egy kötelező biztosítás oldala, amit pedig vonzóvá kell tenni. Ha csak belegondoltuk, teljesen nyilvánvalóan be akarjuk vonni biztosítottként az építészeket, hiszen duplán biztosítjuk ma a tevékenységeket. Ő a teljes jövedelme után fizeti a biztosítást, az alvállalkozók, akik alatta dolgoznak, pedig a saját bevételük után fizetik a biztosítást. Nyilván azt vállalnia kell az építésznek, hogy ha itt köt biztosítást, akkor az alvállalkozói is itt kötnék biztosítást, mert akkor ugyanabban a biztosítási kockázatba esünk egy emelt befizetésével. Tehát az első, hogy van egy üzleti része a dolognak, ez nyilván valószínűleg kell domborítani. Senki nem fog venni itt jegyeket csak úgy. Nyilván ezt lehet vonzóvá tenni azzal, hogy aki vett jegyet, az még egy egész a kedvezmény. Azt sose felejtsetek el, hogy a gazdasági szereplő, aki szerződést és köt egy tervezési feladatra, az felel a tevékenységért. Ez egy rossz szabályozás. Mert ennek helyesen úgy kellett volna szólni, hogy a tervezést vállaló természetes vagy jogi személynek biztosítással kell rendelkeznie. Ez lett volna a helyes módszer.

Egyet kell most eldöntenünk, jó kérdések voltak, szerintem mindenki most kezdi el megérteni a problémakört. Tovább kell lépnünk, és még részletesebben ki kell ezt elemezzük. És igenis, ha nem lesz szándék arra, hogy bejöjjön a másfél milliárd, akkor ez nem jön létre. Tehát a szándéknyilatkozatokat be kell gyűjtsük. Egyébként simán lehet, hogy lesz, és gondoljátok meg, hogy ha ez a valóságban tényleg elér-e egy 12-15 százalékos hozamot, akkor még befektetésnek sem olyan rettenetes. Én azt gondolom, hogy össze lehet ezt szedni. A legfontosabb, és egyébként azt elfelejtettük mondani, hogy köszönhetően önöknek, mert ő dolgozott rajta a legtöbbet. De nyilvánvalóan meghallgattuk azt is, hogy ezzel még mélyebben kell dolgozni, és még több szempontból meg kell vizsgálni. Most már nekünk az a döntésünk, és majd az lesz a döntésünk, hogy menjen-e ez tovább, vagy nem. A részletek ki lesznek dolgozva?

Wagner Ernő: Kedves Elnök úr, itt egy remek előadásban volt részünk. Érdeklődéssel figyelem azt, hogy miként fogják tudni az elnökségekkel, az adott elnökségekkel ilyen szinten megbeszélni a Választmány tagjai. Én úgy gondolom, hogy a Választmány egy szuverén testület, akik ezt végig hallgatták, az ő belátásukra kell bízunk magunkat. A Beruházási Érdekegyeztető Tanácsban én ezt a jogszabályt nem szavaztam meg. Az ÉVOSZ megszavazta, és az egyházak is megszavazták. Az eredmény 18:1 lett. Tegnap a közbeszerzési tanácsban 14-1 arányban szavaztak le, amikor a mérnökök biztosításának útmutatójáról volt szó. Nem tudom, hogy mit tud tenni ezen kívül a Kamara. Én úgy gondolom, hogy a tőlünk elvárható gondossággal jártunk el.

Dr. Bálint Ákos: Sok hozzászólásban hallottam, hogy így a társaságok, meg úgy a

tervezőcégek. Ne felejtsük el, hogy két különböző dologról van szó. Az lehet, hogy a társaság fizeti jelen pillanatban a tervezőjének a biztosítási díját. Ez a továbbiakban sem tiltott. Viszont elnézést, hogyha a mérnök kamarák összeadják az 500 millió forintot, utána nemhogy lehetősége sincs arra egy jogi személyiségnek, hogy további részvényt vásároljon, ha azáltal másfél milliárddal számolunk. A lényeg, hogy a jogi személyiségű részvényesek aránya nem haladhatja meg úgyse az egyharmadot. Tehát továbbra sem tiltott, hogy a nagy cég kifizesse a tervezőinek a biztosítási díját, amely 20-25 százalékkal kedvezőbb lehet a mostani piaci helyzetben. Fel sem merül az benne, hogy vegyen 200-szor 200 ezer forintos részesedést.

Bocz Gábor: Be kell valljam, hogy rettenetesen furdalja az oldalamat a kíváncsiság a tekintetben, hogy az 500 millió egyébként megvan-e. Mert jelenleg biztosan Elnök úr mondta, hogy 350 millió forint megvan, tehát nagyjából 150 milliót kezd szétosztani cégek, illetve köztünk. Baranya vármegye jelentkezik, hogy szeretne részt venni, de annyira furdal a kíváncsiság, hogy egyébként megvan az 500 millió?

Wagner Ernő: Erről a témáról még holnap beszélünk.

Kun Gábor: Elnézést, egy dolgot szerettem volna csak elmondani, nevezetesen azt, hogy a tovább gondolkodáshoz okvetlenül figyelembe ajánlom részletekre, hogy világosan különítsük el a részjegy vásárlással kapcsolatos témakört, ami a biztosítási szövetkezet alapításához kapcsolódik, és a működésből adódó anyagi előnyöket. Ez két nagyon különböző dolog, bár összefügg, mert nyilván a rész, ha agítalunk részjegyvásárlásra, ígérnünk kell valamit. Az ígéret az anyagi előnyökre szól, az erkölcsieken túl. A két dolgot, amit állandóan keveredik egyébként a hozzászólásokban, világosan el kell különíteni

Wagner Ernő: Válaszmányi Elnök úr felhatalmazott arra, hogy jelentsen be a szünetet, és akkor erről majd holnap beszélünk, de köszönjük meg a szakértőknek a kiváló prezentációt.

Szolga Dániel: Az egyik megfigyelésem az lenne, hogy sok kérdés irányult a modellre, hogy hogyan számoltuk ki ezt az 5000 tagot, a vele járó nyilván eladott biztosításnak a bevételét. Fontos megjegyezni, hogy egy ilyen modell, egy ilyen aktuárius modell egy folyamaton megy keresztül. Ez jelenleg egy kezdeti fázisban van, ami nagyjából megmutatja azt, hogy itt mi várható. Ez a folyamat a projekt megvalósításával finomhangolás alatt áll. Amikor egy ilyen cég üzemel, tehát egy biztosító cég üzemel, a különböző tapasztalatokat beépíti ebbe a modellbe, és egyre pontosabban tudja megjósolni a helyzetet. Nagyon jó kérdések és nagyon jó megfigyelések érkeztek innen a teremből, ez nagyon fontos a továbbiakban is, az általunk hozott szaktudás, sokat ér, de nem teljes értékű az Önök tapasztalata és az önök meglátása nélkül.

Az, hogy mi meg tudjuk hallgatni azokat a felvetéseket, esetleg problémákat, esetleg félelmeket, amik lehetnek az Önök szempontjából, vagy akár a tagság szempontjából, az nagyon fontos abból a szempontból, hogy hogyan dolgozunk mi tovább, és hogyan segítsük akár mondjuk a részjegy értékesítéssel való munkálatokat,



Még egyetlen megfigyelés, hogy én sok igazgatói megbeszélésen vettem részt. Egyik sem volt még ilyen hosszú, és az egyiknél sem figyeltem meg azt, hogy ennyire mindenki követte volna a beszélgetést, úgyhogy ez egy nagyon pozitív élmény volt az én szempontomról is. Köszönöm szépen a figyelmüket és a kérdéseket is.

Hajdú György: Húsz perc szünetet rendelek el.

Hajdú György: Tájékoztatom a jelenlévőket, hogy az ülésről kép- és hangfelvétel készül, amely alapján a jegyzőkönyvet dr. Sente Olivér fogja elkészíteni, Szükségünk van két jegyzőkönyv-hitelesítőre is, erre felkérném Szöllőssy Gábor és Nagy Bernát urakat.

A Választmány az ülés tisztségviselőit egyhangú szavazással elfogadta.

Wagner Ernő: Egyúttal szeretnénk megköszönni Abonyi Csabának, hogy vendégül lát minket.

Dr. Liska András: Elnézést szeretnék kérni a Választmánytól, amiért az ülés nem Debrecenben került megrendezésre. Ennek oka, hogy a Titkár Asszonyunk felmondott, így a mérnökbált sem tudtuk megszervezni. Nagy szeretettel és tisztelettel hívunk mindenkit jövő évben a bálunkra.

Hajdú György: Egy bejelentés erejéig dr. Sente Olivérnek átadnám a szót.

Dr. Sente Olivér: Tisztelt választmányi tagok, tényleg rövid bejelentés. Érkezett ma délután egy jogszabálytervezet, amit egészen hosszú határidővel hétfőn 5 óráig kellene véleményeznünk. Ez egészen pontosan a területfejlesztési tervezői jogosultság bevezetéséről szól, illetve annak a tervezéséről. Ezt a területfejlesztési minisztérium szeretné saját hatáskörben nyilvántartani, vezetni a névjegyzéket és egyáltalán bevezetni ezt a jogosultságot. Itt láthatjátok, hogy milyen végzettséggel szerezhető meg elviekben ez a jogosultság. Ehhez természetesen szakmai gyakorlatigazolás is szükséges. A hosszabbítás az a jogosultsághoz hasonlóan öt évente szükséges. Továbbképzést, egyebet nem írnak elő. Ez egy tájékoztatás, hogy engedelmekkel megküldeném ezt nektek. A határidőért a minisztérium nevében is szeretnék elnézést kérni.

Esetleg az is kerüljön egy olyan véleménybeadásra, ami ezt a fajta jogosultságot beépíti a jogosultsági kormányrendeletben, mint egy kvázi módosítási javaslatot is adjunk, vagy csak simán elutasítjuk ezt?

Ez nem kimondottan csak mérnöki végzettséggel lenne elérhető.

Wagner Ernő: Az indítványom az, hogy vegyétek előre, vegyétek legyetek szívesek előre a Választmány ügyrendjére vonatkozó napirendet. Főtitkár úrral és Olivérrel visszavonulunk, és próbálunk valamit összehozni.

Választmányi Ügyrend áttekintése

Hajdú György: Az ügyrend módosítását én vetettem fel. Sok újdonság nincs benne. Egyrészt nem kamarai törvény van, hanem Méptv. Az Alapszabályban egy némelyik hivatkozás azóta megváltozott. Volt egy-két nem egyértelmű megfogalmazás benne, azokat módosítottam. Ha valakinek van valamilyen javaslata, kérem jelezze.

A Választmány egyeztetette az ügyrendre vonatkozó egyes észrevételeket.

A Választmány az ügyrend módosítását egyhangúlag támogatta.

Konzultáció a kamarai tagdíjról

Hajdú György: Ez valóban csak konzultáció lenne. Nincs semmi előzetes anyag. Nem tudom, mi a tapasztalatotok, főleg mi területi elnökök tapasztalata. Nálunk azért minden évben öten vagy hatan jelezték, hogy vagy felfüggesztik tagságukat, vagy kilépnek a kamarából, döntő többségük a tagdíjjal magyarázta ezt. Tehát van egy ilyen tendencia, és biztos van, ahol érződik vagy csökkent a tagdíj befizetési fegyelem. Arról lenne szó, hogy jó-e a mostani automatizmus? Amin hosszabb távon elgondolkozhatnánk, az a garantált bérminimumhoz kötés, hogy ez volt-e ugyan a legjobb viszonyítási alap, vagy valami más módszert kéne meghatározni az automatizmusra, ha annál maradunk.

Wagner Ernő: A tagdíj tekintetében a bölcsességekre szeretnék bízni mindent. Egy a lényeg, a Magyar Mérnöki Kamarának, most már tényleg nyomatékkal hangsúlyozom, hogy nem feltétlenül van szüksége arra többletre, ami ennek kapcsán fölmerül. A területi kamaráknak kell eldönteni hogyan legyen. A Magyar Mérnöki Kamara gazdálkodása stabil, és a tagdíj emelésre ilyen szempontból a szüksége. Ezt bátran mondhatom. Én egyszerű kamarai tagként egy ilyen gazdasági helyzetben és ami még várható, nem feltétlenül ragaszkodnék ahhoz, hogy egyrészt biztosítással akarjuk a tagokat megkeresni, másrészt még ezzel borzoljuk a kedélyeket. Gyakorolhatnánk néha gesztust is.

Pólya Endre: Sokkal inkább nem is tagozati elnökként szeretnék néhány gondolatot, hanem mérnökként, kamarai tagként próbálom összefoglalni azt, ami egyébként a tagozaton belül kollégák véleménye alapján ki merek jelenteni. Az egyik, az örvendetes, hogy a kamara anyagi helyzete stabil, a gazdálkodása kiegyensúlyozott, van tőke arra, hogy mondjuk ezt a szövetkezeti biztosító formációt is el tudjuk indítani. Eddig ez nagyon jó. A másik, hogy sok korábbi esztendő problémáját orvosolta az az Alapszabály módosítás, hogy egyfajta díj emelés, díj növekedési automatizmust épített be, amire akkor a legjobb tudásunk és ismeretünk szerint választottuk a garantált bérminimumot, mint alapot. Ez is jó. Semmiképpen én ezt nem változtatnám meg, mert nem lehet tudni, hogy a külső gazdasági

körülmények mit, hogyan eredményeznek majd, ami a kamarára is hatás gyakorol, az sosem baj, hogyha van pénzügyi tartaléka egy szervezetnek.

Az, hogy ezt a díjat, amit ma egy-egy kamarai tag fizet, egyre többen nehezményezik, hogy magas. Én magam sem örvendezek, amikor egy összegben ezt a 80 ezer forintos díjat ki kell fizetni. Kifizetem természetesen. Ezt tetézi ez a kötelező biztosítás, amelyik mondjuk az én esetemben alsó hangon másfél-kétszeresére emeli a kamarai tevékenységem kötelező költségrészét. Ezért örvedetes az a perspektíva, hogy mondjuk a szövetkezeti biztosító megjelenésével ez a biztosítási díj tud mérséklődni. Mit lehet ebben a helyzetben a tagságnak felajánlani ezért a magas díjért, amire tegyük fel, hogy szó szerint elfogadom, hogy erre a pluszbevételre nincs szüksége a kamarának. Szerintem szüksége van.

De ha ebből a pluszbevételből a kamara tud adni a tagoknak olyan szolgáltatást további díjtérítésen nélkül, amiért jelenleg még a tagdíjon felelősségbiztosításon túl fizetni köteles kénytelen a mérnök kamarai tag, akkor a pénzéért kapott szolgáltatás csomag növekszik, és ezzel lehet véleményem szerint csitítani azokat a negatív véleményeket és háborgásokat, amelyek erősödnek. A tetejében van egy nagyon jelentős probléma, amivel nem tudom, mikor foglalkoztunk utoljára. A mérnöki kamara a kamarai tagokkal szemben tud eljárni szabálytalan tevékenységvégzés esetén. Szerintem ezzel nagyon komolyan kellene foglalkoznunk. A lényeg az az, hogy én azt javaslom, gondolkozzunk kell azon, hogy abból a plusz forrásból milyen többletszolgáltatást tudunk nyújtani a mérnök tagjainknak, hogy maradjanak a körünkben. Nem szeretnék tagdíj emelést, csak annyit, amennyit az alapszabályi algoritmus eredményez.

Wagner Ernő: Az Alapszabály, az két lehetőséget ad. Van egy főszabálya, meg egy szabálya. A főszabály az egyértelmű, hogy algoritmus működik. De van egy eltérési szabály, ha kétharmad úgy akarja, hogy ne, akkor ne. Tehát egyszer s mindenkorra, öntsünk tiszta vizet a pohárba. Az, hogyha nem emeljük a tagdíjat, az nem eltérés az Alapszabálytól. Tehát a kérdés az, hogy akarsz kétharmados többséggel emelés nélkül tovább működtetni kamarát, vagy az algoritmus alapján akarod emeltetni a tagdíjat. Itt most elsősorban a területi kamarák képviselőinek kéne megnyilvánulni, ~~nem elvitatva~~, nem elvitatva a választmánytagsági jogodat, de alapvetően tényleg a területi kamaráknak kéne megmondani ezt.

Bezzeg János Talán én érintett vagyok, mint megyei elnök. Két küldöttgyűléssel ezelőtti indítványoztam, a 6,6%-ot szerettem volna eltöröltetni. Most örömmel hallom, hogy az országos kamarának erre nincs is szüksége. Ezt most lehet, hogy rosszul értelmeztem, de így gondoltam. Viszont a tagdíj emeléssel kapcsolatban úgy gondolom, hogy az Alapszabályt módosítani kellene, ezt az automatizmust kivenni, és minden alkalommal megbeszélni, hogy milyen emelések várhatók és lesznek, és annak megfelelően módosíthatnánk az alapszabályt. Per pillanat most én nem emelném a tagdíjat, illetve azt javaslom, hogy ne emeljünk tagdíjat.

Hajdú György: Először is nem az Alapszabályt kell módosítani, hanem meg kéne alkotnunk az új díjrendszerre vonatkozó szabályzatot. Másrészt, ahogy Elnök úr is mondta, mindig van lehetőség arra, csak kétharmados többség kell, hogy eltérjünk ettől az automatizmustól.

Németh Gábor: Kamaránk elnökével együtt voltunk abban az Alapszabály Előkészítő Bizottságban, ahol ez a szabályozás hosszas diskurzus tárgya volt. Mi úgy tekintettünk a tagdíjra, hogy mivel a kamara az egy non-profit szervezet, a tagdíjnak a költségeket kell lefedniük. Vélelmezhető, hogy az inflációval per az, és az ehhez igazodó, nyilván ehhez nagyjából igazodó garantált bérminimumnak az arányával emelkedik. Tehát tulajdonképpen ezzel biztosítjuk szabályszerűen hosszú távon azt, hogy vélelmezett emelkedő költséget le tudjuk fedni.

Nyilván ketté nyílik az olló, hogy valójában ezek a költségek ilyen értelemben növekednek-e, illetve hogy a mérnöki társadalomnak a mindenkori fizetőképes kereslete az mennyire igazodik a mindenkori inflációhoz. A másik érvünk pedig az volt, hogy pontosan, hogy a 35 ezer forintos tagdíjnak a dilemmáját elkerüljük, hogy hosszú-hosszú éveken át nem emeltük, és ezzel tulajdonképpen egy ilyen finanszírozási nehézségbe kerültünk, azért vezessünk be egy szabályozást, hogy ezt ne kelljen állandóan vitatárgyával tenni, hogy ne jussunk azokba a helyzetekbe, mint a négy évenkénti választási ígéretekbe, hogy azért kicsit populista módon most ne növeljünk, mert az jól hangzik, és akkor cserébe ezeknek majd valamikor a jövőbeni problémákat fogjuk magunkra húzni. Ezt szerettük volna szabályát tenni.

A másik véleményem pedig az, hogy az, hogy benne van egy alap szabályozás, és az eltérésnek a lehetősége, én hadd hozzam ide a szerzői jognak a jogi szabályozását, ahol az alapszabály az az, hogy a szerzőt illetni a különböző jogok, de gyakorlatilag most már állandóan az a szabály, hogy egyébként pedig minden tervezői szerződésbe lemondatták a tervezőt a szerzői jogokról. Tartsuk meg azt, hogy tényleg csak egyedi, nagyon indokolt helyzetben kelljen, vagy lehessen eltérni, és igenis az Alapszabály legyen a fő szabály, és az állandóan alkalmazandó szabály. A harmadik pedig az, hogy az egy dolog, hogy mi most pénzügyileg, mint kamara rendben vagyunk, de azt a kérdést is fel kell tennünk, hogy valójában minden olyan működési feladatot tökéletesen lefedünk-e, amit egyébként, és itt utalok Pólya Endrének a szavaira, amit egyébként elvárnak tőlünk a kamarai tagok.

Szerintem itt a probléma elsősorban azzal van, hogy a tagok nem látják azt, hogy a növekedő díj, arányában a Kamara is tökéletesíti a folyamatait, vagy bizonyos olyan szolgáltatásokat nyújt, ami egyébként feladata lenne. Nekem vesszőparipám a szakmagyakorlás ellenőrzési szabályzat. Ma nagyon sok kamrai tagunk azt mondja, hogy nincs megoldva a minőségellenőrzés, és a legnagyobb problémánk az, hogy a piacon az olcsóbbak elviszik a munkákat, és ezért nem tud széteszlani jól a díj. Tehát hogyha megfelelő módon megszerveznénk a szakmagyakorlás ellenőrzést, ami egyébként egy nem jelentéktelen költség, például tagokat delegálni arra, hogy minden tagnak öt évenként egyszer át kellene nézni portfólióját és utána szankcionálni. Ez komoly díjért lehetne megcsinálni, hogyha ezt le kellene fedni egy kamarának, az ebből a díjból meg lehetne tenni. Mindig szoktam utalni a könyvvizsgálói kamarának a gyakorlatára. Nekem a könyvvizsgálóm azt mondta, hogy ők nem a NAV ellenőrzéstől félnek, hanem a könyvvizsgálói kamarának a saját belső ellenőrzésétől, mert atombiztonsággal öt évenként mindenkinek a munkáját átnézik, és hogyha nem ütnek meg egy színvonalat, akkor újra átnézik az összeset, és aztán a végén még meg is vonják a jogosultságot. Ilyen szolgáltatásokat kellene bevezetni, ennek a költségvetési

fedezetét megteremteni, és akkor nem biztos, hogy ilyen jól néznénk ki, hogyha ezeket a dolgokat el kéne végezni. Azon ebben el lehet gondolkodni, hogy az országos kamara és a területi kamarák között, hogy osszuk meg esetleg a díjat. Ha Elnök úr azt mondja, hogy az országos kamarának nincs szüksége díjra, el tudom képzelni, hogy a területi kamaráknál lehet még díjigény. Én azt nagyon tapasztalom, hogy a feltörekvő generáció, a 30-asok, 40-esek már egyáltalán nem vevők arra, hogy most a saját szabadidejük terhére a kamarai munkát elvégezzék. Lehet, hogy itt is feladatok vannak, akár a továbbképzések terén. Nem biztos, hogy mindazt a szolgáltatást nyújtjuk, amit kellene, és úgy persze könnyű pénzügyileg jó helyzetbe kerülni.

Wagner Ernő: Nem azzal a céllal fogalmaztam meg a gondolataimat, hogy azt ellentétes értelemben alkalmazzátok. Arra gondolok, hogy nem feltétlenül azért mondtam ezt, hogy erre mondjátok azt, hogy ti majd sarcoltok, és nem fizettek tovább. Ezt nem gondoltam. Ebben a tekintetben nem gondolnám, hogy ezt így kéne értelmezni. Altruizmus az egyik oldalról, akkor a másik oldalról is legyen, mert ez elvárható. Az pedig egy freudi elszólás lehetett a részedről, hogy ellenőrizni, majd szankcionálni. Ellenőrizni és szükség esetén szankcionálni.

Szántó László: Van egy aktuális problémánk, amire tudnátok költeni ezt a pénzt. 2026-ban visszavonjuk a szabványokat, és a kormány nem hajlandó finanszírozni a fordítást. Én azt javaslom, hogy tartsuk meg az emelést, és fordítsuk a teljes összeget ebben az évben a szabványfordításra. Szerencsére itt van a Farkas professzor, aki be tud számolni az MSZT problémáiról. Most továbbadom, de ezen gondolkodjatok is, utána én majd megkérlek téged, hogy erről beszélj.

Szóllóssy Gábor: Ez is egy olyan szolgáltatás lenne, ami szükséges. Úgy gondolom, hogy ezt az egész kérdést alaposan végig kell beszélni, végig kell gondolni. Valóban sokat vitatkoztunk ezen annak idején az Alapszabály Előkészítő Bizottságban is. De egy dologtól most azért óva inteni magunkat, hogy most azt mondjuk, hogy nem emelünk, Aztán két év múlva azt mondjuk, hogy visszahozzuk az algoritmust, és akkor megint lesz egy relatíve nagyobb emelés. Egy percig nem mondom, hogy a rendszert nem kell felülvizsgálni, de nézzük meg minden egyes elemét. Az emelést felhasználjuk olyan költségekre., amire a tagok érdekében szükség van.

Dr. Liska András: Itt többen a tagdíjemelést is mellett vannak. Azt szeretném megkérdezni, hogy milyen operatív vagy tényleges munkát végeztek ti annak érdekében, hogy ezek a befolyt többletpénzek hasznosak legyenek elkölthetőek kamara szinten. A tisztességesen gazdálkodó megyéknél több tízmillió forint tartalék van. A tagozatoknál, akik tisztességesen gazdálkodnak, nagyon sok pénzmaradvány van. Tehát nincs szüksége, senkinek sem. Akinek a Dáriusz kincse is kevés, hát azok meg miatt ne emeljünk tagdíjat. és tisztességesen gazdálkodni, illetve aki hozzá szól, hogy költsük, erre-arra, mondjon konkrét javaslatot, kidolgozva.



Rittenbacher Ödön: Nálunk úgy néz ki, Heves vármegyében, hogy kevesebb munkájuk van a mérnököknek, mint korábban volt. Tehát egyfelől amellet lennék, hogy ne emeljük a díjat. A másik, ha mégis emelnénk, akkor viszont a Szántó László érvelését fogadnám el, hogy valami konkrét céllal, és az a szabványosítás az elég komoly cél.

Kocsó Gábor: Nem pontosan értem Liska elnök úr érvelését tekintettel arra, hogy vannak olyan szakmai tagozatok, amelynek az éves költsége párszáz ezer forint nagyságrendű. Gyakorlatilag a legalapvetőbb dolgainkat sem tudjuk fedezni belőle. Jogos az az észrevétel, hogyha egy ilyen biztosítási szövetkezetet hozunk létre, akkor ott egy évre, két évre egy kis enyhítés, egy gesztus jellegű dolog a tagság felé, hogy nincs tagdíj emelés. Ezt nem lehet folyamatosan fenntartani, mert a kiadások nyilvánvalóan nőnek, és egyszerűen az a minimális bérszintnövekedés az pontosan mutatja, hogy a gazdaságban bizonyos feladatoknak az ellátására annyival több pénz kell. Lehet, hogy vannak területi kamarák, dúskálnak a vagyonban, Lehet, hogy vannak tagozatok dúskálnak a vagyonban, de vannak mások, akik meg nem, komoly hiányok vannak, tehát nem tudunk alapvető dolgokat megcsinálni, társadalmi munkában, szakma szeretetből, a Kamara iránti elkötelezettségből csináljuk.

Hajdú György: Én azt mondanám ezt a témát fejezzük be, holnap folytathatjuk. A biztosítási szövetkezettel jóval több idő ment el a tervezetnél.

Wagner Ernő: Tájékoztatta a Választmányt a területfejlesztési tervezői mérnökökre vonatkozó jogszabályra vonatkozó vélemény első változatát.

A Választmány a területfejlesztési tervezői mérnökökre vonatkozó jogszabályra vonatkozó vélemény első változatát 26 igen, 0 nem szavazattal, 1 tartózkodás mellett támogatta.

2026. február 14. (szombat)

10:00 A Választmányi ülés második napjának megnyitása

1. Tanácskozás a kamarai tagság biztosítási feltételeinek lehetőségeiről

Hajdú György: Köszöntötte a megjelenteket. Az ülést a biztosítás kérdéseivel folytatnánk.

Wagner Ernő: Azt a következtetést vontam le, hogy van a kérdésnek támogatottsága, de nézzük meg a valóságban is. Hányan látják úgy, hogy el kellene indulni?

Hajdú György: Közvéleménykutatás szintjén gondoltam, számoljuk meg, hány területi kamarai elnök van jelen.

Tizennégy területi kamarai elnök van jelen. Közülük ki érzi úgy, hogy támogatóan tudna



nyilatkozni a biztosító létrehozásáról?

A területi elnökök közül 12 területi kamarai elnök támogatóan nyilatkozott.

Hajdú György: Hány főnek van felelősségbiztosítása? Közülük hányan térnének át a kamarai biztosítóhoz?

A Választmány tagjai közül 22 fő jelezte, hogy áttérne a létrehozandó biztosítóhoz.

Hajdú György: Hányan kívánnak a szövetkezet tagjaivá válni, részjegyet vásárolni?

A Választmány tagjai közül 19 fő jelezte, hogy áttérne a létrehozandó biztosítóhoz.

Wagner Ernő: Nem tudom mennyire volt világos, hogy minden részjegy egy szavazatot jelent. Hiába lépnek be a kamarák nagyobb összeggel, ugyanúgy egy szavazat illeti őket. A szabályzatot úgy kell meghozni, hogy a szövetkezet a döntéseket a kamarák demokratikus fórumán keresztül hozza meg, az belefér-e? A Felügyelőbizottságban és minden operatív szervezetben többséget kapnak a szabályzat szerint a kamarák, tehát a tagság véleménye a kamarákon keresztül is érvényesülhet, így a szélsőségek könnyebben kezelhetők.

A kérdés, hogyan megyünk tovább? Több megoldásról is beszéltünk. Felmerült, hogy első körben ülés tartása nélküli szimpátia szavazás során mérjük fel a küldöttek véleményét. Úgy tűnik ez a gondolat kissé háttérbe szorult, hiszen, ha nem tudják mi a kérdés, nem tudnak szavazni.

Ha biztonságosabb úton indulunk el, gyakorlatilag kizárható, hogy 2027-ben elindulunk.

Németh László: Mint bányászati tervező, nehezen kötöttem biztosítást. A biztosító kikötötte, hogy ha bizonyos ideig fenntartom a biztosítást, díjkedvezményt kapok. Úgy gondolom, van más is, aki több évre elköteleződött, így alapvetően problémás lehet a 2027-es indulás. Támogatnám, hogy 2028. január 1-jétől próbáljuk bevezetni a szövetkezeti biztosítót.

Németh Gábor: A tágabb határidő az intenzív munka ellen hat. Ugyanakkor a nagy rendszerekben állandóan az volt a probléma, hogy a határidő tönkretette a minőséget. Mivel ez egy új dolog és ezt közvetíteni kell a tagság felé, valamint figyelembe kell venni az engedélyezési eljárást is, nem tartom realitásnak a 2027-es indulást.

Wagner Ernő: A 2028-as indulás mellett szól az is, hogy a kamaráknak adatgyűjtési kötelezettsége is van, így még idén tudunk hozni egy olyan szabályzatot, amely alapján több információt tudunk meg, amely segíti megalapozni a terveinket.

Zubor András Pál: Három ábrával készültem. Az elsőt látható, hogy 9100 főnek kellene biztosítást kötnie, ennek közel fele a Budapesti és Pest Vármegyei Mérnöki Kamara tagja. A

9100 fő nagyságrendileg a fele rendelkezik biztosítással. Ma a felrögzített adatok alapján közel 50%-a valamely gazdasági társaságon keresztül biztosított, 30 % munkavállalóként, 20 % egyéni vállalkozóként és nem egész 2 % magánszemélyként biztosított.

Itt nem egy alkalommal szerepelnek a szakmagyakorlók, tekintettel arra, hogy van, akinek több biztosításra van szüksége.

Kálmán Miklós: Magánszemély hogyan sikerült biztosítást kötni?

Zubor András Pál: Nem tudom, de amikor az Országos Titkári Értekezleten felmerült, milyen lehetőségek legyenek a rögzítő felületen, akkor megfogalmazódott kérésként ez is. Bízom benne, hogy nem félreértésből jelezték ezt.

Tóth Péter: Az új kamarai biztosító tervezi a szerződéskötést magánszemélyekkel? Ez nekem nem sikerült.

Wagner Ernő: A MABISZ-szal egyeztetünk a kérdésben.

Zubor András Pál: A berögzített biztosítások esetében, ahol ismert a partner, 41% a Generali, közel 20 % a Groupama, 18% a Colonnade. A berögzített adatokat ennyire lehetett feldolgozni jelen pillanatban, a díjra vonatkozó információkhoz egy nagyobb kutatás szükséges.

Németh Gábor: A 2027-re átlógó biztosításokat már ma is kötik a kollégák, így alapvetően a 2028-as indulás lehet a megfelelő.

Wagner Ernő: A kérdés tehát, hogy 2027-ben vagy 2028-ban induljon a biztosító?

A Választmány tagjai egyhangú szavazással a 2028. évi indulást támogatták.

Fenyvesi Csaba: Az egyik sarkalatos kérdés, hogy például Tolna vármegyében 177 érintett tag van a 600 tag közül. Jól meg kell fogalmaznunk miért támogatjuk a 177 tagot a 400-zal szemben úgy, hogy a közös vagyonunkból 500 millió forintot be kell fektetnünk.

Wagner Ernő: Azt gondolom, hogy erről volt szó, nevezetesen, hogy a felelős műszaki vezetők biztosítása is előbb-utóbb elő fog jönni, másrészt valamilyen haszna van ennek a biztosítónak. A kamarák szempontjából ezt úgy kell felfogni, hogy lekötjük a pénzt.

Fenyvesi Csaba: Ez nem lekötés. Megalakítjuk a szövetkezetet, ez akkor oda rögzül.

Wagner Ernő: De a hasznát igen.

Fenyvesi Csaba: Ha azt kivesszük, az kamatadó köteles, így nem sok marad. A



kommunikáció megalapozásában kérjük a Kamara segítségét. A biztosítók most annyival vannak előttünk, hogy ismerik a kockázati profilt és a kárhányadot, mi csak sejtjük. Vannak olyan területek, amelyeket a biztosító kizár azért, mert a kockázati profil és a kárhányad olyan nagy, hogy nem tudják bebiztosítani.

Wagner Ernő: A kárhányadot ugyanúgy próbálja modellezni a biztosító. Honnan tudná?

Fenyvesi Csaba: Az a kérdésem, hogyan tudjuk kezelni a nagy kockázati profilú részeket, amiket nem tudunk bevállalni. Mindenkit bevállalunk, miközben a nagy biztosítók ezt nem teszik meg? Óriási biztosítók vannak a piacon. Ha valamit ők nem akarnak elengedni, akkor látok kockázatot abban, hogy alámennek az áraknak, mert meg akarják tartani az ügyfeleket. Ezen gondolkozni kell. Mi, mint kis biztosító, hogyan versenyzünk a nagyokkal?

Wagner Ernő: A kiküldött anyagban szerepel, hogy ha nem jön össze az is eredmény, mert kevesebb lesz a biztosítási díj, jót teszünk a tagokkal. A biztosítók közlekedési területre is kötnék biztosítást. Úgy vélem a közlekedésben sincs nagyobb kockázat, mint a tartószerkezeti tervezésben.

Varga Géza: Példa előttünk az ügyvédi kamara, nekik sikerült megcsinálniuk. Ha hiszünk a szakembereknek, akkor az ő számaikban kell hinnünk, én nem szeretném megkérdőjelezni. A legfontosabb rész a kommunikáció. Ez egy hasznos dolog lehet, de ez a kommunikáción fog múlni. Javaslom, hogy a folyamatba vonjunk be kommunikációs szakértőt, rettentő sokat segíthetnek. Egy oldalban hiteles és vonzó üzeneteket kell leírnunk.

Wagner Ernő: Odakint Bodor Dezső mondta, hogy valamilyen módon ismertetni kéne a tagokkal az elképzelést. Az a konszenzus kezdett kialakulni, hogy a taggyűléseken, küldöttgyűléseken kellene beszélni jó lenne, ha nem egy napon tartják a taggyűlést, küldöttgyűlést. Meg tudjuk-e oldani, hogy ne egy napon tartsátok? Kérem, hogy jelezzétek a Főtitkárság felé, milyen időpontban tartjátok.

Bózvári József: A legelső időpontig egy jól összefoglalt, egységes anyagot küldjünk ki a területi kamarák részére. Fontos, hogy minden területi kamaránál ugyanaz hangozzon el.

Wagner Ernő: Ami kiment nem jó?

Varga Géza: Amikor ilyen helyzetben voltam, a kommunikációs szakember azt mondta, hogy én a szakmát képviselem, a mondandóm felét nem érti a közönség. A következő szakember mást mond. Nem ezeken a szinteken kell megnyerni a tagokat, hanem olyan kommunikációs szinteken, ahol mindenki csak igennel tud válaszolni. Csak ilyen üzeneteket kell megfogalmazni, nem belemenni a számokba. Ezt egy oldalban el lehetne adni.

Wagner Ernő: Egy kicsit árnyalnám ezt. A te eseted kicsit eltér ettől. A te szakmád egy



rendkívül extrém dolog a közember számára. Ott kell a profi kommunikáció. A kérdés, hogy a mérnökeinket hozzuk-e kellemetlen helyzetbe egy bróker dumával. Az előadást ti megértettétek, mert mérnökök vagytok. Úgy vélem, hogy ebből a tegnapi előadásból kellene egy sűrítményt csinálni és minden taggyűlése és küldöttgyűlésen elmondani a lényegét, valamint válaszolni a kérdésekre. A területi elnökök ismerik a helyzetet, de valaki részt venne a Magyar Mérnöki Kamarától is.

Palotásné Kóvári Terézia: A taggyűlések egybeesésével kapcsolatban jelezném, hogy kizárt, hogy ne essenek egybe a taggyűlések. Négy hétvége van, lehet, hogy nem mindenhol tud elmenni az MMK képviselője, azt javaslom készítsetek egy jó videófelvételt, amit le lehet vetíteni.

Wagner Ernő: Rendben. Az elmúlt 5 év rekordja 11 hely volt részemről egy időszakban.

Móczár Balázs: Varga Gézárt támogatnám. Hányan vannak ott a taggyűlésen? Nem olvassák el az előterjesztést, a tapasztalat, hogy egy oldalban kell összefoglalni profi szinten, nem bróker módon.

Wagner Ernő: Ez az elképzelés területi elnököktől fogalmazódott meg. Egy tény, hogy a taggyűlésekre el kell menni ezzel a témával, de ettől függetlenül hibrid módon kell intézni.

Pólya Endre: Nem pontosan értem, hogy mi köré fog csoportosulni a kommunikáció. Azért javasolt szakszerű támogatás, hogy a vármegyékben egyértelműen lehessen arra az eredményre jutni, hogy támogatja a projektet, vagy más a célközönség, hogy a tagok igazoljanak át amint erre lehetőség van?

Wagner Ernő: Erről van szó. A taggyűlésen részt vevő 10% dönt, hogy belépjen-e a megye, amiről ti beszéltek az egy második lépés, hogy kötnek biztosítást vagy nem kötnek.

Pólya Endre: Adott a Mérnök Újság papír alapú és online formája.

Wagner Ernő: Az nem megy. Nem lehet nyilvánosan tagokat toborozni. A hírlevél megoldás lehet.

Pólya Endre: De arról tájékoztathatjuk őket, hogy kedvezőbb feltételekkel áll rendelkezésre a biztosítás. Nincs olyan épeszű mérnök, aki ebben az esetben ne váltana.

Németh Gábor: Azt szét kell választani, hogy a tagi státuszra való toborzás tiltott, vagy a megalakult szövetkezet biztosításának a reklámozása?

Wagner Ernő: Az utóbbi nyilván nem.



Németh Gábor: A kommunikációra visszatérve, bennem fenntartásokat generál, hogy ebben a közegben mennyire tudunk előre lépni kommunikációs szakemberrel. A face to face kommunikáció hitelesebb, nagyobb súlyt fektetnék erre, ennek nagy tere lehet.

Wagner Ernő: A két gondolat ideális harmóniáját ki fogjuk találni.

Bodor Dezső: Ha létrejön a biztosító szövetkezet, akkor elemi érdeke lesz, hogy a tervek jók legyenek, így a tervellenőrzést szélesebb körbe kell vezetni.

Bózvári József: Történelmileg áthallásos a szövetkezet megnevezés, a szövetkezetesítéskor komisszárok segítettek meggyőzni az embereket, ettől óvakodnék. Nem akarunk senkit meggyőzni, mi az érdekeiket szeretnénk felismertetni. A komisszár szereptől én óvakodnék, az az emberekben rögtön rossz érzést kelt.

Dr. Liska András: Franciaországban a minőségellenőrzést a biztosító végzi. Ez rangot is jelenthetne, ha valaki ennél a biztosítótársaságnál biztosított. Ha valaki felírja, hogy itt van biztosítva, biztos lehet benne, hogy ellenőrzi a Kamara. A gyengébbek elmennek más biztosítóhoz.

Wagner Ernő: A Főtitkárság összegyűjti a területi kamarák taggyűléseinek, küldöttgyűléseinek időpontjait, valamint készítünk egy összefoglalót.

Konzultáció az Alapszabály egyes kérdéseiről

Hajdú György: A tegnapi napról maradt napirendi pont, ez egy szabad téma, kérem mindenki mondja el a véleményét.

Tóth Sándor: A legutóbbi Küldöttgyűlésen volt egy kérésem a területi kamarák által szervezett továbbképzésekhez kapcsolódó törzsanyag hozzájárulás kivezetésre kerül. Ennek vannak adminisztratív dolgai, ez, hogy áll?

Wagner Ernő: Ez egy egyszerű kérdés, el tudom azt is képzelni, hogy a Választmány elfogad előterjesztést, amit a Küldöttgyűlés májusban elfogad. Mindenesetre az idei évben ez nem került kiszámlázásra.

Hajdú György: A Választmány egyetért-e azzal, hogy az Alapszabályból és a kapcsolódó szabályzatokból kerüljön módosításra úgy, hogy a törzsanyag hozzájárulásra vonatkozó részek törlésre kerüljenek?

A Választmány 25 igen, 1 nem szavazattal 1 tartózkodás mellett elfogadta, hogy az Alapszabályból és a kapcsolódó szabályzatokból a törzsanyag hozzájárulásra vonatkozó részek törlésre kerüljenek.

Zubor András Pál: Nem olyan régen az Elnökséget érintő felvetés került a Felügyelőbizottság elé, amely arról szólt, hogy az Alapszabály előírja, hogy a kamarai testületek üléséhez kapcsolódóan a napirendre vonatkozóan írásos előterjesztést és határozati javaslatot kell kiküldeni. Az SZMSZ ezt kicsit puhítja, a „lehetőség szerint” szöveg szerepel benne. Volt, amikor nem volt határozati javaslat, de a döntést egyhangúan hozta meg az Elnökség.

Wagner Ernő: Azt szeretném kérni, hogy az SZMSZ-t adjátok vissza az Elnökségnek, ahogyan az a területi kamaráknál is van. Életidegen, hogy a Küldöttgyűlés szabja meg, hogyan tartsunk Alelnöki Tanács ülést. Eddig úgy volt az Alelnöki Tanács ülés, hogy két alelnök kitalálta, hogy egy héttel hamarabb kellett megtartani, most az Elnökségi ülés előtt tartjuk. Ez nálatok sincs másképp, nem a taggyűlés és a küldöttgyűlés határozza meg a belső működési rendet.

Németh Gábor: Egy társasházban is a lakók összessége határozza meg a SZMSZ-t is. Ez egy olyan alapvető működési szabályozás, hogy a demokratikus elvek betartásával a Küldöttgyűlésnek kell döntenie. A Küldöttgyűlés nem a részleteken akad fent, de lehetnek olyan sarkalatos pontok, amihez Küldöttgyűlés szükséges. Feltételezem nem havonta akarjuk módosítani.

Wagner Ernő: Azt szeretném kérdezni, hogy Győr-Moson-Sopron vármegyében ez hogy működik?

Németh Gábor: Úgy gondolom, hogy a küldöttgyűlés hatásköre.

Wagner Ernő: Nem így van, nálatok is az elnökség hatásköre.

Németh Gábor: Én emellett érveltem, gondolom ez lehetséges.

Wagner Ernő: A sarkalatos kérdéseket az Alapszabályban kell szabályozni. Az, hogy az Alelnöki Tanácsot hogyan hívjuk össze, nem ilyen kérdés.

Dr. Liska András: Sántított a hasonlat. A társasháznál nincs elnökség, itt van. A működési kérdéseket a megyékben is az elnökség hagyja jóvá az SZMSZ-t.

Wagner Ernő: Jelenleg az SZMSZ szerint júliusban és augusztusban elnökségi ülést kell tartani. A területi kamaráknál nincs ilyen, ők 10 elnökségi ülést tartanak a szabályzataik szerint.

Dr. Liska András: Nálunk az működik, hogy 3 nap a meghívó kiküldésének határideje.

Wagner Ernő: Ami működési rendre van hatással hagyjátok az Elnökségnek szabályozni. Ami a kamarai életre van hatással az a Küldöttgyűlés hatásköre természetesen.

Az SZMSZ módosítását a Választmány 24 igen szavazattal, nagy többséggel támogatta.

Wagner Ernő: Milyen módosítási javaslatok vannak még?

Bezzeg János: Mindenképpen kezdeményezném a 6,6 % kivételét. Elnök úr két küldöttgyűléssel ezelőtt megígérte, hogy a gazdálkodást felülvizsgálják, és ennek lesz egy jelentése.

Wagner Ernő: A bizottság az működik. Nem készült még olyan anyag, amit elő lehetne terjeszteni.

A következő választmányi ülésre egy előterjesztést fogalmaz meg a Főtitkárság a 600 forintra. Te beterjeszted önálló indítványként ezt a szépen megfogalmazott beadványt, és az SZMSZ-t pedig én szeretném kérni tőletek. Az SZMSZ-ben, számíthatok támogatásra a választmánytól? Köszönöm a megértéseket. Ha találunk az SZMSZ-ben olyat, ami alapvetően az Alapszabályba illő kérdés volna.

Kis tagozatok tekintetében szeretném megkérdezni a megyéket, hogy hogy állnak-e ez a kérdéshez?

Mert én úgy látom, hogy a megyék kicsit másképp gondolják már.

Ezt a status quot bele tudjuk foglalni az Alapszabályba? Minden jogszabály annyit ér, amennyire ki tudja fejteni a joghatást. Nyilvánvalóan ez a 300 fős szabály, ez nem fejtette ki a joghatást, és ott van bent pallosként az Alapszabályban. Nem fogjuk megtenni, hogy a 300 fősnél kisebb tagozatokat meg... A megyei elnököket szeretném kérdezni, hogy tudjuk-e azt támogatni, hogy ez a status quo úgy kerüljön bele az Alapszabályba, hogy nem lesz ez a 300 fős szabályozás?

Hajdú György: Hogy látják akkor a megyei elnökök, most akkor csak őket kérdezném, hogy ez törölhető lenne az alapszabályból? Aki úgy érzi, hogy igen, az emelje föl a kezét.

Buzás Zoltán: Szó volt korábban is, mikor ez vita volt, hogy a meglévő tagozatokat ne bántsuk. Az új tagozatoknál azért meggondolandó,

Hajdú György: Az Alapszabályban úgy van, hogy 300 fő alatt nem lehet új tagozatot alapítani. Tehát az marad. ~~Az maradnak.~~ Csak a meglévőkre nem lenne ez a szabály, hogy esetleg megszüntethető.

Pólya Endre: Nem azért szeretnék szót kérni, hogy próbáljam arról meggyőzni a jelenlévőket, amellyel kapcsolatban számomra elfogadható véleményt az előbb



megfogalmaztatok. Azt szeretném mondani, hogy az építési törvény meghatározza, hogy milyen szakterületeken kell biztosítani az önálló szakmai tagozatokat. Az mi Alapszabályunk azt mondja, hogy ez ezen túli szakterület. Tehát amelyek nem az építési törvény miatt kötelezőek, ott véleményem szerint lehet további tagozatot alapítani. Észszerű az is, hogy ez egy minimál létszámhoz legyen kötve.

Ha valakik kitalálják hárman, hogy úrmérnöki tagozatot akarnak alapítani. Ez nincs benne az építészeti törvényben. Ez a három ember, ha nincs korlát a létszámban, akkor megalapíthatja, és utána, ha csak egy fővel működik, akkor is működhet. Tehát a létszám minimum meghatározott.

Hajdú György: Nem, a mostani Alapszabály szerint új tagozatot akkor lehet alakítani, ha van háromszáz tagja.

Pólya Endre: A mai háromszázhoz köti, de ha ezt módosítjuk...

Hajdú György: Nem akarjuk ezt módosítani.

Pólya Endre: Jó, akkor háromszáz ember azt mondja. De ez a megszüntetési szabály a 300 fős létszám alá csökkenésbe következtek csak azokra a tagozatokra lehet érvényes, amelyek az építészeti törvény hatálya alá nem tartoznak. Tehát hogyha elindul egy tagozat 300 fővel és utána lemegy egy főre, attól még fog működni?

Hajdú György: Igen, ha összetud szedni háromszázat. Egyszerűen nem fog működni, mert akkor az MMK Felügyelőbizottsága azt mondja, nem felel meg az ügyrendjüknek, mivel nincs öt fős elnöksége. A példa ilyen szempontból se jó. A 4.12.1.8-as pont törlésével egyetértett a választmánynak a területi elnök fele. Kérdezem a tagozati elnököket. Egy tartózkodással egyetértének.

Dr. Liska András: Az építészeti törvény szerint a Küldöttgyűlés kompetenciája az, az éves költségvetési terv jóváhagyása. Amin belül rögzíteni kell a tagdíj és az hozzákapcsolódó díjaknak az összegét is. Na most ez tavaly is úgy ment, hogy a salátatörvényben bement az egész, és a taggyűlések nem volt külön határozott száma. Én azt kérdem, hogy törvénynek tegyünk eleget. A törvény azt mondja, hogy legyen akkor egy határozatszámának, hogy elfogadjuk a költségvetést, illetve előtte legyen az, hogy a tagdíjat elfogadjuk, és annak legyen egy határozatszámának.

Zubor András Pál: 2021-ben a küldöttgyűlés elfogadta az Alapszabályt benne a díjrendszerrel, és azzal, hogy ezt a garantált bérminimumhoz köti, és annak a megadott százaléka lesznek a tagdíj mértékei.

Tehát, hogy az elfogadott Alapszabályt a küldöttgyűlés fogadta el, és határozta meg a törvényre hivatkozva, hogy a garantált bérminimumhoz köti a tagdíjak mértékét.

Én most felteszem a kérdést, hogyha készül egy előterjesztés, amiben leírjuk ezt, amit a



küldöttgyűlés megállapított, és nem egy tájékoztatóba visszük be és feles szavazással azt mondja a küldöttgyűlés, hogy nem fogadja el, holott eltérni attól, hogy alkalmazza a garantált bérminimum szerinti rendszer, csak kétharmaddal lehet. Akkor most ez szabályos lesz?

Wagner Ernő: Lehet erre határozatot hozni, mégpedig úgy, hogy beterjesztjük így, ahogy az Alapszabályban van, és ha nem fogadja el, akkor az a határozat, hogy működik az automatizmus. Tegnap nem varrtuk el a szálat a tagdíjak tekintetében.

Tehát lehet, hogy ezzel kapcsolatban a következő választmányi ülésre, ami még egyébként majd tud előterjesztéssel élni, nyár eleji küldött gyűlésre, a tagdíj emelésének kérdését valahogy rendbe kell tenni. A kérdés az, hogy most informálisan mi a véleményetek abban a tekintetben és azzal a szöveggel kapcsolatban.

Tehát várjuk a javaslatokat, és akkor ezt a következő választmányi ülésre majd be kellene terjesztenünk. Egyébként az emlékeim szerint a mostani Alapszabály végén van egy olyan átmeneti rendelkezés, aminek a szálait még nem varrtuk el. Arról is beszéljünk egy pár szót.

Zubor András Pál: Igen, tisztelt választmány, ha jól emlékszem, 2024. májusi vagy az őszi küldöttgyűlés, módosította az Alapszabályt a Méptv.-hez illeszkedően. A díjrendszer szabályozását kivette, de ugyanakkor mindaddig, amíg ez az új gazdálkodási szabályzat nem születik meg, addig él a díjrendszerre vonatkozó szabályozás. Ehhez kell egy szándék, hogy változtassunk, ne változtassunk.

Hajdú György: Mi ezt átmenetileg hoztuk, szerintem hasznos lenne, ha az idén novemberi Küldöttgyűlés egy önálló szabályzatba, ezt jóvá hagyná.

A Magyar Mérnöki Kamara 30. jubileumi Ünnepe

Hajdú György: Mint tudjátok, a kamarai törvényt június 25-én fogadta el a Parlament, július 10-én hirdették ki, tehát idén 30 évesek a kamarák, a területi kamarák és az MMK is. Átadnám a szót elnök úrnak.

Wagner Ernő: Arról volna szó, hogy ezt az ünnepeket június 26-án kellene megrendeznünk. Az Elnökség arról döntött, hogy felkéri a tagozatokat, hogy valamennyi kamarai és tagozati kitüntetés is ezen a napon próbáljuk meg átadni.

A februári bál helyett ezt a június 26-ai rendezvényt tartanánk meg. Egy napos rendezvény volna, bemutatnánk az elmúlt 30 év eseményeit, történeteit, amennyire tudjuk rekonstruálni. Lenne ez a kitüntetési ünnepség, és akkor este egy bankettel zárulna a rendezvény.

Ha esetleg van olyan megyei kitüntetés, amit ide akartok hozni, akkor azt is meg lehet itt tartani ezen a napon.

Bukovics László: Nem tudom, hol lenne ez a rendezvény, és milyen formában, de javaslom,

hogy minden területi kamara jelenjen meg.

Wagner Ernő: Egyelőre nem tudjuk biztosan. A BME is számításba jött, méltó helyszín. Viszont azt fontoljátok meg, hogy esetleg minden megye készít egy tablót, egyet, és bemutatkozik, és valahogy azt ott kiállítjuk.

A Magyar Mérnöki Kamara esetlegesen együtt tudna működni a megyei jogú városokkal, illetve a megyeszékhelyekkel, ahol kezdeményeznénk azt, hogy a megyeszékhelyek, ha már adnak ki a megye legjobb sportolója kitüntetését, akkor adjanak ki egy önkormányzati mérnök kitüntetését, és a Magyar Mérnöki Kamara ehhez valamilyen módon hozzájárulna.

Ezen gondolkodunk még. És ezzel kapcsolatban érdekelne a véleményetek, hogy a megyei jogú városok polgármestereivel milyen kapcsolatot ápoltok. Tehát van-e értelme, hogy mi megkeressük őket e tekintetben?

Tóth Sándor: Mi megkerestük ezzel a mérnöki kitüntetéssel a polgármester urat ő ezt támogatta.

Wagner Ernő: Nagyságrendileg 6 millió forintot kell majd az elnökségnek elkülöníteni, minden megyeszékhely kapcsolódik ehhez, mert 300 ezer forinttal volna célszerű támogatni az elnökséggel, ezt meg fogom beszélni, és akkor úgy kellene ezt kommunikálni, hogy a Magyar Mérnöki Kamara egy ilyenhez 300 ezer forinttal hozzájárul, megyeszékhelyenként.

Bukovics László: Fontos, hogy megyeszékhelyek, nem megyei jogú városok.

Wagner Ernő: Kérem jelezzétek, hogy esetekben a megyét vagy a megyeszékhelyet keressük meg.

FAP elvek

Dr. Farkas György: Az elmúlt időszakban megalakult az új FAP Testület. Vannak benne régi tagok, akik az előző testületben is tagok voltak, itt vannak ketten,

Az első ülésen, áttekintettük az ügyrendet. és az előző FAP Testület javaslatát. Javasoltuk, hogy a következőkben a működési dokumentumunkat ne ügyrendként, hanem szabályzatként kezeljük.

A módosítás három fő pontot érint.

Az egyik, hogy olyan FAP munkák szülessenek, akár a pályázat, pályamű, akár pályázati tervékenység keretében, amelyek a mérnök számára közvetlenül hasznosítható eredményeket jelentenek.

A felhasználó összeg a pályaművek tekintetében, az a másfél millió forint, ami most meg volt szabva az eredeti szabályzóban, ezt az Elnökség kétmillió forintra emelte.

A jövőben külföldi konferenciát lehet támogatni, de csak akkor, hogyha a támogatott ott aktív, közreműködő.

A szabályzat alapján megszületett az új pályázati kiírás is. Ebben igazából a célprogramok meghatározása az, ami lényeges. Itt megszületett ott négy-öt javaslat az Elnökség részéről, amit a Főtitkár úr, ha gondoljátok, meg el is tud mondani.

Vártunk további javaslatokat, amennyiben van ennek ismeretében megtörténne a pályázatok kiírása.. A beadási határidő nagyjából egy hónap.

Kun Gábor: Sok vitát váltott ki már ezt megelőzően, és most is szóba került, hogy a FAP az két tevékenységi körrel szól, pályamű és pályázati tevékenység.

A pályázati tevékenységek jelentenek különböző alkalmakat, konferenciákat, szakmai rendezvényeket. Maradjon-e ez továbbra is a FAP körben, vagy nem? Ez a szabályzat szabályozza az ezzel kapcsolatos tevékenységet. Végül is benne maradt.

Nagyobb hangsúlyt kapott a szövegben az, hogy a pályázati tevékenységek végzése, végzésének eredményeként a pályázat lezárásakor olvasható, közzétehető formában kell a pályázónak egy szakmai anyagot mellékelnie.

Az is elvárás, hogy az időközi előrehaladási jelentésekben érdemi, és azt hiszem ez is megjelenik a szövegben. Ezeket a részleteket a FAP testület nem tudja részletekben menően minden esetben vizsgálni, sőt általában nem tudja vizsgálni, és ezekkel a dolgokkal voltak problémák a korábbiakban, valamint az is belekerült nem a szabályzatba, hanem a pályázatokhoz mellékelt adatlapokba, hogy az a körülmény, amit előír egyébként a szabályzat, és előírt a szabályzat, de ezzel kapcsolatban is volt problémánk panaszokkal, panaszokhoz kapcsolódóan, hogy minden kamarai tagnak legyen lehetősége a pályázatok elkészítésében közreműködni.

Zubor András Pál: A célfeladatok közül az első a meglévő ipari technológiával épült lakóépületek komplex rehabilitáció és fűszigetelése. Ez az egyik ilyen témakör. A második a hogyan utasítsuk el az online vélemény formálók zárójel ellenszerek hamis félrevezető szakmai állításait.

A harmadik a hazai műszaki felsőoktatási intézmények és a Magyar Mérnöki Kamara együttműködésének fejlesztése érdemibbé tétele, és a negyedik pedig ajánlás az épületek, építmények kezelési, karbantartási utasításainak, szervizkönyvének, üzemeltetési tervének összeállításához.

Ezt a legutóbbi elnökségi ülésen körvonalazta a Testület.

Kun Gábor: Főtitkár úr említette, hogy még egy téma kerülhetne ebbe a célfeladatok közé. Ez valahogy úgy szólna, ezt el fogom majd küldeni, még nem küldtem el, mert nem fogalmaztam meg elég szabatosan, hogy pályázati kiírásként szerepelhessen. Ez arról szól, hogy épületek, építmények villamosenergia felhasználásának valós értékei, a tervezett értékek és a valós energiafogyasztás összevetése valós mért adatok alapján építmény specifikus módon összefoglalva, amely alapot ad az építmények használatbevétele során megkötendő szolgáltatói szerződések adatainak a meghatározásához is.

Tóth Péter: Az elhangzott első célfeladathoz szólnék hozzá. Szinte ugyanezzel a címmel készült egy konkrét kutatás. Ez egy rendkívül nagy kutatás, valószínűleg ez több lépcsőben kezelhető FAP munkaként.

Wagner Ernő: Vagy pontosabban megfogalmazni. A pályázatban hőszigetelésről, nyílászárókról, épületgépészetéről van szó.

Dobó István: Az influenzszerekkel kapcsolatos témára szeretném felhívni a Választmány figyelmét. Ha visszatekintünk a magyar mérnökség évtizedes tapasztalataira, láthatjuk, hogy bizonyos szélsőséges elemek olyan hatást gyakoroltak a mérnöki alkotásokra, ami miatt sérelmet szenvedtek, vagy elmaradtak. Javaslom, hogy minden szakmai tagozat, akinek erről szakmai véleménye van, ebben a FAP rendszerben készítsen anyagot. Rendkívül fontosnak tartom a témát.

Németh Gábor: Jól értettem, hogy abba az irányba is elmozdul a FAP Szabályzat, hogy éven át is lehet anyagot kidolgozni? Korábban az volt a megelésem, hogy mire az adminisztráció lezajlott, beszűkült az érdemi munkára nyitva álló idő. A Kamarának a büdzséje jól áll, úgy gondolom működhetne, hogy a pályázó határozza meg a díjat és az időigényt.

Kun Gábor: A Szabályzat szintjén ez nem jelenik meg szövegszerűen. A tényszerű helyzet az, hogy a javasolt módosítást az Elnökség elfogadta. Úgy gondolom szükséges mindenképpen határidő megállapítása és a díj kereteinek meghatározása. A szakmai tagozatok természetesen hozzájárulhatnak a díjazáshoz.

Wagner Ernő: A probléma az, hogy két napja született meg a szabályzat. A jelenlévő elnökségi tagokat kérdezném, hogy mi történne akkor, ha a pályázó határozza meg a határidőt és a díjat? Ez megfontolandó lehet, nagyobb szabadságfokot ad, és egy összetett mű így nagyobb támogatásban részesülhet.

Kun Gábor: Helyes az, ha a pályázati rendszer egy kötött időrendben történik. A magam részéről nem támogatnám, hogy legyen lehetőség kész pályázati anyagot beadni bármilyen időpontban. Ez így nem kezelhető.

Wagner Ernő: Próbáljunk egy rendszert kidolgozni, amit az Elnökség megvitathat. A

pályaművek benyújtásának határideje az esetek jelentős részében változik.

Bózvári József: Ha jól értem hamarosan megjelenik a kiírás, a beadási határidő 30 nap. Nekünk még nincs kész a pályázatunk. 30 nap alatt ki kell dolgoznunk, hogy mire szeretnénk pályázni, erről hozni kell egy elnökségi határozatot, és ha ez megvan, egyeztetni az érintett szakmai tagozattal. Eddig ez nem okozott gondot, hogy a pályázat benyújtásakor csak a mi határozatunk volt benne. Maradhat-e ez a gyakorlat a továbbiakban is?

Kun Gábor: A rendszer több, mint tíz éve működik. A területi kamarák és a szakmai tagozatok számíthatnak arra, hogy ez a kiírás megjelenik. Ez egy rendszeres dolog, erre fel lehet készülni, nem tartom aggályosnak az időkeretet.

Egyebek

Buzás Zoltán: Mindig, amikor összeülünk, akkor beszélünk Alapszabályról, szervezeti dolgokról, magáról, a szervezetről, a szervezet átalakításról.

Én egy dolgot szeretnék felvetni, amelyet már felvettem már 6-10 évvel is, Nem ismerjük egymás munkáját, a megyék, a tagozatok nem tudják, hogy mi folyik a Kamarában. Javaslom egy zárt Sharepoint mappában megküldeni az előterjesztéseket és a kapcsolódó anyagokat.

Wagner Ernő: Azt vitatom, hogy nem tudjátok, hogy mi történik a Kamarában, de további választ viszont a főtitkár úrra bízom.

Zubor András Pál: Természetesen ez működőképes lehet.

Rittenbacher Ödön: A díjak alapításához szólnék hozzá. Ha Eger alapítana egy díjat, egy gyöngyösi mérnök valószínűleg nem kaphatná meg.

Igaz ugyan, és én is egyet értek azzal, hogy a megyei kitüntetések színvonala meg respektje körülbelül olyan, amelyet elmondtál, de lehet, hogy ezzel, hogy ilyen kitüntetést alapítanánk, lehet, hogy lassan azt a színvonalat tudnánk a megyéknél emelni.

Wagner Ernő: Döntsétek el területi kamarai szinten, hogy melyiket kezdeményezitek. E szerint fogunk eljárni.

Fenyvesi Csaba: Február 5-én Tolna vármegyében egy nevezetes esemény volt. Paks2-nél kiöntötték az első betont, így már nukleáris építménynek számít. Többek között van egy ilyen ígérvény is, hogy ebben a beruházásban a 40%-os magyar részvétel fog megvalósulni.

Az egyik alvállalkozó megkereste a kamarát, hogy segítsünk, mert független szakmai ellenőrök szükségesek. Azt szerették volna, hogy akkor adjuk meg az összes NSZ-es szakértőt, ők megkeresik őket. Több száz szakértő van, mi a helyieket látjuk. Mi, mint Tolna vármegye szerettük volna látni az összes NSZ-es szakértőt. A kérdés az, hogy Tolna



megyének van-e joga, hogy ilyet lekérjen az országos kamarától, és hogy van-e ahhoz jogunk, volna megyei kamaraként, hogy ezeket a szakértőket megkeressük. Két hete nem kaptunk erre választ, nekünk reagálni kellene a felkérésre.

Zubor András Pál: Szeleczki titkárúrral beszéltünk erről többször is.

Jeleztem neki, hogy a magyar építészetről szóló törvény pontosan kimondja, hogy a névjegyzékeket azt a 19 területi kamara vezeti. Az országos kamara adja ehhez az infrastruktúrát, de nem az övé a névjegyzék. Lekérdeztük ennek ellenére a teljes adatbázist, akiket megjelölt Titkár úr, hogy milyen NSZ-es jogosultságokat. Ha jól emlékszem, most fejből mondom, 121 személy van ezen a listán, és ennek a 80%-a olyan, akik nem járultak hozzá az e-mail címüknek a kiadásához. Tehát a névjegyzékben most sem látszódik. Egyébként minden NSZ-es látható az mmk.hu-n, mert ott azokat az adatokat közzé kell tennünk, amit a jogszabály előír, és amit nyilvánosan megjelentethetünk. Azt jeleztem még Szelecki úrnak, hogy természetesen, ha Excelben szeretné a Tolna megyei adatokat, annak nincs akadálya. Nem adhatom ki Budapesten lévő 120 embernek az adatát, főleg úgy, hogy nincs is e-mail címe, tehát egy nevet és jogosultságokat kapna meg a táblázatban.

Fenyvesi Csaba: Igen, a probléma az, hogy a névjegyzékhez hozzáférünk, viszont ott semmiféle adat nincsen, de az MMK-nak megvan az adatbázis. A közzétételhez nem járultak hozzá.

Amikor felteszünk magunkba a kérdést: Mit ad nekünk a kamera?

Wagner Ernő: Ne keverjük bele azt, hogy mit ad nekünk a Kamara. Ha én dolgozni akarok, akkor megadom az e-mail címemet. Ha nem akarok dolgozni, akkor nem engedem megjelenni az e-mail címemet. Ilyen egyszerű az az ő döntése. Azt meg tudom ígérni, hogy hírlevélben kiküldjük, hogy tegyétek lehetővé, hogy az e-mail címetek megjelenjen, jelezzétek a megyei kamaránál, és akkor meg fog jelenni.

Van egy törvény.

Fenyvesi Csaba: Mi most munkát szeretnénk adni.

Zubor András Pál: Azt meg tudjuk oldani, hogy mi küldünk ki hírlevelet a cég kérésére, és aki akarja megkeresi a céget.

Dr. Móga István: Ezeknek a szakértői jogosítványoknak az elbírálása, a Kamara és az OAH közös bizottsága végzi ezt a feladatot. Ennek én vagyok az egyik tagja. Tehát ez a névjegyzék rendelkezésre áll ennek a bizottságnak. Nem kaptunk ilyen jellegű megkeresést. Az eredmény lehet, hogy ugyanaz lenne, de nem volt tudomásunk ilyen jellegű problémáról. és úgyis, mint az Energetikai Tagozat elnöke, ugyanazt mondom. Nincs tudomásom arról, hogy az oroszok segítséget kértek volna. Lehet, hogy tudnánk segíteni. Egy esetben már előfordult orosz segítségkérés, oktatással kapcsolatban. Másfél éve kaptam egy kérést az oroszoktól, hogy tudnánk-e segíteni az oktatásban a következő hónapban.

Én írtam egy levelet, hogy nagyon szívesen elvállaljuk. Erre a levelemre másfél éve nem kaptam választ. Tehát ezek után megkérdezem, hogy komoly ez a szándék a segítségkérésére? Akkor keressék meg az Energetikai Tagozatot.

Pólya Endre: Az OAH honlapján ott van a jogosult kollégák névjegyzéke. Emlékeim szerint ott mindenkinek telefonszáma, e-mail címe elérhető.

Amiért szót kértem, az az, hogy nem jutott vissza hozzánk információ. Az Épületgépészeti Tagozattal közösen, legalább két alkalommal adtunk jelzést arra nézve, hogy a jogosultsági kör átfedésben van. Egyeztetve, egymással egyetértve közös javaslatunk bement, és a módosítás még mindig nem jelent meg.

Tudhatunk-e ennek okáról, hogy ez miért nem akar megszületni?

Zubor András Pál: Amikor 266-os kapcsán módosítási igények voltak, ezek bementek, de legtöbbször az volt a minisztérium álláspontja, hogy most ez nem szerepel napirenden. Mindig csak azt módosítják, amit ők szeretnének módosítani benne.

Pólya Endre: Hogy tudnánk elérni, hogy ezt ők is szeressék? Egy szótörlése, ami zavarólag hat a jogosultság alapján végezhető tevékenységek definíciójában.

Kun Gábor: Amikor a kamarához beérkezik a minisztériumtól aktuális 266-os módosításra javaslat, akkor talán hozzá kéne tenni a mi aktuális javaslatunkat, ami nem a kapott szöveghez kapcsolódik, hanem a korábbi javaslatunk megisméltése.

Hajdú György: Nekem személy szerint volt egy ilyen, hogy érkezett a főtítkárságtól, hogy lehet véleményezni. Én beleírtam, hogy bár a szövegben nem szerepel, de észleltük ezt a problémát.

Nem akkor, hanem három hónap múlva a második módosításkor már szerepelt az általam javasolt szöveg. Tehát működik ez a dolog.

Wagner Ernő: Az építőmérnöki terület anomáliája 4 évig vajúdott. Ott az 4 év alatt módosult, bár kiderült, hogy hibáztunk, mert van egyetlen okleveles közlekedés építőmérnökünk.

Köszönöm, köszönöm. Ott pedig úgy azt szerepelt, hogy okleveles szerkezetépítőmérnök, hol ott okleveles építőmérnök diploma volt. Most nem okleveles szerkezetépítőmérnök diplomát adnak, hanem MSZ szerkezetépítőmérnök diplomát adnak.

Dr. Liska András: Annyira fellazították a 266-os december 29. év módosítását, hogy a Titkár Asszonyom felmondott.

Németh Gábor: Egy javaslattal szeretnék élni. Most szembesültem vele, hogy az SZMSZ-ben van az a szabályozás, hogy milyen módon alakul ki a tagjainknak a kamarai azonosítója. Egy problémára szeretném felvinni figyelmet. Ez megyéhez kötött, ami lakcím váltásnál megváltozik. A személyhez kötött ezen is egyedi azonosító lenne a célszerű. Én azt javaslom, hogy induljunk el ebbe az irányba, hogy egy természetes személyhez kötött állandó egyedi azonos kamarai azonosító legyen. Nyilván ennek a technikai buktatóit, az ezzel kapcsolatos változásokat ezeket lehet kezelni.

Dr. Bálint Ákos felé a kérdésem, hogy bírunk azzal az ígérettel, hogy az Etikai-fegyelmi Szabályzatnak a korábbi elmaradt felülvizsgálatának lesz egy folyamata. Kérdésem, hogy ez elindult-e?

Úgy gondolom ennek előkészítése a korábbi gyakorlatnak megfelelően széles körben kell megismertetni azokkal, akik a véleményt szeretnék ebben formálni.

Dr. Bálint Ákos: A Küldöttgyűlésen felvetett pont az írásbeli szavazással módosításra került, elfogadásra került, és hogy éljek az általános kifejezéssel a további vizsgálat folyamatban van.

Zubor András Pál: Ha egyszerűen válaszolunk, akkor természetesen megoldható, viszont azt gondolom, hogy azért ez egy alapos vizsgálatot igényel, hiszen, ha 30 ezer tagnak lecseréljük az eddigi tagszámát, és egy újat adunk nekik, ami rajta van a mérnöki igazolványon is többek között. Tehát, hogy ezért ezt át kell gondolni, de megoldás lehet természetesen, hogy ne változzon attól, hogyha megyeváltás van az életében.

Kálmán Miklós: A tagozati ügyrendek iránt érdeklődnék, hogy ha minden igaz, most van egy moratórium, Most moratórium van, hogyan fog ez a téma folytatódni?

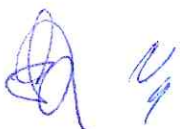
Wagner Ernő: Ma 8 óra 36 perckor kaptam egy e-mailt, hogy a szakmai tagozatok ügyrendjének felülvizsgálata megtörtént, és megküldték a javaslatot. Tekintettel arra, hogy most kaptuk meg, most tudjuk elindítani a folyamatot.

Dr. Farkas György: Az új szabványok honosítása, fordítása is, de egyébként pedig a nemzeti mellékleteknek kidolgozása 2028-ig el kellene készüljön, mert utána visszavonják a jelenleg érvényben lévő ilyen Eurocode szabványokat, és csak az újakat lehet használni.

Erre vonatkozóan itten lobby tevékenységet kifejteni, hogy ennek a finanszírozását meg lehessen valamilyen szinten oldani. Vannak egyéb kezdeményezések is. Jó lenne, ha ezt mindenki tudná támogatni. Készült egy lista azokról a szabványokról, amelyeket feltétlenül le kéne addig fordítani, és meg kéne alkotni a mellékleteket is hozzá.

Ez körülbelül 30 darab ilyen szabvány, nagyjából 70 millió forint a költsége.

Wagner Ernő: Ennek a 10% a rendelkezésre áll már most. Tegnap előtt kaptunk 6 millió forintot szabványfordításra. Én bízom benne, hogy a tagozatok még egyszer ennyit hozzátesznek, akkor már 12-nél tartunk. Van egy ilyen minimális keretünk.



Ami még fontos a szabványokkal kapcsolatban, hogy az igény igen jelentős volt, hogy a szabványelérés realizálódjon. Ehhez képest a tényadat az az, hogy kb. háromezren csatlakoztak az ingyenes szabványeléréshez. Átlagosan hárman, négyen nézik, de azóta nem szaporodtak az igények ebben a tekintetben. Annak ellenére, hogy igen, sokan mondták, hogy mennyire fontos, hogy elérjük a szabványt, annak ellenére elég kicsi az igény.

Szántó László: Ez változni fog az új szabványokkal. Emlékeztetném a tegnapi javaslatommal elfogadását, hogy fogadjuk el azt az emelést, és idén fordítsuk azt az emelési összeget a szabvány fordításra. Ezzel tudnánk a leglátványosabb, visszaadott értéket odaadni a tagoknak.

Wagner Ernő: Ha a megyei kamarák az emelést erre fordítják, akkor a Magyar Mérnöki Kamara is. Hogyan tudjuk ezt elfogadni?

Buzás Zoltán: Az IIR-ben gondok voltak a díjak beállításánál. Amit én tudok a fejlesztésről, hogy dolgoznak a fejlesztők, készen van egy új adatbázismotor, Nem volt helye az régi IIR-ben a diplomák a felvitelére, ebből csináltak egy adatbázist, tehát az most elvileg információ szerint készen van. Rövid időn belül minden megye a régi belépési kóddal egy tesztállományt, fog látni, és próbálhatja ezt tesztelni, illetve véleményt mondani, és folyik tovább a fejlesztés.

Wagner Ernő: Mit kezdünk azzal a problémával, hogy közel 6 hónapos csúszás van most, és további 6 hónapos várható. Elvileg van, ahol ilyenkor felmondják a szerződést, de gondolom, hogy nekünk ezt nem kellene.

Buzás Zoltán: Ha most felmondjuk a szerződést, akkor ugyan ebbe a gödörbe esünk.

Wagner Ernő: Ugye nem várjátok el tőlem, hogy keménykedjünk, meg kötbérezzünk, mert én azt gondolom, hogy az kontraproduktív lenne ebben a helyzetben. Ha ez az igény, akkor jelezzétek.

Németh Gábor: Ezek a fejlesztési feladatok annyi rálátásom van, hogy ezek nem mindig becsülhetők előre. Mérnöként is szembesülünk mindig azzal a helyzettel, hogy van egy pályázat, annak vannak feltételei, ott valaki kiválasztásra kerül, majd utána a feltételek változnak. Joggal mondhatja a másik pályázó, hogy én azért adtam másfélszer akkora ajánlatot, mert én egy olyan csapattal, egy olyan intenzitással, egy olyan tudásbázissal készülök, amíg én egy olyan feltételre elkészültem volna.

Wagner Ernő: Nagyon pontosan idézed a közbeszerzési törvény 141. § (4) bekezdését, de ez nem közbeszerzés volt. Mit szeretnél? Mondjuk fel a szerződést? Még a kötbért se szerintem, mert egyetlen fillért nem kapott a mai napig.



Hajdú György: A Küldöttgyűlés előtt még egy egynapos választmányi ülés kerül megrendezésre a Küldöttgyűlés témáiban.

Hajdú György megköszönte az aktív részvételt, majd egyéb kérdés hiányában az ülést lezárta.

k. m. f.

Lejegyezte:



dr. Sente Olivér

Látta:



Zubor András Pál

Jóváhagyta:



Hajdú György

Jegyzőkönyv hitelesítők:



Szöllőssy Gábor



Nagy Bernát

