

Életemgyal

II. évfolyam / 7-8. szám
2021. JÚLIUS-AUGUSZTUS

ÉLETMENTŐ MAGAZIN

Interjú
Szőke Róbert
üzleti bizalom-
építés trénerrel

Szívkoszorúéren
végzett katéteres
beavatkozások

A „Paletta”
megálmodója,
Bezerics Dani



LEGELSŐSEGÉLY
ALAPÍTVÁNY

Tartalomjegyzék



4.
A „Paletta”
megálmodója,
Bezerics Dani



8.
Könyved korrekció,
vagy pénzügyi
világvége?



10.
Interjú
Szöke Róberttel



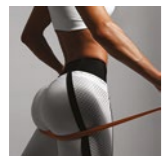
14.
Kisokos a
szívünkről



20.
Vírusellenes
haditerv



22.
Szívkoszorúéren
végzett katéteres
beavatkozások



28.
A brazil fenék titka



32.
Pénzügyi tervezés



40.
Magyar Tartalékosok
Szövetsége Pest
Megyei Szervezete

INGATLAN & Cég-üzletész

www.bc01.hu • www.baziscafe.hu

EXKLUZÍV PROPERTY

Kedves Olvasó!

Haász Gábor • alapító

Lassan... nagyon lassan, de... vége van a nyárnak és mi nagyon nem akarunk visszazökkenni...

mint az iskolások, akik most a korábban élvezettel betűnként a táblára írt V A K Á C I Ó betűit logó orral törlik egyenként naponta, veszik elő az ágy alá rugdosott iskolatáskát és próbálnak rendet teremteni a tolltartókban.

Lassú és kelletlen mozdulatok, miközben még van néhány nap...még itt van az orrunkban a Balaton, vagy egyéb vizek illata, a felhőtlen nyár élvezete, az összes átélt élmény képe, hangja...

A gyerekek ilyenkor, egy két stréber kivételével, inkább néznek hátra, mint várakozással teli arccal bele a szeptemberbe...és semmiképp nem akarnak a becsengetés hidegrázós hangjával ébredni.

Mint szülők mosolygunk, nógatjuk őket, mert ismerjük pontosan az érzést...azaz két éve még máshogy tettük, akkor még kicsit több mosoly volt benne.

Most nincs, most nekünk is szinte becsengetnek. Most nekünk, az iskolán túli

korosztálynak is erősebb a kontraszt a laza, izgalmas nyár után ismét a kiszámíthatatlan őszi, téli, tavasz...maszk? Oltás? Zárás? Nyitás?

Furcsa volt ez a nyár. Nagyon kapaszkodtunk bele, nagyon hittük, hogy ismét visszaáll minden és a bölcs megmondók véleménye ellenére úgy is marad...

Nyáron jó volt szurkolni az Eb-n, majd az olimpián, közben, aki még életében nem ült bringán az is lélekben viselte a rózsaszín trikót, úszott, vívott, lovagolt az öttusa vb-n... jó volt és felhőtlen.

Néhány nap múlva becsengetnek, miközben nem tudjuk az órarendet...Iroda? Otthon? Étterem? Vagy, a városképet újabb meghatározó futárok?

Mozi? Színház? Koncertek? Bulik? Vagy ismét számoljuk egymást a boltban? Morgunk értetlenül ismét a korlátozások miatt?

Vigyázunk az öregekre? Vagy már mindenkire egyformán, de azt nagyon? Nem tudom, még nincs órarendem...

Azt tudom, hogy a nyár nekünk is, az Alapítványnak is élmény volt, tudunk korlátok nélkül oktatni iskolai táborokban,

szinte szabadon és felszabadultan pótoltuk az elmaradt tanári oktatást a városligetiben.

Azt tehetjük, amit normál esetben minden nap tennénk - de most mégis jó volt kiszabadulni, apró tyúklépések, toporgások után valódit ugrani...

Vége van a nyárnak, még nem tudom mikor, és ki írja az elkövetkező hónapok menetrendjét...de jó lenne, ha megmaradna az összes közös órák, az összes közös programunk.

Jó lenne, ha tervezhető lenne a tempónk, országos előadások, iskolai és felelős cégeknél az állandó jelenlétünk.

Jó lenne, ha a napi 70 hirtelen szívhalál áldozat már belátható időn belül közel nulla lenne, és párhuzamosan a 3 %-os segítségnyújtási képességünk közelítené a skandináv százat...

Jó lenne...jó lenne haladni...jó lenne minden fejben becsengetni!

Addig is, várjuk az órarendet...és kicsit távolabbi vággyal, a VAKÁCIÓT!

A Legelsőségély Alapítvány kuratóriuma:



Andó Ilona
a kuratórium
elnöke



Haász Gábor
alapító,
a kuratórium tagja



Dr. Kovács József
a kuratórium
tagja



Pintér László
a kuratórium
tagja



Zsédő Barnabás
a kuratórium
tagja

Akinek köszönettel tartozunk:



Jécsai György (1961-2016)
a kuratórium korábbi tagja



Suri Imre
a kuratórium korábbi tagja



Dr. Szeifert Jenő
a kuratórium korábbi tagja

A MAGAZINBAN HIRDETŐ CÉGEK EGYTŐL-EGYIG ŐRANGYALOK, MERT MEGTANULTAK SEGÍTENI!

LEGELSŐSEGÉLY ALAPÍTVÁNY

Kiadó: Legelsőségély Alapítvány
(1063 Bp., Szinyei Merse Pál u. 10.)

Felelős kiadó: Haász Gábor
Megjelenik évi 12 alkalommal.

Design: Istvánfy Gergő
Korrektor: Szerdahelyi Sára

Cikkeket és észrevételeket az alábbi elérhetőségünkön várjuk.
Az Őrangyal Magazin hirdetési tarifáiról is itt érdeklődhet.

E-mail: info@legelsegely.hu

A kiadványban megjelent anyagok az egyes szerzők szellemi tulajdonát képezik. Azok részben vagy egészben történő felhasználása, nyomtatott vagy digitális formában történő utánkölése kizárólag írásos beleegyezés esetén engedélyezett.



Emberek, sorsok, ötletek, önazonos kezdé- ményezések

Andó Ilona rovata

Palettánkon a „Paletta” megálmodója Bezerics Dani és közösségi tere

Fotók: Garcsádi Albert

Egy kis mediterrán sziget Ferencváros szívében. Beton virágtartókban paradicsom, eper, fűszernövények, fára felfüggesztett hintaágy, hordók tetejére üveglapot helyezve asztal, gyerekeknek kis sarok könyvvel, játékkal, napközisek ebédelenek a teraszon, mindig jó zene - egy hívogató hely a Tompa utca, Páva utca sarkán.

Szabad életérzés, kultúra, profizmus, árnyalatok, ízek, kulináris különlegességek, nagyanyáink magyar ízvilága ötvözve egy fiatal, kísérletező szellemű tulajdonos bátorságával, fantáziájával, igényességével - a kor kihívásainak megfelelően.

Beszélgésünket azzal kezdjük, hogy bemutatom az Alapítványunkat és a Magazint, ahová a cikket szánom. A segítségnyújtással, az odafigyeléssel, a társadalmi felelősség vállalás témájával nyitott kapukat döngöttek. Egy nyelvet beszélünk.

Dani: Olyan attitűdben nőtem fel, hogy a segítőkészség alap szinten jelen van az életemben. Van jogosítványom, ennek megszerzéséhez szükséges az elsősegély vizsga, emellett van egy elég határozott fellépésem, cégvezető vagyok, problé-

mákat kell megoldanom, helyzeteket kezelek, nem ugrok el a feladatok elől. Mindamelllett komoly kihívások elé állítana, ha egy hirtelen rosszulléttel szembesülnék. Pár évvel ezelőtt egy strandon dolgoztunk, ahol volt egy hirtelen szívbetegség. Óriási szerencse volt, hogy azonnal elkezdte a mellkas masszázst és a lélegeztetést az egyik kollégám, aki egyébként testnevelő tanárnak tanult. Helikopterrel érkeztek meg a mentősök, s mivel a keringést és a légzést (oxigén ellátást) fenntartotta a segítségnyújtó, így a mentősök működő keringéssel tudták átvinni a bajba került embert.

Nagyon fontosnak tartom ezt a tudást. Hiszen, ha én (akiben van önbizalom és fel merek lépni határozottan) azt mondom, hogy számomra is komoly kihívás lenne egy újraélesztés, akkor az, akinek kevesebb önbizalma van, hogy viselkedne egy ilyen helyzetben?

Pár szót váltottunk a számokról, hogy ma Magyarországon legfeljebb 1-3%-ra tehető a segíteni tudás képessége átlagosan. Tökéletesen egyetértünk abban, hogy a társadalmi szocializáció és a képzés a kulcsa a százalékos arány megváltoztatásának.

Dani: Ezt a fajta határozottságot biztosan táplálja, ha tudod, hogy mit kell csinálni. A gyermekek képzésén túl a felnőttek újra oktatása (akik többnyire rendelkeznek jogosítvánnyal) is nagyon fontos.

Engem érdekel Bezerics Dani. A munkádról, az általad megálmodott Palettáról olvashatunk interjúkat, találunk információkat az interneten. De ki az a Bezerics Dani?

Dani: Hát ez vagyok (körülnéz, az étterem teraszán ülünk). Ez, amit csinálom. Ami most nagyon önazonos. Egyre kevésbé akarok most már nagy rendszerben működtetni valamit, inkább egy kis, jól szervezett egységet szeretnék üzemeltetni.

Ami a kulisszák előtt zajlik, az egy kedves kis közösségi tér. Ugyan megtépázta a lelkünket a Covid, de mégis csak mindannyian társas lények vagyunk. Arra nagyon figyelek, hogy olyan embereket gyűjtsék magam köré, a „palettára”, akik szintén szeretnek közösségben létezni, dolgozni.

Nagy tiszteletet ébresztett bennem, hogy a Covid alatt is jól látható volt a törődés, hogy a „mentő funkciók” működtek, amik segítettek a túlélést, a munkában maradást. Ilyenek az utcai östermelői vásárok, kovászolt kenyér értékesítése, hűtte...

Akkor, amikor a piac attól hangos, hogy az országban nincsenek szakemberek, akik vannak, őket szinte lehetetlen megfizetni, Te, hogy maradtál „egyben” a kollégáiddal? Hogy tudod életben tartani ezt a magas minőséget, hogy tudod folyamatában működtetni akkor, amikor volt egy másfél éves ciklus, ami azt mutatta, hogy szinte lehetetlen fenntartani egy ilyen funkciójú helyet. Hogy tudod azt produkálni, hogy nálad emberi kiszolgálás van, finom ízek, különleges ételötletek kerülnek az asztalra - megfizethető áron.

Dani: Először is, az elmúlt másfél évben nekünk fontos szempont volt, hogy a csapatunknak a kemény magját együtt tudjuk tartani. Nemcsak emberbaráti aspektusból nézve, hanem azért is, mert arra számítottunk, hogy ennek egyszer vége lesz, s én az ilyen, „hajnal” utáni első pillanatban ott szeretnék lenni. Ki szeretnék nyitni, ezzel szeretnék foglalkozni, ez az én munkám, ez a szerelmem. Ez a fajta véd- és dacszövetség nagyon hamar kialakult a kollégáim és köztem. Most is, minden pillanatban jelen van közöttünk. Mindannyian jól vizsgáztunk, nem fordítottunk hátat a másoknak, egymásnak a Covid alatt és után. Akkor sem, amikor sokan újra nyitottak, s igyekeznek nemtelen módon ráigérni a kollégákra.

Most hány üzleted van?

Dani: Kettő. Bogláron egy és ez, ahol beszélgetünk. Hamarosan nyílik majd egy újabb, innen nem túl messze a Tompa utcában, az ősz folyamán. Az egy nagyon izgalmas vállalkozás lesz, alapvetően a fagyalt lesz a meghatározó elem. Keszthelyi lévén az életünkben a Jordanics cukrászda volt az irányadó a fagyalt-kultúrában, fantasztikus ízekkel és állaggal. Letisztult irány az elképzelés, álom jó sorbet-kal, s álom jó tej alapú fagyaltokkal. Tartósítószer és adalék anyag mentesen. Lesz ott kedves kis reggeli, kávé, esténként tapas-ok, nagyon finom süti, aperitifek és kultúra. Nagyon-nagyon szeretném ebben a boltban a kortárs irodalmat megjeleníteni. Elképzelésem szerint ez is egy kulturális közösségi tér lesz, olyan, mint ami a jelenlegi munkáimat is jellemzi. Egy kis zene, pódium beszélgetések, esti piacok. Nagyon jó az együttműködésünk a Tompa utcában nemcsak a vendégekkel, hanem a vendéglátós kollégákkal is, vannak közös kulturális elképzeléseink, adtunk be pályázatokat is ebben a témában. Szóval sok tervünk van.

Mi az online térben is ezt tartjuk szem előtt. Bor-ajánlóval készülünk, ami nem csupán egy bor, hanem közben egy kultúrtörténeti kitekintést is biztosítunk. Ugyanígy a konyhából minden héten hozunk egy ételt, ami nem pusztán arról szól, hogy „vedd meg, edd meg”, hanem elmondjuk, miért kínáljuk, honnan való. Nem pusztán arról szól, hogy ételt gyártunk, s azt meg lehet venni, hanem mi teret biztosítunk arra, hogy sok és jó közösségi élményt lehessen lehívni, megszerezni. S ezt a teret mi üzemeltetjük, fenntartjuk - zenével, itallal, étellel, személyzettel.

Nagyon tudatos ez az építkezés, amit csinálunk. Négy éve vagyunk itt, itt is lakunk. Vera (a paletta tulajdonosa ugyancsak) is és én is új otthonra találtunk Ferencvárosban.





Engem nagyon érdekel, hogy kerültél ide. Mi hozott el téged a Balatontól? Egy balatoni szabad ember, hogy települ le a IX. kerületben?

Dani: Egy balatoni szabad ember egy olyan területre jött, ahol van egy nagyon kulturált, civil, polgári attitűd. Nagyon jó az itt élő közönség. Ezen kívül a legtöbb barátom, akivel együtt nőtem föl, az elment Keszthelyről, vagy külföldre, vagy ide Budapestre. Itt a IX. kerületben rengeteg általános iskolai, vagy gimis osztálytársam van. Alapvetően nagyon heterogén az itt élő társadalom, de nagyon kulturált. A melóstól a kórház igazgatón keresztül az író, a színész, a zenész, sok mindenki jár ide.

Nekem a felnőtté válásom egyik pillére volt, hogy megtanuljam megkülönböztetni a valóságtól az ideát, így nincs bennem hiányérzet a Balaton iránt. Ha vágyom rá, akkor bármikor haza tudok utazni.

S mi volt a legfontosabb indok, érv, hogy elhagyd a Balatont, s életvitelszerűen Budapest felé nyiss? Persze, miután van a Balatonon is üzleted, ez nem teljes szakítás.

Dani: Számomra nagyon fontos a kiszámíthatóság, nagyon sokáig kellett küzdenem azért, hogy ez meglegyen. S a gazdasági működésünknek ne legyen szezonális kitettsége, hanem amit csinálunk, azt lehessen 365 napon keresztül csinálni. Úgy állok az étteremhez, mint egy színházhoz, ahol folyamatosan változik a repertoár, időnként változnak a szereplők. Az is nagyon izgalmas, hogy ahogy az időjárás változik, úgy változnak a mezőgazdasági szezonok, s változik a lelkünk, a hangulatunk. Teljesen más hangulatban vagyunk októberben, vagy júliusban, más típusú ételeket fogyasztunk szívesebben márciusban vagy decemberben. Ami a konyhát illeti, ott is különböző alapanyagok állnak rendelkezésre télen, mint nyáron. Ezeket a pontokat összekötni szép feladat. Mert nem csupán arról van szó, hogy milyen alapanyagokkal tudok dolgozni és hogyan döntök a szezonális gasztronómiának megfelelően, hanem az is izgalmas, hogy milyen jellegű ételeket szeretnék enni.

A menüt, az étlapot Te határozod meg, vagy a munkatársaid, esetleg a séf?

Dani: Itt én vagyok a kreatív séf, az alkotó közösség pedig körém épül. Alapvetően azon túl, hogy egy közösségben dolgozunk, a „művészeti” vezetés az enyém, én jelölöm ki az irányokat. De nagyon szeretem azt, hogy nem csak a saját hangom érvényesül. A technológiák mindig meghatározók. Igyekezünk korszerű szakmai alapon tevékenykedni, minél könnyebb, minél frissebb ételeket készíteni. Ennek megvan az az a szakmai referencia pontjai, amik alap elvárások a kollégák felé, vagy akár az én irányomban. Izgalmasak a fúziók, a receptúrák, amik, ha összeállnak, végtelen számú eredményre zárulhatnak. Egy példával tudom ezt megmutatni. Covid alatt egy reggel otthon szürcsöltük a kutyogóssal főzött kávé. Nagyon szeretem azt a kicsit karcos ízt tejhabbal. Ehhez a reggeli hangulathoz felrémltettem, hogy már csak a torma hiányzik. Összeállt egy ízkep, s a nyitó étlapunkon ezzel a tányérdesszerttel kezdtünk: kávé tarhonya puding, torma panna cottával és levendulás meringue-vel. És ez teljesen ebből a reggeli élményből épült fel!

De szívesen nyúlok vissza régi ízekhez, hangulatokhoz is. Pl. hideg tökfőzelék, citrusos marinált savanyított tökszalagokkal, ez harmadik éve van így július tájékán az étlapunkon. Most éppen barbecue stefániával. Ez egy faszírozott rúd füstön sült, amit egy ázsiai hatású, szintén savanyított, lágy belsejű tojással tálalunk. Ez együtt, azzal a rendkívül üdítő hideg tökfőzeléssel - hűsítő menü. Ezt akarom enni, hát 39 fok van! Így „rímelnék” össze a dolgok. Édesapám kitűnően főz, ez a hideg tökfőzelék a gyerekkorom egyik meghatározó étele volt. Nekem nagyon fontos emlékek. Vagy a nagymamám jéghideg sóskája is... Ezek összegződnek: az otthon íze, a Zala,

a Balaton és kiegészülnek, hiszen ez egy „multi-kulti” közeg, ami itt a kollégákkal kialakult. Vannak külföldi munkatársak is, mindenki behozza a saját élményeit, a tájegység, otthon ízeit, kedvenceit.

Beszélgünk az alapanyagokról, hiszen ebben is nagyon igényes az üzlet.

Dani: Nagyon szeretek termelőktől vásárolni. Persze közel sem tudjuk ezt olyan arányban tartani, mint ahogy szeretnénk. A növények tekintetében jó helyzetben vagyunk, mert van egy olyan kereskedő, aki gazdákat fog össze. Húsból van olyan partnerünk, akivel import hússal dolgozunk, a másik cég szintén kisebb hazai termelőket fog össze. De van néhány kuriózum, ami szinte állandóan étlapon van. Ilyen a tapolcai pisztráng, kecskesajt, szarvas gomba, ezeket régi jó ismerősöktől, barátoktól vásároljuk. A szerdai Pódium beszélgetések, az Esti piac erről is szól, hogy ezeket az embereket közelebb hozzuk a fogyasztóhoz, vásárlókhöz.

Nekem nagyon finom lélekre utal, hogy a beton oszlopok tövében, a beton (korábban szemét gyűjtéshez szokott) virágtartókban, oszlopokra felfuttatva létrehoztál egy növényi kultúrát, ami nagyon családiassá, már-már falusiassá teszi az étterem környezetét. Kedves színfolt, nagyon emberi környezet.

Dani: Próbálok hatást gyakorolni az emberekre, a munkatársaimra és a nehezebb sorsú, utcán élőkre is. Elsősorban a személyes példamutatással. Én ebben hiszek. Természetesen ez nem megy egyik napról a másikra. Ültetek mindent, mindenhova. Ezt a sarkot mi telepítettük be, pont a szarvas gombát termelő barátom segítségével, aki egyébként kertészmérnök. Nagy erővel megy a gerilla kertészkedés is, törekszünk rá, hogy jól érezzük magunkat ebben a környezetben. Van paprika, paradicsom, eper, fűszernövények. Fenntartjuk, szépítjük, építjük és tisztán is tartjuk, hiszen hétvégén a köztisztaságról más nem gondoskodik, így mi vesszük a seprűt a kezünkbe. Szeretek ebben a környezetben élni, otthonra leltünk itt a Ferencvárosban.

Te kereskedelmet tanultál?

Dani: Közgazdász vagyok.

Családod, szüleid is ehhez közeli dolgokkal foglalkoznak?

Dani: Apukám agrármérnök, borász, egy két lábon járó lexikon. Dani szexi habzó Borai, vagy a málnaszörp az ő gazdálkodásának ízeit hordozza. De már a nagyszüleim is rendszeresen készítettek málnaszörpöt: gyümölcs, cukor egy kevés víz, hőkezelés nélkül. Szóval nekem könnyű dolgom van ezzel a hátszaggal. Ami a műveltséget illeti, én egy kulturált közegben nőttem fel. Anyukámnak nagyon erős humán vénája van, ő művelődés-szervező, tanító.

Nagyon szeretem a kulturált beszélgetéseket, nagyon szeretek vitatkozni, szeretek érvelni, szeretem megismerni más ember érvrendszerét. S persze nagyon szeretem a színházat, a zenét. Szinte sportot űzök abból, hogy a napi zenéket az adott nap hangulatához szerkesztjük meg.

A Paletta egy kifordított lakás-étterem, abból a szempontból, hogy a vendégeink hozzám jönnek. Ha én vendégségbe hívlak magamhoz, akkor igyekszem kialakítani azt a hangulatot, ami igazán komfortossá teszi számodra az itt tartózkodást. A fény, a hang, az ízek, az étel, az ital. Szeretek együtt dolgozni zenészekkel, színészekkel. Éttermek, szálloda, az egész életemet ez szötte át, amióta az eszemet tudom, én ezt akartam csinálni. Én ebben tobzódok, élvezem minden percét. Ezt szeretem csinálni, teljesen aktívan jelen vagyok a mindennapokban. Nem véletlen az sem, hogy a következő helyet is itt, a Tompa utcában szeretném nyitni.

Szeretek vendégül látni az embereket. Nekem megadatott, hogy azt csináljam, amit a legjobban szeretek.

Ezzel visszakanyarodtunk a személyes hitvalláshoz, ahhoz, hogy mitől olyan „Bezericsdani” a Paletta. Jó szívvel ajánlom mindenki figyelmébe, próbálják ki, kóstolják meg! ■





Könnyed korrekció vagy pénzügyi világvége?

Kriszán László • KAVOSZ Zrt. - vezérigazgató/CEO • (forrás: magyarnemzet.hu, szerző: Nagy Kristóf)



A pénzügy piacokat szépen felforgatta, hogy hosszú idő után kétszer is kamatot emelt a magyar Jegybank, és nem titok, hogy a továbbiakban effektív kamatemelés, szigorítási ciklus várható. Érezhető a növekvő inflációs

folyamat – nem csak Magyarországon, hanem az EU-ban és az USA-ban is – ami alkalmat ad a kérdésfeltevésre: az egészségügyi válság után/mellett fel kell-e készülnünk egy nagyobb pénzügyi válságra is?

Teoretikus kérdés

A közgazdaságtan szilárd alaptételei szerint kamatemelés esetén a hitelezés drágul, a betétekért pénzt adnak, a megtakarítások ezzel párhuzamosan nőnek, így csökken a pénzmennyiség a gazdaságban, enyhítve az inflációt, de lassítva a gazdaságot. Ez az elmélet.

Jó-e, kell-e ez most nekünk, kérdezhetnénk, hiszen minden a gazdaság újraindításáról, felpörgetéséről szól, ezt a célt tűzte ki

maga elé mellettünk számos más ország is – már ha egyáltalán vannak olyan szerencsések, akik a járványkezelés közepette és az erősödő negyedik hullám potenciális félelem felhői alatt ezen gondolkodhatnak...

Gyakorlati válasz

Mindenképpen támogatható egy megfontolt, helyesen kommunikált kamatemelés – ezzel is horgonyozva az inflációs várakozásokat. Az okok pedig egyszerűek:

ad 1)

Az inflációval óvatosságnak kell lenni, és az, ahogy ezt a folyamatot kezelni kezdte a Jegybank, jó iránynak látszik. Erre van is mandátuma, hiszen ez egyben az MNB elsődleges feladata is, az árstabilitás megőrzése.

ad 2)

A gazdaság lassulása persze abszolút nem kívánatos a jelen helyzetben sem, de nem is kell túlozni, hiszen mindent összevetve azért sokkal kisebb veszélye van ennek, mint egy elszabaduló inflációs hullámnak, ha és amennyiben határozott lépések születnek a gazdaság támogatására. Magyarországot

nézve jól látszik, hogy van valós gazdasági növekedés, bár persze azért mindig nézni kell a bázist is, azaz azt, hogy honnan, milyen szintről indul a növekedés.

ad 3)

Saját tapasztalatok alapján határozottan ki merem jelenteni, hogy az egyik legfontosabb kulcs és eszköz a hitelezés, abban pedig jól állunk. Erőteljes piaci alapú hitelezés van, és az állam is támogatón beleállt a talán legfontosabb pénzügyi potenciálba. A számok makacs dolgok, és a Széchenyi Kártya előző évi és idei számai ragyogó lakmuspapírjai a hazai vállalkozói igényeknek. Mindez kedvező a növekedés szempontjából, és nem látok arra mutató jeleket, hogy ez a trend változna. Sőt, meg merem kockáztatni, hogy ez a hitelboom talán még nőni is fog. Szilárd véleményem az, hogy rövidtávon biztosan nem várható olyan mértékű kamatemelés, ami jelentősen visszafogná a hiteldinamikát.

Résen kell lenni

A világviszonylatban erősödő infláció és a járvány negyedik hullámának közeledése adhat okot aggodalomra, különösen azért, mert a pandémia egészségügyi és gazdasági hatásai még velünk vannak, és visszaerősödhetnek. Ha pedig egy újabb beesés következne az árak növekedésével párhuzamosan, az veszélyes helyzetet teremtene, és sokak számára nehezítené meg a fejlődést, de talán a megélhetést is.

Előrejelzés

Nouriel Roubini amerikai közgazdász, aki arról híres, hogy előrevetítette a 2008-as pénzügyi világválságot, most újra jóslat: a stagfláció – recessziós + inflációs hatás egyidőben (olyan magas infláció, amely lassú gazdasági növekedéssel vagy akár recesszióval, illetve magas munkanélküliséggel párosul) – növekvő veszélyre hívja fel a figyelmet. Teszi ezt a kialakult nehéz helyzet mellett az elhatalmasodó államadósságokra alapozva, ami szintén növeli az országok kitérttségét. Roubini szerint a pénzpolitika szigorításával nagy becsődölések következhetnek be, végül pedig az instabilabb államok akár a fizetéseképtelenség felé is sodródhatnak.

Szerintem ez erős túlzás!

Habár Roubini egyszer tényleg eltalálta, hogy válság következik, viszont azóta is jó néhány alkalommal adott le később alaptalannak bizonyuló vészjelzést, illetve ki számolja, hányszor kongatta meg a vészharangot, mire bejött a jóslata.

De alapvetően nem emiatt gondolom, hogy engedjük el, amit mond. Meglátásom szerint jelenleg közel sem tartunk ott, hogy egy 2008-as méreteket öltő pénzügyi válság valós fenyegetés legyen, és ez a jelenlegi válsághelyzet – ahogy már

több írásomban kifejtettem – teljesen más töről fakad. Ezt jól erősíti Janet Yellen, az USA pénzügyminisztere is, amikor azt hangsúlyozza, hogy az inflációtól nem kell félni: az ellátási zavarok miatti átmeneti jelenségre számít ezzel kapcsolatban, ezért nem is szabad satufékkal beleállni a gazdasági felpörgés ritmusába. Yellen asszony ráadásul nincs egyedül fenti véleményével, hiszen a különösen merev nézeteiről ismert Christine Lagarde IMF vezér is hasonlóan vélekedik annak ellenére, hogy az EU az USA-nál jellemzően konzervatívabb irányvonalat képvisel. És lássuk be, ez azért egy erős duó.

Az oltásról

Nekem pedig továbbra is meggyőződésem, hogy még most is jó esélyünk van arra, hogy Magyarországot egy erős átoltottsági szint közepette érhesse el a pandémia egy esetleges negyedik hulláma, ezzel mérsékelve elsősorban az emberi életekben, másodsorban a gazdasági lehetőségekben mérhető károkat. Ezért igenis érdemes dolgozni, küzdeni, kampányolni és természetesen – akit érint – a választott oltást felvenni!

Az inflációról

Az inflációs várakozásaimat többször és részletesen, de főleg az áprilisi írásomban (<https://krisanlaszlo.biz/inflacio-es-jarvany/>) elemeztem, amikor még nem látszottak az infláció berobbanás jelei, de a gazdasági folyamatok már ilyen képet rajzoltak fel. Az akkori következtetés pedig egybeesik az azóta ténylegesen is beindult folyamatokkal, amire utaltam (történetesen, hogy egy átmeneti akár erőteljes inflációval mindenképp számolni kell), bekövetkezett; minden jel és közgazdasági törvényszerűség arra mutatott, hogy így fog reagálni a világ a COVID-korszak változásokkal teli körülményeire.

Minden összefügg, minden kapcsolódik

Ugyanakkor semmiképp sem haszontalan felhívni a figyelmet a veszélyekre, amelyek az országok eladósodottságából, egymástól való szoros függéséből és az esetleges gazdasági recesszió lehetőségéből következnek. A bizonytalanság ugyanis itt van a levegőben, a járvány kedvező alakulását pedig egyelőre csak remélni tudjuk, miközben erősödik egy negyedik hullám esélye is.

Mindezek miatt újra és újra hangsúlyozni kell: a pénzügyi tudatosság, tervezés, stabil menedzsment-képességek nem nélkülözhetők a gazdasági életben – és talán nyugodtan mondhatjuk, hogy a magánéletben sem. Itt van az ideje annak, hogy különösen a fiatalokhoz, de minden, e téma iránt fogékony emberhez juttassuk el azokat az ismereteket, amelyekkel alkalmazkodni tudnak az új kihívásokhoz, ezáltal képesek lehetnek hatékony, előre mutató módon gazdálkodni, kiemelve magukat – magunkat a mocsárból. ■

Amit látsz, a fele sincs annak, ami létezik

Interjú Szőke Róbert üzleti bizalomépítés trénerrel



Szőke Róbert meglehetősen összetett személyiség.

40 éves korára megjárta a marketing szakma minden lépcsőfokát, volt rádiós programigazgató, internetes hírportál főszerkesztője, tanított médiaismereteket sajtósóvivő képzésen, majd elképesztő rekordeladásokat produkált direktértékesítőként. Eredményeiért miniszteri kitüntetést is kapott.

Az életközépi válság idején – ahogy ő fogalmaz – a sors új feladatokat, új utat mutatott neki.

Ma már úgy ismerjük, mint spirituális tanítót és Magyarország egyik legjobb értékesítői- és vezetői trénerét, aki egészen újszerű oldalról közelíti meg az emberek közti kommunikációt. Volt saját rádióműsora és több szakmai könyvet is írt az értékesítői- és vezetői kommunikáció témakörében.

Konferenciák kedvelt előadója és amire a legbüszkébb, hogy ügyfelei körében nagyon sokan a „Mester”-nek szólítják. Tanítványai között nemcsak üzletemberek, hanem világbajnok küzdősportolók, papok, sőt egyetemi tanárok is vannak, akik mind tanítójukként tekintenek rá.

Módszerében az a legkülönlegesebb, hogy döbbenetesen működik nem csak az értékesítésben és a vezetői kommunikációban, de a magánéletben és a párkapcsolatok síkján is.

Magát úgy jellemzi, hogy olyan, mint az erős tengeri szél. Az erős vitorlát messzire fújja, a gyengét viszont szétszakítja.

Ma 52 éves, 24 éve boldog házasságban él párjával Tündével, akivel 3 gyermekük van.

Találkozónkra is csinos feleségével érkezik, pontosan a megbeszélte idő előtt 5 perccel. Ami először feltűnik rajtuk, az a nyugodt, határozott, szinte tapintható energia és a kettőjük között lévő harmónia.

Róbert! Hogyan lesz valaki egy vidéki kisvárosban élő alkalmazottból spirituális tanító és rekorder értékesítő, valamint cégvezető elismert tréner?

Születésünkön már belénk van kódolva, hogy ebben az életünkben mire születünk, mi a dharmánk, az életfeladatunk, amiben jók tudunk lenni. Amiben ki tudunk teljesedni egy boldog életben. Az élet nem úgy működik, hogy megtetszik valakinek a sikere, lemásoljuk a lépéseit és akkor mi is ugyanazt fogjuk elérni. Az ilyen út végén nem leszünk se sikeresek, se boldogok. Azt kell megtalálnunk, hogy mire születünk, mit tudunk adni, mivel tudunk szolgálni az embereknek, hogy jobbá tegyük az életüket. Ha erre rájövünk, abban megtaláljuk saját sikerünket és boldogságunkat is. A sikert nem elérjük. A siker jön, ha megteesszük a szükséges lépéseket a megfelelő pillanatokban.

Jó, értem, de nálad ez a felismerés mikor jött?

36 éves koromig alkalmazott voltam és a marketing minden területén tapasztalatra tettem szert. Szerettem a munkát és sikeres is voltam benne. Aztán jött a tipikus „életközépi” válság. Már nem éreztem kihívásnak a napi feladatokat, szerettem volna megújulni. Azt nem tudtam, hogy mit szeretnék, csak azt, hogy az akkori munkakörömet már kinőttem. Nagy segítség volt a döntésemben, hogy cégünket privatizálták, így új menedzsmenst érkezett, aki hozta a saját beépített bizalmasait és vezetőit. Mondjuk úgy, hogy elfogyott a levegő körülöttem és közös megegyezéssel lezártuk életünk eme szakaszát. Mai életemet látva hálás vagyok a sorsnak, hogy így történt, mert ez vezetett oda, hogy viszontagságos és küzdelmes 6 év alatt megtaláltam a dharmám, nevezetesen az, hogy embereket kell tanítanom és így jobbá tenni az életüket.

Sorsom alakulásában semmiféle „marketinges” tervezés nem volt. Nem tudtam mit akarok, nem tudtam miben lennék jó, csak figyeltem a megnyíló ajtókra, mint lehetőségekre és mindig bátran beléptem rajtuk. Ez máig jellemző az üzleti dolgaimra is. Én soha nem nyomulok, nem hívok fel potenciális új cégeket, nem ajánlom fel a tanítást, mint szolgáltatást, hanem mindig korábbi ügyfeleim ajánlanak a következőknek. Természetesen a weboldalamon szükséges egy leíró jellegű marketing szöveg, de azt már azok olvassák, akik ott vannak, tehát nyitottak az adott szolgáltatásomra.

Úgy tudom, Magyarországon a pénzügyi- és biztosítási szektorban a legtöbb rekorder értékesítő a te tanítványaid közül kerül ki és az általad mentorált vezetők is kiemelkedő fejlődésen mennek keresztül. Mit gondolsz, mi lehet ennek az oka?

A titok két dologban rejlik. Az egyik, hogy ebben az életemben - már sokadszor - tanító léleknek születtem, ami azt eredményezi, hogy olyan összefüggéslátásom van, amit egy életben semmilyen élethosszig tanulással nem lehet megszerezni. Persze van négy gazdasági diplomám, de amit tanítok azt nem az egyetemen, hanem a gyakorlatban tanultam több ezer tárgyalás, kudarc és siker eredményeként, vagy előző életemből hoztam. Ugyanis előző életeimből rengeteg tudást hozunk, amit folyamatos tanulással továbbfejlesztünk itt és most. De ez mind semmit nem ér, ha nem tudjuk mások javára fordítani.

A másik az a speciális módszer, amit tanítok. Az üzleti és magánéleti kommunikáció lépéseit nem a régi marketing iskolák felől közelítettem meg, hanem a kapcsolatteremtés, a bizalom elnyerése, a hitelesség gyors felépítése felől és

csak ezek után lépünk a szükségletek megfogalmazására és ezek kielégítésére. Ehhez három „nyelvet” kell megtanulnunk. Először a nők és a férfiak különböző nyelvét, majd a bennünk lakó primitív, ösztönvezérelt állat nyelvet és végül a tudatalattira való hatás képességét. Mert ahogy az FBI legjobb túsztárgyalója fogalmazott, „bárhogy igyekszünk is matematikai elméletek köntösébe bújtatni az egyezkedéseinket, mindig is állatok maradunk, és tetteinket és reakcióinkat elsősorban legmélyebb, ám túlnyomórészt láthatatlan és kezdetleges félelmeink, szükségleteink, érzéseink és vágyaink határozzák meg.”

Daniel Khaneman közgazdasági Nobel-emlékdíjat is kapott azért, hogy megmutatta: az ember igencsak irracionális „állatfaj”.

Ez nagyon érdekes téma. Te hogy kerültél ennek a közelébe?

36 évesen, mintegy húszéves lovas múlttal a hátam mögött Olaszországban találkoztam úgynevezett suttogókkal, akik egy teljesen új dimenzióját mutatták meg a lovakkal való kommunikációnak. Ez akkora hatással volt rám, hogy évek alatt megtanultam a lovak valódi, saját nyelvét, majd ugyanezt a kutyáknál is. Döbbenetes hatást tudsz elérni egy állat viselkedésében erőszakmentes kommunikációval, ha beszéled a valódi nyelvet. Ezzel egy időben direktértékesítésben dolgoztam és rájöttem, hogy bizonyos módszerek az embereknél is működnek. A lovak menekülő állatok, a kutyák ragadozók, az ember pedig egyszerre mindkettő. Ha megtanuljuk kivenni a lovak és kutyák nyelvéből a specifikus, emberre alkalmazható formulákat, akkor hihetetlenül hatékony kommunikációs nyelvhez jutunk, ami az értékesítésben és a vezetésben is a csúcsra repíthet bennünket.



Hogyan képzeljük el egy ilyen képzést?

Van egy 2 napos alapképzésünk, ami alatt a hallgatók elsajátítják a női-férfi kommunikációt, a dominancia jeleket és a tudatalattira való hatás alapternikáit. Utána mindenki a saját szakterülete szerint vesz részt speciális kurzusainkon, ahol kizárólag a gyakorlatban tesztelt, működő kommunikációs technikákat oktatunk.

Van egy különleges, ún. lóval asszisztált vezetői készségfejlesztő tréningünk is, ahol lovakkal tanítjuk az embereket, hogy hogyan vezessenek embereket.

Lovakkal?

Igen. Ez ma a világon az értékesítő és vezetőképzés legkeresettebb mód-

ja, mondhatni csúcса. Ezt a képzési módszert alkalmazza számtalan piacvezető világcég vagy az amerikai FBI is. A lovak szerepe ebben az, hogy ők teljesen őszinte partnerek. Viselkedésükkel, reakcióikkal tökéletes tükröt mutatnak a tréning résztvevőinek, azok pozíciójától függetlenül. Oktatásunk minden tézisét be tudjuk bizonyítani a résztvevőknek általuk. Ehhez fantasztikus partnert találtunk Török György személyében, aki szerintem ma a világ egyik legjobb lovas trénera, világrekorder, és a Free Horse Style szabadidomítási rendszer alapítója. Van abban valami egészen hátborzongató, amikor egy üzletember néhány év alatt milliomosból milliárdossá válik, és elmondása szerint az ehhez vezető tudást a lovakkal való újszerű kommunikációból tanulta meg.

Láthatóan nagy szimbiózisban éltek a feleségeddel. Az Ő szerepe hol van a rendszerben?

Tünde egy fantasztikus nő. Spirituális értelemben tisztán érző. Olyan empatis képesekkel rendelkezik, amivel csak nagyon kevés ember. Az ő számára a legfontosabb mindig is a család és az én nyugodt hátteremnek a biztosítása volt. Ő sem akart sikeres tréner vagy coach lenni. Mégis megtalálta a feladat, az igény az ügyfelek részéről. Először csak beszélgetések a szünetekben, majd „hagy jöjjenek el hozzád egy beszélgetés-

re”, végül ma már nagyon sikeres vezetői sikercoach. Kevés ügyfelet vállal el, de azok nagyon hálásak neki. Emellett sok tréningen segít nekem társtrénerként. Meglehetősen szigorú, és talán pont ezért nagyon szeretik.

A spiritualitás mennyire játszik szerepet a képzéseitekben?

Addig, amíg egy ember nem érti meg a test – lélek – szellem hármasságát, addig nem fogja tudni magából kihozni a maximumot és nem lesz igazán boldog. A spiritualitás szükséges ahhoz, hogy valaki egy átlagos életet le tudjon cserélni egy igazán eredményes, minőségi, boldog életre.

Én a spirituális fejlődésem során tanultam meg pl. a gondolatolvasást vagy az aura látásának képességét, ami nagyban segít, hogy olyan dolgokat is tudjak egy emberről, amit ő esetleg nem akar elmondani, vagy magának sem akar bevallani. De ezt a tudást nem szabad sem erőltetni, sem olyannak tanítani, aki még nincs erre felkészülve. Ezért képzéseinken mindig csak annyi morzsát kapnak az emberek a spiritualitásból, amennyi abban a pillanatban előre viszi őket és amennyit fel tudnak dolgozni.

Az viszont biztos, hogy nem véletlenül a latin mondás: „Quod vides ne dimidium quidem sustantiae.” - Amit látsz, a fele sincs annak, ami létezik. ■



ASTON MARTIN

BUDAPEST



www.astonmartinbudapest.hu
1152 Budapest, Városcapu utca 1.

Tudtad? Kisokos a szívünkről 8.

A rezveratrol

Andó Ilona

Sokat beszéltünk ebben a rovatban a szívünkről, működéséről, betegségeiről. Felhívtuk a figyelmet az életmódra, ételeket mutattunk be, amelyek segítenek megelőzni a szív és az érrendszer megbetegedéseit.

A következő néhány számban alapanyagokról fogok írni, amelyek fogyasztása a segítségünkre lehet a szív-és érrendszeri problémák megelőzésében. Vágjunk is bele!

Elsőként lássuk a rezveratrolt.

A rezveratrol egy polifenol, mely a szervezetben lévő szabad gyökök megkötésével akadályozza a vérrögképződést. Ez annak köszönhető, hogy nagyon magas az antioxidáns tartalma. Az antioxidánsok olyan vegyületek, melyek a szervezetben lezajló oxidációs (égési) folyamatokat akadályozzák. Tágabb értelemben az anyagcsere-folyamatok is ide tartoznak, hiszen a lebontó folyamatok is „égésként” értelmezhetők. Ezen folyamatok közben ún. szabad gyökök keletkeznek, melyek, ha magas számban vannak a szervezetben, káros hatást fejtenek ki, a szervezet védekezőképessége gyengébb lesz.

Leggyakrabban emlegetett következmények közé tartozik a keringés- és az érrendszer problémái, daganatos megbetegedések kialakulása, az öregedés felgyorsulása. Ha szeretnénk megakadályozni ezeket a folyamatokat, akkor olyan anyagokat kell fogyasztanunk, melyek ellenállóvá teszik szervezetünket a szabadgyökök okozta károsodásokkal szemben. Ezen anyagok egyike a rezveratrol. Legnagyobb mennyiségben a vörös szőlő héjában, magjában található meg. Azért is szentelnek nagy figyelmet az orvosi kutatások ennek a gyümölcsnek, mert az Antarktisz kivételével az egész világon megterem, része az étkezési kultúrának. Gyorsan felszívódik és aktiválja a szervezet védekező mechanizmusát.

- Tágítja az ereket, így segíti a vérkeringést, csökkenti a vérnyomást, gyorsabban áramlik a vér, tehát több oxigén jut a sejtekhez. Már 10 mg rezveratrol elfogyasztása is nagymértékben csökkenti az infarktus kockázatát.
- Megakadályozza a zsírlakkok lerakódását az érfalon, csökkenti a koleszterinszintet és a kalcium felhalmozódását, így kisebb lesz az érelmeszesedés kockázata.
- A teljes érrendszerre hatást gyakorol, így az agyi erekre is, melynek következménye, hogy az Alzheimer-kór kialakulását okozó lerakódások is lelassulhatnak, vagy meg sem történnek. Ezzel párhuzamosan az oxigéndús vérellátás biztosítja a gyors gondolkodás lehetőségét, növeli szellemi teljesítményünket.
- Általános védelmet biztosít a sugárzásokkal szemben, mint az UV sugarak, sőt a sugárkezelés káros hatásaival szemben is.
- Aktiválja azokat a géneket, melyek a sejtek élettartamáért felelősek, így azok hosszabb ideig maradnak életben. Sejt fiatalító hatása van, segíti a sejtek regenerálódását. Mivel ez az izomsejtekre is érvényes, ajánlott sportolók számára is.
- Gyulladáscsökkentő hatása miatt a daganatos betegségek megelőzésében kimagasló szerepe van.
- Csökkenti a vércukor szintet.
- Antibakteriális és gombaölő hatása van.

Összességében segíti a testi, szellemi erőnlétünk fokozását, immunrendszerünk megerősítését. ■



Szívbarát édességek

Andó Ilona

A Bezerics család kedvenc almatortája édesanya receptje alapján

Linzerésztát gyúrunk

15 dkg lisztben elkeverünk 1 teáskanál sütőport, 7,5 dkg cukrot, 1 vaníliás cukrot, 1 tojást, 5 dkg hideg vaját és összegyúrjuk. A masszát 2 részre osztjuk (2/3; 1/3). A nagyobb részből lesz az alja, a kisebből az oldala. Kibélelünk vele egy kapcsos tortaformát. Előre befűjjük elválasztó spray-vel, vagy kivajazzuk.

Töltelék

1 csomag vanília pudingport felfőzünk 2 dl bor és 2 dl almalében. 4 db nagyobb almát lereszelünk és a forró pudingba keverjük. (Picit lehet édesíteni, de nem sokat).

Beletöltjük a tortába és megsütjük (kb. 40-50 perc, 170 °C)

Ha teljesen kihűlt (legalább 2 óra), 3-4 dl tejszínt felverünk 1 csomag vaníliás cukorral, 1 1/2-2 habfixálóval és a tortára simítjuk. Porcukorral elkevert fahéjjal vastagon beszórjuk a tetejét (szűrőkanál segítségével előtte rátehetünk valamilyen kívánt mintát). ■

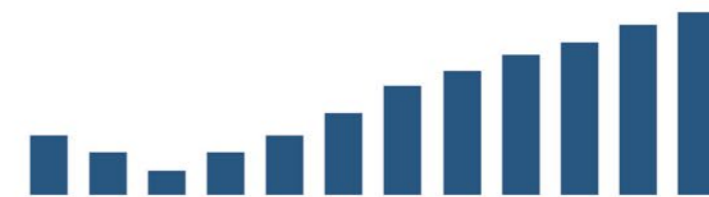


EXIM
e x i m
EXPORT BANK BIZTOSÍTÓ

ÚTLEVÉL
A SIKERHEZ

10 éves, fix kamatozású
beruházási hitel az exportban
részt vevő kkv-k számára

Fordulat Beruházási Hitel



Államilag támogatott,
fix kamatozás: 0,5%
EUR-ban vagy 1,5% HUF-ban.

3,5 milliárd forintig
vagy 10 millió euróig
igényelhető.

Fejlesztések, ingatlan-,
gép- vagy berendezés-
beruházások megvalósítására.

Kérjen személyre szóló tájékoztatást az exim.hu oldalon.

E-mail: exim@exim.hu

Az ideális vállalati flotta kialakítása

Napjainkban a szabadidős célokra is használható céges autó egyre népszerűbb béren kívüli juttatásnak számít. Azonban a flottakezelők által nyújtott számos lehetőség közül nem mindig könnyű megtalálni azt a típust, ami egyaránt hatékony munkaeszköz és szabadidős célra is alkalmas. Cikkünkben összefoglaltuk, mire érdemes odafigyelni az ideális flottaösszetétel kialakításakor.

A jelenleg elérhető számtalan autótípus közül sokszor kihívást jelent kiválasztani a vállalkozás számára legmegfelelőbb járműveket, pedig az egyéni igényekre szabott céges járműpark sokkal több előnnyel jár, mint elsőre gondolnánk. A nyilvánvaló pozíívumok – mint a kényelmes munkavégzés vagy a rugalmasság – mellett egy körültekintően összeállított autópark csökkentheti az üzemanyag- és szervizköltségeket, a káresetek számát, emellett remek motívációs eszköz a munkavállalók számára.

Cégautó, mint munkaeszköz

Az optimális céges járműparknak jó néhány feltételnek kell megfelelnie. A legfontosabb, hogy a munkavállalót valóban segítse a munkavégzésben. Ennek érdekében a flottaautók esetében elengedhetetlen a munkához szükséges futásteljesítmény pontos meghatározása. Problémát okozhatnak a „túlfutó” gépjárművek, melyek növelhetik a szervizköltségeket és az üzemanyagfogyasztást is. Tapasztalataink szerint a költségoptimalizáló flotta kialakítása során a teljesítményigény meghatározása legalább olyan fontos szempont, mint az egyes járművek után fizetendő bérleti díj. A vállalat tevékenységi köre nemcsak a kiválasztandó gépjárművek futásteljesítményét, hanem azok típusát, de gyakran az ajánlott modellek motor típusát is meghatározza. Futásteljesítmény az autók által éves bontásban megtett kilométerek számát jelenti. A flottakezelő előzetes igényfelmérésekor meghatározott érték alapján a felek dönthetnek a rövidebb, városi utazásokhoz használt elektromos, hibrid vagy benzines modellek, illetve a hosszabb távokra ajánlott dízel típusok használatáról. Ebben a döntési fázisban a flottakezelő

olyan speciális, tevékenységi körhöz kapcsolódó szempontokat is figyelembe vesz, mint a tervezett használati területen elérhető – Európában egyre gyakoribb – kiwbozsátásmentes övezetek vagy elektromos töltőállomások száma, illetve a kijánlott autók mérete. A Mercarius tapasztalatai szerint egyre nagyobb az igény a zöld flotta kialakítására is, így a tisztán elektromos és alternatív meghajtású járművek évről-évre nagyobb teret kapnak a flottakezelők kínálatában.

Az egyik legvonzóbb béren kívüli juttatás

A cégautó – amellyel, hogy munkaeszköz – egyre népszerűbb béren kívüli juttatás is, hiszen a munkavállaló és a munkáltató számára kedvező feltételeket kínál. Előbbi minimális ráfordítással korszerű és gyakran státuszszimbólumnak tekinthető járművet használhat, míg a vállalatok szempontjából azért előnyös, mert a dolgozók számára vonzó juttatásnak és sok esetben megtartó erőnek számít.

Nem meglepő az sem, hogy a flottakezelők által kihelyezett járművek között is egyre nagyobb arányban szerepelnek szabadidős célokat is kielégítő modellek. Ha a kijánlott járművek a fent említett paraméternek is megfelelnek, többnyire

A magyar tulajdonú, dinamikusan fejlődő Mercarius Flottakezelő 25 éve a hazai mobilitás nagykövete. A vállalat az 1990-es évek hagyományos értelemben vett rent-a-car tevékenységéből fokozatosan, átgondolt stratégia mentén vált több mint 9,5 ezer darabos gépjárműparkjával az egyik legnagyobb flottakezelővé a hazai piacon. Üzleti stratégiája értelmében minőségi, megbízható, az ügyfelek valós igényeihez és pénzügyi kockázataira szabott szolgáltatási csomagokat kínál átlátható árképzési rendszer mellett. Kockázatoktól mentes, kiszámítható megoldásai igen népszerűek a hazai vállalatok körében. A Mercarius 2019-ben első alkalommal került fel a Forbes Magyar 100 listára, ahol a 49. helyen nyitott.



már a dolgozói preferenciák döntenek el az autó pontos típusát, meghatározott havi keretösszegig.

A Mercarius dedikált kapcsolattartása révén, figyelembe vesz olyan egyedi szempontokat az ajánlat készítése során, mint a használók lakhelye, szabadidős tevékenysége, családi állapota és akár a munkához nem kapcsolódó úticélok is.

A flottaszabályzat kötelező elem

Az átlátható flottakezeléshez szükség van egy minden részletre kiterjedő flottaszabályzatra is. A jól átgondolt rendelkezések – a kiválasztásra vonatkozó korlátozások mellett - segíthetnek tisztázni az olyan kérdéseket, mint a nyaralás alatti járműhasználat vagy a káresetek fizetendő önrész munkáltató és munkavállaló közötti megosztása.

A Mercarius csapata mögött több évtizedes flottakezelői tapasztalat és piacismeret áll, ami a szolgáltatásaink minőségének alappillért nyújtja. Alapszolgáltatásunk keretén belül megvizsgáljuk és felmérjük a vállalat jelenlegi gépjármű használati szokásait és javaslatot teszünk a jövőbeni szabályzat kialakítására vonatkozóan, ami mindhárom fél részére előnyös és hosszú távú elégedett együttműködést eredményez.

AZ ÚJ, ELEKTROMOS ENYAQ iV.

Akár 510 kilométeres hatótávja MAGABIZTOSÁGGAL TÖLT FEL.



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



Itt írhatnánk arról, hogy az új, elektromos ENYAQ iV a csúcstechnológiát hozza el, és okos megoldásaival még könnyebbé teszi a mindennapokat. És így is van, de nem ez a lényeg. Hanem az, hogy az ENYAQ iV étellel, élménnyel és magabiztossággal tölt fel az út során. Nem hiszed? Pedig elég csak ránézni. Aztán kipróbálni.

iV

www.skoda.hu

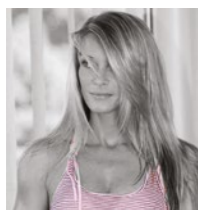
A ŠKODA ENYAQ modellek felszereltségtől függő, kombinált elektromosenergia-fogyasztása: 15,9-16,7 kWh/100 km, CO₂-kibocsátása: 0 g/km.



A megadott értékek a típusjövahagyás során rögzített, gyári felszereltséggel kerültek megállapításra, és a hirdetés feladásának időpontjában érvényesek. A nevezett értékek nem egyes járművekre vonatkoznak, nem részei a tájékoztatónak, hanem a különböző járműtípusok összehasonlítására szolgálnak, a 715/2007/EK rendelet jelenleg érvényes előírásainak megfelelően. Ezen értékeket egyes többletfelszereltségek, tartozékok, valamint a vezetői szokások és egyéb, nem technikai jellegű tényezők (pl. környezeti feltételek) is befolyásolják. A képen látható gépkocsi illusztráció.

Vírusellenes haditerv

Polgár Zita



Lassan itt az ősz. Vele együtt a nátha, a sok vírus, a hideg, az eső, a kialvatlanság, a leterhelt hétköznapiak, a buszon köhögő emberek. Ezekben a nehéz időkben az egészség és a jólét sokak számára prioritássá vált. Miközben az ország küzd

a koronavírus - fertőzések görbéjének elsimitásával, elengedhetetlen, hogy mindent megtegyünk annak érdekében, hogy megőrizzük egészségünket. Hiszen ez valóban harc a szervezet immunrendszeréért. Engedelmeddel most olyat nem fogok szajkózni, hogy mossál kezet napi többször, meg hogy olttasd be magad, mert mindegyiket evidensnek tartom. Ezt megteszi helyettem a média. Én inkább felállítottam egy komplett haditervet és harcászati eszköztárat, hogyan tudod természetes módon megerősíteni az immunrendszered, ami ugyan nem akadályozza meg a vírusok terjedését, de erősíti a védekezést.

Míg a vakcinák úgy működnek, hogy a kórokozóval szembeni immunválaszunkat ösztönzik, számos megelőzési stratégia a saját természetes immunitásunktól is függ. Az immunrendszerünk hatékonysága határozza meg azt is, hogy milyen gyorsan vagy jól működik egy vakcina. Ezért a járvány során, nekünk is komoly lépéseket kell tennünk immunitásunk fenntartása érdekében. Lássuk tehát a haditervet!

Eleget aludj!

Hihetetlenül sokat számít. Az alvás az, amikor a varázslat megtörténik, ez az, amikor a test egész rendszere újjáéled.

Törekedjete éjszaka 6-8 órás alvásra. A megfelelő mennyiségű és minőségű alvás tudatos biztosítása nagyon fontos és a szervezet – idegrendszer, lélek, immunrendszer - megfelelő regenerálódásához elengedhetetlen.

Csökkentsd a stresszt!

A stresszhormon, a kortizol csökkenti az immunrendszer aktivitását. A stressz befolyásolhatja az alvásunkat is. Ha szorongsz, és nem tudod abbahagyni a gondolkodást, negatívan befolyásolod az alvásod. Ugyanez vonatkozik az étkezési szokásokra is. Ha stresszesek vagyunk, nagyobb valószínűséggel hozunk rossz döntéseket, például egészségtelen ételeket fogyasztunk, ami dominó hatással lehet általános egészségi állapotunkra. Keress módszereket a járvány idején a szorongás kezelésére! Ne beszélj betegségről! Azt tanácsolom, hogy naponta végezz motiváló tevékenységeket, meditálj, figyelj oda a légzésedre, valamint ápd a kapcsolataidat is! Amilyen gyakran csak lehet, menj ki a természetbe, ülj le a földre, nézz az égre és csodáld meg a felhőket. Táncolj, énekelj! A jó hangulat és a friss levegő a jó egészség zálogai.

Sportolj!

Az aerob edzés a leghatékonyabb immunrendszer erősítő, nem beszélve arról, hogy csökkenti a stresszt és enyhíti a depressziót. Láthatjuk, hogy az aerob testalkatú emberek ritkábban betegek, mint azok, akik nem edzenek rendszeresen. Sőt, amikor sportolsz beindul az a lelki folyamat, amit az önbecsülés növelésének hívunk. Mivel a legtöbb ország a pandémia idején

elrendeli az emberek otthon maradását, kreatív módszereket kell találnunk a fizikai aktivitáshoz. A testmozgás javítja a szív- és érrendszeri egészséget, csökkenti a vérnyomást, segít a testsúly szabályozásában, és véd a különféle betegségek ellen. Az aerob fitnesz valamilyen formájának végzése fantasztikus lépés az immunrendszer javítása érdekében. A hetente 150 perc gyors gyaloglás 30% -kal javíthatja az immunitást.

Kiegyensúlyozottan táplálkozz!

És itt jön a lényeg! Mint minden harci erő, az immunrendszer hadserege is a gyomrodban van. Az egészséges immunrendszer harcosainak jó és rendszeres táplálékra van szükségük. Mert lényegében ez az alapja a védekezésnek, hogy mit viszel be. Nem hiába mondta mintegy 2000 évvel ezelőtt Hippokratész, az orvostudományok atyja, hogy: „A táplálékod legyen az orvosságod, és az orvosságod a táplálékod legyen.” A gyorsételek fogyasztása (mint pl. a feldolgozott és finomított élelmiszerek) az elsők, amik elpusztítják az immunvédekezésünket. Próbáljunk inkább minél színesebb zöldségeket és gyümölcsöket fogyasztani, mert így tudjuk biztosítani, hogy szervezetünk vitamin, ásványi anyag és antioxidáns szükségletét fedezzük. De ne hagyd ki az olajos magvakat, baromfitermékeket (például tojást) és a természetes fűszereket, hiszen ezek is hozzájárulnak az immunrendszer erősítéséhez. Az úgynevezett superfood-ok minden korábnál nagyobb népszerűségnek örvendenek. A goji bogyó, az algakészítmények, vagy például a minden háztartásban megtalálható cékla, fokhagyma, brokkoli és citrom is remek választásnak bizonyulnak az immunrendszer felturbózására. A friss gyömbér pedig, igazi harcos a vírusos időszakban.

Vitaminok

C-vitamin – Semmi extra újdonság, remélem ezt mindenki tudja. Legalább 1000 mg-os legyen, tiszta termék, lassú felszívódású és lehetőleg természetes forrásból (pl. csipkebogyó-kivonat). Bátran kijelenthetjük, hogy hozzájárul az immunrendszer megfelelő működéséhez, és segítséget jelent a betegségből történő felépülésben. A hivatalos ajánlás napi maximum 2000 milligramm egészséges felnőttek esetében. Szent-Györgyi Albert, a C-vitamin felfedezője, eleinte 1000 mg, később 4-5000 mg, idősekorára pedig 8000 mg C-vitamint szedett télen-nyáron, azonban ez nem törvényszerű adagolás - akárcsak más étrendi tényezőt, ezt is érdemes személyre szabottan kezelni. Mivel vízoldékony vitaminról beszélünk, a felesleges aszkorbinsav 4-6 óra alatt kiürül a vizelettel, célszerűbb a napi többszöri, kisebb dózisokban való pótlás. A szájon át történő adagolással elérhető legnagyobb plazmakoncentrációt a kutatóknak 4 óránként adott 300 mg-nyi C-vitaminnal sikerült elérniük. Mellé természetesen inni kell 3-4 liter vizet.

D-vitamin – Legalább annyira fontos volna csecsemőktől a szépkorúakig mindenkinek egész évben szedni egy életen át, mint a C vitamint, de méltatlanul elfelejtjük. Különösen kiemelt szezon a hideg évszakoké. Az erős csontozat fenntartása mellett megfelelő mennyisége a szervezetben hozzájárul a különféle vírusos megbetegedések megelőzéséhez. A napi ajánlott D-vitamin-bevitel felnőttek esetében 1500-2000 NE, túlsúlyosaknál ennek a duplája. Fontos, hogy tisztában legyünk azzal is: a 2000 nemzetközi egység napi szükségletből táplálkozással csak mintegy 80-at tudunk biztosítani. Az őszi, téli évszak beálltával, az október és március közötti periódusban a felmérések szerint Magyarországon 10-ből 9 embernél alakul ki D-vitamin hiány (Semmelweis Egyetem adat). Fertőzések esetén D vitamin lőkészítésként 50 000 NE/nap 3 napon át adható. De magnézium és bór nélkül a D vitamin metabolizmus nem működik. Ez olyan, mint egy jól megkomponált szimfónia, csak együtt harmonikusak. Az idős kor a D vitaminhiány szempontjából fokozott, önálló kockázati tényező. Ez részben az idős bőr szerkezeti változásának az eredménye. Természetes forrásai a napfényen kívül a halhús, a máj, a tojássárgája vagy a kakaó, de sajnos élelmiszerből nem tudunk eleget bevinni és nem tudjuk napi tíz perc, napfényben hazasétálással sem elérni. Szóval tessék szedni!

Omega 3- A halolajnak nagyon fontos szerepe van az egészség megőrzésében, hiszen nagy mennyiségben tartalmaz omega-3 zsírsavat is, amely javítja az immunrendszer működését. Hogyan? Ez a vegyület hatással van a sejtmembránokra, köztük a fehérvérsejtekre. Az omega-3 zsírsavak nemcsak a sejtmembránok egészségének megőrzésében játszanak kulcsszerepet, hanem az egész védelmi rendszerünkre hatást gyakorolnak. A halolaj szabályozza a fehérvérsejtek génexpresszióját, amely a megfelelő immunfunkciók szabályozásában vesz részt. Hatására csökkenhet a gyulladásként mértéke, illetve meg is szűnhet. Nagyon jó a szívnek, az ereknek, a szervezet előregedése ellen, a memória javítására... Érdemes bővebben utána olvasni neten vagy könyvekben!

Az egészséges testben a lélek és a szellem is egészségesebb - és ez fordítva is igaz. Van bennünk egy fantasztikus képesség, ami az életből, az élni akarásból, az élet szeretetéből jön. A szervezet öngyógyító, megújító, folytonosan egyensúlyra törekvése. Az igazi egészség nem csupán az, hogy épp nem vagyunk betegek, hanem az, hogy ezzel a képességünkkel élünk-e.

Hiszek benne, hogy természetes, egészséges módszerekkel is túljuthatunk a vírusos időszakon, vegyük hát át az irányítást saját egészségünk felett! ■



Szívkoszorúéren végzett katéteres beavatkozások lényege 2. – A szövődmények

Dr. Jambrik Zoltán • kardiológus, részlegvezető főorvos, Invazív Kardiológiai Részleg, Békés Megyei Központi Kórház

Ez a horror szekció. Tényleg ne olvassa el az, aki hajlamos arra, hogy mindenben a bajt lássa. Mert ezek után tuti azt fogja tenni...

Sokat gondolkoztam, hogy szabad-e ilyen cikket írni? Végül is azért döntöttem az igen mellett, mert szeretnék két dolgot elősegíteni. Az egyik az őszinte, szenzációk és csúsztatások, valamint a sok esetben érthető/jogos érzelmi reakcióktól mentes képet festeni a „sötét oldal”-ról is. A másik, hogy gondolkodjunk a realitások mentén: igenis, vannak nehezen vagy rosszul sikerült beavatkozások. És akkor is van ilyen, ha jogi értelemben nem hibázik senki. És persze ez lehet szomorú és fájdalmas, mert szövődményt elszenvadni sosem a könnyebik út.



Szövődmények a szívkoszorúéren végzett katéteres beavatkozások során is előfordulnak. Mint minden orvosi beavatkozás során. A szövődmény az a kellemetlen, veszélyes, esetleg halálos következménye valamelyik beavatkozásnak, mely bizonyos százalékban akkor is elfordul, ha mindent a legjobban, a megfelelő eszközökkel és a legnagyobb gondossággal végzünk el. Máig fülemben cseng, amit az egyetemen mondtott egyik gyakorlatvezetőnk, miszerint nem az a baj (persze nyilván baj, de mint ez az előző mondatból kiderült, bizonyos arányban elkerülhetetlen!), ha szövődményt csinálunk, hanem ha nem vesszük észre és nem kezeljük megfelelő módon. És ez mennyire igaz! A szövődmények nagy része orvosi szempont-

ból apróság, de ha nem vesszük észre, nem kezeljük megfelelően, akkor jelentős bajjára nőheti ki magát.

A szövődmény ellátása nyilvánvalóan (legalábbis gyakran) megnöveli ez ellátás időtartamát, megterhelheti a beteget mind fizikailag, mind pszichésen. Azért gondoljunk bele, nehéz dolog befogadni azt az információt, hogy valami nem jól alakult a kezelésünk során és emiatt ezt meg ezt kell még tenni csak azért, hogy visszatérjünk a kiindulási pontra. Nem beszélve arról, hogy a szövődményes beavatkozást végző orvos és a beteg közötti bizalom is megbomolhat. Pedig nagyon fontos orvosi szempontból különbséget tenni szövődmény és a nem jól végzett munka, elrontott beavatkozás között. Jogilag sajnos ez már egy másik terepen játszódó történet...

Még valami fontos: a várható szövődmények előfordulási aránya ill. súlyossága minden jól megtervezett orvosi beavatkozásnak bőven (sokszorosan) alatta marad a beavatkozástól várható egészségjavulásban/kockázatcsökkenésben megmutató haszonnak.

A cikkben azokról az eseményekről lesz szó, amikor a legjobb felkészülés és gondos munka is gellert kaphat a biológia varázslatosan változatos világában.

Milyen szövődmények fordulhatnak elő egy szívkatéteres vizsgálat/beavatkozás során?

A behatolási kapu szövődményei

Behatolási kapunak nevezzük a szívkatéteres vizsgálat során azt a helyet, ahol belénk döfik a tűt. Pontosabban abba a verőérbe (artériába), ahonnan a katéter felvezetésre kerül a szív felé. Ez több ponton lehetséges. Hagyományosan a combhajlatban futó vastag verőér, az artéria femoralis volt a célpont. Itt megszűrve az eret, az áramlással szemben fel tudjuk vezetni az eszközeinket. Előnye, hogy ez az aorta általában nagy (kb. 6-10 mm átmérőjű) és viszonylagosan közel fut a bőrfelszínhez és talán az is, hogy jól behatárolható anatómiai és radiológiai pontok alapján viszonylag könnyen eltalálható. Hátránya, hogy azért mégsem olyan közel van a bőrfelülethez és a gyakran olyan biztosnak hitt anatómiai tájékozódási pontok is becsaphatnak bennünket. Legnagyobb baj viszont

az vele, hogy ha már kihúztuk belőle a katéterhüvelyt (mely mérettől függően 2-3 mm általában) egy ugyanekkora lyuk marad utána, melyből meg kell akadályozni a vér gyors kiáramlását. Korábban ezt úgy oldottuk meg, hogy erős nyomókötést tettünk az érre, mely egyrészt rettentő kellemetlen volt a beteg számára, másrészt gyakorta nem volt elégséges még így sem az eret az alatta levő csontozat közelébe és így elállítani a vérzést.

Ebből már látszik, hogy ez az egyik legveszélyesebb szövődmény, amit nyilván azzal okozunk, hogy szánt szándékkal átszúrjuk a vért tartalmazó edény (az ér) falát. Ez félelmetes szövődmény, mert gyorsan a beteg rosszul léteéhez vezethet a nagy mennyiségű vérvesztés miatt. A kisebb **vérömlenyek** (orvosi nevükön haematomák) általában spontán megszűnnek, azonban a nagyobbakhoz esetenként a sérült ér műtéti feltárása, sebészi zárása és az alvadt vér eltávolítása szükséges.

Az utóbbi 15-20 évben Magyarországon egyik európai élvasként is küzdünk a combhajlati verőéren keresztül végzett intervenció során fellépő ér-eredetű szövődmények ellen. Mégpedig úgy, hogy békén hagyjuk a combhajlati verőeret és szívkatéteres eseteink több, mint 90%-ában egy biztonságosabb behatolási kaput keresünk: ez a csukló egyik artériája, az artéria radiális. Vékony, de közel a felszínhez, csontos alapon fut, így jelentősen csökkenti a szúrás bonyolultságát és a beavatkozás utáni vérzések elfordulásának számát.

Sajnos nem csak a vérzés jelentkezik bajként. A természet mindig változatos, így van ez az erek lefutásával is. Így a szokványos lefutást kereső tű befuthat könnyen egy olyan érbe, ami egyfajta normális variánsként arra fut, amerre nem szokott. Ha felismerjük, akkor nincs gond, mert biztonságos ellátása akkor sem probléma, ha nem így terveztük előzetesen.

Külön cseles dolog, hogy az artéria (tehát a verőér) mellett gyakran fut véna (visszér). Az artéria szúrása során ezt sérthetjük, ami nem okoz általában nagy problémát. Az már aggasztóbb, ha az artériával együtt a vénát is átszúrjuk egy mozdulattal. Ilyenkor összeköttetés (**fisztula**) alakulhat ki a két ér között, ami nem jó hosszútávon, gyakran sajnos műtéti úton zárandó.

Olyan is előfordulhat, hogy az éren ejtett piciny lyuk nem gyógyul be és a nagy nyomással kiáramló vér egyfajta vérrrel teli szabályos/szabálytalan alakú teret alakít ki. **Pseudoaneurizma** az orvosi neve és nem szeretjük. Nem azért, mert idétlen neve van, hanem azért, mert mindig van vele teendő. Nem maradhat ott: első lépésben egy nyomókötés segítségével megpróbáljuk összenyomni, de esetenként sebészeti beavatkozásra is szükség lehet.



A behatolási KAPU-ról jutott eszembe: Botond vitéz szobra Bicskén

Bajok a koszorúéren

Képzeltetik, hogy az előbbi cikkben leírt beavatkozások, amikor ballont fújunk fel az érben vagy egy fémhálóból szőtt csövet tuszkolunk bele, alapvetően nem voltak az adott koszorúér bakancslistáján. A betegség miatt szükségessé váló beavatkozások a koszorúereken is okozhatnak olyan sérüléseket, amelyek felismerése, ellátása az orvostól külön ügyességet, a betegétől meg extra türelmet kívánnak.

A sok jó mellett mire is képes az az eszközrendszer és tudományág, ami egyébként életet ment? Az elsőt már említettük a korábbi cikkben: az érfal bizonyos rétegeinek megszakadása. Ez a **disszekció**, melynek az a legnagyobb hibája, hogy vérrög képződhet rajta, ami elzárhatja az eret így okozva infarktust. Felismerése nem ördögösség, ellátása egyszerű: lefedjük egy stenttel.

Az is lehetséges, hogy **kiszakad** a koszorúér. Ez bekövetkezhet a ballontágítás vagy a stent kihelyezése során, de a vezetődrót is átfúrhatja az érfalat. Miért baj ez? Esetenként nagy baj, mert a szív a szívburokban helyezkedik el és nagyon kevés folyadék veszi körül. Ha azonban a szívburok megtelik vérrrel (mert a kilyukadt koszorúérből az esetek egy részében a szívburokban gyülik össze a vér), akkor szó szerint megfojtja a szívet, amely nem tud ezek után rendesen mozogni. Érdekesség, hogy a szívburokban szép lassan akár 1500 ml folyadék is felhalmozódhat bizonyos betegségekben, azonban egy beavatkozás során hirtelen odakerülő akár 50 ml vér is életveszélyes helyzetet okozhat. A megoldás kettős: elzárni a szívárgás útját a koszorúéren belül és (amennyiben szükséges) a szívburokból lecsapolni a folyadékot egy vastag tű és egy jól irányzott szúrás segítségével. Ez gyakran kapkodós dolog, mert nincs sok időnk, de minden koszorúér intervenciót végző katéteres labor rutinszerűen, szervezeten, gyorsan el tudja végezni.

A koszorúerek feladata, mint már ezt igen jól tudjuk, hogy vér áramoljon bennük a szívizomhoz. Sajnos előfordul a beavatkozás során, hogy egy kisebb-nagyobb ér elzáródik. Főként úgy képzelhető ez el, hogy egy fontos, főéren végzett beavatkozás (ballonos tágitás vagy stent kihelyezés) miatt egy oldalágban sérül vagy akár meg is szűnik az áramlás. Itt mérlegelnünk kell: van olyan kicsi ág, aminek az elvesztése egyrészt nem okoz jelentős szívizom-károsodást, másrészt olyan vékony, hogy a rendelkezésre álló eszközökkel nem is tudnánk nyitva tartani (pl. 2 mm alatti átmérőjű erecskék számára nem nagyon létezik stent). Így ez a kis ér egyfajta járulékos veszteség abban a küzdelemben, hogy a fontos, nagyobb ér rendben szállíthassa az oxigénben dús vért a szívizom egy kiterjedtebb részéhez. Persze, ha az elzárt, vagy elzáródni készülődő mellékág jelentős és kezelhető, akkor megvannak azok a technikák, amelyekkel nem csak az egyenes ereket, hanem abból elágazódó mellékágakat is jó eredménnyel lehet kezelni. És ekkor mindenki boldog – jogosan. :-)



Kettős-Körös jobb parti gátjának átszakadása 1980. július 28-án

És van még más is: a kontrasztanyag és a sugárzás

Egyre modernebb, a lehető legkevesebb egészségügyi kockázatot rejtő kontrasztanyagokkal festjük meg a koszorúereket a beavatkozások során. Azonban a cukorbetegség, a már fennálló vesebetegség, az esetlegesen jelenlévő kiszáradás (idős korban rettentő gyakori!) és bizonyos gyógyszerek (pl. metformin tartalmú cukorgyógyszerek) szedése mind óvatosságra int, mivel sokszorosára növeli a **veseelégtelenség** előfordulását kontrasztanyag alkalmazása során. Ezeket az állapotokat fel kell ismerni, és ennek megfelelően megtervezni a beavatkozást. Sajnos életmentő, szívinfarktus-ellátás során csak utólag tudunk gondoskodni ezen faktorok bizonyos mértékű semlegesítéséről. Alapvető azonban, hogy egy jól hidratált szervezet viszonylag sok kontrasztanyag beadása után sem szenved vesekárosodást, de legalábbis kisebb valószínűséggel.

A szívkatéteres vizsgálatoknál és beavatkozásoknál a röntgen sugárzásához hasonló ionizáló sugárnyalábokkal bombázzuk a vizsgált területet. Elvileg egy egyszerű koszorúér tágitás során a beteg által elszenvedett sugárterhelés elenyésző, azonban a kép mindjárt sötétebb lesz, ha más, röntgensugárzással működő vizsgálata is volt a betegnek, illetve, ha a nehéz, komplex koszorúér szűkület megoldása hosszadalmas és így hosszú lesz a sugáridő is. Általában orvosi kötelesség a beteg egészségügyi károsodásának csökkentése, így ez ellen úgy védekezhetünk, ha gondosan megfontoljuk minden sugárterheléssel járó vizsgálat/beavatkozás szükségességét. Nagyon ritkán - ha csak egy bizonyos pozícióból látható egy eltérés és a beavatkozás elhúzódik - a bőr egy körülírt területén egyfajta **gyulladásos bőrreakció** (ún. sugárdermatitisz) jelenik meg, ami gyakran hosszan megmarad, nehezen gyógyul.



Nem akartam senkit elriasztani a modern orvostudománytól. Nyilvánvalóan szigorú szabályok szerint végzett beavatkozás során minden és annak az ellentéte is előfordulhat. Ezért végzik ezeket a beavatkozásokat olyanok és olyan, jól felszerelt helyeken, ahol a szövődmények ellátására is minden feltétel biztosított.

Összefoglalva azt mondanám, hogy bár mindenki székhez tapadva nézi a „Légikatasztrófák” dokumentum-sorozatát - gond nélkül felül a repülőgépekre, hogy elutazzon nyaralni. Ezeket a légi katasztrófákat erősen emberi mulasztás vagy mulasztások láncolata okozza. Ellentétben a szövődményekkel, melyek egy bizonyos százalékban mindig megjelennek, ha nagy betegcsoportot vizsgálunk. Ismerni a szövődmények fellépését elősegítő tényezőket és minimalizálni hatásukat - mindenképpen az egyik legfontosabb része a munkánknak. Az orvosi eszközök sok fontos kötelességet helyez az orvos vállára, köztük azt, hogy „ne árts!” („*őrizkedni fogok minden szándékos károkozástól!*”). Ezért szívszorító az orvos számára is, ha szövődmény keletkezik a munkája nyomán és ezért kötelessége mindent megtenni annak felismerésére és elhárítására. ■



Benis Optika

www.benisoptika.hu

3D Látásvizsgálat
Szemüveg készítés
Szemvizsgálat
Kontaktlencse vizsgálat

2141 Csömör
Gorkij fasor 2.
Tel.: +36-28-446-649
Mobil: +36-70-661-96-08





GACSÁDI ALBERT
FOTÓGRÁFUS
BRANDFOTO.HU



Céges portrék
Image fotók
Vállalati rendezvények
Prospektusok
Naptárak



Esküvők
Glamour fotózás
Boudoir fotózás
Családi fotózás



GAP STUDIO
WWW.GAPSTUDIO.HU

INTERIOR STYLING

Lakberendezés
Kivitelezés
Hitelügyintézés



#egyszerűentökéletest

KART DESIGN

Kecskés Rita lakberendező

www.kartdesign.hu

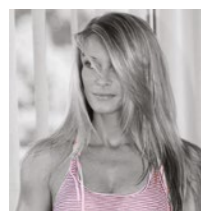
Telefon: 06 30 930 4402





A brazil fenék titka

Polgár Zita



Brazília nemcsak a futballról és karneváljáról híres, hanem a kerek fenekű lányokról is. Kevés nő akad,

akit ne foglalkoztatna az, hogy mennyire nagy, kicsi, feszes vagy formás a fenéke. Kétségtelen, az erősebbik nem képviselői ösztönösen értékeli, ha egy szép és formás női popsit láthatnak. Az ősi népek már réges-régen előszeretettel hangsúlyozták, vagy leginkább túlhangsúlyozták a női nemi jellegek ezen részét. Jennifer Lopez, Beyoncé, Serena Williams és Kim Kardashian divatossá tették a nagy fenékeket, és rengeteg könyv és edzés-DVD született arról, hogyan lehetne nagyobb, határozottabb, formásabb posira szert tenni. Lehet ezért rajongani, nem rajongani, de azon felül, hogy a fejlett farizmok nem csak esztétikus látványt nyújtanak, igen komoly funkciót is betöl-

tenek a mozgásszervek működésében. Az esztétikai előnyök mellett az erős fenék stabilitást és erőt biztosít a sportteljesítményhez. A gyenge, lapos farizmok nem képesek megfelelő stabilitást adni számos mozdulatnak, és egyáltalán annak, hogy megállj stabilan a lábaidon. Ráadásul a csípőhajlítói is elgyengülhetnek, ami más izmokra is, láncreakció-szerűen, negatív hatással van. Az egész test mozgásai – mint például az ülés, a guggolás, hajlítás – mind a csípőt és a farizmokat érintik. A farizmok minden részének megmunkálása segít a testtartás helyes megtartásában és a hátad stabilizálásában. A sebességgel, ugrással vagy ütéssel járó mozgások mind erőt generálnak a csípőből és a hátsó területről. A fürdőruha szezonban pedig plusz előny a magabiztosság.

Az izmok

A farizom legnagyobb izma a **gluteus maximus**. Egy másik jelentős izom

a **gluteus medius**, amely valamivel magasabbra nyúlik, mint a gluteus maximus, és a csípő/medence régiójának külső részére vezet. Mindkét izom a hát alsó része közelében helyezkedik el. A **gluteus minimus** a másik kettő alatt, a combizmok tetején van. Ezek az izmok együttesen végzik a láb emelését előre, hátra, oldalra és mozgatják a tér minden irányába azt. A farizmok erőteljes izmok. Bármely más izomcsoporthoz hasonlóan, ha testgyakorlást és erősítést végzel, akkor a kívánt alak és méret felé fejlesztheted őket. Ha a farizmod alapvetően szélesnek mondható, de inkább azt szeretnéd, hogy kerekesebb legyen, akkor olyan gyakorlatokat célszerű végezned, amelyek elsődlegesen a nagy farizmot terhelik, vagy fordítva. Ha nem kellőképpen gömbölyű a fenéked, vagy lapos, akkor egyértelmű, hogy izmot kell rá pakolnod, hiszen a formádat (bármelyik testrészed) mindig az izmaid adják.

Ha zavar, hogy rálóg a hátsód a combodra, vagy egyszerűen kerekesebb forma a cél, akkor a nagy farizmot kell elsődlegesen megcéloznod.

Kalóriák és zsírégetés

Ha túlsúlyos vagy, akkor valószínűleg a fenéked alsó részén van zsír, amely emiatt megereszkedett. A legtöbb embernek van zsírrétege a fenékén. A zsír csökkentése érdekében **kardió- és köredzéssel** kalóriát égethetsz el, amely lehetővé teszi az testzsír csökkentését.

Súlyzós gyakorlatok a popsihoz

Az erőnléti edzések segítenek felépíteni az izomszövetet és növelni a fenéket a kerekesebb, határozottabb hátulnézet érdekében. Fontos, hogy **hetente háromszor végezz erőnléti edzéseket**, minden edzésen 20 percig. Az első és legfontosabb erőnléti gyakorlat a guggolás legyen! A guggolásokat kombináld szélesen, oldal irányban, és végezz kitéréseket előre, hátra, valamint oldalra is. Hajts végre a padlón is gyakorlatokat, mint például a lábemelés fel és oldalra, a csípőtolás vagy a hegymászó gyakorlat.

Köredzés a jobb popsiért

A világon végzett összes erőnléti edzés sem adja meg a kívánt alakot és izomtónust, ha izmaidat túl sok zsír borítja. A köredzés magában foglalja az erősítő edzések és a kardiovaszkuláris edzés rövid intervallumos váltakozását. A kettő beépítésével zsírégetést idézhetünk elő az egész testen, beleértve a fenéket is, és tonizálhatod a farizmaid. Hajts végre három perc kardió gyakorlatot például szoba kerékpáron, vagy ugrálóköttelezést, ellipszis tréninget, szteppadon fel-le lépkedést intenzíven. Ezután következzen 45 másodpercig a farizmot erősítő erőnléti gyakorlat. Folytasd a kettő váltakozását 1 órán keresztül.

A genetika

Valószínűleg sokan azt gondolják, hogy a brazil lányok természetüknél fogva ilyen fenékűek, és ez a genetikáról szól. A ge-

netika népszerű kifogás, ha nem tudjuk elérni az álomalakot. Hányszor rejtőzünk már e mögé - nemde? De most nézzük meg, hogy mit befolyásol valóban a genetika. **A genetika csak megadja az alapokat**. Ez lehet jó vagy rossz. Például:

- egy kövér családban nem a gének miatt vagy Te is kövér, hanem az ott kialakult étkezési szokások és mozgáskultúra (illetve annak hiánya) miatt. Aki hízásra hajlamos, annak lehet formás fenéke, csupán ügyelnie kell arra, hogy az alsó szekcióról szépen le legyen pucolva a felesleg.
- aki nehezen hízik, az bizony sokszor nehezen is izmosodik. Itt a kemény edzések szerepe lesz számottevő. Ez esetben nem biztos, hogy összejön a brazil fenék project – de az alkatodhoz képest még lehet formás popsid!
- de ha lapos a hátsód, a kardiót ne erőltesd, helyette igyekezz minél több izmot a fenékedre szedni: nehéz súlyokkal, kis ismétlésekkel és koncentráltan edd!

Az étrend

Örök igazság: edzhetsz bármennyit, ha nem eszel jól, nem érsz el igazán kiemelkedő eredményt sem. Bár nem szabad túl sok kalóriát bevinni és jobb kerülni a feldolgozott élelmiszereket, de nagyon lényeges, hogy a fokozott igénybevétel miatt elég üzemanyagot kapjon a szervezeted. A legfontosabb nem az, hogy diétákkal kínozzuk magunkat, hanem az, hogy helyesen távolítsuk el a felesleges zsírréteget - **megfelelő táplálkozással és elegendő kalóriafogyasztással**. Ha bőröd hajlamos a cellulit megjelenésére, akkor se idegeskedj! A narancsbőr helytelen étrend mellett megjelenhet. Távolítsd el a kávé, a cukrot és a szódát az étrendből, és kezdj el több teát, vagy vizet inni citrommal és gyömbérrel. De ha ezek után sem javul a fenék állapota, akkor talán az a helyzet, hogy a szervezet nem kap elegendő fehérjét. Egyébként a fehérje görög eredetű neve a protein, ami

„elsődleges fontosságú”-t jelent. Nem véletlenül! A fehérje különösen fontos, minden bennünk zajló folyamathoz kell és segít regenerálni az izmokat. Sok nő nem fogyaszt eleget belőle, pedig hatalmas szükség lenne rá. Mert ha nem viszik be a kellő mennyiségű és minőségű fehérjét sportolás után, akkor a szervezet a katabolikus (=lebontó) folyamatok miatt a legkönnyebben megbontható szövetből fogja elvonni a szükséges energiát, ez pedig az izom. Sajnos nem a zsír! Ugye Te sem szeretnéd, hogy totálisan kárba menjen az edzésen keservesen elvégzett munkád? A táplálkozásban a fehérjéknek alappillének kell lenniük. Az edzés után egy órával következő étkezés mindig tartalmazzon egy adag sovány fehérjét (csirkét, marhát, tojást, tofut vagy görög joghurtot) és egy adag BCAA aminosavakban gazdag protein shake-et. Az izmaid meg fogják hálálni.

Az elme

Fontos szerepet játszik az ideális „brazil fenék” felé vezető úton a **helyes gondolkodás**. Mondhatjuk, hogy ez nem is az utolsó feltétel a siker útján. Próbáld meg elemezni gondolkodásmódod! Bizonyára gyakran olyan gondolatok csúsztak a fejedbe, hogy - soha nem érek el ilyen szép és rugalmas fenéket, ez túl nehéz, időm sincs rá és a genetikám sem olyan. De ez alapvetően helytelen gondolkodás! Fel kell számolnod a fejedben lévő összes negatívumot! Minél jobban és többet gondolkodsz pozitívan, annál hamarabb megszokod. Régóta ismert, hogy az emberi tudatalatti egyedülálló motivátor, amely a sikerre programozható. A pozitív hozzáállás miatt hinni kezdesz benne, ami azt jelenti, hogy ennek megfelelően kezdesz el cselekedni. A lényeg, hogy ne feledd, mindent megtehetsz, és mindent meg is tudsz tenni a siker érdekében! Vágygal és szorgalommal bármit elérhetsz.

Ezennel pedig vége a mai órának, kicsöngettek, **lehet menni edzeni!** ■

ÖNRE VÁR A NYÁR SZÁLLODÁJA!

Jöjjön el hozzánk idén nyáron is, és híres, vendégszerető és barátságos szállodánk, a visegrádi Hotel Silvanus**** Önt is elvarázsolja! Érintetlen természet, páratlan panoráma, külső és belső medencék, válogatott finomságok, nemes borok, programok az egész családnak, bérelhető elektromos kerékpárok és elektromos autók, kényeztetés, feltöltődés, kedves, mosolygós személyzet, négycsillagos kényelem és családi hangulat. Ez a Hotel Silvanus.

HOTEL
SILVANUS
VISEGRÁD



BIOENERGETIKAI KÖZPONT

SZÍVVEL ÉS LÉLEKKEL.

Pénzügyi tervezés

4. rész / napjaink tőzsde pszichológiája

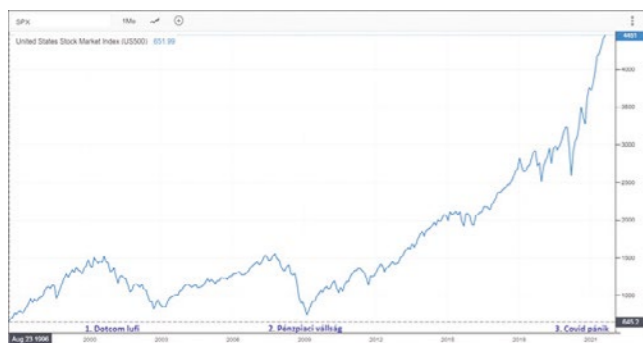
Hiller Szabolcs • közgazdász

Az elmúlt évtized szinte csak az árfolyamok emelkedéséről az újabb csúcsokról szól, talán meg is feledkeztünk arról, hogy az árfolyamok nem csak emelkedni, de esni is tudnak. Az okokról, hogy eddig miért nem érkezett meg egy valódi korrekciós időszak, vagy miért nem lett a Covid-krisis valódi gazdasági összeomlást kiváltó esemény, már több alkalommal is írtam. De mi történik, ha a monetáris politika és vele együtt a globális gazdaság is egy új ciklusba lép? Hogyan lehet észrevenni? Hogyan érdemes felkészülni rá? És legfőképpen, hogyan válhat a hasznunkra? Jelen cikkemben Kosztolányi Endre (André Kostolany) tőzsde pszichológiáját alapul véve próbálom megválaszolni a fenti kérdéseket.

Kosztolányi megállapítása szerint a befektetési döntéseket két alapvető érzelem határozza meg, a veszteségtől való félelem és kapzsiságot tápláló nyereségvágy. A két érzelemben pedig egy dolog közös, hogy mindkét állapot nélkülöz minden józan ész.

Szerintem az alapigazságok egyike, hogy fontos döntéseket nem szabad meghozni, sem eufóriától fűtött hurrá optimista állapotban, sem pedig letargiával átítatott félelemben.

A helyzet márpedig az, hogy a befektetési piac a valóságtól teljesen elrugaskodva, éppen egy eufórikusan felfűtött állapotban van. Az elmúlt 25 év során csupán két alkalommal volt tapasztalható valódi gazdasági válság és komolyabb részvénypiaci visszaesés. Ezek sorrendben a 2000-es évek elején kipukkadt Dotcom lufi, majd a 2008-ban kezdődő pénzügyi válság voltak. Napjainkban az S&P500 Index, ami Amerika 500 legnagyobb vállalatának részvényeit tartalmazza, folyamatosan dönti az új csúcsokat. A tavalyi, jelentősnek mondható 20%-os visszaesését, amit a Covid hírére kibontakozó pánik során elszenvedett, már augusztusra le is dolgozta. Ez az emelkedése pedig azóta is töretlenül mondható. Az alábbi grafikonon jól látható, hogy mennyire.



Az emberi természet a befektetések tükrében

Úgy gondolom a lehető legkönnyebb módja, hogy megértsétek a befektetések pszichológiáját, ha egy történelmi eseményhez társítom. A befektetési eszközök piacát, mint minden más piacot, az ember alkotta meg. Régen egyszerűbb volt, valamit valamire cseréltünk, mára sokkal bonyolultabb. De egy dolog soha nem változik, mégpedig a döntéseink mögött meghúzódó gondolatminta. Az a mai napig ugyanazon az alapon működik. Azért teszünk valamit, mert jól remélünk és szintén azért teszünk meg egy másik dolgot, mert félünk és el akarjuk kerülni a legrosszabbnak vélt következményt.

Nem kivételek ez alól a befektetési piac szereplő sem, legyen akár igazi befektetési nagyágyú vagy kezdő lakossági befektető. Mindkét csoport fél a veszteségtől. A nagyágyúk pontosan emiatt dolgoztak ki, tökéletesnek hitt kockázatkezelési stratégiákat.

Példaként gondoljatok a Lehmann Brothers befektetési bankházra. Több mint 150 éves múlt. Túlélte az eddigi összes valódi gazdasági válságot, de őket is elérte az, amitől a legjobban tartottak. 2007-ben volt az a pont, ahol a veszteségeik már több alkalommal is nagyobbak voltak, mint a teljes holding értéke. Ma már tudjuk, hogy ez a válság az egyik legalacsonyabb kockázatúnak tartott eszköz piacáról, a kötvények felől érkezett. A 2008-ban kirobbant Pénzügyi válság, a modern pénzügyi összeomlásával fenyegette a világot - konkrétan a pénzügyi piacokat működtető és likviditást biztosító rendszer omlott össze. Mondhatnánk azt is, hogy gerincvelő szakadása lett és megbénult.

Nem a bankárok felelősségét kívánom firtatni, csak szemléltetni az okok mögött megbújó pszichológiát. Elég, ha abba belegondolunk, hogy közel 25 éve dübörgött nálunk az az üzlet, ami végül a bukásukat is eredményezte. Szinte tökéletesnek tűnt az üzleti modell, elenyésző kockázat mellett tudtak hatalmas pénzeket bezsebelni. A módszer nem volt valami bonyolult, az egész csupán egyszerű kalmárkodás, amit értékpapírosításnak neveztek - de a recept ugyanaz. Vegyél valamit olcsón, csomagold újra és add el haszonnal. Kosztolányi is ezt tette, amikor Német Birodalmi kötvényeket vásárolt tizedáron. A modell itt is pofon egyszerű volt, a befektetési bank megvásárolta a kereskedelmi bankoktól a lakáshitel tartozásokat és ezáltal friss

pénzt, likviditást biztosított a számukra. Minden befektetés egy vétellel kezdődik, de ahhoz, hogy hasznunk keletkezzen a vételt eladásnak is követnie kell.

Az egyenlet egyik oldalát már látjuk, a Lehmann megvásárolta a hitelviszonyt megtestesítő szerződéseket, de nyilván ők sem arra akartak várni, hogy a befektetésük 20-30 év alatt térüljön meg.

Az egyenlet másik oldalán, a megvásárolt több ezer ilyen jelzáloghitelekből úgynevezett jelzálog fedezetű értékpapírokat (kötvények) készítettek. A hasznuk pedig ezeknek az értékpapíroknak az értékesítésekor keletkezett.

Az üzlet pörgött, hiszen magasabb hozamú kötvényeket tudtak kínálni a többi pénzügyi szereplőnek, azok pedig vették, mint a cukrot. Az általános közvélekedés az volt, hogy az államkötvényekhez hasonló kis kockázatot hordoznak. Ma már tudjuk, hogy idővel a kötvényeket alkotó hitelek minősége romlott, és ennek az üzletnek ez volt az egyetlen kockázata, amire senki nem gondolt, vagy ha gondolt is, nem akarta észrevenni. 1984 óta pörgött a pénz masina, hosszú idő teljes eufóriában. Ki gondolta volna, hogy ebből baj lehet?

A hosszú időn át fennálló eufória hamis biztonságérzetet kelt. Mi emberek ilyenek vagyunk, az eufória állapotában nem figyelünk az intő jelekre, a lehetséges kockázatokra. Még egy több ciklust megélt bank esetében is elkövetethet azt a hibát, hogy nem tudják mikor kell kiszállni. Amikor pedig világossá vált, már késő volt.

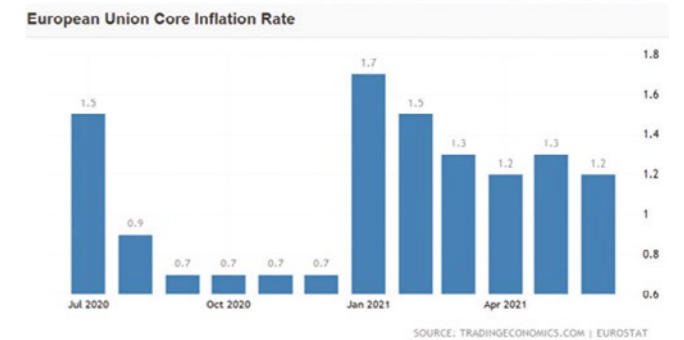
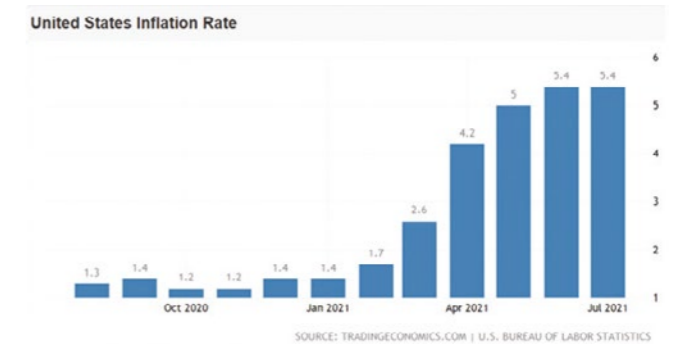
Azért írok erről a témáról ilyen sokszor, mert a jelen környezetünk is egy ilyen változás küszöbén áll. A változás szükségszerű, nem jó vagy rossz, egyszerűen ciklusok váltják egymást, nekünk pedig jól felfogott érdekünk felkészülni és alkalmazkodni az adott ciklushoz. Szokták mondani, reméld a legjobbat és készüld a legrosszabbra.

Miben hasonlít ez a jelenlegi piaci környezetre?

Ma is hasonló a helyzet. A piacokon eufória van, az árfolyamok emelkednek, csak nyerni lehet, senki nem tud hibázni, mintha minden kockázat eltűnt volna a világunkból. Ennek az oka, a már sokszor emlegetett jegybanki viselkedés. A pénzügyi válság megszülte az unortodox monetáris politikát, a jegy-

bankok pedig minden negatív gazdasági eseményre ugyanúgy reagálnak, konkrét védőhálót biztosítanak és likviditással árasztják el a piacokat. A pandémia megfékezésére hozott kormányzati intézkedések, a korlátozások és lezárások, valós negatív hatásokat okoztak a gazdasági szereplők számára. Így a 2020 februárjában kibontakozott pánikszerű eladások megalapozott következtetések alapján meghozott döntések voltak. Mégis, miután mindenki rájött, hogy a jegybankok itt vannak és nem lesz semmi baj, vissza is tértek a vevők. A három hónap alatt elszenvedett 20%-os árfolyam esést, már augusztusra le dolgozta az Index és visszatért az eufória.

A valóság viszont az, hogy az árfolyamok korrekcióját kiváltó okok és a jövővel kapcsolatos aggodalmaink továbbra is velünk maradtak. Sőt idő közben a félve várt infláció is ránk rúgta az ajtót. Az egyesült államokban jelenleg 5,4%-os mértékű az EU-ban pedig 1,2%-os szinten van a pénzromlás mértéke.



Az infláció megjelenésére a jegybankoknak szigorodó monetáris politikával kell válaszolniuk. Így tesz az MNB is, a jegybankárok legutóbbi ülésükön egyhangúan döntöttek a kamatemelés mellett. A kamatrata 1,2%-os szintre, a korábbi rekord alacsony kamatszint duplájára emelkedett. Nincs ez másképp a nagy jegybankok esetében sem, kommunikációjukban már ők is egy szigorúbb időszak beköszöntéről beszélnek.



Ezek a tények mindenképpen erős jelzésnek tekinthetők, hogy valami változásnak indult. A jól megszokott gazdasági környezetünk pedig egy új ciklusba lép.

A jegybankok az eszközvásárlási programjaikon keresztül egy biztonságosnak vélt miliót, egyfajta hamis biztonságérzetet teremtettek. Mi emberek pedig a természetünkénél fogva, hajlamosak vagyunk elhinni, hogy a biztonság és a siker, az bizony a mindennapjaink része, tőlünk elidegeníthető, a miénk.

De nem szabad elfelejtenünk, hogy az élet egy hullámvasút - egyszer fent, majd máskor lent. Így még a legnagyobb eufóriában is fontos, hogy készüljünk arra, hogy az irány bármikor megfordulhat. A pénzügyi válság kirobbanásának az előjeleit csak kevesen vették észre. Nem voltak ilyen nyilvánvaló figyelmeztető jelek. Mára több közgazdász is aggodalmát fejezte ki a túlzottan laza monetáris politikával és a folyamatos likviditás bővítéssel kapcsolatban. A jegybankok is új hangnemben kezdtek kommunikálni. Leadták a jelzést a piacoknak, hogy eddig és nem tovább.

A gazdasági ciklushoz igazított monetáris politika a befektetőket is arra készíti, hogy rendezzék a portfólióikat. Az elmúlt negyedév során így tett például a Japán SoftBank is, akit a világ egyik legnagyobb IT szektor befektetőjeként tartanak számon. Azért fontos ezt is figyelembe venni, mert az S&P500 Index 25%-os súllyal tartalmazza az IT szektor nagyjait, mint a Facebook, Apple, Netflix, Google és társaik. A korlátozások időszakában, de az elmúlt 25 évben is, ezek a cégek jellemzően túlteljesítettek minden egyebet.

Ahogy fentebb írtam, a változó környezetre reagálni kell. Az első nagy bálna jelentős profitrealizálásba kezdett, nagy tételben csökkentve részesedését az említett vállalatokban, sőt olyan is akad köztük, amiből szinte teljesen kiszállt. Az árfolyamokban egyelőre nem látszik ennek a tranzakciónak a hatása. Mindenesetre jómagam ezt is egy komoly jelzésnek tudom be, hogy valóban közeledni látszik egy ciklusváltás.

Nézzük meg ábrák segítségével, hogy könnyebb legyen megérteni. Az alábbi grafikon az S&P500 Index árfolyam változásain keresztül vázolja, hogy a ciklusokat milyen részekre oszthatjuk a tőzsdepszichológia alapján.



Szakaszok:

1. Kétkedés, Gyanakvás
2. Tagadás
3. Eufória
4. Vásárlás
5. Közömbösség
6. Tagadás
7. Pánik
8. Eladás

Nem győzöm ismételni, hogy az emberek viselkedése, azaz a félelem és a kapzsiság irányítja a piacokat. Ugye a fenti ábra szerint valamiért leestek az árak, induljunk innen. A piac emelkedni kezd, ilyenkor még nagyon belénk van épülve a félelem, kételkedünk, hogy ez a kis emelkedés csak egy rövid fellélegzés és megyünk-e még lefelé. Amikor tovább emelkedik a piac, még mindig félünk, tagadjuk a helyzetet, nem vagyunk meggyőződve. Később tovább emelkedik, ekkor már bizalmunk is van, később mindenki beszáll, venni fog és eufória hangulat uralkodik, mert minden nagyon szép és helyrejött a gazdaság. Aztán tetőzik a hangulat, majd korigálni kezd a piac, önmaga sikerébe botlik. De nem vesszük tudomásul. Amikor még tovább esik, ismét tagadjuk, hogy baj lenne, később már félünk, majd, amikor már sokat buktunk pánikolunk is és pánik idején még nagyobb tud esni a piac.

Buborékok akkor alakulnak ki, ha már mindenki elhiszi, hogy nincs megállás és csak felfelé mehetnek az árfolyamok és a tömeg is venni kezd. Látják, hogy jó befektetés volt, ezért ők is beszállnak. Majd egyre többen erről beszélnek, hogy milyen jó befektetést csináltak és még többen vásárolnak. A fenti példa esetében is az egész csak egy normális emelkedéssel

kezdődött. Az okos emberek ekkor fektetnek be. Később jönnek az intézményi befektetők. Ahogy egyre többen szállnak be, az árfolyam egyre emelkedik. Amikor már nyilvánvaló lesz, hogy ez egy jó befektetés (volt), akkor szállnak be az átlagemberek is, de ők már az okosaktól és az intézményi befektetőktől vásárolnak, akik ekkor szállnak ki. Lassan eufória kezd kialakulni, mindenki erről beszél, mindenki venni szeretne, az árfolyam meredeken emelkedik és mindenki szuper boldog, hogy milyen jó befektetést csinált.

Minden buboréknak és válságnak van egy ilyen tipikus szerkezete, tipikus tömegpszichológiája, amiből nem tanulunk és a történelem folyamatosan ismétli önmagát. Újra és újra meg lehet találni ezeket a tipikus jellemzőket. Ezt nagyon fontos megérteni.

Csak ismételni tudom magam, egyösszegű befektetés formájában részvényt vagy részvényalapot igazán akkor éri meg venni, ha vér folyik az utcán, egekben a munkanélküliség és mindenki utálja a részvényeket. Úgy is fogalmazhatunk, hogy ne kövesd a csordát. E mögött a jól ismert idézet mögött ez a pszichológia rejlik. Amikor minden rózsás és szép az élet, legtöbbször már késő beszállni, hiszen már megtörtént az áremelkedés és a vételi erő előbb utóbb kifulladás, abból pedig árfolyam esés lesz.

Az eddigi cikkekben már több alkalommal is írtam, hogy a pénzeszközöket milyen formában érdemes elosztani. Most nézzük meg egy konkrét stratégiát a termékek kezelésével kapcsolatban.

A két csoportnak, a megtakarításoknak és a befektetéseknek kéz a kézben kell mozogni, egymást kiegészítve, erősítve. A megtakarítások jellemzően rendszeres díjas termékek formájában valósíthatók meg. Szeretném elosztani a mára beégett véleményt, hogy az úgynevezett unit linked biztosítások költségesek és pláne csak bukni lehet velük. Téves megállapítások ezek. Csak a megfelelő módon kell őket alkalmazni. A megtakarítási termékek esetében a kockázatkezelés nagy részét, maga az időtáv elvégzi helyettünk, így nincs szükségünk óvatos vagy mérsékelt portfóliók kialakítására sem. Elsőre ez furcsán hangozhat, de megnyugodhatsz, nem örültem meg.

Mára, mint minden, ez is elcsépelett válhatott, de a megtakarítások esetében egy passzív kockázatkezelési technika is segítségünkre van, még pedig a cost-average, avagy az átlagár hatás.

Ennek a kockázatkezelési stratégiának a lényege, hogy rendszeresen, adott időközönként képezzük a megtakarításunkat, így a folyamatos árfolyamváltozások hatásait tompítani tudjuk. Ez a stratégia leginkább a közép és hosszú távú megtakarítások esetében hasznosítható. A legjobb eredményét pedig gyakori árfolyam változások esetén tudja elérni, csökkenő árfolyamok esetén ugyanis több darabot tudunk vásárolni ugyanabból a befektetési eszközből, magasabb árfolyamszint esetén pedig kevesebbet - mindebben pedig a darabszám a lényeg. Az eladás során egy átlagos bekerülési értékhez viszonyított nyereségünk keletkezik.

Nem szabad azt hinni, hogy ez garantálja a legnagyobb hasznot, amit el lehet érni, ez egy kockázatkezelési módszer. Ez a stratégia, abban az esetben is biztonságot nyújthat, ha az adott értékpapír ára a végső eladáskor alacsonyabb, mint az első vétel alkalmával volt. Több cikk is foglalkozik ezzel a témával, de teljesen kiforgatják a lényeget és a legtöbb esetben egyösszegű befektetés eredményességével vetik össze, aminek semmi értelme. Ha belegondolok, aki megtakarítani szeretne, annak jellemzően nem áll a rendelkezésére az a 10 millió forint, amit össze akar gyűjteni. Akinek pedig van 10 millió forintja, az nem részletekben szeretné azt befektetni.

A megtakarításaink esetében tehát a konklúzió az, hogy csak részvényalapokból alakítsunk ki portfóliót, hiszen ezeknek van a legnagyobb változékonyságuk, azaz árfolyam mozgásuk. A kockázatkezelést pedig nem a portfólió átrendeziésével, vagy profit skalpolással kell megoldanunk, azt maga a megtakarítási folyamat, a rendszeres befektetés és az időtáv elvégzik, tőlünk függetlenül, passzív módon.

Nyilván, ha már szemmel látható összegeket látunk az alapokban, akkor érdemes átrendezi a portfóliónkat. Aki az elmúlt 10 évben indított ilyen megtakarítást, annak most érdemes lehet felkeresni a tanácsadóját.

Számszerűsített példa

Az első példában szerepeljen úgy, ahogyan a kollégák használni szokták a szemléltetését, mégis kicsit másképp. A példának legyen két szereplője Egyes Úr és Kettes Úr, mind a ketten 120.000 dollárt szeretnének befektetni egy évre. Mind a ketten az S&P500 indexbe fektetik a pénzüket, de míg Egyes úr az éves prémiumát egyösszegben szokta elhelyezni Kettes Úr havonta helyez el ebből a prémiumból 10.000 dollárt, mert ki tudja, jól jöhet még a készpénz, ezért, ha nem történik semmi váratlan esemény, minden hónapban nélkülözhető számára ez a 10.000 dollár.

Egyes Úr, 2020. január 06-án, 3.268,18 dolláros árfolyam mellett helyezi el a 120.000 dolláros prémiumát, így 36,834 darab értékpapírt tudott vásárolni.

Kettes Úr havonta vásárol, az első alkalommal ő is január 6-án fektet be, de csak az arra a hónapra esedékes 10.000 dollárt, így neki ugyanazon az árfolyamon csupán 3,691 darab értékpapírja lett. Minden hónapban megismétli a 10.000 dolláros vételét. Február 3-án 3.315,73 dolláros árfolyamon, március 2-án 3023,54 dolláron, április 6-án 2.747,48 dolláron, május 4-én 2.890,03 dolláron, június 1-én 3.136,22 dolláron, július 6-án 3.171,74 dolláron, augusztus 3-án 3.333,13 dolláron, szeptember 7-én 3.359,98 dolláron, október 5-én 3.438,18 dolláron, november 2-án 3.451,64 dolláron és december 7-én 3.675,07 dolláron. Így végül Kettes Úrnak 37,34 darab értékpapírja lett az egy év leforgása alatt.

Mind a ketten 2021. január 4-én adják el a papírjaikat 3.779,07 dollár árfolyam mellett.

Egyes Úrnak 139.184,575 dollárja lett, míg Kettes Úrnak 141.098,72 dollárja, százalékos formában Egyes Úr 15,6%-os haszonra tett szert, míg kettes úr 17,6%-ra.

Kettes Úr nem a haszonszerzés céljából tette, amit tett. Csupán előrelátó az életével kapcsolatban, mert mi történik, ha bekövetkezik valami váratlan és pénzre van szüksége. Ha egy ilyen negatív eseménnyel kell szembenézni mondjuk júliusban.

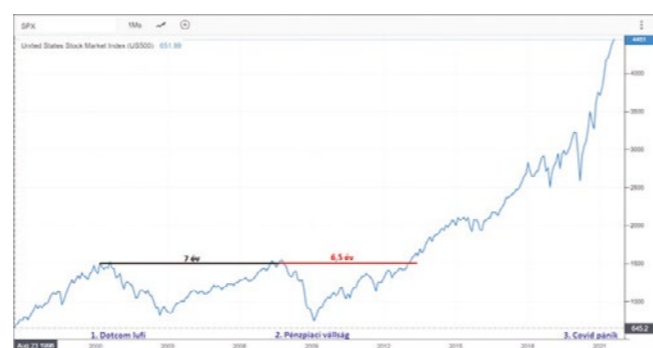
Egyes Úr, kénytelen július 6-án eladni a befektetését, amit 3.258,18 dolláros áron vásárolt mindösszesen 3.171,74

dolláros áron. Tehát egy nem várt esemény miatt 116.816,38 dollárhoz jutott volna hozzá. Ezzel szemben Kettes Úr hat alkalommal helyezett el 10.000 dollárt, így neki még volt 60.000 dollár készpénze és rendelkezett 19,68 darab értékpapírral, amiknek az eladásával 62.419,84 dollárhoz tudott jutni, összesen tehát 122.419,84 dollár áll a rendelkezésére a krízis megoldásához.

A fenti számításból jól látszik, hogy amennyiben az árfolyamok negatív irányban is el tudnak mozdulni éven belül, úgy mindenképpen érdemes rendszeres időszakokra bontva elhelyeznünk a pénzüket. És minél hevesebben mozognak az árfolyamok érdemes annál több részletben tennünk ezt, ha nyugodt a piac, kicsi a kilengés, akkor lehet választani ritkább ütemezést. Kiemelném, hogy a példában az átlagköltség hatás jobb eredményt hozott, de nem az a célja, csupán az árfolyamok kiszámíthatatlan mozgásainak ellensúlyozása.

Egyösszegű befektetéseinkhez szükség van egy kis aktivitásra is a részünkről, kezelni kell azokat. Mit értek ezen? Ha úgy ítéljük meg, hogy van tere az emelkedésnek és kilépünk a befektetések piacára, ne feledjük a legfontosabb szabályt, csak olyan pénzzel tegyük, amit tényleg tudunk nélkülözni, azaz egy váratlan esemény okán sem mozdíthatjuk.

Mire számíts, nézzük ismét az elmúlt 25 évet!



A grafikonon is jól látható, hogy egy komolyabb recessziós időszak minimum 3 év lejtmenetről és 3 év olyan emelkedésről szól, ami csak ahhoz kell, hogy a pénzüknél legyünk. Ezért fontos azt hangsúlyozni, hogy tényleg csak olyan pénzt fektessünk be, ami biztosan nem fog hiányozni. Ugyanis egy nem várt esemény bekövetkeztekor könnyen kerülhetünk

Egyes Úr helyzetébe, hogy veszteséggel kell eladnunk, Pedig az idő, mint passzív társ velünk van, ami pedig leesett az fel is emelkedik.

De hogyan is fektessünk be okosan?

A fentiekből már egyenesen következnek az egyik alappillér, mindenképpen hosszú távon kell tudnunk gondolkodni. Lehetőleg akkor vegyünk, amikor mindenki el akar adni, ezért a sok eladó letöri az árakat. Nyilván nehéz megmondani, hogy hol lesz egy esés alja, de az első komolyabb emelkedés után már nyugodtan beszállhatunk. Azaz a Kétkelés, Gyanakvás szakaszában. Ha aktívabban figyelünk a pénzünkre, akkor igazából minden visszaesést használhatunk vételre.



Miért meredekebb az esés, mint az emelkedés?

Amit érdemes megfigyelni, hogy a pánik során az árfolyam általában sokkal gyorsabban esik, egy szakadék keletkezik. Miért van így? Azért, mert mi emberek háromszor annyira félünk valami elvesztésétől, mint örülni tudunk valami megnyerésének. A félelem háromszor akkora úr, mint a siker. Ezért inkább sokan adnak el és pánik alakul ki ahelyett, hogy hasonlóképp csökkenne az árfolyam, mint ahogy emelkedett. Ezért alakul

ki egyáltalán a mélypont, mert félünk a további veszteségtől és inkább eladunk. Amikor ez tetőzik, az árfolyamesés lassulni kezd, akkor van közel a mélypont, majd fordítanak a vevők és az árfolyam emelkedésnek indul.

A fentiekkel remélem sikerült végleg elkergetni a félelmet, mint a döntéseinket befolyásoló érzelmet - sajnos miatta maradunk le sok mindentől az életben is és a befektetések világában is.

A kapzsiság béklyózására pedig egyetlen tanácsot tudok adni, minden befektetésnél meg kell határozni egy megtérülési optimumot, legyen az mondjuk 15% és minden olyan esetben amikor a tőkénk 15%-kal többet ér, adjuk el az ennek megfelelő számú darabot, mert igen, az egyösszegű befektetéseknél van értelme a profit realizálásnak. 10 millió forint esetén 1,5 millió forintot tudunk realizálni alkalmanként.

Maradva a példánál, nézzük meg, mi történt volna, ha a 120 ezer dollárt egy összegben április 6-án fektetem be, akkor már biztos volt, hogy visszafordult a piac. 2.747,48 dolláros áron tudtam befektetni a pénzemet és 43,68 darab értékpapírt tudtam vásárolni, így a januári eladásnál 165.069,78 dollárt realizálhattam. Ez 37,56%, azaz két alkalmam is lett volna, hogy 15%-os hozamot realizáljak. És ez a kulcs, minden esésbe bele kell vásárolni és minden 15%-os emelkedés után realizálni kell a hozamot. A hozamok realizálása szintén egy kockázat kezelési stratégia. Minél több alkalommal tudunk kivenni a befektetésünkből, előbb utóbb elérjük, hogy a teljes befektetett tőkénket kivonjuk a befektetésből, és már csupán a hozamot kockáztatjuk. Ha így viselkedünk, akkor nem a félelem és a nyereségvágy fogja befolyásolni a döntéseinket. ■



ENERGIA:
AMI MEGMOZGAT.
ÉS FELVILLANYOZ.

RIC VINYL S



VADONATÚJ MAZDA MX-30. TELJESEN ELEKTROMOS.

Az új Mazda MX-30 nemcsak elektromos, de valóságban felvillanyoz. A gyönyörűen kivitelezett belső és külső részletek mind azt a célt szolgálják, hogy vezető és utasa kiemelkedő élményben részesüljön. Fedezze fel most!

MX-30 WLTP elektromos energia-fogyasztás: 14,5–19,0 kWh/100 km; hatótáv: 200–262 km (város); WLTP CO₂-kibocsátás: 0 g/km. MX-30 NEDC elektromos energia-fogyasztás: 16,0 kWh/100 km (kombinált); hatótáv: 237–298 km (város); NEDC CO₂ kibocsátás: 0 g/km. Az ajánlat nem teljes körű, nem minősül ajánlattételnek. A részletekről érdeklődjön márkakereskedéseinkben!

AUTÓ MIRAI KFT.
WWW.MIRAI.HU

1119 Budapest, Budafoki út 105., telefon: 464-7680
1037 Budapest, Vörösvári út 123., telefon: 368-4929

DRIVE TOGETHER



Robinson
TIMELESS KITCHEN
1989

Unforgettable dining
ON THE CITY LAKE

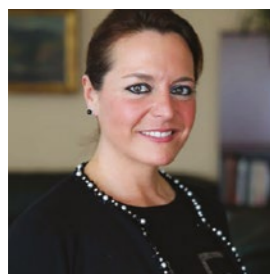


The Robinson has a classic, old-fashioned elegance with a few stylish modern touches.



Executive chef: KUGYELA DÁVID

Budapest, Városligeti tó (City Park) - Reservation: +36 30 663 6871
facebook: Robinsonrestaurant - www.robinsonrestaurant.hu



Magyar Tartalékosok Szövetsége Pest Megyei Szervezete

„A közösség alkotó erejével szolgálni a honvédelem ügyét”

Vítályos Eszter • Európai Unió fejlesztéspolitikáért felelős államtitkár

Pár nappal ezelőtt, meghívást kaptam a XIV. Pilisi Klastrom Fesztiválra. Egy rövid köszöntő beszédet mondtam a fesztiválozóknak, majd én is elmerültem az esemény forgatagában. Volt ott minden, ami szemnek, szájnak, fülnek ingere! Kiállítások, helytörténeti előadások, színházi műsor, barátságos focimeccs, néptánc, koncertek és a Magyar Tartalékosok Szövetsége Pest Megyei Szervezetének bemutatója is. Na, ez az a pont, amin magam is meglepődtem. Sohasem voltam – vagy legalábbis nem tudtam róla, hogy érdekelt volna a „militária”- mégis beléptem abba sátorba, ahol a MATASZ Pest Megyei Szervezetének tagjai vártak minden érklődőt. És igen, több mint két órát töltöttem ott. Löttem, igaz, csak airsoft fegyverekkel, előadásokat hallgathattam meg a munkájukról és ahogy a beszélgetésünkkor óvatosan körbenéztem, megállapítottam, hogy igaz, amit az egyenruhásokról állítanak. Biztonságot és magabiztosságot sugároznak. Szálfaegyes tartással álltak mindannyian, látszott, hogy bizony az egyenruhás múlt, vagy éppen jelen, kötelez. Mindenki udvarias, rendkívül felkészült volt, határozottságuk rendkívül megnyugtató. Mivel egy másik eseményre is hivatalos voltam, lassan el kellett búcsúznom újdonsült barátaimtól, de a MATASZ Pest Megyei Szervezetének elnökével, Bíró Sándor ny. r. ezredessel még megbeszéltük, hogy találkozzunk és beszélgetünk a szervezetük múltjáról, jelenéről, jövőjéről.

Mi pontosan a MATASZ? Bevallom, mostanában annyi helyen hallok a tartalékos szót, hogy elvesztem az információk világában. Mikor alakult a Magyar Tartalékosok Szövetsége és milyen tevékenységeket végeznek?

A MATASZ Pest Megyei Szervezete 2001-es megalakulása óta mindvégig a MATASZ aktív tevékenységet folytató megyei élmezőnyébe tartozott, illetve tartozik. Tevékenységi köre teljes egészében lefedi a MATASZ Alapszabályában foglalt célkitűzéseket, vállalt feladatokat, vagyis a híd szerepének betöltését a honvédség és a társadalom között. Kiemelten kezeli az Önkéntes Művelési Tartalékos (ÖMT) és az Önkéntes Területvédelmi Tartalékos (ÖTT) jogviszonyú tartalékos katonák rendelkezésre állási idejükben az aktivitásuk elősegítését, megszerzett katonai képességeik szinten tartásának biztosítását.

Kiválóan szolgálja ezt például a már 8. éve havi rendszerességgel megtartott lövészeti program, a „MATASZ Tavasz harci túra” program, ami tulajdonképpen egy közösségi eseménnyel záruló járőr verseny, de ide sorolható a fiatalok honvédelmi nevelését célzó, már több mint 10 éve folyó „Egy nap a honvédelemért” program rendezésébe és lebonyolításába történő aktív bevonásuk is.

Ezek szerint nem titkolt szándékkal, próbálnak segíteni a katonai toborzásban is?

Igen ez pontosan így van. A modul rendszerű, a toborzást is segítő programjaink iránt, – melyeken együttműködő partnerként sportegyesületek és más szervezetek is rendszeresen részt vesznek – ma már annyi igény jelentkezik a megyei települések, oktatási intézmények és fesztiválok részéről, hogy sokszor az okoz fejtörést számunkra, hogy hogyan tudunk teljeskörűen megfelelni az eseteként kettő vagy éppen három egyidejű felkérésnek.

Ezekon a programokon rendkívül népszerűek a Pest megyei szervezetet erősítő ZEN Rendészeti SE által tartott airsoft lövészeti, a Honvéd Kossuth Lövész Klub tagjai légfegyveres lövészeti és íjászati bemutatói és különösen a Báró Podmaniczky III. János Honvéd Egyesület különböző, vegyvédelmi, katasztrófavédelmi technikai bemutatói. A megyei szervezet egyik kiemelkedő partnere az Aeroking Ejtőernyős Klub, akiknek tagjai ezeken az eseményeken rendszeresen tartanak zászlós bemutató célba ugrásokat, és a fiatalabb korosztályok számára szimulált ejtőernyős célba ugró versenyeket - így szereve mind több fiatal érklődőt ennek, a katonák által is művelt sportágnak.

Vagyis önök rendkívül szoros kapcsolatban állnak a hivatásos katonai szervezetekkel is, és segítik egymás munkáját?

A programok kiszolgálásában természetesen részt vesznek a szervezet aktív tartalékosai, akik első kézből tudnak információt adni az érklődőknek a tartalékos kiképzésről, és a behívásai alkalmával szerzett élményeiről, tapasztalataikról. Az MH 6. Sipos Gyula Területvédelmi Ezred,

30. Szepessy András Területvédelmi Zászlóaljjal, az MH Altiszti Akadémiával, az MH KIKNYP toborzóival való kiváló kapcsolatnak köszönhetően a programok katonai bemutatói szakszerűek, amelyek minden esetben kiérdemelték az érklődő közönség maximális elismerését.

A programok szemléletesebbé tételéhez az elmúlt években rendkívül sok segítséget adott a megyei Kormányhivatal, illetve Gyenge Emil alezredes úr a Pest Megyei Védelmi Bizottság titkár-helyettese. Támogatásuknak köszönhetően gazdagodott a megyei szervezet két garnitúra bemutató tablólal és egy projektorral, amelyek a programok szemléletesebbé, látványosabbá tételét szolgálják. A programokon és az azokat követő közös főzéseken a tartalékosok családtagjai, férjek, vagy éppen feleségek és természetesen a gyerekek is rendszeresen részt vesznek, ami elősegíti és erősíti a közösségi kapcsolatok kialakulását, ápolását. A közösség összekovácsolását szolgálja a Szentendrei Kinizsi Honvéd Egyesülettel már több éve közösen rendezett rekreációs sport- és családi nap is.

Milyen eseményt, vagy programot tudna kiemelni, ami szívének igazán szép és fontos?

A megyei szervezet 2014-ben hívta életre és azóta is szervezi a MATASZ Országos lö-bajnokságát, ami kiváló alkalmat biztosít az ország különböző részéből érkező versenyzőknek a megyék közötti tapasztalatcserére, a sportbaráti kapcsolatok ápolására, és természetesen a „lő-tudomány” bemutatására is.

A megyei szervezet hadisírgondozó csoportja Papp László őt. (önkéntes területvédelmi tartalékos) főtörzsmester vezetésével pedig számtalan elfeledett, elhanyagolt



katonasírt fedezett fel a megyében, amelyek felújításával, rendbetételével mindenütt kivívta a civil lakosság elismerését és megbecsülést. A Doni Hősök emléktúráin, a hősök napi és a különböző katonai hagyományok ápolását szolgáló eseményeken rendszeresen megemlékezünk katonahőseinkről. Egyre többször kérnek fel bennünket különböző hivatalos ünnepeken, koszorúzásokon való részvételre, sok esetben már azok megszervezésére is.

A fiatalokat mennyire tudják bevonni színes programjaikba? A mai fiatalokat egyáltalán érdekli az egyenruha világa?

Tagjaink között egyre több a fiatal és munkájukkal aktívan hozzájárulnak sikereinkhez. Ki kell emelnem a fiatalok honvédelmi nevelését szolgáló „Egy nap a honvédelemért” elnevezésű honvédelmi napi programunkat, ami ma már olyan népszerűségnek örvend, hogy sok esetben tankerületek, iskolák készítenek és adnak be pályázatokat azért, hogy az intézményük adhasson otthont a rendezvénynek.

Jótékonykodással, karitatív tevékenységgel is foglalkoznak?

A MATASZ Pest Megyei Szervezete jelentős karitatív tevékenységet is végez, ami Kerekes Sándor ny. ezredes úr, - aki közel húsz éven keresztül volt a MATASZ alelnöke - gondozási körébe tartozik. Ő, a mai napig aktív kapcsolatokat ápol a német tartalékos szervezetekkel, akik, társadalmi kapcsolatainkon keresztül, a felénk jelezett és általunk továbbított kéréseknek megfelelően rendszeresen állítanak össze és adnak magyarországi szociális és idősek ellátását végző otthonoknak, kórházaknak különböző adományokat, például kórházi ágyakat és felszereléseket. Csak az elmúlt egy évben érkezett és átadott adományok összege már meghaladja a 100 millió forintot.

A megyei szervezet természetesen nem csak az említett, német katonákkal ápol határokon átívelő szakmai, sport és bajtársi kapcsolatokat, hanem az olasz, svájci és lengyel partnereivel is.

Mi a legfontosabb célkitűzésük?

A MATASZ Pest Megyei Szervezet ma már a megye egyik ismert és elismert, a honvédelem ügyét szolgáló civil szervezete. Céljait tekintve az eddigi eredményes úton kíván tovább haladni, széles társadalmi kapcsolatrendszer kiépíteni, tovább erősíteni saját közösségét és a közösség együttes alkotó erejével megfelelni az újabb kihívásoknak, programjaival pedig szolgálni a honvédelem ügyét.

Az interjú után elköszöntem az ezredes úrtól, az járt végig a fejemben, hogy miért nem tudtam róluk korábban? Hogyan lehetne még több helyre elvinni az üzenetüket, a szolgálatukat? Hiszen, ha valamikor, akkor ezekben az időkben van csak igazán szükség az olyan emberekre, akik még tudják, hogy mi az a becsület, bátorság, a lojalitás és a hazaszeretet. Ahogy korábban Benkő Tibor honvédelmi miniszter fogalmazott: „Elengedhetetlen, hogy olyan fiatal nemzedék nőjön fel mögöttünk, amely fontosnak tartja hazánk, nemzetünk sorsát és boldogulását, hogy elkötelezettek legyenek a hazájuk iránt és legyenek hozzá lojálisak”. És elengedhetetlen egy olyan felkészült, megbízható társszerv segítsége is, amely felkarolja, és méltó módon ápolja a honvédelem ügyét. Tagjainak szeme előtt, mint mindig, most is az lebeg: a Haza minden előtt!

MATASZ Pest Megyei Szervezet elérhetősége:

E-mail: matasz.pestmegye@gmail.com

E-mail: pest@matasz.com

Web: <https://matasz.com/hun/cimke/pest2020/> ■



**A LEGTÖBBET NEKED.
A LEGJOBBAT A MOBILODNAK.**

**MOST
MOBILSZERVIZ**



INTÉZD MOBILOD JAVÍTÁSÁT PÁR KATTINTÁSSAL, OTTHONRÓL!
WWW.MOSTMOBIL.HU



KEDVES ELSŐSEGÉLY- NYÚJTÓ!

Kritikus helyzetben szeretnél olyan termékekre támaszkodni, melyek megbízhatóak, nem hagynak cserben a helyszínen és innovációik révén segítenek abban, hogy te is minél hatékonyabban tudj segíteni másokon?

Szeretnéd tudni, hogy a cég, akitől vásárolsz megbízhatóan és korrektül fog támogatni szer vízzel és fogyóanyagokkal?

Pontos, gyors és megbízható információt szeretnél? Azt is szeretnéd tudni, ha valami jó, de azt is, ha valami nem megfelelő arra a célra, amire gondoltad?

Amikor a munkánkat végezzük, azt tartjuk szem előtt, hogy mi járhat a Te fejedben.



Mi így dolgozunk már 1991 óta és ennek köszönhetően stabil, és egyik vezető partnere vagyunk a teljes magyar sürgősségi ellátásnak.

Legyen szó klinikai eszközökről vagy oktatási termékekről, ránk és az általunk képviselt élvonalbeli gyártókra hosszú távon számíthatsz.

Keress minket bátran az alábbi elérhetőségeken. Ha egyedi megoldásokra vagy termékekre lenne szükséged, melyeket nem találsz honlapunkon, mi felkutatjuk és beszerezünk neked.

 **speeding**

Telefon: (06) 1 214 8858
e-mail: info@speeding.hu
www.speeding.hu