

II. évfolyam 2. szám

BIZTOSÍTÁS

ÉS KOCKÁZAT

A BIZTOSÍTÁSI SZAKMA
TUDOMÁNYOS FOLYÓIRATA

Magyar szemmel Brüsszelben

Gilyén Ágnes beszélgetése Dr. Terták Elemérrrel

Biztosítók és bankok kockázati különbségei

Szüle Borbála, PhD

A kiegészítő nyugdíjrendszerről az állami ellátás tükrében

Szalai Péter

A jövő biztosítása, avagy a technológia szerepe a lakossági ügyfelek biztosításában

Alföldy Katalin – Seregdy Tamás

A biztosítási alkuszok által kezelt ügyfélpenzek védelmének hazai szabályozása

Dr. Molnár István

A lakásért életjáradék termékek keresletéről és hasznosságáról

Nagy Zsolt, MSc

IN MEMORIAM SZÉP PÉTER (1970-2015)



Maximalista volt és minden érdekelte. Amikor belekezdett valamibe, akkor azt teljes intenzitással és odaadással végezte. És mindezt végtelen türelemmel és kedvességgel. Szakmai érdeklődése a filozófiától a banki pénzügyekig nagyon széles területet ívelt át.

A budapesti Berzsényi Dániel Gimnáziumban érettségizett 1988-ban, majd felsőfokú tanulmányait a Budapesti Közgazdasági Egyetemen (tanulmányai kezdetén: Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem) végezte. Az egyetemen a pénzügyek és a marketing területek voltak szakmai tanulmányai középpontjában. Nyitottsága nem korlátozódott kizárólag ezekre a területekre, hiszen a történelem iránti – már korábban is megnyilatkozó - érdeklődése kiegészült a filozófia és a szociológia elmélyült tanulmányozásával is.

Az egyetem elvégzése után pályafutását a Nemzetközi Bankárképző Központban kezdte, majd a Raiffeisen Banknál dolgozott. A nagy előrelépést azonban a Postabank, majd a felvásárlást követően az Erste Bank lakossági üzletágáért felelős igazgatósági tagi pozíciója jelentette. Életének ebben az időszakában különösen sokat tett hozzá az Erste Bank, sőt, az egész hazai bankszektor fejlődéséhez.

Ezt követően néhány bankos kollégájával és munkatársával megalapították saját tanácsadó vállalkozásukat, a Scale Consultingot, amely rövid idő alatt a hazai pénzügyi tanácsadó szektor meghatározó vállalkozásává nőtte ki magát. Péter, egyik alapító partnerként a vállalkozás építésén túl konkrét projekteket is irányított, elsősorban stratégiai, termékfejlesztési és szervezetfejlesztési témakörökben. Őhöz tartozott a cég értékesítési tevékenysége, valamint a személyiségéhez nagyon közel álló innovációs és piackutatási feladatok.

A Scale megszűnése után gyorsan megtalálta az élet egy még nagyobb feladattal, amikor a Deloitte nemzetközi tanácsadó cég partnere lett. Szakmai pályafutásának újabb kiteljesedése valósult meg a Deloitte-nél, hiszen a korábban megszerzett tudását nemcsak a pénzügyi szektorban és nem is csak magyarországi munkák során kamatoztathatta: többek között ügyviteli, CRM, értékesítési és stratégiai projektekért volt felelős. Nevéhez fűződik még a Scale-nél töltött időszakban gyökerező Deloitte-Scale Bankindex megalkotása és működtetése, amely a lakosság fogyasztási, megtakarítási és hitelfelvételi szokásait mérte fel időről időre.

Munkája során több fontos projektet vezetett biztosító társaságok számára is. Elismerve szakmai tudását és tapasztalatait, a Magyar Biztosítók Szövetsége felkérte az újonnan induló Biztosítás és Kockázat Szerkesztő Bizottsága tagjának.

Péter hihetetlen munkabíráására támaszkodva számos cikket publikált és neves konferenciák előadója volt. Kevés szabadidejében szívesen olvasott, járt moziba és hódolt kedvenc hobbijának, a festmények és a szönyegek gyűjtésének. Ami miatt a leginkább emlékezni fogunk rá, az a kedvessége, a nyitottsága, s az, hogy mindig, mindenkihez volt egy jó szava, egy bátorító mosolya.

Mély fájdalommal és csendes főhajtással búcsúzunk barátunktól, Szép Pétertől. Nyugodj békességben, Péter!

A Szerkesztőség nevében Erdős Mihály

IN MEMORIAM PÉTER SZÉP (1970-2015)

He was known to be a perfectionist. He devoted himself completely to what he started. He was professionally interested in philosophy as well as in the field of banking and finance.

He had an important role in the development of the banking sector as a member of the directors' board at Erste Bank. Furthermore he was one of the founders in setting up a consulting business where he managed several projects including product and business development.

Later at the Deloitte he established and operated the Deloitte-Scale Bankindex, which assessed people's habits in consumption, saving and credit.

He also managed a lot of significant projects for insurance companies. Acknowledging his professional skills and experience, the Association of Hungarian Insurance Companies invited him to be a member of the Editorial Board of the journal named Biztosítás és Kockázat.

We are all grieved to pay our last respects to Péter Szép and feel deep sympathy with his family.

On behalf of the Editors: Mihály Erdős

IMPRESSZUM

A Biztosítás és Kockázat folyóirat kiadója a Magyar Biztosítók Szövetsége. A lap negyedévente jelenik meg, s elsősorban olyan cikkeket közöl, amelyek a biztosítási szakma számára releváns, aktuális témát dolgoznak fel elméleti szempontból vagy empirikus alapon. A kiadvány bármely részének másolásával és terjesztésével kapcsolatos minden jog fenntartva. A kiadó mindent elkövet az adatok és információk megjelenés előtti ellenőrzéséért, mindemellett a MABISZ az esetleges valótlanból, pontatlanságból eredő károkért a felelősségét kizárja.

SZERKESZTŐSÉG

Pandurics Anett - *elnök*
Dr. Kovács Erzsébet - *főszerkesztő*
Lencsés Katalin - *szerkesztő*

Szerkesztőbizottsági tagok:

Balogh László	Dr. Molnos Dániel
Erdős Mihály	Nagy Koppány
Gordos József	Papp Lajos
Dr. Hanák Gábor	Püski András
Heit Gábor	Szalai Péter
Horváth Gyula	Dr. Szebelédi Ferenc
Dr. Kovács Levente	Szép Péter

Kézirat lezárva: 2015. május 29.
ISSN: 2064-9584

TARTALOM ELŐÁLLÍTÁS

Budapesti Corvinus Egyetem Biztosítási Oktató és Kutató Csoport (BOKCS)

1093 Fővám tér 8.
Intézményi azonosító: FI43814
Adószám: 15329743-2-43

KIADÓ

Magyar Biztosítók Szövetsége
1062 Budapest, Andrásy út 100.
Telefon: (+36 1) 802-8400
Fax: (+36 1) 802-8499
Levélcím: 1364 Budapest, Pf. 236

TARTALOM

Magyar szemmel Brüsszelben.....	8
<i>Gilyén Ágnes beszélgetése Dr. Terták Elemérrel</i>	
Biztosítók és bankok kockázati különbségei	14
<i>Szüle Borbála, PhD</i>	
A kiegészítő nyugdíjrendszerről az állami ellátás tükrében	26
<i>Szalai Péter</i>	
A jövő biztosítása, avagy a technológia szerepe a lakossági ügyfelek biztosításában....	48
<i>Alföldy Katalin – Seregdy Tamás</i>	
A biztosítási alkuszok által kezelt ügyfélpenzek védelmének hazai szabályozása	64
<i>Dr. Molnár István</i>	
A lakásért életjáradék termékek keresletéről és hasznosságáról.....	74
<i>Nagy Zsolt, MSc</i>	

MAGYAR SZEMMEL BRÜSSZELBEN

Gilyén Ágnes beszélgetése Dr. Terták Elemérrrel*

A többek között az OTP Bank, az Általános Vállalkozási Bank, a Daewoo Bank vezető bankáraként ismert Dr. Terták Elemér igen szerteágazó karriert tudhat magáénak. Vezető pozíciót töltött be a BÉT-en, az Országos Betétbiztosítási Alapnál, a Diákhitel Rt-nél, majd a Pénzügyminisztérium helyettes államtitkárának nevezték ki. Az immár egy évtizede az Európai Bizottság Belpiaci Főigazgatóságának Pénzügyi Intézményekért felelős igazgatójaként, illetve főtanácsadójaként tevékenykedő pénzügyi szakembert elsősorban arról kérdeztük, milyennek látja a hazai pénzügyi, illetve biztosítási rendszert nemzetközi távlatokból.

Lát-e kockázatot abban, hogy az Európai Unió – igen eltérő fejlettségű – tagjai esetében ugyanazokat a pénzügyi szabályozási modelleket kívánja alkalmazni?

Tudom, hogy minden hasonlat sántít, ám mégis hadd válaszoljak azzal a példával, hogy országonként a közúti közlekedés terén is nagy különbségek tapasztalhatóak például az utak eltérő minősége és a másfajta vezetési kultúra miatt, ám a közlekedési szabályok és a jelzőtáblák mégis mindenütt azonosak, sőt ezt mindenki jónak is tartja. Emellett – maradva továbbra is ennél a hasonlatnál – a különböző országok útjain a hazaiakkal azonos márkájú autók közlekednek, és ugyanolyan minőségű üzemanyagokat lehet tankolni. Mindez pedig kézenfekvő gyakorlati haszonnal jár, ha átlépjük a határt. Vagy vegyük például a vasúti közlekedést Budapest és Passau, illetve Budapest és Lvov között: a távolság szinte

kilométerre azonos, mégis Lvovba kétszer annyi ideig tart az út az eltérő tengelytáv és a kényszerű mozdonycsere miatt.

Nos, szerintem az említett példákéhoz hasonlítható előnyökkel jár az is, ha az egyes

A közlekedési szabályok és a jelzőtáblák mindenütt azonosak, sőt ezt mindenki jónak is tartja.

tagországokban az alkalmazott pénzügyi szabályozási modellek azonosak, csakúgy, mint az, hogy a hazai piacon vezető szerepet játszó külföldi biztosítók leányvállalataira ugyanazok a szabályok vonatkoznak, mint az anyavállalatokra.

Mennyire tesz különbséget a szabályozás a különböző típusú pénzügyi intézmények, pl. a bankok és a biztosítók között? A PRIIPs esetében ugyanazt a szabályrendszert húzzák rá igen eltérő termékfajtákra, a befektetési alapokra és a biztosítási termékekre.

A bankokra vonatkozó bázeli tőkekövetelmények és a januárban hatályba lépő Szolvencia II. szabályozás között számos hasonlóság van (pl. a kockázattal arányos tőkekövetelmény, valamint a hárompilléres szerkezet), ám ugyanakkor megfelelően tükrözik a két tevékenység eltérő jellegét is. Azonos szabályok csupán egyes – jellegében hasonló – termékek forgalmazására vonatkoznak, ami a fogyasztók választási lehetőségének megkönnyítését és a fair versenyt szolgálja. A fogyasztó szempontjából ugyanis

a befektetési alapok jegyei és a befektetési egységhez kötött - unit-linked - életbiztosítások között nincs akkora különbség, ami eltérő szabályokat indokolna. Az a körülmény pedig, hogy a unit-linked termékek eladását sokszor aránytalanul magas ügynöki jutalékkal ösztönzik a biztosítók, nem indokol semmilyen szabályozási különbséget.

A gazdasági válság a banki, illetve a befektetési szektorból indult ki. Mennyire képes különbséget tenni a szabályozó, illetve a fogyasztó a két, igen eltérő típusú intézményrendszer – a banki és a biztosítói – között?

A legutóbbi gazdasági válság kétségtelenül a bankpiacon – főképp a jelzáloghitelezés piacán – alakult ki. Mindazonáltal egyes biztosítási termékek és egyes biztosítók maguk is érintettek voltak a válsághoz vezető hibák elkövetésében. Ennek egyik jellemző példája a „payment protection insurance” (PPI), vagyis a törlesztési biztosítás volt. De említhetném az AIG biztosító vétkes szerepvállalását is. Ám ezektől eltekintve is a két szektor tevékenysége számos ponton – például a tőkepiacon – szorosan érintkezik, ezért az egyikben bekövetkező problémák óhatatlanul kihatnak a másikra is. Ezért – a valós különbségeket figyelembe véve – indokolt a közös, illetve a kapcsolódó kockázatok hasonló kezelése.

Az EU sok erőforrást/energiát fordít arra, hogy elősegítse az EU-n belüli határon átnyúló szolgáltatások elterjedését. Vajon mi lehet az oka, hogy a biztosítási piacon ezek az erőfeszítések eddig nem hoztak eredményt?

Való igaz, hogy az EU komoly erőfeszítéseket tesz azért, hogy elősegítse a határon

átnyúló biztosítási szolgáltatások elterjedését. A vagyon- és balesetbiztosítások, valamint a viszontbiztosítások terén a határon átnyúló szolgáltatások egészen jól prosperálnak. Az életbiztosítások és a háztartási jellegű biztosítások esetében viszont kétségtelenül kevésbé. Ennek persze vannak objektív okai: például a közúti balesetek gyakorisága és súlyossága országonként, sőt régióként is eltér, ami biztosításmatematikailag más és más díjat indokol (történetesen még az USA-ban is!). Aztán: a mintegy ötezer európai biztosító zöme kisméretű társaság lokális ügyfélkörrel; a határon túli üzletek kötése a néhány tucat nagy biztosító „vadászterülete”.

Emellett országonként jelentős különbség mutatkozik a károk kijavításának költségét meghatározó bérek színvonalában, sokszor pedig országonként nagy eltérés van az egyes biztosítási szerződésekre kirótt adók és járulékok között. Végül, de nem utolsósorban, számottevő különbségek vannak a biztosítási szerződésekre vonatkozó nemzeti jogok között; ezek miatt pedig gyakran nem lehetséges ugyanazt a terméket több országban értékesíteni. De távoli biztosítóval kötött szerződés esetén a kárrendezés is óhatatlanul nehézkes: a keletkezett károkat ugyanis többnyire a helyszínen kell felmérni, ami viszont nagy távolságok és kisebb értékű szerződések esetén többnyire nem oldható meg versenyképes költséggel. Mindazonáltal változatlanul szorgalmazzuk a határon átnyúló szolgáltatások elterjedését. Egyfelől mert a szabályozás konvergenciája, meg az internet elterjedése új távlatokat nyit. Másfelől azért, mert elősegíti a verseny élénkítését, a kínálat szélesítését és a kockázatok diverzifikálását, s mindez végső soron a fogyasztók javát is szolgálja.

Hogyan látja a biztosítási, a befektetési banki termékek, illetve a befektetési alapok hozzáadott értékét a megtakarítási piacokon? Mik az előnyei, illetve kockázatai ezeknek a termékeknek?

A megtakarítási célú termékek keresletét döntően a hozam, pontosabban a hozamígéret határozza meg, de persze befolyásolja az adózás, meg az ügyfelek egyéni kockázatérzete is. Ez utóbbit jól példázza az, hogy a brókerbotrányok kipattanása után sok megtakarítás áramlott át a tőkepiacról biztosított banki betétekbe és állampapírokba, s bizonyára egy darabig ez így is fog maradni.

S ha már a kockázatokról esett szó: távolról sem közömbös, hogy ki áll az egyes befektetési termékek mögött. Egy-egy tőkepiaci termékért – eltekintve persze a csalástól – csak a kibocsátó felel a vagyonával, a forgalmazó, meg a befektető-védelmi alap nem szavatol annak értékéért. Bár a befektetési egységhez kötött - unit-linked - életbiztosítások esetén szintén az ügyfelek viselik a befektetési kockázatot, azért a reábizott tőkét kezelő tőkeerős biztosító reputációs kockázata miatt a befektetőknek kisebb a tényleges kockázata.

Mekkora növekedési lehetőség rejlik a bankbiztosításokban? Képesek-e a bankfiókok arra, hogy bonyolultabb termékeket is értékesítsenek?

A gyakran bekövetkező károk, vagy a személyesen elszenvedett csapások elleni védekezés szükségessége inkább az eszünkbe jut, mint az olyanoké, amelyek csak ritkábban vagy másokkal esnek meg. Ez a jelenség jellemzi a biztosítási termékek keresletét is; sokaknak csak

akkor jut eszébe biztosítás megkötése, amikor a baj már bekövetkezett. Emiatt pedig a biztosítás terén a tanácsadásnak, s az ügynökön keresztüli értékesítésnek fontos tudatosító szerepe van.

Hitelfelvétel esetén a bankok a kockázatuk mérséklése végett általában igényt tartanak a zálogfedezet vagyonszolgáltatására, sőt gyakran az adós életbiztosítására is. Ezért magától értetődő, hogy hitelező bank szólítja fel a hitelkérőt a megfelelő biztosítás megkötésére, mi több, ügynökként eljárva meg is köti vele a szükséges biztosítást. Vagy ha valaki a külföldi utazásához a bankjánál valutát vásárol, kézenfekvő, hogy egy füst alatt megkösse az utazási és az egészségügyi biztosítást is. Van tehát jócskán potenciál

A biztosítás terén a tanácsadásnak, s az ügynökön keresztüli értékesítésnek fontos tudatosító szerepe van.

a biztosítások bankokon keresztüli értékesítésre, s ehhez arra sincs szükség, hogy a bankot és a biztosítót tulajdonosi szálak kössék össze. A szervezeti integráción alapuló bankbiztosítás néhány éve még divatos modellje ezért mostanság visszaszorulóban van, a „vargák visszatérnek a kaptafához”. A verseny tisztességének a követelménye miatt ugyanakkor nem lehet az ügyfeleket arra kényszeríteni, hogy például a hitelfelvétel kapcsán szükséges biztosítást csak a folyósító bankkal szerződő biztosítóval kössék meg, ezért a bankok nem jelentenek kizárólagos értékesítési csatornát.

Milyen megoldási tendenciákat lát az EU-ban az idősödő társadalom okozta kihívásokra? Mennyire jellemző a lakosság pénzügyi tudatossága az Unióban, illetve vannak-e erre a célra valóban alkalmas termékek?

Az, hogy az emberek egyre magasabb életkort élnek meg, örvendetes fejlemény. Ugyanakkor nyilvánvaló, hogy a hosszabbá váló nyugdíjas lét összességében több nyugdíj kifizetését teszi szükségessé. Ám az igazi gondot az jelenti, hogy a születések száma az elmúlt évtizedekben Európa-szerte feltartóztathatatlannal megcsappant. Ez ugyanis azzal a következménnyel jár, hogy a klasszikus nyugdíjrendszerekben – mint amilyen ma Magyarországon is működik – egyre kevesebb munkaképes korú embernek kellene az egyre növekvő számú és egyre tovább élő nyugdíjasok járadékának a folyó finanszírozású fedezetét megtermelnie, ami azonban egy bizonyos határon túl már nem megy. Erre a kihívásra – eltekintve a termelékenység növelésével elérhető többletjövedelemtől – két érdemi válasz adható: (1) a nyugdíjba vonulási életkort fel kell emelni, (2) növelni kell az öngondoskodás szerepét, vagyis azt, hogy a nyugdíj kiegészítését egyéni előtakarékosság révén teremtsék elő. Nincs is ma olyan ország Európában, ahol e két lépést valamilyen kombinációban ne alkalmazzák. Nálunk is felemelték a nyugdíjkorhatárt - bár még így is alatta marad pl. a németországinak -, emellett adókedvezmények serkentik a különböző formájú önkéntes konstrukciók keretén belül megvalósuló nyugdíj-előtakarékosságot. Magyarországon több mint egy tucat komoly biztosító kínál bő választékban nyugdíjbiztosítást, továbbá tizenöt önkéntes nyugdíjpénztár – köztük

több biztosítói háttérű – áll az ügyfelek rendelkezésére. Van tehát mód arra, hogy ki-ki a számára legalkalmasabb megoldást válassza.

A pénzügyi szolgáltatók ki tudják-e termelni a versenyképes hozamokat a jelenlegi, igen alacsony hozamkörnyezetben?

Ma ott tartunk, hogy néhány kivételes esetben már a negatív kamat is versenyképesnek számít. (pl. német és svájci állampapír). Tartósan azonban a kamatok ilyen alacsonyak nyilván nem maradhatnak, de a trendforduló időpontja még nem vehető ki. Ám ha végre be is indul majd az európai gazdaság fenntartható növekedése, annak mértéke nem fogja elérni a hatvanas arányévek szintjét, egyebek mellett az előbb már említett demográfiai okok miatt sem. Az alacsonyabb ütemű növekedéshez pedig óhatatlanul alacsonyabb szintű reálkamattartozik. A fő veszély most abban áll, hogy az ügyfelek által áhított magasabb hozamok eléréséért folyó áldatlan verseny során könnyen újabb eszközérték-buborékok keletkezhetnek. Ráadásul a részvények és ingatlanok értéknövekedése a megtakarítások kamatjövedelmével ellentétben nem eredményez a fogyasztás növelésére azonnal fordítható – és ezáltal a valós növekedést serkenteni képes – készpénz-jövedelmet. A biztosítók számára pedig – amelyek hagyományosan kötvényekbe fektették a díjtartalékaik nagyobb részét – nagy kihívást jelent az, hogy hogyan őrizzék meg az élet- és nyugdíjbiztosítási termékeik versenyképességét úgy, hogy közben maradéktalanul megfeleljenek a szigorú fizetőképességi és biztonsági követelményeknek.

Milyen tendenciákat, hasonlóságokat és különbségeket lát az EU, illetve az USA biztosítási piacain?

Az USA biztosítási piaca a legnagyobb a világon. A mintegy 4500 amerikai biztosító együttes díjbevétele a világ díjbevételenek 1/3-át teszi ki (megelőzve Japánt (11%) és az Egyesült Királyságot (7%)). Az európai biztosítási piac azonban összességében valamelyest nagyobb, mint az Egyesült Államoké. A biztosítási intenzitás (egy főre jutó díjbevétele) tekintetében az Egyesült Államok csak a világranglista tizenegyedik helyén áll, és a biztosítási penetráció (díjbevételek a GDP százalékában) tekintetében pedig tizenhetedik. E mutatók terén Európa megelőzi az USA-t. A piaci tendenciák az Atlanti óceán két partján mindazonáltal sok hasonlóságot mutatnak. De vannak jelentős különbségek is: az egyik legszembeötlőbb, hogy Amerikában jóval nagyobb a tudatos az öregségi előtakarékoság szerepe, mint itt Európában, jóllehet az USA lakosságának korfája kedvezőbb, mint az európai országoké.

A különbségek terén mutatkoznak kedvezőtlen vonások is. Az amerikai szabályozási rendszer még az európainál is bonyolultabb, s a különböző felügyeleti hatóságok feladata között konfliktusos átfedés is tapasztalható. Fennáll az egészségtelen szabályozási arbitrázs veszélye, különösen a „captive” viszontbiztosítás elharapódzott szerepe miatt. Az amerikai biztosító társaságok által értékesített életbiztosítási kötvények hosszú távú kötelezettséget foglalnak magukba. Ezeket a kötelezettségeket aztán a biztosító

kötegelési és egy 100%-os leányvállalatára, egy úgynevezett „captive” biztosítóra ruházza. A captive biztosító viszontbiztosítja a kötelezettségeket, vagyis az a feladata, hogy kifizesse a jövőbeli követeléseket. Az anyavállalat viszont az átruházás után már nem felel a kifizetésért, és ezért nem kell alacsony hozamú biztonságos kötvényeket a kötelezettségeinek fedezeteként tartania. Ezáltal kibújnak a tartalékolási kötelezettség alól, de a kockázat változatlan marad... Ugyanakkor viszont a biztosítók fizetéseketelensége esetén a biztosítási kötvények tulajdonosai védettek a kötelező garanciaegyesületek révén; hasonló intézmények csak hat EU tagországban vannak.

Az amerikai és az európai biztosítók ott vannak egymás piacain: számos nagy európai biztosító van jelen az USA-ban és néhány nagy amerikai pedig Európában, köztük Magyarországon is. Ez a tény serkenti a szabályozási konvergenciát, segíti a kockázatok diverzifikálását, és végül, de nem utolsósorban serkenti a versenyt és a színesíti a kínálatot, ami az ügyfelek javát is szolgálja. Ilyen megfontolástoktól vezéreltetve törekszik az EU minél hamarabb megkötni a befektetési és kereskedelmi partnerségi megállapodást az Egyesült Államokkal, s ezért foglalkozik az EIOPA behatóan a két fél biztosítási szabályozása egyenértékűségének a vizsgálatával.

Amerikában jóval nagyobb a tudatos öregségi előtakarékoság szerepe, mint itt Európában.

*Az interjút készítette: Gilyén Ágnes (agnes.gilyen@mabisz.hu)

Kulcsszavak: nemzetközi pénzügyi intézmények

JEL: F33

Key words: international financial institutions

JEL: F33

ÖSSZEFOGLALÓ

Dr. Terták Elemér szerteágazó karriert tudhat magáénak. Vezető bankár volt több hazai banknál, és többek között dolgozott a Pénzügyminisztérium helyettes államtitkáráként is. A pénzügyi szakembert - aki 2015 óta az Európai Bizottság Főigazgatóságának Pénzügyi Intézményekért felelős igazgatójaként, illetve főtanácsadó-jaként dolgozik - arról kérdeztük, milyennek látja a hazai pénzügyi, illetve biztosítási rendszert európai, ill. nemzetközi távlatból.

SUMMARY

Before joining the European Commission, Dr. Terták worked for 15 years in high-ranking positions both in the banking industry and in the public service in Hungary: he has been CEO of several financial institutions, served as Deputy Secretary of State at the Ministry of Finance. Since 2005 he works as Director, later on Principal Advisor of Directorate-General Internal Market and Services of the European Commission. In his latter capacity he was asked to comment the Hungarian financial and insurance market from a European and international point of view.

BIZTOSÍTÓK ÉS BANKOK KOCKÁZATI KÜLÖNBSÉGEI

Szüle Borbála, PhD (Budapesti Corvinus Egyetem)*

1. Bevezetés

A biztosítási szektorban a közeljövőben várható a Szolvencia II. szabályozás bevezetése. A Szolvencia II. előírások bizonyos mértékben (például a szabályozás többpilléres szerkezete esetében) hasonlítanak a bankszektorban meglévő Bazel II. szabályozáshoz, bár vannak különbségek is. Az egyik fontos eltérés, hogy a Bazel II. szabályok elsősorban az intézmények eszközeihez kapcsolódó kockázatokkal (hitelkockázattal és piaci kockázattal), valamint a működési kockázattal foglalkoznak, míg a Szolvencia II esetében a fontosabb (számszerűsíthető) kockázatok körébe kötelezettségekhez kapcsolódó kockázatok is tartoznak, valamint a Szolvencia II. az eszközök és a kötelezettségek egymásra hatásából esetlegesen adódó kockázattal is foglalkozik. (ECB (2007), 8. oldal) Ezek az eltérések is arra utalnak, hogy a biztosítók és bankok között jelentős kockázati különbségek lehetnek. A kockázatkezelési módszerek tekintetében a szakirodalom néhány írása utal a biztosítók és bankok közötti hasonlóságokra (például Briys de Varenne (1995)), ugyanakkor vannak olyan írások, amelyek a működést jellemző kockázatok eltérését mutatják be (például OWC (2001)).

A tanulmányban a következőkben a 2. fejezetben először a biztosítási és

banki tevékenység összehasonlításával foglalkozunk. A tanulmány a „klasszikus” biztosítási és kereskedelmi banki jellemzőkre koncentrál, és nem foglalkozik a pénzügyi szektorban megtalálható sokféle egyéb intézmény (például a befektetési bankok) tevékenységével. A tevékenységet jellemző különbségek az egyes intézmények kockázati profiljaiban is megmutatkoznak, és ehhez kapcsolódóan a 3. fejezetben a biztosítók és bankok tevékenységét jellemző kockázati eltérések rövid leírása található. A 4. fejezetben egy adott kockázat (a hozamszint-kockázat) eltérő jellemzőinek illusztrálására található egy egyszerű modell alapján készített számításokból adódó eredmények, míg az 5. fejezet a biztosítók és bankok kockázati eltéréseivel kapcsolatos fontosabb megállapítások összefoglalását tartalmazza.

2. A biztosítási és banki tevékenység összehasonlítása

A biztosítási szektor működése sok tekintetben különbözik a bankszektorétól. A biztosításokat a leginkább jellemző különbségeik (például a biztosításokra jellemző időtáv, a tartalékképzési elvek jellegzetes különbségei, illetve a biztosítási szerződésekben található kockázatok jellege) alapján az életbiztosítási és a nem-életbiztosítási ágba sorolhatjuk. A

biztosítási ágakba sorolástól függetlenül a biztosítók „hagyományos” tevékenységét a (biztosítási szerződésekben megfogalmazott) biztosítási kockázat (biztosítási időszak elején fizetendő biztosítási díj ellenében történő) vállalása, illetve a díjbevételekből befektetési eszközök vásárlása jelenti. A biztosítók befektetéseinek jellemzői azzal is összefüggnek, hogy a később várhatóan igényelt biztosítási szolgáltatásokat megfelelően ki tudja fizetni a biztosító, a befektetések összetételét például a biztosítási kifizetések várható időpontja is befolyásolja.

A biztosítók működésének fontosabb tulajdonságait a biztosítókra jellemző mérleg egyszerűsített vázlata is szemlélteti.

A gyakorlatban a biztosítókra jellemző mérlegstruktúrát az Insurance Europe (2014) (23. oldal) alapján az jellemzi, hogy az források között a legnagyobb részt a biztosítási kötelezettségek, míg az eszközök között a kötvényekbe való befektetések teszik ki.

Biztosító mérlege	
Befektetett eszközök	Saját tőke
	Díjtartalékok

Az Insurance Europe (2014) (23. oldal) adatai alapján a bankokra jellemző mérleg esetében a források között a legnagyobb részt a betétállomány („deposits”), míg az eszközök között a hitelek („loans/debt”) teszik ki. Ez a sajátosság összefügg a „hagyományos” kereskedelmi banki tevékenység sajátosságaival. A (kereskedelmi) bankok „klasszikus” tevékenységét

az jellemzi, hogy közreműködnek a megtakarítások beruházásokká történő alakulásában. A bank ennek során a megtakarítások összegére, lejáratára, illetve például földrajzi rendelkezésre állására vonatkozóan transzformációt végez, amelynek következtében sokféle kockázattal szembesül. A „hagyományos” kereskedelmi banki tevékenység jellemzőit a következő (egyszerűsített) banki mérleg is szemlélteti.

Bank mérlege	
Likviditási tartalék	Saját tőke
Hitelállomány	Betétállomány

A bank (egyszerűsített) mérlegében likviditási tartalék is található, ami a bankok likviditási kockázatával függ össze. A likviditási kockázat kialakulásához hozzájárulhat, hogy a „klasszikus” kereskedelmi banki tevékenység során a bank a forrásait általában rövidebb távra szerzi meg, mint amilyen időtartamra az eszközeinek nagy részét kihelyezi, így a mérlegében az eszközök és a források lejáratára sok esetben nincs teljes összhangban (ami természetesen nem jelent automatikusan fizetőképességi problémát). A bank egyszerű modellje esetében likviditási válság akkor alakulhat ki, ha a rövidebb lejáratú betéteket a betétesek olyan nagy mértékben visszavonják, amelyre a likviditási célra tartalékolt eszközök nem nyújtanak fedezetet. (A gyakorlatban a bankok mérlegstruktúrája az egyszerű modellben bemutatottnál összetettebb is lehet, és a likviditási kockázat ke-

zelésére a likviditási tartalékon kívül egyéb lehetőségek is adhattak lehetnek). A szakirodalom néhány elméleti írása (például Diamond-Dybvig (1983)) arra utal, hogy a bankok likviditási kockázatnak való kitétsége is hozzájárulhatott a fejlett országokban jelenleg általánosan is elterjedt betétbiztosítási rendszerek létrejöttéhez. A bank esetében a likviditási kockázat kezelésére szolgál a likviditási tartalék, amelyet (az aktuális betétállományt alapul véve) a banknál a tartalék-előírásoknak megfelelően képeznek. (Érdemes megemlíteni, hogy a gyakorlatban a kereskedelmi bankok-

nak a likviditási tartalékon kívül egyéb lehetőségeik is lehetnek a likviditási kockázat kezelésére.)

Az utóbbi évtizedekben megfigyelhető, hogy a bankok is foglalkoznak biztosítási termékek (valamely biztosító termékeinek) értékesítésével, és fordítva, a biztosítói megoldások a banki termékek alternatívái lehetnek. Ebben a vonatkozásban külön említést érdemel, hogy egyes biztosítási termékek (például a unit-linked életbiztosítások) bizonyos jellemzői hasonlóak egyes befektetési termékekhez. Az MNB (2014a) adatai (85. oldal) alapján 2013-

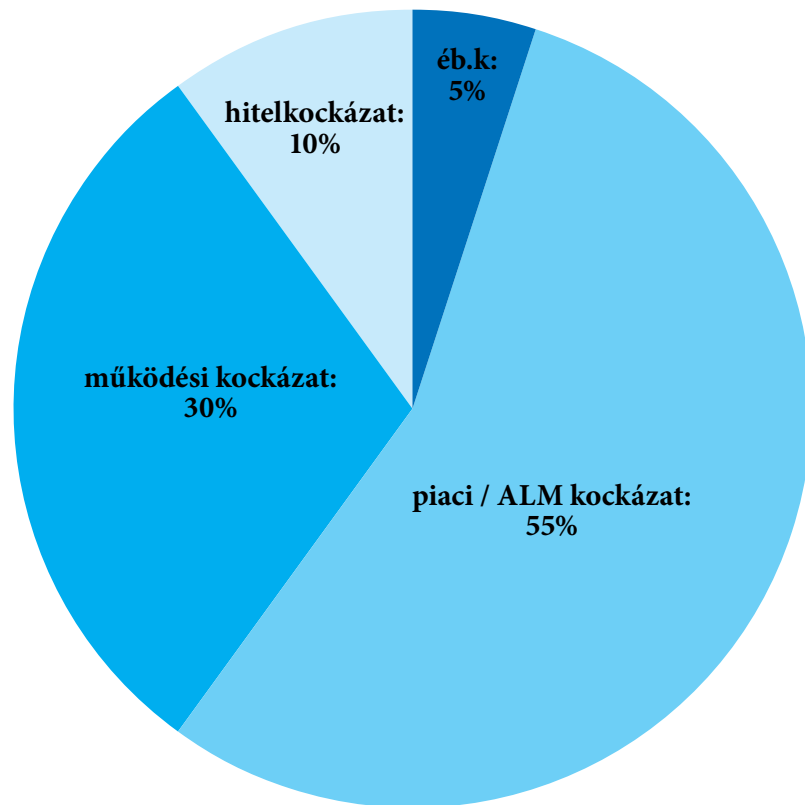
ban az egyszeri és eseti díjas befektetési egységhez kötött (unit-linked) életbiztosítások díjbevételeinek az egyszeri és eseti díjas befektetési egységhez kötött és hagyományos életbiztosítások díjbevételeinek összegéhez viszonyított aránya 83,7% volt. Az Insurance Europe (2014) (59-65. oldal) alapján ilyen további – ma még marginális – tevékenység lehet például az értékpapírosítás a biztosításban (a biztosítással összefüggő egyes kockázatokkal kapcsolatos értékpapírok kibocsátása, ami részben akár a viszontbiztosítás alternatívája is lehet), a biztosításhoz

Jelentős eltérések vannak az életbiztosítók és a nem-életbiztosítók kockázataik között.

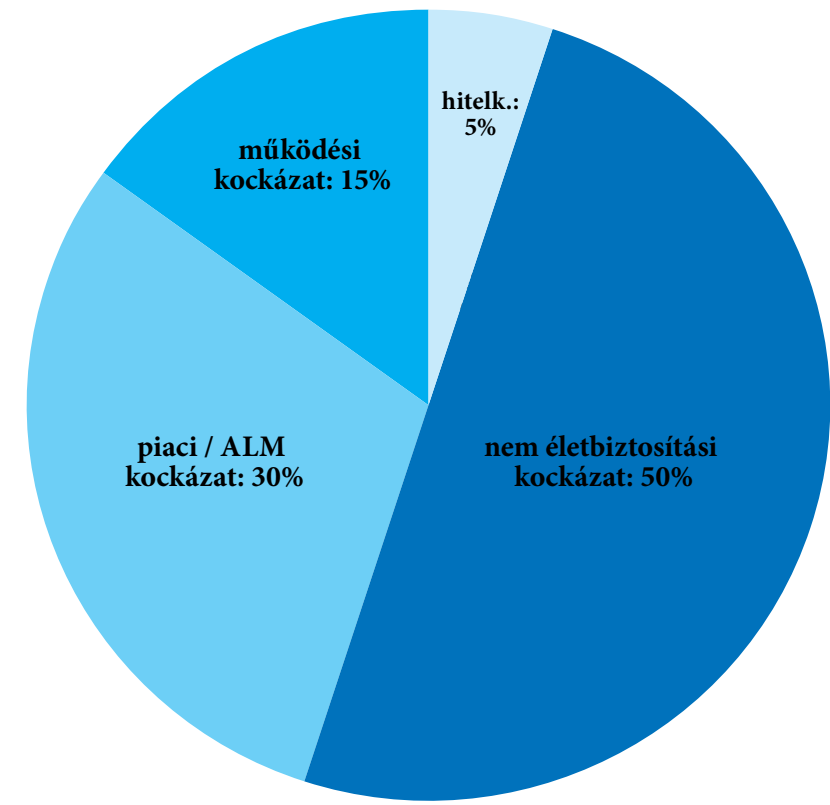
kapcsolódó értékpapírok („insurance-linked securities”) egyik fajtája például a katasztrófafkötvény („cat bond”).

3. Kockázati különbségek

A biztosítók és bankok tevékenységének jellemzői sok tekintetben különböznek, ami a működés során tapasztalható koc-



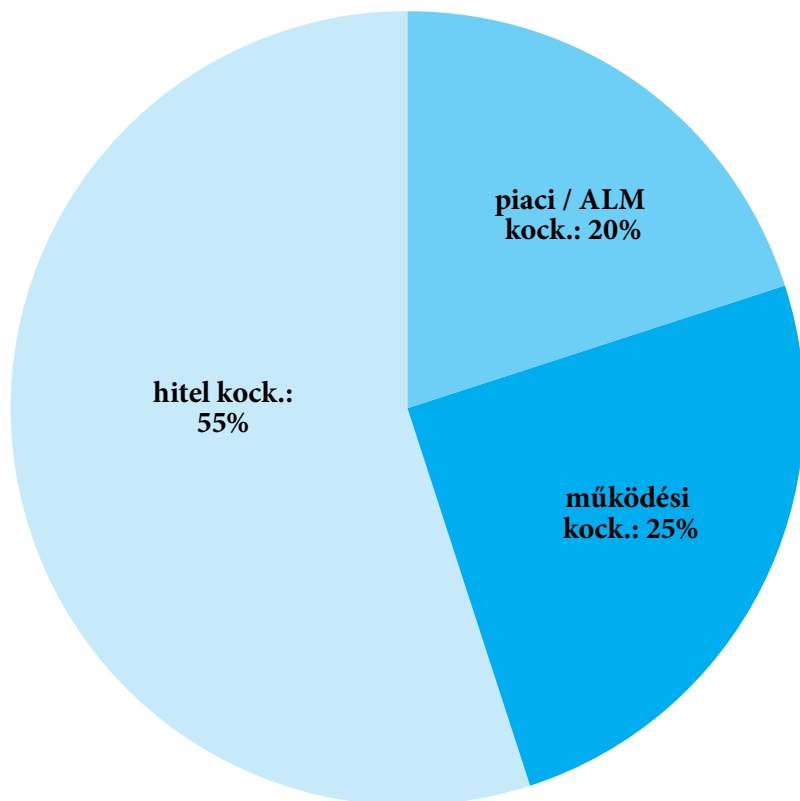
1. ábra: Életbiztosítási kockázati profil
(Forrás: OWC (2001), 23. oldal)



2. ábra: Nem-életbiztosítási kockázati profil
(Forrás: OWC (2001), 23. oldal)

kázatok eltérésében is megmutatkozik. A biztosítók tevékenysége során egyebek mellett (a biztosítási szerződésekben leírt biztosítási eseményekhez kapcsolódó) „biztosítási” kockázat, illetve a befektetésekhez kapcsolódó kockázatok tapasztalhatók, míg a bankok esetében (többek között) nagy szerepe van a hitelezési tevékenységhez kapcsolódó hitelezési kockázatnak. A kockázatok különbségeihez kapcsolódóan európai és észak-amerikai bankok bevonásával néhány évvel ezelőtt készült egy elemzés (OWC (2001)), amely azt vizsgálta, hogy a

biztosítók és bankok tőkeszükségletének mekkora része származik a különböző kockázati forrásokból. Az elemzés eredményei szerint (OWC (2001)) nemcsak a bankok és a biztosítók között voltak tapasztalhatók bizonyos különbségek, hanem a biztosítók esetében az életbiztosítók és a nem-életbiztosítók fő kockázati forrásai is eltérően alakultak. Az életbiztosítók kockázati profiljában a piaci (illetve ALM) kockázat a teljes kockázaton belül 55%-ot tett ki, míg a működési kockázat 30%-os, a hitelkockázat pedig 10%-os mértékben járult



3. ábra: Banki kockázati profil
(Forrás: OWC (2001), 21. oldal)

hozzá a teljes kockázathoz. A felmérés egyik eredménye, hogy az életbiztosítási kockázat mindössze 5%-ot tett ki a teljes kockázaton belül az elemzésben szereplő életbiztosítók körében. Az OWC (2001) által bemutatott elemzés ezzel kapcsolatos eredményeit az 1. ábra szemlélteti.

Az OWC (2001) által bemutatott eredmények azt is mutatják, hogy a biztosítók körében jelentős eltérések vannak az életbiztosítók és a nem-életbiztosítók kockázatai között. A 2. ábra adatai alapján az egyik érdekes különbség, hogy a nem-életbiztosítási kockázat a nem-életbiztosítók esetében jóval nagyobb arányú a teljes kockázaton belül (50%), mint az életbiztosítók esetében az életbiztosítási kockázat (5%). (OWC (2001)) A felmérés eredményei alapján a piaci (illetve ALM)

Matematikai szempontból a bankok hitelezéshez kapcsolódó kockázata hasonló a biztosítási kockázathoz.

kockázat 30%-ot, a hitelkockázat 5%-ot, míg a működési kockázat 15%-ot tett ki a teljes kockázaton belül a nem-életbiztosítóknál (OWC (2001)). Az életbiztosítások esetében a biztosítások (nem-életbiztosításokhoz képest) jellemzően hosszabb időtávja, illetve egyes életbiztosítási termékek „megtakarítási” jellegzetességei is hozzájárulhatnak ahhoz, hogy az életbiztosítási kockázati profilban a piaci (illetve ALM) kockázatnak nagy szerepe van. (Fontos ugyanakkor hangsúlyozni, hogy az OWC (2001) által bemutatott eredmények nem valamely

ország teljes biztosítási szektorának adatain alapulnak).

Az OWC (2001) által bemutatott eredmények alapján a bankok esetében a teljes kockázat legnagyobb részét a hitelkockázat teszi ki (55%-ot), míg a piaci (illetve ALM) kockázat aránya 20%, a működési kockázat aránya pedig 25% a teljes kockázaton belül (illetve a különböző kockázati forrásokból a tőkeszükséglet ekkora része származik). A bankokra vonatkozó, OWC (2001) által bemutatott eredményeket a 3. ábra szemlélteti.

Érdemes megemlíteni, hogy a bankok esetében a hitelezéshez kapcsolódó kockázat matematikai szempontból való leírása hasonló a biztosítóknál tapasztalható biztosítási kockázathoz: valamely (biztosítási vagy banki) állomány esetében egyes szerződéseknél jelentkezhet olyan esemény (például hitelvisszafizetési problémák a bank esetében, vagy a biztosítási esemény bekövetkezése a biztosító esetében), ami az adott intézmény jövedelmezőségét is befolyásolja. A biztosítók és bankok működése olyan szempontból szintén hasonló, hogy ezen kockázatok méréséklésére a szerződésekkel kapcsolatos adatok előzetes értékelése is alkalmazható (például a hitelbírálati módszerek a bankoknál, illetve a kockázatalbírálati módszerek a biztosítók esetében).

Az OWC (2001) által bemutatott eredmények is egyértelműen alátámasztják azt a pénzügyi szektorban közismert jelenséget, hogy a biztosítók és a bankok kockázati profilja között jelentős különbségek vannak (azzal együtt, hogy sok tekintetben hasonló, illetve

hasznló módon mérhető kockázatokkal is foglalkoznak tevékenységük során). Ez a jelenség összefügghet azzal is, hogy a biztosítók és bankok üzleti modelljei között is számos különbség található. Ezek közül például BIS (2011) (9. oldal) megemlíti, hogy a biztosítók mérlegére korlátozottabb mértékben hatnak az üzleti ciklusok (míg a bankok eszközei és kötelezettségei is függnnek az üzleti ciklusoktól), illetve hogy a likviditási kockázat a biztosítók esetében viszonylag alacsony (míg a bankok esetében jelentősnek tekinthető a likviditási kockázat). Ehhez is kapcsolódik az az általánosan elterjedt nézet, amely szerint a biztosítók rendszerkockázatra gyakorolt hatása alatta marad a bankokénak. (Morrison (2003)) A rendszerkockázati különbségek kialakulásához a szakirodalom megállapításai (például Morrison (2003)) alapján több hatás is hozzájárulhat:

–A bankok esetében a finanszírozási források nagy része rövid lejáratú és egy részük látra szólóan visszavonható. A biztosítók esetében ez a hatás ilyen módon nem jelenik meg, ugyanis a biztosítók forrásainak nagy részét a díjtartalékok teszik ki, és a biztosítási díjtartalék kifizetése – amennyiben arra nem a biztosítási esemény bekövetkezése miatt kerül sor – általában nem teljes összegben történik meg, és a biztosító ezen felül a kifizetést általában nem is köteles azonnal teljesíteni (tehát ez hozzájárulhat ahhoz, hogy a biztosítók likviditási kockázata a bankokénál kisebb lehet).

–A bankok rendszerkockázata az egyes bankok egymás közötti tranzakcióival is összefügg, mivel így valamely bank esetleges fizetőképességi problémája

más bankok fizetőképességére is kihat. A biztosítók egymás közötti lehetséges tranzakcióinak egyik formája a viszontbiztosítás, ami elméletileg megteremtheti a biztosítók közötti kockázat átrterjedésének lehetőségét, de érdemes hangsúlyozni, hogy a viszontbiztosítások jelentősen különböznek a banki kapcsolatrendszerétől, és a biztosítók közötti fizetőképességi problémák átrterjedésében is kisebb szerepük lehet. A viszontbiztosítások az egyes biztosítók pénzügyi stabilitásához is hozzájárulhatnak (például olyan biztosítási szerződéseknel, amelyek esetében katasztrófa jellegű károk is előfordulhatnak, egy megfelelő viszontbiztosítás elősegítheti valamely biztosító fizetőképességének megtartását).

A kockázati különbségek pontos mérése meglehetősen összetett feladat, mivel az egyes kockázatoknak való kitettség méréseire különböző mutatószámok is alkalmazhatók. A következő fejezetben egy adott kockázat-fajta (a hozamszint-kockázat) esetében, egyszerű modellszámításokkal kerül sor a biztosítók és bankok közötti lehetséges kockázati különbségek szemléltetésére.

4. Hozamszint-kockázat összehasonlítása

Ahogy az OWC (2001) által bemutatott eredmények is mutatják, a biztosítók és bankok esetében egyaránt viszonylag jelentős lehet a piaci (illetve ALM) kockázat aránya a teljes kockázaton belül. Ezzel összefügghet az is, hogy – ahogyan azt az Insurance Europe (2014) (23. oldal) által bemutatott adatok is mutatják – a biztosítók befektetései között jelentős szerepe van

a kötvényekbe való befektetéseknek. A kötvénybefektetések értéke függ a piaci hozamszint alakulásától, így a kötvénybefektetéseknel foglalkozni lehet a hozamszint-kockázat számszerűsítésével is. A hozamszint-kockázat mérésére alkalmazható egyik mutatószám a kötvények átlagos futamideje (duration), amely Király (1998) alapján például az (1) képlettel írható fel:

$$D = \sum_{t=1}^n w_t \cdot t$$

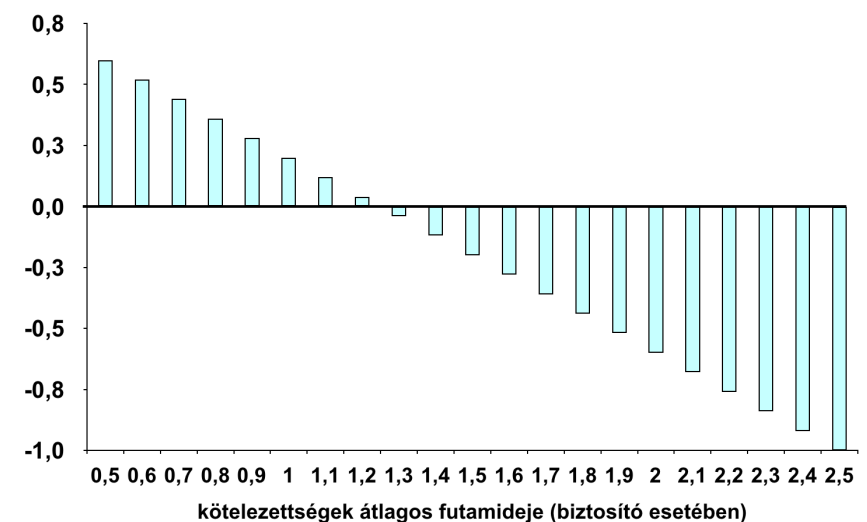
ahol t jelöli a kötvényhez kapcsolódó egyes lehetséges kifizetési időpontokat (az utolsó kifizetési időpontra az n jelölés utal), w_t pedig az egyes kifizetési időpontok „súlyozásánál” alkalmazható súlyokat jelöli (effektív hozamszámítás esetén). A w_t súlyok kiszámolására a (2) képlet alkalmazható:

$$w_t = \frac{CF_t}{(1+r)^t} / \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

ahol CF_t az egyes időpontokban a kötvényhez tartozó kifizetések (például kamatfizetések) értékét, az r érték pedig a piaci hozamszintet jelöli.

A következőkben a biztosítók és a bankok saját tőkéjének hozamszint-kockázathoz kapcsolódó egyik mutatóját hasonlítjuk össze egyszerű modellszámításokkal. Az egyszerű modellkeretben feltételezzük, hogy a biztosítók, illetve bankok mérlegében a forrásoldalon kötelezettségek és saját tőke szerepelnek, és hogy a mérlegben az eszközök és a kötelezettségek esetében is számolható az átlagos futamidő (duration) értéke. Az eszközök értékét a modellben a további-

4. ábra: DGAP mutató értékek a biztosító esetében



akban A , a kötelezettségek értékét L , a saját tőke értékét pedig E jelöli. Király (1998) (277. oldal) alapján a saját tőke eszközökhöz mért relatív értékváltozása a (3) képlet alapján számolható:

$$\frac{\Delta E}{A} = -DGAP \cdot \frac{\Delta r}{(1+r)}$$

ahol DGAP a „duration-gap” értéke, amelyet az eszközök és kötelezettségek értéke, illetve az eszközök és kötelezettségek átlagos futamideje (D_A és D_L) alapján a (4) képlet alapján lehet számolni:

$$DGAP = D_A - D_L \cdot \frac{L}{A}$$

A következőkben a biztosítók és bankok esetében a DGAP értékének alakulását hasonlítjuk össze. A biztosítók esetében feltételezzük, hogy $D_L = D_A \cdot s_1$, vagyis a biztosító esetében:

$$DGAP_1 = D_A \cdot \left(1 - s_1 \cdot \frac{L}{A}\right)$$

Mivel a biztosító kötelezettségeiről feltételezhető, hogy hosszabb futamidejűek, mint az eszközök (és a „duration” mutatószám is nagyobb a kötelezettségek esetében), ezért feltételezhető hogy $s_1 > 1$. Ennek következtében a biztosító esetében megfelelően nagy s_1 esetén, vagyis ha $s_1 \cdot L > 1$, akkor a DGAP mutató értéke negatív lehet:

$$DGAP_1 < 0$$

Ez az eredmény a (3) képlet alapján úgy értelmezhető, hogy a piaci hozamszint csökkenése esetén az eszközök (piaci) értéke kevésbé nő, mint a források (piaci) értéke, vagyis a hozamszint csökkenése csökkenti a saját tőke (piaci) értékét. Ter-

mészetesen érdemes hangsúlyozni, hogy ezek egyszerű modellkeretben számolt eredmények, a gyakorlatban a saját tőke hozamszint-érzékenységgel kapcsolatos számolások sokkal összetettebbek lehetnek. BIS (2011) ezzel együtt megemlíti, hogy az életbiztosítóknak (a bankokkal ellentétben) általában negatív a „duration gap” értéke, mivel a kötelezettségeik átlagos futamideje (duration) általában nagyobb, mint az eszközök esetében tapasztalható érték.

A 4. ábra azt szemlélteti, hogy hogyan alakul a modellben a biztosítóra jellemző DGAP érték, amikor a biztosító kötelezettségeinek átlagos futamideje (duration) emelkedik olyan helyzetben, amikor a feltételezések szerint a biztosító eszközeinek átlagos futamideje 1 év, a kötelezettségek és az eszközök aránya pedig 0,8. A 4. ábra vízszintes tengelyén a biztosító kötelezettségeihez tartozó átlagos futamidő (duration) különböző értékei találhatók.

Az egyszerű modellben a bank esetében feltételezhető, hogy $D_A = D_L \cdot s_2$ úgy hogy $s_2 > 1$, mivel a bank esetében az eszközök átlagos futamideje gyakran nagyobb, mint a kötelezettségek (például a betétállomány) átlagos futamideje (duration). Ilyen feltevések esetében a bank DGAP mutatója a következőképpen írható fel:

$$DGAP_2 = D_L \cdot \left(s_2 - \frac{L}{A}\right)$$

Mivel az egyszerű modellben feltételezhető hogy $s_2 > 1$ és $L < A$, ezért a modellben belátható, hogy a bank DGAP értéke pozitív:

$$DGAP_2 > 0$$

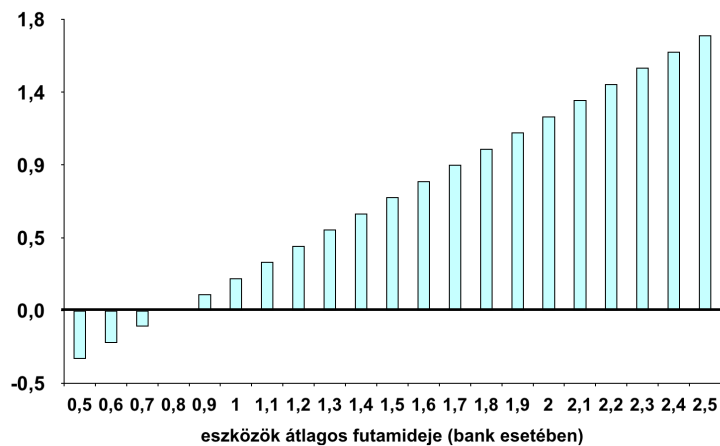
A modellben a bank DGAP értékével kapcsolatban számolt eredmény úgy is értelmezhető, hogy a piaci hozamszint csökkenésekor az eszközök értéke nagyobb mértékben nő, mint a kötelezettségek értéke, vagyis a bank saját tőkéjének értéke a modellben a hozamszint csökkenés hatására emelkedik. A (8) képletben szereplő eredmény értelmezésével kapcsolatban ugyanakkor érdemes megemlíteni, hogy a gyakorlatban jóval bonyolultabb lehet a bank DGAP mutatójának számolása, mivel a (kereskedelmi) bankok mérlege sokkal összetettebb, mint a tanulmányban bemutatott egyszerű modellben, és mivel a kereskedelmi bankok eszközei között nemcsak hitelek és likviditási tartalék szerepelhet, akár az is előfordulhat, hogy a bankok betéteinek értéke nagyobb, mint a hitelek értéke (könyv szerinti értéken). Az MNB (2014b) (59. oldal) bemutatja, hogy 2014 első felében Magyarországon

A biztosítási és banki szektor esetében a rendszerkockázat is különbözhet.

a hitel/betét mutató értéke 100% feletti volt, míg néhány más országban 2014 első felében a hitel/betét mutató értéke 100% alatti érték volt.

Az 5. ábra azt mutatja, hogy milyen módon alakul a bank esetében számolható DGAP érték, amikor a bank esz-

5. ábra: Banki DGAP mutató értékei



közeinek átlagos futamideje emelkedik olyan helyzetben, amikor a feltételezések szerint a bank kötelezettségeinek átlagos futamideje 1 év, a kötelezettségek és az eszközök aránya pedig 0,8. Az 5. ábra vízszintes tengelyén a bank eszközeihez tartozó átlagos futamidő különböző értékei találhatóak, melyek jelentősen eltérnek a 4. ábrától, ahol a biztosító kötelezettségeihez tartozó átlagos futamidő értékek szerepeltek).

5. A kockázati eltérések összefoglalása

A biztosítók és bankok működését részben különböző kockázati források befolyásolhatják. A biztosítók esetében a kockázati források között jelentős szerepe van a biztosítási kockázatnak, a bankok esetében pedig például a hitelkockázatnak.

A biztosítási és banki szektor esetében a rendszerkockázat is különbözhet, többek között például a biztosítók és bankok likviditási kockázatnak való kitettsége esetében megfigyelhető különbségek következtében. A kockázati különbségek illusztrálása érdekében a tanulmányban egyszerű modellezések eredményeinek bemutatása is megtalálható egy olyan kockázat-fajtával (a hozamszint-kockázattal) kapcsolatban, amely mind a biztosítók, mind pedig a bankok esetében hatással lehet az intézmények eredményességére. A tanulmányban bemutatott egyszerű modellezések eredményei arra utalnak, hogy (a korábbi szakirodalomban található néhány megállapítással összhangban) a biztosítók esetében a DGAP mutatószám gyakran negatív is lehet, míg a bankok esetében a DGAP mutatószám jellemzően pozitív érték.

*Szüle Borbála, PhD (Budapesti Corvinus Egyetem), e-mail: borbala.szule@uni-corvinus.hu

Kulcsszavak: bank, biztosítás, pénzügyi kockázat

JEL: G21, G22, G32

Key words: Bank, Insurance, Financial Risk

JEL: G21, G22, G32

ÖSSZEFOGLALÁS

A biztosítási szektor sok szempontból különbözik a bankszettortól, ugyanakkor a két szektor működésében tapasztalhatók bizonyos hasonlóságok is. A biztosítók és bankok eltérő jellemzői hatással lehetnek az intézményszintű kockázatra és a biztosítási, illetve banki tevékenység makrogazdasági hatásaira is. Jelen tanulmány azzal foglalkozik, hogy a biztosítási és a banki szektor működését milyen fontosabb különbségek és hasonlóságok jellemzik. A kockázati különbségek illusztrálására a tanulmány egy egyszerű modell alapján készített számítások eredményeinek bemutatását is tartalmazza.

SUMMARY

Insurance sector exhibits features that differ significantly from those of banking sector, although certain similarities can also be observed in case of these two sectors. Differences of insurance companies and banks may affect institution-level risk and macroeconomic effects of insurance and banking activity as well. This study analyzes the main differences and similarities that characterize insurance and banking sector. To illustrate risk differences, the study also presents results of a simple model calculation.

IRODALOMJEGYZÉK

- BIS (2011): Fixed income strategies of insurance companies and pension funds. CGFS Papers No. 44. Committee on the Global Financial System, Bank for International Settlements
<http://www.bis.org/publ/cgfs44.htm>
- Briys, E. - de Varenne, F. (1995): On the risk of life insurance liabilities: debunking some common pitfalls. Wharton Financial Institutions Center, 96-29, The Wharton School, University of Pennsylvania.
<http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/96/9629.pdf>
- Diamond, D. W. - Dybvig, P. H. (1983): Bank runs, deposit insurance, and liquidity. The Journal of Political Economy, 91 (3), pp. 401-419.
- ECB (2007): Potential impact of Solvency II on financial stability. European Central Bank, July 2007.
[https://www.ecb.europa.eu/home/html/search.en.html?q=potential impact of Solvency II](https://www.ecb.europa.eu/home/html/search.en.html?q=potential+impact+of+Solvency+II)
- Insurance Europe (2014): Why insurers differ from banks
Insurance Europe aisbl, Brussels, 2014. október
http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/why_insurers_differ_from_banks.pdf
- Király Júlia (1998): Bevezetés az eszköz-forrás menedzsmentbe. In: Ligeti Sándor – Sulyok-Pap Márta (szerkesztők): Banküzemtan, Tanszék Pénzügyi Tanácsadó és Szolgáltató Kft., Budapest, 1998. (IX. fejt., 255-280. oldal)
- MNB (2014a): Pénzügyi stabilitási jelentés
Magyar Nemzeti Bank, 2014. május
http://www.mnb.hu/Kiadvanyok/mnbhu_stabil/mnbhu_stab_jel_201405
- MNB (2014b): Pénzügyi stabilitási jelentés
Magyar Nemzeti Bank, 2014. november
http://www.mnb.hu/Kiadvanyok/mnbhu_stabil/mnbhu_stab_jel_201411
- Morrison, A.D. (2003): The economics of capital regulation in financial conglomerates. The Geneva Papers on Risk and Insurance, Vol.28. No.3., pp. 521-533.
- OWC (2001): Study on the risk profile and capital adequacy of financial conglomerates. Oliver, Wyman & Company
http://www.dnb.nl/binaries/study_risk_profile_tcm46-144534.pdf

A KIEGÉSZÍTŐ NYUGDÍJRENDSZERRŐL AZ ÁLLAMI ELLÁTÁS TÜKRÉBEN

Szalai Péter (ügyvezető, PEND Consulting Kft)*

Bevezetés

A jelen cikk célja javaslatok megfogalmazása és indoklásuk a kiegészítő nyugdíjrendszer vonatkozásában annak érdekében, hogy az elsődleges, állami nyugdíjrendszerre kisebb teher háruljon, így a nyugdíjrendszer egésze jobban töltsesse be célját – az időskori megélhetés rendszerszerű biztosítását.

Terminológiai szempontból lényeges, hogy kiegészítő nyugdíjnak az előtakarékosági elven működő, az állami (társadalombiztosítási) nyugdíjat kiegészítő pénzügyi konstrukciókat tekintem. Mindez illeszkedik az EU-ban alkalmazott nyugdíjpillér-szóhasználathoz is. Ez az első pillérnek az állami (társadalombiztosítási, általában felosztó-kirovó elven működő) nyugdíjrendszereket nevezi, második pillérnek a munkahelyhez kapcsolódó nyugdíjformákat (occupational pension plans), harmadik pillérnek pedig az egyéni nyugdíjrendszereket (personal pension plans). Kiegészítő nyugdíj alatt tehát a második és a harmadik, előtakarékosági elven működő pillért értjük.¹

Adott problémára többféle megoldás létezhet – az én ízlésvilágomnak leginkább a meglévő szabályok folyamatos felülvizsgálata, a magánemberi és munkaadói viselkedés helyes ismerete és annak megfelelő ösztönzése érdekében a szabályok ésszerű és transzparens kor-

rekciója felel meg – így relatív alacsony kockázattal csökkenthető a jelenleg túlterhelt állami struktúrák (öregségi TB-nyugdíj, korhatár alatti ellátások, stb.) feszültsége.

A javaslatok tehát a viselkedés módosítására irányulnak – miután mind a vállalat, mind pedig az egyén jövedelem-tulajdonos, nyilvánvaló, hogy a viselkedésükre is lehet hatni a jövedelmeken vagy azok elvonásán, az adórendszeren keresztül. Érdemes tehát végiggondolni, hogy milyen adózás támogat egy helyes kiegészítő nyugdíjrendszert?

A nyugdíjrendszerek számtalan elemzés tárgyát képezték és képezik a mai napig – ebből a szempontból „magyar klasszikusnak” tekinthető a NYIKA Jelentése.² De értékes elemzéseket adnak a MAT, illetve a BCE-n működő Biztosítási Oktató- és Kutatócsoport konferenciái és tanulmány-kötetei (például [Kovács 2012]) és az ide kötődő – zömükben aktuárius – szerzők munkái (például [Banyár – Mészáros 2003]), de jól használható tipológiát nyújt például a jelen folyóirat, a Biztosítás és kockázat 2014/1. számában megjelent írás is [Bora 2014].

A nyugdíjrendszerek kritériumai is sokfélék lehetnek. Az OECD egy viszonylag friss kiadványa [OECD 2014/1] a 2009-2013 közti nyugdíjreformok elemzése során a társadalmi lefedettség (coverage), a pénzügyi fenntarthatóság

(financial sustainability), a munkában maradásra ösztönzés (work incentives), az adminisztrációs hatékonyság (administrative efficiency), a diverzifikáció és a biztonság (diversification and security), valamint a céloknak való megfelelés (adequacy) szempontjait emeli ki, a célok alatt a keresetek helyettesítését, illetve adott esetben a redisztribúciót értve. Én is ezekre a szempontokra használok a magyar állami nyugdíjrendszer vizsgálatánál.

Érdemes a tanulmány általános konklúzióit is felidézni; az alábbi tendenciák és javaslatok (policy implications) kerültek kiemelésre:³

- dolgozz tovább, spórolj többet
- csökkenő egyéni nyugdíj-ígéret
- szigorítások a korai nyugdíjjal kapcsolatban

Ezekre a szempontokra igyekszem reflektálni a javaslattétel során.

A módszertant illetően első lépésben a magyar állami nyugdíjrendszert igyekszem értékelni az OECD említett szempontjainak érvényesülése tekintetében, ezt követően ismertetem néhány angolszász és németajkú ország kiegészítő nyugdíjrendszerének közös adózási elveit, illetve a magyar kiegészítő nyugdíjtermékek adózásának közös vonásait, végül a kettő összevetésével az OECD szempontok állami nyugdíjrendszerbeli érvényesülését figyelembe véve fogalmazom meg javaslataimat.

A magyar állami nyugdíjrendszerről

Az OECD kritériumai

Érdemes a magyar állami nyugdíjrendszert is megvizsgálni az OECD

tanulmány említett szempontrendszer szempontjából. Nem sokan vitatják, ahogy a társadalmi lefedettségnek az állami nyugdíjrendszer többé-kevésbé megfelelő módon tesz eleget – az alapvető feltételek (szolgálati idő és a nyugdíjkorhatár betöltése) alapvetően normatív, széles körben teljesíthető

A nyugdíjrendszer egészét tekintve a több nyugdíjpillér, az intézményi diverzifikáció biztonság-növelő tényező lehet.

kritériumok. Az adminisztrációs hatékonyság megítélése sem különösebben problematikus – az ONYF 2010 óta többé-kevésbé változatlanul mintegy 1100 fővel és nagyjából 5 Mrd Ft-os személyi és dologi éves költségvetéssel 2 - 2,2 millió fő ellátását kezeli (az öregségi mellett az özvegyi nyugdíjakat és az árvaellátást is ide értve [ONYF – 2010-14],[ONYF 2014]). Mélyebb elemzés nélkül is megítélhető, hogy a nyugdíjrendszer léptékében jelentős tartalék ezen a területen nem lelhető fel.

A diverzifikáció és biztonság kritériumát általában a tőkefedezeti elvű, befektetéseket kezelő nyugdíjrendszerekre értelmezik – a magyar állami nyugdíjrendszer a felosztó-kirovó jelleg miatt nem ilyen. A diverzifikáció (és ilyen módon) a biztonság értelmezhető a nyugdíjrendszer egészére vonatkozóan is – nyilvánvaló, hogy a nyugdíjrendszer egészét tekintve a több nyugdíjpillér, az intézményi diverzifikáció biztonság-növelő tényező lehet. Úgy véljük, hogy

a munkáltatói pillér vonatkozásában nem állunk jól - erről a későbbiekben még esik szó.

Mielőtt azonban a további szempontokat – a munkában maradásra ösztönzést és a pénzügyi fenntarthatóságot – elemeznénk, nézzük meg, miként látszik Magyarország az OECD szemével? [OECD 2014/3]

- a nyugdíjra fordított kiadások a GDP 9,9%-át teszik ki (OECD átlag 7,8%)
- az arányos átváltási ráta következtében az átlagkeresetet, illetve az annak 50%-át megkapók is keresetük 73,6%-ára számíthatnak nyugdíjként (OECD átlag 54,4%, illetve 71,0%)
- az átlagkereset Magyarországon 2,75 m Ft (OECD-átlag 9,43 m Ft)
- A születéskor várható élettartam 74,5 év, 65 éves korban ugyanez 16,1 (OECD átlagok 79,9, illetve 19,1 évek)
- A 65 évesek és idősebbek aránya a munkaképes lakossághoz viszonyítva 27,2% (OECD átlag 25,5%)

A korábban már említett állami többlet-szerepvállalás itt is érezhető. Látszik azonban az is, hogy az átlagkeresetben megmutatkozó - háromszorost meghaladó - különbség valamivel kisebb az átlagos nyugdíjak vonatkozásában - a magyar nyugdíjrendszer tehát az alapvető célját, az időskori megélhetés rendszerszerű biztosítását jelenleg öszszességében jól tölti be. Ezt egyébként az OECD kiadványa is hasonlóan látja, Magyarországon az időskori szegények arányát rendkívül alacsonyan, 1,6%-ban mutatva be, szemben az OECD átlag 12,8%-ával.⁴

Másfelől az is észrevehető, hogy az OECD országokban a céloknek való megfelelés (adequacy) során a redistribúció szempontja érvényesül, a keresetekhez képes inkább degresszívek a nyugdíjrendszerek. Ezzel szemben a magyar - a keresettel alapvetően arányos - nyugdíj a végig magas helyettesítési rátával a redistribúciós cél érvényesülését kevésbé támogatja.

Az is kérdéses, hogy a magyar rendszer mennyire méltányos, mennyire ösztönöz a munkában maradásra. Az OECD országoknál rosszabb gazdasági-lag munkaképes/idős arány ugyanolyan méltányossági szint mellett Magyarországon az átlagnál magasabb nyugdíjkorhatárt indokolna. A válasz inkább nemleges, amelyet az alacsony magyar

A nyugdíjasok számának emelkedése 2014 első negyedévében megállt.

effektív nyugdíjkorhatár jelensége⁵ is megerősít. Másfelől azt is tudjuk, hogy az elmúlt időszakban jelentős változások történtek ezen a téren.

Lássuk a kritikus pontokat részletesebben.

Az első kritikusabb pont: a munkában maradás

Itt két intézkedésre szeretnénk ki térni, amellyel az elmúlt kormányzatok igyekeztek kezelni ezt a kérdést: az egyik a nyugdíjkorhatár-emelés, a másik pedig a korhatár-kedvezményes nyugdíjak eltörlése.

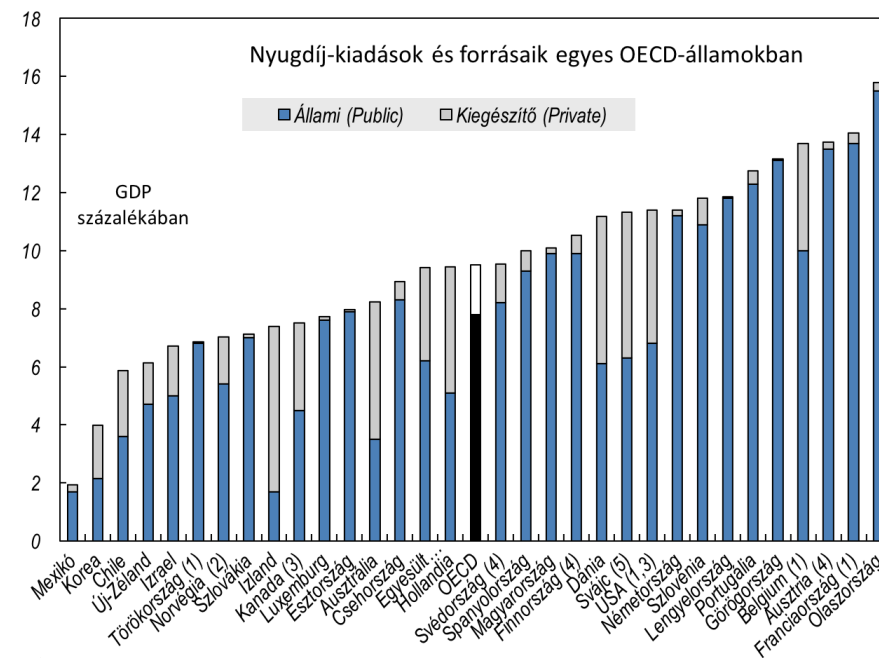
A nyugdíjkorhatár emelése

A nyugdíjkorhatár változtatását illetően mérföldkönek tekinthetjük 2009-et, ekkor került sor a nyugdíjkorhatár fel-emelésére a korábbi 62-ről 65 évre. Ezt fokozatos (születési évenként fél éves) emeléssel vezették be, az átmenet az 1952 és 56 között születetteket érintette.

Magyarország nem volt egyedül ezzel, a pénzügyi válság Európa országait érzékenyvé tette a kiadásokra, így a nyugdíjakra is. Több országban is nyugdíjkorhatár emelésre kerül sor ebben az időben [VGo1 2011]:

- Spanyolország: a korhatár 65-ről 67 évre történő emelése (2010)
- Dánia: 2014-ig 65-ről 67 évre emeli a kormány a nyugdíjkorhatárt, amelyet hosszabb távon 70 év fölé vinnének

- Németország: a berlini törvényhozás 2007 tavaszán hagyta jóvá a nyugdíjkorhatár 65-ről 67 évre történő emelését
 - Franciaország: a nemzetgyűlés 2010 októberében hagyta jóvá a nyugdíjkorhatár 60-ról 62 évre történő emelését
 - Görögország: Athén 2010 májusában döntött a korhatár azonnali 65 évre történő emeléséről
 - Litvánia, Észtország: a vilniusi és tallinni kabinetek 2010-ben döntöttek 2026-ig a korhatár 65 évre emeléséről
- Foglalkozott a kérdéssel az Európai Bizottság [VGo2 2011], illetve született már javaslat az egységes európai nyugdíjkorhatárra vonatkozóan is [Pon1 2011]. Látjuk, hogy a 2009-es magyar szabályozás is ebbe a szigorodó szabályozási sorba illeszthető bele.⁶



1. ábra: Állami és egyéb nyugdíj-kiadások a GDP%-ában

(Forrás: [OECD 2013] Figure 15. Public and private expenditure on pensions in selected OECD countries, 2012, as a percentage of GDP)

A korhatár-kedvezményes nyugdíjak eltörlése

Magyarországon 2012. január 1-jétől megszűntek a korhatár-kedvezményes nyugdíjak (előrehozott, csökkentett összegű előrehozott öregségi nyugdíj, korkedvezményes nyugdíj, bányásznyugdíj, stb.). Helyettük két szociális, jövedelempótló jellegű juttatás került bevezetésre, a korhatár előtti ellátás és a szolgálati járandóság – egyik sem nyugdíj, mindkettő az átmenet kifutó rendszerű kezelésére került bevezetésre. Ez az intézkedéscsomag merev és rugalmatlan módon ugyan, de közelíti az effektív és a törvényi nyugdíjkorhatárokat.

A jelzők nem öncélúak – könnyű belátni, hogy sok munkakör esetében a szervezet fizikai elhasználódása következtében nem lehet ugyanaz a munkakört hasonló eredményességgel és biztonsággal betölteni – az életszerűség itt igényelné a jelenleg hiányzó rugalmasságot.⁷

Érdemes kiegészíteni a fenti listát egy, a pénzügyi fenntarthatóság szempontjából kérdéses intézkedéssel is, ez a 40 éves jogosultsági idővel rendelkező nők nyugdíjba vonulásának lehetősége. Az intézkedés célja a nők kettős, munkahelyi és családi szerepvállalásának elismerése volt, ennek megfelelően a nyugdíjra való jogosultság feltételei is ezekhez a szerepkörökhöz igazodnak.⁸

A meghozott intézkedések összességében rövidtávon megfeleltek az effektív nyugdíjkorhatár emelését célzó elvárásoknak is – a nyugdíjasok számának emelkedése 2014 első negyedévében megállt, amely főleg az említett két okra, a nyugdíjkorhatár-emelésre és az előrehozott nyugdíjak megszüntetésére vezethető vissza [Papp 2014]. Másfelől a nők negyven éves jogosultsági idővel való nyugdíjba engedése inkább csak hosszabb távon hat, az effektív nyugdíjkorhatárt csökkentő módon.

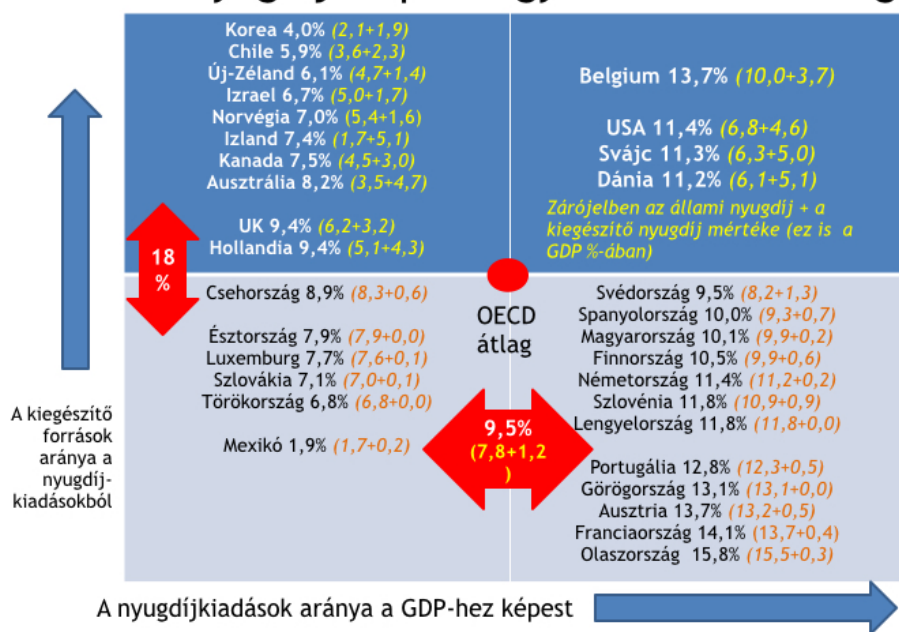
A legtöbb országban a felosztó kirovó nyugdíjrendszert tekintik az elsődlegesnek.

A pénzügyi fenntarthatóságról

Pozicionálás - a nyugdíjra fordított kiadásokról

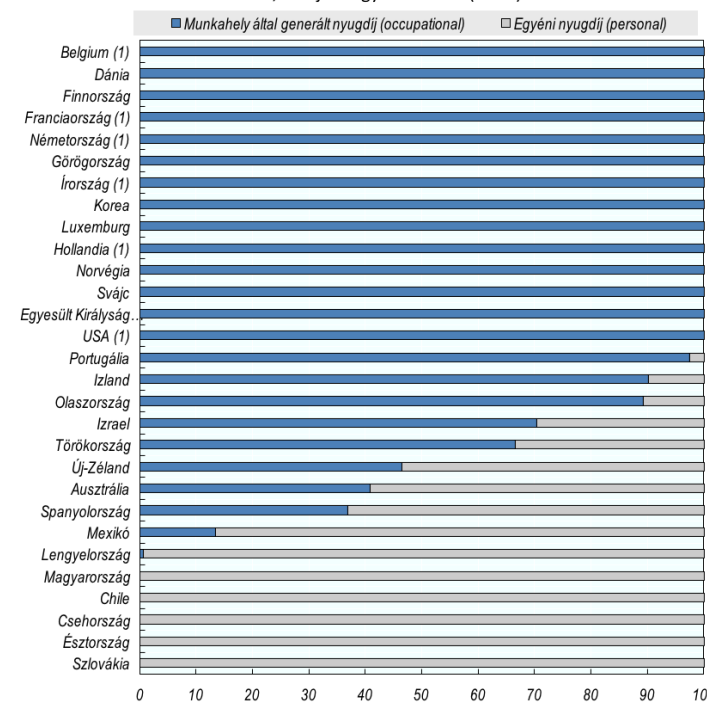
Érdemes az alfánál kezdenünk: a nyugdíjrendszer alapvető célja az időskori megélhetés biztosítása. A kezdeti,

Jóléti nyugdíj és pénzügyi fenntarthatóság



2. ábra: Nyugdíjkiadások és források, ország-csoportokként (az előző ábra országai, csoportosítva)

Nyugdíjalapok vagyonának megoszlása munkahelyi vagy egyéni jelleg szerint, a teljes vagyon %-ában (2013)



3. ábra: Munkáltatói és egyéni nyugdíjtervek (Forrás: [OECD 2014/2], Figure 6. Pension funds assets by pension plan type in selected OECD countries, 2013. As a percentage of a total assets)

alapvetően egyéni jellegű megoldások (takarékoság, illetve családi munkamegosztás) mellé előbb a szakmai-társadalmi önszerveződések (kasszák, stb.), később az állam is felzárkózott olyannyira, hogy mára a legtöbb országban a felosztó kirovó nyugdíjrendszert tekintik az elsődlegesnek.

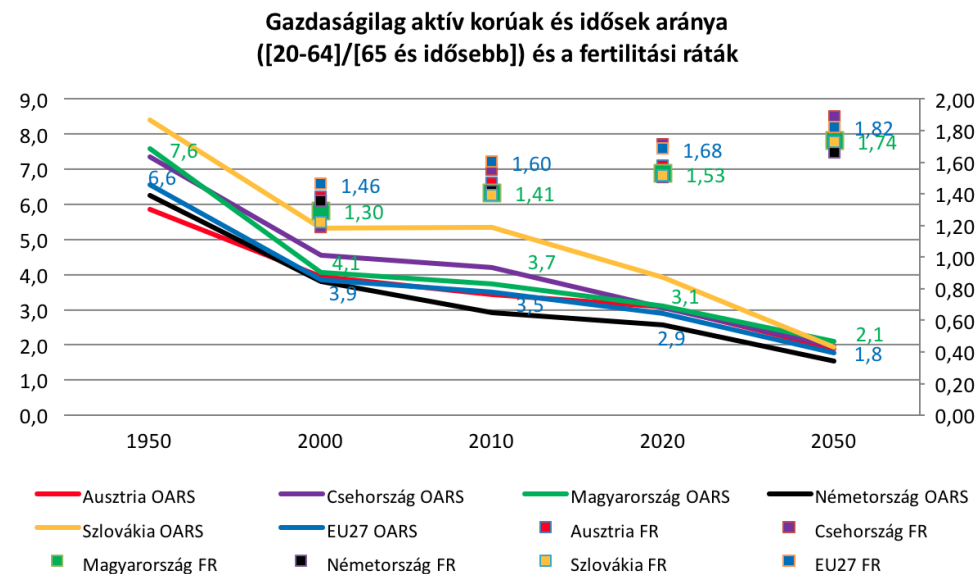
Érdeemes a magyar nyugdíjrendszert nemzetközi kontextusban is pozícionálnunk – legyen a kiinduló kérdésünk az, hogy mekkorák a GDP-hez képest a nyugdíjra fordított kiadások, és mi ezeknek a forrása?

Erre a kérdésre a választ az 1. ábra segítségével véljük megtalálni.

A nyugdíjkiadások GDP-hez viszonyított nagyságát jóléti indikátorként, a nem állami kiadások nagyságát a teljes nyugdíjkiadáson belül pénzügyi fenntarthatósági indikátorként értelmezve a 2. ábrán látható ország-csoportok alakíthatók ki.

Észrevehető, hogy az OECD átlagában a nem állami források mindössze a nyugdíjkiadások 18%-át teszik ki; az állami forrású nyugdíjak ugyanakkor átlagosan a GDP 7,8%-ára rúgnak – ami azt jelenti, hogy a pénzügyi fenntarthatóság szempontja a nyugdíjak oldaláról leginkább az állam „terhelhetőségében” érhető tetten. Másfelől az állam teherbíró képessége a kiadási oldalon a nyugdíjak (kvázi-automatikus kiadások), illetve a gazdaság versenyképességét csökkentően a nyugdíjak kifizetéséhez szükséges járulék-mértékek által is meghatározott, tehát a nyugdíjrendszer és az állam egymásra utalt a pénzügyi fenntarthatóságot illetően.

Érdeemes a magyar nyugdíjrendszert nemzetközi kontextusban is pozícionálnunk – legyen a kiinduló kérdésünk az, hogy mekkorák a GDP-hez képest a nyugdíjra fordított kiadások, és mi ezeknek a forrása?



4. ábra: Gazdaságilag aktív és idősek aránya (OASR – bal tengely) és termékenységi ráták (FR – jobb tengely) néhány EU-s országban. Tények és előrejelített OECD adatok ([OECD PI], 4. Demographic and economic context)

Így aztán nem kell hosszan törnünk a fejünket, hogy rájövünk az időskori jólét, a pénzügyi fenntarthatóság és a kiegészítő nyugdíjrendszer (II. és III.

Az egyéni nyugdíj több lakossági pénzügyi szolgáltatás határterületévé vált.

pillérek) fejlettségének egymást segítő jellegére. Azok az országok tudnak több pénzt fordítani nyugdíjra, ahol az államon (társadalom-biztosításon) kívül más források is rendelkezésre állnak, így a magasabb forrás-lehetőség akár alacsonyabb állami szerepvállalással is párosulhat (a 2. ábrán: USA, Svájc, Dánia).

Jól látható, hogy a poszt-szocialista országok valamennyien az OECD átlag feletti arányban finanszírozzák a nyugdíjkiadásukat állami forrásból (2. ábra alsó sávja), és az is látszik, hogy Magyarország ezen belül is abban a csoportban van, ahol a GDP-hez viszonyított nyugdíjkiadások arányaiban meghaladják az OECD átlagát (a 2. ábra jobb alsó fele).

Miután a jelenlegi magyar nyugdíjrendszer az OECD országokéhoz képest arányaiban nagyobb, és fenntartásában az állam az átlagnál nagyobb szerepet vállal, kézenfekvő ezek után az a meglátás, hogy az állami nyugdíjrendszerre vonatkozóan a hosszú távú pénzügyi fenntarthatóság szempontja meghatározó kérdés.

Érdeemes azt is megnézni, hogy a nem állami nyugdíjkiadások megtakarításai inkább a II. (munkahelyi) vagy inkább az egyéni nyugdíj-terveken, a II. vagy a III. pillér intézményein alapulnak?

Az egyéni nyugdíj-terveket nehezebb számba venni, ugyanis az egyéni nyugdíj több lakossági pénzügyi szolgáltatás határterületévé vált (életbiztosítás, lakossági banki szolgáltatások, vagyonkezelés, stb.). Ezzel a kiegészítéssel együtt értelmezve az előbbi ábrát megérthető, hogy a legtöbb országban a munkáltatói nyugdíjtervek, illetve az ezt szolgáló intézmények nélkülözhetetlen szerepet játszanak, a legtöbb helyen a munkáltatói és egyéni nyugdíjterveket (sokszor eltérő intézményi háttérrel) alkalmazó vegyes modell az uralkodó.¹⁰

Az azonban az eddigiekből jól látszik, hogy a poszt-szocialista (köztük a visegrádi) országoknál a munkáltatói nyugdíj szinte teljes egészében hiányzik a palettáról.

A demográfiai háttér

A demográfia oldalán romló körülményekről beszélhetünk: köztudott, hogy az alacsony születésszám és növekvő várható élettartam együttese következtében növekszik a nyomás a társadalombiztosításon, ami előre láthatóan pénzügyi fenntarthatósági problémákat generál.¹¹ (Fontos megemlíteni, hogy a nemzetközi összehasonlításban a magasabbak közé tartozó magyar helyettesítési ráta a 2010-11-es átalakítások után összességében valamelyest még tovább emelkedett!)¹²

A demográfiai nyomás nem magyar sajátosság, a gazdaságilag aktív népesség idősekhez mért arányának (OASR)¹³ 2013-ban aktualizált historikus és előrejelített OECD átlagadatai is jelentős csökkenést jeleznek, még emelkedő termékenységi arányszámok esetén is. A magyar számok belesimulnak az európai és kulturális-földrajzi környezetünk trendjébe (4. ábra).

A kivetítések szerint az egy 65 év felettire jutó, gazdaságilag aktív korú népesség aránya 2050-re a 2000 évi 4 körüli értékekhez képest megfeleződik. A helyzet súlyosságát szemléletesen tükrözi az arány: az egyéb körülmények változatlanóságát feltételezve ekkor nagyjából két gazdaságilag aktív ember társadalombiztosítási befizetéséből kellene kijönnie egy átlagnyugdíjnak!

A fenti prognózisok magyar eredményével egybeesnek a KSH Népeség-tudományi Kutatóintézetének 2012 évi előszámításai is [KSHD 2012]

A gyermekvállalást segíteni hivatott intézkedések szükségessége nem vitatott, hiszen a jelenlegi, 1,3 körüli magyar termékenység a normál reprodukcióhoz sem elég, ahhoz is mintegy 2,1-es szintre van szükség. Ahhoz, hogy a felosztó kirovó nyugdíjrendszereket meghatározó gazdaságilag aktív/idős arány változatlan maradjon, ennél még magasabb fertilitás kellene. Magyarországon azonban ennek a változásnak nincs nyoma.

Nézzük meg a helyettesíthetőségeket – ha a járulékosok és a járadékosok aránya romlik, akkor milyen teljes vagy részleges helyettesítési lehetőségek adódhatnak?

Helyettesítési lehetőségek a magyar állami nyugdíjrendszerben

Nézzük meg a mechanikus helyettesítési lehetőségeket, ezek a következők

- a járadék (nyugdíj) csökkentése
- a járadékosok számának csökkentése (a nyugdíj-lefedettség szűkítése)
- a járulékosok emelése
- a járulékosok fizetők számának növelése

A járadék (nyugdíj) csökkentése

Meglátásunk szerint a magyar költség-szint miatt a nyugdíj-színvonal lefelé kevésbé rugalmas – a 2014. közepi átlagos, főellátásként kapott öregségi nyugdíj 105.140 Ft [ONYF ST1], míg a létminimum ettől nem sokkal marad el (2013-ban 87.510 Ft, de a kifejezetten nyugdíjasokra vonatkozó egytagú háztartás létminimuma is 78.759 Ft [KSH-L1], az átlagnyugdíj háromnegyede). A lefelé való egyoldalú elmozdulás tehát a nyugdíjrendszer alapvető célját, az időskori megélhetés rendszerszerű biztosítását veszélyeztetné.

Másfelől egy ilyen lépés politikai kockázata is jelentős és növekvő (ez is következménye a gazdaságilag aktív/idős ráta csökkenésének).

Érdemes azonban differenciáltabban megközelíteni a kérdést. Láttuk, hogy a nyugdíjrendszerek nem mindenütt teljesen kereset-arányosak. A nyugdíjak értéke a redistribúciós célok követése

A nyugdíjkorhatár emelése a kényszer oldaláról is alátámasztott.

érdekében gyakran degresszíven követi a kereseti pályát, ez mutatkozik meg az OECD átlagában is. Tudjuk, hogy a magyar állami öregségi nyugdíj-számítási rendszer ma is tartalmaz degresszív elemet a magas átlagkeresetűeknél,¹⁴ ezek helyesebb kalibrálása nem jelentene új elemet a mai szabályrendszerben. A helyettesítési ráta töréspontjainak alacsonyabb szintre helyezése (jelenleg az első degressziós töréspont a nettó átlagkereset (járadékalap) közel 2,5-szeresénél lép be,

ami véleményem szerint indokolatlanul magas) és a degresszió mértékének emelése (a mai maximum 20%-os) nem volna idegen a társadalombiztosítás alapvető jövedelem-átcsoportosító, redistribúciós jellegétől sem, így a nyugdíjrendszer adekvátsága inkább erősödne, ugyanakkor a nyugdíj-kiadásokat így valóban lehetne mérsékelni. A mértékekre való konkrét javaslatétel meghaladja a jelen tanulmány kereteit.

Lényeges feltétel másfelől a sokat keresők számára a „nem-állami” nyugdíj rendelkezésére állása, az államin kívüli nyugdíjpillérek erősítése. A növekvő redistribúció és ennek idejekorán történő kommunikációja így a nyugdíjcélú megtakarítási termékekre való kereslet emelkedését eredményezheti ott, ahol ez anyagilag egyébként is jobban megengedhető.

A járadékosok számának csökkentése (a nyugdíj-lefedettség szűkítése)

A nyugdíjasok számáról szóló diskurzust általában három tényező tematizálja – az egyik nyugdíjkorhatár törvényi

meghatározása, a második a törvényi és az effektív nyugdíjkorhatár eltérése, a harmadik pedig a demográfia.

Az első kettőről már esett szó, érdemes azonban megvizsgálni a várható életkorok alakulását is.

Az életkor-növekedés vélhetően nem áll meg – az OECD várható élettartam-mo-delljei 2050-ra Magyarország számára a 65 évesek számára átlagosan mintegy három és fél többletétvet prognosztizálnak, azaz a férfiak 65 évesen a jelenlegi 14,1 helyett 17,9 évre, a nők pedig 18,1 helyett 21,9 évre számíthatnak [OECD-PI]. Ez azonban azt is jelenti, hogy a nyugdíjkorhatár emelése nemcsak a lehetőségek kérdése, hanem a kényszer oldaláról is alátámasztott, összességében nem elkerülhető esemény!

A fentiek azonban nagy valószínűséggel nem azt jelentik, hogy a fiziológiai öregedés folyamatai később kezdődnek, inkább azzal lehet számolni, hogy az 50 év feletti – a piaci munkavállalás szempontjából kritikus - évek száma nőhet meg, ennek elsődleges potenciális kárvallottjai pedig a fizikai munkakörökben dolgozók lehetnek.¹⁵

	Társadalombiztosítási hozzájárulások mértéke						
	(a bruttó jövedelem százalékában)						
	1994	1999	2004	2009	2012	Munkavállaló 2012	Munkáltató 2012
Ausztria	22.8	22.8	22.8	22.8	22.8	10.3	12.6
Csehország	26.9	26	28.0	28.0	28.0	6.5	21.5
Magyarország	30.5	30	26.5	33.5	34.0	10.0	24.0
Németország	19.2	19.7	19.5	19.9	19.6	9.8	9.8
Szlovákia	28.5	27.5	26.0	18.0	18.0	4.0	14.0
EU27	0.0	0	23.8	22.5	22.6	8.0	14.6

1.táblázat: Az állami nyugdíjrendszerhez való hozzájárulás mértéke [OECD 2014/1]

A kérdés súlyához érdemes számításba venni, hogy a jelenlegi, „újraiparosító” gazdaságpolitika mellett nem lehet arra számítani, hogy a fizikai munkakörök aránya lényegesen csökkenne.

Összességben a fentiekből az látszik, hogy a járadékosok számának csökkenésére – figyelembe véve a demográfiai és a várható élettartam növekedésével kapcsolatos tendenciákat – a további nyugdíjkorhatár-emelés nem kerülhető el, az azonban kijelenthető, hogy a merev korhatár-emelés a már meglévő társadalmi feszültségek növekedésének jelentős kockázatával jár. Ez a kockázat egy differenciált, rugalmas, a nyugdíjkorhatár emelését előnyugdíjjal kellően kompenzálni képes, munkahelyi alapú kiegészítő nyugdíjpillérrel csökkenthető.

A járadék emelése

A járadékok háromféleképp emelkedhetnek, a járadékalap szélesítésével, a járulékkulcs emelkedésével és a járulékalap átlagbér-növekedésen keresztül emelkedésével

A járulékalap szélesítése általában az adópolitika témakörébe tartozik, azzal az alapvető kijelentéssel, hogy a nyugdíj alapja a munkajövedelem. A problémát az okozza, hogy a járulékalapot képező jövedelem az szja-törvényhez kötött, és tartalmazza az önálló tevékenységből származó jövedelmeket is.¹⁶ Ezek egy része azonban vagyonszükségítő jellegű,¹⁷ közgazdasági tartalma szerint ezért inkább tőkejövdelemként kellene funkcionálnia.

Ezek megjelenése az állami nyugdíjrendszerben az önálló tevékenységek adminisztráció-növelése mellett még

közgazdaságilag és morálisan is aggályosnak is mondható, a társadalmi szolidaritás elvével a tőkejövdelem alapján való nyugdíjszerzés elég nehezen fér össze (a járadék ugyanis a járulékalapnak is függvénye).¹⁸

A járulékkulcsok mértéke sokak szerint már most is a magyar gazdaság versenyképességét rontó tényező az EU átlag másfélszeresére rúgó terheléssel. Érdemes plasztikusabban is megismé-

A 20-64 évesek körében mért foglalkoztatási ráta növelésében van még tartalék.

telni: Németországban 2012-ben egy átlagbérnyi nyugdíj előállításához szükséges közteher 5 főre oszlott szét, az EU 27 átlagában kicsit több mint 4 főre jut ez, addig Magyarországon a hazai átlagbérnek megfelelő közterhet csak 3 munkavállaló viseli. A további emelés a jelenlegi is meglévő versenyképességi hátrányt növelné.

Amellett tehát, hogy elvi okok miatt nem tartjuk jónak a tőkejövdelem-elemeknek a járulékkulcs- és járadékelemek közt való megjelenését, a járulékkulcs-mérték és a foglalkoztatás összefüggésének a rugalmasság-vizsgálata versenyképességi okokból is „megérne egy misét”. Úgy véljük, hogy a járulékkulcs-emelés (annak mind a mértéke, mind pedig a járulékalapnak a munkajövedelmeken kívül bármilyen másra való kiterjesztése) a legkevésbé járható útja a várható feszültség enyhítésének. Sőt az is kijelenthető, hogy versenyképességi megfontolások inkább járulékkulcs-csökkentést, a gondolkodás tisztasága és a méltányosság pedig járulékalap-szűkítést indokolnának.

Az átlagbér-növekedés kérdésköre alapvető gazdaságpolitikai kérdés – érdemi tárgyalása meghaladja a jelen írás kereteit. Azt azonban láttuk, hogy ebben az OECD-átlaghoz viszonyítva is vannak még tartalékok – a magyar átlagkereset az OECD-átlag harmadát sem éri el. A mértékeket tekintve az jelenthető ki, hogy az átlagkeresetek, bérek növekedése – kombinálva a nyugdíjakkal a keresetekhez viszonyítottan növekvő degressziójával – vélhetően komoly lépés volna az állami nyugdíjrendszer pénzügyeinek hosszú távú fenntarthatóságának irányába.

A járulékkulcsok számának növelése

A járulékkulcsok emelése járulékkulcs-változtatás nélkül alapvetően gazdaságpolitikai kérdés - ez részben az aktivitás és a foglalkoztatás növelésén keresztül, részben az átlagbér (járulékalap-) növekedésen keresztül valósulhat meg.

A 20-64 évesek körében mért foglalkoztatási ráta növelésében valóban van még némi tartalék- bár a magyarországi ráta a 2009 évi 60,9%-ról 2013-ra 63,2%-ra való növekedése első látásra imponáló, ezzel még mindig jelentősen le vagyunk maradva az EU28 átlag 68,4%-ától, de még inkább a skandináv, német vagy holland 75-80% közötti értékeiktől [Eurostat 2014/1]. Mindezt tekintetbe véve úgy tűnik, hogy a foglalkoztatás-növelésben rejlő potenciál – bár jelentős – a nyugdíjrendszer fenntarthatóságára kifejtendő hatása nem ér fel a bérnövekedésével.

Megállapítások

A helyettesíthetőségek számba vétele után a következők jelenthető ki:

- A felosztó-kirovó állami nyugdíjrendszert a gazdaságilag aktív korú arányának a 65 évesekhez és idősebbekhez képesti várható feleződése súlyos kihívások elé állítja.
- A pénzügyi fenntarthatóság szempontjából a legnagyobb tartalék az OECD átlag alig 30%-ára rúgó kereseteknek a növekedésében, ezzel egyidejűleg a redistribúció erősítésében, a nyugdíjakkal a keresetekhez viszonyított degressziójának fokozásában van (hasonlóan más OECD országokhoz). Lényeges azonban, hogy a magas keresetűek számára a keresetarányosan degresszív nyugdíj-alakulás kiegyensúlyozására fejlett egyéni kiegészítő nyugdíj szolgáltatást nyújtó rendszer álljon rendelkezésre.
- A további járulékkulcs-emelés semmiképp nem lehet megoldás, sőt versenyképességi szempontból a járulékok csökkentése, közgazdasági és morális értelemben pedig a járulékalap (és a járadék) tisztán munkajövedelem-alapúvá tétele volna kívánatos.
- A bérnövekedéshez nem fogható, de számottevő mértékű tartalék van a nyugdíjkorhatár emelésében – e tartalék rövid távú kihasználása már meg is kezdődött. A korhatár emelése a várható élettartam hosszabbodás miatt inkább szükségszerűségnek, mint lehetőségnek tekinthető. A már jelenleg is észlelhető társadalmi feszültségek minimalizálása, a további korhatár-emelések végrehajtása csak egy differenciálásra képes, rugalmas munkahelyi alapú kiegészítő nyugdíj szolgáltatást nyújtó rendszerrel lehetséges.

- A foglalkoztatottság emelésére jelenleg is komoly kormányzati erőfeszítések láthatók, az eddigi eredmények elismerése mellett is kijelenthető azonban, hogy a foglalkoztatottság bővítése korlátos, és önmagában nem elégséges a nyugdíjrendszer pénzügyi fenntartásához.

Három rövid kitérő

Az arányok láttán, az összefoglalást követően érdemes három rövid kitérőt tennünk, az egyiket az állampolgári jogon alapnyugdíj, a másodikat az állami nyugdíjasszát limitáló automatizmusok, a harmadikat pedig a gyermekvállalás és nyugdíj összekötésének vonatkozásában.

Az elmúlt években sokszor került elő az állampolgári jogon járó alapnyugdíj kérdése – ezt az opciót a Világbank 90-es évekbeli hárompilléres modellje tette népszerűvé, de kisebb jelentőséggel felbukkan még a NYIKA Jelentésében is. A fent leírt tendenciák és helyettesítési lehetőség-vizsgálatok azt mutatják, hogy a jelenlegi demográfiai és hozzáadott érték-termelési adatok változatlansága mellett még a munkanyugdíj sem képes a munkát végzők számára az időskori megélhetését rendszerszinten biztosítani. Ilyen jövőkép mellett az állampolgári jogon járó alapnyugdíj - a nyugdíj-jogosultságnak a munkavégzéstől való elszakítása a méltányosság elvét a szükségesnél jóval nagyobb mértékben sérti. Fogyó és öregedő népesség mellett a munkaalapú „bismarcki generációs szerződés” kiterjesztése morálisan nehezen indokolható, mind a(z) egyre drágább) „generációs szerződést” egyébként nem is szignál, csak tudomásul

vevő gazdaságilag aktív munkavállalókkal szemben, mind pedig a generációs szerződést annak idején becsületesen betartó járadékosokkal szemben. Az állampolgári jogon járó alapnyugdíj tehát a magyar nyugdíjrendszernek a fentiek miatt rövid- és középtávon nem lehet állandó eleme.

Másfelől viszont ez lehet egy ok arra, hogy a nők negyven éves jogosultsági idővel történő nyugdíjba menetelére elfogadóan (nem feltétlenül egyetértően) tekintsünk; - ha ez a „politikai ára” az állampolgári jogon járó alapnyugdíj „elfelejtésének”, akkor lehet, hogy megéri.

A második kitérő a nyugdíjszámla és az automatizmusok kérdéseit célozza.

Ismert a biztosítás-matematikai méltányosságnak¹⁹ a tágabb értelmezése, amely a befizetések és a kifizetések közvetlen kapcsolatát írja elő. Ezt a legtöbb nyugdíjrendszer valamilyen „számlával” oldja meg, mivel a „számlák” nyilvánossága önmagában is csökkenti a nyugdíjrendszer politikának való kiszolgáltatottságát. Ha évről évre érkezik egy értesítés a nyugdíjszámla állásáról, az mindenképp javítja a kiszámíthatóságot, és felértékeli a járulékot ezen keresztül pedig a bejelentett jövedelmet is [Gál 2010].

A következő lépés az automatizmusok bevezetése – azaz az anomáliák kezelése valamifajta előre meghatározott algoritmussal, levéve az egyes, esetenként népszerűség-vesztési kockázatokkal járó döntés terhét a politikusok válláról – ilyen például az elhíresült „svéd nyugdíjmodell” is. Ezek az automatizmusok az egyéni nyugdíjak modellezhetőségére vannak jótékony hatással, sok esetben

valamilyen „árfolyam jellegű” eszközt alkalmazva (pl. német pontrendszer). Fontosságuk és szükségességük elismerése mellett azonban azt is érdemes

A foglalkoztatói és a munkavállalói befizetések általában mentesek a mindenkori tőkejövedelem-adó alól.

észrevenni, hogy ezek az automatizmusok leginkább a nyugdíj-váromány értékelésén és kiigazításán alapulnak – az alapvető problémát, az egy időse jutó gazdaságilag aktív arány romlását azonban legfeljebb tudatosítják, de nem kezelik. A nyugdíjakról való mai szakmai közgondolkodás egy része ezért jobban hajlik arra, hogy a nyugdíjkorhatárok kérdését a korábbanál rugalmasabban, esetleg valamilyen automatizmusba integráltan kezelje.

Másfelől pedig a gyerekvállalás és a nyugdíj összekötésének a kérdésköre is egyre többeket foglalkoztat ([HVG1 2012], [Kovács 2012], [Németh 2014], [Gál 2014] – bizonyos szempontból ebbe az irányba jelent elmozdulást a nők nyugdíjba menetelének megengedése is 40 év jogosultság után. Ez a vita ma még nem jutott egyértelmű nyugvópontra, az azonban kijelenthető, hogy a probléma nagyságához mérhető, gyors és kizárólagos megoldásban nem érdemes reménykedni. Emiatt a probléma jelentőségének a csökkentése – azaz a kiegészítő nyugdíjrendszer fejlesztése – valószínűleg nem kárba vesztett erőfeszítés.

Kiegészítő nyugdíjtermékek – eltérő piacok, hasonló adózás

A nyugdíjcélú elő-takarékoság pénzügyi termékek által valósul meg. A pénzügyi termékek összehasonlítása nem egyszerű – eltérő a szabályrendszerük (hozamok, költségek, stb.), éppen emiatt fontos, hogy az állam egyértelmű jelzést adjon arra vonatkozóan, hogy a nyugdíjcélú megtakarításokat preferálja a más típusú megtakarításokkal szemben. Ez az államnak is érdeke az elsődleges nyugdíjrendszer fenntartójaként. Keveset beszélünk róla, de felmerül a jó gazda gondossága is – azaz ügyfélként és adófizetőként elvárható, hogy az állam adókedvezménnyel csak olyan termékeket támogasson, amelyek a vásárlóval szemben tisztességesek, azaz nem merül fel utólag a becsapás, a félreértékesítés (misselling) vagy egyéb tisztességtelenség vádja – ez az adókedvezményes termékeknél az egyedi engedélyezés elvét erősítené a normatív szabályok kizárólagosságával szemben.

A vizsgált példák

Részletesen megvizsgáltuk a német, az angol az osztrák és a holland kiegészítő nyugdíjrendszerek intézmény-és terméktípusait, illetve azok működését [XPTAX-4] – ennek alapos ismertetésére azonban itt terjedelmi korlátok miatt nem vállalkozhatunk. Az országok kiválasztását egyrészt a nyugdíj-kiadásokban való magas nem állami részarány (Anglia, Hollandia ld. 1. illetve 2. ábrák), másrészt a TB-járadékban mért versenyképesség, illetve kulturális-történelmi közelség (Németország, Ausztria ld. 1. táblázat) indokolta.

A levonható következtetések, alapvető logikák az alábbiak:

A munkahelyi nyugdíj-előgondoskodásról (II. pillér):

- az adóztatás területén általános a foglalkoztatói és a munkavállalói befizetések megkülönböztetése, egyes országokban a harmadik csoportként az állami támogatásra vonatkozóan is külön szabályok léteznek.²⁰ Az mindegyik befizetés-típusra nézve kijelenthető, hogy a hozamai (illetve a szolgáltatások) általában mentesek a mindenkori tőkejövedelem-adó alól.
- a munkáltatói befizetések adóztatása esetében általánosnak mondható, hogy azt dolgozói jövedelemnek a kézhezvételtkor tekintik, a járadék-szolgáltatás fázisában, így ekkor von le a kifizető (pénzügyi szolgáltató) személyi jövedelemadót és egyéni egészségügyi jellegű (ápolási, stb.) hozzájárulást.²¹
- a munkahelyi nyugdíjcélú előgondoskodás egyéni befizetései esetében törekvések érződnek az adószabályokat illetően az egyéni előgondoskodási formák közelítéséhez (III. pillér), ez jellemzően a befizetések limitált mértékéig való egységes kiegészítést jelent.

A III. pillért alkotó egyéni termékek

- A vizsgált országoknál a nyugdíjcélú öngondoskodási termékek minősítését tekintve az egyik végpontot az angol-szász típusú rendszerek alkotják, ahol a normatív szabályok mellett az adók és támogatások elszámolását végző megtakarítási jellegű intézmények

regisztrációja, illetve a menedzserek felelőssége elégséges eszköz.²² Másfelől a német rendszer a munkahelyi bázisú, kizárólag nyugdíj-előtakarékossági célú intézményeknél megelégszik az intézményi regisztrációval, az egyéni nyugdíj-előtakarékossági termékekre azonban a lakosságot elérő általános pénzügyi intézmények (bankok, stb.) többtermékes jellege miatt a megelő felügyeleti termékengedélyezési rendszer bővült ki a nyugdíjcéllra való alkalmasság minősítési feladatával.²³

- Magukat a termékeket, illetve a kedvezményeket illetően azonban az is kijelenthető, hogy a nyugdíjaskor elérésére és azt követően járadék-kifizetést nyújtó termékekre jellemző leginkább a pozitív megkülönböztetés.
- Összességben pedig az is elmondható, hogy szinte mindenütt igyekeznek legalábbis érzékeltetni a különbséget a normál (intézményi, privát, stb.) vagyonkezelés és a nyugdíjak alapját szolgáló befektetések között, az utóbbiak esetében a biztonság követelményét általában fontosabbnak tartva a hozamoknál.

A magyar kiegészítő nyugdíjrendszer

Az adózás alapvető jellemzői

Sajnos az egyes termék- és intézménytípusok (nyugdíj-előtakarékossági számla, nyugdíjbiztosítás, önkéntes nyugdíjpénztár és foglalkoztatói nyugdíjszolgáltató), illetve piacaik részletes elemzésére itt terjedelmi okok miatt nincs módunk. Az egyes részpiacok adószabályait átvizsgálva azonban az alábbi közös vonásokat tudtuk kiemelni:

- egyéni befizetések: általában 20%-os, termékfüggően maximált adókedvezmény (önkéntes nyugdíjpénztár: 150.000 Ft, nyugdíjcélú életbiztosítás: 130.000 Ft, NYESZ-R: 100.000 Ft), együttesen legfeljebb 280.000, a foglalkoztatói nyugdíjszolgáltatást kivéve, ahol nincs ilyen kedvezmény
- munkáltatói befizetések: azonnali, termékfüggő munkáltatói többletterhek (cafeteria határtól- illetve egyéb tényezőktől függően 35,7%, illetve 51,7%)
- hozamok: kivételekkel és megszorítással

Egyéni adókedvezményeknél a 20%-os mérték nemzetközi összehasonlításban rendkívül magas.

- tásokkal, de általában adómentesek, akárcsak maguk a szolgáltatások
- nyugdíjtermék-azonosítás: az önkéntes nyugdíjpénztár és a foglalkoztatói nyugdíj esetében törvényben meghatározottan, egyértelmű intézményi megfeleltetéssel, a NYESZ-R esetében törvényben meghatározottan, termékszintű megfeleltetéssel, a nyugdíjcélú életbiztosítás pedig az SZJA-törvényben normatív módon meghatározottan kerül azonosításra. Jelentős különbségek a nyugat-európai mintákkal szemben az alábbiakban fedezhetők fel:

- A magyar szabályozás nem írja elő a járadékkényszert, pusztán annak választhatóságát.
- A munkáltatói terhelés Magyarorszá-

gon azonnal jelentkeznek, míg a vizsgált országokban halasztottan, abból a megfontolásból, hogy a jövedelem ekkor „kerül oda” a dolgozóhoz.

- Ugyan nem paradigmátikus, hanem parametrikus különbség, de érdemes megjegyezni, hogy az egyéni adókedvezményeknél a 20%-os mérték nemzetközi összehasonlításban rendkívül magasnak mondható. A mérték kialakulása még egy magasabb magyar inflációs és nominális hozamkörnyezetben történt, amely mára nagyjából belesimul az európai trendekbe, így a befizetés-arányosan 20%-os személyi jövedelemadó-adókedvezmény kiugróan nagyvonalú.

A különbségek és a javaslatok

1, a járadékkényszerről: A járadékkényszer helyett opcionális járadék megengedése érthető volt a hiányzó árstabilitás időszakában. Amikor magas az infláció, nem lehet sok év múlva esedékes, ma megítélhetetlen vásárlóerejű járadékkal érvelni az előgondoskodás mellett – az infláció a kiszámíthatóságot is leértékelte. Meglátásunk szerint azonban a járadék teljes választhatóságának fenntartása napjainkban már nem indokolt – ha elhisszük, hogy eljött az árstabilitás, akkor a szabályozásnál is következetesen érvényesíteni lehet azt az elvet, hogy a nyugdíj havi nem csökkenő járadékot jelent, és nem ennek a lehetőségét!

Arról sem szabad elfeledkezni, hogy a társadalombiztosításnál elindultak az adat-egyeztetési folyamatok, terjednek a nyugdíj-kalkulátorok – ennek kapcsán egyre többen vannak tisztában a leendő nyugdíjuk nagyságrendjével. A kiegészítő

nyugdíjtermékeknel a felhalmozott tőke (vagy nagyobb részének) kötelezően havi járadék formájában való megjelenítése kétségkívül segítené az időskori tervezhetőségét, ösztársadalmi szempontból egyértelműen hasznosan.

Érdeemes mérlegelni a hatásokat: kezdetben nehezebb értékesíthetőség állhat szemben a nyugdíj növekvő kiszámíthatóságával; összességében feltehetően kevesebben vásárolnak, de akik vesznek, azok pontosan azt kaphatják, amit vásároltak.

Munkáltatói befizetések adóztatása: Itt is némileg hasonló a helyzet, mint a járadékok esetében. Ha elhiszük, hogy a jelenlegi magyar pénzügyi szolgáltatói szabályozásunk megfelelő ügyfélvédelmet és intézményi stabilitást²⁴ eredményez, akkor megfontolandó az adó- és egészségügyi járulékalapok halasztott, kifizetési beszedése, hasonlóan a vizsgált országokhoz. Itt a veszteség egyik oldalon a jelenlegihez képest kieső költségvetési bevételekben testesül meg – de tudjuk, hogy valójában nem kieső, hanem halasztott bevételről beszélünk. Másfelől a halasztott közteher-fizetés feltehetően a jelenleginél jóval népszerűbb konstrukciót eredményez. A jelenlegi cafeteria döntési szempontjainak egyik legfontosabbika az

Célszerű a kiegészítő nyugdíjelemeknél a járadék kötelezőségét előírni.

azonnali teher - a halasztott, kifizetési adófizetésre való eltérés így magasabb nyugdíjas korban elkölthető jövedelmet, és a gazdaság fehéredése²⁵ miatt végső soron magasabb költségvetési bevételeket

is eredményezhet. Végezetül érdemes azt is átgondolni, hogy a nyugdíjra félretett pénz a dolgozó számára valóban annak kézhezvételekor válik jövedelemmé, tehát akkor kellene adóztatni is. A jelenlegi rendszer leginkább az azonnali állami pénzigényt, a pénzügyi szolgáltatókkal szembeni bizalmatlanságot, a stabilitásukban való kételkedést tükrözi.

Ha a költségvetési hatásokra vagyunk kíváncsiak, akkor abból indulhatunk ki, hogy rövid távú veszteségek (elhalasz-

A halasztott adófizetés jelentős összeget mozgatna meg a megtakarítási oldalon.

tott, most kieső adóbevételek) állnak szemben később valamelyest bővülő adóbevételekkel (volumen, fehéredés). Az állam esetében azonban nem szabad azt sem elfelejteni, hogy a fentiekkel megnyílhat a TB-nyugdíj keresetekhez képesti további degressziójának lehetősége, hosszabb távon tehát két forrásból is remélhet hasznokat.

A költségvetési hatások kapcsán érdemes kitérnünk az egyéni nyugdíjkezelési kérdésre is. Ha modellezünk, megfontolandó lehet a 20%-os mérték csökkentése is, mert meglátásunk szerint a jelenlegi 2,1%-os jegybanki alapkamat és 2,25 hároméves évesített állampapírhozamok időszakában²⁶ a „második 10%” (az adókedvezmény 10%-on felüli része) már belátható módon nem rendelkezik motiváló hatással, ugyanakkor az állami kiadásokat jelentősen növeli. Másfelől a mérték csökkentése a szolgáltatóknak is lehet érdeke akkor, ha a limitek a jelenlegi szinteken maradnak. Ekkor ugyanis az

azoknak, aki az adókedvezményt teljesen ki kívánják használni, a jelenleginél többet (a százalék feleződése esetén kétszer annyit) kellene fizetniük, ez a szolgáltatóknak többlet-bevételt jelent.

Az itt felszabaduló személyi jövedelemadó-kedvezmény pedig úgy állítható be a modellbe, mint rövidtávon kieső állami bevételekkel szembeállítható rövid távú állami kiadás-csökkenés, összességében tehát nem kizárt a szabályváltoztatások mellett az állam költségvetése számára a rövid távú nullszaldó – hosszú távú nyereség (vagy azt közelítő) modellvariáns elkészítése sem.

Az adózással összefüggésben tehát két javaslat-csomagot érdemes megfontolni:

- 1, Az adókedvezmény feltételeként cél-szerű a kiegészítő nyugdíjelemeknél a járadék opcionálitása helyett annak kötelezőségét előírni.
- 2, A meghatározott termékekre történő munkáltatói befizetéseknel a közterheket (személyi jövedelemadó és egészségügyi hozzájárulás) elég volna a kifizetési időpontban levonni. A halasztott adófizetés vélhetően jelentős összeget mozgatna meg a megtakarítási oldalon. Ez különösen akkor lehet attraktív, ha nemcsak nyugdíj, hanem előnyugdíj (azaz a nyugdíjba menete-

lig tartó) konstrukciókra is használható. Látszik másfelől a rövidtávon kieső adóbevételek ellentételezési lehetősége is. Az egyéni adókedvezmények esetében a 10% feletti rész határhazna az alacsonyra váltott hozamkörnyezetben lecsökkent, így az erre fordított állami kiadások is csökkenthetők. A javaslatcsomag elemeinek részletes ismertetésére és indoklásukra terjedelmi okok miatt itt nem vállalkozhatom.

A második javaslatcsomag, az adókönyvet áthangolása különösen kényes feladat, mert a kiegészítő nyugdíjrendszer négy eleme eltérő intézményi környezetben működik, eltérő mértékben érintené őket a javaslat megvalósulása, emiatt bonyolultak az érdekeltségi viszonyok. Azt is tudjuk, hogy érdekesebb szakmailag megalapozottan kezdeményezni, mintsem elszenvetni egy gyengén kivitelezett megvalósítás rossz következményeit.²⁷ Emellett azt is érdemes figyelembe venni, hogy a kormányzat már megkezdte a vállalati szféra bekapcsolását a társadalmi problémák megoldásába (adómentes munkáltatói lakáscélú támogatás bevezetése), ez pedig megkönnyíti egy ilyen jellegű javaslat elfogadtatását.

*Szalai Péter (ügyvezető, PEND Consulting Kft) Email: p.szalai@pend.hu, Telefon: 06-20-3653940

Releváns egyéb beosztások:

A szerző 2001 – 2006 között az Erste Biztosító igazgatósági tagja, ugyanekkor az Erste Országos Önkéntes- és Magánnyugdíjpénztár igazgatóságának elnöke, 2013-14-ben pedig foglalkoztatói nyugdíjért felelős miniszteri biztostként dolgozott.

Kulcsszavak: kiegészítő nyugdíj, járadék, redisztribúció, munkahelyi befizetés, adókedvezmény

JEL: D14, G23

Key words: supplementary pension system, annuity, redistribution, employer payment, tax relief

JEL: D14, G23

SUMMARY

It can be determined that the expected decrease to 50% of the ratio of economically active aged to pensioners will confront the public pay-as-you-go pension system with serious challenges.

The growth of earnings from the current level of 30% of the OECD-average combined with an increase of redistribution and a decrease of pensions-to-earnings ratio could be an effective tool to support the financial sustainability. First of all it is important to ensure the existence of a private personal supplementary pension pillar for people with higher earnings, to compensate the degeneration of pensions related to the earnings – this pillar exists already in Hungary.

The further increase of social contributions isn't a real solution; regarding competitiveness the decrease of social contributions would be welcomed. For economic and moral arguments, it would be desirable to collect social contributions (and also annuities) solely on the base of the work-income.

A possible increase of the age of retirement would not have an as big effect as the rise of wages, although its impact would still be significant. The raise of the retirement age isn't a possibility; it is a necessity due to the expected increase of life expectancy. Because of the already observable social tensions, the increase of the retirement age would only be possible by implementing a flexible work-based supplementary pension pillar, capable of differentiating between different jobs – such pillar is not present in today's Hungarian routine.

The supplementary pension system could be the most successful at correcting the failures of the public pension pillar, if in addition to the public pensions, annuities would be paid from the supplementary pillars too. This implies that the payments from the supplementary pension products should be granted mandatory as annuity – today the annuity payment is just an option.

On the other hand, a change is necessary in tax policies too; in case of employer payments the tax deduction should be postponed to the annuity-period. With postponement of the tax deduction significant resources can be mobilized, particularly in case of early retirement constructions (from the end of work to the normal retirement).

The lost public tax revenues lost on the short term can be compensated by the decrease of public costs and tax reliefs, as tax allowances for private persons are often too generous.

ÖSSZEFOGLALÓ

Megállapításra került, hogy a felosztó-kirovó állami nyugdíjrendszert a gazdaságilag aktív korú arányának a 65 évesekhez és idősebbekhez képesti várható feleződése súlyos kihívások elé állítja. A pénzügyi fenntarthatóság szempontjából a legnagyobb tartalék az OECD átlag alig 30%-ára rúgó kereseteknek a növekedésében, ezzel egyidejűleg a redistribúció erősítésében, a nyugdíjaknak a keresetekhez viszonyított degressziójának fokozásában van. Lényeges azonban, hogy a magas keresetűek számára a keresetarányosan degresszív nyugdíj-alakulás kiegyensúlyozására fejlett egyéni kiegészítő nyugdíj szolgáltatást nyújtó rendszer álljon rendelkezésre – ezzel a mai magyar rendszer rendelkezik is.

A további járulékelés nem lehet megoldás, versenyképességi szempontból a járulékok csökkentése, közgazdasági és morális értelemben pedig a járulékok (és járadékok) alap tisztán munkajövedelem-alapúvá tétele volna kívánatos.

A bérnövekedéshez nem fogható, de számottevő mértékű tartalék van a nyugdíjkorhatár emelésében, ennek kihasználása a várható élettartam-növekedés miatt szükségszerűségnek tekinthető. A már jelenleg is észlelhető társadalmi feszültségek minimalizálása, a további korhatár-emelések végrehajtása csak egy differenciálásra képes, rugalmas munkahelyi alapú kiegészítő nyugdíj szolgáltatást nyújtó rendszerrel lehetséges – ez a mai magyar gyakorlatból hiányzik.

A kiegészítő nyugdíjrendszer akkor tudná az állami nyugdíjrendszer hiányosságait a jelenleginél eredményesebben korrigálni, ha az állami nyugdíjak mellé kiegészítő járadékok kerülnének folyósításra, ami felveti a kiegészítő nyugdíjtermékek esetében a járadéknyiszter előírását a jelenlegi opcionális helyett. Másfelől indokolt az adópolitika változtatása is; a munkahelyi befizetések közteher-levonásának a kifizetéskorral halasztásával jelentős forrás mozgósítható, különösen akkor, ha ez nemcsak nyugdíj, hanem előnydíj (azaz a nyugdíjba menetelig tartó) konstrukciókra is használható. A rövidtávon kieső adóbevételek ellentételezési lehetősége az egyéni – jelenleg már indokolatlanul bőkezű - adókedvezmények mérséklésével érhető el.

HIVATKOZÁSOK

¹ Figyelemre méltók az elnevezések – mind a munkahelyi, mind az egyéni esetben tervekről (plan) beszélünk, amelyek kiindulópontja a nyugdíjba menetellel együtt járó keresetsökkenés kompenzációs igénye. Az is fontos, hogy a nyugdíjra való tervezett előtakarékoság hosszú távú kiszámíthatóságot igényel, amelyhez az árstabilitás is hozzátartozik. Magyarországon ehhez csak napjainkban értek meg a feltételek

² [NYIKA 2009] – ebben különösen a XX melléklet, (Havran Dániel: Nyugdíj-paradigmák az OECD országokban – nemzetközi kitekintés a NYIKA részére, 354-445)

³ A tanulmány további három szempontot is felvet, ezek azonban inkább leíró, időben és térben korlátozottabb jellegűek, emiatt nem kezeljük őket a fentiekhez hasonló normativitással – ezek a következők:
- a válság alatt felértékelődött a szegénység elleni védelem, de a jövőben mindenki kevesebbre számíthat
- a fejlődő világban terjed az öregségi (állami) nyugdíj intézménye
- a megfelelőségi elv megmaradása (erről még a későbbiekben a magyar rendszer kapcsán is esik szó)

⁴ Némileg árnyalja a képet, hogy a tanulmány az időskori szegénységi rátát a medián átlagkereset fele alatti jövedelemmel rendelkező 65 évesek és idősebbek arányával méri, ami a látott keresetkülönbségek mellett azért is elmondja, hogy egy átlagos szegény 65 éves OECD országbeli, illetve magyar ember bevételei is jelentősen eltérhetnek egymástól.

⁵ A 2012-es adatok szerint Magyarországon volt az OECD országok közt a férfiaknál a második, a nőknél a harmadik legalacsonyabb az effektív nyugdíjkorhatár [OECD 2012].

⁶ A korábbi szabályozásokról szemléletes áttekintést ad Németh György 2009-es írása [Németh 2009]

⁷ Ennek eklatáns példája a 60 éves korára a létrára felmászni már képtelen túlzottára hivatkozás a 2012-es – a korengedményes nyugdíjak eltörlését kiváltó parlamenti döntést kísérő – tüntetéseken. De ugyanide sorolhatnánk a fizikai munkások szinte mindegyikét – nem véletlenül szerveződnek szakszervezeti megmozdulások még három évvel a jogszabály bevezetését követően is (pl. Magyar Szakszervezeti Szövetség tüntetése 2014 októberében, a Liga Szakszervezetek ugyanekkor javaslatot dolgoznak ki [Liga 2014])

⁸ Miután a kedvezményes öregségi nyugdíj igénybevételéhez az öregségi nyugdíjkorhatár betöltése nem szükséges, a kedvezményre való jogosultság tekintetében a jogszabály speciális és egyben szigorúbb feltételeket határoz meg. Ilyen a szolgálati időnek minősülő időszakok szűkítése - kizárólag a munkaviszonyban vagy hasonló jellegű jogviszonyban (közalkalmazott, köztisztviselő, egyéni vagy társas vállalkozó, stb.) eltöltött időt lehet figyelembe venni. Másfelől a kereső tevékenységnek nem minősülő idő is szigorúan szabályozott, gyakorlatilag csak az „igazoltan” gyermeknevelési időszak kerül elismerésre (tygás, gyermekgondozási díj, gyermekgondozási segély, stb. időszak)

⁹ (1): nem állami kiadási adatok 2011-esek, (2): a nem állami kiadási adatok 2018-asok, (3): a nem állami kiadási adatok csak a nyugdíjalapokat fedik, (4): a nem állami kiadási adatok 2010-esek, (5): az állami kiadási adatok 2008-asok,

¹⁰ A 3. ábrán (1)-gyel jelölt országok esetében is vannak egyéni nyugdíjtervek, ezek azonban nem nyugdíjalapokhoz kapcsolódnak, hanem biztosítási vagy befektetési alapokhoz.

¹¹ A legutóbbi - 2010 utáni - kormányzati intézkedések ebből a szempontból ellentmondások voltak – a magánnyugdíj-pénztárak kvázi-megszüntetése a pénzügyi fenntarthatósági kilátásokat tovább gyengítette (a magánnyugdíj-pénztári tagok számára a kalkulált tb. öregségi nyugdíj 75%-a helyett 100%-ának ígérete), ugyanakkor a rokkantsági és rehabilitációs szolgáltatások leválasztásával transzparensbé tette a rendszert.

¹² Az OECD elemzése [OECD 2014/1] egy teljes fejezetet szentel a 2009-2013 közötti nyugdíjrendszert érintő reformok értékelésének, a magyar helyettesítési ráta növekedéséről szóló részletesebb ábra a kiadvány 43. oldalán található.

¹³ OASR - Old age support ratio: a gazdaságilag aktív népesség (20-64) évesek aránya az idősekhez (65 évesek és afölöttiek). A mutató egyszerű olvasatában azt mondja meg, hogy hány gazdaságilag aktív korú ember járul hozzá egy idős ember eltartásához.

¹⁴ 1997 évi LXXXI. törvény a társadalombiztosítási nyugellátásról, 22. § 11): „Ha a 2012. december 31-ét követő időponttól kezdődően megállapításra kerül öregségi nyugdíj alapját képező havi átlagkereset 372 000 forintnál több, a) a 372 001 és 421 000 forint közötti átlagkereset-rész 90 százalékat, b) a 421 000 forint feletti átlagkereset-rész 80 százalékát kell az öregségi nyugdíj megállapításánál figyelembe venni.”

¹⁵ A munkakör megkülönböztetése indokolt a várható élettartam szempontjából is – mások mellett Klinger András kutatásaiból is tudjuk [Klinger 2007], hogy a fizikai dolgozók historikusan is jóval rosszabb standardizált halandósági rátával rendelkeznek, mint a szellemi dolgozók.

¹⁶ A 1997. évi LXXX. törvény (a társadalombiztosítás ellátásaira és a magánnyugdíjra jogosultakról, valamint e szolgáltatások fedezetéről) 4. § k. Járulékalapot képező jövedelem: A személyi jövedelemadóról szóló 1995. évi CXVII. törvény (...) szerint összevont adóalapba tartozó önálló és nem önálló tevékenységből származó bevételből az adóelőleg-alap számításánál figyelembe vett jövedelem

¹⁷ 1995. évi CXVII. törvény a személyi jövedelemadóról 16. §. Önálló tevékenység minden olyan tevékenység, amelynek eredményeként a magánszemély bevételhez jut, és amely e törvény szerint nem tartozik a nem önálló tevékenység körébe... (2) Az önálló tevékenységből származó ... számított rész a jövedelem. (3) Önálló tevékenységből származó bevétel minden olyan bevétel, amelyet a magánszemély e tevékenységével összefüggésben vagy egyébként az e tevékenysége alapjául szolgáló jogviszonyára

tekintettel megszerez. Önálló tevékenységből származó bevételnek számít az a bevétel is, a) amelynek adózására a törvény választási lehetőséget ad, és a magánszemély e fejezet rendelkezéseinek alkalmazását választja; b) amely - ha e törvény másként nem rendelkezik - ingatlan, ingó vagyontárgyat hasznosító tevékenységből származik, ideértve a lábon álló terméknek a föld tulajdonosváltása nélkül történő értékesítéséből származó bevételt is.

¹⁸ 1997. évi LXXXI. törvény (a társadalombiztosítási nyugellátásról) 4. §. (1) i) nyugdíj alapjául szolgáló havi átlagkereset: a biztosított nyugdíjárulék-fizetési kötelezettségének külön törvényben meghatározott alapját képező keresetnek, jövedelemnek az e törvény rendelkezései szerint számított átlaga

¹⁹ A nyugdíjrendszerekkel szemben általában két követelményt szoktak emlegetni, a méltányosság (fairness) és a semlegesség (neutrality) követelményeit [Égert 2013].

A biztosítás-matematikai méltányosság szűk definíciója szerint az aktív karrier során befizetett járulékok nettó jelenértékének meg kellene egyeznie a jövőbeni nyugdíjkifizetések nettó jelenértékével, azaz a nyugdíjba vonulás időpontjában a múltbeli befizetések kamatokkal megnövelt értékének egyenlőnek kellene lennie a várható jövőbeli kifizetések kamatokkal diszkontált értékével.

Egy tágabb definíció szerint a nyugdíjkifizetéseknek a korábbi nyugdíjárulék-befizetésekkel kell valamilyen módon közvetlen kapcsolatban állniuk – itt tehát lehetőségek az eltérések is (egyéni fiktív számla, pontrendszer, stb.).

A biztosítás-matematikai semlegesség követelménye pedig azt fejezi ki, hogy a tovább dolgozásra való marginális ösztönzés minden korban egyforma - a rendszer tehát nem biztatja arra az embereket, hogy korán menjenek nyugdíjba.

²⁰ Ilyen például a Riestert-Rente Németországban. Itt 2000-2001-ben került sor a nyugdíjrendszer reformjára, Walter Riestert szociális – és munkaügyi miniszter vezetésével. A reform keretében a kiegészítő nyugdíjrendszer részletes támogatási szabályainak bevezetése mellett az ideáltipikusnak tekinthető, 45 éves munkaviszonnyal rendelkező biztosítottak helyettesítési aránya 70-ről 67%-ra csökkent.

²¹ Másfelől viszont a munkáltatói nyugdíj-befizetések a vizsgált országokban nem képeznek állami nyugdíj-jogosultságot sem.

²² Prudenciális rendszer

²³ Németországban a BaFin minősítéssel együtt jár a „Riestert-Rente” támogatás desztinációs lehetősége – el lehet dönteni, hogy melyik, a feltételeknek egyébként megfelelő nyugdíjtermék kapja az egyébként többé-kevésbé normatív állami támogatást.

²⁴ Az intézményi stabilitást a bevezetés alatt álló Solvency II értékelési rezsim jelentősen támogatja.

²⁵ Az adócsalás egyik jelentékeny terepe a be nem jelentett alkalmazás, a zsebbe fizetés, amely rövid távú érdekezésszerűsége alapján (az egyik az szja-t spórolja, a másik a TB-t). A halasztott (kifizető által levont) személyi jövedelemadó azonban a személyközi relációban nem jelenik meg, sőt a munkaadó által a „bruttó” „nettóként” mutatható be, így a fehéritő hatása nem lehet kétséges.

²⁶ 2015. január 22. aukció

²⁷ 61 emlékszünk még arra az időszakra, amikor a biztosítási szektor is bankadót fizetett.

IRODALOMJEGYZÉK

- [Banyár – Mészáros 2003] Banyár József – Mészáros József: Egy lehetséges és kívánatos nyugdíjrendszer (Budapest, Gondolat, 2003).
- [Bora 2014] Bora Zsuzsanna: Baby Boom után nyugdíj boom? (Biztosítás és kockázat 2014/1 80-98. o.)
- [Égert 2013] Égert Balázs: Ebben más a lengyel és a magyar nyugdíjreform. http://index.hu/gazdasag/penzbeszel/2013/11/08/ebben_mas_a_lengyel_es_a_magyar_nyugdijreform/
- [Eurostat 2014/1] Employment rate, by sex, Code: tsdec420 <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tsdec420&language=en>
- [Gál 2010] Mészáros Bálint interjúja Gál Róbert Ivánnal (Magyar Narancs 2010/5) http://magyarnarancs.hu/belpol/kivulrol_nezve_uz_a_tortenet_egesen_komikus_-_gal_robert_ivan_a_tarki_vezeto_kutatoja_a_sved_nyugdijmodellrol-73071
- [Gál 2014] Máriás Leonárd interjúja Gál Róbert Ivánnal a Népesedési Kerekasztal javalatairól (HVG Online 2014. július 16) http://hvg.hu/gazdasag/20140716_gyerekvallalas_elismerese_nyugdij
- [HVG1 2012] Budapesti Corvinus Egyetem és az ONYF közös konferenciájának körkérdése http://hvg.hu/gazdasag/20120629_nyugdijkonferencia_gyermekvallalas_elisme
- [Klinger 2007] Klinger András: A halandóság társadalmi különbségei Magyarországon a XXI. sz. elején (Demográfia, 2007. 50. évf. 2-3. szám 252-281) http://www.demografia.hu/letoltes/kiadvanyok/Demografia/2007_2-3/Klinger3.pdf
- [Kovács 2012] Nyugdíj és gyermekvállalás (Tanulmánykötet, Gondolat kiadó, 2012 – Dr. Kovács Erzsébet szerkesztésében)
- [KSHD 2012] KSH Népeségstudományi Kutatóintézet: Népeség-előrejelzések <http://www.demografia.hu/letoltes/nep-szam/nepessegeloreszamitasa.pdf>
- [KSH L1] KSH Létminimum-számítások http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_zhc011.html
- [Liga 2014] Liga Szakszervezetek: A korhatár előtti ellátások jövőbe mutató, átfogó rendezése <http://www.liganet.hu/page/199/artID/7984/html/a-korhatar-elotti-ellatasok-jovobe-mutato-atfogo-rendezese.html>
- [Németh 2009] Németh György: A nyugdíjreformról Közgazdasági Szemle, LVI. évf., 2009. március (239-269. o.) <http://epa.oszk.hu/00000/00017/00157/pdf/03.pdf>
- [Németh 2014] Balla Györgyi interjúja Németh Györggyel Privátbankár Online 2014. július 14 <http://privatbankar.hu/makro/lehet-valasztani-adoemes-vagy-nyugdijcsokkent-es-ketto-kozul-az-egyik-elkerulhetetlen-270676>
- [NYKA 2009] Jelentés a Nyugdíj-és Időskor Kerekasztal 2007. március és 2009. november közt végzett tevékenységéről. Kézirat gyanánt 2009. december (http://econ.core.hu/file/download/nyika/jelentes_hu.pdf)

16, [OECD 2012] Statistics on average effective age and official age of retirement in OECD countries

<http://www.oecd.org/els/emp/ageingandemploymentpolicies-statisticsonaverageeffectiveageofretirement.htm>, [OECD 2013/1] Pension Markets in Focus 2013

<http://www.oecd.org/pensions/PensionMarketsInFocus2013.pdf>;

17, [OECD 2014/1] Pension at a Glance 2013 (http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/pensions-at-a-glance-2013_pension_glance-2013-en)

x, [OECD 214/2] Pension Markets in Focus 2014

<http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/pensionmarketsinfocus.htm>

18, [OECD 2014/3] Pension at a Glance 2013 OECD and G20 Indicators Hungary http://www.oecd.org/els/public-pensions/Hungary_eng_final.pdf

19, [OECD_PI] OECD Pension indicators: <http://www.oecd.org/els/public-pensions/indicators.htm>,

4. Demographic and economic context (.xls): Fertility / Old age support ratio/ Life expectancy

20, [ONYF2010-14] ONYF költségvetések (<http://www.onyf.hu/hu/kozerdeku-adatok/nyufig-k%C3%B6z%C3%A9rdek%C5%B1-adatok/gazd%C3%A1llkod%C3%A1si-adatok/%C3%A9ves-k%C3%B6lts%C3%A9gvet%C3%A9sek.html>)

21, [ONYF 2014] ONYF Nyugdíj Portré 2014

http://www.onyf.hu/m/pdf/ONYF_kiadvany_2014_screen.pdf

22, [ONYF ST1] ONYF Statisztikák – Nyugdíjban, ellátásban, járadékban és egyéb járadékokban részesülők száma ellátástípusok szerint és az ellátások átlagösszegei 2014. június

http://www.onyf.hu/m/pdf/Statisztika/Ellaataasban_reeszuesueloek_1406.pdf

23, [Papp 2014] Papp Gazdaság: Papp Zsolt - Eltűntek a nyugdíjasok - Meglepő számok nyugdíjfronton (2014)

http://www.napi.hu/magyar_gazdasag/eltuntek_a_nyugdijasok_meglepo_szamok_nyugdijfronton.581916.html

24, [Pon1 2011] Portfolio Online: 67 éves közös európai nyugdíjkorhatárt javasolt Merkel

http://www.portfolio.hu/gazdasag/nyugdij/67_eves_kozos_europai_nyugdijkorhatart_javasolt_merkel.144268.html

25, [VGo1 2011] Világgazdaság: JK. - Emelkedő nyugdíjkorhatárok - 65 után jön a 71

<http://www.vg.hu/gazdasag/gazdasagpolitika/emelkedo-nyugdijkorhatarak-65-utan-jon-a-71-339717>

26, [VGo2 2011] Világgazdaság: Európa megöszül: A várható élettartamtól függne a nyugdíjkorhatár

<http://www.vg.hu/gazdasag/gazdasagpolitika/europa-megoszul-a-varhato-elettartamtol-fuggne-a-nyugdijkorhatar-341240>

27 [XPTAX-4] Az egyes országok (Anglia, Hollandia, Németország, Ausztria) kiegészítő nyugdíjal kapcsolatos intézményrendszerét, illetve ezek adózását az OECD Private Pensions Outlook 2008 című, 2009-es kiadású könyve alapján vizsgáltuk

http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-private-pensions-outlook-2008_9789264044395-en

Az egyes országoknál ezen kívül figyelembe vett fontosabb információk az alábbi honlapokról származnak:

Anglia <http://www.hmrc.gov.uk/incometax/relief-pension.htm>

Ausztria http://taxes.at/pdf/expertenforum/expertenforum_07_12.pdf

<https://www.bmf.gv.at/finanzmarkt/altersvorsorge/pensionskassen/pensionskassen.html>

http://www.vvo.at/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=250

<http://www.oecd.org/finance/private-pensions/42565529.pdf>

<http://www.pensionskassen.at>

Hollandia

http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/synoptic_table_tax_pillars_2012-2.pdf

<http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/indirect-taxation-on-insurance-contracts-in-europe---2013-2.pdf>

Németország

http://www.deutsche-rentenversicherung.de/cae/servlet/contentblob/232708/publicationFile/56512/betriebliche_altersvorsorgung.pdf

A JÖVŐ BIZTOSÍTÁSA, AVAGY A TECHNOLOGIA SZEREPE A LAKOSSÁGI ÜGYFELEK BIZTOSÍTÁSÁBAN

Alföldy Katalin – Seregdy Tamás (Ernst & Young Tanácsadó Kft.)*

Innovatív digitális forradalom a hétköznapokban

Az elmúlt 20 évet a turbulens digitális innováció jellemezte. 1995-ben jelent meg a Netscape¹ a tőzsdén és 1996-ban a Nokia első internet kapcsolatos telefonja, miközben az internet-penetráció világszinten még csak 1997-ben érte el a 2%-ot (Ernst & Young Digital, 2013). 1999-ben vette meg az AOL a Netscape-et és alapították meg a Salesforce.com-ot, mely mára hatalmas felhőszolgáltatást² nyújtó vállalattá vált. 2001-ben tiltották be a Napster-t³, az Apple 2003-ban indította el az Appstore-t, ahol az Apple termékekre elérhető alkalmazásokat töltheti le ingyenesen vagy díj ellenében a felhasználó, a Facebook 2004-ben, a YouTube meg 2005-ben indult. Amikor a Twitter 2006-ban elindult, még mindig csak 15,7%-os volt az internet-penetráció a világban, de ez az iPhone indulásakor a következő évben rögtön 20%-ra emelkedett. 2009-ben indult a Foursquare, 2010 óta van iPad, 2011-ben pedig már 30,2%-os volt az internet-penetráció.

A digitális forradalom, az okostelefonok elterjedése és a folyamatos Internet hozzáférés következménye, hogy egyre több "Internetre kapcsolt dolog" (Internet of Things, IoT)⁴ lát napvilágot az

élet szinte valamennyi fontos területén – az otthonunkban, az autókban, és az egészség területén, amelyeknek jelentős, a hétköznapokat is átformáló hatása van.

Intelligens otthon

A technológiai szállítók gépek közti kommunikációra képes eszközöket gyártó vállalatokkal dolgoznak együtt Internetre kapcsolható, távoli nyomonkövetési képességgel rendelkező eszközök kifejlesztésében. A Google Nest Labs egy termosztátokkal foglalkozó céget vásárolt fel, hogy továbbfejlessze az "okos hőszabályozót". (Statt, 2014) A Samsung által nemrég felvásárolt SmartThings-zel lehetővé vált az otthoni eszközök távoli szabályozása egy okostelefonos applikáció segítségével. Az Apple nyilvánosan hozzáférhetővé tette a HomeKitet, saját iOS alapú protokollját, melynek célja a lakásban levő eszközök (mint például termosztátok, ajtók, lámpák, kamerák és biztonsági rendszerek) összekötése az Apple platformjával. Az "okos" háztartási gépek nemcsak mobil alkalmazás segítségével kezelhetők, de a felhasználó tartózkodási helyének azonosításával, ill. a használati szokásainak ismeretében automatikusan ki- és bekapcsolhatók, szabályozhatók (pl. fűtés hőfok beállítások).

Autók

Az új autók – nemcsak luxus kivitelben – beépített 4G Internet kapcsolatra alkalmasan jönnek le a gyártósorról, amely egy mobil internet előfizetéssel aktiválható, valamint komoly biztonsági és telematikai képességekkel is rendelkeznek. A Google megalapította az Open Automotive Alliance-t azzal a céllal, hogy magát az autót az Android ökoszisztémában működő eszközzé alakítsa át. Az Apple CarPlay-je (iPhone összekapcsolása az autó multimédia berendezésével) már jelen van a Ferrari, Honda, Hyundai, Mercedes-Benz és Volvo modelljeiben. A BMW bejelentette, hogy gyárilag beépített telematikai eszközt is csatlakoztatott a már meglévő vezetési technológiájához. A Vodafone-nal kötött öt éves szerződésnek köszönhetően lehetővé váltak olyan BMW Online szolgáltatások, mint a vészhívás, vagy éjjel-nappali BMW sofőrök rendelkezésére álló concierge, azaz „inas” is. (Vodafone, 2012).

Egészség

A szenzor technológia forradalmasította az egészségpiacot. A szenzorok egy mérendő tulajdonságtól függően adnak jelet, számos szempontból lehet őket osztályozni: ha hely alapján, akkor lehetnek fixen beépítve, avagy hordható eszközök is, amennyiben mérés alapján: lehetnek folyamatos vagy eseti használatúak is.

Lakásba beépített szenzorok segítségével folyamatosan nyomonkövethető a páciens mindennapi tevékenysége,

szokásai, viselkedése, amelyek kihatással lehetnek a páciens egészségi állapotára. Digitális pirulák, egészségügyi állapotot szenzor segítségével nyomonkövető tapaszok, amelyek okostelefonokkal állnak összeköttetésben és egy felhő rendszerben levő alkalmazásnak (Cloud Computing) továbbítja a páciens életjeleit, a kezelést követő reakcióit szinte másodperceken belül. (Graham, 2013)

A Lively, egy start-up, távolról tudja figyelni bárkinek a napi tevékenységét, a gyógyszer bevételek között eltelt időt, étkezési és alvási szokásait vezeték nélküli szenzorok és olyan "Internetre kapcsolt dolgok" segítségével, mint gyógyszertartók, hűtő ajtók. Ezáltal nyújt folyamatos és valós idejű betekintést pl. ápolóknak egy mobil alkalmazáson keresztül elérhető online műszerfal segítségével.

Az első ismertebb hordható eszköz (wearable device)⁵, mely berobbant a köztudatba a Google Glass volt 2012-ben. A Google Glass küldetése az igény alapú internetkapcsolat biztosítása – "...hogyan ott legyen, amikor szükséged van rá és eltűnjön, amikor nincs" (Glass Almanac, 2015). A termék elterjedése több technológiai és személyes adatvédelmi korlátba ütközött ezért leállították a gyártását. Magát a terméket viszont nem szabad még elfelejteni, mivel Tony Fadell, aki a Nest alapítója és korábban az Apple-nél dolgozott, újra akarja tervezni a terméket és kész állapotában újraindítja az okos szemüveget. (Bilton, 2015)

Az Apple technológiai óriás a Mayo Clinic-kel és az Epic Systems-zel karöltve fejleszti a HealthKitet, amely egyesíti az eddig különböző platformok segítségé-

vel mért egészségügyi adatokat, hogy a páciens “teljes egészségképe” váljon láthatóvá. A fejlesztési programban a Nike is részt vesz. A HealthKit első verzióját 2014 szeptemberében dobta piacra az Apple Watch hordható eszközre tervezve. Bár kifejezetten egészségügyi és kinematikai mérésre volt tervezve, valójában fitness eszközzé vált, elsősorban a szenzorok gyenge érzékenysége miatt nem tudott pontos adatokat mérni teszteléskor (Diamond, 2015)

Az IoT technológiák, amelyekre épülnek az “Internetre kapcsolt dolgaink” izgalmas lehetőségeket nyújtanak az olyan merész és innovatív cégek részére, amelyek készen állnak kihasználni a digitális technológiákat új termékek és szolgáltatások fejlesztéséhez. A digitális technológiák által nyújtott

Az ügyfelek információ ellátottsága mára végtelen a világháló nyújtotta termékinformációk, összehasonlító oldalak, blogok, közösségi háló által, de csak tömeges felhasználásra alkalmas információk és eszközök tudnak hatékonyan elterjedni. Az ügyféligenyek is folyamatosan növekednek a személyre szabott kiszolgálás, egyszerű és átlátható biztosítási termékek iránt. Különösen fontos biztosítói környezetben az ügyfélélmény tudatos menedzselése, hiszen iparági sajátosságból fakadóan viszonylag kevés az ügyfélélmény szempontból kritikus érintkezési pont a biztosító és az ügyfél között. Az IoT technológiák alkalmazása pedig lehetővé teszi a „használat alapú biztosítás (Usage based insurance)” felé történő elmozdulást. Mindezek az innovatív változások gyors ütemben jelentkeznek, az innovatív

A digitalizációs folyamatok és az IoT jelenthetnek veszélyeket és lehetőségeket a biztosítók számára az ügyfélkapcsolataik kezelése és a piaci stratégiájuk kialakítása során.

lehetőségek kiaknázhatóvá válnak szinte valamennyi iparágban, így a biztosítások területén is.

Biztosítások az új technológiák alkalmazásával

A jelenlévő innovatív digitalizációs folyamatok és az IoT egyidejűleg jelenthetnek veszélyeket és lehetőségeket a biztosítók számára az ügyfélkapcsolataik kezelése és a piaci stratégiájuk kialakítása során.

technológiára épülő eszköztár egyre rövidebb idő alatt jelenik meg a piacon. Ráadásul, a biztosítóknak még erősebb és gyorsabban változó piaci versennyel kell szembenézniük, főképpen az erős digitális ökoszisztémával rendelkező biztosítóvállalatok személyében.

A gondolat, hogy több milliárd eszköz van az Internetre csatlakoztatva (a Gartner szerint 2020-ra az ilyen eszközökből 26 milliárdnyi egyiség lesz rákapcsolva az Internetre) ijesztő lehet, főként a biztosítóknak,

hiszen jellemzően örökölt és elavult portfólió rendszereket működtetnek rugalmatlan adatstruktúrák mellett. Az IoT technológián alapuló eszközök kihasználásának egyik legfőbb kritériuma a nagy volumenű, struktúrátlan adatfeldolgozási képesség megteremtése.

Másfelől biztosítók részére komoly üzleti lehetőséget teremtenek a di-

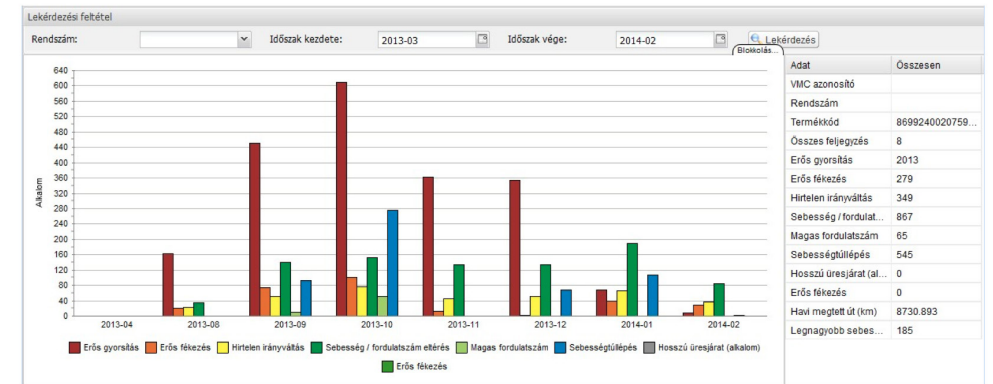
Vezetési stílust mérő alkalmazások figyelembe vehetők a casco-biztosítások árazási modelljeiben.

gitális technológiák és az IoT, hogy újragondolják meglévő termékeiket, disztribúciós mechanizmusait. A valós idejű telematikai adatokra építő üzleti intelligencia eredményesen hozzájárulhat az ajánlatelbírálás és a kárrendezés optimalizálásához, ezáltal a veszteségek csökkentéséhez.

Az új technológiák potenciális alkalmazási területei

Vagyonbiztosítási (elsősorban lakásbiztosítási) területen a biztosító társaságok kiemelt kedvezményekben részesíthetik azokat a lakástulajdonosokat, akik intelligens otthon megoldásokkal rendelkeznek elsősorban a biztonsági rendszerek, tűzvédelmi rendszerek, kamera rendszerek, vízeresztést jelző rendszerek tekintetében. A telemetriai eszközök nyújtotta adatkezelési lehetőségekkel megelőzhetőek, illetve enyhíthetőek bizonyos káresetek, illetve a már bekövetkezett károk felderítése is jóval megalapozottabb lehet.

A telematika vezeték nélküli technológiával valós idejű adatátadást tud biztosítani a gépjármű aktuális tartózkodási helyéről, kihasználtságáról, a vezetési stílussal összefüggő működési jellemzőkről az autóbiztosítások terén. Ezeket az adatokat a biztosítók be fogják



1. ábra: Árazás mérőeszközei (Vemoco, n.a)

tudni illeszteni az árazást megszabó matematikai modelljeikbe és differenciált árazást tudnak alkalmazni elsősorban használati alapon, de ehhez több év adata és annak statisztikája szükséges. Az autóbiztosításra tett ajánlat egyszerű és átlátható - minél biztonságosabban vezet a sofőr, amelyet pl. vezetési gyakoriság, gyorsaság, gyorsítás aránya, úti tájékozottság és útvizonyok alapján mérhetnek – annál alacsonyabb a számla.

Egy, már Magyarországon is működő vezetési stílust mérő alkalmazás az alábbi jellemzőkről gyűjt és dolgoz fel adatokat, amelyek felhasználhatók, figyelembe vehetők a casco-biztosítások árazási modelljeiben. Ilyenek az erős gyorsítás, erős fékezés, hirtelen irányváltás, sebesség/fordulatszám eltérés, sebességtúllépés, hosszú üresjárat.

Bár a világon több mint 70 biztosító ajánl jelenleg is telematika alapú biztosítási konstrukciókat, a telematikai

eszközök penetrációja alig haladja meg az 1% -ot összesen. Jelenleg a világon kb. 3 millió eladott "használat alapú" kötvényt tartanak számon összesen. Az olasz piac tűnik a legelőrehaladottabbnak, 20 biztosító közül 19 alkalmaz ilyen jellegű technológiát 3,5%-os penetráció mellett. Az olasz biztosítók szerint ez a ráta 10-13%-ra fog nőni az elkövetkező néhány évben.

Az Axa Franciaországban és Írországban vezetett be hasonló technológiát. Franciaországban hordható eszközöket dobna piacra vérnyomás és vércukorszint mérésre. Érdekes, hogy Írországban is bevezetésre került a telematika az internetre kapcsolt eszközökkel való használata, viszont nem az egészségügyi és az életbiztosítási ágazatokban, hanem autóbiztosítások kapcsán. Az AXA kifejezetten fiatal sofőröknek ajánlja a szolgáltatást – egyelőre 17-24 év közötti motorosoknak. (Ernst & Young, 2015)

A Generali Spanyolországban vezette be a vezetési stílus alapú konstrukcióját, melynél a figyelembe vett tényezők elsősorban a megtett kilométerek száma, éjszakai vagy nappali vezetés, lokáció (város vagy városon kívüli terület), tartja-e a vezető a sebességkorlátozást, milyen a gyorsulásuk, illetve fékezési stílusuk.

Az Allianz az Egyesült Királyságban vezette be, hogy a vezetői magatartás alapján a jól teljesítő sofőröknek alacsonyabb díjat számol fel a casco biztosításoknál. Szintén ezen a piacon vezetett be lakásbiztosítással kapcsolatos újításokat - füstdetektorokkal, mozgás- és nedvességérzékelőkkel kapcsoltan ajánl lakásbiztosítási termékeket a T-Systems-el és a Deutsche Telekommal való együttműködésben. Az Allianz Európa-szerte nyújt olyan termőföld biztosítást, amelynél a szolgáltatás részeként a biztosított termőföldeket folyamatosan monitorozzák, tekintet nélkül az időjárásra és a napszakra. A technológia alkalmazásával lényegesen egyszerűbb a kockázatok felmérése és a kárelbírálás. Ausztráliában viszont a biztosító az egészségügyben is kipróbálta ezt a technológiát. A biztosító okostelefonra és tabletre letölthető alkalmazáson keresztül kaphat adatokat az ügyfél szívveréséről, vérnyomásáról és – sporttevékenység esetén – a sebességéről.

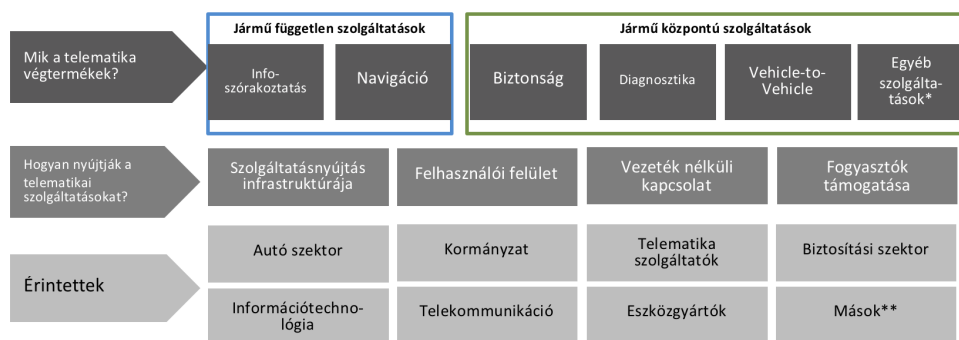
A jövőre nézve: a telematika valamilyen formája az új autók 88%-ában lesz jelen 2025-re – azaz 104 millió autóban, s természetesen ez az elterjedés a biztosításokra is jelentős hatással lesz. (Ernst & Young, 2012).

A gépjármű telematika ökoszisztémájának alapvetően három rétege van: a végső felhasználónak nyújtott szolgáltatások (jármű centrikus és jármű állapotától független), ezen szolgáltatások kivitelezését biztosító infrastruktúra és az érintettek, akik foglalkoznak a technológiával.

A telematika alapú megoldások elterjedését az érintettek változás iránti nyitottsága fogja meghatározni, ami szektoronként különbözően fog. A másik oldalon az ügyfelek befogadóképessége lesz kritikus, különös tekintettel a magas prémiumszegmensekre. Egy 2014-es nemzetközi kutatás alapján a megkérdezettek kicsit kevesebb, mint fele nem engedné, hogy a vezetési stílusáról adatokat gyűjtsenek, és ezt felhasználják. Érdekes, hogy az elfogadottság szintje fordítottan arányos a kor előrehaladtával: 21-29 évesek korában még 35% a vezetés mérésének támogatása, viszont 60 év fölött ez az arány már csak 15%. Szintén érdemes megemlíteni, hogy férfi és női sofőrök között is különböző a hajlandóság: a nők többsége 20% kedvezmény fölött venné igénybe a digitális eszközöket, míg a férfi sofőrök esetén 11-15% volt az ösztönzési határérték. (Friedman & Canaan, 2014)

Az új technológiák alkalmazásával járó előnyök a biztosításban

Az internetre kapcsolt digitális eszközök révén a biztosítók pontos, valós idejű adatokhoz jutnak hozzá, amely több működési területen jelenthet előnyöket a biztosítók részére. Arra való tekintettel,



2. sz. ábra: Telematikai termékek és szolgáltatások (Infoszórakoztatás, avagy Info-tainment) az informatika eszközeivel nyújtott szórakozás lehetősége gépjárművekben. A szó az informatika és a szórakozás angol megfelelőjéből lett alkotva.)

* „Egyéb” szolgáltatások alatt a Használat Alapú Biztosítás (Usage-Based Insurance, UBI), flotta menedzsment és fizetés (pl. vontatás, parkolás) értendő.

** „Mások” alatt üzleti folyamat kiszervezése (Business Process Outsourcing, BPO), és közútszolgáltatók értendő.

hogyan az Internetre kapcsolt telematikai eszközök használata a legelterjedtebb az autóbiztosítási ágazatban, így a legtöbb előny ezen típuson keresztül kerül bemutatásra.

ÁRAZÁS

A valós idejű adatokra épülő árazásnak köszönhetően több potenciális piaci rés nyílik meg a biztosítók előtt szinte valamennyi biztosítási ágazatban. Ha az autóbiztosításokat nézzük, nagy valószínűséggel sokkal többen lesznek hajlamosak biztosítást kötni autójukra, amennyiben tudják, hogy kifejezetten a vezetési stílusukhoz fog igazodni a díjszabás. Az „óvatos és biztonságosan vezetők” szegmensében a klasszikus árszabályozóknál – életkor, lakhely és kártörténet – sokkal vonzóbb lehet a vezetési stílust követő rendszer ebben a szegmensben.

Az árazás árnyoldalán felmerül az a dilemma, hogy mivel a „kis fekete doboz” pontosan méri mikor, merre megy a sofőr, előfordulhat, hogy

A kárrendezés gyorsabbá és olcsóbbá válik az internetre kapcsolt eszközök által közvetített adatok alapján például egy baleset esetében.

csak azért, mert munkája miatt csúcsidőben, vagy éjszaka kénytelen közlekedni, magasabb díjat kellene fizetnie. Hasonló jellegű ellenvetés, hogy a mérőeszköz számon tartja a hirtelen fékezéseket és gyorsításokat, de előfordulhat, hogy egy baleset el-

kerülése érdekében a sofőr nem tud másképp cselekedni, viszont így a digitális eszköz használatával magasabb biztosítási költsége lesz, ironikusan pont a baleset elkerülése miatt.

Szintén az árazáshoz kapcsolódik, viszont a biztosító szemszögéből vizsgálja a kérdést, hogy mennyire rentábilis a telematika alapú árazás. Aki biztonságosan vezet, az kevesebbet fizet, így a biztosító szempontjából a veszélyesebben vezetők tábora hozná a nagyobb bevételt. Viszont pont ezen sofőrök tábora fogja nagy valószínűséggel visszautasítani a szolgáltatást, így nem lehet előre tudni, hogy a biztosítóknak tulajdonképpen megéri-e ez a szolgáltatás. Szintén fontos megemlíteni, hogy azáltal, hogy nem minden autóban van gyárilag kihelyezve ilyen készülék, akkor pl. kockázat alapon a piac meglehetősen szelektívvé válik. Tételezzük fel, hogy a gépjárművek mindegyike rendelkezik ilyen mérőeszkővel. A piaci szelekció abban az esetben is megjelenik, ha ezen feltételek mellett az adatszolgáltatást megtagadja az ügyfél. Ez egészen odáig vezethet, hogy akkor sem lehetne felhasználni ezeket az adatokat, ha az ügyfelek ezt megengedék. Ugyanakkor, ha minden sofőrnél be is lenne építve hasonló eszköz és minden adat továbbításra kerülne, hatalmas adatmennyiségre és hosszú idősorra lenne szüksége egy biztosítónak a biztosításmatematikai modellek felépítéséhez, amelyek az Európán belül is nagyon eltérő vezetési szokások miatt minden bizonnyal eltérőek lesznek.

KÁRRENDEZÉS

A kárrendezés gyorsabbá és olcsóbbá válik az internetre kapcsolt eszközök által azonnal közvetített adatok és információk, képek alapján például egy baleset esetében. A visszakövetésnek köszönhetően egyértelműbben és gyorsabban kiderülnek a balesetek okozati összefüggései. Ezen felül a biztosítók könnyebben ki tudják szűrni

Felhő rendszer használata esetén az ügyfél elveszíti adatai felett a teljes befolyást.

a csalásokat, így a rendszer sokkal hatékonyabbá válik. Az autóbiztosítások kapcsán említendő, hogy Angliában a telematika bevezetése a fiatalok körében pozitívan hatott a vezetési stílusukra: nemcsak 20%-kal kevesebb balesetet okoztak, de a károk összege 30%-kal volt alacsonyabb az átlagnál. (Aegon, 2012) Ezen pozitív eredmények támogatják a jövőben a telematika bevezetésének szabályozását is.

VESZTESÉG-ÉS KÁRMEGELŐZÉS

Az internetre csatlakozott eszközöknek köszönhetően kiegészítő információkat is kaphat a biztosító, mint például az autó általános állapotára vonatkozó adatokat. Ezen adatok alapján figyelemztetést küldhet a biztosító akár a gépjárműre vonatkozóan, mint például abroncsnyomás/guminyomás, vagy kifejezetten a sofőr vezetési stílusával kapcsolatban, s ennek köszönhetően az ügyféllel való kapcsolat is megerősödhet.

A beépített eszközökkel egy esetleges autópólás esetén a régi technológiákkal

összekapcsolva könnyen be lehet mérni az autó tartózkodási helyét, sőt, az is lehetséges, hogy illetéktelen nyitás esetén az autó egyszerűen nem indul el.

Lakásbiztosítások esetén hasonlóan nagy előnyt jelentenek a különféle ellenőrző rendszerek. Amint valamilyen jellegű meghibásodás adódik, a rendszerek riasztási folyamatot indítanak, így a biztosító szinte valós időben értesül a vészhelyzetről.

ÜGYFÉLÉLMÉNY NÖVELÉS

Az internetre kapcsolt eszközök tulajdonképpen egyfajta ügyfél kommunikációs platformnak is tekinthetők. Az eszközök által a biztosítók számos hozzáadott értékű szolgáltatást nyújthatnak ügyfeleiknek, mint például vezetéskövetés alapján vezetési tanácsokat, illetve folyamatos visszacsatolásokat a vagyontárgyaik állapotáról. Az ilyen technológiáknak köszönhetően folyamatosá válhat az ügyfélkapcsolattartás a szerződés megkötése, újítása és a kárrendezésen felül, amely további lehetőséget biztosít az ügyfélélmény növelésére, egyúttal a lojalitás elmélyítésére.

A digitális eszközök elterjedésének legfontosabb tényezője, bármilyen típusú biztosításról is legyen szó, a személyes adatok védelme. Ezek az adatok, akár autóból, akár lakásból vagy éppen egészségügyi állapotunk méréséből származnak, rendkívül kényesek és privát jellegűek. A technológia alapvetően nagyon tolakodó, nem véletlenül kapta a „Nagy Testvér” gúnynevet. (Harris, 2013) Szintén fontos kérdés a technológia jogi szempontú alkalmazhatósága. Bírósági eljárások esetén az ilyen típusú adatok

kifejezetten hasznosnak bizonyulhatnak, bírósági végzés esetén a biztosító köteles kiadni az adatokat, viszont bizonyos jogrendszerekben nincsen kizárólagos bizonyító erejük. (Insley, 2012)

Az adatvédelem kapcsán felmerülő további kulcskérdések az ügyféltájékoztatás mértéke, színvonala, tartalma, illetve az ügyfelek ezen adatkörök gyűjtésével és felhasználásával kapcsolatos beleegyezé-

véggett a szolgáltatók komplex jelszavakat kérnek a felhasználótól (kis- és nagybetű, számok) és gyakori változtatásra tartanak igényt, s emiatt felhasználók zöme hajlamos felírni jelszavát, vagy több helyen alkalmazni ugyanazon jelszót, mellyel csökken adatainak védelme.

Nem csupán az adatvédelem az egyetlen szempont, mely aggasztja az ügyfeleket. A McKinsey kutatása alapján a vásárlók

A biztosítók közül többen foglalkoznak a telematika kérdésével a publikus felületeiken, elsődlegesen a technológiai és piaci előnyökkel.

se. Az adatvédelmi intézkedések ezen a területen még viszonylag gyerekcipőben járnak.

Az adatvédelemmel kapcsolatban fontos megemlíteni, hogy az aggályok kétszeresen jelentkehetnek, mivel sok esetben ezen adatértelmezés felhő rendszeren keresztül van megoldva, mellyel kapcsolatban alapvetően komoly adatvédelmi kérdések fogalmazódnak meg a felhasználóban. Ezen aggodalmak onnan indulnak ki, hogy felhő rendszer használata esetén az ügyfél elveszíti adatait felett a teljes befolyást, mivel adatait így már nem egy

54%-a aggodalmát fejezte ki az iránt, hogy az internetes kapcsolat révén manipulálhatóak lennének létfontosságú rendszerek a járműben, mint például a fékrendszer. (McKinsey, 2014)

A technológia térhódítása Magyarországon

Magyarországon a telemetria jelenléte viszonylag előrehaladott, a technológiát több területen is alkalmazzák. Különösen elterjedt a szállítmányozásban, pozitív költségcsökkentő hatással bír, mivel va-

Jellemzően a kisebb biztosítók foglalkoznak nyíltan a témával, nagy valószínűséggel azért, mert rugalmasabbak, nyitottabbak az innovatívabb technikák irányában.

kézzel fogható helyen tárolja, hanem egy számára ismeretlen helyen. Ezen felhőben tárolt adatok a technológia adta lehetőségekhez mérten védve vannak, viszont meg kell említeni az emberi tényezőket, amik befolyásolják a biztonságot. Gyakori, hogy az illetéktelen belépés elkerülése

lósídejű adatokat továbbít az üzemanyag összetételének és szintjének elemzéséről és az abroncsnyomásról. (Supply Chain Monitor, 2014) A WebEye alapvetően járműkövetési csomagokat biztosít, veszélyes áruk esetén kifejezetten hasznos, mivel riasztó rendszerrel áll összeköttetésben.

A forgalomirányításban is kiemelkedő szerepet kap a telematika. A BKV a Vultron Kft-vel a FUTÁR utastájékoztató rendszerét 2014 őszén indította el. A rendszer valósidejű forgalmi tájékoztatást ad. (BKK, 2014) (Vultron, n.a.) Hasonlóképpen a telematika segítségével történik az autópályák és autóutak forgalmi tájékoztatása is, de a személyi közlekedésben is számos területen kerül elő ez a technológia.

A mezőgazdaságban is nagy jelentőségű a M2M (Machine-to-Machine) technológia, ahol szenzorok mérik a hőmérsékletet, fényt-, hangerőt, és az oxigén-, CO, CO2 kibocsátási értékeket és a páratartalmat is. (ITWare, n.a)

A legfőbb magyar telekommunikációs szolgáltatók is ajánlanak különféle M2M csomagokat, mint üzleti megoldást. Több felhasználási módjra is van lehetőség, többek között kihelyezett eszközök távoli felügyelete, mérő és adatgyűjtő rendszerek összekapcsolása, saját vállalati hálózat távoli és központi egységeinek elérése.

A magyar piacon a biztosítók között még nem igazán terjedt el az ilyen jellegű, internetre csatlakozott digitális eszközök széleskörű használata, mely a kezdeti magas befektetés igénynek is betudható, viszont a biztosítás megkötésének könnyítésével több biztosító is próbálkozik, ennek köszönhető, hogy számos cég ajánl online kiválasztható biztosításokat, mellyel jelentősen redukálható bármilyen nemű biztosítás megkötésének hossza.

Biztosítók között még ezzel kapcsolatban érdemes megemlíteni a start-up EMMA-t, az első magyar mobil bróker

alkalmazást, melyet biztosítási szakemberek alapítottak és 2013 őszén jelent meg a piacon. Használatával percek alatt lehet utas-, kötelező, lakás-, illetve balesetbiztosítást kötni, s az applikáció mindhárom platformra (Windows Phone, Android és iOS) elérhető. (EMMA, 2013)

Viszont fontos megemlíteni, hogy a témával foglalkoznak a különböző biztosítási fórumokon. Az idei Portfólió Biztosítási Konferencián például a telematics termékek és szolgáltatások stratégiai hatásáról is volt szó. (Portfolio, 2015)

Egy magyar start-up, a Vemoco a Posta Biztosítóval karöltve Magyarországon először nyújt viselkedés alapú

A technológiánál azonban sokkal fontosabb annak „kitalálása”, hogy mire használja fel a biztosító ezeket az adatokat.

cascobiztosítást, Vemoco PostaCasco néven. A termék maga mobil eszközzel párosít egy teljeskörű casco biztosítást. A folyamatos adatküldésen túl az autóba szerelt készülék ütközés érzékelővel rendelkezik, így baj esetén automatikusan riasztási folyamatot kezdeményez. (Posta Biztosító, n.a)

A biztosítók közül többen foglalkoznak a telematika kérdésével a publikus felületeiken, elsődlegesen a technológiai és piaci előnyökkel. Jellemzően a kisebb biztosítók foglalkoznak nyíltan a témával, nagy valószínűséggel azért, mert rugalmasabbak, nyitottabbak az

innovatívabb technikák irányában. Természetesen messzemenő következtetéseket nem vonhatunk le abból, hogy publikusan ki foglalkozik ezzel a témával behatóbban, hiszen biztosítói körökben az ilyen technológiai fejlesztések vagy a kialakított stratégiai szövetségek a kutatási fejlesztési szakaszban jellemzően nincsenek kommunikálva.

Összességében elmondhatjuk, hogy az innovatív technológiák hatékony és eredményes alkalmazása stratégiai kérdés a biztosítók számára, ahol a gyorsaság, rugalmasság, nyitottság és együttműködési készség lesz a kulcs azon üzletfejlesztési, technológiai, big data képességek kiépítéséhez, amelyek elengedhetetlenek az IoT megvalósításához.

Az IoT alkalmazása nemcsak információs és digitális technológiai kérdés a biztosítók részére, hanem ez egy olyan technológiai trend, amely alapvetően megváltoztatja, és egy új evolúciós megvalósítási útvonalra állítja a biztosítói működést.

A fejlődési útvonal hossza és terjedelme nagymértékben függ a biztosító meglévő kulturális, folyamatbeli, termékoldali, ügyfélkezelési és természetesen IT képességeitől. Ezekkel a képességekkel tisztában kell lenni az új stratégia és biztosítói működés kialakításánál.

Az IoT elemi szinten megváltoztatja a biztosítók ügyfélszemléletét. A klasz-

szikus, sok esetben sziget üzemmódban működő biztosítói ügyfélkezelési csatornákat szinkronizáltan kell az ügyfelek szolgálatába állítani – hiszen bármikor, bármilyen témában, bármelyik csatornán kezdeményez az ügyfél, a biztosítónak azonnal tudnia kell reagálni és konzisztens ügyfélélményt biztosítani.

A biztosítóknak ki kell tudniuk lépni a sztenderd termékstruktúrákból és rugalmasan reagálni, illetve elébe menni az ügyféligényeknek, pro-aktívan, aminek előfeltétele a minőségi ügyfeladatok központi megléte. A biztosítók jelenleg is rengeteg forrásból gyűjtnek vagy gyűjthetnek ügyfeleikről, szokásaikról, jellemzőikről adatokat és információkat, viszont sok esetben korlátozottan használják fel ezeket a piaci működésük során. Rengeteg adat halmozódik fel egy hívasközpontban, az ügyfélfogadó helyeken elhelyezett ügyfélsorolókban, a weben, szociális hálón, stb. Az IoT megvalósításával többszörösére nőhetnek ezek az adatforrások, amelyeket megfelelő big data technológiákkal kell kezelni. A technológiánál azonban sokkal fontosabb annak „kitalálása”, hogy mire használja fel a biztosító ezeket az adatokat, milyen üzleti megfontolások és döntések megalapozásához. Ezen a ponton a biztosítási szakemberek nagyfokú kreativitására, nagyobb kockázatvállalására és a biztosítóknál megszokott „konzervatív” magatartáson való túllépésre van szükség.

Kulcsszavak: Internetre kapcsolt dolgok, digitális forradalom, telematikai adatok

JEL: C55, D80

Key words: Internet of Things (IoT), digital revolution, telematics data

JEL: C55, D80

HIVATKOZÁSOK

- ¹ Egy amerikai internetes szolgáltatást nyújtó vállalat, mely kifejezetten böngészőjének köszönhetően vált ismertté.
- ² A felhő rendszerben tárolt fájlok bárholonnan, bármikor elérhetőek bármilyen internetes elérhetőséggel rendelkező eszközről.
- ³ Klasszikusan az első ingyenes fájlcsereprogramként tartják számon, ahol még csak zene átadására volt lehetőség.
- ⁴ Az IoT minden olyan egyedi azonosítóval rendelkező fizikai tárgy, ami adatot tud az internet felé/felől továbbítani olyan technológia segítségével, mint a Wi-Fi, rádiófrekvenciás azonosítás, QR kód, vonalkód, szenzorok és Bluetooth. Ezen fizikai tárgyak lehetnek egészségügyi eszközök, ruházat, hőszabályozó, hordható eszközök, háztartási gépek, gépjárművek vagy más áradók.
- ⁵ A hordható eszközöket valamely testrészünkön hordhatjuk, és a beépített technológiának köszönhetően a mindennapi tevékenységeink során mért adatokat biztosítanak. A legtöbb ilyen eszköz életmód javítással, sportteljesítménnyel és egészséggel kapcsolatban mért adatokat biztosítanak. (Vandrico, n.a).

*Alföldy Katalin – Manager, e-mail: katalin.alfoldy@hu.ey.com,

Seregdy Tamás – Executive igazgató, e-mail: tamas.seregdy@hu.ey.com

ÖSSZEFOGLALÓ

A digitális forradalom, az okostelefonok elterjedése és a folyamatos Internet hozzáférés következménye, hogy egyre több "Internetre kapcsolt dolog" (Internet of Things, IoT) lát napvilágot az élet szinte valamennyi fontos területén – az otthonunkban, az autókban, és az egészség területén, amelyeknek jelentős, a hétköznapiakat is átformáló hatása van.

Az IoT technológiák, amelyekre épülnek az "Internetre kapcsolt dolgaink" izgalmas lehetőségeket nyújtanak a merész és innovatív cégek részére, amelyek készen állnak kihasználni a digitális technológiákat új termékek és szolgáltatások fejlesztéséhez. A digitális technológiák által nyújtott lehetőségek kiaknázhatóvá válnak szinte valamennyi iparágban, így a biztosítások területén is.

A biztosítók részére komoly üzleti lehetőséget teremtenek a digitális technológiák és az IoT, hogy újragondolják meglévő termékeiket, disztribúciós mechanizmusait.

Az internetre kapcsolt digitális eszközök révén a biztosítók pontos, valós idejű adatokhoz jutnak hozzá, amely több működési területen jelenthet előnyöket a biztosítók részére. A valós idejű telematikai adatokra építő üzleti intelligencia eredményesen hozzájárulhat az ajánlatelbírálás és a kárrendezés optimalizálásához, ezáltal a veszteségek csökkentéséhez. Ezen felül új biztosítói árazási modellek jelenhetnek meg és a biztosítók rugalmasabban tudják kielégíteni majd az egyedi ügyféligényeket.

Az Internetre kapcsolt telematikai eszközök használata a legelterjedtebb az autóbiztosítási ágazatban, viszont a penetrációja alig haladja meg az 1% -ot összesen, világviszonylatban. Jelenleg a világon kb. 3 millió eladott "használat alapú" kötvényt tartanak számon összesen.

Az innovatív technológiák hatékony és eredményes alkalmazása stratégiai kérdés a biztosítók számára, ahol a gyorsaság, rugalmasság, nyitottság és együttműködési készség lesz a kulcs azon üzletfejlesztési, technológiai, big data képességek kiépítéséhez, amelyek elengedhetetlenek az IoT megvalósításához.

Az IoT alkalmazása nemcsak információs és digitális technológiai kérdés a biztosítók részére, hanem ez egy olyan technológiai trend, amely alapvetően megváltoztatja, és egy új evolúciós megvalósítási útvonalra állítja a biztosítói működést.

SUMMARY

The consequence of the digital revolution, the widespread use of smartphones and the constant Internet connection, is that more Internet of Things (IoT), as in more devices that are connected to the Internet are introduced to all aspects of our lives – in our homes, in our cars and in healthcare as well, which has a significant and transforming effect on our every day life.

The IoT technologies that render all connected devices possible offer exciting opportunities for daring and innovative companies that are ready to exploit the possibilities in digital technologies in order to develop new products and services. The opportunities offered by digital technologies are exploitable in nearly all industries, as such in the sector of insurances as well.

Digital technology and IoT offer significant business opportunities for insurers to reconsider their already existing products and distribution mechanisms.

By using these connected devices the insurers can acquire precise and real-time data, which can provide as a great opportunity in multiple operating fields for insurers. The business intelligence that is based on real-time telematics data can contribute greatly to the optimization of risk assessment and claim management and as such to the decrease of losses. Furthermore, new insurance pricing models may be developed and insurers will be able to satisfy more flexibly the unique needs of clients.

The use of connected telematics devices is most widespread in the car insurance sector, though the penetration is slightly above 1% worldwide. At the moment about 3 million Usage-Based Insurance (UBI) policies are sold in the whole world.

The efficient and successful application of innovate technologies is a strategic question for insurers, as speed, flexibility, openness and cooperation skills will be key questions from the perspective of building business development, technological and Big Data skills that are essential for the realization of IoT.

The use of IoT is not only a question of information and digital technology for insurers but it is such a technological trend that changes fundamentally the operation of insurers and sets it on a path of new evolutionary implementation.

IRODALOMJEGYZÉK

- Aegon Direkt, 2012 & 2013, Telematika és a női nem, Online: <https://www.aegondirekt.hu/casco-biztositas/hirek/telematika-es-a-noi-nem.html>; Olcsóbb casco: a fiatalok nem szeretnék telematikát, Online: <https://www.aegondirekt.hu/casco-biztositas/hirek/olcsobb-casco-a-fiatalok-nem-szeretnek-telematikakat.html>
- Allianz, 2014, ANT+ technology for health and fitness, Online: <http://www.allianz.com.au/life-insurance/ant-plus-technology-for-health-and-fitness>
- App Promo (2012): Wake Up Call – If You Spend It, They Will Come
Online: <http://app-promo.com/wake-up-call-infographic>
- Balasubramanyam, M., n.a., Benefits of Wearable Technology, Online: <http://www.softwarespecialists.com/benefits-wearable-technology/>
- Bagossy, T., 2013, Veszélyes áru szállítás telematikai rendszerrel: környezeti katasztrófákat előzhet meg, Online: <http://www.hirlabor.hu/2013/01/08/veszelyes-ar-u-szallitas-telematikai-rendszerrel-kornyezeti-katasztrofakat-elozhet-meg>
- Bilton, N., 2015, Why Google Glass Broke, Online: http://www.nytimes.com/2015/02/05/style/why-google-glass-broke.html?mid=nytcare-iphone-share&smprod=nytcare-iphone&_r=2
- BKK, 2014, FUTÁR, Online: <http://www.bkk.hu/fejleszteseink/futar/>
- Bond, V. Jr., 2014, Privacy concerns over vehicle telematics heat up, Online: <http://www.craigslist.com/article/20140914/NEWS/309149983/privacy-concerns-over-vehicle-telematics-heat-up>
- Statt, N., 2014, Google's Nest Lab Acquires Dropcam for \$55 M, Online: <http://www.cnet.com/news/googles-nest-labs-acquires-dropcam-for-555m/>
- Csiszár, Cs. Dr, n.a, A telematikai alkalmazások fejlődési irányai a közösségi közlekedésben, Online: http://real.mtak.hu/23491/1/6_6_u.pdf
- Davies, S., n.a., Beginners' Guide to Telematics Car Insurance, Online: <http://www.gocompare.com/car-insurance/telematics-car-insurance/guide/>
- Diamond, D., 2015, New Apple Watch Leaks Show Device's Promise, Drawbacks for Health Care. Online: <http://www.forbes.com/sites/dandiamond/2015/03/02/what-the-latest-apple-watch-leaks-suggest-for-healthcare/>
- Elliot, P. & Moss, T., 2013, Insurance Sector – The Rise of Machine, Online: http://www.berenberg.com/fileadmin/user_upload/berenberg2013/02_Investment_Banking/Equity_Research/2013_06_12_the_rise_of_the_machines_insurance_sector.pdf
- EMMA, 2013, első magyar mobil bróker kft., Online: http://emmb.hu/landing/about_us
- Ernst & Young, 2012, The quest for telematics 4.0 - Creating sustainable value propositions for connected car. Online: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Key_telematics_considerations_for_the_telecoms_sector/\\$FILE/The_quest_for_telematics_EF0120.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Key_telematics_considerations_for_the_telecoms_sector/$FILE/The_quest_for_telematics_EF0120.pdf) és The quest for Telematics 4.0 - Creating sustainable value propositions supporting car-web integration. Online: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_quest_for_Telematics_4.0/\\$File/The_quest_for_Telematics_4_0.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_quest_for_Telematics_4.0/$File/The_quest_for_Telematics_4_0.pdf)
- Ernst & Young Digital, 2013, Ernst & Young LLP, UK
- Friedman, S. & Cnaan, M., 2014, Overcoming speed bumps on the road to telematics, Online: <http://dupress.com/articles/telematics-in-auto-insurance/?id=us:2el:3pr:dup695:awa:fsi:042214?id=us:2el:3pr:dup695:awa:fsi:042214>
- Glass Almanac, 2015, The History of Google Glass, Online: <http://glassalmanac.com/history-google-glass/1/>
- Graham, F., 2013, The pill that texts the doctor - from inside your body, Online: <http://www.bbc.com/news/business-23620996>
- Gunther, K. J. & Fishman, R., 2012, The Telematics Advantage: Growth, Retention and Transformational Improvement with Usage-Based Insurance, Online: <http://www.cognizant.com/InsightsWhitepapers/The-Telematics-Advantage-Growth-Retention-and-Transformational-Improvement-with-Usage-Based-Insurance.pdf>
- Harris, C., 2013, Privacy Pause, Online: <http://www.canadianunderwriter.ca/news/privacy-pause/1002648504/?&er=NA>
- Inslay, J., 2012, Car insurance: satellite boxes 'make young drivers safer', Online: <http://www.theguardian.com/money/2012/apr/05/car-insurance-premiums-telematics-satellite-box>
- ITWare, n.a., Kojimori – M2M távoli adatgyűjtés, Online: <http://itware.hu/hu/megoldasok/60-kojimori-hu>
- Jeremiah Owyang (2013): Open Research: How Complex Companies Scale Social Business
Online: <http://www.web-strategist.com/blog/category/social-media-management-systems/>
- Klieman & Lyons, 2014, Vehicle Telematics: A Useful Litigation Tool For Attorneys, A Boon To Insurers And The Privacy Concerns Big Data Raises For Us All, Online: http://www.kliemanlyons.com/2014/09/vehicle-telematics-a-useful-litigation-tool-for-attorneys-a-boon-to-insurers-and-the-privacy-concerns-big-data-raises-for-us-all/#_ftn14
- Mabisz, 2014, A magyar biztosítási piac helyzete, Online: http://mabiszkonferencia.hu/files/MABISZ%20Konferencia%202014%2011%2006%20_Pandurics_final.pptx
- McKinsey, 2014, What's Driving the Connected Car, Online: http://www.mckinsey.com/insights/manufacturing/whats_driving_the_connected_car
- Ochs, S., 2014, Apple Unveils HealthKit to Integrate Health and Fitness Data in iOS 8, Online: <http://www.macworld.com/article/2310813/apple-unveils-healthkit-to-integrate-health-and-fitness-data-in-ios-8.html>
- Portfolio, 2015, Biztosítás 2015, Online: http://www.portfolio.hu/rendezvenyek/biztositas_2015/396/reszletes#tb-reszletes
- Posta Biztosító, n.a, Vemoco PostaCasco – Termékinformáció, Online: http://www.postabiztosito.hu/Termek/Gepjar-m-biztositasok/PostaCasco/Tajekoztato/Termekinformaciok_Vemoco
- Prime, R., 2013, The Advantages and Disadvantages of Black Box Insurance, Online: <http://www.telematics.com/the-advantages-and-disadvantages-of-black-box-insurance/> és Telematics and Privacy: How Safe is Your Data?, Online: <http://www.telematics.com/telematics-and-privacy-how-safe-is-your-data/>
- Sandoval, L., 2014, Wearable Technology Can Boost Employee Productivity, Job Satisfaction: Study, Online: <http://www.techtimes.com/articles/6396/20140503/wearable-technology-can-boost-employee-productivity-job-satisfaction-study.htm>
- Supply Chain Monitor, 2014, Új telematikai fejlesztések a szállítmányozásban, Online: <http://www.scmmonitor.hu/logisztika/uj-telematikai-fejlesztések-a-szallitmanyozasban-20141117>
- Telenor, n.a, M2M - Machine-to-Machine: Gépek közti kommunikáció, Online: <https://www.telenor.hu/uzleti-megoldas/m2m>
- T-Systems, n.a, M2M, Online: <http://www.t-systems.hu/megoldasok/telekommunikacio/m2m>; Two DAX companies create a joint customer base, Online: <http://www.t-systems.co.uk/aboutsystems/two-dax-companies-create-a-joint-customer-base-t-systems/1323734>
- Vandrico, n.a, Wearable Technology Database, Online: <http://vandrico.com/wearables>
- Vemoco, n.a, Mit jelent a biztosítási telematika?, Online: <http://vemoco.com/hu/biztosito-tarsasagoknak>
- Vodafone, 2012, BMW chooses Vodafone as its M2M platform supplier, Online: http://m2m.vodafone.com/insight_news/2012-03-05-bmw-chooses-vodafone-as-its-m2m-platform-supplier.jsp
- Vodafone, n.a, M2M iparágak, Online: <https://www.vodafone.hu/uzleti/kozep-nagyvallalatok/szolgáltatások/m2m/m2m-iparágak>
- Vultron, n.a, Referenciák, Online: <http://www.vultron.hu/fooldal.htm>

A BIZTOSÍTÁSI ALKUSZOK ÁLTAL KEZELT ÜGYFÉLPÉNZEK VÉDELME NEK HAZAI SZABÁLYOZÁSA

Dr. Molnár István (Berke & Molnár Ügyvédi Iroda)*

Bevezetés

Jelen cikk olyan témát kíván a teljesség igénye nélkül tárgyalni, melyet eddig egyetlen szakcikk sem dolgozott fel a hazai szakirodalomban. A téma hazai feldolgozásának különös aktualitást ad, hogy

- (i) a Magyar Nemzeti Bank (MNB) a független biztosításközvetítők utóbbi időben lefolytatott felügyeleti ellenőrzése során egyebek mellett az ügyfélpénzek kezelésével kapcsolatban is olyan megállapításokat tett, mely a biztosítási piacot az eddigi gyakorlatok átalakítására készítette;
- (ii) a 2016. január 1. napján hatályba lépő új biztosítási tevékenységről szóló 2014. évi LXXXVIII. törvény (Bitv.) némileg új alapokra helyezi az ügyfélpénzek független biztosításközvetítők általi kezelését;
- (iii) az Egyesült Királyság Legfelsőbb Bírósága a közelmúltban a biztosítási és biztosításközvetítői piac számára is tanulságos és hasznosítható megállapításokat tett az Egyesült Királyság ügyfélpénz védelmi szabályainak mikénti értelmezésével kapcsolatban, mely a hazai joggyakorlat és nem utolsósorban a jogalkotás számára is megfontolandó lehet.

A fentiek előrebocsátása után az ügyfélpénzek védelmének hazai szabályozását illetően két témakört kíván a cikk körbejárni:

- a biztosítási alkuszok ügyfélpénz kezelésének hatályos és 2016. január 1. napjától hatályba lépő szabályai, azok mikénti értelmezése és alkalmazhatósága;
- egy ügyfélpénzeket kezelő biztosítási alkusz esetleges fizetéseketelensége esetén mennyiben nyújtanak hatékony védelmet a hazai jogszabályok az ügyfelek számára.

Az ügyfélpénzek védelmének hazai szabályozása a biztosítási szektorban

Az Európai Parlament és a Tanács biztosításközvetítéséről szóló 2002/92/EK irányelvének

(IMD) 4. cikkely (4) bekezdése szerint, a tagállamok meghoznak minden szükséges intézkedést az ügyfelek védelmében arra az esetre, ha a biztosításközvetítő nem képes az ügyfél által befizetett biztosítási díjat a biztosítóintézetnek továbbítani, a(z) ügyfelet megillető követelés összegét továbbítani vagy a díjat a biztosítottak visszaadni. Ilyen intézkedésnek tekinti az IMD az alábbiak bármelyikét:

- (a) az olyan jogszabályi vagy szerződésben meghatározott rendelkezéseket, amelyek következtében az ügyfél által a közvetítőnek fizetett összegeket úgy kell kezelni, mintha azt a biztosítóintézetnek fizették volna be, miközben

a biztosítóintézet által a közvetítőnek kifizetett összegeket mindaddig, amíg azokat az ügyfél ténylegesen meg nem kapja, nem lehet úgy kezelni, mintha az ügyfélnek fizették volna ki;

- (b) azt a követelményt, hogy a biztosításközvetítők állandó jelleggel rendelkezzenek olyan pénzügyi teljesítőképességgel, amely eléri a beszedett éves díjak 4%-át, de legalább 15.000 eurót;
- (c) azt a követelményt, hogy az ügyfelek pénzt szigorúan elkülönített ügyfélszámlákon keresztül kelljen utalni, és ezeket a számlákat (a közvetítő) fizetéseketelensége esetén ne lehessen felhasználni más hitelezők kielégítésére;
- (d) azt a követelményt, hogy garancia-alapot kell létrehozni (az ügyfélpénzek védelmére).

A biztosítókról és a biztosítási tevékenységről szóló 2003. évi LX. törvény (Bit.) ezek közül valójában csak az ügyfélpénzek

Az alkusz az ügyfél által befizetett, a biztosítót megillető, vagy a biztosító által kifizetett, az ügyfelet megillető pénzeszközzel sajátjaként nem rendelkezhet.

elkülönítését vezette be, mert ugyan a Bit. 38. § (1) bekezdése tartalmaz minimális alaptőke követelményt a biztosítási alkuszok (és a többes biztosítási ügynökök) esetében, ennek összege azonban nem függ a kezelt ügyfélpénzek nagyságrendjétől, továbbá sem a „risk transfer” (a) pont szerinti, sem a garanciaalap (d) pont szerinti intézményét nem vezette be a Bit, és ezen a Bitv. sem változtat.

A hatályos Bit. 42. § (2) és (3) bekezdése szerint, a független biztosításközvetítő köteles az ügyfél által befizetett, a biztosítót megillető, illetve a biztosító által befizetett, az ügyfelet megillető összegeket elkülönített ügyfélszámlákon tartani. Az ügyfélszámlákon szereplő összegek más hitelezők kielégítésére csőd-, illetve felszámolási eljárás esetén sem használhatók fel. A (2) bekezdés alkalmazásában ügyfélszámlának tekintendő az a letéti számla, amelyen a független biztosításközvetítő kizárólag az ügyfelek által befizetett, a biztosítót megillető, illetve a biztosító által befizetett, az ügyfelet megillető összegeket tarthatja.

A 2016. január 1. napján hatályba lépő Bitv. 404. § (1) – (3) bekezdései szerint, az alkusz az ügyfél által befizetett, a biztosítót megillető, vagy a biztosító által kifizetett, az ügyfelet megillető pénzeszközzel sajátjaként nem rendelkezhet, betétként nem kezelheti, az az alkusz felszámolása esetén — a Cstv. rendelkezéseitől eltérően — nem része a felszámolás körébe tartozó vagyonnak. Ha az alkusz az (1) bekezdés szerinti pénzeszközt a befizetést vagy a kifizetést követő munkanap végéig a jogosultnak nem továbbítja, a pénzeszközt tagállamban székhellyel rendelkező hitelintézetnél vezetett letéti számlára (elkülönített ügyfélszámla) helyezi el. Az alkusz az ügyfélszámla kezelésére vonatkozó részletes szabályokat pénzügyi szabályzatban rögzíti.

Az ügyfélszámlával kapcsolatos gyakorlati problémák

A Bit. fent hivatkozott rendelkezése számos értelmezési kérdést felvet a gyakorlatban, melyek közül az MNB utóbbi időben lefolytatott célvizsgálatai pl. azt a

kérdést hozták felszínre, hogy a biztosítási alkuszok vajon levonhatják-e a Bit. szerinti ügyfélszámlán kezelt biztosítási díjakból az őket megillető jutalékot és azt átutalhatják-e saját (fő)számlájukra. Érdekes módon ez a kérdés nem merül fel, ha az alkusz nem tesz eleget szegregációs kötelezettségének, avagy eleget tesz ugyan, de még azelőtt levonja saját jutalékát (a biztosítóval kötött megállapodása alapján) mielőtt az ügyfélpénzt a Bit. szerinti ügyfélszámlára utalná.

Nézzük, hogy a Bit. § (2) és (3) bekezdése a gyakorlatban milyen értelmezési kérdéseket vet(et) fel:

- (i) milyen kötelezettség vezethető le abból, hogy a normaszöveg többes számot használ, amikor úgy rendelkezik, hogy az alkusz köteles az ügyfél által befizetett, a biztosítót megillető, illetve a biztosító által befizetett, az ügyfelet megillető összegeket elkülönített ügyfélszámlákon tartani:
 - (a) elegendő egy-egy ügyfélszámlát vezetni a biztosítók (ügyfeleket megillető) kifizetéseinek, illetve az ügyfelek (biztosítókat) megillető befizetéseinek; vagy
 - (b) biztosítónként és ügyfelenként külön-külön kell ügyfélszámlákat vezetni?
- (ii) az ügyfélpenzeket eleve az ügyfélszámlára kell beszédni, vagy megengedett az alkusz főszámlájára való beszédés is azzal, hogy ésszerű határidőn belül az ügyfélpenzeket át kell utalni az ügyfélszámlá(k)ra?
- (iii) ha az alkusz nem vezet biztosítónként és/vagy ügyfelenként ügyfélszámlát, úgy miként alakul a kielégítési sorrend
 - (a) egyfelől a biztosítók és az ügyfelek között, azaz élvez-e bármelyik prioritást;

(b) másfelől hogyan alakul a kielégítés, ha az ügyfélszámlán elhelyezett pénzek hiányt mutatnak a teljes ügyfélköveteléshez képest?

(iv) összefügg az előző kérdéssel, hogy vajon csak az ügyfélszámlán ténylegesen elhelyezett pénzeszközök minősülnek-e ügyfélpenzek és így nem használhatók fel más hitelezők követeléseinek a kielégítésére, vagy az olyan egyébként azonosítható ügyfélpenzek sem, melyek nem kerültek átvezetésre egy ügyfélszámlára?

(v) ha az alkusz egyes biztosítókkal olyan megállapodással rendelkezik, hogy az alkusz számlájára teljesített díjbefizetéseket úgy kell tekinteni, mintha az ügyfél közvetlenül a biztosító számlájára teljesített volna (Risk Transfer Megállapodás), úgy az ilyen biztosítókat megillető díjbefizetések ügyfélpenznek minősülnek-e és el lehet-e egyáltalán ezeket helyezni az ügyfélszámlán?

(vi) nettósíthatja-e az alkusz az ügyfélszámlán elhelyezett biztosítási díjakat olyan módon, hogy a biztosítási díjra jogosult biztosítóval kötött megállapodása alapján az őt megillető jutalékot levonja és átutalja saját (fő)számlájára?

A teljesség igénye nélkül felvetett fenti kérdések alapján is látható, hogy a gyakorlatban a legtöbb problémát leginkább az ügyfélpenzek védelmével kapcsolatos alulszabályozottság jelenti. A Bit. lakonikusan tömör kétmondatnyi megfogalmazásából számos kérdésre jogértelmezéssel sem adható válasz. Ezzel szemben pl. az Egyesült Királyságban az ottani felügyelő hatóság, a Financial Conduct Authority által kiadott, kötelező érvényű, terjedelmes és kellően szofisztikált előírások szabályozzák

az ügyfélpenzek biztosításközvetítők általi kezelését. Ez a szabályozási eszköz az ún. Client Asset Sourcebook (CASS), mely csak az ügyfélpenzek védelmére vonatkozó előírásokat több száz pontban szabályozza.

Ügyfélszámlák száma

Az érdemi kérdés vizsgálata előtt rögzíteni kell, hogy az MNB utóbbi időkből lefolytatott vizsgálatai komoly tanulságot szolgáltatnak a független biztosításközvetítői piac számára: a többség vagy egyáltalán nem vezetett ügyfélszámlát, vagy ügyfélszámla gyanánt egy egyszerű alszámlát nyitottak és vezettek az ügyfelektől beszédett biztosítási díjak kezelésére. Ma már nyilvánvaló az egész piac számára, hogy az ügyfélpenzeket is kezelő biztosítási alkuszok ügyfélszámlaként letéti számlát kötelesek nyitni és vezetni.

Kevésbé egyértelmű, hogy hány ügyfélszámlával köteles egy biztosítási alkusz rendelkezni. A Bit. § (2) bekezdésének egyszerű nyelvtani értelmezése alapján, az ügyfelek díjbefizetéseit, és a biztosítók által kiutalt kártérítést / biztosítási szolgáltatást, illetve díjvisszatérítéseket egyaránt kezelő alkusz legalább kettő ügyfélszámlát köteles vezetni: egyet a biztosítókat megillető díjak kezelésére, egyet pedig az ügyfeleket megillető pénzeszközök kezelésére.

Ennél több ügyfélszámla vezetésére vonatkozó kötelezettség nem vezethető le a normaszövegből. Ezzel együtt életszerű elvárás egyes biztosítók és ügyfelek részéről, hogy az őket megillető, illetve általuk befizetett pénzeszközöket a biztosítási alkusz kezelje külön mások pénzeszközeitől, praktikusan egy dedikált külön ügyfélszámlán. Ismert a piacon olyan biztosító, mely csak azzal a feltétellel jogosítja fel az alkuszokat

díjbeszedésre, hogy az így beszédett díjakat nem elegyítik más biztosítókat megillető díjakkal, hanem külön ügyfélszámlát vezetnek az adott biztosító számára. Ez a biztosító és a neki díjat fizető ügyfelek szempontjából is kedvező helyzetet teremthet az alkusz esetleges fizetéseképtelensége esetén, ide nem értve azt az esetet, ha az összes ügyfélszámlán lévő (és azon kívül fellelhető, de azonosítható) ügyfélpenzt össze kell vonni (Pooling), ha kevesebb az alkusz (felszámolója) által nyilvántartott és rendelkezésre álló ügyfélpenz, mint az alkusszal szembeni - akár biztosítók, akár ügyfelek által érvényesített - ügyfélpenzre vonatkozó követelés (ld. később).

A CASS 5.5.13 pontja ezzel kapcsolatban úgy rendelkezik, hogy az alkusz rendelkezhet egy általános ügyfélszámlával, illetve az ügyfél erre irányuló kérése esetén dedikált ügyfélszámlákkal is.¹ Egyebekben az alkusz belátására bízta a CASS szabályozása, hogy hány ügyfélszámlát vezet, azt ugyanakkor leszögezi, hogy a dedikált ügyfélszámla is ugyanúgy részt vesz a Pooling-ban, mint az általános ügyfélszámla, azaz a biztosítási

Az ügyfélpenzeket is kezelő biztosítási alkuszok ügyfélszámlaként letéti számlát kötelesek nyitni és vezetni.

alkusz fizetéseképtelensége esetén a dedikált ügyfélszámla nem hordoz előnyöket.²

A teljesség kedvéért megjegyezzük, hogy a Bitv. 404. § (2) és (3) bekezdése már többes számot sem használ, hanem arra kötelezi az alkuszt, hogy az ügyfél által befizetett, a biztosítót megillető, vagy a biztosító által kifizetett, az ügyfelet meg-

illető pénzeszközt ügyfélszámlán helyezze el. Ez további részletszabályok hiányában csak bonyolítja a felszámoló dolgát, ha az alkusz fizetése képtelensége esetén arról akar dönteni, hogy az ügyfélszámláról kinek, milyen sorrendben és arányban teljesítsen kifizetést, feltéve, hogy hiány mutatkozik az alkusz által kezelt ügyfélpénzekben.

Díjbeszedés az alkusz főszámlájára vagy az ügyfélszámlára

A Bit. 42. § (2) bekezdésének azon megfogalmazása alapján, hogy a független biztosításközvetítő az ügyfélpénzeket köteles ügyfélszámlákon tartani, a biztosítási piac azt az értelmezést vezette le és gyakorlatot alakította ki, hogy megengedett az ügyfélpénzeket nem közvetlenül az ügyfélszámlára beszédni, ha később megtörténik ezeknek a pénzeszközöknek az ügyfélszámlára való transzferálása.

A fenti értelmezés helyességét megerősíti a Bitv. 404. § (2) bekezdése, mely szerint a biztosítási alkusz csak akkor köteles az ügyfélpénzt ügyfélszámlára helyezni, ha azt a befizetést vagy a kifizetést követő munkanap végéig a jogosultnak (biztosítónak vagy ügyfélnek) nem továbbítja.

Kielégítési sorrend az ügyfélpénzek kiadása során

Sem a Bit., sem pedig a Bitv. nem állapít meg kielégítési sorrendet az ügyfélpénzekre jogszerű igényt formáló hitelezők (biztosítók és ügyfelek) között abban az esetben, ha az ügyfélpénzeket illetően hiány mutatkozik a biztosítási alkusz felszámolási eljárásában. Ennek megfelelően arra nézve sincs szabály, hogy az

ügyfél által befizetett, vagy a biztosítók által kifizetett pénzeszközök kielégítése élvez-e prioritást, függetlenül attól, hogy a hitelezők ezen két csoportját megillető ügyfélpénzeket az alkusz ugyanazon az ügyfélszámlán, vagy külön ügyfélszámlán tartotta-e.

A CASS 5.6 pontja e tekintetben is egyértelmű szabályozást tartalmaz: az ügyfélszámlán a biztosítók javára kezelt pénzeszközök (jellemzően biztosítási díjak) kielégítésével szemben elsőbbséget élveznek az ügyfelek javára kezelt pénzeszközök (jellemzően a biztosítási szolgáltatások és a díjvisszatérítések), azzal, hogy mind az ügyfelek, mind pedig a biztosítók körében követelésarányos a kielégítés.

Szegregált és nem szegregált ügyfélpénzek

Adott esetben nem jelentéktelen az a kérdés, hogy vajon mitől válik az ügyfélpénz a biztosítási alkusz felszámolási eljárásában olyan ügyfélpénzzé, mely nem képezi a felszámolási vagyon részét, azaz abból más hitelezők nem kereshetnek kielégítést? Az egyik lehetséges megközelítés szerint ebbéli minőségét az ügyfélpénz éppen azáltal nyeri el, hogy azt az alkusz ügyfélszámlára helyezi, míg a másik megközelítés szerint, az egyébként azonosítható ügyfélpénz a szegregációtól függetlenül, azaz ügyfélszámlára helyezéstől függetlenül is ügyfélpénznek minősül.

Ez a kérdés hazai léptékkal mérve felfoghatatlan tétre menő kérdéssé éleződött ki a közelmúltban a Lehman Brothers International (Europe) (LBIE) csődeljárásában, mely kérdést végül 3:2 arányban meghozott döntésével az Egyesült Királyság Legfelsőbb

Bírósága döntött el.³ Az ítélet ugyan a MiFID implementációjaként született CASS szabályokat értelmezi, a Legfelsőbb Bíróság azonban olyan általános érvényű megállapításokat tett az ügy kapcsán, melyek miatt egyetért az angol jogi szakma abban, hogy ezek a megállapítások a biztosítási szektor hasonló CASS szabályainak értelmezése során is megfelelően irányadók lehetnek.

Az LBIE ügy tényállása szempontjából releváns, hogy

- (i) az LBIE közvetlenül azt megelőzően, hogy megindult ellene a felszámolási eljárás, az ügyfélpénzek tetemes részét (még) nem helyezte át ügyfélszámlára, ezért az ügyfélpénzek jelentős része ügyfélszámlán, míg egy másik része az LBIE főszámláján volt a felszámolási eljárás megindulásának pillanatában;
- (ii) a CASS – biztosításközvetítőkre és befektetési vállalkozásokra egyaránt irányadó szabályai szerint – ún. „primary pooling event” bekövetkezése esetén, mint amilyen az LBIE felszámolás alá kerülése volt, az összes ügyfélszámlán lévő ügyfélpénzt össze kell vonni (Pooling), mely esetben az ügyfelek követeléseik arányában nyerhetnek kielégítést – a felszámolási vagyonba nem tartozó – ügyfélpénzekből.

A bíróság által az LBIE ügyben eldöntendő kérdés az volt, hogy

- (i) csak a szegregált (a felszámolás elrendeléséig ügyfélszámlára helyezett) ügyfélpénzek vesznek részt a Pooling-ban, vagy esetleg olyan ügyfélpénzek is, melyek az LBIE saját számláján maradtak; illetve
- (ii) a felszámolási vagyon részét nem

képező (szegregált) ügyfélpénzek felosztásából azok az ügyfelek is részesülnek-e, akiknek pénzeszközeit az LBIE nem helyezte el ügyfélszámlán?

A Legfelsőbb Bíróság többségi álláspontja az volt, hogy

- (i) a Pooling azokat az azonosítható ügyfélpénzeket is érinti, melyek a felszámolás kezdő időpontjában nem kerültek (még) ügyfélszámlára, és
- (ii) az így mutatkozó ügyfélpénzből azok az ügyfelek is részesülnek, akiknek pénzeszközeit nem utalta az LBIE ügyfélszámlára, azaz a Pooling alkalmazásában nem a tényleges szegregáció minősíti az ügyfelek pénzeszközeit ügyfélpénzzé.⁴ A többségi állásponttal Lord Hope és Lord Walker főbírók nem értettek egyet. Az ő kisebbségi álláspontjuk akik szerint, a Pooling kizárólag a ténylegesen ügyfélszámlán elhelyezett ügyfélpénzeket érintheti és ennek megfelelően az ügyfélszámlán található pénzeszközökből azok az ügyfelek nem részesülhetnek, akiknek pénzeszközeit az LBIE elmulasztotta ügyfélszámlára helyezni.

Az Egyesült Királyság Legfelsőbb Bírósága szerint tehát az ügyfélpénzek védelme szempontjából az ügyfélszámlán való tényleges elhelyezés és kezelés nem meghatározó jelentőségű abból a szempontból, hogy az ügyfélpénz a felszámolási vagyonba tartozik-e vagy sem. Ha ugyanis az ügyfélpénz azonosítható, azt a felszámoló annak ellenére ügyfélpénzként köteles kezelni, hogy az elégedett a vállalkozás felszámolási vagyonával. Így pedig a szegregált és nem szegregált ügyfélpénzek a Pooling keretében összeadódnak és közös – a felszámolási vagyonba nem tartozó - kielégítési alapját képezik az ügyfélköveteléseknek.

A hazai biztosítási jogalkalmazás és jogalkotás nem ismerte még fel a fenti kérdések jelentőségét, ezért de lege ferenda mindenképpen javasolt a Bitv. esetleges módosítása, még azt megelőzően, hogy egy jelentős és nem várt fizetésképtelenség irányítaná rá a figyelmet a szabályozatlanságban rejlő veszélyekre.

Risk Transfer

Az IMD és a CASS is az ügyfélpénzek szegregálásának adekvát alternatívájaként kezelik a Risk Transfer intézményét, melynek értelmében a biztosításközvetítő a biztosítóval kötött írásbeli megállapodása alapján jogosult az ügyféltől átvenni (beszedni) a biztosítási díjat, s mely esetben úgy kell tekinteni, mintha a díjat közvetlenül a biztosítónak fizették volna. Ebben az esetben tehát az ügyfélnek akkor sem kell kétszer

a biztosított (ügyfél) részére kifizetésre kerültek volna. Következésként Risk Transfer esetében a biztosító viseli annak mindennemű hitelezési kockázatát, hogy a biztosítás közvetítő fizetésképtelenné válik:

- (i) a biztosítási díjak alkusznál való „beragadása” ellenére viseli az alkusz által közvetített biztosítási szerződésben vállalt kockázatot, és
- (ii) az ügyfélnek járó és az alkusznak kifizetett pénzeszközök tekintetében viseli a kétszeri fizetési kényszer veszélyét.⁵

A CASS 5.1.5 pontja alapján ilyen esetben ezek a pénzeszközök nem minősülnek ügyfélpénznek és ennek megfelelően csak a biztosító kifejezetten írásbeli hozzájárulásával helyezhetők ügyfélszámlára, ami azzal van összefüggésben, hogy amint láthattuk, az ügyfélszámlán elhelyezett pénzeszközökből való kielégítés szempontjából az ügyfelek követeléseit prioritást élveznek a biztosítók

A Risk Transfer intézménye értelmében a biztosításközvetítő a biztosítóval kötött írásbeli megállapodása alapján jogosult az ügyféltől átvenni (beszedni) a biztosítási díjat, s mely esetben úgy kell tekinteni, mintha a díjat közvetlenül a biztosítónak fizették volna.

megfizetnie a biztosító kockázatvállalásának ellenértékét képező díjat, ha az alkusz időközben fizetésképtelenné válna. A Risk Transfer eredményeként ugyanis a biztosító annak ellenére kockázatban áll, hogy a közvetítőnek megfizetett biztosítási díj valójában nem jutott el hozzá. Ezzel szemben a közvetítőnek fizetett kártérítés / biztosítási szolgáltatás, illetve díjvisszatérítés esetében az alkusz fizetésképtelensége esetén nem lehet úgy tekinteni, mintha ezek az összegek

(díjköveteléseivel) szemben

A hazai piacon is ismertek olyan megállapodások, melyek a Risk Transfer fent bemutatott konstrukcióját intézményesítik egyes biztosítók és egyes alkuszok között. Mivel nyilvánvaló, hogy Risk Transfer esetén nem az ügyfél, hanem a biztosító viseli a biztosításközvetítő fizetésképtelenségének kockázatát, ezért a biztosítók csak kivételesen és csak egyes kiemelt alkuszokkal kötnek ilyen Risk Transfer Megállapodásokat.

Miután a Bit. nem implementálta az IMD 4. cikkely (4) bekezdésének a) pontja szerinti Risk Transfer intézményét, igaz nem is tiltja Risk Transfer Megállapodások kötését, s ennek megfelelően olyan rendelkezést sem tartalmaz, hogy Risk Transfer esetén a biztosítási alkusz mentesülne a Bit. 42. § (2) és (3) bekezdése szerinti kötelezettségek alól, ezért kijelenthető, hogy a Risk Transfer által érintett biztosítókat megillető díjakat, illetve az ilyen biztosítók kifizetéseit egyaránt és ugyanúgy ügyfélszámlán kell tartani, mintha nem lenne a felek között Risk Transfer megállapodás. Az ügyfelek szempontjából ez így kettős védelmet jelent.

Az MNB jogi álláspontja szerint a biztosítási alkusz nemcsak hitelezői, hanem saját maga számára sem végezhet utalást az ügyfélszámláról.

Biztosítási díjak nettósítása az ügyfélszámlán

A közelmúltban sok biztosító és biztosítási alkusz paradigmaváltást volt kénytelen végrehajtani, mert az MNB úgy értelmezte / értelmezi a Bit. ügyfélpénz védelmi szabályait, hogy azok kizárják, hogy az ügyfélszámlán elhelyezett biztosítási díjakból az alkusz – a biztosítókkal kötött írásbeli

megállapodása kifejezett felhatalmazása alapján - levonja saját jutalékát és azt átutalja saját (fő)számlájára.

Az MNB jogi álláspontja szerint a biztosítási alkusz nemcsak hitelezői, hanem saját maga számára sem végezhet utalást az ügyfélszámláról, és ettől a Bit. 42. § (2) bekezdéséből levezetett közjogi szabálytól az alkuszok és a biztosítók megállapodása sem térhet el.

Érdeemes megjegyezni, hogy pl. a CASS 5.5.16(1) pontja alapján kifejezetten engedélyezett a jutalékok levonása az ügyfélszámlán elhelyezett / oda befolyt biztosítási díjból.⁶

Ezzel együtt úgy tűnik, hogy a hazai biztosítási piac együtt tud élni az MNB által újraértelmezett Bit. szabállyal is, mert abból, hogy a Bit. 42. § (2) és (3) bekezdéséből következően az ügyfélpénzeket nem az ügyfélszámlára kell beszedni, hanem csak ott kell tartani, levezethető az a Bitv. 404. § (2) bekezdésében már kifejezetten is elismert jogszerű gyakorlat, hogy az alkusz a saját főszámlájára szedi be a biztosítási díjakat, majd az ügyfélszámlára már a jutalékával csökkentett nettó díjat utalja át.

De lege ferenda

Miután a hazai biztosítási jogalkalmazás és jogalkotás egyelőre nem ismerte még fel a fenti kérdések jelentőségét, ezért de lege ferenda indokolt lehet a Bitv. esetleges módosítása.

⁵Dr. Molnár István (Berke & Molnár Ügyvédi Iroda) e-mail: istvan.molnar@berkemolnarlawfirm.hu

Kulcsszavak: Fogyasztóvédelem

JEL: D18

Key words: Consumer Protection

JEL: D18

ÖSSZEFOGLALÓ

Az ügyfélpénzek védelme kiemelten fontos területe a pénzügyi termékek közvetítését érintő jogi szabályozásnak. Hazánkban a biztosításközvetítők pénzkezelési gyakorlatának és jogi szabályozásának kérdéseit átfogó cikkben eddig még nem dolgozták fel. A jelen cikk erre tesz kísérletet, kiemelt figyelemmel a közelmúlt felügyeleti tapasztalataira és a 2016-tól hatályba lépő új biztosítási törvény ezzel kapcsolatos rendelkezéseire is. A cikk jog összehasonlító jelleggel a hazai szabályozást összeveti az Egyesült Királyság szabályozásával is.

SUMMARY

Protection of client money is an exceptionally important field of legal regulation concerning intermediation of financial products. Practice and regulation of client money rules in Hungary have not been elaborated in comprehensive article so far. Present article makes an attempt to this, considering the observations of financial supervision of recent past and the relevant regulations of the new Insurance Act entering into force as of 1st January 2016. The article gives comparative law analysis of the Hungarian and the much more sophisticated UK regulation as well.

HIVATKOZÁSOK

¹ A firm can hold client money in either a general client bank account (CASS 5.5.38 R) or a designated client bank account (CASS 5.5.39 R). A firm holds all client money in general client bank accounts for its clients as part of a common pool of money so those particular clients do not have a claim against a specific sum in a specific account; they only have a claim to the client money in general. A firm holds client money in designated client bank accounts for those clients who requested that their client money be part of a specific pool of money, so those particular clients do have a claim against a specific sum in a specific account; they do not have a claim to the client money in general unless a primary pooling event occurs. If the firm becomes insolvent, and there is (for whatever reason) a shortfall in money held for a client compared with that client's entitlements, the available funds will be distributed in accordance with the client money (insurance) distribution rules.

² Ld. CASS 5.5.40 - (1) A firm may operate as many client accounts as it wishes.

(2) A firm is not obliged to offer its clients the facility of a designated client bank account.

(4) Where a firm holds client money in a designated client bank account, the effect upon the failure of the firm (which is a primary pooling event) is that money held in the designated client bank account is pooled with money in every other client bank account of the firm. Accordingly, clients whose money is held in a designated client bank account will share in any shortfall resulting from a failure of the firm.

³ Ld. Lehman Brothers International (Europe) (in administration) v CRC Credit Fund and others (2012) UKSC 6.

⁴ "The argument that no actual segregation was required for participation in the client money pool was supported both by the language, and a purposive interpretation, of CASS 7. Under the CASS 7 regime, all client money was subject to the statutory trust and the intention was to safeguard the assets of all clients. To exclude from the distribution regime identifiable client monies in house accounts would run counter to the policy underlying CASS 7 by creating a bifurcated scheme under which clients had different levels of protection depending on whether their money was held in a segregated or a house account. The true purpose of the scheme was to provide a high level of protection to all clients, and in view of the overriding purpose of the scheme, it was unlikely that the intention was that client monies that had yet to be segregated under the alternative approach were to be treated differently from money that had been segregated".

⁵ Ld. CASS 5.2.1 - If a firm holds money as agent of an insurance undertaking then the firm's clients (who are not insurance undertakings) will be adequately protected to the extent that the premiums which it receives are treated as being received by the insurance undertaking when they are received by the agent and claims money and premium refunds will only be treated as received by the client when they are actually paid over. The rules in CASS 5.2 make provision for agency agreements between firms and insurance undertakings to contain terms which make clear when money should be held by a firm as agent of an undertaking. Firms should refer to CASS 5.1.5 R to determine the circumstances in which they may treat money held on behalf of insurance undertakings as client money.

⁶ Ld. CASS 5.5.16(1) - A firm may draw down commission from the client bank account if:

(a) it has received the premium from the client (or from a third party premium finance provider on the client's behalf); and
(b) this is consistent with the firm's terms of business which it maintains with the relevant client and the insurance undertaking to whom the premium will become payable; and the firm may draw down commission before payment of the premium to the insurance undertaking, provided that the conditions in (a) and (b) are satisfied.

A LAKÁSÉRT ÉLETJÁRADÉK TERMÉKEK KERESLETÉRŐL ÉS HASZNOSSÁGÁRÓL

Nagy Zsolt, MSc (KPMG)*

Bevezetés

A tanulmány az időskorúak (nyugdíjasok) számára lakásért életjáradékot kínáló pénzügyi konstrukciókkal foglalkozik. A konstrukciók lényege, hogy valamely szolgáltató az idős szerződő(k) által kizárólagosan birtokolt, tehermentes ingatlan tulajdonjogának átruházása fejében az idős szerződő számára életjáradékot és esetlegesen egy jelentősebb összegnek a szerződés aláírása utáni azonnali kifizetését vállalja úgy, hogy az idős szerződő az ingatlanra vonatkozóan holtig tartó haszonélvezeti jogát megőrizheti.

Kutatásaimat elsősorban az motiválta, hogy véleményem szerint a hazai társadalom előregedése, a saját tulajdonban lévő lakásállomány magas aránya együttesen elvben ideális feltételeket biztosíthatnak az ilyen típusú, a nyugdíj jövedelem kiegészítésére is alkalmas termékek elterjedéséhez. Sajnos a közelmúlt hazai piaci tapasztalatiból azonban nem nyerhetünk e tárgyban megerősítést, ugyanis az elmúlt 10 év próbálkozásai csak mérsékelt sikerrel jártak, ráadásul a Biztosítási törvény (Bit.) 2015. január 1-jei módosítása értelmében az életjáradékok üzletszerű kötése kizárólag a Bit. rendelkezéseivel összhangban folytatható, vagyis biztosítási tevékenységnek minősül (Bit.

231.§/C.). Ilyen módon, bár a lakásért életjáradék termékek vásárlói a biztosítási törvény a szolgáltatókra vonatkozó szigorú kritériumai miatt elvben jelentősebb védelem mellett köthetnek ilyen szerződéseket, azonban ezáltal a korábban ilyen tevékenységet folytató szolgáltatók a jövőben nem fogadhatnak be új szerződéseket. Mivel a hazai biztosítók a cikk írásának időpontjáig nem jelezték a piacra való belépési szándékukat (Biztosítási szemle [2015]), ezért a lakásért életjáradék termékek piacát - átmenetileg biztosan - a teljes megszűnés fenyegeti.

A tanulmány az ismertetett piaci kilátások (pontosabban a rövid távú kilátások hiánya) mellett arra keresi a választ, hogy vajon a lakásért életjáradék termékek iránti kereslet létezése valóban alátámasztható-e kvantitatív módszerekkel. A vizsgálatok felépítése a következő.

Először röviden kitérek azokra a szempontokra, melyek elősegíthették a lakásért életjáradék termékek piacának hazai kialakulását; úgy, mint az idősebb generációk számára egyre kritikussabbá váló demográfiai és nyugdíjhelyzet, illetve a saját tulajdonú lakások magas aránya. Ezután röviden bemutatom a lakásért életjáradék termékeket és a termékcsoport elmúlt 10 évének hazai tapasztalatait. Majd a módszertani rész

keretében először bemutatásra kerül a lakásért életjáradék termékek árazására a hagyományos életbiztosítási díjkalkulációs logika mentén megalkotott modell. Ezt az alkalmazott hasznosságelméleti modellszámot követi. Ezután megvizsgálom az ár és hasznossági modell együttes alkalmazásával az idős döntéshozó optimális fogyasztási pályát és az elérhető hasznosságot a lakásért életjáradék termék vásárlása nélkül, illetve három kiemelt lakásért életjáradék konstrukció választása esetén. Végül a következtetések levonása során rámutatok, hogy bár a hasznosságelméleti elemzés alapján a lakásért életjáradék termékek iránt jelentős lehet a piaci kereslet, de a kínálati oldal problémái mégis jelentősen hátráltathatják, illetve megakadályozhatják a termékek aktív hazai piacának kialakulását.

Cikkem megírása során jelentősen támaszkodtam „Ingatlanfedeztetű járadékkonstrukciók – A lakásért életjáradék termékek kockázata és hasznossága” című, 2013-ban megvédett Biztosítási és pénzügyi matematika mesterszakos szakdolgozatomra, továbbá a hasznosságelméleti megközelítés alapját jelentő „A »Reverse mortgage« termékek hatása az időskorúak fogyasztására és jólétére” című Tudományos Diákköri dolgozatomra is.

A lakásért életjáradék termékek hazai elterjedését elősegítő tényezők

Az európai országok társadalmainak többségéhez hasonlóan Magyarországon a társadalma is fokozatosan előregszik, mely elsősorban a tartósan alacsony

termékenységi aránynak és a várható élettartam növekedésének köszönhető. A mutató értéke az 50-es évek vége óta csak a 70-es években érte el a fejlett országokban a népesség reprodukciójához szükségesnek tekintett 2,1-es értéket. A 90-es évek második fele óta tapasztalt, 1,2-1,4 közötti értéke pedig már meglehetősen alacsonynak mondható.¹ Így az egyre kisebb létszámú aktív korú népességre hárul az a teher, hogy a várható élettartam (Májner-Kovács [2011] 808. oldal szerinti) növekedése miatt egyre jelentősebb létszámú idős, inaktív népesség nyugdíját kitermelje. Különösen a fentiekben már említett, 50-es és 70-es évekbeli termékenyebb korszakokban született népes generációk nyugdíjba vonulása jelenthet majd komoly társadalmi terhet.

A nyugdíjasok aktív korúakhoz viszonyított arányát az időskori függőségi rátával mérik. Magyarországon ennek értéke 1990-ben 20,0%, 2010-ben 24,2% volt. Már ezek az értékek is magasak, ezek szerint átlagosan öt, illetve négy aktív korúra jutott egy idős. Az előreszámítások szerint ezek az értékek 2040-re 39,5%-ra, 2060-ra pedig 57,8%-ra nőhetnek, amik viszont már különösen magas értékek. Utóbbi 2060-ban már az EU-27 akkori átlagát is meghaladhatná. (Habicsekne [2011], 4. old. alapján) Az öregedési indexnek, ami az idősök fiatalokhoz viszonyított arányát adja meg és az öregedési folyamat jövőbeni kilátásait vetíti előre, 2011-ben mért 114,7%-os értéke szintén alátámasztja a borús demográfiai kilátásokat (Bálint és Spéder [2012] 90. old.).

A nehéz demográfiai helyzet várhatóan a nagy társadalmi ellátórendszerekre (nyugdíj- és egészségügyi rendszer) is egyre növekvő terhet ró, azaz nyugdíj boomra számíthatunk (Bora [2014]). A nyugdíjrendszer kiadásai 2008 óta minden évben meghaladták a GDP 11%-át.² Ezek a kilátások felértékelik az öngondoskodás és az időskori nyugdíj-kiegészítési lehetőségek fontosságát. Azonban ebben a tekintetben a magyarországi kötelező magán-nyugdíjpénztári rendszer nagy részének államosítása igen komoly visszalépésnek értékelhető, ugyanis ezzel 2010 és 2012 között közel 3100 Mrd Ft-tal csökkentek a magán-nyugdíjpénztárakban tartott nyugdíj célú megtakarítások, míg az önkéntes nyugdíjpénztári portfólió értéke 2008 és 2014 vége között csak nagyjából 300 Mrd Ft-tal növekedett.³ Bár a nyugdíjbiztosítások után 2014. január 1-je óta járó személyi jövedelemadó kedvezmény hatására a hazai nyugdíjbiztosítási piac biztatóan fejlődik és 2014-ben a MABISZ tagbiztosítóinak 12,7 Mrd Ft díjbevétele származott ilyen konstrukciókból,⁴ azonban ez elsősorban azok számára jelenthet érdemi lehetőséget a nyugdíj-előtakarékosságra, akiknek még hosszabb időszak van hátra a nyugdíjba vonulásig.

Joggal merülhet fel a kérdés, hogy a jelenlegi nyugdíjasok, illetve közeljövőben nyugdíjba vonulók rendelkeznek-e jelentős megtakarításokkal, melyek adott esetben alkalmasak lehetnek az állami nyugdíjat helyettesíteni vagy kiegészíteni. Sajnos a tapasztalatok azt mutatják, hogy még a nyugdíjhoz közelebb álló generációk magasabb

nyugdíjjal szembeni elvárásai sem feltétlen párosulnak magasabb szintű nyugdíj célú megtakarítással. (Ágoston és Kovács [2007], 577. oldal).

Bár a kifejezetten nyugdíj célú előtakarékosság szintje hazánkban alacsony, de a lakosság egy másik, nagy értékű, bár illikvid befektetési eszköz tekintetében igen komoly tartalékokkal rendelkezik, a saját tulajdonú lakások aránya ugyanis Magyarországon kifejezetten magas, 90% feletti.⁵

Ennek okait Katzenbach és Osváth [2012] két fő okra vezeti vissza, (1.) a magántulajdonhoz való hagyományos ragaszkodásra, és (2.) a lakástulajdon a lakhatási funkcion túl egyéb előnyei, mint például a magas, az infláció mértékét meghaladó hozamok, a támogatott hitelek elérhetősége és az alacsonyan tartott közüzemi díjak.⁶

Mindemellett a kizárólag idősök által lakott lakások száma és aránya is jelentős, Gratzl és Szűcs [2006] 2005-ös adatokra támaszkodó elemzése alapján országosan 994 ezer, Budapesten 219 ezer ilyen ingatlan volt. Ezek a számok akkor az összes hazai lakás 25,24%-át, illetve a fővárosi lakóingatlanok 28,04%-át jelentették. Ráadásul, országosan az érintett háztartások 63%-ában (625 ezer lakás) az idős lakó egyedül élt.

Ez a helyzet ideális körülményeket biztosít az olyan termékek szélesebb körű elterjedéséhez, melyben egy szolgáltató a lakás tulajdonjogának átruházásáért cserébe előre rögzített kifizetést biztosít úgy, hogy közben az ingatlant a korábbi tulajdonos akár élete végéig, lényegében korlátozások nélkül továbbra is használhatja (és a szolgáltató jogait csak a

szerező elhunytá után érvényesítheti). Az így megszerzett jövedelem alkalmas lehet a szerződő társadalombiztosítási nyugdíját kiegészíteni, számára nyugdíjas éveire is elfogadható életszínvonalat biztosítani. Így egyéni szinten jelentősen csökkenthetővé válhat az állami nyugdíjrendszertől való függés.

Ezen okok miatt úgy vélem, érdemes foglalkozni az ingatlanfedezetű, idősöknek szóló járadék konstrukciókkal. Ezekről lesz szó a tanulmány további részében.

Idősöknek szóló ingatlanfedezetű pénzügyi konstrukciók

Fontos kiemelni, hogy az idősöknek szóló ingatlanfedezetű pénzügyi konstrukciók nem kizárólag a lakásért életjáradék termékek csoportját takarja. Azonban az ilyen pénzügyi konstrukciók közös vonása, hogy a pénzügyi szolgáltató (a továbbiakban: szolgáltató) azonnali egyszeri és/vagy rendszeres kifizetést nyújt, melyre a fedezetet a szolgáltatást igénybe vevő (a továbbiakban: szerződő) tulajdonában álló lakóingatlan jelenti. Annnyiban különböznek ezek a konstrukciók a hagyományos ingatlan adásvételektől, illetve ezeknek pusztán valamilyen járadéki termékekkel való összekapcsolásától, hogy a szerződő az ingatlanban való lakhatási jogát továbbra is megőrzi.

Az ilyen típusú konstrukciókat jellemzően két csoportra szokták osztani (lásd pl.: Korándi [2004] és Kun [2008]), attól függően, hogy a szolgáltató a szerződéssel milyen típusú jogot szerez az ingatlanon. Amennyiben az ingatlanon

a szolgáltató a szerződés aláírása után tulajdonjogot szerez, akkor a már a bevezetőben is említett lakásért életjáradékról, amennyiben csupán jelzálogjogot jegyeztethet be az ingatlanra, akkor fordított jelzálogkölcsonról beszélhetünk.

A fordított jelzálogkölcsonok alapvetően a „hagyományos” banki jelzáloghitelekhez hasonlóan működnek. A legfőbb különbségeket az jelenti, hogy egyrészt a teljes hitelösszeg jellemzően nem egy összegben a szerződés elején kerül folyósításra. Továbbá az (első) kifizetés folyósítása és a hiteltörlesztés megkezdése közötti időszak vagy egy a hagyományos hitelszerződéseknel megszokottaknál lényegesen hosszabb határozott időszak letelte után válik esedékessé, vagy a szerződő tényleges élettartamának függvénye (a törlesztést csak a szerződő halála után kell az örökösöknek egy adott időn belül megkezdeni). Fontos kiemelni, hogy bár a fordított jelzálogkölcson esetén a törlesztés jellemzően az örökösöket terheli, de önkéntes hiteltörlesztés hiányában a szolgáltató kizárólag a jelzálogjog érvényesítése útján elégítheti ki követeléseit, az örökösök felé a jelzálogjog érvényesítésén túl többletköveteléssel nem élhet.

A fordított jelzálogkölcsonokkal szemben a lakásért életjáradék termékek legfontosabb jellemzője, hogy a szolgáltató kifizetéseinek fedezetéül szolgáló ingatlan a szerződés aláírása után a szolgáltató kizárólagos tulajdonába kerül. Mindezt cserébe a szolgáltató leggyakrabban egyösszegű kifizetésre, életjáradékra, vagy ezek kombinációjára vállal teljesítési kötelezettséget. A szer-

zódónek a konkrét terméktől függően élethosszig tartó haszonélvezeti, vagy használati joga marad az ingatlanon, ezáltal a szerződő lakhatását a szerződés nem veszélyezteti.

Lehetőség van arra is, hogy amennyiben az időskori jogosultak már nem kívánják a szolgáltató tulajdonába került ingatlant tovább használni (mert például rokonokhoz, vagy idősek otthonába költöznek), akkor a szolgáltató a használati/haszonélvezeti jogról való lemondásért cserébe gyakran felajánlja megnövelt összegű járadék folyósítását vagy jelentősebb egyösszegű kifizetés teljesítését.

A lakásért járadék termékek esetén a szolgáltató állománya valódi kockázatközösséget alkot, ugyanis az állományon belül keresztfinanszírozás történik, az

ilyen módon hasznosítsák a máskülönből illikvid társadalmi erőforrásokat. Elsősorban a lakásért járadékot ígérő termékek bevezetésével próbálkoztak állami, önkormányzati szereplők és magánkézben lévő profitorientált vállalkozások egyaránt. Azonban ezek jellemzően csak rövid ideig tartó vagy csak lokális hatást tudtak kifejteni, országos szinten jelentősnek tekinthető állományt egy szereplő sem tudott felépíteni.

A 2000-es évek közepén azonban többen is lehetőséget láttak egy jelentős szerződésállomány felépítésében és gondozásában, aminek eredményeként három cég is közel egyszerre kezdte meg tevékenységét hasonló üzleti modellel. A Hild József Örökjáradék Zrt. és az OTP Életjáradék Zrt. egyaránt 2005.-ös alapítású, míg az FHB Életjáradék Zrt.,

2015. január 1-jétől az üzletszerűen végzett járadékszolgáltatás nyújtására irányuló tevékenység biztosítási tevékenységnek minősül.

átlagosan vártnál korábban elhunytak finanszírozzák a vártnál hosszabb életűek (többlet)kifizetéseit. Így a kifizetések és a bevételek jelenértékének egyensúlya szerződésenként csak várható értékében biztosított.

A magyarországi piac közelmúltjának áttekintése⁷

Magyarországon a rendszerváltástól kezdve voltak próbálkozások arra, hogy az inaktív életszakasz magasabb életszínvonalának változatlan lakhatási körülmények melletti ígéréttel valami-

csak kicsivel később, 2006-ban lépett piacra. Bár ugyanabban az időszakban és hasonló profillal alapították a társaságokat, azonban felfedezhetőek az üzleti modelljeikben számottevő különbségek is. Egyrészt egyedül az FHB cég foglalkozott fordított jelzálogkölcsonök folyósításával is (2010 óta, jelzálogjáradék néven), a másik két társaság kizárólag a lakásért életjáradék termékek forgalmazására koncentrált. Másrészt a cégek háttere is jelentősen különbözik, ugyanis míg az OTP és az FHB cég egyaránt jelentős, a hazai pénzügyi szektor számos szegmensét lefedő vállalatcsoport tagjai,

addig a Hild társaságnak egy ciprusi bejegyzésű vállalat a tulajdonosa.⁸ A magyar aktuáriusi szakma a változatos háttér és a laza szabályozási környezet hatására már ekkor felhívta a figyelmet a lakásért életjáradékot nyújtó szolgáltatásokban meglévő kockázatokra és a tevékenység tárgyi és tőkekövetelményeit illetően egy a biztosítókhoz hasonló szabályozás bevezetésére tett javaslatot (MAT [2006]).

Az OTP és FHB cégek kiegészítő mellékleteiben található információk alapján egy ígéretes kezdeti időszak képe rajzolódik ki, előbbi kevesebb, mint négy év működés után 2008 végére már nagyjából 13,5 Mrd-os (teljes) járadékötelezettséggel rendelkezett (amiből kb. 800 millió Ft volt a várhatóan éven belül esedékes járadék-kifizetés). Az FHB pedig a 2007-ig befogadott kb. 100 szerződését közel megnégyszerezte; a 2008-as évben 290 új lakásért életjáradék szerződést kötött, mely nagyjából 5 Mrd értékű ingatlan tulajdonjogot jelentett.⁹

Azonban a 2008-ban kibontakozó globális pénzügyi válság hatására az OTP 2009 január 1-jével felfüggesztette az új szerződések befogadását és a Hild Örökjáradék Zrt. is hasonlóan döntött. Az FHB kevésbé drasztikusan reagált (bár 2010 második, illetve 2011 első felében egy időre ők is leálltak az új szerződések befogadásával), de a korábbinál szigorúbb intézkedések hatására (pl. a termékek forgalmazását a fővárosra és vonzáskörzetére korlátozták) az új szerződések száma így is drasztikusan visszaesett, a 2011-2013-as időszakban számuk egyik évben sem haladta meg a 2008-as szerzéseinek 5%-át.

A már piacon lévő cégek kilátásait tovább rontotta a Bit. 2015. január 1-jei módosítása, melynek 231.§/C. szakasza szerint 2015 január 1-jétől az üzletszerűen végzett járadékszolgáltatás nyújtására irányuló tevékenység csak a törvény rendelkezéseivel összhangban végezhető (biztosítási tevékenységnek minősül). Ezzel lényegében összhangba került a hazai és a nemzetközi szabályozás abból a szempontból, hogy a biztosítási szerződésekre vonatkozó nemzetközi számviteli szabvány (IFRS 4) alapján az életjáradék nyújtási tevékenység már eddig is biztosítási szerződésnek minősült (az IFRS 4, B melléklet B18/d pontja az élettartamtól függő járadékokat explicit módon a biztosítási szerződések közé sorolja). Azonban ez egyszersmind azt is jelenti, hogy a három piacon lévő szolgáltató biztosítási tevékenység végzésére való jogosultság hiányában további új szerződéseket nem fogadhat be. Eddig egy biztosító sem jelezte szándékát, hogy be kívánna lépni a piacra (beleértve az OTP csoporttal szoros kapcsolatban álló Groupama-Garancia biztosítót is, Biztosítási Szemle [2015]), így az üzleti alapon működtetett lakásért életjáradék programok teljes leállítására lehet számítani, legalábbis átmenetileg.

Ezzel párhuzamosan az országgyűlés a 2011. évi CLXX. törvény 2014-es módosításával a Nemzeti Eszközkezelő 2014. 09. 30-tól a törvény 24/A. §-a értelmében jogosultságot szerzett arra, hogy bizonyos feltételek teljesülése esetén (korábban) életjáradéki szolgáltatásokat nyújtó cégeket felvásároljon. A hírek szerint a változások hatására az FHB csoport 2014 végén az FHB Életjáradék Zrt.-nek

jelképes, 1 millió Ft-os vételár mellett a Nemzeti Eszközkezelőnek való eladása mellett döntött.¹⁰ A társaság a döntést azzal indokolta, hogy új szerződések kötése nélkül a gazdaságos működéshez szükséges optimális üzemméret nem érhető el. A következőkben bemutatom a lakásért életjáradék szolgáltatás elemzésére létrehozott modelleket. A modellezés determinisztikus megközelítéssel, éves periódusok mellett történik, az egyes tranzakciók (szolgáltatásfizetés, ingatlanértékesítés) a periódusok elején történnek.

A lakásért életjáradék révén elérhető jövedelem modellezése

A modell felépítését a hagyományos életbiztosítási díjkalkulációs logikát követve (leírását lásd pl. Banyár [2003]) a nettó díjas (költségmentes) modell bemutatásával kezdem, melynek kiinduló feltevése az ekvivalencia elv teljesülése, vagyis hogy a szolgáltató a termékét olyan módon árazza, hogy a szerződéses bevételek és kiadások jelenértéke várható értékében megegyezzen egymással.

A modellezett lakásért életjáradék termék kétféle szolgáltatási komponenssel rendelkezhet, egy egyösszegű, azonnali kifizetéssel, illetve egy azonnal induló, garanciaidő nélküli életjáradékkal. A szerződő szabadon választhat, hogy az egyösszegű kifizetés milyen értéket képviseljen a szolgáltatási alapon belül (mely a szerződésbe bevont ingatlanért eladásakor befolyó bevétel jelenértékének várható értéke), ezt az arányt a továbbiakban jelölje: $e\ddot{o}$. További döntési lehetőség, hogy az életjáradék értéke

nominális vagy reálértéken legyen rögzített (indexálatlan vagy indexált járadék, az i időszaki indexálást jelölje: r_i^{ind} , melynek értéke indexálatlan esetben 0, minden i -re).

A szolgáltató alaphelyzetben a kockázatmentes kamatlábnak megfelelően diszkontálja pénzáramait (ezt a kamatot érheti el szabad pénzeszközeinek befektetésével, és hitelt is ilyen kamatláb mellett vehet fel), ennek i időszaki értékét jelölje: $r_i^{kmentes}$.

A szerződésbe bevont ingatlan értékét a szolgáltató a szerződés aláírása előtt megbecsüli (ezt jelölje: L), és az ingatlan nominális értéke a későbbi periódusokban az ingatlanpiaci hozamoknak (r_i^{ing}) megfelelően változik. Ez a hozam különbözik a kockázatmentes piaci kamatlábtól és a szolgáltató számára ez a hozam csak a lakásért életjáradék termékek mögötti eszközökön érhető el.

A szolgáltatás szempontjából minden periódus elején kétféle állapot lehetséges. Amennyiben a szerződő életben van, akkor az esedékes szolgáltatás egész évi összege azonnal kifizetésre kerül, amennyiben pedig a szerződő éppen az előző periódus során halt meg, akkor a lakás az aktuális piaci áron kerül értékesítésre.

A fentieknek megfelelően az egyes periódusok lehetséges pénzáramait a szolgáltató az egyes pénzáramok bekövetkezési valószínűségeivel súlyozza, ezek a súlyok pedig a halandóság táblából a belépési kor (jelölje: x_0) idején való életben létre, mint feltételre vonatkoztatott feltételes valószínűségek. Tehát az adott $x-x_0$ periódus szolgáltatásait, mint kiadást a várható feltételes megé-

lési valószínűséggel ($P_x = \prod_{i=x_0}^{x-1} p_i = \prod_{i=x_0}^{x-1} (1-q_i)$), míg az ingatlanértékesítés bevételeit a halálozási valószínűségekkel ($Q_x = q_{x-1} \cdot p_{x-1}$) kell súlyozni (előbbi annak valószínűsége, hogy a szerződő megéli az adott periódust, feltéve, hogy a szerződő megérte a belépési kort, míg utóbbi az, hogy azonos feltétel mellett éppen az előző periódusban halálozik el). Mivel a szolgáltató a szerződés aláírása után azonnal teljesíti az azonnali kifizetést, illetve az életjáradék első éves összegét, ezért ezek egy valószínűséggel bekövetkező kiadások ($P_{x_0} = 1$), míg ingatlanértékesítési bevétel legkorábban egy év eltelte után keletkezhet ($Q_{x_0} = 0$). Az elérhető élettartam felső korlátját jelölje ω , melynek értéke legyen azonos mindkét nemre.

A szolgáltató az árazás során unisex halandósági táblákat alkalmaz annak érdekében, hogy megfeleljen az új biztosítási szerződések díjkalkulációja terén a nemek közötti differenciálást tiltó EU-rendelkezéseknek. Az EU [2004] Gender direktíva 5. cikkelyének 1. bekezdése, illetve az attól való eltérést a tagállamok számára engedélyező 5. cikkely 2. bekezdését 2012. december 21-ével hatályon kívül helyezte az Európai Bírósági ítélet. Az Európai Bizottság vonatkozó irányelve, az EU [2011] szerint akár kétféle halandósági táblát is alkalmazhatnak a belső kalkulációhoz.¹¹ Ez az irányelv azt mondja, hogy a biztosítók „belső” használatban (pl. tartalékképzés) továbbra is figyelembe vehetik a nemet, csak a díjnak és szolgáltatásnak kell unisex-nek lennie.

Amennyiben csak az eddig felsorolt tényezőket vesszük figyelembe a kalku-

láció során (és nem vesszük figyelembe sem a szolgáltatói költségeket, sem a tulajdonosi profitelvárásokat), akkor a lakásért életjáradék termék nettó díjas kalkulációját kapjuk, melyben a kezdeti járadéktag (J^{NET}) az (1) képlettel számítható ki:

$$(1) \quad J^{NET} = (1 - e\ddot{o}) \cdot \frac{L \cdot \sum_{t=x_0+1}^{\omega+1} Q_t \cdot \frac{\prod_{i=x_0}^{t-1} (1 + r_i^{ing})}{\prod_{i=x_0}^{t-1} (1 + r_i^{kmentes})}}{1 + \sum_{t=x_0+1}^{\omega} P_t \cdot \frac{\prod_{i=x_0}^{t-1} (1 + r_i^{index})}{\prod_{i=x_0}^{t-1} (1 + r_i^{kmentes})}}$$

Mivel az (1) tört számlálójában a bevételek jelenértékének várható értéke szerepel (míg a nevező egyfajta életjáradékosítási faktorként interpretálható), ezért az egyösszegű kifizetés mértéke a nevező elhagyásával és az $(1-e\ddot{o})$ kifejezésből $e\ddot{o}$ -re rendezéssel kapható meg.

Az eddigiek során kizárólag a közvetlen szerződéses kötelezettségeket vettük figyelembe, de célszerű a szolgáltatót terhelő költségeket és a tulajdonosi profitelvárásokat is figyelembe venni továbblépnünk egy realisztikusabb, a továbbiakban bruttó díjasnak nevezett modell felé. Ennek során először a szolgáltató költségeit fontos számításba vennünk. A lakásért életjáradék termékek árazására alkotott modellem a költségek három alaptípusát veszi figyelembe, hasonlóan a hagyományos életbiztosítási díjkalkulációkhoz.

Az α típusú költségek a szerződés értékétől független, egyszeri fix költ-

ségek, elsősorban a szerződéskötéssel kapcsolatos (a szerződés egyéb paramétereivel nem szorosan összefüggő) díjak sorolhatóak ebbe a kategóriába (pl.: értékbecslési díj).

Az ingatlan aktuális becsült értéke várhatóan meghaladja az eladásával ténylegesen realizálható bevételt.

A β típusú költségek közé az ingatlan indulóértékével arányos költségelemek tartoznak. Bizonyosan ebbe a kategóriába tartozik a szolgáltató által fizetendő vagyonszerzési illeték, de ide tartozhat a szerződés után járó közvetítői jutalék is. A modellezés során felteszem, hogy ezek a költségek az ingatlan figyelembe vett értékének α költségekkel csökkentett értékével arányosak.

A harmadik csoport a γ típusú költségeké, melyek jellemzően a szerződés tartama során folyamatosan merülnek fel, úgy, mint a járadék folyósításának és a szerződés fenntartásának költségei, illetve az egyéb, a lakás tulajdonosát terhelő költségek (karbantartás, közös költség, lakásbiztosítás, stb.). Feltevésem szerint ezeknek a költségeknek a vetítési alapja az (aktuális) kifizetés összege, ezáltal a járadékot és az egyösszegű kifizetést egyaránt terheli. A γ költségeknek a kalkuláció során számításba vett mértéke a teljes tartam során állandó.

A szolgáltató tulajdonosainak profitvárást (π) a szerződésbe bevont ingatlan értékének kezdeti fix (α típusú)

költségekkel csökkentett értékével arányosnak teszem fel, vagyis a β típusú költségekhez hasonlóan veszem figyelembe.

Emellett figyelembe veszem a szolgáltató forrásköltségét is a hozamokon keresztül. A bruttó díjas modellben a piaci hitelkamatláb (r_t^{hitel}) két komponens összegének tekintem, a nettó díjas modellben bemutatott kockázatmentes kamatláb ($r_t^{kmentes}$), megnövelve egy a szolgáltató, mint hiteladós kockázatait tükröző kockázati prémiummal (kamatfelár r_t^{spread}). A szolgáltató a bruttó díjas modellben a piaci hitelkamatláb mellett végzi a diszkontálást.

Ezen kívül két további korrekciós tényezőt veszek figyelembe. Ezek egyike az l lakásérték-szorzó, mellyel azt kívánom számszerűsíteni, hogy az ingatlan értékesítés bevétele várhatóan hogyan viszonyul annak mindenkori becsült értékéhez (nyomott áras vagy késedelmes értékesítés miatti többletkiadás), a lakásérték-szorzón keresztül veszem figyelembe az eladási folyamat várható költségeit is. A lakásérték-szorzó kapcsán felteszem, hogy az ingatlan aktuális becsült értéke várhatóan meghaladja az eladásával ténylegesen realizálható bevételt ($l \leq 1$).

A másik alkalmazott korrekciós tényező a h halandósági szorzó, melyet azért alkalmazok, mert a tapasztalatok szerinti az életbiztosítási állományok halandósága jellemzően lényegesen kedvezőbb a néphalandósági tábla alapján várhatónál (jellemzően az átlagosnál jobb életkilátásokkal rendelkezők vásárolnak életbiztosítást). A h halandósági szorzó azt mutatja meg, hogy a szolgál-

tatónak az állományára halandóságra vonatkozó várakozása hányszorosa a néphalandóságnak. Felteszem, hogy a lakásérték szorzóhoz hasonlóan ez egy egynél nem nagyobb mennyiség ($h \leq 1$), és a kalkuláció során a teljes élettartam alatt konstans (kivéve $q_\omega = 1$, így a maximális elérhető élettartam nem változik). A módosítás alkalmazásával a szolgáltató a koréves halandósági valószínűségeket csökkenti: $q_x^l = h \cdot q_x$ és $p_x^l = 1 - q_x^l = h \cdot q_x$. A kalkulációhoz felhasznált P_x és Q_x mennyiségek pedig az így kapott, módosított koréves halandósági és túlélési valószínűségekből, a nettó díjas fejezetben bemutatottakkal analóg módon számíthatóak.

A bruttó díjas modellben az induló járadéktag értéke (2) szerint írható fel:

$$J^{BRT} = (1-e\delta) \cdot \frac{1}{1+\gamma} \cdot \frac{l \cdot L \cdot \sum_{i=s_0+1}^{\omega+1} Q_i \cdot \frac{\prod_{t=s_0}^{i-1} (1+r_t^{ing})}{\prod_{t=s_0}^{i-1} (1+r_t^{hitel})} - \alpha - (l-\alpha) \cdot (\beta + \pi)}{1 + \sum_{i=s_0+1}^{\omega} P_i \cdot \frac{\prod_{t=s_0}^{i-1} (1+r_t^{index})}{\prod_{t=s_0}^{i-1} (1+r_t^{hitel})}} \quad (2)$$

Mivel a (2) tört számlálójában (a nettó díjas modellhez hasonlóan) a bevételek várható értékének költségekkel korrigált értéke szerepel (míg a nevező egyfajta járadékosítási faktorként interpretálható), ezért az egyösszegű kifizetés a nevező elhagyásával és az $(1-e\delta)$ kifejezés $e\delta$ -re rendezésével adható meg.

További lényeges észrevétel, hogy az $\alpha = \beta = \gamma = \pi = 0$, $l = h = 1$ és $r_t^{hitel} = r_t^{kmentes}$ feltételek mellett visszakapjuk a korábbi nettó díjas modellt (vagyis a

nettó díjas modell valójában a bruttó díjas modell speciális eseteként adódik).

A lakásért életjáradék termék kalkulációjának bemutatása után térjünk át a hasznosság elemzésére szolgáló modell bemutatására.

Csak a kockázatkerülőbb döntéshozók preferálják az életjáradékot.

Az életpálya-hasznosság maximalizálásának modellezése

Saját modellem bemutatása előtt röviden bemutatom azt a két hasznossági modellt, mely az általam alkalmazott elemzési módszerre a legnagyobb befolyást gyakorolta.

Fratantoni [1999] vizsgálataimhoz hasonlóan a lakásért életjáradék (illetve fordított jelzáloghitel) termékek hatását vizsgálta az időskorúak optimális fogyasztási döntéseire, többperiódusos modellben. Elméleti modelljében a fogyasztók a (3) hasznossági függvényük várható értékét maximalizálták ρ kockázatkerülési paraméter mellett:

$$U(C) = \sum_{t=t_0}^T \beta^t U(C_t) \quad (3)$$

ahol,

$$U(C_t) = \frac{C_t^{1-\rho}}{1-\rho}$$

$$\text{az } X_{t+1} = (X_t - C_t - \pi M_t) \cdot (1+r) + \bar{Y}$$

fogyasztói költségvetési korlát mellett.

Ebben \bar{Y} a fogyasztó állandó jövedelme (nyugdíj), X_t az egyéb bevétel (lakásért járadékból/fordított jelzáloghitelből), C_t a „normál” fogyasztás szintje, r a piaci kamatláb, míg M_t a rendkívüli kiadásokat („kiadási sokkokat”) jelöli. Emellett π egy (0-1) értékű vagy Bernoulli-féle valószínűségi változó, mely p valószínűséggel vesz fel egyet (ezek a vizsgálatok során modellezett kiadási sokkok bekövetkezési valószínűségei), β a (fogyasztói) diszkont tényező, ρ pedig a kockázatkerülési paraméter. A kiadási sokkok mértéke az állandó jövedelemmel egyenesen arányos (γ -szorosa) és ez az arány az időtől független ($M_t = \gamma \cdot \bar{Y}$).

A lakástulajdon fel nem használásának alternatívái a döntéshozó lakástulajdonának életjáradékra vagy hitelkeretre váltásával kapható fogyasztási pályák, melynek révén a fogyasztó vagy állandó tagú életjáradékhoz jut, vagy az első periódus elején bővül felhasználható jövedelme egy nagyobb összeggel. Mivel a tanulmány felteszi, hogy a fogyasztó számára más módon nem hoz hasznót a lakástulajdon (és az örökhaszonnak sincs hasznossága), ezért azt a lehetőséget, hogy a döntéshozó nem váltja elkölthető jövedelemre az ingatlant, eleve kisebb hasznosságúnak tekinti, így nem is vizsgálja. A modell alap paraméterezése mellett a hitelkeret minősült a legjobb döntésnek és a további vizsgálatok rámutattak, hogy csak a kockázatkerülőbb döntéshozók preferálják az életjáradékot. Míg a modellben a hitelkeretet vásárlók azonnal lehívják az összes pénzt (és elsősorban rövidtávon növelik fogyasztásaikat), addig a járadék sokkal simítottabb fogyasztási

görbét eredményez. Az élettartam bizonytalanságának a modellbe építése azzal, hogy a járadékosítási életkor (ami mellett már a kiindulási feltétek mellett is érdemesebb életjáradékot választani) pár évvel előbbre tolódott, csak kis mértékben módosította a kapott eredményeket.

Bár Ágoston [2008] tanulmányában nem esik szó a lakásért életjáradék termékekről, de a vizsgált problémakör (a kötelező magánnyugdíj-pénztárakban felhalmozott nyugdíjvagyon járadékosítása és az optimális fogyasztói választás) igen közeli rokonságot mutat a lakásban felhalmozott vagyon időskori felélését jelentő lakásért járadék termékek melletti fogyasztói optimalizálás kérdésével.

A tanulmány nyugdíjazás előtt álló 62 éves magán-nyugdíjpénztári tagok lehetőségeit elemzi hasznosságelméleti szempontból. A saját vizsgálataim szempontjából releváns, örökhasznosi motivációt is figyelembe vevő döntéshozói hasznossági függvény a (4) szerint a következő:

$$U(C_{62}, \dots, C_{99}, D) = \sum_{t=62}^{99} P_t \frac{C_t^{1-\beta}}{1-\beta} + \gamma \cdot \frac{D^{1-\beta}}{1-\beta} \quad (4)$$

Ahol P_t az egyes korokhoz tartozó túlélési valószínűségeket (lásd a nettó és bruttó díjas árazási modell túlélési valószínűségeit), β az úgynevezett kockázatkerülési paramétert, míg D az örökösöknek juttatott tőke várható értéke, γ pedig az örökhasznosi fogyasztáshoz mért súlyát adja meg.

A házastársak optimális döntéseként az adódott, hogy a feleség életjáradékot vásárol, míg a férj megosztja a pénzt

életjáradéka és egy két életre szóló életjáradék között. Az utóbbi szerepe a kockázatelutasítás mértékével csökken.

Az eddigiekben ismertetett elemzésekben alapuló saját modellemben a fogyasztását optimalizálni kívánó, t_0 életkorú döntéshozó rendelkezik bizonyos nagyságú (nemnegatív) induló megtakarítással (legyen ez X_{t_0}) és bizonyos mennyiségű biztos, mindig a megelőző év inflációjának megfelelően indexált éves nyugdíjjövedelemmel ($Y_t = Y_0 \cdot \prod_{i=0}^{t-1} (1+r_i^{inf})$, minden $t \geq t_0$ esetén), amit minden év elején kap kézhez. Az így kézhez kapott vagyont osztja fel két részre, egyik részét azonnal elfogyasztja, másik részével megtakarításait növeli, melyek a periódus végéig az adott periódusban érvényes kockázatmentes kamatlábnak megfelelően kamatoznak. Fontos megkötés, hogy az idős fogyasztó csak lakásért életjáradék vásárlása révén egészítheti ki jövedelmét (nem vehet fel hitelt). A döntéshozónak az első periódus elején kell meghoznia a döntését, hogy vásárol-e lakásért járadék terméket, és ha igen, akkor milyen arányban osztja meg a szolgáltatási alapot az egyösszegű kifizetés és a (szintén választható) indexált vagy indexálatlan életjáradék között. Az ezek alapján felvázolt (5) költségvetési egyenlete a következő:

$$X_{t+1} = (X_t + Y_t - C_t + B_t) \cdot (1 + r_t^{kmentes}) \quad (5)$$

Tehát a periódus végi megtakarítás X_{t+1} értéke a periódus nyitó megtakarításának, X_t nyugdíjjövedelmének (Y_t) és a lakásért életjáradék termék származó jövedelem (B_t) összegének

fogyasztással (C_t) csökkentett értéke, felkamatoztatva.

Az öröklés az elhalálozást követő periódus elején történik meg (hasonlóan a modellezett lakásért járadék termék ingatlanértékesítéséhez). Az t időszak végén öröklül hagyható vagyon nagysága D_t , mely a periódus végi megtakarítás (X_{t+1}) lakásért életjáradék termék vásárlása esetén és a záró megtakarítás valamint a lakásérték összege ($X_{t+1} + L_{t+1}$).

A döntéshozó a (6) hasznossági függvényét maximalizálva választja meg a fogyasztását:

$$U(c_0, \dots, c_\omega, d_0, \dots, d_\omega) = \sum_{t=0}^{\omega} P_t \cdot \frac{c_t^{1-\beta_c}}{1-\beta_c} + \rho \cdot Q_{t+1} \cdot \frac{d_t^{1-\beta_d}}{1-\beta_d} \quad (6)$$

Ahol ω továbbra is a maximális elérhető életkor. P_t a t -edik születésnap megélésének, Q_t pedig továbbra is a $t-1$ -edik és a t -edik születésnap közötti elhalálozásnak a feltételes valószínűsége. Ezeket a valószínűségeket azonban a fogyasztó – a szolgáltatóval ellentétben – a nemének megfelelő néphalandsági táblából számítja, halandsági korrekcióval nem számol. További paraméterek: ρ az örökhasznosi, míg β_c és β_d a simítási motiváció erősségét fejezi ki, előbbi a fogyasztási, míg utóbbi az örökhasznosi tag esetén. c_t és d_t pedig a t időszak fogyasztása, illetve az időszak végén öröklül hagyható vagyon nagysága t_0 időszakra számított reálértéken (az inflációval a t_0 időszakra diszkontálva). Vagyis $c_{t_0} = C_{t_0}$ és $d_{t_0} = D_{t_0}$, és minden további időszakban:

$$c_t = \frac{C_t}{\prod_{i=0}^{t-1} (1+r_i^{inf})} \quad \text{és} \quad d_t = \frac{D_t}{\prod_{i=0}^{t-1} (1+r_i^{inf})}$$

Paraméterek	Elérhető szolgáltatás		
	Egyösszegű	Indexálatlan járadék	Indexált járadék
Alapmodell	7 306 184 Ft	688 128 Ft	553 076 Ft
Az ingatlan értékének arányában	48,71%	4,59%	3,69%

1. táblázat: Az elérhető szolgáltatások összehasonlítása a kiindulási paraméterek mellett (Forrás: saját számítás)

Változás	Elérhető szolgáltatás változása		
	Egyösszegű	Indexálatlan járadék	Indexált járadék
Kamatfelár +100 bp	-14%	-8%	-8%
Kamatfelár -100bp	17%	9%	8%
Infláció +100 bp	0%	0%	-8%
Infláció -100 bp	0%	0%	8%
Ingatlanárak +100 bp	17%	17%	17%
Ingatlanárak -100 bp	-14%	-14%	-14%
Halandósági korrekció +5%pont	1%	3%	3%
Halandósági korrekció -5%pont	-1%	-3%	-3%
Béta költség = 8%	-3%	-3%	-3%
Béta költség = 4%	3%	3%	3%

2. táblázat: Egyes paraméterek megváltozásának hatása az egyes szolgáltatástípusok elérhető szintjeire (Forrás: saját számítás)

A reálértékű fogyasztási és örökhasznosítási változókat minden esetben millió Ft-ban adtam meg. Erre azért volt lehetőség, mert modellemben a hasznosság eredendően egy ordinális mennyiség (csak az egyes lehetőségek esetén mért hasznosságok közötti reláció érdekes, a köztük lévő különbség mértékének nincs érdemi in-

motivációt feltételeznek a fogyasztási és az örökhasznosítási profil terén egyaránt.

•A vizsgált döntéshozóra vonatkozó paraméterek. A vizsgált döntéshozó belépési kora alaphelyzetben $t_0=70$ év, aki $L = 15$ M Ft értékű lakással, $X_{10} = 0$ induló vagyonnal és a magyarországi saját jogú átlagnyugdíjnak megfelelő

Paraméterek	Elérhető hasznosság az alapmodellben			
	Nem vásárol	Egyösszegű	Indexálatlan járadék	Indexált járadék
Férfi	- 8,444	- 7,083	- 6,987	- 7,057
Nő	- 10,474	- 8,912	- 8,473	- 8,479

3. táblázat: A fogyasztói hasznosság maximális szintje a kiindulási paraméterek mellett az egyes alternatívák választása esetén, nemenként (Forrás: saját számítás)

formációtartalma) és a sorrendet a skála transzformációja nem befolyásolja. További lényeges feltevés, hogy minden periódus fogyasztásának pozitívnak kell lennie.

A fogyasztó által választható lakásért életjáradék termék kifizetései kalkulációja a korábban ismertetett bruttó díjas modell szerint történik, nemtől függetlenül.

Eredmények

Az eddigiekben felvázolt modelleken alapuló számításokat Excel környezetben, az optimalizálást pedig a program Solver bővítménye segítségével végeztem el. A számítások során a paraméterek következő értékeiből indultam ki:

•Hasznossági függvény paraméterezése. A hasznossági paraméterek kiinduló értékének $\rho = 1$ és $\beta_c = \beta_d = 2$ választottam. Utóbbiak az Ágoston [2008] tanulmány alapján jelentős simítási

($Y_{10} = 1.388.728$ Ft/év)¹² állandó jövedelemmel rendelkezik.

•Halandósági paraméterek. A nemenkénti halandósági paramétereket a KSH [2012] kiadvány CD-mellékletén megtalálható férfi és női halandósági táblák¹³ kiegyenlített halandósági valószínűségeiből számoltam. Mindössze

Mindkét nem számára az indexálatlan járadék választása az optimális döntés.

annyi módosítással, hogy a halandósági táblát „lezártam”, vagyis a $q_{100} = 1$ módosítással elértem, hogy a 101. életévet a modellezett állományban senki ne érje el.¹⁴ Az unisex halandósági tábla előállításához a nemek halálozási valószínűségeit a KSH [2014] korfája

alapján súlyoztam. Majd a P_x és Q_x értékeket az így kapott halandósági táblákból a modellek leírásainál ismert módon számítottam. Az egyszerűség kedvéért feltettem, hogy a szerződő születésnapja és a szerződés évfordulója egybeesnek.

•**Hozamok.** A piaci hozamok meghatározásakor a kockázatmentes kamatlábat az Államadósság Kezelő Központ (ÁKK) által heti rendszerességgel publikált aktuális zérókupon-hozamgörbéből (a továbbiakban: ZKH) számítottam (ÁKK [2015]). A hozamgörbe azonban csak nagyjából

13,5 évig tartalmazott adatokat, így a 14. évtől kezdődően minden évre a 13. évre számított adatot alkalmaztam. A szolgáltató által az állampapírhozamokon felül fizetendő kockázati prémiumot (kamatfelárat) minden évben 100 bázispontnak tekintettem. Az inflációt az alapmodellben az MNB középtávú inflációs céljának megfelelően évi 3%-osnak becsültem a teljes tartományra. Az ingatlanpiaci árak alakulása kiinduló feltevésem szerint az inflációt követi (szintén évi 3%).

•**Költségek, profit és szorzószámok.** A különböző költségeket megadó para-

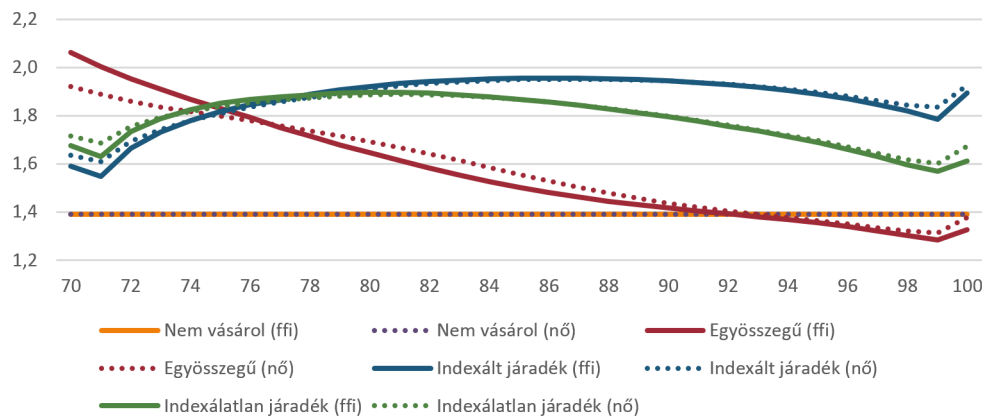
méterek a következők: $\alpha = 100.000\text{Ft}$ (szerződéskötés díja), $\beta = 6\%$ (a vagyonszerzési illeték az ingatlan értékének 4%-a, az egyéb költségek értékét, pl.: a jutalékot 2%-nak becsültem) és $\gamma = 25\%$ (az OTP Életjáradék Zrt. 2013. évi kiegészítő mellékletének 17. oldalán található 30 éves projekciójában a meglévő állományhoz kapcsolódó várható nem járadék kötelezettségek járadék kötelezettségekhez viszonyított aránya alapján meghatározva). Emellett a szolgáltató alapesetben $\pi = 4\%$ profitot vár el a terméktől. További feltevéseim szerint a szolgáltató halandósági várakozása

a néphalandóság 80%-ára tehető és a lakások várhatóan az előzetesen becsült értékük 90%-án értékesíthetőek, mely értékben már az értékesítési folyamat költségei is benne foglaltatnak ($h = 0,8$ és $l = 0,9$).

Az optimális fogyasztói döntés elemzése során az elérhető lakásért életjáradék szolgáltatások körét háromra szűkítettem:

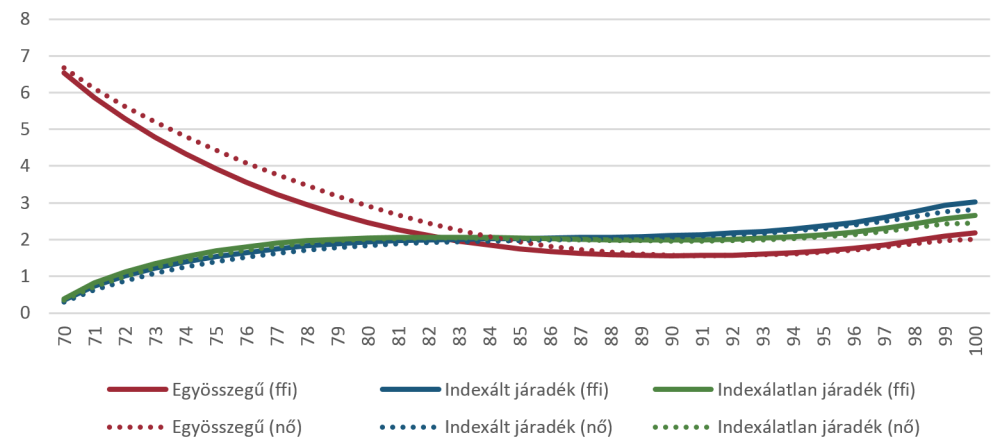
- a tisztán egyösszegű, azonnali kifizetés járadéktag nélkül (egyösszegű kifizetés),
- azonnal induló, garanciaidő nélküli, állandó tagú életjáradék egyösszegű kifizetés nélkül (indexálatlan járadék),

Az optimális éves fogyasztási pályák alakulása az egyes lehetőségek választása esetén, nemenként, első periódusbeli reálértéken (millió Ft-ban)



1. ábra: Az optimális fogyasztási pályák alakulása a kiindulási paraméterek mellett az egyes alternatívák esetén, nemenként éves fogyasztás az életkor függvényében, millió Ft-ban (Forrás: saját számítás)

A megtakarítási pályák alakulása az lakásért életjáradék konstrukciók választása esetén, nemenként, első periódusbeli reálértéken (millió Ft-ban)



2. ábra: Az optimális megtakarítási pályák alakulása a kiindulási paraméterek mellett az egyes alternatívák esetén, nemenként év végi megtakarítás az életkor függvényében, millió Ft-ban (Forrás: saját számítás)

Paraméterek	Optimális döntés (ffi)	Optimális döntés (nő)
Alapmodell	Indexálatlan járadék	Indexálatlan járadék
Piaci paraméterek		
Kamatfelár +100 bp	Indexálatlan járadék	Indexált járadék
Kamatfelár -100bp	Indexálatlan járadék	Indexálatlan járadék
Infláció +100 bp	Indexálatlan járadék	Indexálatlan járadék
Infláció -100 bp	Indexálatlan járadék	Indexált járadék
Halandósági korrekció +5%pont	Indexálatlan járadék	Indexált járadék
Halandósági korrekció -5%pont	Indexálatlan járadék	Indexálatlan járadék
Jövedelmi paraméterek		
Induló megtakarítás = 1 éves nyugdíj	Indexálatlan járadék	Indexált járadék
Induló megtakarítás = 5 éves nyugdíj	Indexált járadék	Indexált járadék
Nyugdíj: félszeres	Indexálatlan járadék	Indexált járadék
Nyugdíj: másfélszeres	Egyösszegű	Indexálatlan járadék
Lakásérték =10 M Ft	Egyösszegű	Indexálatlan járadék
Lakásérték = 20 M Ft	Indexálatlan járadék	Indexálatlan járadék

4. táblázat: A paraméterváltozások hatásának vizsgálata az optimális lakásért életjáradék termék típusára, nemenkénti bontásban, a megváltozott preferenciák kiemelve (Forrás: saját számítás)

•azonnal induló, garancia idő nélküli, az elmúlt évi inflációnak megfelelően növekvő tagú életjáradék azonnali kifizetés nélkül (indexált járadék).

A kiindulási paraméterek mellett a 70 éves szerződő nemtől függetlenül 7,3 millió Ft egyösszegű kifizetésre, 688 ezer Ft indexálatlan vagy 553 ezer Ft indexált járadékra válthatta be 15 millió Ft-ra becsült ingatlanát (1. táblázat). Az elérhető szolgáltatásfajták érzékenysége vizsgálatát követően (melyek közül a legérdekesebbeket az 2. táblázatban kiemeltem) az adott feltételek mellett optimális fogyasztói döntés vizsgálatára helyeztem a hangsúlyt.

A 3. táblázat alapján látszik, hogy a kiindulási paraméterek mellett megéri lakásért járadékot vásárolni, melyek közül mindkét nem számára az indexálatlan járadék választása az optimális döntés. Azonban érdemes megfigyelni, hogy míg a nők esetén az indexált és indexálatlan járadékkal közel azonos hasznossági szint érhető el, addig a férfiak számára sokkal jelentősebb a különbség, az indexált járadék hasznossága már közelebb áll az egyösszegű kifizetéséhez, mint az indexálatlan járadékéhoz.

Az 1. ábra a döntéshozók optimális fogyasztási, míg a 2. ábra a megtakarítási pályáit mutatja nemenkénti bontásban (az inflációval a kiindulási periódus reálértékére korrigálva), mely

jól kiemeli a különböző forgatókönyvek jellemzőit. A lakásért járadék vásárlása nélküli eset megtakarításai hiányoznak az ábrákról, ugyanis ezekben az esetekben az örökül hagyható lakás akkora értéket képvisel, hogy a döntéshozó (ezen felül) nem képez megtakarításokat. Magától értetődő módon a lakásért életjáradék termék vásárlása nélküli eset eredményezi a legkisebb fogyasztást, mely a nyugdíjak inflációkövetése miatt reálértéken állandó. Az egyösszegű kifizetés eredményezi a szerződés megkötése utáni években a legnagyobb fogyasztást, azonban a lakásért befolyó egyösszegű jövedelem garantálta előny a későbbi évekre elolvad. Ezzel szemben a járadékok jóval kiegyensúlyozottabb fogyasztási pályákat eredményeznek. Indexálatlan esetben a döntéshozó nagyjából 80 éves koráig, még indexált esetben egészen 80-as éveinek második feléig növeli fogyasztásának reálértékét. Bár mindkét esetben tapasztalható csökkenés az életpálya vége felé közeledve, de a fogyasztás még így is jelentősen felülmúlja a járadék nélküli esetekben tapasztaltakat (a fogyasztási pálya „beesését” a maximális élettartam felé közeledve az a tény magyarázza, hogy ekkora a túlélési valószínűségek drasztikusan lecsökkennek, így az örököségi motiváción keresztül a megtakarítások jelentősége felértékelődik).

Annak érdekében, hogy a döntési helyzet stabilitásáról véleményt formálhassunk, megvizsgáltam az optimális döntés alakulását a kiindulási paraméterek megváltozása mellett is. A megvizsgált piaci paraméterváltozások

A lakásért életjáradék termék mind eszköz, mind forrásoldalon komoly kockázatot hordoz.

a következők voltak: a szolgáltatói kamatfelár, az infláció, illetve a lakásérték változás görbéjének eltolódása 100 bázisponttal a teljes időtávon, továbbá a halandósági korrekciós tényező 5 százalékpontos, a gamma költség-tényező 5 százalékpontos, illetve a béta költség-tényező 2 százalékpontos megváltozása minden esetben felfelé és lefelé egyaránt, az egyes hatásokat külön-külön vizsgálva. Még a jövedelmi paraméterek módosításai között az 1 éves, illetve 5 éves nyugdíjnak megfelelő induló megtakarítás, a nyugdíjjövedelem 50-50%-os, illetve a lakás értékének 5-5 millió Ft-os csökkenésének illetve növekedésének hatásait tekintetem át.

Néhány esetben a paraméterek megváltozása hatással volt az egyes nemek optimális döntéseire (azokat az eseteket, melyekben az optimális döntés megváltozott a 4. táblázatban tüntettem fel), azonban a döntéshozóknak minden helyzetben megérte a lakástulajdonát fogyasztásra váltani.

Az eddigiekben vizsgált hasznossági függvénnyel rendelkező döntéshozóknak a jelen gazdasági környezetet tükröző kilátások és óvatos kalkulációt folytató szolgáltatók mellett is érdemes lehet lakásért lehet járadékot választani, mely alapján úgy vélem, hogy a lakásért járadék termékeknek valóban lehet létjogosultságuk.

Következtetések

Az eddigiekben elsősorban arra kívántam rávilágítani, hogy a lakásért járadék termékek révén az időskorúak elméletileg növelhetik életpályájuk

hasznosságát. Bár tény, hogy az eddigiekben felvázolt, a klasszikus életbiztosítások árazásával analóg modellkeret (determinisztikus szemlélet, a jövőre vonatkozó várakozások egységessége és ismertsége, kivéve a halandósági várakozásokat) továbbfejlesztésével kapható modellekkel, illetve specializált ingatlan-ármodellnek az elemzésbe integrálásával valószínűleg még ennél is realisabb képet kaphatnánk a fogyasztók döntési lehetőségeiről és az optimális fogyasztási pályákról. Azonban már ennek az egyszerűbb elemzésnek a hatására is úgy vélem, joggal merülhet fel a kérdés, hogy miért nem alakult ki jelentős piaca a lakásért életjáradék termékeknek, dacára a termék szempontjából kedvező lakástulajdoni és demográfiai viszonyoknak.

Valószínűleg ebben pszichológiai tényezők is szerepet játszhatnak a keresleti oldalon (a magántulajdonhoz való ragaszkodás, lásd: Katzenbach és Osváth [2012]), de véleményem szerint a legfőbb korlátokat - különösen a szabályozói változások fényében - mégis a kínálati oldalon, a termékekben rejlő jelentős kockázatokban kell keresnünk.

A vizsgált lakásért életjáradék termék ugyanis egy hosszú távú szerződés, amely mind eszköz, mind forrásoldalon komoly kockázatokat hordoz. Anélkül, hogy a szolgáltatói oldal kockázatainak teljes körű összefoglalására kísérletet tennék (a kockázatok lehetséges csoportosításáról lásd Wang, Valdez és Piggot [2008] és Chen, Cox és Wang [2009]), úgy vélem érdemes kiemelni az életjáradékok és az ingatlanbefektetések kockázatait.

Az ingatlanbefektetések alapvetően kockázatos, illikvid befektetési formának számítanak, ráadásul a lakásért életjáradék szerződések forgalmazása során szerzett ingatlanok a rajtuk lévő haszonélvezeti jog miatt bizonytalan ideig a „hagyományos” ingatlanbefektetéseknel is kevésbé likvideknek számítanak. Ráadásul a hazai biztosítási piac befektetéseinek szerkezetét megvizsgálva szembeötlő a közvetlen ingatlankitettségek kerülése, ugyanis a 2010-2013 közötti időszakban a MABISZ tag biztosító részvénytársaságok (nem unit-linked szerződésekhez kapcsolódó) befektetési portfóliójuknak csak nagyjából 2-2,5%-át tartották közvetlen ingatlanbefektetésekben. Ráadásul, ha nem vesszük figyelembe a saját használatú ingatlanokat, akkor ez az arány egészen alacsonynak, 0,2-0,4%-nak adódik.¹⁵ A kilátásokat a bevezetés előtt álló Szolvencia II szabályozás sztenderd formula szerinti szavatoló-tőke számításának ingatlan almodulja (EU [2015], Article 174) tovább rontja, ugyanis a teljes ingatlan-portfólió 25%-os értékvesztése esetén a biztosítót érő veszteség mértékének megfelelő szavatoló-tőke-szükséglet (diverzifikációs hatások előtt) igen magasnak mondható.

A biztosítók ingatlanbefektetéseivel hasonlóan, arányaiban szintén nem

jelentős a magyarországi járadékszolgáltatási piac mérete; a 2010 óta eltelt évek egyikében sem haladta meg a járadékbiztosítási szegmens díjbevétele a teljes életbiztosítási díjbevétele negyed százalékát, a kárkifizetések tekintetében pedig az életbiztosítási ág kárkifizetéseinek egy százalékát.¹⁶

Ráadásul az esetleges piacra lépést fontolgató biztosítóknak tekintettel lenniük arra is, hogy bármely más üzlethez hasonlóan a lakásért életjáradék szerződések kötése is csak akkor művelhető nyereségesen, ha a társaság képes elérni a gazdaságos üzemméretet, képes létrehozni és fenntartani egy megfelelő méretű szerződési portfóliót. Bár ebből a szempontból a korán érkezők kétségtelenül előnyből indulnának...

Összességében úgy vélem, hogy a lakásért életjáradék szolgáltatás a biztosítói működési forma jelentette garanciák mellett (szavatoló tőke, tárgyi és személyi feltételek) egy olyan termék, amely egy Magyarországon valóban létező fogyasztói igényt lenne képes kiszolgálni. Sajnos azonban a termékekben rejlő jelentős kockázatok miatt közel sem biztos, hogy akár középtávon akad olyan biztosító, amelyik fantáziát lát a termékekben és hosszú távon, nyereségesen működve képes lesz tartósan kielégíteni ezt a fogyasztói igényt.

*Nagy Zsolt, MSc, a KPMG Közép-kelet európai Kockázatkezelési és aktuáriusi tanácsadó csoportjának tagja
e-mail: pentathlon89@gmail.com, tel.: +3630-375-1069

Kulcsszavak: lakásért életjáradék, hasznosság, fogyasztói döntés

JEL: D14

Key words: home-equity conversion annuity, utility, consumption decision

JEL: D14

ÖSSZEFOGLALÓ

Tanulmányomban az idősök számára lakásuk tulajdonjogának átruházásáért cserébe élethosszig tartó életjáradékot nyújtó termékekkel foglalkozom. A lakásért életjáradék termékek elterjedését elősegítő tényezőknél, továbbá a termékek legfőbb jellemzőinek és az elmúlt évtized hazai piaci tapasztalatainak ismertetése után rátérek a lakásért életjáradék termékek szolgáltatásának elemzésére. Bemutatom az idős döntéshozó optimális többperiódusos fogyasztási döntésének elemzésén keresztül a termékek iránti kereslet leírására létrehozott modellel. Ezután ismertetem kvantitatív vizsgálataim eredményét, mely szerint az időskori életpálya hasznossága az elemzett esetekben valóban javítható a lakástulajdon életjáradékra váltásával. A tanulmány következtetése az, hogy a valós kereslet ellenére a termékekben rejlő kockázatok magas szintje miatt erősen kétséges, hogy akár hosszú távon kialakulhat-e egy aktív és stabil piaca a lakásért életjáradék szolgáltatásoknak.

SUMMARY

The article handles with special home-equity conversion products providing life annuity payments for its beneficiaries. After describing the advantageous circumstances that can give rise to a demand for these products, and the main features of the products and the experiences of the last 10 years in the Hungarian local market, a special model will be introduced both to analyze the level of benefits that can be reached via the purchase of home-equity conversion annuities and to indicate the existence of real market demand for these products through the analysis of the optimal consumption and utility of the decision-maker. The results of the quantitative analysis verify that a real demand for such products exists as the products can improve the lifetime utility under the analyzed circumstances. Nevertheless, the consequence is that even with an existence of a real demand for such products, it is very doubtful whether a real and stable market can be established even in the long run, given the high risks inherent in the products.

HIVATKOZÁSOK

¹ KSH [2015a] alapján

² KSH [2015b] alapján, a 2014-es adatok még nem ismertek

³ MNB [2015a] alapján

⁴ MABISZ [2014] alapján

⁵ Gratzl és Szűcs [2006] a 2005-ös mikrocenzenzusa alapján a tulajdonos által lakott ingatlanok számát 91-92%-osra teszi.

⁶ A szerkesztő megjegyzése: a magas tulajdonosi arány kialakulásához harmadik okként hozzájárult az is, hogy a rendszerváltás-kor – Budapesten mindenképpen – az önkormányzatok tömegesen szabadulni akartak a rossz állapotú, vagy éppen csak nyűgöt jelentő lakásoktól és nagyon jutányos áron kínálták fel a benne lakóknak.

⁷ A fejezet során a piaci szereplők adatainak forrásai: FHB [2006-2013], Hild [2013] és OTP [2007-2013]-ra.

⁸ A limasszoli székhelyű Hild Asset LTD.

⁹ Saját becslés a 2009. évi beszámoló alapján.

¹⁰ Az FHB Életjáradék 2014. évi beszámolója a cikk írása idején még nem volt elérhető, az információ a sajtóban megjelent hírekből (Nol.hu[2015]) származik.

¹¹ A szerkesztő megjegyzése.

¹² Magyarországon 2011-ben a saját jogú nyugdíjak egy főre jutó havi összege 115.727 Ft, ez egy évre Ft-nak felel meg (KSH [2015b] alapján)

¹³ KSH 6.2.15. és 6.2.16. sorszámú táblázatok

¹⁴ Az állomány „lezárása” szükséges lépés, mert a szolgáltató csak így juthat hozzá minden ingatlanhoz.

¹⁵ Saját számítás 24, részvénytársasági formában működő MABISZ tagbiztosító mérlegbeszámolóinak elemzése alapján a 2010-2013 közötti évekből. A vizsgált időszakban a társaságok (nem unit-linked szerződésekhez kapcsolódó) befektetései az 1 030 – 1 120 Mrd Ft-os sávban mozogtak, amiből 21 – 28 Mrd Ft volt az ingatlanbefektetések értéke, azonban ebből csak nagyjából 2 – 4 Mrd Ft volt a nem saját használatú ingatlan. A képet továbbárnyalja, hogy ez utóbbi érték a 2010 és 2013 közötti években folyamatosan csökkenő tendenciát mutatott.

¹⁶ MNB [2015b] alapján

IRODALOMJEGYZÉK

2011. évi CLXX. törvény: a hitelszerződésből eredő kötelezettségeiknek eleget tenni nem tudó természetes személyek lakhatásának biztosításáról (2014.09.30-tól hatályos változat)
- Ágoston Kolos - Kovács Erzsébet (2007): A magyar öngondoskodás sajátosságai. Közgazdasági Szemle, 54. évf., 6. szám 560-578. old.
- Ágoston Kolos (2008): Magánnyugdíj-járadékok közötti választás. Szigma, 39. évf., 1-2. szám 43-55. old.
- ÁKK (2015): Zérókupon állampapírok másodpiaci hozamai. Államadósság Kezelő Központ.
<http://www.akk.hu/object.179bba90-ab8a-4c32-865d-2221fb76e434.ivy>
 (letöltve: 2015. 04. 17.)
- Bálint Lajos, Spéder Zsolt (2012): „Öregedés” in: Demográfiai portré 2012, Jelentés a magyar népesség helyzetéről, Óri Péter, Spéder Zsolt (szerk.). Budapest: KSH Népeségstudományi Kutatóintézet, 89-102. old.
- Banyár József (2003): Életbiztosítás. Aula Kiadó, Budapest
- Biztosítási törvény (Bit.): 2003. évi LX. törvény a biztosítókról és a biztosítási tevékenységről (2015.01.01-től hatályos változat)
- Biztosítási Szemle (2015): Lakásért életjáradék: januártól csak a biztosítóké a terep. Biztosítási Szemle (online kiadás) 2015. március 18.
http://www.biztositasiszemle.hu/cikk/hazaiirek/életbiztositas/lakasert_életjaradek_januartol_csak_a_biztositoke_a_terep.4654.html (letöltve: 2015.04.24)
- Bora Zsuzsanna (2014): Baby boom után nyugdíj boom? Európai országok klasszifikációja nyugdíjrendszereik fenntarthatósága alapján, Biztosítás és Kockázat, I. évf. 1. szám, 78-98. old.
- Chen, Hua, Cox, Samuel H., Wang, Shaun S. (2009): Is the HECM Program Sustainable? Evidence from Pricing Mortgage Insurance Premiums and Non-Recourse Provisions Using the Conditional Esscher Transform. Mathematics and Economics, Vol. 46. (2010), pp. 371-384
- EU (2004): Council Directive 2004/113/EC of 13 December 2004 implementing the principle of equal treatment between men and women in the access to and supply of goods and services. Official Journal of the European Union. L373, pp. 37-43 (21 December 2004)
http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=uriserv:OJ.L_.2004.373.01.0037.01.ENG (letöltve: 2015.04.27)
- EU (2011): Guidelines on the application of Council Directive 2004/113/EC to insurance, in the light of the judgment of the Court of Justice of the European Union in Case C-236/09 (Test-Achats) Text with EEA relevance. Official Journal of the European Union. C11, pp. 1-11 (13 January 2012)
[http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1430167711829&uri=CELEX:52012XC0113\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1430167711829&uri=CELEX:52012XC0113(01)) (letöltve: 2015.04.27)
- EU (2015): Commission delegated regulation (EU) 2015/35 of 10 October 2014 supplementing Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) Text with EEA relevance. Official Journal of the European Union. Vol 58, L12, pp. 1-797 (17 January 2015)
http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=uriserv:OJ.L_.2015.012.01.0001.01.ENG (letöltve: 2015.04.27)
- FHB (2006-2013): Az FHB Életjáradék Zrt. éves beszámolóinak kiegészítő mellékletei a 2006-2013 közötti időszakból, nyilvánosan elérhetőek az e-beszámoló.hu-n:
<http://e-beszamolo.im.gov.hu/kereses-Default.aspx> (letöltve: 2015.04.01)
- Fratantoni, Michael C. (1999): Reverse Mortgage Choices: A Theoretical and Empirical Analysis of the Borrowing Decisions of Elderly Homeowners. Journal of Housing Research, Vol. 10. Issue 2. pp. 189-208.
- Gratzl Ferenc, Szűcs Zoltán (2006): Lakások, lakáskörülmények. Statisztikai Szemle, 84. évf., 5-6. szám, 492-517. old
- Hablicsekné Richter Mária (2011): Demográfiai folyamatok áttekintése a nyugdíjrendszer működésére fókuszálva az EUROSTAT adatbázisa alapján. Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság, Közgazdasági elemzések Főosztálya.
http://www.onyf.hu/m/pdf/demografiai_folyamatok_az_eurostat_adatbaza_alapjn_2010_hnrm.pdf (letöltve: 2015. 04. 27.)

- Hild (2013): A Hild József Örökjáradék Zrt. 2013. évi beszámolójának kiegészítő melléklete, nyilvánosan elérhető az e-beszámoló.hu-n:
<http://e-beszamolo.im.gov.hu/kereses-Default.aspx> (letöltve: 2015.04.01)
- IFRS 4: International Financial Reporting Standard Board 4, Insurance Contracts. International Accounting Standards Board (IASB), issued in March 2004
- Katzenbach Zoltán, Osváth Piroska (2012): Lakhatás és befektetés – egy új lakásfinanszírozási modell. Szabadulás az öröklakás fogságából. Hitelintézeti Szemle, 11. évf., 4. szám 289-297. old.
- Korándi Márta (2004): A „Lakásért életjáradék” és a „Fordított jelzálogkölcsön” terméktípusok kérdéskörei a hazai piacon, BKÁE Posztgraduális Aktuárius szakdolgozat
- KSH (2012): Demográfiai évkönyv 2011. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH (2014): 120 év interaktív korfája. Központi Statisztikai Hivatal
http://www.ksh.hu/interaktiv_korfa (letöltve: 2015.04. 18.)
- KSH (2015a): 1.1. Népesség, népmozgalom (1900–). Központi Statisztikai Hivatal
http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_hosszu/h_wdsd001b.html (letöltve: 2015.04.19)
- KSH (2015b): 2.4.1. Nyugdíjak, ellátások, járadékok és egyéb járandóságok, sajátjogú nyugdíjak (2000–). Központi Statisztikai Hivatal
http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_fsp001.html (letöltve: 2015. 04. 19.)
- Kun János (2008): A „lakásért járadék”-programok (Értékek és kockázatok – nemzetközi kitekintés). Hitelintézeti Szemle, 7. évf., 1. Szám, 91-115. old
- MABISZ (2014): Biztosítási piac, 2014 I-IV. negyedéves jelentés. Magyar Biztosítók Szövetsége
<http://www.mabisz.hu/hu/piaci-adatok-jelentesek.html> (letöltve: 2015.04.19)
- Májér István – Dr. Kovács Erzsébet (2011): Élettartam kockázat – a nyugdíjrendszerre nehezedő egyik teher, Statisztikai Szemle, 89. évf. 78. szám, 790-812. old
- MAT (2006): A Magyar Aktuárius Társaság állásfoglalása a biztosítási kockázatokról és a lakásért életjáradék szerződésekről, 2006. január. Magyar Aktuárius Társaság
http://www.actuary.hu/webap/DOKSIK/Allasfogl/Allasfoglalas_Biztositas_Nyilvanossagra_hozott2006Jan31.pdf (letöltve: 2015.04.19)
- Milevsky, Moshe Arie (1998): Optimal Asset Allocation towards the End of the Life Cycle: To Annuitize or Not to Annuitize? The Journal of Risk and Insurance, Vol. 65. No. 3, pp. 401-426
- MNB [2015a]: Pénztári szektor idősorai 2014. IV. Magyar Nemzeti Bank
http://felugyelet.mnb.hu/bal_menu/jelentesek_statistikak/statistikak/pszaf_idosorok/idosorok (letöltve: 2015.04.19)
- MNB [2015b]: Biztosítási szektor idősorai 2014. IV. Magyar Nemzeti Bank
http://felugyelet.mnb.hu/bal_menu/jelentesek_statistikak/statistikak/pszaf_idosorok/idosorok (letöltve: 2015.04.19)
- Nagy Zsolt (2013a): A „Reverse mortgage” termékek hatása az időskorúak fogyasztására és jólétére. TDK-dolgozat, Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest.
- Nagy Zsolt (2013b): Ingatlanfedeztetű járadékkonstrukciók, A lakásért életjáradék kockázata és hasznossága, Budapesti Corvinus Egyetem, Biztosítási és pénzügyi matematika mesterszak, szakdolgozat
- Nol.hu (2015): Tönkrement a lakásért életjáradék program. Nol.hu
<http://nol.hu/gazdasag/tonkrement-a-lakasert-életjaradek-program-1507579> (letöltve: 2015.04.24)
- OTP (2007-2013): Az OTP Életjáradék Zrt. éves beszámolóinak kiegészítő mellékletei a 2007-2013 közötti időszakból, nyilvánosan elérhetőek az e-beszámoló.hu-n:
<http://e-beszamolo.im.gov.hu/kereses-Default.aspx> (letöltve: 2015.04.01)
- Wang, Liang, Valdez, Emiliano A., Piggot, John (2008): Securitization of Longevity Risk in Reverse Mortgage Market. North American Actuarial Journal, Vol. 12., No. 4., pp. 345-371

SZERZŐI ÚTMUTATÓ A BIZTOSÍTÁS ÉS KOCKÁZAT FOLYÓIRATBAN PUBLIKÁLÓK RÉSZÉRE*

A kéziratokat elektronikus (pdf és word/excel fájl formátumban) mellékletként csatolva kérjük beküldeni az erzsebet.kovacs@uni-corvinus.hu e-mail címre. A kézirat befogadásához csatolni szükséges még a kitöltött szerzői nyilatkozatot is.

Terjedelmi ajánlás: 1-1,5 ív (1 ív=40.000 karakter). A közlemények hossza a 60 000 karaktert (szóközökkel) ne haladja meg. A karakter-számok tartásakor kérjük figyelembe venni, hogy amennyiben a cikkben/tanulmányban ábra vagy egyéb bokszt jelenik meg, akkor az ábránként 300 karakterrel kerül beszámításra.

A kézirat tartalmazza:

- címloldal
- magyar összefoglalás, magyar kulcsszavak;
- szöveg
- irodalomjegyzék
- táblázatok
- ábrák
- lábjegyzetek

1. A címloldalon sorrendben a következők szerepeljenek: a kézirat címe, esetleg alcíme, a szerző(k) neve, a szerző(k) tudományos fokozata, titulusa, a szerző(k) munkahelye és beosztása. Továbbá kérjük megadni a levelező szerző e-mail címét, telefonszámát és a beadás dátumát!

2. Az összefoglalást magyar és angol nyelven kérjük beküldeni, külön – külön lapon. Ez nem tartalmazhat rövidítéseket. Megszerkesztésekor az alábbiakat kérjük figyelembe venni: „Bevezetés”, „Célkitűzés”, „Módszer”, „Eredmények” és „Következtetések” lényegre törő megfogalmazása oly módon történjék, hogy csupán az összefoglalás elolvasása is elegendő legyen a tanulmány lényegének megértéséhez. A magyar és az angol összefoglalás hossza igazodjon egymáshoz, a maximális karakterszám: 1000 lehet. Maximum öt kulcsszó adható meg a magyar és az angol nyelvű összefoglaló után JEL – kód felhasználásával.

3. A kézirat világos, jól tagolt szerkesztése különösen fontos, beleértve az alcímek megfelelő alkalmazását is. Az eredeti közleménynél a bevezetőben, néhány mondatban meg kell jelölni a kérdésfeltevést. A módszertani részben világosan és pontosan mutassuk be és hivatkozunk azokra a módszerekre, amelyek alapján a szerzők az eredményeket megkapták. Az eredmények és a diskusszió részeket külön és érthetően szükséges megszerkeszteni. A diskusszió rész legyen kapcsolatban az idevonatkozó legújabb ismeretanyaggal, valamint azokkal a megállapításokkal, amelyekből a szerzők a következtetéseket levonták. Az eredmények újszerűsége világosan tűnjön ki! A módszerek, eredmények, megbeszélés részek megfelelő alcímet kapjanak. A kéziratban az ábrák helyét, címét kérjük arab számokkal jelölni!

4. Az irodalmi hivatkozásokat a legújabb eredeti közleményekre és összefoglalókra kell korlátozni. Kizárólag azok az irodalmi felsorolások sorolhatók fel, amelyekre a szövegben utalás történt és közvetlen kapcsolatban vannak a kutatott problémával. Háromnál több szerző esetén a három szerző neve után „et al” írandó. A szövegközi szakirodalmi utalásokat zárójelben kérjük feltüntetni, például (Osipian, 2009). Amennyiben valamelyik szerzőtől több, azonos évben megjelent munkára hivatkozik, a művek megkülönböztetésére használja az évszám mellé irt a, b, c stb. indexet. Szó szerinti idézetnél az oldalszám kötelezően jelölendő.

Az irodalomjegyzéket a tanulmány végén abc-sorrendben kérjük közölni a következőképpen:

- Könyveknél:
Dickson DCM (2005): Insurance Risk and Ruin, Cambridge University Press
- Tanulmányköteteken, gyűjteményes kötetekben megjelent publikációknál:
Mario Jametti & Thomas von Ungern-Sternberg (2003): Assessing the Efficiency of an Insurance Provider - A Measurement Error Approach, CESifo Working Paper Series 928, CESifo Group, Munich
- Folyóiratban megjelent cikkeknél:
Wiltrud Weidner- Robert Weidner (2014): Identifikation neuer Ansätze zur individuellen Kfz-Tarifierung, Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft
May, Volume 103, Issue 2. pp 167-193
Dickson DCM. (2006): Premiums and reserves for life insurance products, Australian Actuarial Journal, vol. 12 (2), pp.259 - 279
- Web címeknél:
Insurance Europe (2012): How insurance works
Online: <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/how-insurance-works.pdf>

5. A táblázatokat címmel és forrásmegjelöléssel valamint sorszámmal kell ellátni, és minden táblázatot külön lapon szükséges megadni. A táblázat ne legyen kép, a táblázatokat wordben/excelben kérjük elkészíteni!

6. Az ábrák a kéziratban megfelelő helyen, számozottan (arab számokkal) szerepeljenek, valamint címmel és forrásmegjelöléssel el legyenek ellátva! Kérjük a mértékegységek, jelmagyarázatok értelemszerűen történő megadását. Az ábrákat és grafikonokat nagyfelbontású képként és xls formátumban egyaránt külön kérjük csatolni a beküldött íráshoz.

7. A lábjegyzetek a felhasznált irodalom elé, a folyószöveg után kerüljenek!

Köszönjük, hogy a megfelelően előkészített kézirattal Ön is segíti munkánkat!

(A Szerzői útmutató a Pénzügyi Szemle szerzői útmutatója alapján, a Pénzügyi Szemle hozzájárulásával készült.)

PÁLYÁZAT

Tisztelt Olvasó!

A MABISZ kiadásában korábban évtizedekig nyomtatott formában megjelenő Biztosítási Szemle jogutódjának tekinti a Kiadó a napi frissítésű www.biztositasiszemle.hu weboldalon elérhető Biztosítás és Kockázat c. tudományos folyóiratot, amelyet – korlátozott példányszámban - a MABISZ negyedévente print változatban is megjelentet.

A Biztosítás és Kockázat folyóirat célja, hogy hiteles platformot teremtsen a biztosítási ágazatot érintő aktuális kérdések tudományos igényű elemzése számára. A Szerkesztőség publikációs lehetőséget kíván nyújtani a biztosítás iránt érdeklődő egyetemi hallgatók számára is, ezért

PÁLYÁZATOT HIRDET

az alábbiak szerint.

A Magyar Biztosítók Szövetsége (MABISZ) a legjobb biztosítási témájú dolgozatok szerzőjének pénzjutalmat és publikációs lehetőséget biztosít a biztosítási szakma tudományos folyóiratában, a Biztosítás és Kockázatban. A pályamunka lehet szakdolgozat, TDK pályamunka vagy önálló kutatás eredményeit összefoglaló tanulmány.

A pályázat iránt érdeklődők a részletes pályázati feltételeket (határidők, díjazás mértéke, formai és tartalmi elvárások) a MABISZ honlapján (www.mabisz.hu), valamint a www.biztositasiszemle.hu oldalon olvashatják el.

Szerkesztő Bizottság



MaBISZ
Magyar Biztosítók Szövetsége