

2017. március

IV. évfolyam 1. szám

# BIZTOSÍTÁS

## ÉS KOCKÁZAT

A BIZTOSÍTÁSI SZAKMA  
TUDOMÁNYOS FOLYÓIRATA

### **Közlekedésbiztonság: több közúti baleset, kevesebb halálos áldozat**

*Gilyén Ágnes*

### **Mérföldkőhöz érkezett a biztosítási szektor: az újonnan bevezetett Szolvencia II rendszer első tapasztalatai pozitívak**

*Bora Zsuzsanna–Holczinger Norbert–Nagy Koppány–Merész Gabriella*

### **Új lehetőségek a biztosítási innovációban**

*Leposa Csilla–Hanák Gábor*

### **Néhány gyakorlati tapasztalat a biztosítói eszköz-forrás menedzsmentben**

*Pásztor Gábor–Zsigri Gábor*

### **Hálalépzés a szülészetben – egy kvalitatív vizsgálat eredményei**

*Sági Csilla–Baji Petra*

### **Beszámoló a MABISZ 2016. november 21-én tartott konferenciájáról**

*Lencsés Katalin*

### **Múltunk emlékei rovat**

*Horváth Gyula–Tamás Gábor*

# ELŐSZÓ

---

## Tisztelt Olvasó!

Gyorsan telik az idő. Nehéz elhinni, hogy a most megjelenő számmal a Biztosítás és Kockázat a negyedik évfolyamába lép.

A szokásos kezdő interjúnk ezúttal egy szomorú aktualitás okán készült. A veronai buszbaleset kapcsán az ORFK illetékes vezetőjével a közlekedésbiztonságról beszélgetünk, értelemszerűen kitérve a biztosítási piacot érintő vonatkozásokra is.

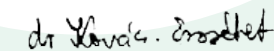
Ebben a számban is „erős” az aktuáriusi vonal, két publikáció is ehhez a területhez köthető. Az első cikk a Hitelintézeti Szemle decemberi számában megjelent MNB-tanulmány utánközlése, mely az SII alkalmazás első hazai eredményeit értékeli ki a nyitó S2-es adatszolgáltatás, az MNB első S2-alapú kockázatértékelése és a tartósan alacsony hozamkörnyezet tökemegfelelésre gyakorolt hatásait vizsgáló EIOPA stresszteszt alapján. A második cikk a biztosítók eszköz-forrás menedzsmentjével foglalkozik, kitérve a kapcsolódó célok közötti ellentmondásokra, illetve a különböző célok esetében használandó alapadatokra és módszerekre.

Aktuális témát dolgoz fel a KPMG által jegyzett cikk is, amely a biztosítási szakma szenior vezetőinek körében végzett online felmérés eredményeit foglalja össze. A felmérés arra kereste a választ, hogy a biztosítók milyen módon viszonyulnak a technológia és az innováció által támasztott új kihívásokhoz.

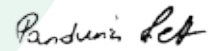
Igyekszünk ezúttal is kicsit messzebbre nézni, és elszakadni a szűk értelemben vett biztosítási témáktól. Ismertetjük egy kvalitatív kutatás eredményeit, melynek célja a szülészeti hálapénz előfordulásának, motivációjának, hatásainak feltárása különböző internetes fórumokon fellelhető, szülésen átesett nők tapasztalatait leíró bejegyzések és hozzászólások elemzésén keresztül.

Olvashatnak továbbá egy összefoglalót a MABISZ 2016 novemberében tartott konferenciájáról, illetve folytatjuk a „Múltunk emlékei” rovatot, amely ezúttal a Gazdák Biztosító Szövetkezete székházának a történetét mutatja be.

Végül szeretnénk felhívni a figyelmet arra, hogy ismét meghirdettük a hallgatói pályázatot, és ennek megfelelően július 31-ig várjuk a biztosításhoz kapcsolódó pályamunkákat.



Dr. Kovács Erzsébet  
főszerkesztő



Pandurics Anett  
MABISZ elnök

# 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. Kovács Levente	

## TANÁCSADÓ TESTÜLET

Dr. Baji Petra PhD  
Dr. Barabás Béla CSc  
Dr. Bélyácz Iván DSc  
Dr. Farkas Szilveszter PhD  
Dr. Forgó Ferenc DSc  
Dr. Gáll József PhD  
Dr. Hajdu Ottó Dsc  
Dr. Kovács Antal CSc  
Dr. Takáts Péter PhD  
Dr. Tókey Balázs PhD

## 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

## Közlekedésbiztonság: több közúti baleset, kevesebb halálos áldozat ..... 6

*Gilyén Ágnes*

## Mérföldkőhöz érkezett a biztosítási szektor: az újonnan bevezetett Szolvencia II rendszer első tapasztalatai pozitívak ..... 12

*Bora Zsuzsanna–Holczinger Norbert–Nagy Koppány–Merész Gabriella*

## Új lehetőségek a biztosítási innovációban ..... 38

*Leposa Csilla–Hanák Gábor*

## Néhány gyakorlati tapasztalat a biztosítói eszköz-forrás menedzsmentben ..... 58

*Pásztor Gábor–Zsigri Gábor*

## Hálapénz a szülészetben – egy kvalitatív vizsgálat eredményei ..... 82

*Sági Csilla–Baji Petra*

## Beszámoló a MABISZ 2016. november 21-én tartott konferenciájáról ..... 98

*Lencsés Katalin*

## Múltunk emlékei rovat ..... 108

*Horváth Gyula–Tamás Gábor*

## KÖZLEKEDÉSBIZTONSÁG: TÖBB KÖZÚTI BALESET, KEVESEBB HALÁLOS ÁLDOZAT

### GILYÉN ÁGNES BESZÉLGETÉSE ÓBERLING JÓZSEF RENDŐR EZREDESSSEL, AZ ORFK ORSZÁGOS BALESET-MEGELŐZÉSI BIZOTTSÁGÁNAK ÜGYVEZETŐ ELNÖKÉVEL

Gilyén Ágnes (Magyar Biztosítók Szövetsége) agnes.gilyen@mabisz.hu

#### ÖSSZEFOGLALÓ

Óberling József rendőr ezredes jelenleg az Országos Rendőr-főkapitányság (ORFK) és a Baleset-megelőzési Bizottság ügyvezető elnöke, az ORFK Rendészeti Főigazgatósága Közlekedésrendészeti Főosztályának vezetője. 1989-ben a Budapesti Műszaki Egyetem Közlekedésmérnöki karán szerzett okleveles gépészmérnöki diplomát. 1989 és 2004 között a Budapesti Rendőr-főkapitányságon és az Országos Rendőr-főkapitányságon dolgozott különböző beosztásokban, 1996 és 2004 között az ORFK Baleset-megelőzési Osztályának vezetője, 2004 és 2008 között az Autópálya-rendőrség Parancsnoka. Ezt követően 2009-ig a Nemzeti Közlekedési Hatóság Stratégiai és Módszertani igazgatója. 2009-től az Országos Rendőr-főkapitányság Közlekedésrendészeti Főosztályának vezetője.

#### SUMMARY

At present Police Colonel József Óberling is the Executive Director of the National Accident Prevention Committee and the Head of the Traffic Police Department at the National Police Headquarters.

In 1989 he graduated as certified mechanical engineer from the Traffic Engineering Faculty at the Budapest University of Technology. During the period of 1989 to 2004 he worked in different positions at the Budapest as well as the National Police Headquarters as the Head of the Accident Prevention Division from 1996 to 2004, and as the Commander of the Motorway Police from 2004 to 2008. Afterwards, until 2009 he was the Strategic and Methodological Director at the National Traffic Authority.

Since 2009 he has been the Head of the Traffic Police Department at the National Traffic Headquarters.

**Kulcsszavak:** közlekedésbiztonság

**Key words:** road traffic safety

DOI: 10.18530/BK.2017.1.6

<http://dx.doi.org/10.18530/BK.2017.1.6>

Szomorú aktualitást ad a beszélgetésünknek a budapesti középiskolások és tanáraik tragikus veronai balesete. A sajtóhírek szerint Ön és munkatársai röviddel a baleset után a helyszínre érkeztek. Elvileg előfordulhat, hogy soha nem tudjuk meg minden kétséget kizáróan, mi okozhatta a balesetet?

Valóban előfordulhat. Lehetséges, hogy nem kerül napvilágra olyan tény, amely a bíróság előtt is bizonyíthatóan megállja a helyét. A busz és vele a jármű menetíró-berendezése is gyakorlatilag megsemmisült, így jelen pillanatban nem áll rendelkezésre olyan tárgyi bizonyíték, amely alátámasztaná a műszaki hibát. Nem volt „előzménye” a balesetnek, mindenki békésen aludt, videózott a buszban, egybehangzóan azt állították a túlélők, hogy nem tapasztaltak semmi szokatlant, csak a csattanásra emlékeznek. A vezető részéről sem történt olyan hirtelen ellenreakció, amely egy légvesztéses vagy hirtelen defektet követően ösztönösen, szinte automatikusan megtörténik.

Az olasz rendőrség már napokkal a nyilvánosságra hozatal előtt tudta, hogy a busz vezetője életben van, s ő az egyik igen súlyos, válságos állapotban lévő sérült a veronai kórházban. Ő lenne az egyetlen olyan személy, aki valóban releváns információkat tudna szolgáltatni az okokról. A nyomozás eddigi adataiból az a következtetés vonható le, hogy a gépjármű vezetőjével történhetett valami, akár rosszul, akár elalvás.

**Néhány nappal a balesetet követően a magyar sajtóban napvilágot látott az a feltételezés, hogy a baleset azért lehetett ilyen végzetes kimenetelű, mivel a felüljáró oszlopa elé nem helyeztek el egy úgynevezett kerékvetőt, amely képes lett volna megakadályozni, hogy ennyire súlyos ütközés történjen.**

Az olasz sajtóban már a baleset utáni második napon többen felvetették, hogy az a szalagkorlát, amely az útpálya hídpillér előtti szakaszán található, nem képes megfelelő védelmet nyújtani. Nyilván erről is készül majd szakértői vélemény. A sors tragikus fintora, hogy a veronai baleset után néhány nappal az M1-es autópályán történt egy kísértetiesen hasonló baleset, csak ott nem busz, hanem egy nyerges vontató ütközött a hídpillérnek. Ott sem volt kerékvető, a jármű ott is kigyulladt, és a vezető bennégett a járműben.

Az igen súlyos veronai baleset kapcsán vizsgálendő tény, hogy a gázolajjal működő busz az ütközést követő néhány másodpercen belül kigyulladt.

Szeretném azonban hangsúlyozni, hogy ezt és minden egyéb körülményt az olasz kollégák vizsgálják, a magyar rendőrség csak segíteni tudja az ő munkájukat.

**Szükségessé válhat-e a hazai szabályozási környezet módosítása, szigorítása annak érdekében, hogy a jövőben elkerülhetőek legyenek a hasonló súlyos balesetek?**

Igen, az oktatásért felelős államtitkár nyilatkozata szerint erre megvan a kormányzati szándék. Elhangzott például, hogy este 10-11 óra és reggel 4 óra között nem engednék a forgalomba a buszokat, elkerülendő azt, hogy esetleg fáradtan vezessen a buszsofőr. De előfordulhat olyan szigorítás is, hogy az ilyen utakat bonyolító járműveket kötelezően fel kelljen szerelni sávelhagyásra figyelmeztető eszközzel vagy a gépjárművezető elalvása esetén jelző berendezéssel, illetve távolságtartó elektronikai eszközzel.

**A magyarországi személyi sérüléssel járó balesetek száma – egy évtizednyi folyamatos csökkenés után – 2013 óta ismét emelkedik, sőt, 2014-2015-ben a halálos végű közúti balesetek száma is nőtt. Mi lehet ennek az oka?**

Valóban történt némi megtorpanás, és az elmúlt három évben bizonyos fokú emelkedés mutatkozik. Az elmúlt évtizedekben folyamatos volt a javulás: a legrosszabb baleseti adatokat mutató, 1990-es évhez képest – amikor 28 ezer közúti baleset történt, és 2432-en veszítették életüket a balesetek során az utakon – a javulás még így is látványos. 2013-ban 15 691 balesetet regisztráltunk, közülük 540 volt halálos kimenetelű. A számokból látszik, hogy az elmúlt két, két és fél évtized alatt negyedére csökkent a halálos balesetek száma. A 2016-os előzetes adatok szerint, amelyek 16 506 közúti balesetről és 556 halálos kimenetelű közúti balesetről szólnak, látszik, hogy a korábbi, igen magas balesetszám továbbra sem jellemző.

Véleményem szerint annak oka, hogy 2013 óta ismét romlott a baleseti helyzet, az, hogy az állam lépéshátrányba került. A 2008. január elsejétől hatályos objektív felelősség bevezetésének célja az volt, hogy ne lehessen kibújni a felelősségvállalás alól. 2008-tól az addigi, 1100-1200-ról 2013-ra 540-re mérséklődött a halálos kimenetelű közlekedési balesetek száma. Az automatikus forgalomfelügyeleti rendszert ugyanakkor csak másfél éves csúszással tudtuk üzembe állítani, de ahogy az üzembe helyezés megtörtént, annak hatékonysága nagyon rövid időn belül megmutatkozott a súlyos személyi sérülések, illetve halálos balesetek számának csökkenésében.

#### **Mik voltak a közúti balesetek legfőbb okai 2016-ban?**

Ebben 20-25 éve nincs változás. A leggyakoribb ok továbbra is a gyorsított – ami a közúti balesetek 30-35 százalékáért felelős –, mintegy negyedrészt az elsőbbségadás elmulasztása okozta, amit – 17 százalékban – a kanyarodással kapcsolatos szabályok megszegése okoz.

A VÉDA-rendszer – a Közúti Intelligens Kamerahálózat – bevezetésével napi 1 millió jármű ellenőrzése vált lehetségessé, és elég pontos képet tudunk alkotni a szabályszegőkről. Valójában kevesen vétnek a közlekedési szabály ellen – 90 százalék fölött van például a biztonsági övet használók aránya –, csak körülbelül minden ezredik járművezető szegi meg a közlekedési szabályokat. Nehogy azt higgyük, hogy sokan vannak, legfeljebb sokkal hangosabban hallatják a hangjukat!

#### **2008 óta csökkent a járművek átlagos haladási sebessége – ami erős korrelációt mutat a halálos balesetek számának csökkenésével.**

2008 óta egyébként csökkent a járművek átlagos haladási sebessége – ami erős korrelációt mutat a halálos balesetek számának csökkenésével –, és drasztikusan csökkent az extrém gyorsítottok száma is. Korábban nem volt ritka a 200 km/órás sebesség a gyorsítottok körében. Bár ma is vannak gyorsítottok, de 140-150/km/órás sebességgel mennek, nem extrém módon gyorsan. Ennek következménye a halálos kimenetelű balesetek számának mérséklődése.

#### **Hogy állunk európai uniós összehasonlításban?**

Nálunk évente 1 millió lakosra vetítve 60-65-en szenvednek halálos közlekedési balesetet, ezzel a középmezőnyben helyezkedünk el. Van olyan európai uniós ország, ahol sokkal kedvezőbb a helyzet – ilyen például Málta, amiben az ország mérete és földrajzi elhelyezkedése is szerepet játszik –, s van olyan is, ahol sokkal rosszabb helyzetet tükröznek az adatok. Az utóbbiak közé tartozik Románia és Bulgária.

#### **Az elmúlt egy-két évtized tapasztalatai alapján hogy látja, mennyire vagyunk szabálykövetők mi, magyarok? Kitapintható-e valamilyen pozitív trend az egyes közlekedési kihágások (ittas vezetés, gyorsított, piros jelzésnél történő áthajtás stb.) elkövetését illetően?**

A tendencia jó. Csak abban az esetben, ha a környezetünkben szabálykövetően autóznak, betartják a közlekedési szabályokat, ez kevésbé tűnik fel vagy kap publicitást. Csak a kisebbség – mint már utaltam rá, ezből egy gépjárművezető – az, aki megszegi a közlekedési szabályokat.

#### **Magyarországon folyamatosan öregszik a gépjárműpark, a járművek átlagos életkora már megközelíti a 14 évet. A balesetek számának ismételt emelkedésében nem játszhat-e ez is szerepet?**

Ez is szerepel az okok között. Nem mindegy, hogy egy 600-as Trabantban vagy egy 600-as Mercedesben ülünk, amikor megtörténik az ütközés. Különböség van a légszék meglétében, számában, elhelyezkedésében, a jármű ütközéscsökkentő berendezésében és még sok minden másban. Németországban vagy az Egyesült Királyságban sokkal alacsonyabb a járműpark átlagos életkora, de legalább ilyen fontos, hogy egy balesetet követően mennyi időn belül és milyen egészségügyi ellátásban részesülhet a sérült. A gyorsabb és magasabb színvonalú egészségügyi ellátás növelheti a túlélési esélyeket. E tekintetben egyébként erős különbségek mutatkoznak Magyarországon a vidék és a városok ellátottsága között.

#### **Az utóbbi években többször is felmerült a sajtóban, hogy javíthatná a biztonságosabb téli közlekedést, ha bevezetnék a kötelező télgumi-használatot. Vannak-e ilyen tervek?**

Ezzel kapcsolatosan nincs hivatalos rendőrségi álláspont, csak a privát véleményemet tudom elmondani. Nézetem szerint Magyarországon indokolt lenne november 15-e és március 15-e között a téli gumi használata, ha rajtam múlna, én kötelezővé tenném. Bizonyos időjárási körülmények között akár mások közlekedésbiztonságát is ronthatja az, aki nem téli gumival közlekedik.

A leggyakoribb ellenérv, hogy a városban élők nem tudják hová tenni a nyári hónapokban a téli gumit, illetve másoknál az ár kérdése dominál. Valóban vannak olyan járművezetők, akik télen mindössze egyszer-kétszer ülnek autóba, s csupán néhány kilométert vezetnek. Ez utóbbiak helyzetét szabályozással vagy egyéb módon meg lehetne oldani.

**A sajtó az őszi hónapokban rendre felveti a vadbalesetek számának emelkedését. Vannak esetleg erről adataik, illetve véleményük szerint szükség lehet-e arra, hogy az eddiginél nagyobb számban helyezzenek ki vadveszélyre figyelmeztető táblákat?**

A vadbaleset helyszínélése nem feladata a rendőrségnek, bár természetesen kérésre kimegyünk, és rögzítjük a történeteket. Szerencsére a vaddal történő ütközés ritkán okoz súlyos balesetet, egyes területeken, például a 67-es úton, Somogy megyében, Zalában, Nógrád és Vas megyében gyakoribbak az ilyen esetek. Az érintett területek megfelelően ki vannak táblázva, s az autósok figyelmét megfelelő módon felhívják a vadak felbukkanásának lehetőségére.

**Az autópályákon elvileg nem is bukkanhat fel erdei vad, ugyanakkor az ország több pontján, például az M7-es autópálya bizonyos szakaszain szép számmal találunk vadveszélyre figyelmeztető táblát. Nem ellentmondás ez?**

Adott területeken minden óvintézkedés, kerítések, védőfalak alkalmazása mellett is előfordulhat vad felbukkanása, mivel a felhajtóknál ezeket a védelmi rendszereket nem alkalmazhatják. Az autópálya-kezelő egyébként más módokon, fényvisszaverő prizmák elhelyezésével, illetve a járműtulajdonosok a gépjárművekre szerelt riasztóval nagy valószínűséggel ki tudják szűrni ezt a veszélyforrást.

**Az utóbbi években Magyarországon is meredeken emelkedik a városokban biciklivel, illetve a segédmotor-kerékpárral közlekedők száma. Az autósok részéről gyakorta hallani azt a vádat, hogy a kerékpárosok nem ismerik, vagy nem tartják be a közlekedési szabályokat. Igazak ezek a felvetések?**

Nem. És a nemzetközi statisztikák is azt mutatják, hogy azokban az országokban, ahol teljesen általános a kerékpáros közlekedés a városokban is – mint Hollandiában –, elenyésző a biciklis balesetek száma. Az autósok és a gyalogosok hozzászóttak a biciklisekhez, és odafigyelnek rájuk.

## **Azokban az országokban, ahol teljesen általános a kerékpáros közlekedés a városokban is, elenyésző a biciklis balesetek száma.**

A segédmotor-kerékpárok esetében kissé más a helyzet. Fontosnak tartanánk, hogy ezek a járművek is rendelkezzenek rendszámmal – az EU-országokban ez teljesen általános –, így lehetővé válna a járművek és vezetőik azonosítása is, ha balesetet okoznak, s emellett a vagyonvédelem szempontjából is fontos lenne. Ehhez természetesen – ugyanúgy, mint a gépjárművek esetében – szükség lenne egy közhiteles nyilvántartásra.

## MÉRFOLDKÖHÖZ ÉRKEZETT A BIZTOSÍTÁSI SZEKTOR: AZ ÚJONNAN BEVEZETETT SZOLVENCIA II RENDSZER ELSŐ TAPASZTALATAI POZITÍVAK

Bora Zsuzsanna (a Magyar Nemzeti Bank aktuáriusa) borazs@mnb.hu – Holczinger Norbert (a Magyar Nemzeti Bank osztályvezetője) holczingern@mnb.hu – Nagy Koppány (a Magyar Nemzeti Bank igazgatója) nagykoppany@mnb.hu – Merész Gabriella (a Magyar Nemzeti Bank aktuáriusa) mereszg@mnb.hu

Jelen tanulmány a Hitelintézeti Szemle 15. évfolyam 4. számában megjelent tanulmány változatlan tartalommal való közlése.

### ÖSSZEFOGLALÓ

Az európai biztosítási piacon az idei év vitathatatlanul legfontosabb eseménye – az új kockázatalapú szavatoló-tőke-követelményt lefektető – úgynevezett Szolvencia II (S2) rendszerre történő átállás. Tanulmányunkban az első hazai eredményeket a nyitó S2-es adatszolgáltatás, az MNB első S2-alapú kockázatértékelése és a tartósan alacsony hozamkörnyezet tőkemegfelelésre gyakorolt hatásait vizsgáló EIOPA<sup>1</sup> stresszteszt alapján értékeljük. Az új rendszer első tapasztalatai pozitívak. A szektorszintű 204 százalékos tőkemegfelelés megnyugtató összképet mutat. Ezen belül a 28 biztosító közül 20 tőkefeltöltöttsége meghaladja az MNB volatilitási tőkepufferról szóló ajánlásában rögzített 150 százalékos mértéket. Az MNB új S2 és üzleti modell alapú kockázatértékelést vezetett be 2016-ban, melynek alapján a szektor összesített kockázati szintje mérsékelt, azonban kihívást jelent jövedelmezőségi szempontból az alacsony hozamkörnyezet, működési kockázatok terén a digitalizáció szintje és a biztosítási kockázatoknál a kgfb-hez és az életbiztosítási piaci helyzethez történő alkalmazkodás. A tőkekockázat mérsékelt kockázati besorolását támasztják alá az EIOPA stresszteszt eredményei: a tartósan alacsony hozamkörnyezet a tőkemegfelelésre szektorszinten nem gyakorol jelentős hatást, azonban piaci sokkal kombinálva néhány szereplőnél problémák lehetnek.

### SUMMARY

Indisputably, the most important event of the year on the European insurance market was the transition to the so-called Solvency II (S2) regime, which laid down the new risk-based own funds requirement. In our study, we assess the first Hungarian results based on the “Day 1” S2 submissions, the MNB’s first S2-based risk assessment and the EIOPA<sup>2</sup> stress test examining the impact of the persistently low yield environment on capital adequacy. The first experiences of the new regime are positive. The sector-level 204 per cent capital adequacy is reassuring overall. Within this, the capitalisation of 20 out of the 28 insurers is above the 150 per cent stipulated in the MNB’s recommendation on the volatility capital buffer. In 2016, the MNB introduced a new risk assessment approach based on S2 and business models, and according to that, the overall risk level of the sector is moderate,

but the challenges include the low yield environment from the perspective of profitability, the level of digitalisation among operational risks as well as the adjustment to the MTPL and the life insurance market situation with regard to insurance risks. The moderate risk rating with respect to capital risk is borne out by the results of the EIOPA stress test: the persistently low yield environment has no substantial impact on capital adequacy at the sector level, however, when it is coupled with a market shock, some market participants may experience difficulties.

**Kulcsszavak:** Szolvencia II, stresszteszt, tőkemegfelelés, szavatoló tőke, tőkeszükséglet, kockázatértékelés

**Keywords:** Solvency II, stress test, capital adequacy, own funds, capital requirement, risk assessment

**JEL:** G22, G29, G32

**DOI:** 10.18530/BK.2017.1.12

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2017.1.12>

### 1. Bevezetés

A 2016. január 1-jén bevezetett Szolvencia II-es (S2) biztosítási szabályozás számos újítást hozott a korábbi Szolvencia I (S1) rendszerhez képest minőségi és mennyiségi szempontból egyaránt, ami Európa-szerte a legjelentősebb esemény a biztosítási szektor számára. A leglényegesebb különbség a mennyiségi elemeken belül az eszközök és kötelezettségek gazdasági alapon történő értékelése, valamint a tőkészükséglet kockázatalapú számítása a korábbi tartalék, kitettség, kár és díj szerinti faktoralapú modell helyett. Az S2 bevezetése nemcsak a biztosítók számára hozott jelentős változást, hanem a szabályozási és felügyeleti gyakorlat szempontjából is. A téma különös aktualitása miatt fontos a biztosítási szektor átállásával kapcsolatos tapasztalatok korai összegzése, melyre a 2016 májusában beérkezett, 2016. január 1-jére vonatkozó nyitó S2-es adatszolgáltatás, valamint annak helyességét ellenőrző könyvvizsgálói jelentés, a szintén 2016 májusában beérkezett I. negyedéves adatszolgáltatás és arra épülő kockázatértékelés, valamint az Európai Biztosítás- és Foglalkoztatóinyugdíj-hatóság (EIOPA) által lefolytatott, tartósan alacsony hozamkörnyezet és egyéb piaci sokkok hatásait vizsgáló stresszteszt eredményei biztosítanak alapot.

Az új rendszer kialakítása hosszú folyamatot vett igénybe, az Európai Bizottság 2001 áprilisában kezdte meg a biztosítási szektor szabályozásának felülvizsgálatát az S2-projekt keretében. A kezdeményezés célja az Európai Unió biztosítási piacának

kiszélesítése, az ügyfelek érdekeinek kiemelt védelme, az európai biztosítók versenyképességének növelése, valamint a biztosítási szektor felügyeletének egységesítése volt. Az említett célok mellett az S2-rendszer kialakításakor a teljes pénzügyi szektorral való harmonizáció kialakítása is fontos szempont volt, ezért az új rezsimit igyekeztek összehangolni a banki területen alkalmazott szabályokkal. Ennek következtében a Bázeli II rendszerhez hasonlóan az S2 is három pillérré épül: a szavatolótőke-követelmény és biztosítástechnikai tartalékok számításának módszertana (1. pillér), minőségi követelmények a vállalatirányítási eljárásokra vonatkozóan és a felügyelet által előírható többlet-tőkekövetelmény (2. pillér), valamint a felügyeleti adatszolgáltatás és közzététel (3. pillér). A banki gyakorlathoz hasonlóan az S2-rendszer is a kockázatkezelésen, kockázatalapú követelményeken és a kockázati kitettség szolvenciakövetelményekkel való kapcsolatán alapszik.

Az S2 (2009/138/EK) irányelvet az Európai Parlament 2009. november 25-én fogadta el, melyet a tagállamoknak 2016. január 1-jéig kellett implementálniuk. Az uniós szabályozás átültetése a hazai szabályozást is több helyen érintette (Szedlák 2015). Az irányelv jóváhagyása után az Európai Parlament szakértői bizottsága, az Európai Tanács és az Európai Bizottság részvételével hosszas tárgyalások folytak a hosszú távú garanciákat tartalmazó biztosítási termékekre képzett tartalékok S2 keretén belüli értékelésével kapcsolatosan, ezért a második szintű szabályozás elfogadása 2014-re tolódot. Az S2-irányelv tényleges alkalmazásáig tartó átmeneti időszak a biztosítók számára a direktíva által előírt minőségi és mennyiségi követelményekre történő felkészülést (Haraszti 2015), valamint a nemzeti hatóságok számára a szabályozási gyakorlat módosítását szolgálta. A felkészülés és az egyes tagállamok felügyeleti munkájának összehangja érdekében az EIOPA négy témakörben bocsátott ki az átmeneti időszakban (2014-ben és 2015-ben) érvényes iránymutatásokat.

Az EIOPA elvárásainak megfelelően a Magyar Nemzeti Bank (MNB) mind a négy felkészülési célú iránymutatást implementálta. Az MNB a vállalatirányításra, a belső modellek engedélykérelmére, valamint a biztosítók előrettekintő saját kockázatértékelésére vonatkozó iránymutatásokat ajánlás formájában ültette át, míg az EIOPA „Iránymutatások az információk benyújtásáról a hatáskörrel rendelkező nemzeti hatóságoknak” átmeneti intézkedésében meghatározott információk benyújtásáról több csatornán tájékoztatta a biztosítókat. Egyrészt 2014 decemberében piaci konzultációt tartott, másrészt vezetői levélben kérte fel a hazai biztosítási piac szereplőit, hogy a felkészülési időszakban ismerjék meg az S2 hatálya alatt érvényes, az Európai Unió szintjén egységes adatszolgáltatás gyakorlatát és a benyújtott információk körét.

A fentiekben túl a proaktív felügyeleti szemlélet jegyében, az 1. pilléres felkészülést segítve az MNB rendszeresen mennyiségi hatástanulmányokat (*Quantitative Impact Study*, QIS)

készített a biztosítók önkéntes részvétele mellett. A hatástanulmányok elsődleges célja a Szolvencia II-re történő átállás mennyiségi, azaz tartalék- és tőkehelyzetre gyakorolt hatásainak felmérése volt intézményi és szektorszinten, de egyben a részt vevő biztosítóknak is lehetőséget biztosított az S2-módszertan mélyebb megismerésére. Utóbbi támogatta a QIS-ek során működtetett kérdések és válaszok folyamata – ahol a felmerülő kérdéseket tisztázta az MNB –, továbbá a hatástanulmányok szektorszintű eredményeit ismertető piaci tájékoztatások. Az MNB az utóbbi két évben szakmai folyóiratban, a „Biztosítás és Kockázat” című kiadványban is publikálta az eredményeket. A fent említett információk benyújtásáról szóló felkészülési iránymutatás lehetővé tette, hogy a 2006 óta lefolytatott tíz mennyiségi hatástanulmány közül a legutóbbi, 2014. év végére vonatkozó már a 2016. január 1-jétől hatályos, új adatszolgáltatási táblákon alapuljon (Bora et al 2015, 2016; PSZÁF 2011, 2012, 2013).

A hatástanulmányokhoz hasonlóan az 1. pilléres felkészülést segítette az is, hogy az MNB a belső modellt használni szándékozó biztosítók körében pre-applikációs felméréseket folytatott le. Az MNB az egyedi, intézményi szintű felmérések mellett csoportszintű pre-applikációs vizsgálatokban is részt vett, melyek során értékes információkat szerzett a csoport felkészültségéről. A felmérések több intézményt érintettek, azonban közülük végül várhatóan csak egy biztosító fog belső modellre vonatkozó engedélykérelmet benyújtani 2017-ben.

A 2. pilléres felkészülés támogatásának érdekében az MNB elvárásainak prudenciális megbeszéléseken történő ismertetésén túl 2014-ben az MNB minőségi hatástanulmányt készített, melynek keretében átfogó kérdőív segítségével felmérte, hogy a biztosítók milyen intézkedéseket hajtottak végre az S2-rendszer vállalatirányítási követelményeire való felkészülés érdekében. A felmérésen túl az MNB elvégezte a 6/2014. MNB ajánlás 1. mellékletén alapuló, a hazai biztosítók saját kockázataik (az ORSA-elveken alapuló) előrettekintő értékelésének (a továbbiakban: FLAOR-jelentés) feldolgozását. Az eredményekről és az azonosított hiányosságokról vezetői levélben, a szektorszintű tapasztalatokról szakmai rendezvényeken tájékoztatta az intézményeket. Ezenkívül – a feldolgozás eredményei alapján – az MNB kiegészítette vonatkozó ajánlását<sup>3</sup>.

Tanulmányunk a 2016. január 1-jén hatályba lépett S2, az azóta eltelt időszak, valamint az S1 rendszerről történt átállás tapasztalatait mutatja be. Az elemzések a teljes hazai biztosítási piacot lefedik, mivel a kisegyesületek<sup>4</sup> kivételével valamennyi, az MNB felügyelete alá tartozó biztosító az S2 hatálya alá esik. A 2. fejezetben részletesen ismertetjük a 2016. január 1-jére vonatkozó S2-es nyitó adatszolgáltatás eredményeit a tartalékok, a tőkeszükséglet és a feltöltöttség tekintetében. A 3. fejezetben bemutatjuk a 2016. I. negyedéves szektorszintű, az első S2-elvek mentén történt kockázatértékelés tapasztalatait, végül a 4. fejezetben a 2016. évi alacsony hozamkörnyezet és piaci sokkok hatásait vizsgáló EIOPA-stresszteszt eredményeit.



## 2. Az első sikeresen teljesített S2-es adatszolgáltatás alapján a biztosítási szektor tőke megfelelése megnyugtató

Az Európai Unió szintjén egységesen szabályozott, 2016. január 1-jére vonatkozó, nyitó S2-es adatszolgáltatást egy biztosító kivételével valamennyi, az S2 hatálya alá tartozó hazai intézmény teljesítette a 2016. május 20-i határidőre, a Bizottság (EU) 2015/35 felhatalmazáson alapuló rendelete által előírt jogszabályi kötelezettségnek megfelelően. A 2016. I. negyedévre vonatkozó adatszolgáltatási csomag 2016. május 26-án érkezett be. A nyitó S2-es adatszolgáltatás az éves adatszolgáltatásnál szűkebb körű, főként a mérlegre és a tőkeszükségletre vonatkozó adatokat tartalmazott. A 2016. I. negyedéves adatszolgáltatás keretében az S2-es nemzetközi adatszolgáltatási táblákon kívül az S2-rendszerre tekintettel módosított, a 48/2015. (XII. 8.) MNB rendelet által előírt nemzeti adatszolgáltatási táblák beküldésére is sor került.

A beérkezett adatszolgáltatás adatminőségi szempontok szerinti ellenőrzése során számos kérdés merült fel, elsősorban az állományi adatokra, a tartalékokra, valamint a mérlegtételek S2-es átértékelésére vonatkozóan. A feltárt hiányosságok javítását követően a hazai biztosítók az európai mezőnyben kimagasló minőségben, jelentős validációs hiba nélkül, 100 százalékos lefedettség mellett teljesítették az EIOPA felé az adatszolgáltatást.

Az MNB adatminőségi kontrollján kívül egy másik ellenőrzés is történt. Tekintettel ugyanis az új, S2-es adatszolgáltatási rendszerben rejlő adatminőségi kockázatokra, az MNB 2015 decemberében vezetői levélben kérte fel a biztosítókat, hogy biztosítsák az S2-es nyitó adatszolgáltatás könyvvizsgáló általi ellenőrzését. A könyvvizsgáló által tett javaslatok alapján több intézmény módosított nyitó S2-es adatszolgáltatást küldött be. A megállapítások jellemzően a mérlegtételek értékelésére és a tartalékképzésre vonatkozó módszertani hiányosságok, az ún. áttekintés (look through approach) elvének teljesülése, dokumentáció és kontrollfunkciók témakörében jelentkeztek. Több biztosító esetében a módszertani javítások kevesebb szavatoló tőkét, illetve magasabb szavatoló-tőke-szükségletet eredményeztek, ugyanakkor a korrekciók elvégzése után a tőkefeltöltöttség – egy biztosító kivételével – nem csökkent a törvényi limit alá.

### A magas szektorszintű feltöltöttség ellenére az intézményi feltöltöttség széles sávban szóródik.

A 2016. január 1-jére vonatkozó S2 szerinti, szektorszintű tőkefeltöltöttség 204 százalékos, ami összhangban van a legutóbbi, 2014. év végi hatástanulmány<sup>5</sup> 218 százalékos értékével (Bora et al 2016:32). A magas szektorszintű feltöltöttség ellenére az intézményi feltöltöttség széles sávban szóródik. Mindkét időpontban az S2-es tőkeszükséglet közel

duplájára nőtt az S1-es mutatóhoz képest a szavatoló-tőke-szükséglet kockázatalapú értékelése következményeként, a gazdasági átértékelés hatására a szavatoló tőke pedig 100 százalékos meghaladó mértékben növekedett. Az eredmények alapján az új rendszerre való átállás a várakozásoknak megfelelően történt.

#### 2.1. Eszközök, kötelezettségek

2016. január 1-jén az S2 szerint értékelt eszközök szektorszinten 2566 milliárd forintot tettek ki, ami 4 százalékkal haladta meg az S1 szerinti eszközértéket, az értékelési elvek különbségéből és a mérlegben megjeleníthető tételek eltéréséből adódóan. A 2016. január 1-jére vonatkozó S2-es értéket a 2014. év végi eszközértékhez hasonlítva 2 százalékos növekedést tapasztalhatunk, ebben a növekvő állomány mellett a tovább csökkenő hozamok hatására felértékelődő állampapírok és a 2015-ben tapasztalt részvénypiaci emelkedés is fontos szerepet játszik. Ennek alapján elmondható, hogy a biztosítók S2-rendszerre történő zökkenőmentes átállását a 2016. év eleji kedvező gazdasági és kamatkörnyezet is segítette.

Az S2 szerinti kötelezettségek értéke 2016. január 1-jén szektorszinten 2081 milliárd forintot tett ki (1. táblázat), ami közel 16 százalékkal maradt el az S1-es értéktől, többek között a jövőbeni profit figyelembevételéből és a nem-életbiztosítási tartalékok diszkontálásából adódóan.

1. táblázat: A mérleg átértékelődése a Szolvencia I és Szolvencia II szerint

millió Ft	Szolvencia I		Szolvencia II	
	2014.12.31.	2016.01.01.	2014.12.31.	2016.01.01.
Eszközök	2 398 141	2 465 976	2 510 370	2 566 183
Kötelezettségek	2 398 141	2 465 976	2 029 433	2 080 794

Forrás: MNB-adatszolgáltatás

#### 2.2. Biztosítástechnikai tartalékok

A szektorszintű S2-es biztosítástechnikai tartalékok<sup>6</sup> összege 2016. január 1-jén megközelítette az 1900 milliárd forintot, ami a 2014. év végi értékénél 4 százalékkal magasabb (2. táblázat). A tartalékok emelkedését több tényező együttes hatása okozza, melyeket az alábbiakban részletesen bemutatunk.

2. táblázat: A biztosítástechnikai tartalékok változása

millió Ft	Szolvencia I		Szolvencia II	
	2014.12.31.	2016.01.01.	2014.12.31.	2016.01.01.
Életbiztosítási tartalékok (UL nélkül)	603 434*	606 763*	664 621	657 109
(SLT) egészségbiztosítási tartalék	-	-	482	-2 640
Unit-linked tartalék (UL)	1 023 815	1 073 362	941 044	996 105
Nem-életbiztosítási tartalék	429 725	443 795	214 259	242 331
NSLT egészségbiztosítási tartalék	-	-	3 193	6 780
Összesen	2 112 829	2 178 475	1 823 599	1 899 686

\*Matematikai tartalék

Forrás: MNB-adatszolgáltatás

Az élet ághoz tartozó S2 szerint értékelt biztosítástechnikai tartalék nagysága megközelítette az 1700 milliárd forintot, ennek több mint felét a befektetési egységhez kötött (unit-linked) életbiztosítási tartalékok adják. A nem unit-linked és nem egészségbiztosítási termékekhez köthető életbiztosítási tartalék 2014. év végéhez képest gyakorlatilag nem változott (-1 százalék), ugyanakkor az *életbiztosítási tartalékolási technikákhoz hasonlóan kezelt (Similar to Life Techniques, SLT) egészségbiztosítási szerződések<sup>7</sup> tartaléka* drasztikusan, -2,6 milliárd forintra csökkent, amit az egészségbiztosítások várható jövőbeni profitja okoz. Az (SLT) egészségbiztosítási tartalék változása – az egészségbiztosítási állomány bővülése mellett – a modellbeli pontosítások következménye is, mivel több biztosító megkezdte az életjellegű, hosszú távú, nagy jövőbeni profittal rendelkező, kiegészítő egészségbiztosítások leválasztását az életbiztosítási szerződésekről. A 28 biztosító közül 10 intézmény rendelkezik (SLT) egészségbiztosítási tartalékkal, ezek közül a legnagyobb 580 millió forintot tett ki. Három biztosító különösen nagy nyereséges egészségbiztosítási állománnyal bír, esetükben az (SLT) egészségbiztosítási tartalék összesen -4,7 milliárd forintot tesz ki. Mivel az S2 hatálya alatt az életbiztosítási tartalékok között kell kimutatni az életbiztosítási elv szerint megképzett felelősségbiztosítási járadéktartalékokat és az egészségbiztosítási kötelezettségeket is, életbiztosítási kötelezettséget jelentett négy nem-életbiztosító is. A biztosítók a unit-linked-en kívüli életbiztosítási tartalékokat kockázati ráhagyás és legjobb becslés összegeként számítják.

Az SLT egészségbiztosítási, valamint a nem unit-linked életbiztosítási tartalékok csökkenését a *unit-linked tartalékok* 6 százalékos növekedése bőven ellensúlyozta. Az emelkedés összhangban van az S1 szerinti unit-linked tartalékok 5 százalékos gyarapodásával. Két biztosító a unit-linked tartalékának egy részét továbbra is replikáló portfólió segítségével, egy összegben (as a whole) kalkulálta, amely a szektorszintű unit-linked tartaléknak megközelítőleg 10 százalékát adja.

Az életbiztosítási tartaléknál nagyobb mértékben, 15 százalékkal nőtt 2014. év végéhez képest a *nem-életbiztosítási tartalék* S2 szerinti értéke, így nagysága 2016. január 1-jén meghaladta a 249 milliárd forintot. A *nem-életbiztosítási tartalékolási technikákhoz hasonlóan kezelt (Non Similar to Life Techniques, NSLT) egészségbiztosítások tartaléka* több mint kétszeresére emelkedett, azonban továbbra is kis részét teszi ki az összes nem-életbiztosítási tartaléknak. A 6,7 milliárd forintot meghaladó NSLT egészségbiztosítási tartalék harmada egy biztosítónál jelentkezik, ami a kgfb felelősségbiztosítási járadéktartalékhoz köthető. A jövedelembiztosítási kockázatra képzett tartalékok miatt az NSLT egészségbiztosítási tartalék további 46 százaléka két biztosítóhoz tartozik. Az egészségbiztosításon kívüli nem-életbiztosítási tartalék 2014. év végéhez képest 13 százalékkal gyarapodott.

Az S1 és S2 szerinti élet- és nem-életbiztosítási tartalékok eltérésének másik fontos magyarázata – a korábban említett diszkontálás és a jövőbeni profit figyelembevétele mellett – a kötelezettségek ágazati besorolása és az abból eredő átrendeződés, mivel annak tükröznie kell a kötelezettségekhez kapcsolódó mögöttes kockázatokat az új rezsim alatt.

### 2.3. Szavatolótőke-szükséglet és minimális tőkeszükséglet

A szektorszintű S2 szerinti tőkeszükséglet 2014. év végéhez képest gyakorlatilag változatlan, 2016. év elejére mindössze 1,7 milliárd forinttal nőtt (3. táblázat), de a különbség tekintetében az intézmények között nagy a szóródás. A szavatolótőke-szükséglet 10 százalékot meghaladó változása a 28 biztosító közül 13 esetben figyelhető meg. Az S2 szerinti kockázatalapú tőkeszükséglet-számítás hatására a 2016. január 1-jei tőkeszükséglet közel 90 százalékkal haladja meg az S1-es értéket.

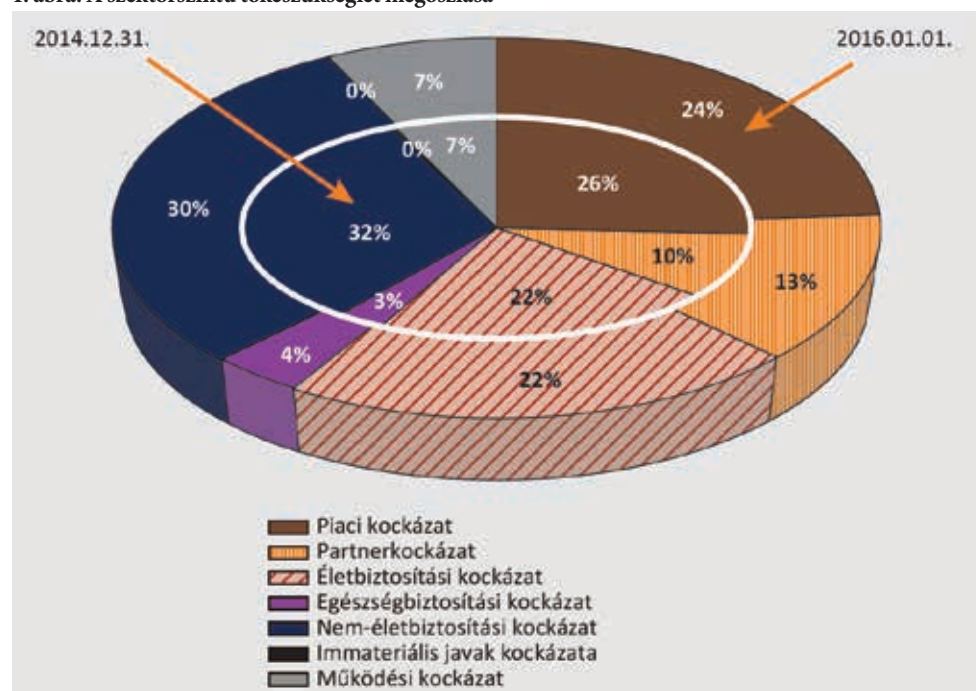
3. táblázat: A tőkeszükséglet megoszlása az egyes kockázati modulok között

millió Ft	2014.12.31.	2016.01.01.
Piaci kockázat	88 034	85 674
Partnerkockázat	35 416	47 742
Életbiztosítási kockázat	76 188	78 163
Egészségbiztosítási kockázat	11 064	15 029
Nem-életbiztosítási kockázat	111 391	106 433
Immateriális javak kockázata	257	432
Működési kockázat	24 995	24 909
Diverzifikáció	-94 356	-96 876
Korrekciók	-42 620	-49 343
Szavatolótőke-szükséglet	212 860	214 507

Forrás: MNB-adatszolgáltatás

A 2016. év eleji szavatolótőke-szükséglet kockázatok<sup>8</sup> közötti megoszlása 2014. év végéhez képest nem változott számottevően (3 százalékot meghaladóan, lásd 1. ábra). A kockázatonkénti szavatolótőke-szükséglet alapján a legjelentősebbek továbbra is a nem-életbiztosítási, piaci, valamint az életbiztosítási kockázati modulok. Az elmúlt évben az élet- és a nem-életbiztosítási kockázatokra jutó tőkeszükséglet aránya<sup>9</sup> csökkent az egészségbiztosítás javára, amit elsősorban a kiegészítő biztosítások mögöttes kockázatok szerinti, főbiztosításról történő leválasztása okoz. Kiemelendő még a 2016. január 1-jére megemelkedett partner-nemfizetési kockázatra jutó tőkeszükséglet diverzifikálatlan tőkeszükségleten belüli aránya (13 százalék), amelynek növekedése elsősorban öt biztosítónál jelentkező kockázat következménye.

1. ábra: A szektorszintű tőkeszükséglet megoszlása



Forrás: MNB-adatszolgáltatás

Az immateriális javak kockázatára képzett tőkeszükséglettel a 28 biztosító közül két intézmény rendelkezik 2016. január 1-jére vonatkozóan, míg 2014. év végén még csak egy biztosító jelentett ilyet. A korrekciós tényezők közül a tartalékok veszteségnyelő képessége 2014. év végéhez képest 2016. január 1-jére közel két és félszeresére növekedett, aminek 80 százaléka három biztosítónál jelentkezett. A tartalékok veszteségnyelő képessége miatti korrekcióval 2016. év elején már 12 intézmény számolt az egy évvel korábbi 7 intézmény helyett. Hazánkban a tartalékok veszte-

ségnyelő képessége miatti korrekciót a többlethozam-visszajuttatásos termékkel rendelkező biztosítóknak kellene számolni, azonban az ehhez kapcsolódó, jövőbeni diszkrecionális nyereségrészesedés értelmezése nem egységes gyakorlat szerint történik, így még mindig maradt olyan élet- vagy kompozit biztosító, amely nem jelenített meg ilyenfajta korrekciót. A halasztott adók veszteségnyelő képessége nem változott számottevően (-2 százalék), a 2014. év végéhez képest két biztosítóval több, összesen 23 intézmény jelentett *halasztott adókból származó korrekciót*.

A minimális tőkeszükséglet tekintetében a 2016. január 1-jei adatszolgáltatás szerint hét intézmény esetében volt a sztenderd formulával számított tőkeszükséglet alacsonyabb, mint a lineáris formulával számított minimális tőkeszükséglet, amelyeknél a minimális tőkeszükségletet egyben a jogszabályilag előírt abszolút alsó korlát adja. 2014 végén az említett hét biztosítón kívül további egy intézmény tőkeszükségletét a lineáris formulával számított minimális tőkeszükséglet határozta meg, azonban 2016. január 1-jére a sztenderd formula szerint számított tőkeszükséglet már meghaladja a minimális tőkeszükségletet. Az abszolút alsó korlát S1-es megfelelője a minimális biztonsági tőke, amely a 2015. év végére vonatkozó S1-es értékek szerint 15 intézménynek határozza meg a tőkeszükségletét.

#### Hazai innováció – Az MNB volatilitási tőkepufferre vonatkozó ajánlása

Az S2-rendszer mennyiségi és minőségi szempontból is eltér a korábbi S1-es rezsimtől. A mennyiségi elemek közül a leglényegesebb különbség az áttérés a *kockázatalapú szavatolótőkeszükséglet-számításra*, az eszközök és kötelezettségek értékelésénél pedig a *gazdasági elvek szerinti értékelés behozatala*. A gazdasági értékelés során az eszközök értékének meg kell egyeznie a piaci árral, míg a kötelezettségeknek a (piaci ár hiányában) egy modellezett értékkel, felhasználva a pénzügyi piacokról származó információkat. Az S2 szerint pedig a szavatolótőke-szükségletet úgy kell meghatározni, mint a biztosító azon gazdasági tőkéjét, amely 99,5 százalékos valószínűséggel biztosítja a szerződőkkel és kedvezményezettekkel szembeni kötelezettségek teljesítését a következő 12 hónapban (*Korm.rendelet 26.§*). Az új rendszerben megjelenik a minimális tőkeszükséglet fogalma is, amelynél alacsonyabb tőkeszint esetén a szerződők és kedvezményezettek már elfogadhatatlan szintű kockázatnak lennének kitéve a biztosítói tevékenység folytatásakor. A hazai szabályozás (*Bit. 99.§ és 101.§*) – az európai szintű előírásokkal összhangban – a szavatolótőke-szükséglet és a minimális tőkeszükséglet esetén egyaránt folyamatos megfelelést ír elő, a biztosítóknak rendelkezniük kell a tőkekövetelményeket fedező tőkével.

Mivel a biztosítóknak a szavatolótőke-szükségletnek való megfelelést évente, a szavatoló tőkét és a minimális tőkeszükségletet negyedévente kell meghatározni (*Korm.rendelet 27.§, 54.§*), ezért a köztes időszakokban fennáll a tőkehiányos állapot kialakulásának kockázata. A tőkeszükségletnek való folyamatos megfelelés biztosítására indokolt a biztosítóktól a tőkekövetelményeket meghaladó addicionális tőke tartását elvárni.

A tőkeszükséglet feletti tőke tartásának szükségességét először a MABISZ 2014. novemberi konferenciáján vetette fel az MNB: eszerint a biztosítók az S2-rendszerben a korábbinál várhatóan ingadozóbb tőkehelyzetét ún. *volatilitási tőkepuffer* tartásával lehetne kezelni. A biztosítók tőkefeltöltöttségének a konferencián említett volatilitását a mennyiségi hatástanulmányok eredményei is alátámasztották (Bora et al. 2015, 2016; Lencsés 2015; MNB 2016a). 2016-ban megjelent tanulmányában Zubor Zoltán (2016) ismertetett egy, a volatilitási tőkepuffer mértékének meghatározására szolgáló módszert. A cikkben a tőkekövetelményen felül tartott tőke meghatározásának problémáját a szavatoló-tőke-szükségletre vezette vissza. Az általa alkalmazott megközelítés szerint a volatilitási tőkepuffer meghatározásakor ugyanazon valószínűségi változó azon megbízhatósági szinthez tartozó kvantilist kell megkeresni, amelynek 99,5 százalékos kvantilise éppen a szavatoló-tőke-szükséglet, így a volatilitási tőkepuffer nagysága a szavatoló-tőke-szükséglettel arányos. A tőkeszükségleten felül tartott tőke nagyságát befolyásolja többek között a nem várt veszteség valószínűségi eloszlása és az adott megbízhatósági szint. A szerző a nevezetes eloszlások feltételezése mellett határozta meg a volatilitási tőkepuffer lehetséges mértékét. A nem várt veszteség normális eloszlását feltételezve, 90 százalékos kvantilist mellett a volatilitási tőkepuffer szavatoló-tőke-szükségletre viszonyított aránya 49,8 százalék.

Az MNB a 6/2016. (VI. 14.) a folyamatos tőkemegfelelést biztosító volatilitási tőkepuffer tartásáról szóló ajánlásában elvárja, hogy a biztosítók a volatilitási tőkepuffer mértékét úgy határozzák meg, hogy az legalább 90 százalékos valószínűséggel biztosítsa, hogy egyéves időtávon a biztosítók tőkemegfelelése ne csökkenjen 100 százalékos szint alá. Az MNB elvárja, hogy a biztosítók a törvényi limit felett tartott tőke meghatározásakor igazolni tudják az említett elvárásnak való megfelelést. Amennyiben a biztosítók nem tudják vagy nem kívánják a fenti elvárásnak való megfelelést igazolni, az MNB ajánlja, hogy a biztosító által tartott *volatilitási tőkepuffer* mértéke a legutóbb jelentett *szavatoló-tőke-szükséglet 50 százalékát érje el*. A tőkemegfelelési kockázat kezelésére irányuló, európai szinten is úttörőnek nevezhető ajánlás kidolgozása során az MNB a fent említett matematikai megközelítés mellett figyelembe vette a mennyiségi hatástanulmányok tapasztalatait, a FLAOR-jelentésekben szereplő, az intézmények által megcélzott tőkemegfelelési mutatók értékét, valamint a szakmai konzultáció során érkezett észrevételeket is.

## 2.4. Tőkemegfelelés

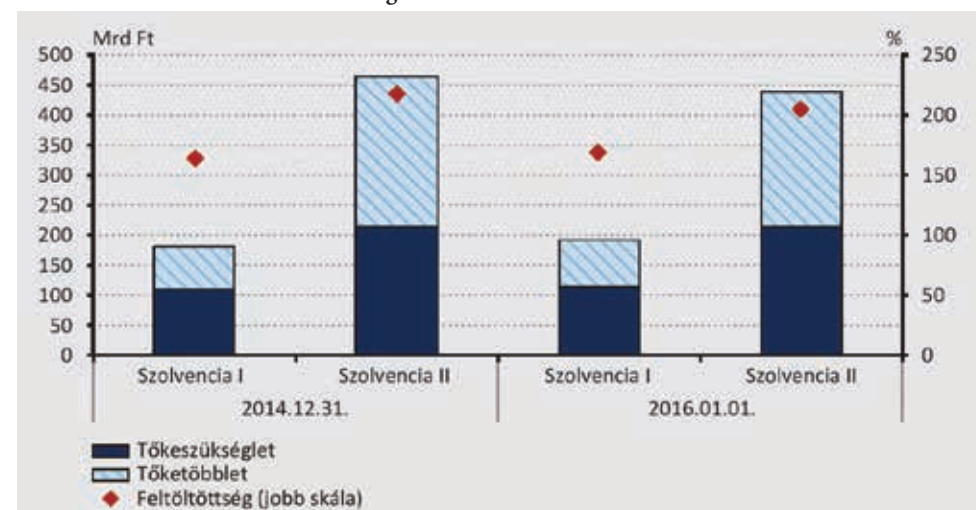
Az S2 2016. január 1-jére vonatkozó *szektorszintű tőkefeltöltöttség 204 százalék*, ami a 2014. év végi 218 százalékhoz képest a szavatoló tőke 5,5 százalékos mérséklődése, és gyakorlatilag változatlan tőkeszükséglet hatására csökkent. A 2013. és 2014. év végére vonatkozó hatástanulmányok és a 2016. január 1-jei nyitó S2-es adatszolgáltatás alapján is a 150 százalékot meghaladó feltöltöttségű intézmények aránya gyakorlatilag megegyezik (70 százalék), ugyanakkor az intézmények egyedi tőkeszintje az egyes években ingadozik. A szektorban a 2014. év végéhez viszonyított szavatoló tőke változása széles sávban szóródik, a 80 százalékos csökkenés és a 400 százalékot meghaladó növekedés egyaránt megfigyelhető.

Mivel az S2 szerinti értékelési módszertan – a gazdasági környezet és a kötelezettségek értékelésénél figyelembe vett jövőbeni várakozások révén – magában hordozza a szavatoló tőke és a tőkeszükséglet rövid távú, nagyobb mértékű ingadozásának kockázatát, ezért az MNB a feltöltöttség prudenciális szintjének stabilizálására vonatkozóan kiadta a 6/2016. (VI. 14.) számú ajánlását. A folyamatos tőkemegfelelést biztosító volatilitási tőkepuffer tartásáról szóló ajánlásában *elvárt 150 százalékos tőkeszint elősegíti, hogy a biztosítók szavatoló tőkéje folyamatosan meghaladja a tőkeszükségletet*.

Az S2 hatálya alá tartozó 28 intézmény közül 20 tőkefeltöltöttsége haladja meg az ajánlásban javasolt 150 százalékos szintet, hat biztosító tőkefeltöltöttsége 120–150 százalék közötti. Két intézmény feltöltöttsége marad 100 százalék alatt: mindkét esetben a már S1 szerint is alacsony tőkemegfelelést a jövőben várható veszteségek még tovább csökkentették, míg az egyik esetben a tőkeszükséglet is drasztikusan emelkedett a kockázatalapú számítás következtében.

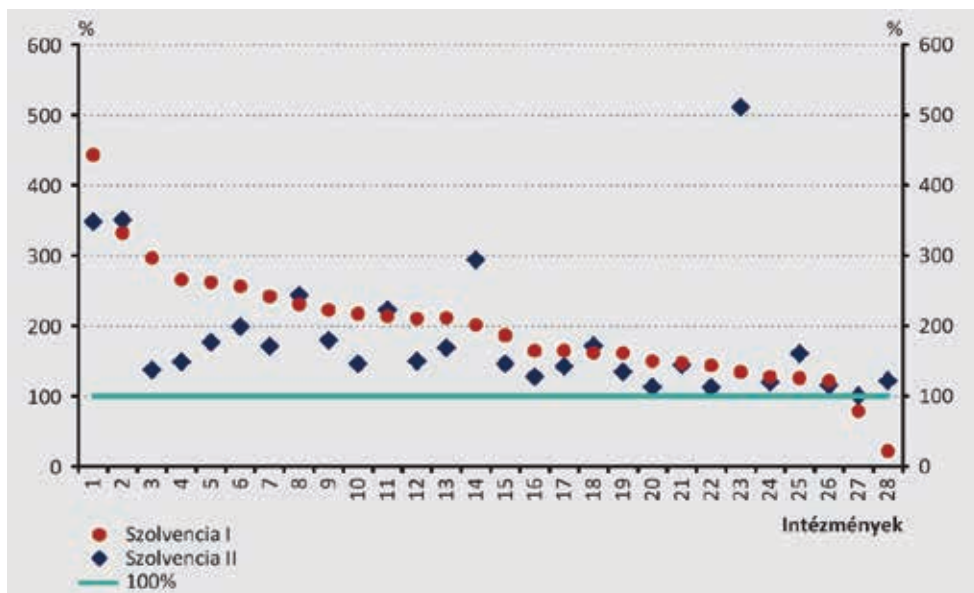
Ha a szektor tőkeszintjét a két rendszer szerint hasonlítjuk össze, akkor 2015. év végére vonatkozóan az S1-es szektorszintű feltöltöttség 169 százalék volt (a 2014. év végi értékkel megegyezően), ami jelentősen elmaradt az S2 szerinti 204 százalékos értéktől (2. ábra). Az eltérés mögött a tőkeszükséglet (89 százalék) és a szavatoló tőke (129 százalék) növekedése áll. Az S1 szerinti feltöltöttség a négy biztosító esetében marad a prudenciális 120 százalék alatt, míg egy intézmény tőkeszintje 120 százalékon van. A tőkefeltöltöttség tekintetében az intézmények között a Szolvencia I szerint is nagy a szórás, a legnagyobb 510 százalék<sup>10</sup>, a legalacsonyabb 101 százalék (3. ábra).

2. ábra: Szektorszintű tőkefeltöltöttség a Szolvencia I és II szerint



Forrás: MNB-adatszolgáltatás

3. ábra: Intézményenkénti, Szolvencia I és Szolvencia II szerinti feltöltöttség 2016. január 1-jén



Forrás: MNB-adatszolgáltatás

### 3. Az MNB új S2- és üzletimodell-alapú kockázatértékelési módszertant vezetett be 2016-ban

Az MNB 2014-ben felügyeleti stratégiájában és az az évi MABISZ-konferencián hirdette meg célként kockázatalapú módszertanának megújítását S2-es és üzletimodell-szemlélettel (MNB 2014a; Lencsés 2015), melyet 2016-ban sikeresen be is vezetett. Az üzletimodell-elemzés célja a biztosító üzleti modelljének fenntarthatóságát meghatározó tényezők azonosítása, alapos megismerése, ezáltal az intézmény egyedi sajátosságaira szabott felügyelési program kialakítása (Dénes et al. 2014). Az új kockázatértékelési módszertan magja a kockázati étlap, mely tartalmazza az összes azonosított kockázati kategóriát és kockázati szegmenseket. Az új kockázati étlap fejlesztése során az MNB az EIOPA felügyeleti módszertannal foglalkozó SRP<sup>11</sup> munkacsoportjában szerzett tapasztalatokat, valamint a még kidolgozás alatt álló, jó és kívánt gyakorlatokat összefoglaló EIOPA SRP kézikönyvet is hasznosította.

**Az új kockázatértékelési módszertan magja a kockázati étlap, mely tartalmazza az összes azonosított kockázati kategóriát és kockázati szegmenseket.**

A kockázati étlapon új kategóriaként jelent meg az üzleti modell, melyen belül már korábban is meglévő kockázati csoportok kerültek integrálásra (mint például jövedelmezőség, környezeti

kockázat) új kockázati szegmensekkel kiegészülve (mint például üzleti modell életképessége vagy sebezhető pontok). További fontos újítás, hogy a pénzügyi és működési kockázatok kategóriabontása a szavatolótőke-szükséglet számítására szolgáló sztenderd formula kockázati moduljainak szerkezetét követi, így biztosítva az összhangot a módszertan és az adatszolgáltatások között. A vállalatirányításon belül külön kockázatscsoportként szerepel a kockázatkezelési és a saját kockázat- és szolvenciaértékelési rendszer (own risk and solvency assessment – ORSA), valamint a belső kontrollrendszer, mely kiterjed a kiemelt funkciók (kockázatkezelési, aktuáriusi, megfelelőségi, belső ellenőrzési) értékelésére is.

Az első, új módszertan szerint végzett kockázatértékelésre 2016 I. negyedévére vonatkozóan került sor, melynek alapját a 2016. január 1-jére vonatkozó S2-es nyitó és az I. negyedéves adatszolgáltatás adta. A nyitó adatszolgáltatással párhuzamosan érkeztek be a 2015. évre vonatkozó éves beszámolók, míg az első negyedéves adatszolgáltatásban a piaci szereplőknek az S2-es adattáblák mellett az ún. nemzeti táblákat is be kellett küldeniük. Utóbbiak kitöltésére nem vonatkozik egységes, uniós szintű szabályozás, hanem a nemzeti felügyelet (így az MNB) saját hatáskörben, a helyi piac jellegzetességeinek megfelelően írhatják elő ezen adatok beküldését.

A megújított módszertan szerint végzett kvantitatív és kvalitatív értékelés alapján a biztosítók szektorszintű kockázatai mérsékelt vagy jelentős besorolásúak, jellemzően stagnáló vagy növekvő kilátással. A szektorszintű kockázati térkép (4. táblázat) tartalmilag is frissült, az új kockázati étlappal összhangban.

4. táblázat: A biztosítási szektor kockázati térképe

Kockázati kategória	Kockázat-csoportok	A kockázat minősítése	Kilátások	A kockázatok szöveges értékelése
Üzleti modell	Környezet Stratégia, üzleti tervek Jövedel- mezőség		↑	A biztosítók jövedelmezősége összességében erős (negyed- éves ROE: 7,8 százalék). A veszteséges intézményeknél dön- tően üzletmodell- és mérhető-konysági problémák azonosí- thatók. Sebezhető pont az értékesítési mix egyoldalúsága (pl. a banki csatorna hiánya vagy kizárólagos meghatározó jellege azonosítható) A jövőben jövedelmezőségi kockázat lehet az életbiztosítási ágon a törlési profitok eltűnése, vagy a KGFB-üzletág magas kárhányadával párhuzamosan a tartal- lékokon elérhető hozamok terén begyűrűző alacsony hozam- környezeti hatás.
Vállalat- irányítás	Tulajdonosi joggyakorlás Belső irányítás Kockázat- értékelési rendszer és ORSA Belső kontroll- rendszer		→	Az irányítási rendszer és a tulajdonosi kontroll megfelelő. A belső kontrollrendszerek szabályozottsága, működése összességében megfelelő. Az S2 vállalatiirányítási szabályokat a biztosítók alkalmazzák. A kockázati szint jelentősről mérsé- keltre csökkent, köszönhetően az S2 direktiva MNB által is támogatott 2015-ös átültetésének, a felkészülési célú ajánlá- soknak és az ezek kapcsán elindult korai felkészülésnek.
Pénzügyi és működési kockázatok	Biztosítási kockázat Piaci kockázat Hitelkockázat Működési kockázat Egyéb lényeges kockázatok		→	Az élet ágban az alacsony hozamkörnyezet kockázatot jelent a garantált kamat kitermelésében. Nem-élet ágban magasak a kgfb-kárhányadok. A működési kockázatokkal kapcsolatban főleg a számvitel területén, az IT-rendszerekből fakadóan van- nak hiányosságok.
Tőke- és tar- talék-kocká- zat	Tőke Tartalékok		↑	Az S2-re való átállás a szektor harmadánál pozitív elmozdulást jelent a tőkefeltöltöttség terén. A szektorszintű tőkefeltöltöt- tség 204 százalék. 20 intézmény tőkemegefelelése 150 százalék felett van. Az S2 szabályrendszer sajátosságaként a volatilitás növekedése várható, ami indokolja a volatilitási tőkepuffer tartását.
A piaci megjelenés kockázata	Termékek Ügyfelek		→	Több intézménynél került sor fogyasztóvédelmi bírság kiszá- básra a nem megfelelő panaszkezelési, tájékoztatási és titok- kezelési gyakorlat miatt. Jelenleg az életbiztosítási termékek megmaradási ideje alacsony, ami kedvezőtlen költségszerke- zetre és alacsony ügyfélbízalomra utal. Az MNB etikus életbiz- tosítási koncepciója hatására és az ajánlással terelt nyugdíj- biztosítási termékek előretörésével a szerződések megmara- dási ideje várhatóan javul.
<b>A kockázat mértéke</b>				
magas	jelentős	mérsékelt	alacsony	
<b>Kockázati kilátás</b>				
↑	→	↓		

Forrás: MNB

A szektorszintű kockázateértékelés során kiemelendő, hogy a *vállalatirányítás kockázati besorolása jelentősről mérsékeltre változott* (stagnáló kilátással), amit elősegített az S2 (2009/138/EK) irányelv vállalatiirányítási területre vonatkozó elvárásainak MNB által is támogatott 2015-ös átültetése, a felkészülési célú ajánlások és az ennek kapcsán elindult korai felkészülés. A *piaci megjelenés kockázata* az új módszertan szerint *mérsékelt* besorolást kapott, stagnáló kockázati kilátással. A pénzügyi és működési kockázatok besorolása a korábbiakkal megegyezően továbbra is *jelentős*, stagnáló kilátás mellett, tekintettel az alacsony hozamkörnyezetre, valamint az informatikai rendszerek működésével, ezen belül elsősorban a digitalizáció hiányával, a sok esetben elavult nyilvántartási rendszerekkel kapcsolatosan azonosított kockázatokra, melyek mérséklődése rövid távon nem várható. Az üzleti modell kockázati kategóriában sebezhető pontként az értékesítési mix egyoldalúsága jelenik meg, kockázati besorolása mérsékelt növekvő kilátással. A romló kilátást elsősorban a jelenleg kedvező jövedelmezőséget veszélyeztető tényezők indokolják, így többek között az alacsony hozamkörnyezet és a kgfb üzletág eredményességét övező kockázatok. A *tőke- és tartalékkockázat* együttes kockázati besorolása továbbra is *mérsékelt*. Az S2-re való átállás az intézmények harmadánál pozitív változást okozott, csupán egy biztosító esetében jelentett komoly gondot. Az MNB korai beavatkozásának, valamint az intézmény méretének köszönhetően azonban e problémának nincs a szektor egészére kiterjedő hatása. A tőke- és tartalékkockázati kategóriában a kockázatok növekedése várható, az S2-es rendszer okozta volatilitásra tekintettel.

A kockázateértékelést nemcsak szektor-, hanem intézményi szinten is elvégzi az MNB. Ezen kockázatalapú módszertannak alapja az intézmények hatásbesorolása. Az egyes intézmények, intézménycsoportok a pénzügyi rendszerre gyakorolt hatásuk szerint különböző kategóriákba tartoznak. A többféle mennyiségi paraméter alapján (díjbevétel, tartalék, szerződésszám stb.) végzett besorolás megkülönböztet *erős, közepesnél erősebb, közepes alatti és gyenge hatású* intézményeket. (MNB 2015, 2016). A hatásbesorolás dönti el, hogy melyik kockázatot és milyen mélységben értékeli az MNB (5. táblázat).

5. táblázat: Intézmények elhelyezkedése a hatás-valószínűség mátrixban

		VALÓSZÍNŰSÉG				Összesen
		Alacsony	Mérsékelt	Jelentős	Magas	
HATÁSBESOROLÁS	Erős hatású		3	4		7
	Közepesnél erősebb hatású		5	5	3	13
	Közepesnél alacsonyabb hatású		6	2		8
	Összesen		14	11	3	28

Forrás: MNB

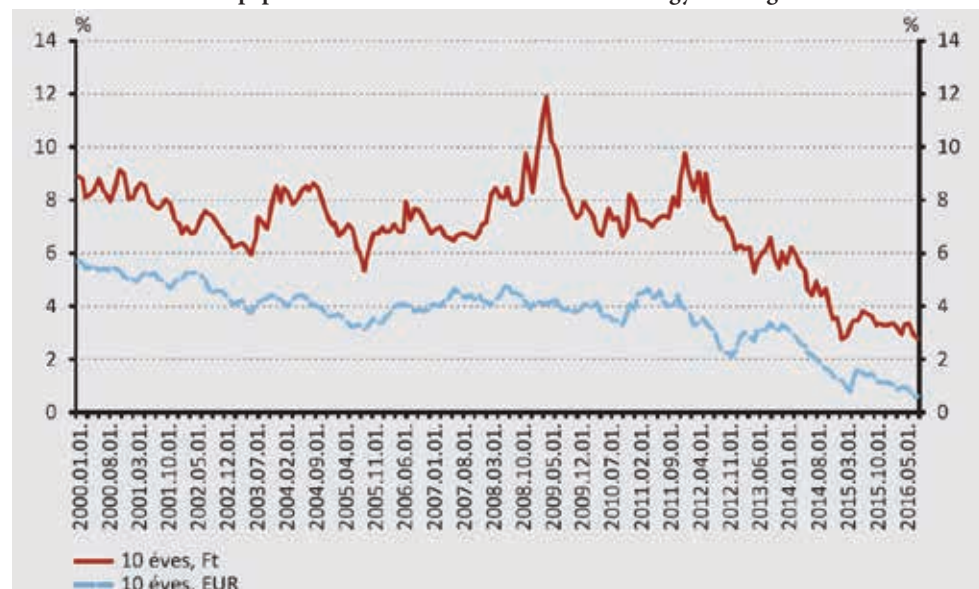
Az intézmények kockázatértékelése alapján *három* biztosító *magas*, *tizenegy* biztosító *jelentős*, míg *tizennégy* biztosító *mérsékelt* kockázati besorolást kapott. A magas besorolást a tőke, valamint a pénzügyi és működési kockázatok besorolása okozza. Az intézményekre általánosságban is elmondható, hogy a pénzügyi és működési kockázatok jelentősek a szektorszintű besoroláznál ismertetett tényezők miatt. Bár az összesített intézményi értékelések között nem található alacsony besorolás, fontos megjegyezni, hogy az egyes kockázatkategóriákban (tipikusan a tőke- és tartalékkockázat esetében) több intézmény is alacsony minősítést kapott.

A megújított módszertan alapján a szektor kockázatai *mérsékelt*, míg a pénzügyi és működési kockázatok összességében *jelentős* kockázati besorolásúak, főként az informatikai rendszerek működéséből, valamint a biztosítási és piaci kockázatok esetén megjelenő alacsony hozamkörnyezet negatív hatásaiból következően.

#### 4. A tartósan alacsony hozamkörnyezet nem hordoz rendszerszintű tőkemegfelelési kockázatot, de piaci sokkal kombinálva néhány szereplőnél stresszt okozhat

Az eurózána tagállamaiban 2011-ben, míg Magyarországon 2012-ben kezdődött meg az állampapírhozamok mérséklődése (4. ábra), aminek hatására 2016-ra a hozamok historikusan is alacsony szintre jutottak (ECB 2015; Felcser et al. 2015).

4. ábra. A 10 éves állampapírok referenciahozamának alakulása Magyarországon és az eurózázában



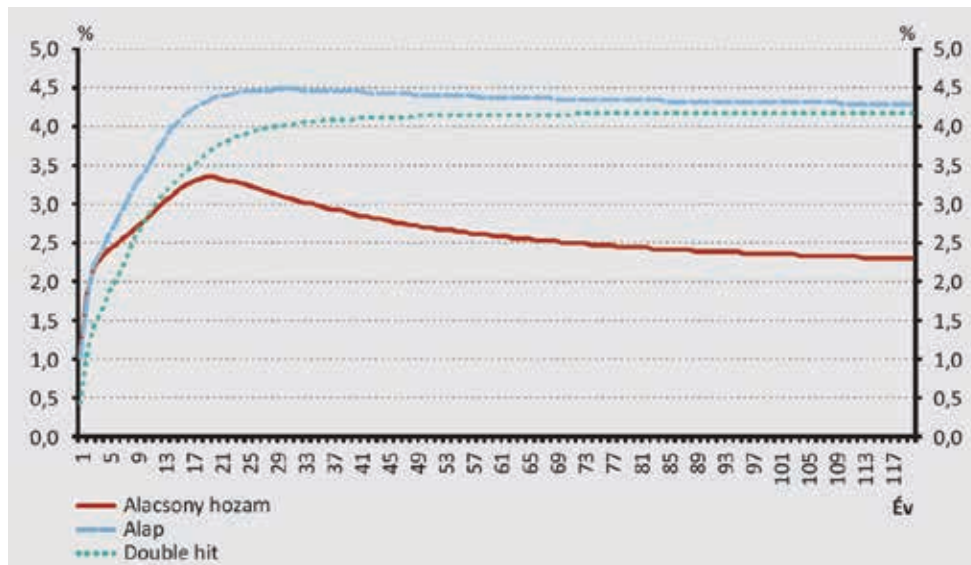
Forrás: ÁKK, ECB

Az alacsony hozamkörnyezet biztosítási szektorra gyakorolt hatását már a 2014. évi stressztesztben (ST2014) vizsgálta az EIOPA. A 2013. év végi adatokon alapuló felmérésben egyedi intézményi szintű mennyiségi vizsgálatot kellett végezni a nemzeti piacokon, arra keresve a választ, hogy a különböző alacsony szintű hozamgörbék mennyire befolyásolják a biztosítók S2 pénzügyi helyzetét, illetve befektetési politikájukat, életbiztosítói termékpalalettára vonatkozó stratégiájukat. Az eredmények uniós szinten azt mutatták, hogy tartósan alacsony hozamszint esetén a részt vevő biztosítók 24 százaléka nem felelne meg az S2 szerinti tőkekövetelményeknek (EIOPA 2014). A hazai biztosítási szektornál az európai átlagnál kisebb hatást jelzett a felmérés (MNB 2014b).

Az ST2014 óta történt hozamcsökkenés miatt nem meglepő, hogy az EIOPA 2016-i évi stressztesztjének (ST2016) középpontjába az alacsony hozamkörnyezet hatásainak vizsgálatát helyezte. Különösen igaz ez annak fényében, hogy az EIOPA 2015. decemberi stabilitási jelentésében a biztosítási szektorra leselkedő legfőbb veszélyforrásként az alacsony hozamkörnyezetet és az ebből fakadó újrabefektetési kockázatot jelölte meg (EIOPA 2015).

Az ST2016 az előző stressztesztben is szereplő két forgatókönyv, a tartósan alacsony hozamkörnyezet („*low-for-long*”) és a piaci stresszel kombinált alacsony hozamok („*double hit*”) hatását vizsgálja az alapesethez, azaz a 2016. január 1-jére vonatkozó nyitó Szolvencia II-es adatszolgáltatásban bemutatott értékekhez képest. A „*low-for-long*” forgatókönyv esetén olyan hozamgörbét kellett alkalmazni a számításokhoz, amelynek rövid és középtávú szakaszán (1-5 év) a hozamok gyakorlatilag a 2015. év végére vonatkozó kockázatmentes hozammal egyeznek meg, ugyanakkor a hozamgörbe hosszú oldala 2,3 százalékhöz konvergál az alapszenárióban szereplő 4,2 százalékos érték helyett. A „*double-hit*” forgatókönyvet az EIOPA felkérésére az Európai Rendszerkockázati Testület (ESRB) készítette el. A „*double-hit*” elnevezés arra utal, hogy a sokk a biztosítók mérlegének mindkét oldalát érinti, méghozzá úgy, hogy az eszközoldal értékének csökkenése együtt járjon a kötelezettségek értékének emelkedésével. Ennek érdekében a kalibráció során feltételezték, hogy a kockázati felárak növekedése miatt mind az állampapíroktól, mind a vállalati kötvényektől elvárt hozam emelkedik, ami a biztosítók által tartott kötvénytípusú befektetések leértékelődéséhez vezet. További feltevés, hogy az imént bemutatott kötvénypiaci turbulencia hatása átgyűrűzik más eszközpiacokra is, így a részvények, ingatlanok, nyersanyagok ára esik, míg a swap-hozamok csökkennek (ESRB 2016; EIOPA 2016a). A legtöbb európai országban a swap-hozamokból származtatja az EIOPA a biztosítástechnikai tartalékok számításához használt kockázatmentes hozamgörbét (risk-free interest rate, RFR), így azok csökkenése magával vonja az RFR mérséklődését is (EIOPA 2016b). Azon országokban, ahol az RFR meghatározása az állampapírok hozama alapján történik (így többek között Magyarország esetében is), a „*double-hit*” forgatókönyv esetében szintén feltették az RFR csökkenését (5. ábra), ami – pusztán a diszkonthatást figyelembe véve – a biztosítástechnikai tartalékok, ezáltal a kötelezettségek értékének növekedéséhez vezet.

5. ábra: Kockázatmentes hozamgörbe és sokkolt hozamgörbék



Forrás: EIOPA

Fontos kiemelni, hogy az ST2016 az egyes forgatókönyveknek csak a mérlegre, így a szavatoló tőkére gyakorolt hatását méri, a tőkeszükségletek (minimális tőkeszükséglet, szavatoló-tőke-szükséglet) újraszámolását nem várta el az EIOPA. Ugyanakkor a várható pénzáramokat mind az alap-, mind a stresszforgatókönyvek teljesülése esetében meg kellett adni.

Az ST2016 során az EIOPA a sokkok hatását elsősorban azon intézményekre kívánta vizsgálni, melyek garantált hozammal rendelkező állománnyal, azaz hagyományos megtakarítási jellegű életbiztosítási portfólióval rendelkeznek. Ezért az ST2016-ot mindkét forgatókönyv esetében intézményi szinten<sup>12</sup> kellett végrehajtani úgy, hogy tagállamonként legalább 75 százalékos<sup>13</sup> legyen a piaci lefedettség a bruttó nem unit-linked életbiztosítási tartalékok arányában. További elvárás volt, hogy a résztvevők reprezentálják a nemzeti biztosítási piacot, valamint a mintában szerepeljenek az alacsony hozamkörnyezetnek leginkább kitett intézmények. Ennek megfelelően az MNB stressztesztben való, önkéntes alapú részvételre tizenegy biztosítót kért fel, melyek közül tíz intézmény készítette el a tanulmányt. A részt vevő hazai intézmények a 2016. január 1-jére vonatkozó, Szolvencia II szerinti nem unit-linked életbiztosítási tartalékoknak 87 százalékát adják. Bár a végleges adatok még nem ismertek, az előzetes adatok alapján a lefedettség meghaladja az európai átlagot (77 százalék). A továbbiakban az ST2016 előzetes, nemzeti és az első körös központi validáció utáni hazai eredményeit mutatjuk be, a végleges, uniós szintű eredményeket az EIOPA várhatóan 2016 decemberében teszi közzé.

#### 4.1. A tartósan alacsony hozamkörnyezet hatása mérsékelt

Az ST2016-ban részt vevő 10 intézmény tőke megfelelése a nyitó adatszolgáltatás szerint 212 százalék, a stresszek hatását ehhez képest mutatjuk be. A tartósan alacsony hozamkörnyezet a résztvevők tőkehelyzetére továbbra is mérsékelt hatással van, míg a „double hit” forgatókönyv már jelentős, 13 százalékos csökkenést okoz az összesített feltöltöttségben (6. táblázat). Ráadásul utóbbi szcenárió esetében egy intézmény tőke megfelelése a 100 százalékos szint alá csökken.

6. táblázat: A stresszek hatása a hazai biztosítókra

millió Ft					
	Alap	Double hit	Alacsony hozamkörnyezet	$\Delta(DH;Alap)$	$\Delta(LY;Alap)$
Eszközök	2 065 115	1 917 106	2 084 184	-7%	1%
Kötelezettségek	1 672 650	1 575 846	1 697 369	-6%	1%
Ebből: Biztosítástechnikai tartalék	1 534 778	1 447 374	1 560 729	-6%	2%
Nem-életbiztosítási tartalék	200 406	198 960	205 676	-1%	3%
Életbiztosítási tartalék	571 999	564 093	590 555	-1%	3%
Unit-linked tartalék	762 373	684 321	764 498	-10%	0%
Szavatoló tőke	348 289	301 965	339 461	-13%	-3%
Szavatoló-tőke-szükséglet	164 461	164 461	164 461	0%	0%
Feltöltöttség	212%	184%	206%	-13%	-3%

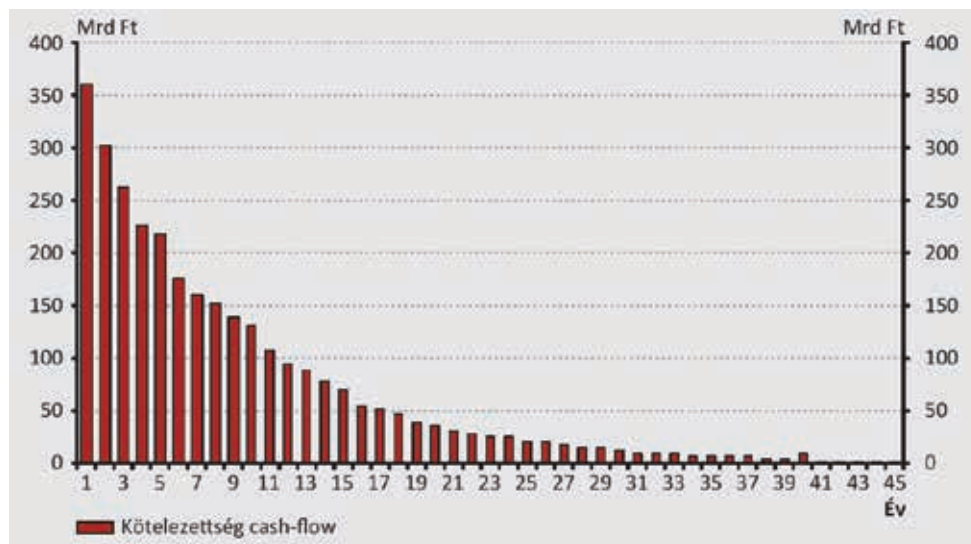
Forrás: MNB

Az alacsony hozamkörnyezet forgatókönyvre való mérsékelt érzékenység mögött két ok húzódik meg. Egyrészt a részt vevő biztosítók cash flow-jának döntő része (90 százaléka) kifut az első 20 év alatt (6. ábra), így annak, hogy a hozamgörbe hosszú oldala nem 4,2 százalékhoz, hanem 2,3 százalékhoz konvergál, marginális a hatása. Másrészt a sokkolt és alapforgatókönyvhöz tartozó hozamok közti különbség nem jelentős. Az RFR első 20 évhez tartozó pontjai esetében átlagosan csak 57 bázispontos csökkenés történt, ami tovább mérséklődik, ha a pénzáramlásokkal súlyozott értéket tekintjük (34 bázispont).



Nem meglepő tehát, hogy a tartósan alacsony hozamkörnyezet forgatókönyv a részt vevő biztosítók eszközértékére mindössze +0,9 százalékos, kötelezettségértékére +1,5 százalékos hatással van, így a biztosítók tőkefeltöltöttségét csak kis mértékben (-3 százalék) befolyásolja.

6. ábra: A részt vevő biztosítók kötelezettségének kifutása

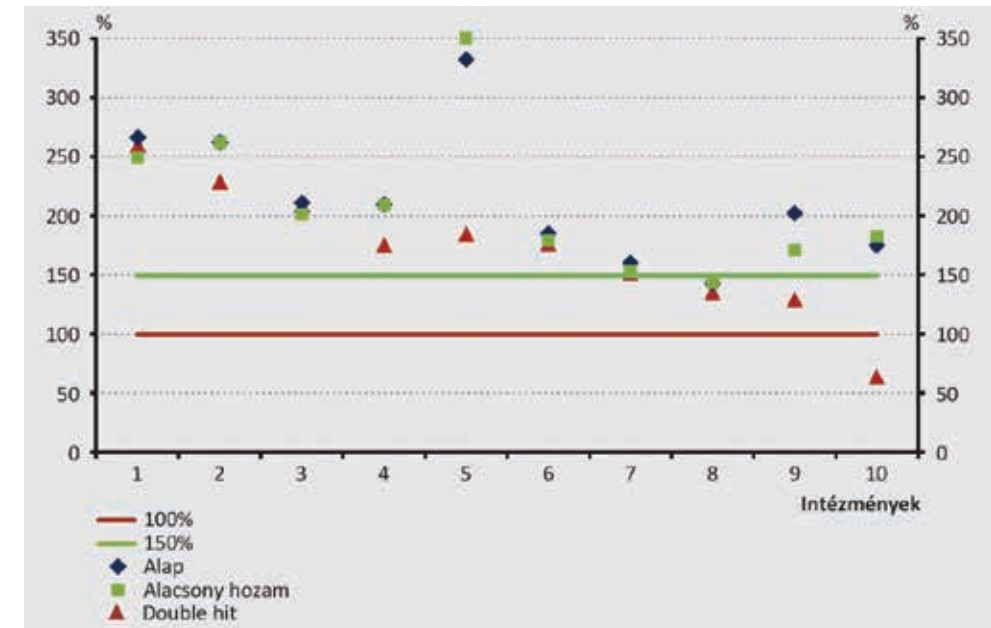


Forrás: MNB

A „double-hit” forgatókönyv összesített feltöltöttségre gyakorolt jelentősebb hatása (-13 százalék) több okra vezethető vissza. Egyfelől több eszközcsoport értékelődik le, mint a másik forgatókönyvben (például a részvények értéke 25 százalékkal esik vissza), másfelől a hozamgörbe esetén is nagyobb elmozdulás történik (a pénzáramokkal súlyozva 70 bázispont a releváns első 20 évben). A több eszközkategóriát érintő visszaesés következtében az eszközök értéke lényegesen, 7 százalékkal lecsökken, amit nem tud ellensúlyozni a kötelezettségoldal mérséklődése, így a szavatoló tőke, ezáltal – tekintettel a tőkeszükséglet változatlanságára – a tőkefeltöltöttség is esik.

Az összesített, szektorszintűnek is tekinthető eredmények mellett érdemes megvizsgálni az egyes intézmények sokkellenálló képességét is. A tartósan alacsony hozam forgatókönyv esetében egyedi szinten sem azonosítható lényeges hatás, a „double-hit” szcenárió esetén azonban már érdemi változásokat láthatunk. Minden biztosító esetében megfigyelhető a feltöltöttség alapszcenárióhoz viszonyított csökkenése, méghozzá 2 százalék és 72 százalék közötti mértékben (7. ábra).

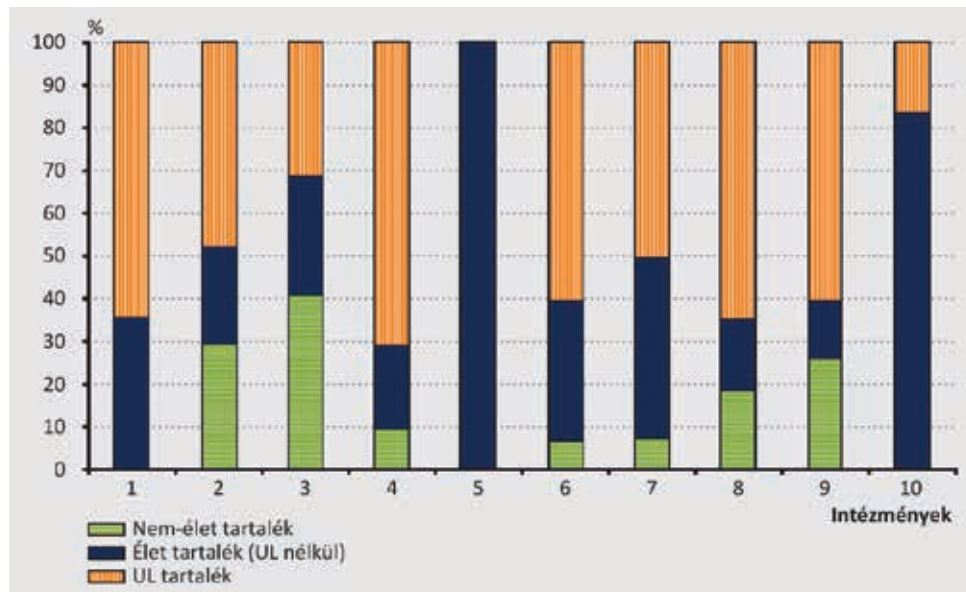
7. ábra: A stressz forgatókönyvek hatása a tőkefeltöltöttségre



Forrás: MNB

Bár ahogy korábban említettük, a stresszhelyzetekben a tőkeszükségleteket nem számolták újra a biztosítók, ami a fenti, tőkemegfelelésre vonatkozó eredményeket akár számottevően is befolyásolhatja<sup>14</sup>, az mindenképpen kijelenthető, hogy a legérzékenyebbek az állományon belül döntően hagyományos életbiztosítási portfólióval rendelkező biztosítók bizonyultak (8. ábra).

8. ábra: A biztosítástechnikai tartalékok megoszlása biztosítónként



Forrás: MNB

Megjegyezzük, hogy azon biztosítók tőkehelyzete, amelyekre a „double-hit” a legjelentősebb hatással volt, az alapesetnél kedvezőbben alakult a tartósan alacsony hozamkörnyezet forgatókönyv esetében. Ennek oka, hogy esetükben az eszközoldalón a hosszabb lejáratú állampapírok vannak túlsúlyban, melyek értéke a hozamcsökkenés miatt nagyobb mértékben emelkedik, mint a biztosítástechnikai tartalékoké.

Az ST2016 eredményei tehát sem a tartósan alacsony hozamkörnyezet, sem a piaci sokkal kombinált forgatókönyv esetében nem utalnak rendszerszintű kockázatokra. Azonban néhány biztosító esetében a sokkok jelentős hatással járnak, amire mind az érintett intézményeknek, mind az MNB-nek tekintettel kell lennie.

## 5. Összegzés

A Szolvencia II rendszerre történő átállás sikeresen, a várakozások szerint ment végbe, a szektor 2016. január 1-jére vonatkozó tőkefeltöltöttsége megfelelő (204 százalék). A 2016. május 20-i határidővel beérkezett Szolvencia II-es nyitó adatszolgáltatás könyvvizsgáló általi ellenőrzése során kisebb számítási hiányosságok fordultak elő, amelyek a sektorszinten magas feltöltöttséget nem változtatták meg. Mivel az S2-rendszerben az eszközök és a kötelezettségek piaci alapon történő értékelése és a kockázatalapú tőkekövetelmény számítása maga után vonja

a szavatoló tőke és a tőkeszükséglet rövid távú ingadozásának kockázatát, az MNB volatilitási-tőkepuffer-tartásáról szóló ajánlásában legalább 150 százalékos tőkeszintet javasol a biztosítóknak annak érdekében, hogy az intézményenkénti szavatoló tőke folyamatosan és megbízható módon elérje a tőkeszükségletet. 2016. január 1-jére vonatkozóan 28 biztosító közül 20 intézmény S2 szerinti tőkefeltöltöttsége haladja meg az ajánlásban elvárt legalább 150 százalékos tőkeszintet, és a maradék nyolcból is hat intézmény feltöltöttsége 120-150 százalék közötti, amit az MNB az intézményi kockázatértékelés során is figyelembe vett.

## A teljes szektorból három biztosító magas, tizenegy jelentős, míg tizennégy intézmény mérsékelt kockázati besorolást kapott.

Az S2 rendszer sajátosságainak megfelelően kialakított és üzletimodell-megközelítéssel megújított kockázatalapú módszertan alapján az első S2 kockázatértékelés az I. negyedévre vonatkozóan rendben lezajlott. Az intézmények kockázatértékelése alapján a teljes szektorból három biztosító magas, tizenegy jelentős, míg tizennégy intézmény mérsékelt kockázati besorolást kapott. A magas kockázati besorolású intézmények esetében az MNB már korábban intézkedett, aminek kapcsán a kockázatok jövőbeni csökkenése várható. Az S2 szabályozás minőségi elemeinek egyik kulcsterülete a vállalatirányítási szabályozás, ahol a Szolvencia II (2009/138/EK) irányelv vonatkozó szakaszainak MNB által is támogatott 2015-es átültetésének, a felkészülési célú ajánlásoknak és az ennek kapcsán elindult korai felkészülésnek köszönhetően a sektorszintű kockázati besorolás jelentős mérséklésre változott. A pénzügyi és működési kockázat terén a korábbiakhoz hasonlóan jelentős kockázatot azonosítottunk, amely leginkább az alacsony hozamkörnyezetnek, illetve az informatikai rendszerek működésével kapcsolatos kockázatoknak tudható be.

Az EIOPA 2016. évi stressztesztjében a tartósan alacsony hozamkörnyezet és egy piaci turbulenciával járó („double-hit”) forgatókönyv a biztosítók tőkehelyzetére gyakorolt hatását vizsgálja. A felmérésben részt vevő hazai biztosítók a teljes hazai nem unit-linked tartalékok 87 százalékát adják, így a lefedettség magasnak tekinthető. Az előzetes eredmények rendszerszintű kockázatokra nem utalnak: a tartósan alacsony hozamkörnyezet hatása elhanyagolható, míg a „double-hit” forgatókönyv esetében a tőkemegfelelési mutató 13 százalékos csökkenése ellenére is jelentős az összesített tőketöbblet. Az egyes biztosítók sokktűrő képessége széles tartományban szóródik: néhány esetben a scenáriók hatása marginális, míg egy biztosító esetében a tőkemegfelelési mutató a jogszabályi limit alá csökken.

## HIVATKOZÁSOK

- <sup>1</sup> Európai Biztosítás- és Foglalkoztatónyugdíj-hatóság
- <sup>2</sup> European Insurance and Occupational Pensions Authority
- <sup>3</sup> A Magyar Nemzeti Bank 3/2016. (VI.06.) számú ajánlása a saját kockázat- és szavatoló-tőke-értékelési rendszerről.
- <sup>4</sup> A biztosító kisegyesületek súlya elhanyagolható, a legutolsó rendelkezésre álló, 2014. évre vonatkozó szektorszintű díjbevételek mindössze 0,04%-át adták (MNB 2016b).
- <sup>5</sup> A 2014. év végi hatástanulmány az S2 hatálya alá tartozó 29 biztosító adatai alapján készült, a jelen cikk pedig a 2016. január 1-jén 28 intézmény adatait tárgyalja.
- <sup>6</sup> A biztosítástechnikai tartalékok a várható jövőbeni pénzáramok (kimenő és bemenő) összegének jelenértékének kockázati ráhagyással növelt értékével egyeznek meg.
- <sup>7</sup> A Bizottság (EU) 2015/35 felhatalmazáson alapuló rendeletének a biztosítási és viszontbiztosítási üzleti tevékenység megközelítéséről és gyakorlásáról szóló 2009/138/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv (Szolvenca II) kiegészítésének 55. cikk (2) bekezdése szerint a biztosítási kötelezettségeknek az adott ágazathoz való besorolása tükrözi az adott kötelezettséghez kapcsolódó kockázatok jellegét. Az 55. cikk (3) bekezdése szerint az életbiztosításhoz hasonló biztosítástechnikai alapokon nyugvó egészségbiztosítási kötelezettségeket az életbiztosítási ágazatokhoz, a nem-életbiztosításhoz hasonló biztosítástechnikai alapokon nyugvó egészségbiztosítási kötelezettségeket pedig a nem-életbiztosítási ágazatokhoz kell besorolni.
- <sup>8</sup> A 2016. január 1-jére vonatkozó Szolvenca II-es nyitó adatszolgáltatás kevésebb részletes a jövőbeni éves, rendszeres adatszolgáltatáshoz képest, ezért a szavatoló-tőke-szükséglet megoszlása csak a fő kockázati modulokra ismert.
- <sup>9</sup> A diverzifikálatlan tőkeszükséglethez névze.
- <sup>10</sup> A biztosító az S2 szerinti értékelés miatt a 2015. IV. negyedévében 4 milliárd forint értékű tőkeemelést hajtott végre.
- <sup>11</sup> Supervisory Review Process, azaz felügyeleti felülvizsgálati folyamat
- <sup>12</sup> Az ST2014 során a "double hit" forgatókönyv kitöltését csak a biztosítói csoportok anyavállalatától várták el, így a hazai biztosítók csak közvetetten vettek részt a felmérésben.
- <sup>13</sup> Az ST2014 során elvárt minimális lefedettség 50 százalék volt.
- <sup>14</sup> Például a részvény- és ingatlanok kockázat tőkeszükséglete a kitettség adott százalékos értékével egyezik meg, tehát ha a kitettség értéke csökken, a tőkeszükséglet is arányosan kisebb lesz.

## IRODALOMJEGYZÉK

- Bit.: 2014. évi LXXXVIII. törvény a biztosítási tevékenységről
- Bora Zsuzsanna – Engler Katalin – Holczinger Norbert – Jakab Júlia – Merész Gabriella – Nagy Koppány – Zubor Zoltán (2015): Mit hoz a Szolvenca II a hazai biztosítási szektor számára? Biztosítás és Kockázat II. évf., 1. szám, pp. 50–52. <http://www.mabisz.hu/images/stories/docs/biztositas-es-kockazat/biztositas-es-kockazat-2-efv-1-szam.pdf>, Letöltés ideje: 2016. szeptember 8.
- Bora Zsuzsanna – Holczinger Norbert – Merész Gabriella – Velcsov Gabriella – Zubor Zoltán (2016): Az utolsó felkészülési célú Szolvenca II mennyiségi hatástanulmány eredményei, Biztosítás és Kockázat, III. évf., 1. szám, pp. 32–33. [http://www.mabisz.hu/images/stories/docs/biztositas-es-kockazat/3\\_1/biztositas-es-kockazat-3-efv-1-szam-2-cikk.pdf](http://www.mabisz.hu/images/stories/docs/biztositas-es-kockazat/3_1/biztositas-es-kockazat-3-efv-1-szam-2-cikk.pdf), Letöltés ideje: 2016. szeptember 8.
- Dr. Dénes Beatrix – Dr. Dobner András – Erdős Mihály – Nagy Koppány – Somogyvári Sándorné – Dr. Szebelédi Ferenc – Vizi Tamás (2014): A biztosításfelügyelés változásai az Európai Unióhoz való csatlakozás tükrében, Biztosítás és Kockázat, I. évf., 1. szám, pp. 20. <http://mabisz.hu/images/stories/docs/biztositas-es-kockazat/biztositas-es-kockazat-1-efv-1-szam.pdf>, Letöltés ideje: 2016. szeptember 29.
- EIOPA (2014): EIOPA Insurance stress test 2014, EIOPA-BoS-14-203, 28 November. <https://eiopa.europa.eu/Publications/Surveys/Stress%20Test%20Report%202014.pdf>, Letöltés ideje: 2016. augusztus 27.
- EIOPA (2015): Financial Stability Report, December 2015, EIOPA-FSC-15-088/2015, 9/12/2015. [https://eiopa.europa.eu/Publications/Reports/Financial\\_Stability\\_Report\\_December\\_2015.pdf](https://eiopa.europa.eu/Publications/Reports/Financial_Stability_Report_December_2015.pdf), Letöltés ideje: 2016. szeptember 27.
- EIOPA (2016a): Insurance Stress Test 2016 Technical specifications, EIOPA-BOS-16-109, június 1., <https://eiopa.europa.eu/Publications/Surveys/EIOPA-BoS-16-109%20Insurance%20ST2016%20Technical%20Specifications.pdf>. Letöltés ideje: 2016. augusztus 27.
- EIOPA (2016b): Risk-free interest rate technical documentation. <https://eiopa.europa.eu/Publications/Standards/Technical%20Documentation%20%2830%20September%202016%29.pdf>, Letöltés ideje: 2016. október 1.
- ECB (2015): Éves jelentés, pp. 16. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2015hu.pdf?06ce06fa710f34b31767dced5e9d4949>, Letöltés ideje: 2016. szeptember 27.
- ESRB (2015): Report on systematic risks in the EU insurance sector. December. [https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/other/2015-12-16esrb\\_report\\_systemic\\_risks\\_EU\\_insurance\\_sector.en.pdf?d171a63f6e1d-433f82e477d67416fbd5](https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/other/2015-12-16esrb_report_systemic_risks_EU_insurance_sector.en.pdf?d171a63f6e1d-433f82e477d67416fbd5), Letöltés ideje: 2016. szeptember 2.
- ESRB (2016): Scenario for the European Insurance and Occupational Pensions Authority's EU-wide insurance stress test in 2016, ECB-Public, 17 March.

- [https://www.esrb.europa.eu/mppa/stress/shared/pdf/20160524\\_EIOPA\\_stress\\_test\\_scenario.pdf?bd4335636675958c5ba0538a-32ce595b](https://www.esrb.europa.eu/mppa/stress/shared/pdf/20160524_EIOPA_stress_test_scenario.pdf?bd4335636675958c5ba0538a-32ce595b), Letöltés ideje: 2016. szeptember 2.
- EP (2009): AZ EURÓPAI PARLAMENT ÉS A TANÁCS 2009/138/EK IRÁNYELVE (2009. november 25.) a biztosítási és viszontbiztosítási üzleti tevékenység megkezdéséről és gyakorlásáról (Szolvenca II), 52. évf., L 335, december 17., <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0138&from=HU>, Letöltés ideje: 2016. augusztus 8.
- EU (2014): Bizottság (EU) 2015/35 felhatalmazáson alapuló rendeletének a biztosítási és viszontbiztosítási üzleti tevékenység megközelítéséről és gyakorlásáról szóló 2009/138/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv (Szolvenca II) kiegészítéséről, 2014. október 10.
- Felcsér Dániel – Soós Gábor Dániel – Váradi Balázs: A kamatcsökkenési ciklus hatása a magyar makrogazdaságra és a pénzügyi piacokra, Hitelintézeti Szemle, 14. évf. 3. szám, pp. 39–59.
- Haraszti Zsófia (2015): The Solvency 2 Directive in a Global Approach – Expectation for 2015. Biztosítás és Kockázat II. évf., 1. szám, pp. 22–32. <http://www.mabisz.hu/images/stories/docs/biztositas-es-kockazat/biztositas-es-kockazat-2-efv-1-szam.pdf>, Letöltés ideje: 2016. szeptember 8.
- Korm.rendelet 43/2015. (III. 12.) Kormányrendelet a biztosítók és a viszontbiztosítók szavatoló-tőkéjéről és biztosítástechnikai tartalékairól
- Lencsés Katalin (2015): Merre tartanak a biztosítók? Beszámoló a MABISZ V. Nemzetközi Biztosítási Konferenciájáról. Hitelintézeti Szemle, 14. évf. 1. szám, pp. 237–238.
- Magyar Nemzeti Bank 3/2016. (VI.06.) számú ajánlása a saját kockázat- és szavatoló-tőke-értékelési rendszerről. <https://www.mnb.hu/letoltes/3-2016-ajanlas-sajat-kockazat-es-szavatolotoke-ertekeles.pdf>, Letöltés ideje: 2016. szeptember 10.
- Magyar Nemzeti Bank 6/2016. (VI.14.) számú ajánlása a folyamatos tökemegfelelést biztosító volatilitási tőkepuffer tartásáról, <https://www.mnb.hu/letoltes/6-2016-ajanlas-volatilitasi-tokepuffer.pdf>, Letöltés ideje: 2016. szeptember 10.
- MNB (2014a): Az MNB felügyeleti stratégiája. <https://www.mnb.hu/letoltes/14-07-31-felugyeleti-strategia-abra-1.pdf>, Letöltés ideje: 2016. szeptember 16.
- MNB (2014b): Stressztűrők, de további figyelmet igényelnek a hazai és az uniós biztosítók – MNB sajtóközlemény, <http://www.mnb.hu/sajtoszoba/sajtokozlomenyek/2014-evi-sajtokozlomenyek/stresszturok-de-tovabbi-figyelmet-igenyelnek-a-hazai-es-az-unios-biztositok>, Letöltés ideje: 2016. augusztus 27.
- MNB (2015): Bankszektoron kívüli pénzügyi piacok kockázati jelentése, 2015. június, pp. 28–34. <https://www.mnb.hu/letoltes/bankszektoron-kivuli-penzugyi-piacok-kockazati-jelentese-2015-junius-1.pdf>, Letöltés ideje: 2016. szeptember 13.
- MNB (2016a): Bankszektoron kívüli pénzügyi piacok kockázati jelentése. pp. 25–30. <https://www.mnb.hu/letoltes/publikalando-jelentes-v4-digitalis.pdf>, Letöltés ideje: 2016. szeptember 13.
- MNB (2016b): Biztosítói idősorok. <http://www.mnb.hu/felugyelet/idosorok/iii-biztositasi-piaci-szervezetek/biztositoi-idosorok>, Letöltés ideje: 2016. október 26.
- PSZÁF (2011): A QIS5 magyarországi újrafuttatásának összegző értékelése – Publikus verzió. <https://www.mnb.hu/letoltes/qis5bis.pdf>, letöltés ideje: 2016. szeptember 9.
- PSZÁF (2012): A 2011. évi Szolvenca II mennyiségi hatástanulmány összefoglalója. <https://www.mnb.hu/letoltes/qis2011-hatastanulmany.pdf>, letöltés ideje: 2016. szeptember 9.
- PSZÁF (2013): Az EIOPA hosszú távú garanciás hatásmérés eredményei – Hazai eredmények és európai szintű fejlemények. <https://www.mnb.hu/letoltes/lta-lta-hatasfemes-201308.pdf>, letöltés ideje: 2016. szeptember 9.
- Szedlák Katalin Zsófia, dr. (2015): A biztosítási tevékenységről szóló 2014. évi LXXXVIII. törvény bemutatása. Biztosítás és Kockázat II. évf., 1. szám, pp. 12–20. <http://www.mabisz.hu/images/stories/docs/biztositas-es-kockazat/biztositas-es-kockazat-2-efv-1-szam.pdf>, Letöltés ideje: 2016. szeptember 8.
- Zubor Zoltán (2016): Volatilitási tőkepuffer a Szolvenca II-es tőkekövetelmények megsértésének kivédésére. Hitelintézeti Szemle, 15. évf., 1. szám, pp. 91–123.

## ÚJ LEHETŐSÉGEK A BIZTOSÍTÁSI INNOVÁCIÓBAN

A KPMG International kiadványa alapján az összefoglalót készítette: Leposa Csilla és Hanák Gábor (KPMG Tanácsadó Kft., csilla.leposa@kpmg.hu, gabor.hanak@kpmg.hu). Az angol nyelvű verzió az alábbi linken elérhető: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2015/09/the-insurance-innovation-imperative.html>

### ÖSSZEFOGLALÓ

A biztosítók és a biztosításközvetítők a jövőben nem tehetik „többé-kevésbé ugyanazt, csak gyorsabban”, ha növekedni szeretnének. A technológia és az innováció új kihívásokat és lehetőségeket teremtett az egyének, az üzleti világ és a társadalom számára. Az ügyfelek, a befektetők és az alkalmazottak egyaránt kikövetelik az innovációt, és nemcsak a technológiai iparágaktól, hanem a biztosítási szektortól is.

Az iparágat érintő lehetőségek és a hatások feltérképezése érdekében a KPMG egy online felmérést készített a biztosítási szakma szenior vezetőinek körében, 280 cég bevonásával 20 országban, 2015 áprilisában. A megkérdezettek szektorprofilja a következő volt: 25 százalék élet- és egészségbiztosító, 23 százalék vagyoni- és balesetbiztosító, 29 százalék kompozit és 23 százalék egyéb.

Jelen cikk, amely ennek a felmérésnek az eredményeit foglalja össze, kiegészítve a KPMG szakértőinek észrevételeivel, azt emeli ki, hogy a jövő kihasználása érdekében a biztosítási iparágak el kell mozdulniuk a tradicionális kockázatkerülő megközelítéstől a kockázatokat szétterítő, ugyanakkor a kísérletezést is ösztönző működési kultúra irányában.

### SUMMARY

Insurers and intermediaries can no longer do „more of the same” and expect to grow. Technology and innovation have created a new word of opportunity for individuals, business and society. The reality is that customers, investors and employees demand innovation. Indeed, they expect it, not only for technology providers and device manufacturers, but also from insurance organizations.

To explore these opportunities and potential impacts rising for the industry, KPMG conducted an online survey with senior insurance executives, augmented with commentary from some of the world’s most forward-thinking insurers, reinsurers, intermediaries, start-ups and disrupters. The online survey was conducted in April 2015 with 280 insurance industry executives across 20 countries. Sector profiles include: 25% Life and Health, 23% Property and Casualty, 29% Composite and 23% other.

This article – summarizing the findings of the above survey, combined with insights from KPMG network of professional – underscores that, in order to make most of the future ahead, the industry needs to pivot from a traditionally risk-averse culture to one that encourages experimentation while mitigating risk.

**Kulcsszavak:** biztosítás, innováció

**Keywords:** insurance innovation

**JEL:** G22, O30

**DOI:** 10.18530/BK.2017.1.38

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2017.1.38>

### Előszó

A technológiai fejlődés az egyének, a vállalatok és a társadalom számára egyaránt új lehetőségeket teremtett. Kevésbé nyilvánvaló ugyanakkor, hogy a jövőt azok fogják alakítani, akik ma innovatívak. A biztosítási szektor számára ez nem pusztán tény, hanem kiemelten fontos feladat is.

Jelenleg az ügyfelek, a befektetők és a munkavállalók egyaránt elvárják az innovációt. Ez az igényük nemcsak a technológiai szolgáltatók és eszközgyártók felé mutatkozik meg, hanem a biztosítószervezetek felé is. A biztosítási szolgáltatók többé már nem végezhetik a feladatukat „többé-kevésbé ugyanúgy ugyanazt” elven, miközben várják a növekedést.

Az innováció ösztönzésére való reagálás nem könnyű feladat. Nem létezik egyszerű csodaszer egy még innovatívabb szervezet létrehozására; nincsen „kész csomag”, amely új ötleteket generál. Helyette a biztosítóknek és a közvetítőknek a saját útjukat kell járniuk, a lehetőségek ezen új tárházát ki kell használniuk az új vállalkozások, operációs modellek és új partneri kapcsolatok fejlesztésében azért, hogy versenytársaikat, valamint a piacra újonnan belépő szereplőket legyőzzék, és az innováció területén megelőzzék.

Egy új ösvény kitaposása innovációs szempontból nem azt jelenti, hogy a nulláról kell kezdenünk. Azt kell mérlegelni, hogyan használjuk ki a bizonyítottan nyerő ötleteket és tapasztalatokat, beleértve mások elgondolását is azért, hogy általuk új szemléletet és javaslatokat teremtsünk, amelyekkel az ügyfelek tetszését elnyerhetjük, és értéket teremthetünk. Az útkeresés arról szól, hogy mind a tradicionális, mind a piacon újonnan megjelenő versenytársaktól tanuljunk, ugyanakkor arról is, hogy bátran kölcsönözzük a legjobb gyakorlatokat és új ötleteket más, akár nem a biztosítási szektorhoz és annak hagyományos szövetségeseihez tartozóktól is.

### Az innováció sürgős és fontos

A biztosítók és a közvetítők tudatában vannak annak, hogy csakis innováció útján javíthatnak üzleti és operációs modelljükön, és csakis úgy védhetik meg magukat és növekedhetnek, ha gyorsabban újítanak, mint a versenytársaik. A felmérés eredményei szerint a biztosítók többsége az operációs innovációra összpontosít inkább, semmint a stratégiai innovációra.

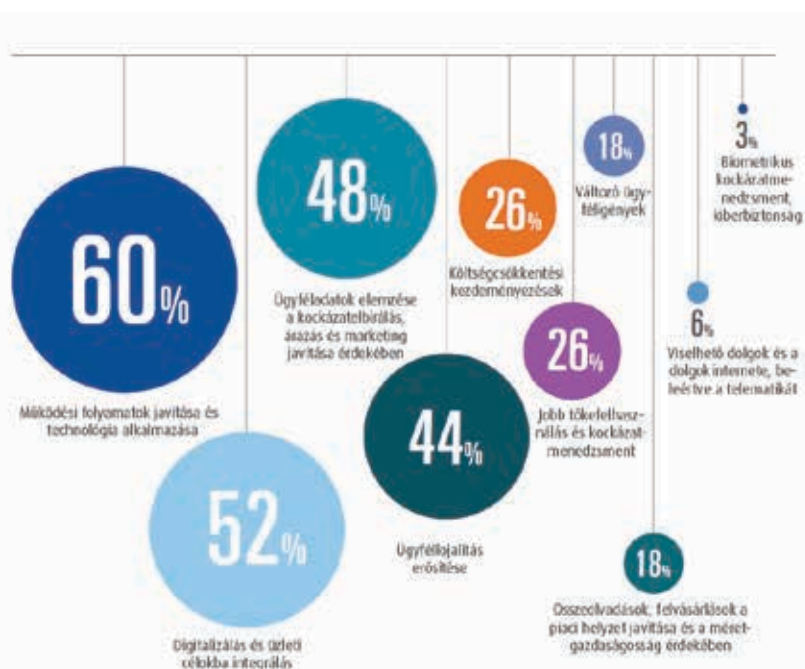
A biztosítók és a közvetítők számára egyértelmű a közvetlen kapcsolat az innováció és a növekedés között. Tíz megkérdezettből nyolc hisz abban, hogy szervezetük jövőbeni sikere jelentősen függ attól, képesek-e megelőzni versenytársaikat az innovációban.

## A biztosítók többsége az operációs innovációra összpontosít inkább, semmint a stratégiai innovációra.

Érdekes, hogy a nagyobb szervezetek (több mint 5 milliárd USD bevétellel rendelkezők) nagyobb valószínűséggel kötötték össze a sikert az innovációval, mint kisebb társaik. A vagyoni-, baleset-, valamint a kompozit szektorhoz tartozó válaszadók jobban koncentrálnak az innovációalapú növekedésre, mint az élet- és egészségsektorhoz tartozó társaik.

A különféle adatbázisok és a digitalizáció potenciális lehetőségeinek kombinációja szintén innovációösztönző lehet. Sok szervezet gondolja úgy, hogy a technológia jobb kihasználása több újítást és nagyobb növekedést ösztönöz. A felmérésünk válaszadóinak több mint fele állította, hogy a digitális technológia és annak üzleti célkitűzésekbe való beépülése egyike a szektorukon belüli három legnagyobb növekedési lehetőségnek. (Ld. az 1. ábrát) A válaszadók negyede a digitális technológiát látja a legnagyobb növekedési lehetőségnek a következő két évben.

1. ábra: Melyek a legnagyobb lehetőségek egy szervezet számára a következő két évben?



Forrás: KPMG

Az adatok azt mutatják, hogy a digitalizáció mértékét tekintve az észak-amerikai szervezetek lemaradtak az európai és ausztrál társaikhoz képest. Észak-Amerikában csak a válaszadók 38 százaléka mondja azt, hogy lehetőséget lát a digitalizálásban, szemben az ausztrálok 61 és az európaiak 55 százalékával.

A technológiára általánosságban a növekedés egyik elősegítőjeként tekintenek, ugyanakkor legtöbbször a jobb szolgáltatást és a nagyobb hatékonyság motorját is látják benne. Az összes válaszadó 60 százaléka szerint a technológia használatának elmélyítése a három legjobb lehetőség egyike. Talán nem meglepő, hogy leginkább a közepes méretű vállalatokra (500–5000 millió USD bevétellel rendelkezők) jellemző, hogy a technológia a legnagyobb lehetőség számukra, hiszen sokan közülük valószínűleg csak most kezdenek el technológiai fejlesztésekkel foglalkozni.

A felmérés eredményei és a tapasztalatok egyaránt azt jelzik, hogy néhány válaszadó talán túlságosan a növekedési, operációs innovációra összpontosít a stratégiát támogató, piacformáló innováció helyett. Mindössze a válaszadók 6 százaléka véli úgy, hogy a következő két év növekedési stratégiájában arra fókuszál majd, hogy teljesen új termékeket és szolgáltatásokat kínáljon a már meglévő vagy új ügyfélszegmensnek. Ezzel szemben 31 százaléku számára elsődlegesen a már meglévő termékek és szolgáltatások javítása a cél.

Számos biztosító és közvetítő azonban felismerte, hogy radikálisabb újítások kellenek ahhoz, hogy az új versenytársakkal szemben megvédjék magukat, és további üzleti növekedést érjenek el. Világszerte a válaszadók kicsivel több, mint egynegyede (26%) állította, hogy elsődleges növekedési stratégiájuk új termékek és szolgáltatások fejlesztésére összpontosít, de ezek a már létező szolgáltatáspalettájukhoz kapcsolódnak.

### KPMG-megállapítás:

- Az innovációnak a növekedésösztönzésre kell fókuszálnia. Az ügyfél-elégedettség növelése történhet hatékonyságnöveléssel, új ügyfélközpontú termékek és szolgáltatások, valamint új csatornák bevezetésével, illetve szemléletváltással.
- Az operációs hatékonyság javítása alapvető. Ahhoz azonban, hogy igazi versenyelőnyt jelentsen az innováció, a biztosítóknak és a közvetítőknak át kell tekinteniük a tevékenységüket az értékesítési csatornáktól kezdve a marketingen és az üzleti modellen át egészen a kapcsolatokig.
  - Ma a digitálisan fejlett ügyfelek (mind a B2C, mind a B2B) folyamatos innovációt, jobb hozzáférést és szolgáltatást igényelnek. Azokat, akik nem elég fejlettek (vagy nem hajlandók fejlődni), és nem tesznek eleget a változó ügyfélkövetelményeknek, hamar túlszárnyalják a gyorsabb és innovatívabb versenytársak.
  - A digitális csatornák átalakítják a meglévő pozíciókat, új típusú küzdelem alakul ki a már meglévő ügyfelek megtartásáért és az újak szerzéséért.

**Szükséges intézkedések:**

- Gondolkodjon el azon, hogy mit vár az innovációtól, majd tervezze meg, hogyan kapcsolja össze a forrásokat, az adatokat, a technológiát és a képességeket a célok elérése érdekében!
- Lépjen túl az operatív változásokon, és fókuszáljon a növekedésre! Gyakran a kettő együtt jár ugyanis, az online jelentkezési űrlapok bevezetése például javíthatja a hatékonyságot.
- Fontolja meg, hogyan lehet a legjobban összekapcsolni a hosszú távú és kockázatosabb projekteket a rövidebb távú, gyorsabban nyereséget hozó kezdeményezésekkel!
- Gondolkodjon el azon, hogyan tehetné egyszerűbbé a biztosítási termékeit az ügyfelei számára (akármennyire intelligensek is), és hogyan alakíthatná át a szervezetét olyan piaci szereplővé, akivel egyszerű üzletelni.
- Járjon a piaci trendek előtt, és kezdeményezzen az ügyfeleinél, akiket kiszolgál! Ez az új technológiák hatékonyabb használatát teheti lehetővé, ami viszont új termékek és szolgáltatások fejlesztését generálhatja.

**Váratlan események a piacon**

A megzavarás (olyan üzleti magatartás, amely mások megszokott üzletmenetében képes nem várt, esetleg kedvezőtlen hatást okozni) a biztosítási szektor számára még erősebb versenyt jelent. Új belépők, új technológiák és új üzleti modellek egyre gyorsabb ütemben jelennek meg a piacon. A biztosítóknak a rövid és a hosszú távú lehetőségekre egyaránt figyelniük kell, csakúgy, mint a lehetséges kockázatokra, zavart keltő tényezőkre és az innovációra. Mindez feltétele annak, hogy hosszú távon értéket teremtsenek.

**Öletgazdag FinTech versenytársak megpróbálhatják aláásni és megzavarni a status quót.**

Jelen pillanatban nem tűnik valószínűnek, hogy az Apple vagy a Google váratlan belépést tervezne a biztosítók online piacára, viszont más, hasonlóan ötletgazdag FinTech (Financial Technology – pénzügyi informatikai technológia) versenytársak megpróbálhatják aláásni és megzavarni a status quót. Sok biztosító már érzi ennek a hatását.

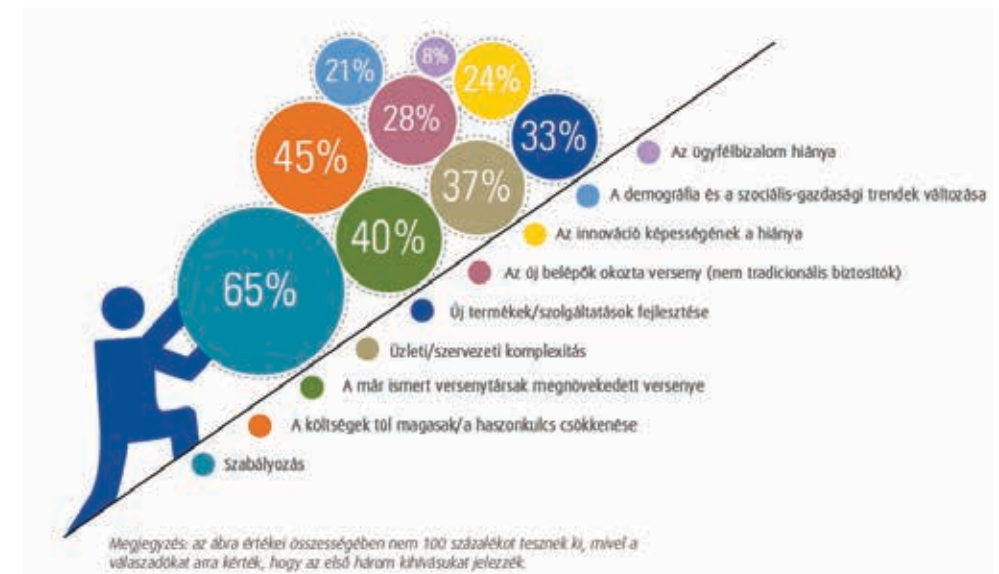
A felmérés válaszadóinak majdnem a fele mondja azt, hogy az üzleti modelljüket már zavarja egy új, ötletesebb versenytárs, és sokan egyértelműen aggódnak amiatt, hogy az innováció több kellemetlenséget, mint értéket hoz. Érdekesképpén: az észak-amerikai válaszadók jóval nagyobb valószínűséggel állítják, hogy tapasztaltak ilyet, mint európai társaik, és valamennyivel nagyobb valószínűséggel élnek is vele, mint ázsiai társaik.

Az eredmények azt sugallják, hogy a nagyobb szervezeteket érzékenyebben érintik a piaci zavarok. A kisebb szervezeteknek csak a 39 százaléka mondta, hogy tapasztalt már hasonlót,

szemben a nagy szervezetek 54 százalékával. Az élet- és egészségbiztosító szervezetek a vagyon- és balesetbiztosítási szervezetekhez képest kisebb kellemetlenségeket észleltek.

A megnövekedett verseny – mind az új belépők, mind az agilisebb vállalatok képviselői részéről – kihívásokat teremt a biztosítók számára az egész világon. A válaszadók közül tízből négy nyilatkozta azt, hogy az ismert vetélytársak részéről generált verseny kihívásokat teremthet az elkövetkező két év során. 28 százalékuk számít arra, hogy a nem tradicionális szolgáltatást nyújtók miatt jelentős kihívásokkal kell szembenézniük. (Ld. a 2. ábrát)

**2. ábra: Melyek szervezetének legnagyobb kihívásai a következő két évben?**



Forrás: KPMG

Különösen az észak-amerikai válaszadók aggódnak az új versenytársak jelentette fenyegettség miatt. Az új versenytársakat kétszer annyian említették fő kihívásként, mint európai székhelyű társaik. A vagyon- és balesetbiztosítási szektor szereplői is jobban aggódnak az új versenytársak megjelenése miatt, mint az élet- és egészségsektorhoz tartozó társaik.

Úgy tűnik, hogy míg az észak-amerikai válaszadókat nagyon is aggasztja a már meglévő vetélytársak (az új versenytársak megjelenésén felül) erőteljesebb versenye is, addig az ausztrál szervezetek jobban tartanak attól, hogy az új versenytársak meg fogják előzni őket. Szemben az élet- és egészség-, valamint a kompozit szektorhoz tartozó válaszadókkal, ismét a vagyon- és balesetbiztosítási szektor válaszadói tartották a legvalószínűbbnek, hogy a már létező versenytársak részéről megnövekedett verseny rövid távú kihívásokat fog teremteni.

**KPMG-megállapítás:**

- Az innovációt nem lehet légüres térnek tekinteni. Ahogyan egy vállalat azon dolgozik, hogy újítson, a versenytársai ugyanezt teszik. A stratégiáknak rugalmasnak kell lenniük, hogy gyorsan reagálhassanak a versenykörnyezet változásaira.
- Az üzleti modellek egyre növekvő változása figyelhető meg, ahogy a digitális technológiák és a mobilfizetések csökkentik a működési költségeket, és gyengítik a versenyelőnyt.
- Nem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy az új versenytársak megjelenése bármikor megzavarhatja a piac működését. Amint John Geyer a MetLife-től találóan megfogalmazta, ha valaki megzavarja az üzleti tevékenységedet, az lehet, hogy te magad leszel.
- A nagyobb szervezetek számára több forrás áll rendelkezésre innovációs célra, viszont a legtöbbször régi beidegződésektől szenved, és rossz szervezeti struktúrák is akadályozzák a gyors reagálást. Elképzelhető, hogy a nagyobb szervezetek rövid távú hátránnyal néznek szembe, összehasonlítva őket a kisebb vagy újabb versenytársakkal.
- Lehet, hogy a globálisan sokszínűbb szervezeteknek több fronton is kihívásokkal kell szembenézniük az új versenytársak miatt. Különösen a nemzetközi vagyon- és balesetbiztosítóknak kell majd ádáz versenyre készülniük.

**Szükséges intézkedések:**

- Tegye rugalmassá és gyorsá az innovációs stratégiáit és folyamatait, hogy gyorsan reagálhasson az új versenykihívásokra és lehetőségekre!
- Elemezze a vállalati szervezet gyenge pontjait, amelyek az új belépőknek lehetőségeket kínálhatnak! Fejlesszen ki stratégiákat, amelyekkel elsőként védheti, illetve felügyelheti ezen üzleti területeket!
- Ahelyett, hogy minden új, felbukkanó versenytárs kihívását elhárítaná, gondolja végig, hogyan nyerhet meg magának olyan innovátorokat, és dolgozhat velük együtt, akikkel javíthatja versenyképességét!
- Figyelje a felbukkanó új versenytársakat és FinTech szereplőket, akikkel érdemes lehet együttműködni!
- Elemezze a biztosításon kívüli partnerekkel való együttműködés lehetőségét! Például az autópálya, technológiai szektorban és a telekommunikációban megjelenő fejlesztések hatnak a gépjármű-biztosítási módokra is, így az ezekkel az iparágakkal való együttműködés felgyorsíthatja az ügyféllelőnyök felismerését, és kiterjesztheti az értékláncot.

**Az innovációra való hajlandóság**

Világszerte egyre több jövőbe tekintő biztosító és közvetítő reménykedik abban, hogy az új versenytársak megjelenése miatt magasabb fokozatra kapcsolhatnak az újításért folyó versenyben. A változás korának küszöbén járunk – ezt sejtetik azok, akik jól elkülönített költségvetéssel és innovációs kerettel bírnak.

Ha elfogadjuk, hogy az innovációs költségvetéssel és a teljes vállalatra kiterjedő, az újítások kihívásaira készülő stratégiákkal rendelkező szervezetek a biztosítási innováció éllovasai, akkor a fejlettebb szervezetek már arra a versenyre készülnek, amelyet az innováció hoz magával. A válaszadóink közül azok, akik formalizált innovációs stratégiával rendelkeznek, több mint kétszer nagyobb valószínűséggel mondták, hogy az elsődleges fókuszuk az ügyfélszükségletek és szegmensek számára vonzó új ajánlatok kifejlesztése volt, semmint az operációs folyamataik javítása.

A felmérés előrevetíti továbbá, hogy azok, akik már most is költenek az innovációra, még inkább növelik az erőfeszítéseiket a jövőben. Az ebből fakadó növekedés az innovációs költségvetéssel már rendelkezők 93 százalékának állítása szerint látszódnia fog a következő két évben, szemben a maradék 7 százalékkal, akik arra számítanak, hogy az erre irányított költségvetésük szűkül majd. Az adatok azt mutatják, hogy a nagyobb szervezetek nagyobb valószínűségét látják a költségvetési keret bővülésének, mint kisebb versenytársaik.

Néhányan ugyanakkor úgy vélik, hogy a biztosítók és közvetítők igényeit tekintve a jelen szakaszban az újítások főleg a back-office folyamatok fejlesztésére fókuszálnak, mintsem új termékek és disztribúciós csatornák kialakítására.

A közepes méretű cégek válaszaiból kitűnik, hogy jobban koncentrálnak az új termékek kifejlesztésére, mint kisebb és nagyobb társaik. Amennyiben ezek a szervezetek az új fejlesztésekbe investált erőforrásokkal arányos volumennövekedést érnek el, és mindemellett továbbra is kreatívak maradnak, ez azt jelentheti, hogy a közepes méretű vállalatok képesek lesznek a nagyobb és a kisebb versenytársaikat is megzavarni.

**KPMG-megállapítás:**

- Azok, akik az innováció területén már előnyre tettek szert, továbbra is keményen küzdenek, hogy fejlődési pályán maradjanak. Könnyen lehet azonban, hogy azok a vállalatok, amelyek még csak ezután fognak bele az újításokba, lemaradnak, amint az innováció léptéke felgyorsul.
- A jövőbeni verseny kevésbé szól majd arról, hogy a nagyok megelőzik a kicsiket, sokkal inkább a gyorsaság lesz a fontos. Az agilisabb szereplők számára így soha vissza nem térő lehetőségek kínálkoznak, amelyekből további lendületet tudnak nyerni, a hagyományos szereplők pedig esélyt kapnak, hogy újból feltalálják magukat.

- Az innovációra elkötelezett költségvetés és az átfogó innovációs stratégia kulcsfontosságú az innovációorientált növekedés ösztönzése szempontjából.
- A beruházásoknak rövid és középtávon is nőniük kell. Mint a legtöbb átalakításra irányuló projektnél, itt is igaz az, hogy pénzt kell költenünk ahhoz, hogy pénzt kereshessünk.

## A jövőbeni verseny kevésbé szól majd arról, hogy a nagyok megelőzik a kicsiket, sokkal inkább a gyorsaság lesz a fontos.

### Szükséges intézkedések:

- Fejlesszen ki egy formális innovációs stratégiát, amely egyértelmű útmutatást, célokat és sarokpontokat tartalmaz!
- Biztosítsa a költségvetés hosszú kifutását – legyen az akár üzletiegység-, akár csoport-szintű – a hosszú távú ötletek kibontakozása érdekében!
- Támogassa azt a vállalati kultúrát, amelyben lehetőség van kísérletezni, hibázni, ezekből tanulságokat levonni, és mindezt úgy, hogy elfogadható sarokszámokhoz igazított megfelelő ösztönzők segítsék a kulcsszereplőket!

### A hiányzó rajtvonal

Míg sok biztosító felismeri, hogy az innovációs lehetőségekkel új világ nyílik meg, úgy tűnik, sokan vonakodnak az első lépések megtételétől.

Ez nem teljesen meglepő, hiszen a válaszadó szervezetek többsége az innovációra elkötelezett költségvetésnek, a formális stratégiák meglétének, illetve a vezetői szintű támogatás és teljesítmény-mérőszámok kijelölésének hiányát jelölte meg ennek okaként.

Feltéve, hogy a legtöbb biztosító és közvetítő felismeri a kapcsolatot az innováció és a növekedés között – márpedig úgy tűnik, hogy a válaszadók többsége nagyon is aggódik az új belépők és az innovatívabb versenytársaktól való fenyegetettség miatt –, kissé meglepő, hogy csak kevesen készek arra, vagy mutatnak érdeklődést afelé, hogy megragadják az első lépésből származó előnyt.

Valójában a válaszadóknak csupán a 32 százaléka állította, hogy szervezetükre úgy tekintenek, mint akik az innovációban élen járnak, míg 40 százalékuk elégedettnek tűnt azzal is, hogy gyors követő szerepet tölt be. Az összes válaszadó több mint negyede azt jelezte, hogy nincs felismerhető filozófiájuk az innovációt illetően.

A közepes méretű társaságok nagyobb hajlandóságot mutattak az innovációra, kisebb társaiknál mintegy 25 százalékkal nagyobb valószínűséggel sorolták magukat azok közé, akik az első lépést megteszik. Az ausztrál válaszadók hajlandóbbnak mutatkoztak az első lépésből származó előnyök kiaknázására, mint más régiókban működő társaik.

A tapasztaltak szerint mindössze néhány biztosító mutatja az innovációs szervezetre jellemzőket, és lehet, hogy közülük is csak kevesen készek arra jelenleg, hogy hosszú

távon újításokat vezessenek be.

Érdeemes megfigyelni például, hogy az összes válaszadó kevesebb mint fele (47%) mondta, hogy rendelkeznek egy már létező, a teljes vállalatra kiterjedő innovációs stratégiával, és csak 39 százalék tett említést az innovációra vonatkozó költségvetés meglétéről.

## Mindössze néhány biztosító mutatja az innovációs szervezetre jellemzőket.

Úgy tűnik, sok válaszadó küzd a vezetőséggel az innovációs programok támogatásának elnyeréséért – ami a siker egyik kulcsa –, és kevesebb mint negyedük mondja, hogy rendelkeznek olyan felelős munkatárssal, akinek az újítások ösztönzése a feladata.

A kifinomult innovációs stratégia egyéb ismertetőjelei is gyakran hiányoznak. A válaszadók kevesebb mint negyede állítja, hogy nagy adatállományt és adatelemzést használnak az innovációs programok és döntések ösztönzésének elősegítésére. Ötből egy vallotta, hogy nincs kialakult eljárásuk az innovációra fordított beruházás megtérülésének a mérésére.

Az innováció fontosságával azonban felsőbb szinteken tisztában vannak. A válaszadóknak csak 20 százaléka nem tudott arról, hogy a vezetőségben milyen gyakran tárgyaltak az innovációról.

### KPMG-megállapítás:

- A szervezeteknek megalapozott döntést kell hozniuk arról, hogy elsőként tegyék meg a lépést, vagy gyors követők legyenek a kockázatvállalási hajlandóságot, a teremtő értékeket és a képességet számba véve.
- Biztosítók az innováció alapjai nélkül – úgymint vezetőségi támogatás, elkülönített beruházási forrás, formális stratégiák és új képességek – küszködni fognak a versenyben, ha hirtelen változások következnek be.
- Elképzelhető, hogy azok, akik kisebb piacokon működnek, vagy korlátozott beruházási költségvetéssel bírnak, a kialakulóban lévő technológiák gyors bevezetésére akarnak összpontosítani a változásból adódó lehetőségek kiaknázása végett.
- Néhány biztosító az innovációs központok és laborok létrehozásával kísérletezik, ám hiába tudja a szemléletmód változása felgyorsítani az egyéni ötletek felszínre kerülését, ha ez önmagában nem támogatja a széles körű vállalati innovációs kultúrát.
- Félreértés, hogy az innováció újszerű gondolkodást igényel, és hogy a nagyszerű gondolatok az innováció számára megfelelő környezet kialakítását követik. A valóságban az innováció maga egy folyamat, amelyben az eszközök és az infrastruktúra megléte nagyobb valószínűséggel vezet sikerhez, mint az, hogy teret engednek az ötleteknek.



**Szükséges intézkedések:**

- Értékelje szervezetének képességét, hogy gyorsabban és nagyobb következetességgel újítson, mint versenytársai! Maradjon reális annak megítélésében, hogy mire érdemes törekednie: elsőként lépjen, vagy gyors követőként viselkedjen!
- Összpontosítson egy erős és fenntartható innovációs program kialakítására, mint a formális stratégiák, az elkötelezett költségvetés, a sarokszámok és a világos célok meghatározása.
- Folyamatosan figyeljen az ügyféligenyek proaktív kielégítésére és a FinTech vagy más, szektoron kívüli, piaci zavarokat okozó szereplőkre!

**Szembenézni a mindennapos kihívásokkal**

A legtöbb biztosító tisztában van az újítás szükségességével, ugyanakkor a túlnyomó többségnek komplex innovációs dilemmával kell szembenéznie a képességek, kapacitások és a költségek tekintetében. Míg sokan azt mondják, hogy tettek már lépéseket az innováció ösztönzése érdekében, a tapasztalatok szerint kevesen elég bátrak.

## Úgy tűnik, a tehetségek hiánya is visszatartja a biztosítókat az innovációtól.

A szektorban sok, jelenleg is zajló változás miatt – ami nemcsak az innovációt, hanem az új szabályozásokat és az ügyfelek részéről érkező új kéréseket és elvárásokat is magába foglalja – úgy tűnik, csak néhány biztosító rendelkezik idővel vagy kapacitással, hogy új projekteket vállaljon. Világszerte a megkérdezettek 79 százaléka (3. ábra) válaszolta, hogy jelenleg is csak teljes fokozatra kapcsolva tudnak eleget tenni az alapvető követelményeknek.

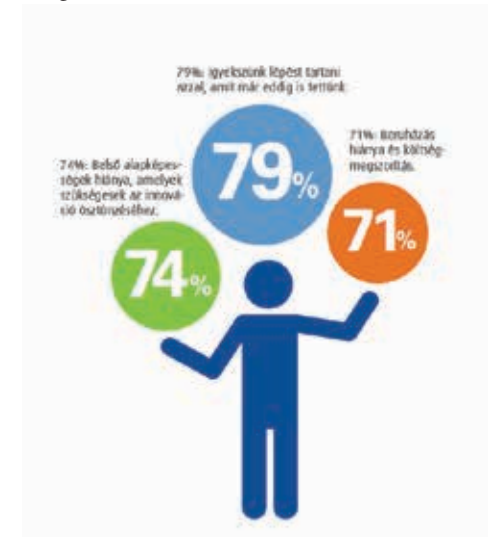
Érdekes, hogy a nagyobb szervezetek és a kompozit biztosítók egyaránt úgy gondolják, hogy társaikhoz képest kisebb kapacitáshiányban szenvednek, szemben a vagyon- és balesetbiztosítókkal, akik gyakrabban szembesülnek ezzel a problémával.

Úgy tűnik, a tehetségek hiánya is visszatartja a biztosítókat az innovációtól. A képességek és az adottságok hiányát a válaszadók 74 százaléka említette az innovációt gátló első három tényező között. Különösen igaz ez a kisebb vagy a közepes méretű szervezetekre és azokra, amelyek Európában működnek.

Kévs válaszadó mondta, hogy szervezete elkötelezett innovációs költségvetéssel rendelkezik, így talán nem meglepő, hogy a felső vezetéshez tartozó válaszadók a befektetés hiányát és a költségteher emelkedését tartották az innováció legfőbb akadályának.

A válaszokból úgy tűnik, hogy a biztosítók már számos stratégiával próbálkoztak az innováció vállalati szinten való javítása érdekében. Sokan összpontosítottak a szervezetük ismereteinek és képességeinek bővítésére annak érdekében, hogy innovatívabbak legyenek: 51 százalék mondta azt, hogy elindítottak már valamilyen, a vállalati kultúra változását támogató programot, míg 36 százalék nyilatkozott úgy, hogy ötletfejlesztési és innovációs tréningeket vezettek be.

Néhányan az innovációs ökoszisztémák kiszélesítésére fókuszálnak. 43 százalék állította, hogy partneri kapcsolatot ápolnak akadémikusokkal, FinTech-szervezetekkel és más harmadik féllel az innováció ösztönzése érdekében: 34 százalékuk ezzel külső vállalatot bízott meg, vagy kiszervezte az innovációs feladatokat. Mások az üzleti modelljüket és szervezeti struktúrájukat változtatták meg a fejlődés ösztönzése végett, beleértve egy 100 százalékban elkötelezett innovációs csapat összeállítását is. A tapasztalatok azonban azt sugallják, hogy ezeknek a kezdeményezéseknek hiába van létjogosultságuk, csak néhány szervezet elég merész a vízióban vagy a kivitelezésben, amelyek igazán ösztönöznék a változást.

**3. ábra: Mely szervezetének legfőbb három belső innovációs kihívása?**

Forrás: KPMG

**KPMG-megállapítás:**

A biztosítóknak és a közvetítőknak arra kell összpontosítaniuk, hogy lehetővé tegyék a képességek, a kapacitás és a tőke megfelelő kombinációját az innováció hosszú távú ösztönzése érdekében. Ez magába foglalja azoknak az új megoldásoknak a megtalálását is, amelyek a régi rendszerek és adatkezelési folyamatok ellenére is támogatják az innováció növelését.

A partneri együttműködések kulcsfontosságúak lesznek a jövőben a sikerhez, de szükség van a megfelelő struktúrára, modellekre és infrastruktúrára az értékteremtés érdekében.

Egyszerűen azzal, hogy kulturális változást célzó programokat szervez valaki, még nem biztos, hogy a kívánt eredményt éri el. Ezek ugyan szükséges kezdeményezések,

de a már futó programokat és eredményeket is a szervezet részévé kell tenni, mintsem csak divatként kezelni, amely hamar a feledés homályába vész.

- A gondolatok sokféleségének ösztönzése az innováció elindításának egyik kulcsa.

#### Szükséges intézkedések:

- Folytasson alapos értékelést a rendelkezésre álló infrastruktúráról, tehetségekről és képességekről a meglévő források maximális kihasználása érdekében!
- Fontolja meg az információtechnológiai rendszerek használatát és a munkavállalói ösztönző programokat, amelyekkel javítani tudja mind a szakmai, mind a személyes képességeket!
- Fedezze fel a lehetséges partnerei és az együttműködési modellek széles körét az innovációs beruházás maximalizálása végett, tegye könnyebbé az új ötletek és tehetségek elérését!
- Nem jó megoldás, ha kiszervezzük az innovációt technológiailag fejlettebb közreműködők számára. Az innovációs folyamatnak, mint a vállalati kultúrát érintő minden változásnak, felülről irányítottan kell maradnia.
- Folyamatosan kell digitalizálni a fő folyamatokat, és új üzleti modelleket feltárni, amelyeket a digitális technológiák képesek kezelni.

#### Az innováció világa

Ahhoz, hogy többet tudjunk meg arról, mit jelent az innováció az érett szakaszban lévő biztosítók és közvetítők számára, három szervezet személelmódját vizsgáltuk meg.

#### 1. A megfelelő egyensúly megtalálása az innovációhoz

##### *Az innováció elősegítésének alapfeltételei*

- A vezetőségnek a változás szükségességét helyesen kell megítélnie. Az igazgatónácának és a vezetői csapatnak fel kell ismernie, hogy a szervezetük jövőbeni növekedése azon képességüktől függ, hogy ezekre a változásokra milyen határozottan reagálnak.
- Vezetés és megfelelő vállalati irányítás: egy újító szemléletű vállalati kultúra igényli a vállalati irányítás fejlődését, amely a megfelelő képességek beillesztésére összpontosít. Ezáltal változásra és gyorsaságra ösztönöz, és nem statikus módon közelíti meg az innováció felelősségének kérdését.
- Meg kell bizonyosodni arról, hogy világos iránymutatással rendelkezünk, amely egyértelművé teszi, hogy mikor milyen eszközt kell igénybe venni, milyen irányítási modellek és milyen beruházások szükségesek a fejlesztés és a gyártás innovációs gépezetének olajozott működtetéséhez.

#### 2. Az ügyfél középpontba helyezése

- A biztosítóknak meg kell érteniük az ügyfelek kívánságait. Ez részben azt jelenti, hogy a jelenlegi ügyfelek visszajelzéseit megfigyeljük, nyomon követjük a közösségi oldalak eseményeit, és alaposan elemezzük a versenykörnyezetet. Ugyanakkor azt is jelenti, hogy meghallgatjuk, mit mondanak az ügyfelek másokról, és mit keresnek a piacon azok, akik még nem az ügyfeleink.
- A biztosítóknak nem szabad abba a hibába esniük, hogy a jelenlegi ügyfeleikre és versenytársaikra rutinfeladatként és lehetséges zavaró tényezőként tekintsenek.
- Sok esetben a biztosítók azt is figyelembe akarják venni egy-egy innováció esetében, hogy az összes ügyfelüknek megfelel-e az újítás.
- A biztosítóknak többet kellene tenniük az ügyfélközponúságért. Azzal, hogy bevonják ügyfeleiket az újításba az innováció teljes ciklusán keresztül – tervezés, fejlesztés, eladás –, biztosítottá válik számukra az egész innovációs beruházás folyamatának kontrollálhatósága és összhangba állítása az ügyfélevárással.

#### 3. Innovációs kultúra létrehozása

- Találja meg és fejlessze a meglévő jó képességű munkatársak közül azokat, akiktől új ötletek várhatóak, akik a folyamatok leegyszerűsítésével eddig is segítettek a változásban, és a jövőbe tekintettek!
- Amikor alkalmaz valakit, fogalmazza meg a szükséges új képességeket és adottságokat, amelyek a sokoldalú munkaerőre jellemzőek, azaz olyanra, aki képes tükrözni az elérni kívánt vállalati kultúrát!
- Bátorítsa a különböző munkamódszereket jutalmazás, szervezeti kultúra, tehetségstratégia, teljesítménymenedzsment útján!
- Fogadja el a kísérletezés szükségességét, és tegye azt központi kérdéssé a vállalati kultúrájukban! El kell fogadnia, hogy a hibáknak ugyan van kockázata, de úgy kell tekinteni rájuk, mint tanulási tapasztalatra.

#### Bátorítsa a változást a vállalati kultúra átalakításán keresztül!

A biztosítási üzletág legtöbb résztvevője felismeri, hogy a munkavállalók képviselik számukra az új ötletek lehetséges legnagyobb potenciálját. Sokan megpróbálták átalakítani a vállalati kultúrát a nagyobb innováció bátorításának érdekében. A tapasztalatok és a felmérés eredményei is azt jelzik viszont, hogy a vállalati kultúra megváltoztatása kényes pont marad a biztosítási szektor számára, amin azonban mindenképpen felül kell kerekedni.

A válaszadóink fele szerint azzal, hogy jelenleg az új ötleteket többnyire több területet átfogó csapatok sokszínű munkacsoportjai találják ki, világosnak tűnik, hogy egy együttműködőbb kultúra létrehozásával a biztosítók képesek ösztönözni a hatékony innovációt.

## A munkavállalók képviselik az új ötletek lehetséges legnagyobb potenciálját.

Míg néhányan a még innovatívabb kultúra létrehozására összpontosítanak, mások lényegesebben ügyfélcentrikusabb kultúrát teremtenek, amely közvetve képes ösztönözni az innovációt.

Mégis – a válaszadók fele szerint – a szervezeti hatékonyság növelésének nehézsége jelentős kihívást jelent az innováció számára. Úgy tűnik, hogy a kisebb szervezeteknek kevesebb ilyen kihívással kell szembenéznük, ami valószínűleg a kevésbé komplex struktúrájukat és a nagyobb együttműködés lehetőségét tükrözi.

### KPMG-megállapítás:

- Érdemes ösztönözni a munkavállalókat, és olyan struktúrákat létrehozni, amelyek az ügyfelek sikerét – és nem a terméket – előtérbe helyezve támogatják a vállalati kultúra változását és az új gondolkodásmódra való átállást.
- Olyan rendszerekre, eszközökre és technológiákra van szükség, amelyek segítik az egyes ügyfél-interakciók értékének követését és az együttes ügyféltapasztalatokkal való összevetését, illetve a kultúraváltoztatás céljainak meghatározását.
- A siker egyik kulcstényezője a merev szervezeti struktúrák megszüntetése, és ezáltal együttműködőbb és rugalmasabb szervezet létrehozása.

### Szükséges intézkedések:

- Azonosítsa az innovációk és a szervezetben már hatékonyan működő modellek jól elkülöníthető csoportját, hogy le tudja másolni azokat!
- Tekintse át a szélesebb körű tehetséggondozási stratégiát és a vállalati kultúrát! Fókuszáljon a vállalatban belüli tehetséges emberek sokszínű csoportjának kialakítására, találja meg azokat a munkatársakat, akikről köztudott, hogy új ötletekkel, a folyamatok leegyszerűsítésével eddig is segítettek a változást, és a jövőbe tekintettek!
- Fontolja meg a munkavállalói jutalmazást és a teljesítménymenedzsmentet, és gondolja át, hogy a mérőszámok és a célok vajon ösztönzik-e az innovációt és a kísérletezést!

## Legyen kész lépni!

A „többé-kevésbé ugyanazt tenni, csak gyorsabban” nem jó recept a hosszú távú növekedésre. Az előretételekintő piaci szereplő felismeri annak szükségességét, hogy ne csak a termék és szolgáltatás fejlesztésében újítsa, hanem abban is, hogyan közelítse meg magát az innovációt. A biztosítóknak és a közvetítőknak késznek kell lenniük új modellek elfogadására és az új résztvevőkkel való együttműködésre, hiszen csak így lehetnek valóban versenyképesek.

Lehet, hogy sok biztosító felismeri azt, hogy nem rendelkezik a szükséges képességekkel és adottságokkal, és elfogadja az innováció új modelljét. Tízből majdnem hét válaszadó nyilatkozott úgy, hogy inkább hisz az olyan együttműködésben, amelyben lehetőséget lát a jövőbeli innovációra, mintsem a vállalatban belüli erőfeszítésekben. A válaszadók 59 százaléka számolt be arról, hogy külsős tanácsadók és szaktanácsadók bevonásával már dolgoznak azon, hogy ösztönözzék az innovációt, 43 százalékuk pedig a partneri kapcsolat és együttműködés kialakításának céljából akadémikusokat és harmadik feleket keresett meg.

Az együttműködés legerősebb motivációja az új tehetségekhez és ötletekhez való hozzáférés. A válaszadók közel egynegyede reméli, hogy a szövetség segítségükre lesz a gyorsaság javításában és az új ötletek piaci bevezetésében. Meglepő azonban, hogy a válaszadók csak a 4 százaléka mondta, hogy az innováció költségének és a kockázat mérséklésének érdekében lépnek partneri kapcsolatra. A viszontbiztosítók számára az innováció nagyrészt a szállítókkal való együttműködést jelenti.

Míg sokan külső forrásokból merítenek új ötleteket, addig mások sokkal inkább a magukénak érzik a feladatot. A megkérdezettek több mint egyharmada (36%) számolt be arról, hogy innovációs központot és labort hoztak létre az elmúlt öt évben, valamint több mint az egynegyedük (27%) rendelkezik olyan csapattal, amely teljesen elkötelezett az innováció iránt. Néhány biztosító elvetette ezt a megközelítést, előnyben részesítve az innováció felelősségének megosztását a tágabb értelemben vett szervezetben. Mások arra fókuszáltak, hogy ismételt felülvizsgálják és javítsák a már meglévő folyamatokat, ezáltal támogatva az innovációt.

### KPMG-megállapítás:

- Ahhoz, hogy valóban profitálhassunk az együttműködésekben, egységben kell gondolkodnunk az ügyfelekről, a részvényesekről, a disztribútorokról és a beszállítókról – a teljes ökörendszerrel –, valamint arról, hogy az együttműködés hogyan nyújt értéket minden egyes fél számára.
- Bár az adott cél érdekében létrehozott központok és laborok rövid távon ösztönzik az innovációt, a szervezeteknek módot kell találniuk arra, hogy az új ötleteket az alapvető üzleti tevékenységükbe integrálják.

**Szükséges intézkedések:**

- Kötelezze el magát a fő részvényesekkel, beszállítókkal és ügyfelekkel együtt, hogy felfedezzék a partneri kapcsolatokban és szövetségekben rejlő innovációs lehetőségeket!
- Folyamatosan kutassa a lehetséges új, piaci zavarokat előidéző szereplőket és az innováció katalizátorait, és mérje fel, hogyan tudja versenytársait semlegesíteni vagy bekebelezni, társulni velük vagy védekezni ellenük, vagy csökkenteni a felmerülő kockázatokat!
- Hozzon létre és támogassa az ügyfél fórumokat, amelyekkel folyamatos innovációt építhet a már létező üzleti tevékenységébe és működő modelljébe!

**Alkalmazzon agilis és elkötelezett vezetést!**

A tapasztalatok azt mutatják, hogy az erős, agilis és elkötelezett vezetőség és az innováció iránti felelősségvállalás a siker meghatározó tényezője lehet.

- Az innováció erős vezetői támogatást és világos víziót igényel. Mégis a válaszadók 40 százaléka szerint ahelyett, hogy a vezetés egyértelmű felelősséget vállalna az újítások irányításában, az innováció iránti felelősség informálisan az egész közösség tagjai között oszlik meg. További 31 százalék gondolja, hogy az innováció formálisabb, kollektív felelősség. Csupán 11 százalék állította, hogy a vállalatnál a vezetők közül egyvalaki (vagy egy csapat) felel az innovációért.

**Az innováció erős vezetői támogatást és világos víziót igényel.**

Míg 44 százalék azt állította, hogy az innováció minden alkalommal napirendre kerül az igazgatótanácsi üléseken, ez gyakran olyan napirendi pont, amelyet csak évente egyszer vitatnak meg igazgatótanácsi szinten, ugyanakkor 9 százalék szerint sosem beszélnek az innovációról ezeken az alkalmakon. A vezetői tréningek, fejlesztések és az ösztönzés kulcsfontosságúak lesznek a jövőben. „Az innováció egyik sokat emlegetett kihívása a biztosítási szektorban a vezetők ösztönzésére vezethető vissza. A legtöbb szervezetnél azokat léptetik elő, akik nem sok vizet zavarnak. Ehelyett éppen azon kellene gondolkodniuk a szervezeteknek, hogyan jutalmazza azokat az embereket, akik próbálkoznak, kísérleteznek, szemben azzal, hogy büntetik őket, ha ilyenkor kudarcot vallanak” – hangsúlyozta Gary Reader, a KPMG International biztosítási ágazatának globális vezetője.

**KPMG-megállapítás:**

- Önmagában az, ha elszámolhatósággal ruháznak fel bizonyos igazgatótanácsi tagokat vagy vezetőket, nem elegendő a transzformációs változás ösztönzésére. Az igazgatótanácsnak és a vezetőségnek aktív szerepet kell vállalnia az innováció ösztönzésében.

- A vezetőknek meg kell találniuk az egyensúlyt a gyorsaság és a kontrollok megtartása között az innovációs kultúra fejlesztése érdekében.

**Szükséges tennivalók:**

- Bizonyosodjon meg arról, hogy a vezetőség és az igazgatótanács érti az innováció kényszerítő erejének valódi hatását!
- Ruházza át az innováció felelősségét, és az igazgatótanács segítségével támogassa megfelelő forrásokkal, irányítással és megbízással az egész vállalatra kiterjedő ösztönzési programokat és kezdeményezéseket!
- Összpontosítsa az innovációs erőfeszítéseit olyan stratégiaileg releváns képességekre, mint a fő folyamatok digitalizálása!
- Bátorítsa a szervezet minden szintjét, hogy vegyenek részt az innovációs kihívásokban és versenyekben! A jó ötletek gyakran a napi feladatokat ellátó, fontos pozíciókban dolgozóktól jönnek.

**Értse a beruházás miértjét!**

Egy régi mondás úgy tartja, nem tudod irányítani azt, amit nem tudsz mérni. Mégis a válaszadók kevesebb mint fele nyilatkozott úgy, hogy rendelkeznek olyan formális innovációs stratégiával, amely a befektetési döntésük irányítását segíti, és többnyire hiányoznak a célkitűzések és a siker méréséhez szükséges mérőszámok is.

Míg a legtöbb szervezet valamilyen módon méri innovációs befektetésük megtérülését, a tapasztalat azt mutatja, hogy csak néhányuk célja, hogy valóban megértsék, befektetésük miként ösztönzi a növekedést.

A kutatásunkban öt válaszadó közül több mint egy (20%) bevallotta, hogy nem rendelkezik olyan formális eljárással, amellyel mérni tudja az innovációra fordított beruházás értékét. Amikor egy lehetséges felsorolást mutattunk a mérőszámokról, 42 százalék egyszerűen kipipálta az „az alábbi összes” jelölőnégyzetet, azt sugallva, hogy nem világos, hogyan is kellene valójában mérni a befektetés megtérülését.

**Többnyire hiányoznak a célkitűzések és a siker méréséhez szükséges mérőszámok.**

Azok, akik kiválasztottak egy adott mérőszámot, hajlottak arra, hogy a pénzügyi előnyök mentén érdemes a megfelelő választ keresni. A jövedelmezőség szerepelt az első helyen, míg a bevételnövekedés csak negyedik volt a rangsorban. Mások sokkal szubjektívebb mérőszámokra fókuszáltak, úgymint a hírnév vagy az ügyfél-elkötelezettség (a második, illetve a harmadik helyen).

**KPMG-megállapítás:**

- Az innováció irányításának és a mérőszámoknak a hiánya egyre kritikusabb a biztosítók és a közvetítők számára. A mérés képessége és az innovációs programok figyelemmel kísérése kulcsfontosságú annak megértésében, mely lépések biztosítják a legjobb eredményeket, illetve melyek hoznak folyamatos javulást a szervezeten belül.
- A pénzügyi mérőszámok fontosak, de lehet, hogy néhány innovációnak több költségvetési ciklusban is szerepelnie kell, amíg megvalósul. Egyensúlyt kell teremteni a pénzügyi eredmény és a hosszú távú célkitűzések között.

**Szükséges tennivalók:**

- Hívjon össze egy több területet átfogó csapatot egy szervezeten átívelő erőteljes és koherens innovációs stratégia megfogalmazásának és kifejlesztésének elősegítésére!
- Biztosítsa, hogy az innovációs programokat és kezdeményezéseket világos, mérhető és releváns célkitűzések támogassák!
- Alkossa meg azt az egész vállalatra kiterjedő innovációs stratégiát, amely világos szerepeket, felelősségeket, mérőszámokat és irányítást tartalmaz!

**Tanuljon másoktól!**

Sok, önmagát „gyors követőnek” vélő válaszadó biztosítónak kellene törekednie arra, hogy ne csak az új belépő és a gyorsan reagáló versenytársaktól tanuljon, hanem a biztosítási szektoron kívül eső vállalatok példáiból is.

Míg a válaszadók kétötöde vallotta magát gyors követőnek, kétharmaduk úgy nyilatkozott, hogy más iparági gyakorlatokat is figyelembe vesznek. Tízből csak egy válaszadó mondta, hogy új ötleteik elsősorban ilyen irányú versenytárs- és piacfigyelésből származnak.

Azok, akik más iparágakra is figyelnek, különösen a technológiai szektort követik nyomon, amelyet nemcsak jó tapasztalatszerzési forrásnak tartanak, hanem olyan szegmensnek, amelynek szereplői képesek a biztosítási értékláncban zavarokat okozni. A banki és pénzügyi, telekommunikációs, média és elektronikai, szoftver és üzleti szolgáltató cégeket is lehetséges partnereként vagy éppen jövőbeni versenytársként tanulmányozzák behatóan.

A tapasztalatok azt mutatják, hogy a vezető szervezetek sokat tanulhatnak más iparágak sikereiből és bukásaiból.

**KPMG-megállapítás:**

- Akik szakítanak a hagyományokkal, példaként a ritkábban említett üzleti szektorokat vizsgálják – mint például a kiskereskedelmi vagy a légitársaság-szektorokat –, hogy új ötleteket találjanak.

Megfigyelhető, hogy a biztosítók szorosabb kapcsolatot építenek ki technológiai vállalatokkal és kereskedelmi vállalkozásokkal, hogy a legjobb gyakorlatokat és az innovációs lehetőségeket megvitassák. Ilyenkor valójában úgy tekintenek magukra, mintha maguk is technológiai vállalatok és kereskedők lennének.

- Az együttműködés növelése az érett szakaszban járó piaci résztvevők és a lehetséges piaci zavarokat előidéző szereplők között segíti az innovációs célkitűzések elérését.

**Szükséges tennivalók:**

- Csatlakozzon vagy építsen ki konzorciumokat, amelyek összehozzák a piaci szereplők sokaságát, beleértve azokat is, akik a biztosítási szektoron kívül tevékenykednek! Különösen olyan fórumokhoz csatlakozzon, amelyek az új technológiák sztenderdjeinek létrehozására összpontosítanak!

**Az innovációs elköteleződés kiemelten fontos: maga a lehetőségek tárháza****Mit kellene tenniük a biztosítók vezetőinek?**

Kutatásaink eredményei azt jelzik, hogy a legjobb lehetőségek megragadása érdekében a biztosítási szektornak a tradicionálisan kockázatkerülő kultúrából olyanra kell váltania, amely egyidejűleg ösztönzi az újítást, és csökkenti a pénzügyi kockázatot. Ennek eléréséhez a biztosítók új innovációs forrásokat kell felszabadítaniuk, és olyan friss ötletekre kell szert tenniük, amelyek származhatnak akár munkavállalóktól, ügyfelektől, befektetőktől vagy partnerektől, és a szervezet élén progresszív vezetést igényelnek.

**A növekedést elősegítő 10 szükséges tennivaló:**

1. Alkalmazzon agilis és elkötelezett vezetést!
2. Ösztönözze a változást a vállalati kultúra átalakításával!
3. Keressen kimagaslóan teljesítő embereket!
4. Értse, hogy miért fektet be!
5. Határozza meg, vállalati szervezete hogyan fog fejlődni, amint a biztosítási ipar átalakul!
6. Tanuljon másoktól!
7. Alakítsa ki véleményét arra vonatkozóan, hogy a technológiai fejlesztések mikor és hogyan gyakorolnak majd hatást a szervezetre!
8. Használja ki az új technológiákat a jelenleg működő üzleti vállalkozásában!
9. Enyhítse a kockázatot befektetés és kísérletezés útján!
10. Legyen kész átalakítani létező üzleti modelljeit!

**Közreműködő vállalatok:**

*MetLife, Munich Reinsurance Company, Swiss Re, Poste Vita Group, Bought By Many, LIME, Beagle Street, AMP, Reinsurance Group of America (RGA), MAPFRE, Insurance*

## NÉHÁNY GYAKORLATI TAPASZTALAT A BIZTOSÍTÓI ESZKÖZ-FORRÁS MENEDZSMENTBEN

Pásztor Gábor (matematikus, aktuárius szakértő, Aegon Magyarország Általános Biztosító Zrt., vezető kockázatkezelő), pasztor.gabor@aegon.hu – Zsigri Gábor (matematikus, aktuárius szakértő, Aegon Magyarország Általános Biztosító Zrt., vezető aktuárius), zsigri.gabor@aegon.hu

### ÖSSZEFOGLALÓ

A biztosítók eszköz-forrás menedzsment (ALM) vizsgálataiban Magyarországon még nincs kialakult alkalmazandó gyakorlat, viszont sok olyan téves megközelítéssel vagy módszertanok helytelen alkalmazásával találkoztunk például a pénzáramlás meghatározásában, vagy duration formulák használatában, főként a többlethozam-visszaadós életbiztosítások esetében, amelyeket érdemes részletesebben körüljárni, hogy elkerülhetők legyenek az ezekből fakadó esetleges téves üzleti döntések. Cikkünkben igyekszünk összegyűjteni az eszköz-forrás menedzsment céljait, a célok közötti ellentmondásokat, a különböző célok esetében használandó alapadatokat, módszereket. Néhány egyszerűsített biztosítási példán keresztül bemutatjuk a gyakorlati alkalmazást.

*A szerzők köszönik Horváth Gyula és Perger Balázs szakmai észrevételeit.*

### SUMMARY

There is no common practice in Asset Liability Management (ALM) of Hungarian insurance companies, but we met many inaccurate approach or misapplications of methodologies for examples in definition of cash-flow or applications of different type of duration formulas mainly in case of profit share life insurance portfolios that worth walking around in detail to avoid any incorrect business decisions arising from them. In this paper we try to collect the objectives of Asset Liability Management, contradictions between the objectives, input data and methods should be applied in case of different goals. Through some simplified insurance example we describe the practical application.

**Kulcsszavak:** tartalék, befektetés, likviditás, ALM, átlagidő (duration)

**Key words:** reserve, investment, liquidity, ALM, duration

**JEL:** G11, G22

**DOI:** 10.18530/BK.2017.1.58

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2017.1.58>

### Bevezetés

A biztosítási szerződésekhez kapcsolódó eszköz-forrás menedzsment felveti, hogy ne csak a jelen pillanatban legyen megfelelő az egyensúly az eszközök és források között, hanem foglalkozzunk azzal is, hogy a jövőben se fussunk bele ebből fakadó problémába. Mielőtt belekezdnenék a problémás esetek bemutatásába, fontosnak éreztük azon alapvető megfontolások ismertetését, melyekkel az ALM tevékenységek során rendszeresen szembesülünk.

#### 1. cél:

Eltérő megközelítésekkel, de a szakértők mindenekelőtt a **jövőbeli likviditási követelményeket** szokták megemlíteni. A biztosítási szerződésekből eredő, jövőben megvalósuló és egész jól becsülhető (legalábbis most ezt feltételezzük) várható pénzmozgások esetében szerencsés, ha nem jelent akadályt az, hogy az akkor éppen meglévő pénzügyi eszközök közt nincs megfelelő mennyiségű pénzzé alakítható állomány. Lehetséges, hogy a meglévő kötvényállomány<sup>1</sup> lejáratú struktúrája túl hosszú, és már most látható, hogy ez likviditási gondot fog jelenteni a jövőben. Ha pedig lejárat előtt kell megválnunk bizonyos kötvényektől, akkor emiatt jelentős realizálási veszteségeket (vagy nyereséget)<sup>2</sup> szenvedhetünk el. Ha nem akarjuk vállalni a kötvények lejárat előtt történő eladásából eredő realizálási veszteség/nyereség bizonytalanságából vagy esetleges illikviditásból fakadó kockázatot, akkor igyekezni kell, hogy a meglévő pénzügyi eszközök lejáratú struktúrája lehetőleg ne nyúljon jelentősen túl a kötelezettségek lejáratú struktúráján.

Ugyanez fordítva is problémát jelenthet. Ha a kötvények jóval hamarabb lejárnak, mint ahogy a biztosítóknak kifelé (külső partnerek, ügyfelek felé) ténylegesen kifizetéseket kellene teljesíteniük, akkor a jövőben újra be kell fektetniük az idő előtt felszabaduló pénzt, és az, hogy a jövőben milyen kondíciókkal lehet majd befektetni, nem tudható előre, emiatt **újra-befektetési kockázatot** fut a biztosító.

A megoldás a két irány között a pontos illesztés lehet, a befektetési környezet azonban gyakran nem kínál olyan részletes lejáratú struktúra lehetőségeket, mint amilyenre a biztosító kötelezettségei alapján szükség lenne. Emiatt csak közelítő megoldásokat lehet találni.

#### 2. cél:

Az életbiztosítások tekintetében gyakran fordul elő, hogy a matematikai **tartalékokon elérhető hozamra a biztosító minimumgaranciát vállal**, és a tartalékok csak ezekkel a minimálisan bevállalt jövőbeli kamatokkal együtt tudnak elegendő fedezetet biztosítani a várható kifizetésekre. A jövőre vonatkozó reális ígéretekben vállalt kamatgaranciák bizonyos esetekben előre biztosíthatóak megfelelő kamatozású és lejáratú értékpapírok vásárlásával. Ezek megvásárlása ugyan eliminálhatja a kamatkörnyezet jövőbeni esetleges csökkenéséből fakadó kamathiány kockázatát, de egyúttal el is esünk az esetleges jövőbeni

kamatemelkedésből nyerhető extra kamatbevételektől. Nyilván ebben is megfelelő egyensúlyt kell keresni. A garancia biztosítása során oda kell figyelni arra is, hogy a szerződés teljes tartamára egyetlen garancia van csupán, vagy minden egyes év esetében folyamatosan biztosítani kell egy hozamgaranciát. A korábbi jogszabályok miatt a mai magyar életbiztosítási szerződések elsősorban többsége ezt az utóbbi hozamgaranciát tartalmazza.

### 3. cél:

Végül, de nem utolsósorban az eszköz-forrás menedzsment egyik legfontosabb célja a kamatláb-érzékenység csökkentése. A legtöbb, általunk hibásnak vélt megközelítéssel ebben a témakörben találkoztunk. A biztosító piaci értéke a kamatkörnyezet alakulásától függően változhat. A kamatkörnyezet változására a mérleg eszközoldala eltérő módon változhat a kötelezettségekhez viszonyítva. Célszerű emiatt vizsgálni mind az eszközök, mind a kötelezettségek piaci értékének **kamatláb-érzékenységét**, és amennyiben lehetséges, úgy kialakítani mindkettő struktúráját, hogy egyszerre mozogjanak, vagyis ezzel minimalizáljuk a kamatok esetleges megváltozása miatt bekövetkező vállalati piaci érték változását. Az ingadozó kamatkörnyezetben stabilabb piaci értéket mutató vállalatok a részvénytőzsiadatokon pozitívabb megítélés alá eshetnek.

### A különböző célok kapcsolódása

Ha az első likviditási célt pontosan sikerül illeszteniünk megfelelő hozammal rendelkező kötvényekkel, akkor az rendszerint egyúttal biztosítja a 2. kamatgarancia-célt, és minimalizálja a kamatláb-érzékenységet is, vagyis a 3. célt. Viszont a másik két cél esetében ez nem feltétlenül igaz. Ha találunk megfelelő kamatok eredményező kötvényeket, még messze nem biztos, hogy likviditási szempontból is megfelelőek lesznek, és legtöbbször nem az optimális kamatláb-érzékenységet biztosítják. Ha találunk olyan kötvényeket, melyekkel a vállalat piaci értéke a kamatok változására kevésbé érzékeny, akkor ez egyáltalán nem garantálja a megfelelő hozamokat vagy a szükséges likviditást. Cikkünkben igyekszünk bemutatni, hogy milyen veszélyeket rejt az olyan eszköz-forrás illesztési gyakorlat az optimalizálás során, mely pusztán a kamatláb-érzékenység csökkentésére törekszik, és megelégedezik arról, hogy a másik két cél így nem feltétlenül teljesül. Bemutatjuk azt is, hogy mely célok, milyen indikátorokkal optimalizálhatók, és ha ezeket helytelenül alkalmazzuk, az akár téves üzleti döntésekhez is vezethet.

### Likviditás új szerzés figyelembevételével vagy új szerzés figyelembevétele nélkül

A likviditás biztosítása során el kell dönteni, hogy milyen üzemmenet biztosítása a cél. Egy folyamatosan működő, új szerzésekkel folyamatosan bővülő vállalat ugyanis teljesen más likviditási stratégiát igényel egy olyan vállalattal szemben, mely már nem bővül új szerzésekkel, pusztán a meglévő portfólió kifutásához szükséges likviditást kell biztosítani. Természetesen az is

lehet cél, hogy bármikor készek legyünk egy kifutó portfólióra átálló vállalat likviditásának biztosítására, miközben folyamatosan bővül a vállalat új szerzésekkel, emiatt folyamatosan frissíteni kell a korábban kialakított likviditási stratégiát. Amennyiben így járunk el, akkor megkötjük a saját kezünket, és megfosztjuk magunkat egy sokkal előnyösebb hozamokkal bíró eszközstratégia kialakításának a lehetőségétől. Hiszen ha folyamatosan bővül a biztosító tartalékállománya, lényegében soha sem kell a tartalékportfóliók mögé helyezett kötvények lejáratú pénzáramaira számítani, vagyis a folyamatos bevételekből folyamatosan biztosítható a kiadások pénzárama, akkor feleslegesen „tömjük tele” a tartalékportfóliókat egy esetleges új értékesítés bezárása miatt szükséges, rövidebb lejáratú papírok tömegével, rendszerint alacsonyabb hozamokat elérve emiatt. Ebben a kérdésben el kell döntenie a vállalatnak, hogy mire optimalizál. A gyakorlat meglehetősen óvatos: a sokkal kisebb valószínűséggel bekövetkező kifutó portfólió likviditását szokás illeszteni. Így ugyan jelentősen szűkítjük a befektetési lehetőségeket, viszont sokkal biztonságosabb a gyakorlat. A Felügyelet szempontjából is jogos lehet ilyen követelmény elvárása, ugyanis ha egy biztosító bármilyen okból felfüggeszti értékesítési tevékenységét, és a biztosító a likviditását az új szerzéssel együtt optimalizálta, akkor az új szerzés felfüggesztése egyúttal likviditási krízishelyzetet is okozhatna a vállalatnál. A legkörültekintőbbek akkor vagyunk, ha elvégezzük a vizsgálatot kifutó portfólió feltételezéssel is, valamint megvizsgáljuk azt is, hogy mi várható néhány évnél tovább új szerzés figyelembevétele esetén.

### Pénzáramlás (cash-flow, CF) definiálása

Ez a lépés első megközelítésben nem tűnik nehéznek, hiszen a jövőben várható pénzáramlást manapság számos helyen meg kell becsülni, többek között a tartalékok kiszámításához vagy tőkeszámításokhoz. Rögtön az elején, már a pénzáramlás definiálásánál beleeshetünk az első hibába, amivel a gyakorlatban gyakran találkozhatunk. Mellőzve a tényleges pénzügyi folyamatok átgondolását, azt hisszük, hogy az ALM vizsgálatok során ugyanazokat a pénzáramlásokat kell pusztán használnunk, mint amelyeket a tartalékszámítások esetében. Ez sajnos nem feltétlenül igaz. A tartalékszámításhoz használt pénzáramlás (1) szerint:

$$(CF) = (\text{díjbevétel}) - (\text{szolgáltatások}) - (\text{költségek}^3) \quad (1)$$

Az eszköz-forrás illesztés során a különböző termékek tartalékai mögé fedezetként rendelt eszközök pénzmozgásait igyekszünk szinkronba hozni a kötelezettségek pénzáramlásaival, megteremtve ezzel a folyamatok azon egyensúlyát, melyben az eszközök oldaláról pontosan akkor és pontosan annyi pénz szabadul fel, mint amikor és amennyi pénzre a kötelezettségeink teljesítéséhez szükségünk van. Vizsgáljuk meg, hogy a valóságban mi is történik! A biztosítónak definiálnia kell egy eszközportfóliót, melynek célja bizonyos tartalékok eszközfedezetének biztosítása. A biztosítónak az eszközök kezelője felé folya-

matosan instrukciókat kell adnia, hogy az adott termékekhez tartozó tartalékok mögé mekkora eszközmennyiséget kell rendelni. Ezt nyilván csak úgy teheti meg, hogy időről időre az aktuáriusoktól érkező tartalékszámítás eredményét átadja az eszközkezelőnek, és ennek alapján az eszközkezelő az eszközportfóliót valamilyen eszközérték-mutató alapján hozzáigazítja a kívánt tartalékmennyiséghez. Ha több eszköz volt eredetileg a portfólióban, mint amennyi tartalékszükségletet az aktuáriusoktól kapott, akkor elad az eszközökből, ha pedig kevesebb, akkor vásárol továbbiakat. Ebben az előző mondatban vázoltuk fel a tényleges ALM szempontjából figyelembe veendő kötelezettségek miatt az eszközöktől elvárt pénzáramlást. Hiszen amikor az eszközkezelő eladott értékpapírt, az pénzt generált, amikor pedig vásárolt, akkor pénzt fogyasztott el<sup>4</sup>. És ez a befektetési folyamatok miatti pénzáramlás jellemzően a tartalékok változásából generálódott, ami nem feltétlenül azonos a korábban mutatott pénzáramlással<sup>5</sup>. De nem is tisztán a tartalékok változása adja az eszközportfóliótól megkívánt adott időszakra vonatkozó pénzáramlás mértékét, hiszen az eszközportfólió értéke is változik automatikusan az idő haladtával. Az eszközök kezelőjének a szükséges tartalékváltozásból le kell vonnia a fedezetet biztosító eszközök értékének automatikus változását, és csak ezen különbözet mértéke szerint kell eladnia vagy vásárolnia eszközöket. Tételizzük most fel, hogy az eszközportfólió kötvényekből áll, és az adott időperiódus alatt magára volt hagyva, vagyis se nem adtunk el az eszközök közül, se nem vásároltunk újat. A kötvények értékének (melyet a tartalékok fedése esetében figyelembe veszünk) pedig a lineárisan amortizált bruttó értékét használjuk (2)-ben, vagyis

$$(\text{fedő érték}) = (\text{könyv szerinti érték}) + (\text{felhalmozott kötvénymortizáció}) + (\text{kupon tartalék}) \quad (2)$$

ahol:

- a könyv szerinti érték a kötvények nettó beszerzési értéke<sup>6</sup>, vagy ha valamelyik kötvény esetében történt a beszerzés óta leértékelés, akkor az utolsó leértékelt érték,

- a felhalmozott kötvénymortizáció a beszerzési nettó érték (vagy utolsó leértékelt érték) és a lejárat névérték közötti különbség lineáris időarányos része, adott időszaki kötvénymortizáció alatt pedig a felhalmozott kötvénymortizáció változását értjük,

- a kuponartalék pedig az utolsó kuponfizetés és a következő kuponfizetés közötti időarányosan már megszolgált része a következő kuponfizetésnek. Szokás felhalmozott vagy elhatárolt kamatnak is nevezni. Minden egyes kuponfizetéskor a kuponartalék visszaesik nullára, majd az idő haladtával lineárisan felkúszik a következő kupon mértékéig.

A kötvény adott időszaki hozamát (3) szerint határozzuk meg:

$$(\text{hozam}) = (\text{kuponfizetés}) + (\text{kuponartalék változása}) + (\text{időszaki kötvénymortizáció}) \quad (3)$$

A fedő érték időszaki változása<sup>7</sup> így a (4)-beli elemekből áll:

$$\begin{aligned} (\text{fedő érték változása}) &= \\ &= - (\text{lejárt kötvények névértéke}) + (\text{időszaki kötvénymortizáció}) + (\text{kuponartalék változása}) \end{aligned} \quad (4)$$

Ha a kuponfizetést beemeljük a fenti egyenletbe, akkor (5) alapján (6) adódik:

$$\begin{aligned} (\text{fedő érték változása}) &= - (\text{lejárt kötvények névértéke}) - (\text{kuponfizetések}) + (\text{időszaki} \\ &\text{kötvénymortizáció}) + (\text{kuponartalék változása}) + (\text{kuponfizetések}) = - (\text{lejárt kötvények} \\ &\text{névértéke}) - (\text{kuponfizetések}) + (\text{a kötvények hozama}) \end{aligned} \quad (5)$$

vagyis

$$(\text{fedő érték változása}) = - (\text{kötvények cash-flow-ja}) + (\text{kötvények hozama}) \quad (6)$$

Ha minden a feltételezéseink szerint történik – és korábban tökéletes eszköz-forrás illesztést végeztünk –, továbbá az eszközök portfólióját úgy alakítottuk ki, hogy azok automatikus pénzáramlása (lejáratok, kuponfizetések) pontosan megegyezik a tartalékok kifutásával, vagyis az eszközök kezelőjének (ami sokszor maga a biztosító) sohasem kell semmit igazítani (vásárolnia vagy eladnia) az eszközportfólión, pusztán az időközben keletkező készpénzeket kell egyszerűen kivezetni a portfólióból, így az mindig automatikusan a kívánt mértékre változik, akkor (7)-ből felírható (8):

$$(\text{tartalékok változása}) = (\text{fedő érték változása}) \quad (7)$$

azaz

$$(\text{tartalékok változása}) = - (\text{kötvények cash-flow-ja}) + (\text{kötvények hozama}) \quad (8)$$

ezt átrendezve (9) adódik:

$$(\text{kötvények cash-flow-ja}) = (\text{kötvények hozama}) - (\text{tartalékok változása}) \quad (9)$$

Ez az a képlet, amely megmutatja, hogy milyen pénzáramlást kell a kötvényeknek generálniuk tökéletes tartalékkifutás-illesztés esetében. Ennek a (10) képletnek a jobb oldalát a későbbiekben tartalék cash-flow-nak fogjuk hívni, hogy megkülönböztessük a hagyományosan definiált cash-flow fogalmától.

$$(\text{tartalék cash-flow}) = - (\text{tartalékok változása}) + (\text{kötvények hozama}) \quad (10)$$



Amennyiben nem bruttó lineárisan amortizált kötvényértéket, hanem a kötvények bruttó piaci értékét használjuk a tartalékok fedéséhez, ugyanerre az eredményre jutunk:

$$(\text{fedő érték}) = (\text{bruttó piaci érték}) = (\text{nettó piaci érték}) + (\text{kupontartalék}) \quad (11)$$

$$(\text{hozam}) = (\text{kuponfizetés}) + (\text{kupontartalék változása}) + (\text{nettó piaci érték változása}) \quad (12)$$

$$\begin{aligned} (\text{fedő érték változása}) &= - (\text{lejárt kötvények névértéke}) + (\text{nettó piaci érték változása}) + (\text{kupontartalék változása}) \\ &= - (\text{lejárt kötvények névértéke}) - (\text{kuponfizetések}) + (\text{nettó piaci érték változása}) \\ &+ (\text{kupontartalék változása}) + (\text{kuponfizetések}) = - (\text{lejárt kötvények névértéke}) - (\text{kuponfizetések}) \\ &+ (\text{a kötvények hozama}) = - (\text{kötvények cash-flow-ja}) + (\text{kötvények hozama}) \end{aligned} \quad (13)$$

Tökéletes illesztés esetében:

$$(\text{tartalékok változása}) = (\text{fedő érték változása}) \quad (14)$$

$$(\text{tartalékok változása}) = - (\text{kötvények cash-flow-ja}) + (\text{kötvények hozama}) \quad (15)$$

ezt átrendezve:

$$(\text{kötvények cash-flow-ja}) = (\text{kötvények hozama}) - (\text{tartalékok változása}) \quad (16)$$

$$(\text{tartalék cash-flow}) = - (\text{tartalékok változása}) + (\text{kötvények hozama}) \quad (17)$$

A tartalék cash-flow egy vállalaton belüli pénzáramlás, ami ténylegesen megjelenik a befektetéskezelés során. Ha az eszköz kezelőjének kötvényt kell vásárolnia, hogy kipótolja a tartalékfedő portfóliót, akkor ezen kötvény vásárlásához megfelelő mennyiségű készpénzzel kell rendelkeznie a vállalatnak, és fordítva, ha el kell adnia a tartalékot fedő portfólióból, hogy lecsökkentse a portfóliót a megfelelő mértékűre, akkor ténylegesen pénzbevétele származik a kötvény eladásából. A legnagyobb tanulság ebből, hogy nemcsak az okozhat likviditási gondot egy vállalat működésében, ha nem elég likvid az ügyfelek felé történő szolgáltatások tekintetében, hanem komoly belső likviditási gondok fakadhatnak abból, ha nem rendelkezik megfelelő készpénzmennyiséggel, hogy végrehajthassa a tartalékfedő portfóliók szükséges igazítását. Ezen igazításokhoz szükséges készpénzek a tartalékfedő portfólión kívüli eszközök részéből származik<sup>8</sup>. **A vállalaton belüli tartalékfedő portfóliókon kívüli eszközök összességét maradék portfóliónak fogjuk hívni.**

- A maradék portfólió biztosítja, hogy az eszközkezelőnek a szükséges kötvényvásárlásokhoz a megfelelő pénzeszköz mindig rendelkezésre álljon.

- A maradék portfólióba sorolódik át automatikusan a kötvények cash-flow-ja (lejáratú összegek, kuponok).

- A maradék portfólióba sorolódik át a kötvények eladási értéke készpénz formájában, ha a kötvényeket lejárat előtt kell eladnunk.

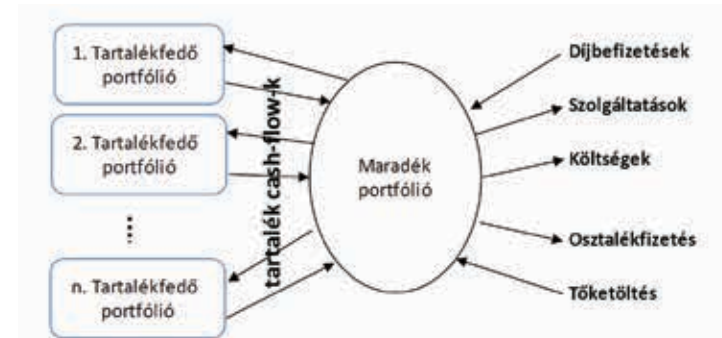
- De a maradék portfólió biztosítja a hagyományos értelemben definiált cash-flow-t, vagyis a díjbevételek, szolgáltatások, költségek egyenlegét is,

- és ezen maradék portfólió az, amiből az osztalékok kifizetésre kerülnek, vagy amibe az esetleges tulajdonosi tőketöltések befolyhatnak.

Tehát az eszköz-forrás menedzsment során nem elég elvégeznünk a tartalékfedő eszközportfóliók várható pénzáramlásának likviditási illesztését a tartalék cash-flow-kkal, de ugyanezt el kell végeznünk a maradék portfólió esetében is. Meg kell tehát tervezni ennek a maradék portfóliónak is a várható pénzáramlásait, és megfelelő likviditási struktúra alapján ebben a portfólióban is megfelelő eszközstruktúrát kell kialakítani.

A vállalaton belüli eszközportfóliókat és az azokhoz tartozó pénzmozgásokat az 1. ábra szemlélteti:

1. ábra: Egyszerűsített eszközportfólió struktúra és a pénzmozgások

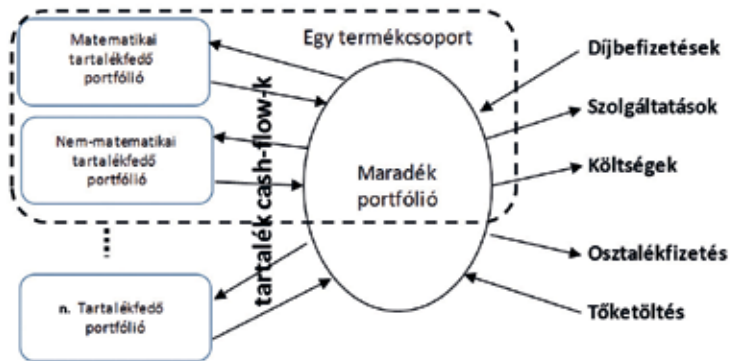


Forrás: Saját szerkesztés

A tartalékfedő portfóliók legtöbbször termékenként, termékcsoportonként vagy üzletáganként kialakított eszközportfóliók. De nem szabad elfeledkezni arról sem, hogy rendszerint egy terméken belül a matematikai tartalék és például a függőkártartalék különböző tartalékfedő portfóliókba vannak sorolva, hiszen a matematikai tartalékokra jellemzően alkalmazandó a kamatgarancia, illetve hozamvisszaadás, míg a függőkártartalékokra nem. Gyakran találkozunk olyan gyakorlattal, hogy egy termékcsoport matematikai tartalékait a garantált kamat szerint vonják össze csoportokká. Gyakori, hogy az ALM vizsgálatokat csak a matematikai tartalékot fedő eszközportfólióra végzik el. Ha ebben az esetben a kötelezettségek pénzmozgásaira a hagyományos (díj-szolgáltatás-költség) cash-flow-t használjuk, akkor

a 2. ábrából világosan látható, hogy hibásan járunk el, hiszen ahhoz a pénzmozgáshoz nem a matematikai tartalékot fedő eszközportfóliójának eszköz pénzmozgása tartozik, hanem a termékcsoport valamennyi tartalékfajtajához tartozó fedő eszközportfólió, valamint a termékcsoporthoz tartozó maradék eszközportfólió összessége (amennyiben egyáltalán létezik ilyen elkülönítetten).

2. ábra: Eszközportfóliók között egy termékcsoportot érintő elemek



Forrás: Saját szerkesztés

Ha ezeket az eszközportfóliókat összevontan kezeljük, akkor az eszközportfóliók között folyó belső tartalék cash-flow-k kiejtik egymást, eltűnnek. Kizárólag a hagyományos (díj-szolgáltatás-költség) pénzmozgás halad át a termékcsoporthoz tartozó eszközök körén (2. ábra szaggatott vonal) kívülre. Vagyis a szaggatott vonalon belül elhelyezkedő eszközök által generált eszköz pénzmozgásnak kellene illeszkednie a hagyományos kötelezettség (liability) cash-flow-hoz. A probléma az, hogy a szaggatott vonalon belüli eszközportfólió a legtöbb biztosító esetében elkülönítetten nem létezik, hiszen a maradék portfólió (saját tőke) a legtöbb biztosító esetében összevontan kezelt<sup>9</sup>, így annak pénzmozgása sem vizsgálható elkülönítetten. Mindebből következik, hogy a hagyományos liability cash-flow használatával elkülönített termékcsoportonkénti ALM vizsgálat helyesen nem végezhető sem likviditás, sem kamatgarancia, sem kamatláb-érzékenység szempontjából. Amire lehetőség van:

1. A tartalék cash-flow segítségével vizsgálható a tartalékfedő portfóliónkénti cégen belüli pénzmozgás szükséglet belső likviditás szempontjából.
2. A matematikai tartalékokat fedő eszközportfóliók tekintetében vizsgálható a garantált kamatok jövőbeli teljesíthetősége.
3. Hagományos cash-flow (díj-szolgáltatás-költségek) segítségével jövőbeli likviditás (pl. ügyfelek felé történő szolgáltatási képesség likviditás szempontjából) csak olyan aggregált szinten vizsgálható, amilyen szinten a maradék portfólió meg van

bontva. Ez a legtöbb biztosító esetében kizárólag cégösszesen (illetve élet és nem-élet bontásban) vizsgálhatóságot jelent.

4. A piaci értékek kamatláb-érzékenysége vizsgálható ugyan eszközportfóliónként, azonban az eszközök és a kötelezettségek piaci értékének a stabilitása, a kamatok ingadozásának való kitétsége, vagyis a kamatláb-érzékenység a teljes vállalat értékelése szempontjából lényeges, így valamennyi eszközportfólió összevonásával van csak értelme. A belső pénzmozgásoknak ilyenkor nincs jelentőségük.

Önmagában egyik ALM vizsgálat sem elegendő, az ALM tevékenység akkor lehet teljes körű, ha mind a négy felsorolt vizsgálatot magába foglalja<sup>10</sup>.

### Duration – két értelemben

A különböző duration formulák az elmúlt évek során a kettőnél nagyobb hangsúlyt kaptak az ALM vizsgálatok területén. Ráadásul a duration kétféle jelentése (átlagos futamidő, kamatláb-érzékenység), mely gyakran összeemosódik, megteremtette a helytelen használatuk lehetőségét is. Meg fogjuk mutatni, hogy ez a kettősség könnyen téves következtetésekhez is vezethet.

### A két leggyakrabban használt duration számítási képlete

A két leggyakrabban előforduló duration a Macaulay Duration és a Módosított (Modified) Duration. A leggyakrabban emlegetett definíciójuk (18) és (19) szerint adható meg:

$$D_{Mac} = \frac{\sum_{i=0}^n \text{disc}(t_i) \cdot CF_i \cdot t_i}{\sum_{i=0}^n \text{disc}(t_i) \cdot CF_i} \quad (18)$$

$$(D_{Mod} = -\frac{1}{\sum_{i=0}^n \text{disc}(t_i) \cdot CF_i} \cdot \frac{\partial(\sum_{i=0}^n \text{disc}(t_i) \cdot CF_i)}{\partial r} \quad (19)$$

ahol:

$D_{Mac}$ : a Macaulay Duration = átlagidő értéke,

$D_{Mod}$ : a Módosított Duration = kamatláb-érzékenység értéke,

$CF_i$ : az i-edik pénzmozgás elem,

$t_i$ : az i-edik pénzmozgás elem időpontja,

$\text{disc}(t)$ : a t időponthoz tartozó diszkontszorzó (a kockázatmentes hozamgörbe alapján),

$r$ : a kamat mértéke, mely szerint a Módosított Duration képletében deriválunk.

A Macaulay Duration képlete beszédes: a cash-flow-fizetési időpontok súlyozott átlaga a diszkontált pénzmozgás értékekkel mint súlyokkal súlyozva. Ez az átlagos futamidőt fejezi ki.

A Módosított Duration pedig a diszkontált pénzmozgás kamat szerinti deriváltja osztva a diszkontált pénzmozgás értékével. Vagyis kifejezi a kamatláb-változási érzékenységet. Úgy is szokták emlegetni, hogy egy százalék kamatváltozásra a diszkontált pénzmozgás értéke hány százalékkal változik. A definíció nem egyértelmű, mivel függ a képletben alkalmazott kamat különböző mérőszámaitól (havi kamat, éves kamat, kamatintenzitás, ...), és ettől függően más eredményt ad. Nem mindenhol egyértelmű a definícióból az sem, hogy miként kell értelmezni a képletet és benne a kamatváltozót egy nem konstans kockázatmentes hozamgörbe esetén.

Kapcsolatot jelent a két duration között, hogy minél inkább kisebb időegységekhez tartozó időarányos kamatszorzók hatványozással évesített értékei szerint diszkontálunk, annál közelebbi értéket ad a két duration.

$$D_{Mod} = -\frac{1}{\sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{\left[\left(1+\frac{r}{k}\right)^{k \cdot t_i}\right]}} \cdot \frac{\partial \left( \sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{\left[\left(1+\frac{r}{k}\right)^{k \cdot t_i}\right]} \right)}{\partial r} = \frac{1}{\left(1+\frac{r}{k}\right)} \cdot \frac{\sum_{i=0}^n t_i \cdot \frac{CF_i}{\left[\left(1+\frac{r}{k}\right)^{k \cdot t_i}\right]}}{\sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{\left[\left(1+\frac{r}{k}\right)^{k \cdot t_i}\right]}} = \frac{D_{Mac}}{\left(1+\frac{r}{k}\right)} \quad (20)$$

Speciálisan amikor  $k=1$ :

$$D_{Mod} = \frac{D_{Mac}}{(1+r)} \quad (21)$$

Határesetben ( $k \rightarrow \infty$ ) a Módosított Duration értéke azonos a Macaulay Duration értékével, ha a deriválást és a diszkontálást a kamatintenzitás képletével hajtjuk végre (22)-ben:

$$D_{Mod} = -\frac{1}{\sum_{i=0}^n CF_i \cdot e^{-r \cdot t_i}} \cdot \frac{\partial (\sum_{i=0}^n CF_i \cdot e^{-r \cdot t_i})}{\partial r} = \frac{\sum_{i=0}^n t_i \cdot CF_i \cdot e^{-r \cdot t_i}}{\sum_{i=0}^n CF_i \cdot e^{-r \cdot t_i}} = D_{Mac} \quad (22)$$

De ez mind csak konstans kockázatmentes hozamgörbe esetén értelmezhető. A gyakorlatban viszont ritkán szembesülünk konstans kockázatmentes hozamgörbével, így definiálnunk kellene a Módosított Durationt tetszőleges hozamgörbe esetén is. Mi a hozamgörbe párhuzamos eltolásával járó megközelítést alkalmazzuk. Még így is két megoldás lehetséges azonban. Eltolhatjuk a spot görbét, vagy eltolhatjuk a forward görbét. Gyakran hallani befektetőktől, hogy mindegy, mert a két megközelítés ugyanarra az eredményre vezet, de ez azért nem teljesen így van. Csupán annyi igaz, hogy a mai kamatkörnyezetben nagyon közeli eredményt adnak, negyedik-ötödik tizedesjegyben vannak csak különbségek.

**Spot eltolás:**

$r_i$  értékek legyenek a megfelelő spot kockázatmentes kamatráták (23)-ban:

$$D_{Mod} = -\frac{1}{\sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{(1+r_i)^{t_i}}} \cdot \frac{\partial \left( \sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{(1+r_i)^{t_i}} \right)}{\partial \epsilon} = \frac{\sum_{i=0}^n \frac{t_i}{(1+r_i)} \cdot \frac{CF_i}{(1+r_i)^{t_i}}}{\sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{(1+r_i)^{t_i}}} = \frac{\sum_{i=0}^n \tilde{t}_i \cdot \frac{CF_i}{(1+r_i)^{t_i}}}{\sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{(1+r_i)^{t_i}}} \quad (23)$$

ahol  $\tilde{t}_i = \frac{t_i}{(1+r_i)}$  (24)

**Forward eltolás:**

$t_i$  időpontok fussanak végig a hónapokon évesített értékekkel:  $0, \frac{1}{12}, \frac{2}{12}, \frac{3}{12}, \dots$

Legyenek  $f_i$  értékek a havi forward ráták évesített értékei (25)-ben, vagyis:

$$f_0 = 0 \quad f_i = \left( \frac{(1+r_i)^{12}}{(1+r_{i-1})^{12}} \right)^{12} \quad (25)$$

$$D_{Mod} = -\frac{1}{\sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{\prod_{j=0}^i (1+f_j)^{12}}} \cdot \frac{\partial \left( \sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{\prod_{j=0}^i (1+f_j)^{12}} \right)}{\partial \epsilon} = \quad (26)$$

$$= \frac{\sum_{i=0}^n \left[ \left( \sum_{j=1}^i \frac{1}{(1+f_j)^{12}} \right) \cdot \frac{CF_i}{\prod_{j=0}^i (1+f_j)^{12}} \right]}{\sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{\prod_{j=0}^i (1+f_j)^{12}}} = \frac{\sum_{i=0}^n \left[ \tilde{t}_i \cdot \frac{CF_i}{\prod_{j=0}^i (1+f_j)^{12}} \right]}{\sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{\prod_{j=0}^i (1+f_j)^{12}}} \quad (27)$$

ahol  $\tilde{t}_i = \sum_{j=1}^i \frac{1}{(1+f_j)^{12}}$  (28)

mely rekurzívan (29) szerint könnyen számolható:  $\tilde{t}_0 = 0 \quad \tilde{t}_i = \tilde{t}_{i-1} + \frac{1}{(1+f_i)^{12}}$  (29)

Mindkét esetben a Macaulay Duration formulához nagyon hasonló képlethez jutunk, pusztán a súlyozandó időpontértékeket kell egy módosított értékre cserélni. A két eltolás eredménye is nagyon hasonló, ami érthető, ha jobban megnézzük, hogy mire cseréljük a képletben az idő változót. **A forward eltolás esetében a diszkontráták számtani közepe, míg a spot eltolás esetében a diszkontráták mértani közepe**<sup>11</sup> az, amivel korrekciós tényezőként kell szorozni az idő változóját. Ezek a diszkontráták mind nagyon közel vannak 1-hez, és a számtani közepük a mértani közepükhöz nagyon közel helyezkedik el.

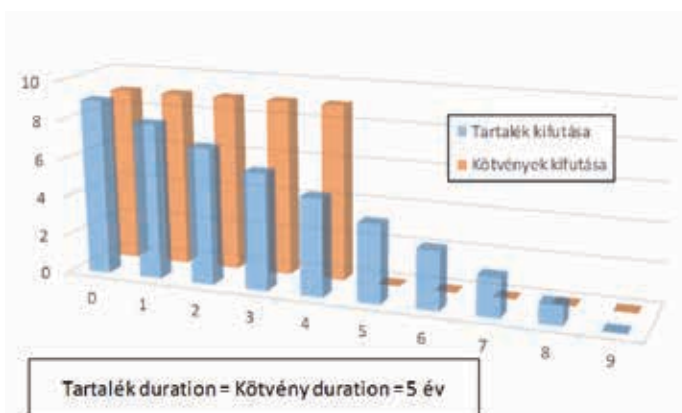
### Duration különbség (gap) minimalizálása

A duration alkalmazása az eszköz-forrás illesztési vizsgálatokban logikus, hiszen ha szinkronba hozzuk az eszközeink kifutási ütemét a kötelezettségeink kifutási ütemével, akkor a két oldal átlagos kifutási ideje nagyon közel kell, hogy kerüljön egymáshoz, így a Maculay Durationok különbsége jó indikátora lehet a szinkronizálási törekvéseink sikerességének.

A Módosított Duration az eddigi képletekben csupán egy átlagos diszkontrátával való megszorzásban különbözik a Maculay Durationtól. Így elvileg a Módosított Durationok különbsége is ugyanúgy jó indikátor lehet a likviditási különbségeknek. Később látni fogjuk, hogy ez a biztosítási kötelezettségek esetében nem lesz igaz, és az a gyakorlat, hogy az átlagos futamidőt kifejező Maculay Duration helyett a kamatláb-érzékenységet mutató Módosított Durationt alkalmazzák a likviditási különbségek figyelésére, kimondottan hibás gyakorlat, és bizonyos esetekben még hibás üzleti döntésekhez is vezethet.

Nem szabad megfélemlenünk az átlagmutatók hátrányáról. Kényelmes dolog, ha egyetlen átlagszámba tömörítjük a likviditás helyességének mérését, de tudjuk, hogy attól, hogy a kifutási ütemezés átlagos értéke nagyon közel van egymáshoz, még nem feltétlenül jelenti azt, hogy a két oldal kifutási üteme jól illeszkedik egymáshoz. Ezt a problémát mutatja a 3. ábra.

3. ábra: Példa arra, amikor az átlag azonos, de nincs illeszkedés



Forrás: Saját szerkesztés

A 3. ábra példája<sup>12</sup> – ahol az első négy évben komoly likviditási gondok jelentkeznek<sup>13</sup> – jól mutatja, hogy önmagában a duration különbség (gap) minimalizálás még messze nem elegendő a likviditási problémák megoldására. Legjobb megnézni a teljes kifutási idő ütemezését, ha pedig azt már megnézzük, akkor teljesen felesleges az átlagos kifutási időt nézegetni. Hiába egyszerűbb ugyan maguknak a kifutásoknak a vizuális megtekintése és illesztése, a piaci gyakorlat nem tudott elszakadni a durationok kiszámításától és alkalmazásától.

A Módosított Duration általánosítása egy sokkal bonyolultabb, sokkal több háttérszámítással előállítható mutatószám-sorozat a Kulcs-ráta (Key-rate) Duration. Annyiban fejlesztették tovább a Módosított Durationt, hogy nem a teljes hozamgörbe eltolásából fakadó érzékenységet vizsgálják, hanem csak egyes időszakokban mozdítják el a hozamgörbét<sup>14</sup>, így láthatóvá válnak azon időszakok, ahol a pénzmozgás-ütemezések nagyon nagy különbségeket mutatnak. A Kulcs-ráta Duration alkalmazása bonyolult, és mivel a kamatláb-érzékenységen keresztül mutatja a pénzmozgás eltéréseit, látni fogjuk a következő példából, hogy a biztosítási portfóliók esetében egyáltalán nem biztos, hogy meg is fogja mutatni a pénzmozgás-különbségeket.

### A jövőbeli kamatoktól függő biztosítási kötelezettségek Módosított Durationja

Eddig a Módosított Duration kiszámításában a deriválásnál feltételeztük, hogy a pénzmozgás független a hozamgörbétől. A korábbi képletek jól alkalmazhatók fix kamatozású kötvény portfóliók Módosított Durationjainak kiszámítására. Viszont a biztosítási kötelezettségek tekintetében ez a feltételezés legtöbbször nem teljesül<sup>15</sup>. Ezen esetekre nincs általánosan alkalmazható képlet, rendszerint a Módosított Duration a hozamgörbe tényleges kismértékű eltolásával, a kötelezettségek ismételt kiszámításával becsülhető meg. A kötelezettségek kamatfüggősége sokféle okból fakadhat:

- (többlet)hozam-visszaadásból eredően, amennyiben szükséges a jövőben befektetések vásárlása (életbiztosítás),
- infláció és kamatkörnyezet kapcsolatán keresztül az inflációtól függő kártérítések szintén közvetett módon függhetnek a jövőbeli kamatoktól, kamatkörnyezettől (jellemzően nem-életbiztosítás),
- infláció és kamatkörnyezet kapcsolatán keresztül az inflációtól függő költségek – melyekre költségtartalékok képeznek a biztosítók – szintén közvetett módon függhetnek a jövőbeli kamatoktól, kamatkörnyezettől (élet és nem-életbiztosítás is),
- a biztosítási kötelezettségekre képzett tartalékok tartalmazhatnak tartalékcsökkentő hatású jövőbeli díjbevételeket is figyelembe vevő pénzmozgás elemeket. A biztosítási díjakat számos konstrukcióban akár inflációtól is függő módon emelni/indexálni szokták, így közvetett módon ezen jövőbeli pénzmozgás elemek is függhetnek a hozamgörbétől (élet és nem-életbiztosítás is).

Amennyiben minél pontosabban szeretnénk megbecsülni a vállalat piaci értékének kamatláb-érzékenységet, akkor a kockázatmentes kamatoktól való függőséget sokféle módon lehet beépíteni a kötelezettségek várható pénzmozgásait megbecsülő aktuáriusi modellekbe<sup>16</sup>. Ezeket most nem részletezzük, viszont egy nagyon leegyszerűsített példán keresztül bemutatjuk azt is, hogy milyen furcsaságokat tud produkálni a biztosítási kötelezettségek Módosított Durationja.

A gyakorlatban több, első látásra furcsa jelenséggel találkoztunk, melyekből érdemes levonni a szükséges következtetéseket, és elemzéseink során figyelembe venni őket. Igyekezünk

megtalálni a lehető legegyszerűbb példákat, melyek már illusztrálják az adott jelenségeket. A következő példákban ezeket mutatjuk be.

### 1. példa

Biztosítási termékünk legyen a következő: a biztosítás tartama alatt a matematikai tartalék retrospektív alapon az aktuális lineárisan amortizált bruttó eszközértékkel egyenlő. Két év elteltével (a 0. időponthoz képest) kifizetjük a befektetések lineárisan amortizált bruttó értékének 90 százalékát. A 10 százalékos, kifizetési levonást nem érvényesítjük a matematikai tartalék értékében egészen az utolsó pillanatig. Hasonlóan tesszük ezt ahhoz, mint ahogy gyakran a visszavásárlási nyereséget, valamint még sok más jövőbeni veszteség és nyereség tételt sem veszünk figyelembe a matematikai tartalék értékének meghatározásakor. A második év végén a matematikai tartalék 90 százalékára csökkentett szolgáltatási összeget függőkártartalékba tesszük, és egyben a matematikai tartalékot nullára csökkentjük.

A forward ráta legyen végig konstans:  $r$

A 0. időpontban van egy befektetett eszközünk, amelynek 100 a könyv szerinti értéke. Az eszköz egy év múlva lejár, és fizet 105-öt (pl. zéró kupon kötvény). Egy év elteltével az újrabefektetéskor a kockázatmentes hozamgörbéből származtatott aktuális forward ráta mellett vásárolunk újra egy zéró kupon kötvényt.

A példát úgy alakítottuk ki, hogy likviditás szempontjából a pénzáramlások nem illeszkednek, újrabefektetésre van szükség. Az eszközök hamarabb lejárnak, mint amikor a kötelezettségoldali kifizetés megvalósul. Ez világosan látszik, ha összehasonlítjuk a tartalék cash-flow-kat az induló kötvények pénzmozgásaival.

Példánkban az induló maradék eszközportfólió nulla.

Készítsünk egy magyar számviteli szabályok szerinti mérleget a 0., 1. és 2. időpontban. A 0. időpontban saját tőke (maradék portfólió) nélkül, később az eszközök és források egyenlege adja (30)-ban a saját tőkét:

Idő	Eszköz	Forrás (számviteli tartalék)	Saját tőke
0	100	100	0
1	105	105	0
2	$105 \cdot (1+r)$	$105 \cdot (1+r) \cdot 0,9$	$105 \cdot (1+r) \cdot 0,1$

(30)

A piaci értékeléssel készített mérleg (leegyszerűsítve, például risk margin nélkül) pedig (31) alapján a következő:

Idő	Eszköz	Forrás (best estimate)	Saját tőke
0	$105/(1+r)$	$105/(1+r) \cdot 0,9$	$105/(1+r) \cdot 0,1$
1	105	$105 \cdot 0,9$	$105 \cdot 0,1$
2	$105 \cdot (1+r)$	$105 \cdot (1+r) \cdot 0,9$	$105 \cdot (1+r) \cdot 0,1$

(31)

Ekkor a Módosított Duration az eszközoldalról a  $D_{Mod} = -\frac{1}{\sum_{i=0}^n disc(t_i) \cdot CF_i} \cdot \frac{\partial(\sum_{i=0}^n disc(t_i) \cdot CF_i)}{\partial r}$  képlet alapján a 0. időpontban (32) szerint:

$$D_{Mod} = -\frac{1}{\left(\frac{105}{1+r}\right)} \cdot \frac{\partial\left(\frac{105}{1+r}\right)}{\partial r} = \frac{1}{\left(\frac{105}{1+r}\right)} \cdot \frac{105}{(1+r)^2} = \frac{1}{1+r} \quad (32)$$

A forrásoldalról található kötelezettségekre is kiszámoljuk (33) alapján, és ugyanaz a Módosított Duration adódik a forrásoldalra is:

$$D_{Mod} = -\frac{1}{\left(\frac{105}{1+r} \cdot 0,9\right)} \cdot \frac{\partial\left(\frac{105}{1+r} \cdot 0,9\right)}{\partial r} = \frac{1}{\left(\frac{105}{1+r} \cdot 0,9\right)} \cdot \frac{105 \cdot 0,9}{(1+r)^2} = \frac{1}{1+r} \quad (33)$$

Így a Módosított Duration alapján tökéletes az illeszkedés (duration matching).

Mégis, ha egy kis kamatlejtést számolunk a tartalékhoz rendelt eszközökön és a kötelezettségeken, akkor elég hamar elmozdul egymástól a kettő. Emeljük meg az  $r$  értékét  $\Delta r$ -rel.

Az eszközoldal értékének változását (34) mutatja:

$$\frac{105}{1+r+\Delta r} - \frac{105}{1+r} = -\frac{105 \cdot \Delta r}{(1+r+\Delta r) \cdot (1+r)} \quad (34)$$

A forrásoldal változása (35)-ben látható:

$$\frac{105 \cdot 0,9}{1+r+\Delta r} - \frac{105 \cdot 0,9}{1+r} = -\frac{105 \cdot 0,9 \cdot \Delta r}{(1+r+\Delta r) \cdot (1+r)} \quad (35)$$

Példánkban az ellentmondás abból adódik, hogy az eszközök és kötelezettségek összerendelése nem a piaci értékük szerint történik, hanem a magyar számviteli szabályoknak megfelelő lineárisan amortizált bruttó eszközérték szerint. A piaci mérlegben viszont ugyanezen eszközök és kötelezettségek piaci értéke eltér egymástól. Így hiába azonos a kamatláb-érzékenységük, hiszen ha eltérő piaci értékek változnak ugyanakkora kamatláb-érzékenységgel, akkor megbomlik az egyensúly.

Az ellentmondás teljesen megszűnik, ha egymáshoz skálázzuk az eszközöket és forrásokat, és (36) szerint ún. Dollár Durationt számolunk:

$$D_{Doll} = -\frac{\partial(\sum_{i=0}^n disc(t_i) \cdot CF_i)}{\partial r} = D_{Mod} \cdot \sum_{i=0}^n disc(t_i) \cdot CF_i \quad (36)$$

A másik lehetőség, hogy a különböző mértékű piaci értékek átskalázását csak a különbség (duration gap) számításakor vesszük figyelembe (37):

$$Durgap_1 = D_{Mod}(eszközök) - D_{Mod}(kötelezettségek) \cdot \frac{\text{kötelezettségek piaci értéke}}{\text{eszközök piaci értéke}} \quad (37)$$

Szokás (38) szerinti formában is definiálni:

$$Durgap_2 = D_{Mod}(eszközök) \cdot \frac{\text{eszközök piaci értéke}}{\text{piaci saját tőke}} - D_{Mod}(kötelezettségek) \cdot \frac{\text{kötelezettségek piaci értéke}}{\text{piaci saját tőke}} \quad (38)$$

Ezzel a nagyon egyszerű példával azt is meg lehet mutatni, hogy ha a 0. időpontban van saját tőkénk<sup>17</sup>, amit nem vonunk be a Módosított Duration számításába, akkor egy tökéletes duration matching mellett is – feltételezve, hogy a forward ráta és a sokkolt forward ráták is magasabbak, mint a technikai kamat – a kamatnövekedés okoz nagyobb gondot a cégnek. Hiszen az eszközök értéke a kockázatmentes kamat növekedése hatására jobban fog csökkenni, mint a kötelezettségek piaci értéke.

Ez a jelenség elég gyakori a magyar viszonyok között.

2. példa

Vegyük az előző példát azzal, hogy egy *i=5* százalékos technikai kamat mellett történik ugyanez. Készítsünk el ismét a magyar számviteli szabályok szerinti mérleget, amit (39) mutat:

Idő	Eszköz	Forrás (számviteli tartalék)
0	100	100
1	105	105
2	105 · (1 + r)	105 · max(1 + r, 1 + i) · 0,9

A piaci mérleg pedig (40) alapján a következő:

Idő	Eszköz	Forrás (best estimate)
0	105/(1 + r)	$\frac{105 \cdot \max(1 + r, 1 + i) \cdot 0,9}{(1 + r)^2}$
1	105	$\frac{105 \cdot \max(1 + r, 1 + i) \cdot 0,9}{1 + r}$
2	105 · (1 + r)	105 · max(1 + r, 1 + i) · 0,9

Ekkor a Módosított Duration a forrásoldalon (41)-ből számítható

$$ModD(r) = \begin{cases} -\frac{1}{\left(\frac{105 \cdot 0,9}{1+r}\right)} \cdot \frac{\partial\left(\frac{105 \cdot 0,9}{1+r}\right)}{\partial r} & , \text{ ha } r > i \\ -\frac{1}{\left(\frac{105 \cdot 0,9 \cdot (1+i)}{(1+r)^2}\right)} \cdot \frac{\partial\left(\frac{105 \cdot 0,9 \cdot (1+i)}{(1+r)^2}\right)}{\partial r} & , \text{ ha } r < i \end{cases} = \begin{cases} \frac{1}{1+r} & , \text{ ha } r > i \\ \frac{2}{1+r} & , \text{ ha } r < i \end{cases} \quad (41)$$

Tehát, ha a forward ráta az 5 százalékos technikai kamat alá süllyed, akkor a kötelezettségoldal Módosított Durationja megduplázódik a 0. időpontban. Ha a forward ráta 5 százalék felett van, akkor pedig éppen megegyezik a kötelezettségoldal az eszközoldal Módosított Durationjével. Ha pedig a forward ráta éppen megegyezik a technikai kamattal, akkor nem létezik derivált (csak jobbról és balról), és ezért nem létezik Módosított Duration sem. Ráadásul a jobb és bal oldali deriváltak meglehetősen távol vannak egymástól.

Ez pedig gyakorlati szempontból azt mutatja, hogy **ha a hozamgörbe a technikai kamat közelében van, akkor a Módosított Duration** – még ha létezik is – a gyakorlatban **nem használható kamatláb-érzékenység vizsgálatára**, mivel egy lokális érzékenységhöz képest jelentősen változhat a tényleges kamatláb-érzékenység akár kismértékű kamatváltozás hatására is.

3. példa

Vegyük az előző példát két módosítással!

1. A kezdeti eszközünk nem pont az első év végén jár le:

Tegyük fel, hogy a meglévő eszköz nem az első év végén jár le, hanem az első és második év között lévő (1 + x) időpontban, és 100·1,05<sup>(1+x)</sup> összeget fizet lejáratkor. Ez a magyar számviteli szabályok szerinti mérlegben a lineáris amortizáció szerinti eszközértékelés miatt, az első év végén:

$$100 + (100 \cdot 1,05^{(1+x)} - 100) \cdot \frac{1}{(1+x)} \quad (42)$$

(42) szerinti értékkel szerepel.

(1 + x) időpontban a lejárat miatt felszabaduló pénzt újra befektetjük a forward rátán, úgy hogy ez pont a 2. év végén járjon le, így a 2. év végén (43)

$$100 \cdot 1,05^{(1+x)} \cdot (1+r)^{(1-x)} \quad (43)$$

(43)-ból számított értékű eszközünk lesz (mind a magyar számviteli szabályok szerinti, mind piaci mérlegben).

Ekkor a szolgáltatási összeg (44)-ből adódik a 2. év végén (az adott eszköz 90%-a, feltéve, hogy termeltünk legalább 5%-nyi kamatot):

$$100 \cdot \max(1,05^{(1+x)} \cdot (1+r)^{(1-x)}; 1,05^2) \cdot 0,9 \quad (44)$$

2. Vannak ezen kívül olyan ügyféloldali befizetési és szolgáltatási elemek, amelyek nem kapcsolódnak a matematikai tartalékhoz:

Az eddigiek mellett van két díjbefizetés is az ügyfél részéről az 1. és 2. időpontban 40-40 összegben, és van két szolgáltatási kifizetés is, ugyanazon időpontokban 20-20 összegben. Itt gondolhatunk arra, hogy kétszer 40 kiegészítő biztosítási díjat fizet az ügyfél, amiből rögtön ki is fizetünk 20 kárt, és marad 20 profitra mindkét időpontban. Ezek nem részei a matematikai tartalék képletének. De a piaci kötelezettség értékelésében részt vesznek. Az első év végén a  $40 - 20 = 20$  megmaradó összeget a biztosító az aktuális forward ráta szerint befekteti egyéves tartamra.

Készítsünk el ismét a magyar számviteli szabályok szerinti mérleget (45):

Idő	Eszköz	Forrás (számviteli tartalék)
0	100	100
1	$100 + (100 \cdot 1,05^{(1+x)} - 100) \cdot \frac{1}{(1+x)} + 20$	$100 + (100 \cdot 1,05^{(1+x)} - 100) \cdot \frac{1}{(1+x)}$
2	$100 \cdot 1,05^{(1+x)} \cdot (1+r)^{(1-x)} + 20 \cdot (1+r) + 20$	$100 \cdot \max(1,05^{(1+x)} \cdot (1+r)^{(1-x)}; 1,05^2) \cdot 0,9$

(45)

A magyar számviteli szabályok szerinti saját tőke tehát a 0. időpontban 0. Az első év végén 20. A második év végén pedig:

$$20 \cdot (2+r) + 100 \cdot 1,05^{(1+x)} \cdot (1+r)^{(1-x)} \cdot 0,1, \quad \text{ha } r \geq 5\%, \quad (46)$$

és

$$20 \cdot (2+r) + 100 \cdot 1,05^{(1+x)} \cdot (1+r)^{(1-x)} - 100 \cdot 1,05^2 \cdot 0,9, \quad \text{ha } r < 5\%. \quad (47)$$

A piaci mérleg pedig (48) alapján a következő:

Idő	Eszköz	Forrás (best estimate)
0	$\frac{(100 \cdot 1,05^{(1+x)} \cdot (1+r)^{(1-x)})}{(1+r)^2}$	$\frac{100 \cdot \max(1,05^{(1+x)} \cdot (1+r)^{(1-x)}; 1,05^2) \cdot 0,9 - 20 \cdot (2+r)}{(1+r)^2}$
1	$\frac{(100 \cdot 1,05^{(1+x)} \cdot (1+r)^{(1-x)})}{(1+r)} + 20$	$\frac{100 \cdot \max(1,05^{(1+x)} \cdot (1+r)^{(1-x)}; 1,05^2) \cdot 0,9 - 20 \cdot (2+r)}{(1+r)}$
2	$100 \cdot 1,05^{(1+x)} \cdot (1+r)^{(1-x)} + 20 \cdot (2+r)$	$100 \cdot \max(1,05^{(1+x)} \cdot (1+r)^{(1-x)}; 1,05^2) \cdot 0,9$

(48)

Nevezzük piaci saját tőkének (OF) a 0. időpontban a piaci mérleg eszköz- és forrásoldali különbségét:

$$OF = \begin{cases} \frac{(10 \cdot 1,05^{(1+x)} \cdot (1+r)^{(1-x)})}{(1+r)^2} + \frac{20}{(1+r)^2} + \frac{20}{1+r}, & \text{ha } r > i \\ 10 \cdot \left(\frac{1,05}{1+r}\right)^{1+x} + \frac{20}{(1+r)^2} + \frac{20}{1+r}, & \text{ha } r > i \end{cases} = \begin{cases} \frac{(100 \cdot 1,05^{(1+x)} \cdot (1+r)^{(1-x)})}{(1+r)^2} - 90 \cdot 1,05^2 + \frac{20}{(1+r)^2} + \frac{20}{1+r}, & \text{ha } r < i \\ 100 \cdot \left(\frac{1,05}{1+r}\right)^{1+x} - \frac{79,225}{(1+r)^2} + \frac{20}{1+r}, & \text{ha } r < i \end{cases} \quad (49)$$

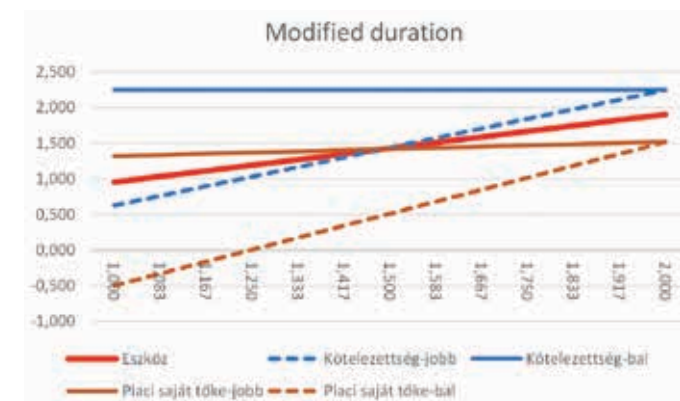
Könnyen belátható, hogy ennek a piaci saját tőkének a Módosított Durationja éppen a már korábban bemutatott átskálázott ( $durgap_2$ ) duration gap.

Látható, hogy a kötelezettség, az eszköz és a piaci saját tőke is deriválható jobbról és balról a forward ráta szerint, így a Módosított Duration is kiszámolható (persze csak jobbról és balról nézve, hiszen, ha  $r = i$ , akkor a jobb és bal oldali derivált nem azonos).

$$durgap_2 = \begin{cases} (1+x) \cdot \frac{(10 \cdot 1,05^{(1+x)})}{(1+r)^{2+x}} + \frac{40}{(1+r)^2} + \frac{20}{(1+r)^2}, & \text{ha } r > i \\ \frac{(10 \cdot 1,05^{(1+x)})}{(1+r)^{1+x}} + \frac{20}{(1+r)^2} + \frac{20}{1+r}, & \text{ha } r > i \end{cases} = \begin{cases} (1+x) \cdot \frac{(100 \cdot 1,05^{(1+x)})}{(1+r)^{2+x}} - \frac{158,45}{(1+r)^2} + \frac{20}{(1+r)^2}, & \text{ha } r < i \\ \frac{(100 \cdot 1,05^{(1+x)})}{(1+r)^{1+x}} - \frac{79,225}{(1+r)^2} + \frac{20}{1+r}, & \text{ha } r < i \end{cases} \quad (50)$$

Az 4. ábrán kirajzoltuk, hogy  $r = i = 5$  esetén hogyan alakulnak ezek a Módosított Durationok a kezdetben meglévő eszközünk lejáratától függően (amit 1-től 2-ig ábrázoltunk).

4. ábra: A különböző mérlegelemek Módosított Durationjai a kezdeti kötvények lejáratának függvényében



Forrás: Saját szerkesztés

Ha a társaság kamatláb-érzékenységét akarjuk minimalizálni, akkor a piaci saját tőke Módosított Durationját kellene nullához közelíteni. Ezt balról (tehát ha még a **technikai kamat alatt** vagyunk kicsivel) úgy érhetjük el a diagram alapján, hogy a papír lejárátát 1,2 és 1,3 között állítjuk be. Megjegyezzük, hogy ugyan a **kamatláb-érzékenység nulla** ekkor, **de likviditás szempontjából** messze **nincsenek a pénzmozgások összhangban**.

Jobbról (tehát ha a technikai kamat felett vagyunk) úgy kerülhetünk legközelebb a nullához, ha a papír lejárata minimális (tehát itt 1), de így is nagyon messze van a nullától. A jobb oldali kamatláb-érzékenység igazából nem szüntethető meg az  $x$  megválasztásával.

Előfordul, hogy megfélekednek arról, hogy az összehasonlított eszközök és a kötelezettségek piaci értéke nem azonos, és átskálázás nélkül hasonlítják a durationokat. Példánkban az előző ábrából látható, hogy így egészen más, helytelen eredményre jutnak. Ha az átskálázatlan durationokkal végzünk az eszközök és kötelezettségek között duration-illesztést, akkor – ha kicsivel a technikai kamat felett vagyunk – kb. másfél éves papírt kell vennünk. Ha kicsivel a technikai kamat alatt, akkor kétéveset (vagy akár hosszabbat) kell vásárolnunk. Holott a konstrukcióból világosan látszik, hogy ha két évnél hosszabb papírokat vásárolunk, akkor a 2. év végén ismét likviditási problémák fognak jelentkezni.

#### 4. példa

Vegyük az előző példát  $x=1,1$  értékkel, és legyen  $(1+r)$  egy picivel 1,05 feletti.

A diagramból látható, hogy ezen  $x$  és  $r$  érték mellett a saját tőke Módosított Durationja negatív. Az is látszik, hogy a tartalékok durationja alacsonyabb az eszközök durationjánál. Tehát akár a sima Módosított Durationokat, akár a piaci értékekkel átsúlyozott Módosított Durationokat nézzük, mindkettő azt az üzenetet hordozza, hogy csökkenteni kellene az eszközök durationját, hogy a gapet csökkentsük. Vagyis  $x$ -et csökkentenünk kellene, hogy csökkentsük a kamatláb-érzékenységet. De világos a diagramból, hogy ez nem igaz, mert az  $x$  csökkentésével a gap mértéke növekedni fog. Nem beszélve arról, hogy likviditási szempontból is rossz irányba változtatnánk a kötvény lejárati pénzmozgását. Tehát ez a példa világosan mutatja, hogy a **Módosított Duration könnyen téves üzleti döntésekhez is vezethet**.

#### 5. példa

A 3. példát azzal bővítjük, hogy az első és a második év végén a biztosító osztalékot fizet. Legyen  $x=1$ , vagyis a kezdeti kötvényünk éppen a második év végén jár le. Az első év végén az osztalék mértéke 20, a második év végén pedig az osztalék éppen annyi, amennyi a saját tőke mértéke. Vagyis a magyar számviteli mérlegben keletkező minden nyereséget az évek végén azonnal ki is fizetünk osztalékként.

Azt fogjuk bemutatni ezzel a példával, hogy az ALM likviditáselemzése során nem elegendő a tartalékok mögött lévő szerződéses kötelezettségek jövőbeli pénzmozgásaival foglalkoznunk, ugyanúgy vizsgálnunk kell a várható osztalékfizetés vagy tőketöltés miatt keletkező pénz-

mozgások hatását is. Az ilyen jellegű pénzmozgások, melyek nem szerepelnek a piaci mérleg kötelezettségoldalának kiértékelésében, lehetetlenné teszik, hogy egyszerre optimalizáljuk a likviditást és a kamatláb-érzékenységet.

Példánkban a biztosítót elhagyó, illetve bejövő pénzmozgások szempontjából tökéletes a likviditás illesztése. De a Módosított Duration számításánál a kötelezettségoldal nem vesszük figyelembe az osztalékfizetést, így a számítások a következő módon alakulnak (kötelezettségoldal teljesen azonos a 3. példa kötelezettségoldalával):

A piaci mérleg a mindenkor osztalékfizetés után (51) szerint alakul:

Idő	Eszköz	Forrás (best estimate)
0	$\frac{100 \cdot 1,05^2}{(1+r)^2}$	$\frac{100 \cdot 1,05^2 \cdot 0,9 - 20 \cdot (2+r)}{(1+r)^2}$
1	$\frac{100 \cdot 1,05^2}{(1+r)}$	$\frac{100 \cdot 1,05^2 \cdot 0,9 - 20 \cdot (2+r)}{(1+r)}$
2	$100 \cdot 1,05^2 \cdot 0,9$	$100 \cdot 1,05^2 \cdot 0,9$

$$OF = \frac{10 \cdot 1,05^2}{(1+r)^2} + \frac{20}{(1+r)^2} + \frac{20}{1+r} \quad (52)$$

$$durgap_2 = \frac{\frac{20 \cdot 1,05^2}{(1+r)^3} + \frac{40}{(1+r)^2} + \frac{20}{(1+r)^2}}{\frac{10 \cdot 1,05^2}{(1+r)^2} + \frac{20}{(1+r)^2} + \frac{20}{1+r}} \quad (54)$$

Vagyis annak ellenére, hogy tökéletes a likviditásillesztés, soha nincs szabadon álló készpénz, és soha nem jelentkezik készpénzhiány, mégis egy pozitív duration gapot kapunk, vagyis a piaci mérlegünk alapján a **vállalat piaci értéke érzékeny a kamatok változására**. Mindez az ellentmondás abból adódik, hogy a kötelezettségoldali pénzmozgás esetében nem vettük figyelembe az osztalékfizetéseket.

Likviditás szempontjából a biztosítók a gyakorlatban ténylegesen szoktak foglalkozni az értékpapírok lejárati időzítésével, ahogy közeledik a soron következő osztalékfizetés időpontja. Hosszabb távon már ez kevésbé jellemző. Pedig középtávon a vállalat terveiben a várható osztalékfizetések ugyanúgy szerepelni szoktak, tehát léteznek egy éven túli várakozások is. De itt ütközünk bele abba a döntésbe, hogy az ALM során egy jövőbeli új szerzések nélküli kifutó vállalat pénzmozgásait vizsgáljuk. A vállalat tervei viszont rendszerint számolnak az új szerzésekkel. Egy új szerzések nélküli jövő várhatóan teljesen más osztalékfizetéseket tesz lehetővé, így a tervezés során használt osztalékmértékek kifutó vállalatot vizsgáló eszköz-forrás menedzsment során nem használhatók. Így kétféle megoldás választható: Elvégezzük az ALM elemzéseket nem kifutó, új szerzéseket is figyelembe vevő pénzmozgások esetén is, vagy az osztalékfizetéseket valahogy megbontjuk meglévő szerződésekre és a jövőbeli új szerzésekre jutó részekre.



## Összefoglalás

Azt tapasztaltuk, hogy biztonsággal nem alkalmazhatjuk a duration-illesztést (matchinget) kamatláb-érzékenység vizsgálatára, mivel jelentős ugrása van a Módosított Durationnek a technikai kamat környezetében. Ahol pedig nincs ugrása, de a kamat nagysága hozamvisszaadási tartományban van, ott a Módosított Duration nem mutatja a pénzmegmozgások likviditási különbségeit (gapjeit), és akár helytelen üzleti döntésekhez vezethet a használata.

Ugyanezt a jelenséget mutatja a gyakorlatban egy komplex többlethozam-visszajuttatásos eszköz/forrás portfólió is, akkor is, ha a tartalékfedő eszközportfólión kívül is van eszköze a biztosítónak.

Rámutattunk arra, hogy az osztalékfizetés mint kötelezettségoldali pénzáramlás, eltérő likviditásoptimalizálási és kamatlábérzékenység-optimalizálási stratégiát indukálhat, vagyis gátolhatja, hogy egyszerre optimalizálhassuk mindkettőt.

A követhetőség miatt szándékosan a lehető legegyszerűbb példákat próbáltuk előállítani, ami már mutatja azokat – a néha kontrainuitívnek tűnő – jelenségeket, amelyek megnehezítik az eszköz-forrás menedzsmentet egy magyarországi biztosítónál.

Számos további elemzési lehetőség van, melyekkel cikkünkben nem foglalkoztunk, például:

- Miként kell kezelni, ha az eszközeink között nemcsak államkötvények, hanem annál jóval kockázatosabb, de emiatt jóval magasabb kamatokat ígérő eszközök is vannak?
- Milyen elemzéseket érdemes készíteni, ha a tartalékok kifutásának a becslése nagyobb bizonytalanságot tartalmaz, emiatt gyakori, hogy a tényleges megvalósulás jelentősen eltér a korábban feltételezettől?

## HIVATKOZÁSOK

- <sup>1</sup> Olyan esetet feltételezve, amikor valamennyi pénzügyi eszközünk kötvény csupán.
- <sup>2</sup> Realizálási nyereség/veszteség alatt azt értjük, hogy a kötvénynek a biztosító mérlegében kimutatott értéke különbözhet a kötvény piaci értékétől. Ha a kötvényt a biztosító eladja, a két érték különbsége azonnali eredményként/veszteségként kerül kimutatásra a biztosító mérlegében.
- <sup>3</sup> Az adófizetéseket és a jutalékokat is a költségek között vesszük figyelembe.
- <sup>4</sup> Ezen a ponton joggal felmerülhet az a kérdés, hogy miért kell eladni vagy vásárolni az eszközöket ahhoz, hogy a tartalékhoz rendelt portfólióba kerüljenek. Hiszen egyszerűen átsorolással (vagyis a mozgató papír értékének változása nélkül) a tartalékokhoz nem rendelt értékpapírok közül vagy közé is megoldható lenne. Az átsorolásnak azonban egyéb következményei is vannak, melyeknek további komoly etikai és pénzügyi következményei lehetnek. Egy korábbi időszakban vásárolt értékpapír könyv szerinti hozamai egy korábbi időpont kamatkondícióit tükrözik, mely kondíciók a jelen időpontban már nem feltétlenül érhetőek el a piacon. Ha egy magasabb kamatkondícióval rendelkező értékpapírt elveszünk egy tartalékhoz rendelt portfólióból, vagy egy alacsonyabb kamatkondícióval rendelkező értékpapírt besorolunk egy tartalékhoz rendelt portfólióba, és ebben a portfólióban az ügyfelek és a biztosító között hozammegosztás van, akkor ezek a műveletek jelentős hátrányt jelenthetnek az ügyfeleknek. Ugyanezen műveletek ellenkező irányban pedig jogtalan haszonhoz juttathatják az ügyfeleket. Még súlyosabb következménye lehet, ha két különböző ügyfélcsoport két különböző tartalék portfóliója között soroljuk át az eszközöket, és ezzel együtt hozamokat is átmozgatunk. Éppen ezért célszerű figyelembe venni az egy tartalékfedő portfóliókba tartozó szerződések tekintetében, hogy azonos portfólióba tartozó szerződések tartalékai között az eszközök mozgathatója ne vehessen fel etikai problémákat. Ahol pedig ez komoly etikai problémákat jelenthet, azokat elkülönülő tartalékfedő portfóliókba célszerű sorolni.
- <sup>5</sup> Az elsőként észrevehető különbség a szerzési költségek elhatárolásából fakad, hiszen gyakran előfordul, hogy a bejövő díjbevételek jelentősebb részét az elhatárolt szerzési költségek amortizációjának fedezetéül használják el, és a díjnak nem a teljes része

fordítódik a tartalékképzés fedezetére. De ugyanígy viselkednek a különböző díjakat terhelő költségvonalások is. Nem beszélve arról, hogy a megképzett tartalékok számos esetben prudensebb feltételezésekkel kerülnek megbecslésre, emiatt pedig magasabb tartalék képződik, mint ami a legjobb becslések alapján logikus lenne. Ha tovább boncolgatjuk a prospektív tartalékképzés vagy egyéb biztosítástechnikai tartalékok számításának technikáit, akkor még inkább világossá válhat, hogy az adott időszaki díjbevételek, szolgáltatás és költségek egyenlege messze nem azonos a tartalékok változásával.

- <sup>6</sup> Vagyis nem tartalmazza a vételárban megfizetett esetlegesen felhalmozott kupontartalék mértékét.
- <sup>7</sup> Feltételezzük, hogy a kötvények lejáratával, illetve kuponfizetéseivel keletkező tételek azonnal kivezetésre kerülnek a tartalékfedő portfólióból, vagyis készpénzzel nem fedünk tartalékokat. Ez nem valós feltételezés. Általában óvatosságból a keletkező készpénzt bent tartják a portfólióban, hogy ne csökkenjen a mérete, és amikor egyeztetik a szükséges tartalékmérettel, akkor vagy újra befektetik, vagy kivezetik. Azáltal, hogy automatikusan kivezetjük, az eszközportfólió méretének a csökkenése azonnal jelzi a keletkezett készpénzt vagy az újrabefektetési szükségességet.
- <sup>8</sup> Fontos kiemelni, hogy a kötvény lejáratával vagy a kuponfizetéssel keletkező készpénzt általában bent szokták tartani a tartalékfedő portfólióban, és amint lehetőség nyílik rá, ismét befektetésre váltják. Ebből kifolyólag kétfajta befektetési tranzakció szokott megvalósulni, vagy a portfólión belül keletkezett készpénzt fektetik be újra, vagy pedig, mivel növelni kell a fedő portfólióban lévő eszközök volumenét, azt új befektetésekkel hajtják végre. Hogy ne kelljen ezt a kétféle befektetést megkülönböztetnünk, a cikkünkben azt a megoldást választottuk, hogy a fedő portfólióban lejáratával vagy kuponfizetéssel keletkező készpénzt mindig automatikusan kisoroljuk, áthelyezzük a fedő portfólión kívüli esetleges készpénzek közé, és ezen készpénzek összességéből fizetjük az új befektetéseket, melyek a fedő portfólióba kerülnek. Készpénzt a fedő portfólióban cikkünk során nem tartunk.
- <sup>9</sup> Legfeljebb kompozit biztosító esetében találkozhatunk maradékportfólió-elkülönítéssel, de ott is csak az élet és a nem-élet terület közötti elkülönítés létezik.
- <sup>10</sup> A devizakitettségek összehangolására – mely szintén az ALM tevékenységek közé szokott sorolódni – cikkünkben nem térünk ki, feltételezzük, hogy egyetlen devizanemmel kell foglalkoznunk.
- <sup>11</sup> A spot ráta éppen egyenlő az addigi évesített forward ráták mértani közepével.
- <sup>12</sup> 0% kockázatmentes kamatokat feltételeztünk, és emiatt nem kellett foglalkozni a diszkontálással, és ugyanezen okból azonos a Macaulay és a Modified Duration értéke is.
- <sup>13</sup> A kötvényeket lejáratuk előtt kell majd eladni a jövőben, viszont az bizonytalan, hogy milyen áron fogjuk tudni értékesíteni őket.
- <sup>14</sup> Itt a részletekre most nem térnénk ki, sokféle megoldást alkalmaznak: spotot tolnak, forwardot tolnak. Van olyan is, hogy a forwardot egy adott időponttól a végtelenig emelik, és az időpontot mozgatják, vagy fordítva az időpont előtt emelik, és azt követően megtartják az eredeti forward értékeket.
- <sup>15</sup> Az eszközök tekintetében is előfordul a kockázatmentes hozamgörbétől való függés, például a változó kamatozású kötvények esetében, ahol rendszerint a Módosított Durationt a következő kuponfizetésig hátralévő idővel szokták becsülni. Ezekre az esetekre most nem térünk ki részletesen.
- <sup>16</sup> Amennyiben viszonylag egyszerű függvény a kamattól való függés, akkor vehetjük a fáradságot, hogy a deriválás analitikus levezetésével zárt formulát alkossunk a Módosított Duration kiszámítására, mellyel nagyon sok aktuáriusi modellfuttatási idő megspórolható. Ám a gyakorlatban ez a függvénykapcsolat legtöbbször nem túl egyszerű.
- <sup>17</sup> Vagyis van olyan eszközünk, amely nincs a magyar számviteli szabályok szerint tartalékhoz rendelve.

## IRODALOMJEGYZÉK

- Investopedia: Advanced Bond Concepts  
 Online: <http://www.investopedia.com/university/advancedbond/>  
 Letöltés ideje 2017.02.06.
- Wikipedia: Bond duration  
 Online: [https://en.wikipedia.org/wiki/Bond\\_duration](https://en.wikipedia.org/wiki/Bond_duration)  
 Letöltés ideje 2017.02.06.
- Casualty Actuarial Society: The Duration of Liabilities with Interest Sensitive Cash Flows  
 Online: <http://www.casact.org/library/00pcas/gordarcy.pdf>  
 Letöltés ideje 2017.02.06.

## HÁLAPÉNZ A SZÜLÉSZETBEN – EGY KVALITATÍV VIZSGÁLAT EREDMÉNYEI

Sági Csilla (a Budapesti Corvinus Egyetem Közgazdálkodás és Közpolitika szak volt hallgatója, jelenlegi munkahelye: Nemzetgazdasági Minisztérium), Baji Petra, PhD (Egészségügyi Közgazdaságtan Tanszék, Budapesti Corvinus Egyetem)

A cikk Sági Csilla (2016) „Hálapénz a szüléset-nőgyógyászat szakterületén, a magyar helyzet” c. diplomamunkája és TDK dolgozata alapján íródott (Budapesti Corvinus Egyetem, konzulens: Baji Petra).

### ÖSSZEFOGLALÓ

Annak ellenére, hogy Magyarországon a hálapénz kifejezetten elterjedt a szülésetben, kevés kutatás irányult ennek a kérdésnek a mélyebb vizsgálatára.

A cikkben ismertetett kvalitatív kutatás célja a szüléseti hálapénz előfordulásának, motivációjának, hatásainak feltárása különböző internetes fórumokon fellelhető, szüléseten átesett nők tapasztalatait leíró bejegyzések és hozzászólások elemzésén keresztül.

Meghatározott fórumokról és blogokról 50 eset került véletlenszerűen kiválasztásra. Az adatgyűjtés a 2015.10.05. és 2016.03.01. közötti időszakban folyt. Ezek elemzését előre meghatározott kritériumok alapján végeztük el.

Eredményeink szerint a vizsgált esetek több mint háromnegyedében fizettek hálapénzt a szülésetért, átlagosan 52 ezer Ft-ot. Sokan választottak fogadott orvost, ami minden esetben maga után vonta a hálapénzfizetést. Az orvosválasztás és a hálapénzadás főbb motivációja a biztonságérzet és a megfelelő ellátás iránti igény volt, valamint az, hogy a fogadott orvos legyen jelen a szülésetnél. Az ellátással való elégedettség és a hálapénzfizetés között nem találtunk egyértelmű kapcsolatot. További kutatásokra van szükség annak érdekében, hogy a hálapénznek az ellátás minőségére gyakorolt hatásait feltárjuk.

### SUMMARY

In Hungary, informal payments are rather frequent in maternity care, however little evidence is available on this issue.

The objective of this qualitative study is to explore the prevalence, motivation and effects of informal payments in maternity care by analyzing comments and blog of women who delivered on online forums.

In the first round, online websites and forums were identified. After, 50 cases were randomly selected and analyzed based on pre-defined criteria.

In more than three-fourth of the cases, women or their families paid informally to the physician or other health care workers on average 52 thousand HUF. Many women had a chosen doctor, in which case payment was inevitable. The main motivation behind payments were the need for security and proper care, as well as the desire for the cho-

sen doctor to be present at birth. We did not find association between satisfaction with services and informal payments. Further research is needed to obtain more information about the effect of informal payments on the quality of care.

**Kulcsszavak:** hálapénz, szüléset, egészségügy

**Keywords:** informal payments, Hungary, birth, health care

**JEL:** D12, I11, I18

**DOI:** 10.18530/BK.2017.1.82

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2017.1.82>

### Bevezetés

A hálapénz ma is – a rendszerváltás után több mint húsz évvel – a magyar egészségügyi rendszer meghatározó eleme (Baji – Gulácsi, 2012). Hálapénznek (illetve informális kifizetésnek – angol terminológiával „informal payment”) tekintünk minden olyan nem hivatalos kifizetést és ajándékot, amelyeket az egészségügyi dolgozók kapnak a betegektől (Stepurko – Pavlova – Gryga et al, 2010). A magyar lakosság nagy része annak ellenére, hogy az egészségügyi ellátások jelentős része ingyenes, rendszeresen fizet az ellátásért informális csatornán keresztül, hálapénz formájában. A hálapénz különösen elterjedt a fekvőbeteg-ellátás területén, ahol a betegek mintegy fele fizet informálisan az egészségügyi személyzet számára (Baji – Pavlova – Gulácsi et al., 2014).

Egy nemzetközi kutatási program eredményei szerint 2010-ben a kórházi ellátásban részesülők közel fele (44%) fizetett hálapénzt, átlagosan évi 37 300 Ft-ot. Az 50 és 65 év közöttiek, valamint a 65 év felettek fizettek a leggyakrabban (48 és 47%), és a 65 év felettek fizették a legmagasabb összeget (48 654 Ft, szórás = 72 699 Ft (relatív nagy)). Az orvosi ellátás esetében a fizetett hálapénz átlagosan évi 16 900 Ft volt, és az összeg a nagyon rossz egészségi állapotúak esetében volt a legmagasabb (23 194 Ft, szórás = 39 336 Ft (relatív nagy)) (Baji – Gulácsi, 2012).

A hálapénz meglehetősen egyenetlenül oszlik meg a különböző orvosi szakterületek és szakmák között (Mihályi, 2004). A Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint 2014-ben a legnagyobb összeget a kórházi orvosok kapták (4,1 milliárd forint), utána következnek a házi- és szakorvosok (2,5 milliárd Ft), a fogorvosok (1,1 milliárd Ft), végül az ápolók, orvosi asszisztensek, műtősök (508 millió Ft) (KSH, 2015).

A szakirodalom szerint a hálapénz jelensége csökkenti az egészségügyi rendszer finanszírozásának átláthatóságát, veszélyezteti a szolgáltatók elszámoltathatóságát, továbbá az egészségügyi források nem hatékony felhasználásához vezet (Baji – Pavlova – Gulácsi et al, 2013). A hálapénz továbbá sérti az egyenlő hozzáférés elvét, hiszen a magasabb jövedelműek

esetlegesen előnyt tudnak vásárolni maguknak (Kincses, 2007). A hálapénz növelheti a betegek kiszolgáltatottságát, mivel olyan szolgáltatást próbálnak vásárolni, amely nem definiált, semmilyen szerződésbe nincs foglalva, ezért nem kikényszeríthető (Kincses 2007, Solymosi, 2005).

### A hálapénz jelensége csökkenti az egészségügyi rendszer finanszírozásának átláthatóságát, továbbá az egészségügyi források nem hatékony felhasználásához vezet.

A szakirodalomban vitatott a hálapénz motivációja. Egyesek szerint a betegek hálájuk kifejezésekként fizetik a hálapénzt, ahogy neve is sugallja, de a kutatások rámutatnak, hogy a hálapénz inkább ún. „fee for service” szerepet tölt be (Gaál – Evetovits – McKee et al, 2006). A betegek annak a reményében fizetnek, hogy valamiféle többlétszolgáltatást (pl. gyorsabb sorra kerülést, több személyes figyelmet) kapnak pénzükért cserébe, vagy éppen attól félnek, hogy nem kapják meg a szükséges/megfelelő ellátást, ha nem fizetnek (Baji – Pavlova – Gulácsi et al, 2015).

A hálapénzzel kapcsolatos attitűdöket vizsgáló tanulmányokból az derül ki, hogy a magyar lakosság és az orvostársadalom a hálapénzt szükséges rossznak tartja, melyre az egészségügyi dolgozók alulfinanszírozása miatt van szükség (Baji – Pavlova – Gulácsi et al, 2013). Annak ellenére, hogy egy nemzetközi felmérésben a válaszadók több mint 80 százaléka egyetértett azzal, hogy az orvosoknak, egészségügyi dolgozóknak adott hálapénzt vagy ajándékokat el kellene törölni, és hogy a hálapénz hasonlít a korrupcióhoz, a lakosság toleránsnak mutatkozott a hálapénzzel szemben, hiszen egy más módon feltett kérdésből kiderült, hogy a válaszadók többsége (52%) közömbös vagy pozitív attitűddel rendelkezett a hálapénzzel kapcsolatban. Különösen igaz volt ez a fővárosiakra, a 65 év feletti korosztályra és az alacsony iskolai végzettségűekre (Baji – Pavlova – Gulácsi et al, 2013).

A Szinapszis Kft. 2009 őszén készített felmérést a magyarországi orvosok körében (Szinapszis, 2010). A felmérés eredménye szerint a hazai orvosok többsége (57%) nélkülözhetetlennek tartja a hálapénzt az alacsony bérek miatt. Kis részük (6%) gondolja úgy, hogy az állam a betegekkel pótolja ki az orvosok fizetését. Viszonylag magas azoknak az orvosoknak (43%) az aránya, akik megaláznak tartják a beteg által adott pénzt, és 17 százaléka egyáltalán nem ért egyet vele.

#### *Hálapénz a szülészetben*

A szülészet az egyik olyan szakterület, ahol a hálapénz kifejezetten elterjedt (Bognár – Gál – Kornai, 1999). Magyarországon a terhességvizetés és a szülés a társadalombiztosítás által finanszírozott ellátás. Ennek ellenére a TÁRKI kutatása szerint 2007-ben a megkérdezettek több mint fele (55%) szerint kivétel nélkül mindenki (tehát tízből tíz ember) ad a szülészornak hálapénzt (TÁRKI, 2007).

Egy 2011-es felmérés szerint (European Policy Brief, 2013) a közép- és kelet-európai országokban a terhességvizetés, illetve a szülészet finanszírozási problémákkal küszködik. Az elérhető források elosztása méltánytalan és szakszerűtlen. Általában a vidéki területeket elavult berendezések, romlott infrastruktúra, orvosságihiány jellemzi, szemben a fővárosokkal. A technológia nem megfelelő használata, a császárszülés és gátmetszés magas aránya, a hatástalan beavatkozások, illetve a nem betegközpontú ellátás mind megfigyelhetőek ebben a térségben. Mindezekkel magyarázható, hogy a hálapénz igen elterjedt ebben a régióban, különösen Magyarországon. Míg a tanulmány szerint Bulgáriában az állapotos nők 30 százaléka fizet az orvosoknak, addig Magyarországon és Ukrajnában körülbelül kétszer annyian.

### A közép- és kelet-európai országokban a terhességvizetés, illetve a szülészet finanszírozási problémákkal küszködik.

Annak ellenére, hogy a szülészeti hálapénz ennyire elterjedt, egyik hálapénzre irányuló kutatás sem foglalkozott kifejezetten ezzel a területtel. Éppen ezért a tanulmány célja a hálapénz jelenségének vizsgálata a szülészetben kvalitatív módszerekkel, különböző internetes oldalakon fellelhető (online fórumok és blogok), szülészes átesett nők tapasztalatait leíró bejegyzések és hozzászólások elemzésén keresztül. A kutatás a szülészeti hálapénz előfordulásának, motivációjának, hatásainak feltárására irányul, valamint a szülészeti hálapénzzel kapcsolatos vélemények, attitűdök vizsgálatára. Különös figyelmet fordítottunk a hálapénz és az ellátás minősége közötti összefüggések feltárására is.

#### **Módszertan**

A szülészet-nőgyógyászat területén a nők hálapénzzel kapcsolatos véleményének, a hálapénz szerepének, elterjedtségének vizsgálatára kvalitatív kutatási módszert alkalmaztunk. A kvalitatív kutatási kérdések feltáró jellegűek, amelyek elsősorban a hipotézisalkotásra irányulnak, nem pedig a mérésre, mint ahogy ez egy kvantitatív kutatás esetében elvárás (Corbin-Strauss, 2015). A kvalitatív kutatás alapvető célja az egyedi esetek kimenetelének magyarázata. A kutatás központi célkitűzései közé tartozik, hogy meghatározza bizonyos kimeneteleknek az okait. Azzal, hogy a vizsgálat az egyes esetekre vonatkozóan a kimenetelektől indul visszafelé, az okok felé, a kvalitatív kutatás „a következmények okait” kereső megközelítést tesz magáévá a magyarázat természetét illetően (Mahoney – Goertz, 2006).

#### *Mintavétel*

A mintavételi eljárás két lépésből állt. Első körben a mintába kerülő fórumok és blogok kerültek kiválasztásra, amelyek a szülészetben jelen lévő hálapénzzel foglal-

koztak. Az adatbázisok kiválasztásánál fontos szempont volt, hogy a bejegyzések a hálapénzzel foglalkozzanak. Nem volt kizáró ok, ha az adott fórum nem kifejezetten a szülészetre vagy a hálapénz kérdésére specializálódott, amennyiben volt ezzel a témával kapcsolatos kategóriája. Összesen 10 internetes portál került be az adatbázisok körébe: 1) babaszoba.hu; 2) babanet.hu; 3) hoxa.hu; 4) gyakorikerdesek.hu; 5) divany.hu; 6) bboom.hu; 7) szulesvideok.info; 8) ursula.cafeblog.hu; 9) atlatszoblog.hu; 10) fizettem.hu.

A bejegyzések két módon születtek. A hozzászólást írók vagy olyan cikkekre, hírekre reagáltak, ahol volt lehetőségük leírni a véleményüket, vagy egy másik felhasználó által feltett kérdésre válaszoltak, például „Mennyi hálapénzt szokás adni szülészornak és szülésznőnek mostanában?” Mind a cikkek, mind a kérdések témájukban kötődtek a szülészetben jelen lévő hálapénzhez.

A mintavétel következő lépése során véletlenszerűen kerültek kiválasztásra a vizsgált esetek. Kiválasztási kritérium volt, hogy az 1. táblázatban előre meghatározott elemzési szempontok közül legalább 5-re térjen ki a bejegyzés (a technikai szempontokat leszámítva). A mintába csak olyan hozzászólókat válogattunk be, akik saját tapasztalataikról számoltak be, tehát maguk születtek, vagyis a vizsgálat nem foglalkozik azokkal a bejegyzésekkel, amelyekben várandósok tesznek fel kérdéseket. Nem kerültek beválogatásra továbbá azok az esetek sem, ahol a hozzászólók nem a saját esetüket, hanem ismerőseik vagy rokonaik élményeit osztották meg.

A vizsgálatba végül összesen 50 eset került beválogatásra. Az esetek kiválasztása 2015.10.05. és 2016.03.01. között zajlott, de a bejegyzések keletkezésére vonatkozóan nem szabtuk időkorlátot. Mivel az adatgyűjtés és az elemzési szempontok kialakítása némileg párhuzamosan történt, ezért az adatgyűjtés addig zajlott, míg újabb szempont már nem merült fel, és a szempontok alkalmasak voltak az elemzésre is.

A bejegyzésekből, hozzászólásokból kinyert adatok, információk egy Excel táblázatban kerültek rendszerezésre. Minden megfigyelés külön sor, minden szempont külön-külön oszlopba tartozott.

#### Elemzési szempontok

A különböző fórumokon, blogokon található bejegyzéseket, hozzászólásokat előre meghatározott elemzési szempontok szerint vizsgáltuk. Az 1. táblázatban ismertetett elemzési szempontokat a szakirodalom és korábbi kutatások alapján alakítottuk ki (Stepurko – Pavlova – Gryga et al, 2010, Stepurko – Pavlova – Levenets et al, 2013). Minden egyes elemzési szempont jól meghatározható kutatási kérdéshez kapcsolódik, mint például a hálapénzfizetés gyakorisága, összege, attitűdök, motivációk vagy a hálapénznek a minőséggel való összefüggése.

1. táblázat A szakirodalom alapján meghatározott elemzési szempontok

Elemzési szempontok	Vizsgálni kívánt kérdéskör
Adott-e az illető hálapénzt a szülésért?	Mennyire elterjedt ez a fizetési forma a szülészet területén?
Fizetett-e a vizsgálatokért valamilyen formában a szülés előtt?	A terhesgondozás során fizetett-e az orvosnak hálapénz formájában, vagy inkább az orvos magánrendelésére járt, esetleg egyáltalán nem fizetett?
Ha adott, mennyi volt a hálapénz összege?	„Mennyibe kerül” a szülés, mennyit szokás adni, lebontva a különböző egészségügyi dolgozókra? A vizsgálat során hálapénznek kizárólag a készpénzben kifizetett összeg számít, vagyis a bonbon, virágcsokor vagy ital nem.
Milyen indítástól fizetett hálapénzt?	Magától adta, az orvos kérte, vagy előre megegyeztek, hogy egy időpontban fizetni fog?
Ha maga kezdeményezte, akkor miért adta, mit várt ettől?	Mi motiválta az illetőt abban, hogy kérés nélkül fizessen az egyébként finanszírozott ellátásért?
Mikor adta oda az összeget?	Előre kéri-e az orvos az összeget (ha kéri), vagy ha maguktól adják, inkább a szülés előtt adják oda, vagy utána?
Csak az orvosnak fizetett vagy más egészségügyi dolgozónak is?	A szülészornak kívül szokás-e más dolgozónak is fizetni, például nővéreknek vagy szülésznőnek?
Kellett-e valamilyen vinni a kórházba (gyógyszer, segédeszköz, étel...)?	Tisztasági szerek, evőeszköz stb.: mennyire felszerelték a kórházak, mi az, amit biztosítanak?
Volt-e személyes kapcsolata, orvos ismerőse?	Ennek köszönhetően el tudta-e kerülni, hogy hálapénzt fizessen, ez által részese-e valamilyen előnyben, jobb ellátásban?
Ki vezette le a szülést?	Fogadott-e orvost az illető, vagy az ügyeletes orvosra bízta magát?
Milyen úton szült?	A szülés módja és a hálapénzfizetés között van-e valamilyen összefüggés?
Elégedett volt-e az ellátással?	Összességében azt kapta-e, amit várt, vagy jobbat, rosszabbat?
Milyen hatással volt a hálapénzfizetés/nem fizetés az ellátás minőségére?	Az ellátás minőségét rosszabbnak, jobbnak vagy ugyanolyannak érezte-e az illető a hálapénznek köszönhetően, vagy annak hiánya miatt?
Mi a véleménye általában a hálapénzről?	Elítéli, vagy szükségesnek tartja, megérdemlik-e az orvosok, megbánta, hogy adott, vagy azt, hogy nem adott?

Forrás: Saját táblázat

A táblázatban bemutatott szempontokon kívül további technikai szempontok is rögzítésre kerültek:

- Melyik fórumról származik a hozzászólás/bejegyzés?
- A honlap címe
- Melyik évben született a bejegyzés/hozzászólás?
- Melyik évben történt a szülés?
- Idézet forrása, link

Az adatgyűjtés során a vizsgált kérdéskörök a bejegyzésekhez igazodva folyamatosan kiegészültek, változtak. Fontos megjegyezni, hogy egy szempont sem került ki a vizsgálandók köréből, függetlenül attól, hogy rendelkezésre állt-e megfelelő mennyiségű adat a kérdés megválaszolásához. Fontos információnak tartjuk ugyanis azt is, ha egyes kérdésre nem tértek ki az elemzett bejegyzések, hozzászólások.

#### Eredmények

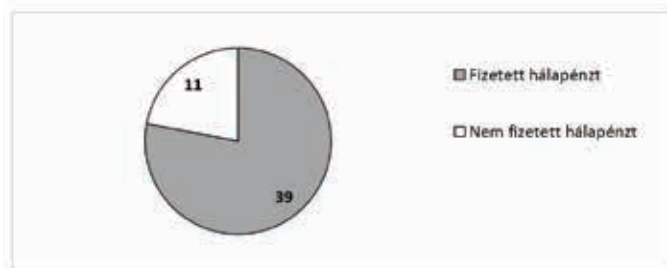
Összesen 50 eset került kiválasztásra. A legfrissebb tapasztalatleírás (bejegyzés) 2013-ban került bejegyzésre, míg a legrégebbi 2002-ben. A legrégebbi hozzászólás 2006-ban íródott, míg

a legutóbbi 2014-ben. Az 50 vizsgált esetből 17-en (34%) adták meg a szülés évét, a többség, 33-an (66%) nem közölték ezt.

#### A hálapénzfizetés gyakorisága

A vizsgált esetek közül 39-en (78%) írták, hogy hálapénzt fizettek a szülésért valamely egészségügyi dolgozónak. Mindösszesen 11-en (22%) nyilatkoztak úgy, hogy nem fizettek hálapénzt (1. ábra), ebből a 11 esetből egyvalaki azért nem fizetett, mert az orvos nem fogadta el az összeget. „Amikor át akartam adni neki a borítékot, ezt mondta: „Maguknak most nagyobb szükségük van erre a pénzre, mint nekem.”

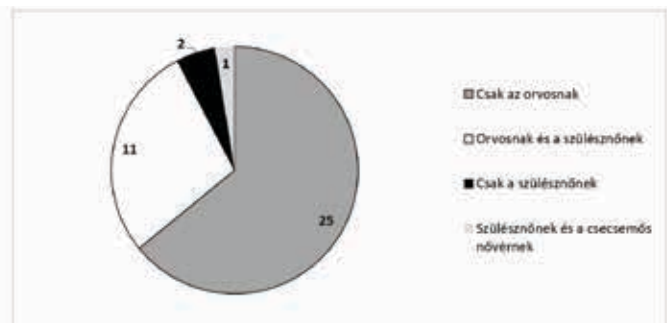
1. ábra: A hálapénzfizetés gyakorisága



Forrás: Saját ábra

Azok közül, akik fizettek az ellátásért, a legtöbben, 25-en (~64%) csak az orvosnak fizettek. A második leggyakoribb esetben 11 kismama (~28%) az orvos mellett a szülésznőnek is fizetett hálapénzt formájában. Mindösszesen 2-en (~5%) voltak, akik csak a szülésznőnek fizettek, és egyvalaki (~2%) a szülésznőnek és a csecsemős nővérnek adott pénzt (2. ábra).

2. ábra: Fizetett hálapénz megoszlása



Forrás: Saját ábra

#### Fogadott orvos, hálapénz

A bejegyzések alapján megállapítható, hogy az esetek többségében, 30-an (60%) fogadtak orvost (3. ábra). Ebből a 30 esetből 2 esetben a fogadott orvos éppen akkor ügyeletes volt, egy esetben pedig a páciensnek úgy volt fogadott orvosa, hogy megkérte az orvost, akihez SZTK-ba járt rendelésre, hogy vezesse le a szülést, így végül csak azért fizetett. Azokban az esetekben, ahol a pácienseknek fogadott orvosuk volt, kivétel nélkül mindannyian fizettek hálapénz formájában. Ennek az az oka, hogy úgy gondolják, a folyamatos készenlétet, a nagyobb figyelmet meg kell fizetni, illetve fontos, hogy ne egy idegen orvos legyen mellettük a szüléskor (2. táblázat).

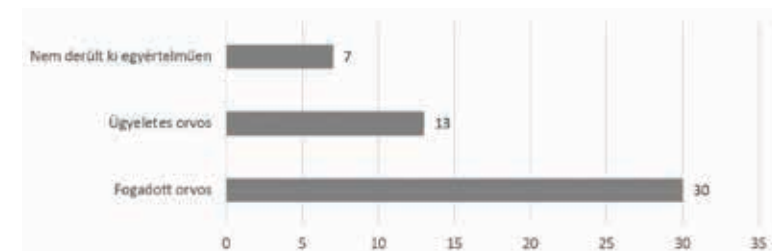
2. táblázat: Idézetek online adatbázisról – fogadott orvos

1. „Ha fogadott orvosod van, aki rendelkezésedre áll a nap bármely szakában, amikor egyébként nem dolgozik és nem fizeti a biztosítót, akkor illik hálásnak lenni és fizetni.”
2. „Biztos akartam benne lenni, hogy a szülés közben, mikor elég kiszolgáltatott az ember, egy aranyos doki legyen ott velem, meg hogy ismerjem, hogy milyen orvos.”
3. „A mai világban, ha több figyelmet akar az ember, van hogy a pénz beszél.”

Forrás: Saját táblázat

Az összes esetből 13-an (26%) döntöttek úgy, hogy nem fogadnak orvost, és az ügyeletes orvosnál szülnék (3. ábra). Ebbe a 13 esetben tartozik 5 olyan eset, aki fizetett, és 8 olyan, aki nem fizetett hálapénzt. A maradék 7 (14%) esetben nem derült ki egyértelműen, hogy az illetőnek volt-e fogadott orvosa, vagy nem. Ebből a 7 esetből 4-en adtak, 3-an pedig nem adtak hálapénzt, és ebbe tartozik az az egy eset is, akitől az orvos nem fogadta el a pénzt.

3. ábra: Szülést levezető orvosok megoszlása (esetek száma)

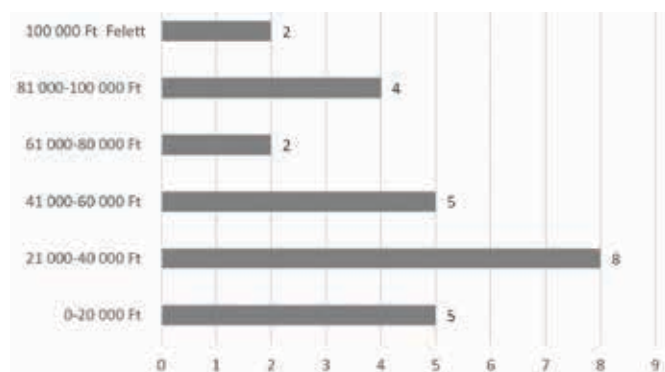


Forrás: Saját ábra

### A hálapénz összege

A hálapénz összegét illetően a 39 esetből 26-an (~66%) megadták, 13-an (~33%) nem írták meg az összeg nagyságát. A hálapénz összege átlagosan körülbelül 52 000 forintra tehető, a legalacsonyabb összeg 15 000 forint, a legmagasabb 120 000 forint volt (80 000 az orvosnak, 40 000 a szülésznőnek) (4. ábra). A legtöbben 21 000 és 40 000 forint közötti összeget fizettek, amelybe kizárólag a hálapénz formájában, valamely egészségügyi dolgozónak fizetett összeg tartozik bele, az orvos magánrendelésén, terhesgondozás során fizetett nem. A hozzászólásokból az derül ki, hogy a kifizetett összeg nagyságára leginkább a páciens anyagi helyzete van hatással.

4. ábra: A hálapénz összegének nagysága (esetek száma)



Forrás: Saját ábra

Magánrendelésre az esetek közül 23-an jártak, jellemzően azok, akiknek fogadott orvosuk volt. Ebből 11-en írták le az összeget, amely 3000 és 11 000 forint között mozgott alkalmanként, ez átlagosan a 11 esetet nézve 7636 forintot jelent alkalmanként. Fontos megjegyezni, hogy a magánrendelésen fizetett összeg nem minősül hálapénznek, mivel hivatalos magánrendelésről van szó. Viszont, ha egy terhesgondozás és szülés kapcsán fellépő teljes anyagi terhet szeretnének látni, akkor ezeket az összegeket is figyelembe kell venni.

### A hálapénzadás időpontja, kezdeményezője

A pénz átadásának időpontjára a bejegyzésekben nem fordítottak nagy hangsúlyt. Nem tértek ki rá egyértelműen, csak néhány kirívó esetben, jellemzően, amikor az orvos megmondta, hogy mennyit kér.

Általánosságban elmondható, hogy a szülészek többsége nem mondja meg, mennyit kér, hiszen ezt hivatalosan nem is teheti meg. „Még jóval a szülés előtt rákérdeztem, hogy Nála mennyibe kerül a szülés, ő azt mondta, hogy mindenki maga döntse el, nincsenek fix tarifái.” A bejegyzések alapján megállapítható, hogy manapság létezik egy látens szabály, mely szerint a

terhesgondozás során alkalmanként fizetett vizitdíj tiszteresét illik adni a szülésért. A kismamák többsége ezzel tisztában van, és a legtöbb esetben így is tesznek, már ha anyagilag megtehetik. A vizsgált esetekből 5 esetben biztosan eszerint cselekedtek.

Olyan esetről is beszámoltak azonban, amikor az orvos konkrétan megmondta, hogy mekkora összeget kér a szülés levezetéséért. „Azt mondta, hogy a szülésért 130 000-t kér, cserébe akár éjjel is bejön stb...”; „előre meg volt beszélve, h ennyi a sima szülés is, császár is.” Négy bejegyzésből derült ki egyértelműen, hogy az orvos kérte a pénzt, egy esetben pedig, hogy a szülésznő megmondta, hogy mennyit szokott kapni. Akik magánrendelésre jártak, általában előre érdeklődtek az orvostól az összeget illetően, és feltételezhetően a szülés után adták oda. Voltak olyan esetek is, ahol a páciens magától fizetett a kontrollvizsgálat alkalmával vagy varratszedéskor.

### Az elégedettség és a hálapénz

Azok közül, akik nem fizettek (11 esetből) 7-en számoltak be arról, hogy ennek semmilyen negatív következménye nem lett. Két esetben olvashattunk panaszt a páciens részéről. Az egyik esetben arra panaszkodott a páciens, hogy sokat várták, de ennek ellenére az ellátást ő is megfelelőnek ítélte meg. Egy másik esetben, a kismama elégedetlen volt az ellátással, ő úgy nyilatkozott, hogy a szülést követően sorsára hagyták, és legközelebb a jobb elbánás érdekében megfontolja, hogy ő is fizetni fog. „Első reakciónk a testvérről való lemondás gondolata volt, ám végül úgy döntöttünk, ha vállalunk még gyermeket, mindenképp másik kórházban fogok életet adni neki, s tervezzük az anyagi juttatások "emelését".”

Azok közül, akik fizettek, szinte mindenki elégedett volt az ellátással, és nem bánták meg, hogy fizettek, legtöbben úgy vélték, hogy megérte, vagy muszáj volt. Az orvosok kedvesek és figyelmesek voltak, és bármikor hívhatták őket. Egyvalaki volt kifejezetten elégedetlen, annak ellenére, hogy fizetett hálapénzt. Úgy érezte, hogy az orvos meg sem érdemelte, mivel hagyta őt szenvedni. A többi esetben negatív élményről nem számoltak be.

### A hálapénzzel kapcsolatos attitűdök

Az 50 vizsgált esetből 22-en (44%) írtak a hálapénzzel kapcsolatos attitűdjükről, a hálapénzről alkotott véleményükről. Ezek között volt elfogadó és elítélő megnyilvánulás egyaránt (3. táblázat). A bejegyzések hangvételéből ítélve, és abból, hogy a többség fizetett hálapénzt, a hálapénz iránti attitűd inkább mondható elfogadónak vagy közömbösnek, mint elítélőnek. Többen azonban egyáltalán nem tértek ki arra, hogy miként viszonyulnak a kérdéshez.

## A hálapénz iránti attitűd inkább mondható elfogadónak vagy közömbösnek, mint elítélőnek.

Négy esetben írtak egyértelműen, hogy az orvosok megérdemlik a hálapénzt, egy esetben fogalmaztak úgy, hogy illik hálásnak lenni. Voltak olyan kismamák is, akik bár elutasították,

vagy nem tartották etikusnak a hálapénzt, mégis fizettek. Továbbá voltak, akik úgymond „kényszerből” tették meg, mivel csak így lehettek biztosak abban, hogy az orvostól megkapják a kellő figyelmet. Többen nyilatkoztak úgy, hogy a szülő nők, illetve általánosan a betegek is tehetnek arról, hogy ilyen helyzet alakult ki, azáltal, hogy a páciensek egymást próbálják túllicitálni az összegeket illetően.

Voltak olyan esetek, ahol a kismamák elutasítóak voltak a hálapénzzel kapcsolatban, és nem is fizettek hálapénzt. Ezt azzal magyarázták, hogy „tb-járulék formájában már előre fizettek az ellátásért, akkor minek tennék meg még egyszer”, illetve, hogy „az orvosnak az a dolga, hogy levezesse a szülést”.

### 3. táblázat: Idézetek az online adatbázisokról – attitűdök, elégedettség

1. *„Szerintem amúgy megérdemlik (a jó, odafigyelő és készséges orvosok) ezt a pénzt, nagyon sok nyomás nehezedik rájuk, állandóan készenlétben kell lenniük mind szellemileg, mind fizikailag.”*
2. *„És attól függetlenül, hogy én adtam pénzt, és hálás is vagyok dokinak is, meg szülésznőnek is, egyáltalán nem normális hogy hálapénzt fizetünk!!!”*
3. *„...én is fizettem az orvosnak, mert így éreztem azt, hogy törődni is fog majd velem a doki.”*
4. *„A betegek vastagon benne vannak abban, hogy ez az áldatlan helyzet kialakult”*
5. *„Engem nagyon feldühít az az arcátlanság, amivel az orvosom szó szerint kicsikarja a pénzt az emberből”*
6. *„Úgy vagyok vele, hogy marha nagy pénzeket vonnak le a fizumból tb jogcímen”*
7. *„...annak ellenére, hogy nem volt fogadott orvosom, tényleg úgy bántak velem, mint egy himes tojással.”*

Forrás: Saját táblázat

### Egyéb eredmények

Két olyan elemzési szempont volt, amelyre egyáltalán nem tértek ki a kismamák a bejegyzésekben, így az azokhoz kapcsolódó kutatási kérdések megválaszolására nem volt mód. Az egyik, hogy kellett-e valamilyen eszközt, gyógyszert a kórházba vinni. Ennek esetlegesen az lehet az oka, hogy a páciensek tisztában vannak a kórházi állapotokkal, és természetes számukra, hogy kérés nélkül is visznek tisztasági szereket, erről külön nem számolnak be. A másik szempont, amelyre szintén nem tértek ki a bejegyzések, hogy volt-e az illetőnek orvos ismerőse, és ezáltal jobb helyzetbe került-e a páciens. Ehelyett viszont a „fogadott orvos” jelentőségéről többen is beszámoltak.

Továbbá kevesen tértek ki a szülés módjára, leginkább császármetszés esetében.

Így nem volt alkalmunk megvizsgálni az összeg nagysága és a szülés módja közti összefüggéseket. Néhány esetből következtethetünk arra, hogy eltérőek lehetnek a „tarifák”, viszont a beszámolók szerint sok esetben hirtelen, az utolsó pillanatban dönt el, hogy császármetszésre kerül sor, ezért az orvosok a legtöbb esetben erre nem határoztak meg külön árat. A kérdés megválaszolása szintén további kutatást igényel másik módszer alkalmazása mellett.

### Az eredmények megbeszélése és konklúzió

Kvalitatív kutatásunk keretében a szülészet-nőgyógyászat szakterületén jelen lévő hálapénz jelenségét térképeztük fel 50 kiválasztott esetet vizsgálva. A kutatás célja a szülészeti hálapénzfizetés elterjedésének, motivációjának feltárása volt, valamint a hálapénzzel kapcsolatos attitűdök, vélemények, tapasztalatok elemzése. A vizsgálódás több hónapon keresztül, online fórumokon és blogokon zajlott előre meghatározott kutatási szempontok alapján. A megfigyelt esetek alapján megállapítható az is, hogy az elmúlt években egyre többen fogadtak és fizettek az orvos mellett szülésznőt is.

A kutatás főbb megállapításait az alábbi pontokban foglaljuk össze.

#### Majdnem mindenki fizet hálapénzt a szülésért

Az általunk vizsgált esetek 78 százalékában a kismama vagy családja fizetett az orvosnak vagy más egészségügyi dolgozónak azért az ellátásért, amelyre ingyen is jogosult lenne. Ez megerősíti a korábbi kutatások eredményeit, miszerint Magyarországon az állapotos nők többsége fizet hálapénz formájában az orvosoknak (European Policy Brief, 2013).

### Az esetek 78 százalékában a kismama vagy családja fizetett az orvosnak vagy más egészségügyi dolgozónak azért az ellátásért, amelyre ingyen is jogosult lenne.

Kiderült az is, hogy akinek anyagi helyzete megengedi, nem sajnálja „meghálálni” az orvos vagy más dolgozó fáradozásait. Így néhány esetben a csak a szülésért fizetett összeg a 100 000 forintot is elérheti vagy meghaladhatja. Összehasonlításképpen, Magyarországon a minimálbér összege 2015-ben bruttó 333 euró volt, ami 310-es átváltási árfolyammal számolva körülbelül 103 230 forint (Eurostat, 2015). A környező országokban, például Szerbiában 500 euró volt a legmagasabb kifizetett összeg (Arsenijevic – Pavlova – Groot, 2014), ami 155 000 forint, szintén 310-es árfolyamon számolva.

Annak alapján, hogy a vizsgált esetek körülbelül háromegyede fizetett hálapénzt, és hogy kevés volt a negatív megnyilvánulás a fizetéssel kapcsolatban, arra lehet következtetni, hogy a kismamák elfogadóak vagy inkább közömbösek a hálapénzzel szemben. Ezt támasztják alá a lakosság körében végzett kutatási eredmények is (Baji – Gulácsi,

2012, Baji – Pavlova – Gulácsi et al. 2013). Voltak olyan esetek is, ahol annak ellenére fizettek a kismamák, hogy nem értettek egyet azzal, amit tesznek, vagy éppen nem tartották azt etikusnak. Vagyis még azok is hajlandóak voltak fizetni, akik inkább negatív attitűddel rendelkeztek a hálapénzzel kapcsolatban.

*A többség fogadott orvos mellett dönt, ami maga után vonja a hálapénzfizetést*

Az Ukrajnában végzett kutatás (Stepurko – Pavlova – Levenets et al, 2013) eredményeihez hasonlóan Magyarországon is meg lehet különböztetni a páciensek két csoportját, az egyik, akinek volt fogadott orvosa, és előre megegyeztek vele a szülés levezetésében, a másik csoport pedig, akiknek nem volt fogadott orvosuk, így ügyeletes orvosnál születtek. Ebben az esetben az ügyeletes orvosok vagy a szülés után, vagy kontrollvizsgálat alkalmával kaptak hálapénzt, ha kaptak.

Az általunk vizsgált esetek 60 százaléka (úgy, hogy az esetek 14%-áról nem volt egyértelmű információ) fogadott orvos mellett döntött, és ezekben az esetekben kivétel nélkül mindenki fizetett hálapénzt a szülésért. Az orvosfogadás – és ezzel együtt a hálapénz fizetése – többféle módon magyarázható a bejegyzések és hozzászólások alapján: egyrészt a biztonságérzet és a megfelelő, minőségi ellátás igényével. Sokan féltik saját és gyermekük életét, többen nyilatkoztak úgy, hogy a komplikáció elkerülése érdekében érdemes fizetni. Másrészt az orvos személye is biztonságot nyújthat a kismamának, megnyugtatóbb, ha olyan ember van ott vele, akivel már korábban találkozott, vagy jókat hallott róla. A kismamák közül többen vélekedtek úgy, hogy ha az orvos műszakján kívül vezeti le a szülést, akkor azt illik megfizetni. A bejegyzések szerint, ha valaki orvost választ magának, „az már önmagában ok a fizetésre, hiszen a fogadott orvos általában számít a pénzre, a páciensek pedig el sem tudják képzelni, hogy ne honorálják a választott orvos munkáját”, még akkor is, ha nem feltétlenül értenek egyet vele. Megjegyzendő, hogy a nők nemcsak hálapénz formájában fizettek a választott orvosnak, hanem a legtöbb esetben az orvos magánrendelésére is jártak a terhesgondozás során, ami mondhatni, feltétele annak, hogy valakinek fogadott orvosa legyen. Így a bejegyzések szerint nem volt kérdéses, hogy az állami kórházban történő szülés levezetését a páciens honorálja.

### Az elégedettség és a hálapénzfizetés között nem találtunk egyértelmű kapcsolatot.

Mindez persze nem azt jelenti, hogy hálapénz nélkül a kismamák az ügyeletes orvostól nem kapják meg a kellő figyelmet és ellátást, hiszen a vizsgált esetek között is találtunk ellenpéldát, amikor komplikációmentesen lezajlott a szülés, és elégedetten távoztak a kórházból a kismamák úgy, hogy senkinek nem fizettek semmit. Arra azonban lehet következtetni, hogy a várandós nők többsége nem bíz a társadalombiztosítás által nyújtott ellátás minőségében.

*A hálapénz összege a terhesgondozási vizit árának tízszerese*

A témával kapcsolatban lényeges kérdés, hogy mi határozza meg a hálapénz összegét. A vizsgálat alapján megállapítható, hogy ezt több minden befolyásolja, de leginkább meghatározó a páciens anyagi helyzete, másodsorban pedig a szokás vagy szabály (pl. a terhesgondozás során alkalmanként fizetett díj tízszerese). Az ár kialakulása mindenképpen fontos kérdés egy olyan piacon, ahol a szolgáltatásért nem lehet pénzt kérni, így az árakat sem lehet kihelyezni vagy nyilvánosságra hozni, ezáltal összehasonlítani. Voltak olyan esetek, amikor a páciens hiába tudta, hogy mennyit illik adni, mégsem engedhette meg magának anyagilag, és ilyenkor egy általa gondolt összeget fizetett.

*Egyre gyakrabban fizetnek a szülésznőknek is*

A megfigyelt esetek alapján megállapítható az is, hogy az elmúlt években egyre többen fogadtak az orvos mellett szülésznőt. Sőt, vannak olyan kismamák is, akik csak szülésznőt fogadtak. A bejegyzésekből kiderült, hogy a szülésznőnek adott hálapénz összege jóval alacsonyabb, mint az orvosnak adott hálapénz. Az 50 vizsgált esetből 13-an adtak pénzt a szülésznőnek is, ebből 9-en közöltek adatot az összegre vonatkozóan, ami 5000 és 45 000 forint között mozgott. Vagyis továbbra is az orvosok kapják a legnagyobb összegeket az egészségügyi dolgozók közül, annak ellenére, hogy előfordul, hogy – a beszámolók szerint – a szülésznők többet segítenek a szülés során.

*Kérdéses az ellátásra gyakorolt hatás*

Az elégedettség és a hálapénzfizetés között nem találtunk egyértelmű kapcsolatot. Voltak, akik nem fizettek hálapénzt, mégis elégedettek voltak az ellátással, míg ennek az ellenkezőjét is megfigyelhettük. Továbbá a szülés módja, valamint a hálapénz összefüggéséről kevés adat állt rendelkezésre ahhoz, hogy megbízható következtetéseket vonjunk le. A hálapénz és az ellátás minősége közötti összefüggések feltérképezése további vizsgálatokat igényelne, esetlegesen kérdőíves kvantitatív kutatás formájában.

*Limitációk*

Fontos megjegyezni, hogy a kutatásunk kvalitatív jellegű, a kiválasztott minta nem reprezentatív az országban szülő nőkre nézve. A bejegyzések, hozzászólások internetes fórumokról származnak, ami több okból is szelekciós torzításhoz vezethet. Egyrészt az internethasználat és internet-hozzáférés egyenlőtlensége miatt. Előfordulhat továbbá, hogy elsősorban azok a kismamák számolnak be tapasztalataikról, akik vagy nagyon pozitív vagy nagyon negatív tapasztalatokat szereztek, közülük is azok, akik hajlandóak



voltak nyilvánosan megosztani tapasztalataikat az interneten. Ezen limitációk figyelembevételével azonban úgy gondoljuk, hogy a szülészeti hálapénz témájában kutatásunk hiánypótló, és új evidenciákkal szolgál, mely további kutatásokat alapozhat meg.

### Konklúzió

Összességében elmondható, hogy a blogok, fórumok olvasása során azt tapasztaltuk, a várandós nők/kismamák sok információt osztanak meg egymással az online felületeken a kórházakkal, orvosokkal és a hálapénzzel kapcsolatban. Néhányan meglepő őszinteséggel írták le saját jó és rossz tapasztalataikat, amit vélhetően más körülmények között – például egy kérdőíves vizsgálat keretében – nem tettek volna meg, illetve nem tudtak volna részletezni.

A főbb eredményeket összefoglalva, az általunk vizsgált esetek több mint háromnegyedében számoltak be arról, hogy a kismama vagy családja fizetett hálapénzt a szülésért az orvosnak vagy más egészségügyi dolgozónak. A beszámolók szerint a szülésért fizetett összeg gyakran eléri vagy meg is haladja a 100 000 forintot. Az általunk vizsgált esetek többségében a család fogadott orvos mellett döntött, ekkor kivétel nélkül minden esetben fizettek hálapénzt. Az orvosválasztás és a hálapénzadás főbb motivációjaként egyrészt a biztonságérzet és a megfelelő, „minőségi” ellátás igényét jelölték meg, aminek legfontosabb tényezője az, hogy a választott orvos legyen jelen a szülésnél. A bejegyzések alapján a hálapénz iráni attitűd inkább mondható elfogadónak vagy közömbösnek, mint elítélőnek. Voltak, akik úgy vélekedtek, hogy az orvosok megérdemlik a hálapénzt, mások, bár elutasították, vagy nem tartották etikusnak a hálapénzt, mégis fizettek. Továbbá voltak, akik úgy mond „kényszerből” tették meg, mivel csak így lehettek biztosak abban, hogy az orvostól megkapják a kellő figyelmet. A beszámolók alapján az ellátással való elégedettség és a hálapénzfizetés között nem találtunk egyértelmű kapcsolatot. Voltak, akik nem fizettek hálapénzt, mégis elégedettek voltak az ellátással, míg ennek az ellenkezőjét is megfigyelhettük. Más minőségi paraméterek – pl. beavatkozások, a szülés módja stb. – és a hálapénz összefüggéséről kevés adat állt rendelkezésre ahhoz, hogy megbízható következtetéseket vonjunk le. A hálapénz és az ellátás minősége összefüggésének feltérképezése azonban kiemelten fontos lenne ahhoz, hogy informálódjunk a hálapénznek az ellátás minőségére gyakorolt esetleges pozitív vagy negatív hatásairól, amiről jelenleg nem állnak rendelkezésre evidenciák. Ehhez azonban további kvantitatív kutatások szükségesek.

## IRODALOMJEGYZÉK

- Arsenijevic J. – Pavlova M. – Groot W. (2014) : Shortcomings of Maternity Care in Serbia, BIRTH 41:1
- Baji P. – Pavlova M. – Gulácsi L. – Groot W. (2015): Does the Implementation of Official User Charges Help to Eradicate Informal Payments – Lessons to be Learnt from the Hungarian Experience. *Front Public Health*. 2015; 3: 181.
- Baji Petra – Gulácsi László (2010): Beteg Önrész – A lakosság fizetési hajlandósága az egészségügyi szolgáltatásokért [Patient payments – willingness of the Hungarian population to pay for health care services]. *Esély [Chance]*, 2010 (4): pp. 106-117. Online: [http://www.esely.org/kiadvanyok/2010\\_4/05baji.indd.pdf](http://www.esely.org/kiadvanyok/2010_4/05baji.indd.pdf), Letöltés ideje: 2017. január 30.
- Baji P. – Pavlova M. – Gulácsi L. – Farkas M. – Groot W. (2014): The link between past informal payments and willingness of the Hungarian population to pay formal fees for health care services: results from a contingent valuation study. *Eur J Health Econ* 15(8):853–67.10.1007/s10198-013-0531-y Online: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/23989982>, Letöltés ideje: 2017. január 30.
- Baji Petra – Gulácsi László (2012): A helyzet változatlan – egy reprezentatív kérdőíves felmérés eredményei a magyar lakosság hálapénz-fizetési szokásairól és a hálapénz megítéléséről [The situation has not changed – Results of a representative survey on the informal payments of the Hungarian population as well as their attitude towards these payments]. *Egészségügyi Gazdasági Szemle [Health Economics Review]*, 2012(4): pp. 30 – 41. Online: [http://www.weborvos.hu/adat/files/2012\\_december/egsz\\_4.pdf](http://www.weborvos.hu/adat/files/2012_december/egsz_4.pdf), Letöltés ideje: 2017. január 30.
- Baji P. – Pavlova M. – Gulácsi L. – Groot W. (2013) : Exploring consumers' attitudes towards informal patient payments using the combined method of cluster and multinomial regression analysis – the case of Hungary. *BMC Health Serv Res* (2013) 15(13):62.10.1186/1472-6963-13-62 Online: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3606140/>, Letöltés ideje: 2017. január 30.
- Bognár Géza – Gál Róbert Iván – Kornai János (1999): Hálapénz a Magyar Egészségügyben, TÁRKI, Budapest Online: <http://mek.oszk.hu/13700/13749/13749.pdf>, Letöltés ideje: 2017. január 30.
- Corbin J. – Strauss A. (2015): A kvalitatív kutatás alapjai, L'Harmattan, Budapest
- European Policy Brief (2013): The price of childbirth, out-of-pocket payments for maternity care in Central and Eastern Europe Online: [https://ec.europa.eu/research/social-sciences/pdf/policy\\_briefs/brief\\_asspro\\_maternity\\_care\\_in\\_cee\\_countries.pdf](https://ec.europa.eu/research/social-sciences/pdf/policy_briefs/brief_asspro_maternity_care_in_cee_countries.pdf) Letöltés ideje: 2017. január 30.
- Eurostat National minimum wages in the EU ,Monthly minimum wages in euro varied by 1 to 10 across the EU in January 2015 Online: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6652357/3-26022015-AP-EN.pdf>, Letöltés ideje: 2017. január 30.
- Gaal P. – Evetovits T. – McKee M. (2006): Informal payment for health care: evidence from Hungary. *Health Policy*, 77(1): pp. 86–102. Online: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/16140416>, Letöltés ideje: 2017. január 30.
- Gaal P. – McKee M.: Fee-for-service or donation? Hungarian perspectives on informal payment for health care. *Social Science and Medicine*. 2005 Apr;60(7): pp. 1445 – 57. Review.
- Kincses Gyula (2007): A hálapénzről – még mindig nem utoljára. *Egészségügyi Stratégiai Kutatóintézet* Online: [http://www.kincsesgyula.hu/dokumentumok/halapencikk\\_007\\_07.pdf](http://www.kincsesgyula.hu/dokumentumok/halapencikk_007_07.pdf), Letöltés ideje: 2017. január 30.
- Központi Statisztikai Hivatal (2015): Statisztikai Tükör Online: <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/stattukor/halapenz.pdf>, Letöltés ideje: 2017. január 30.
- Mahoney J. – Goertz G (2006): Mese két kultúráról: a kvantitatív és a kvalitatív kutatási módszerek összevetése Online: [http://www.iccr.hu/sites/default/files/mahoneygoertz\\_magyar.pdf](http://www.iccr.hu/sites/default/files/mahoneygoertz_magyar.pdf), Letöltés ideje: 2017. január 30.
- Mihályi Péter (2004): A hálapénzről – talán utoljára. *Egészségügyi Gazdasági Szemle* 42. évfolyam különszám, pp. 5–21.
- Solymosi Tamás (2005): Mai magyar egészségügy: helyzetelemzés és kibontakozás Védegylet, Budapest Online: <http://mek.oszk.hu/10000/10025/10025.pdf>, Letöltés ideje: 2017. január 30.
- Stepurko T. – Pavlova M. – Levenets O. – Gryga I. – Groot W. (2013): Informal patient payment in Kiev Ukraine, *Int J Health Plann Mgmt* 2013 (169-187) Online: [http://www.readcube.com/articles/10.1002/hpm.2155?r3\\_referer=wol&tracking\\_action=preview\\_click&show\\_checkout=1&purchase\\_referrer=onlinelibrary.wiley.com&purchase\\_site\\_license=LICENSE\\_DENIED\\_NO\\_CUSTOMER](http://www.readcube.com/articles/10.1002/hpm.2155?r3_referer=wol&tracking_action=preview_click&show_checkout=1&purchase_referrer=onlinelibrary.wiley.com&purchase_site_license=LICENSE_DENIED_NO_CUSTOMER), Letöltés ideje: 2017. január 30.
- Stepurko T. – Pavlova M. – Gryga I. – Groot W. (2010): Empirical studies on informal patient payments for health care services: a systematic and critical review of research methods and instruments, *BMC Health Services Research* 2010 Online: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2955014/>, Letöltés ideje: 2017. január 30.
- Szinapszis Kft. (2010): Orvosaink a hálapénzről. Online: [http://szinapszis.hu/kutatasi\\_eredmenyk/12/print](http://szinapszis.hu/kutatasi_eredmenyk/12/print), Letöltés ideje: 2017. január 30.
- TÁRKI – Image Factory (2007): Társadalmi Klíma Rióport, 2007. december Online: <http://www.tarki.hu/hu/news/2007/kitekint/20071220.html>, Letöltés ideje: 2017. január 30.

## BESZÁMOLÓ A MABISZ 2016. NOVEMBER 21-ÉN TARTOTT KONFERENCIÁJÁRÓL

Lencsés Katalin (Magyar Biztosítók Szövetsége), katalin.lencses@mabisz.hu

### ÖSSZEFOGLALÓ

A MABISZ 2016 novemberében tartotta VII. konferenciáját. Az idei rendezvény középpontjában a környezettudatosság, a fenntartható fejlődés és a klímaváltozás állt. Jelen beszámoló erről az eseményről ad összefoglalót.

### SUMMARY

The Association of Hungarian Insurance Companies (MABISZ) held its 7th conference in November 2016. This year the event focused on environmentalism, sustainable development and climate change. This article gives the summary of the conference.

**Kulcsszavak:** biztosítás, konferencia

**Keywords:** conference, insurance

**JEL:** G22

**DOI:** 10.18530/BK.2017.1.98

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2017.1.98>

A Magyar Biztosítók Szövetsége 2016. november 21-én tartotta VI. konferenciáját a Corinthia Hotel Budapestben. A biztosítási szektor legnagyobb konferenciája ismét kiváló alkalmat jelentett a biztosítók, a velük együttműködő vállalkozások, a szabályozói és felügyeleti döntéshozók képviselői számára a magas szintű szakmai eszmecsere.

A konferenciát a MABISZ főtitkára, **Molnos Dániel** nyitotta meg röviden megelőlegezve a nap előadásait.

Az első előadó **Hornung Ágnes**, a Nemzetgazdasági Minisztérium pénzügyekért felelős államtitkára volt, aki előadásában összefoglalta az elmúlt egy év fontosabb gazdasági fejleményeit. A gazdasági növekedés mértéke és szerkezete egyaránt megnyugtató módon alakult, a foglalkoztatottság rekordsebességgel emelkedett. További ösztönző megoldások is kilátásban vannak, melyeknek része a minimálbérek emelése, illetve a további járulékcsoökkentés. A GDP-arányos államadósság is csökkenő pályán van, így indokolt az optimista előretételezés.

A pénzügyi válság a biztosítókat is érintette, a gazdasági visszaesés ebben a szektorban is megmutatkozott. 2015-től azonban ismét növekedés tapasztalható, ami a biztosítások gazdaságban betöltött pozitív szerepe miatt is fontos fejlemény.

A jogszabályi környezetre áttérve az előadó elmondta, hogy az aktuális Bit. módosítások az ügyfél-tájékoztatás garanciális szabályaira és az etikus életbiztosítási koncepció elemeire irányultak. Egyes elemek már 2016-ban életbe léptek, míg több rendelkezés 2017-től lesz hatályos. Az államtitkár a kormány és a biztosítási szektor közös feladatákként azonosította az öngondoskodás ösztönzését, mivel a lakosság nagyobb része még mindig nem eléggé tudatosan kezeli a pénzügyeit. Szó esett végül a következő év feladatáról is, ami az új, európai uniós biztosítási értékesítési irányelv (IDD) implementálása.

A konferencia második előadója **Szabó Zsolt**, a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium fejlesztés- és klímapolitikáért, valamint kiemelt közszolgáltatásokért felelős államtitkára volt. Előadását azzal a felütéssel kezdte, hogy habár általános tendenciaként figyelhető meg a hőmérséklet növekedése és az időjárási szélsőségek gyakoribbá válása, a klímaváltozásról a vélemények még mindig eltérőek. Ugyanakkor jobb előre felkészülni, és erre szolgál a párizsi megállapodás, amely konkrét kibocsátáscsökkentési célokat állított fel. Az Európai Unió belül célként került meghatározásra az üvegházhatású gáz 40 százalékos csökkentése, a megújuló energia részarányának 27 százalékra növelése, valamint az indikatív 27 százalékos energiahatékonysági célszám elérése.

Magyarország valamennyi említett vonatkozásban időarányosan jól áll. A második Nemzeti Éghajlatváltozási Stratégiát benyújtották az Országgyűlés elé, és készül a cselekvési terv is. A kormány célja, hogy a klímaszabályozásban gazdaságilag is érdekeltté tegye az érintett szereplőket. Az elkövetkező időszakban a téma egyre inkább fogja érinteni a biztosítási területet is. A felmerülő kérdések és problémák közös kezelését segítő a minisztérium szakemberei országos hálózatban állnak rendelkezésre.

A kávészünetet követően a konferencia **Windisch László** MNB alelnök előadásával folytatódott. 2013 óta az MNB égisze alatt a felügyelési tevékenység egyfajta paradigmaváltáson ment át, melynek része a piacokon a „fair” szemlélet erősítése, a szigorú, de konzultatív felügyeleti magatartás, az előretekintő megközelítés és a digitalizációs fordulat. Ez utóbbi területen az egyik legnagyobb lépést a 2018-tól bevezetésre kerülő elektronikus kapcsolattartás fogja jelenteni.

2016-ra előzetesen a biztosítók a növekedés lehetőségét a nyugdíj-, lakás- és gépjármű-biztosításokban, valamint a kkv-szektorban látták. Fő kihívásnak pedig a Szolvencia II-es feladatokat, az alacsony hozamkörülményt, a digitalizációt és az etikus koncepciót gondolták. A növekedési remények közül egyedül a kkv-szektorral kapcsolatos várakozások nem teljesültek. Az évközi adatok alapján úgy látszik, hogy a biztosítók jó évet zárhatnak a díjbevétel, a nyereség és a tőke növekedésének vonatkozásában egyaránt. Folytatódik a díjnövekedés trendje, 2016 első félévében 3,5 százalékos volt a növekedés az előző év azonos időszakához képest, az előrejelzések szerint pedig a szektor 2018-ra elérheti a 900 Mrd Ft-os díjbevételt. A jövedelmezőségi adatok szintén pozitív képet mutatnak a 2015 előtti évekhez képest, a jövőben ugyanakkor kihívást jelent az alacsony hozamkörnyezet és az etikus koncepció átmeneti hatása. A szektor tőkehelyzete stabil, a tőkefeltöltöttség 200 százalék fölött van.

A szakma egyik sikertörténete a nyugdíjbiztosítás, melynek aránya már 13 százalék a rendszeres díjas termékek körében. A termékcsoportot a hosszú tartam, magas átlagdíj és a kiváló megmaradás jellemzi. A nem-életbiztosítások vonatkozásában a kgfb és a lakossági vagyonbiztosítások nőttek az elmúlt időszakban (22,7, ill. 7,7%-kal), míg a vállalati vagyonbiztosítások csökkentek (2,7%). Pozitív fejlemény, hogy a kgfb termék esetében végre 100 százalék alatt van a kombinált mutató, amivel a termékcsoport kikerült a magas kockázatú körből. A rendszer költséghatékonyan működik, és továbbra is élénk verseny várható. Az előadó szerint a jövőben az okos, szegmentáción alapuló árazás kerül előtérbe.

## A szakma egyik sikertörténete a nyugdíjbiztosítás.

A Szolvencia II kapcsán elhangzott, hogy a hazai szabályozás európai összehasonlításban is sikeres, az EIOPA felé teljesített SII adatszolgáltatás 100 százalékos lefedettségű, és jelentős validációs hiba nélkül teljesült. A biztosítók háromnegyedének tőkefeltöltöttsége 150 százalék fölött van, fele 200, két biztosító pedig 300 százalék fölött. A következő időszak kihívása ugyanakkor, hogy a tartósan alacsony hozamkörnyezet piaci sokk esetén akár a hagyományos portfóliókat is veszélyeztetheti.

A konferencia vezető témájához kapcsolódóan a hallgatók azt is megtudták, hogy jelentős tétel a katasztrófakockázat szavatolótőke-szükséglete, ami a teljes nem-élet szavatolótőke-szükséglet 35 százalékát teszi ki. A klímaváltozás mindenkit érint, egyaránt jelent fizikai, átállási és felelősségi kockázatot.

Az előadás kitért az etikus koncepcióra is, amely az életbiztosítások termékfejlesztését célozza terelni. A koncepció elemei az átláthatóság növelése, a fair ár-érték arány biztosítása, szigorú befektetési szabályok és a félreértékesítések csökkentése. A szabályozás által elvárt csökkenő

TKM értékektől az MNB azt várja, hogy csökken a törlések aránya, ami javítja a termékek profittermelő képességét, akár csökkenő értékesítés mellett is. Kiemelésre került, hogy a legrosszabb gyakorlatnak a Felügyelet a többi piaci szereplő állományának a „kannibalizálását” tartja. Végül szó esett a fogyasztóbarát szolgáltató koncepcióról is, melynek kapcsán az MNB fontolóra vette egy védjegyrendszer bevezetését is.

A nap első felének programját a MABISZ elnökének előadása zárta. Pandurics Anett szintén a piac 2016 első félévének az összefoglalásával kezdte. Folytatódott a 2013-ban elindult trend, és a biztosítási piac ebben az időszakban 5,4 százalékkal növekedett, a növekedés mindkét ágat érintette. Az előző előadást kiegészítve arra is rámutatott, hogy a kgfb-piac még mindig nem érte el a válság előtti díjszintet. Az életbiztosítások vonatkozásában kiemelte, hogy a folyamatos díjas életbiztosítási bevétel örvendetes módon 4,2 százalékkal nőtt. A termékcsoponton belül megkerülhetetlen a nyugdíjbiztosítások előremutató és pozitív szerepe, ezt igyekezett megerősíteni a MABISZ által lebonyolított nyugdíjbiztosítási kampány is.

Ez az előadás is kitért az etikus életbiztosítási koncepcióra, részletesebben is megvilágítva annak hátterét, hogy miért volt szükség az életbiztosítások új szabályaira. A befektetési termékek több szempontból is egyedi sajátossággal bíró termékeknek tekinthetők. A biztosítás szempontjából különösen kiemelt jelentőségű, hogy nem jellemző a független bevásárlás, meghatározó a tanácsadás és bizalom jelentősége az ügyfélkapcsolatban. Többek között ezért is indokolt a szabályozás egységesítése mind a szolgáltatók, mind pedig a csatornák vonatkozásában. Erre hazai válasz az etikus életbiztosítási koncepció, melyről az előző előadó részletekbe menően is tájékoztatott, a kapcsolódó európai fejleményeket pedig az IDD irányelv és a PRIIPs rendelet jelentik. Mindkét esetben fókuszban vannak a befektetési termékek, ezen belül is az értékesítési folyamat szabályozása és az ügyfél-tájékoztatás megerősítése, illetve egyszerűsítése. Ez utóbbit érintően két, rövid standard ügyféldokumentum is alkalmazásra kerül 2018-tól, az életbiztosítások esetében a KID (Key Information Document), a nem-életbiztosításoknál pedig a PID (Product Information Document).

## A káresek szaporodása várható, ami elkerülhetlenné teszi a kockázatkezelés új alapokra helyezését.

A konferencia vezető témájára áttérve az előadó elmondta, hogy a természeti kockázatokkal kapcsolatos kockázatmenedzsment a biztosítási szektor alapvető feladata és kompetenciája, így nem meglepő, hogy a biztosítási szektor a kezdetektől aktív résztvevő a klímaváltozás hatásainak modellezésében és a megoldási lehetőségek feltárásában is. Az előadás ezt az állítást több ténnyel és adattal is alátámasztotta, külön kitérve a klímaváltozás várható hatásaira a magyar biztosítási piacon. Ezek a hatások komoly kihívások elé állíthatják a hazai biztosítókat, elsősorban a vagyonbiztosítások (ezen belül kiemelten a lakásbiztosítások), a mezőgazdasági biztosítások, illetve egyes szakmai felelősségbiztosítások kapcsán. Ezekben a területeken a káresek szaporodása várható, ami elkerülhetlenné teszi a kockázatkezelés új alapokra helyezését.

A délutáni szekció első vendégeladója **Thomas Hlatky**, az osztrák GRAWE Biztosító viszontbiztosítási vezetője volt, aki a természeti katasztrófákról, illetve azok kockázatkezeléséről beszélt a változó klímakörnyezetben. Megtudhattuk, hogy az európai megoldások jelentős különbségeket mutatnak, de abban mindegyik közös, hogy a biztosíthatóság alapelveire épülnek. Négy országcsoporthoz konkrét rendszerét is bemutatta az előadó. Ezen a piacon fordított arányosság áll fent a kereslet és a kínálat között. Az önkéntességen alapuló biztosítási piac nem tud megfelelő fedezetet ajánlani a magas kockázatot képviselő területek számára. A díjak és a fedezetek egyaránt magas volatilitást mutatnak, jelen vannak továbbá a biztosítási fedezet elterjedése szempontjából kontraproduktívnak tekinthető megoldások is (pl. állami alapok). Az előadó a fentiek illusztrálására konkrét adatokat is bemutatott. Ebben az előadásban is megerősítésre került, hogy a biztosítók szerepe szükségszerűen növekszik a klímaváltozások nyomán a kockázatátvártás, kockázatértékelés és prevenció feladatok kapcsán egyaránt. Nem könnyíti meg a helyzet átfogó kezelését ugyanakkor az, hogy a biztosítási fedezetek eltérőek az egyes európai országokban, mások a feltételek, más a biztosítási esemény definíciója, és eltérő a kárrendezés menete. A jövőbe mutató megoldások kapcsán megkerülhetetlen az Európai Bizottság szerepe, annak ösztönzése, hogy megfelelő nemzeti stratégiák és rendszerek legyenek a természeti katasztrófák kezelésére, melyeknek alapját képezhetik a már meglévő megoldások és jó gyakorlatok.

A következő előadás egy kutatás eredményét foglalta össze, amelyet a Századvég Alapítvány készített 1000 fős országos mintán. **Hídvégi Áron** közvélemény- és piackutatási igazgató ennek alapján azt mutatta be, hogy mit gondolunk a klímaváltozásról. Ebben a vonatkozásban úgy tűnik, megvan a lakossági tudatosság, mivel csak 2 százalék véli úgy, hogy a klímaváltozás problémája egyáltalán nem aggasztó, és a többség már most, de maximum 10 éves távlatban érzékelhetőnek látja ennek hatásait. A megkérdezettek 22 százaléka hisz abban, hogy a klímaváltozás megállítható és visszafordítható, míg 53 százalék szerint megállítható ugyan, de már nem visszafordítható. A klímaváltozás elleni küzdelemben a 46 százalékot képviselő relatív többség az államnak szán vezető szerepet, 27 százalék szerint ezt a vállalatoknak kell vállalniuk, míg 18 százalék szerint a lakosoknak. A válaszadók mindössze 8 százaléka gondolja úgy, hogy mindenkinek szerepet kell vállalnia ebben a küzdelemben. A minta túlnyomó többsége úgy gondolja, hogy ő személy szerint hozzájárul valamiképpen a klímaváltozás megelőzéséhez. Az is kiderült továbbá a felmérésből, hogy a lakosság a biztosítások szerepét is fontosnak látja a természeti károk kezelésénél, bár az adatok nem éppen ezt támasztják alá, ugyanis a viharkárok kivételével a többség nem rendelkezik biztosítással a megnevezett természeti káreseményekre.

A konferencia első kerekasztal-beszélgetése a klímaváltozás biztosítási piacokra gyakorolt hatását járta körbe. A kerekasztal-beszélgetés résztvevői voltak: **Bérczi László** tűzoltó dandártábornok, BM Országos Katasztrófavédelmi Főigazgatóság; **Ilics László** vezérigazgató-helyettes, Generali Biztosító; **Szalai Péter** ügyvezető, PEND Consulting; **Vereczki András** Lakossági nem-életbiztosítási és Kárrendezési vezető; moderátor: **Bárczay András** szakértő, Allianz Hungária Biztosító.

Indításként elhangzott, hogy az éghajlatváltozás miatt már látható jelei vannak a klímaváltozásnak, ami a biztosítások vonatkozásában is érezteti hatását. Az elmúlt években a kárkép is mutatja, hogy a heves viharok, az átlaghőmérséklet emelkedése, a csapadékviszonyok változása másfélszeresére növelte a kárgyakoriságot, és éves szinten akár 30 milliárd forinttal is csökkenhet a profitszint a károkon keresztül.

## A kockázatokra egyrészt kihívásként, másrészt lehetőségként kell tekintenie a szakmának.

A biztosítók egyik legfontosabb feladata, hogy pontosan felmérjék, milyen típusú károk várhatók, és a kockázatokat milyen termékekkel lehet fedezni. A kockázatok árazásához a megfelelő információs rendszerek működtetése elengedhetetlen. A biztosítók tapasztalata szerint nem a károk mértéke, hanem az intenzitása változott meg. A fogyasztói igényeknek megfelelő gyors és hatékony kárrendezés jogos elvárás a biztosítók felé. A biztosítók egyik legfontosabb feladata, hogy pontosan felmérjék, milyen típusú károk várhatók, és a kockázatokat milyen termékekkel lehet fedezni. A kockázatok árazásához a megfelelő információs rendszerek működtetése elengedhetetlen. A biztosítók tapasztalata szerint nem a károk mértéke, hanem az intenzitása változott meg. A fogyasztói igényeknek megfelelő gyors és hatékony kárrendezés jogos elvárás a biztosítók felé. A kockázatokra egyrészt kihívásként, másrészt lehetőségként kell tekintenie a szakmának, és ezekre alaposan fel kell készülni. De nem kevésbé fontos a kármegelőzés, a kockázatcsökkentés sem, melyhez szükséges a lakosság edukációja is, a környezettudatosság, a megfelelő ismeretek elsajátítása a környezeti károk elleni védekezéshez.

Az Országos Katasztrófavédelmi Főigazgatóság az elmúlt években aktív kommunikációt folytatott a károk megelőzése terén, kiemelten a tüzesetek, műszaki mentések vonatkozásában. Fel kell készülni olyan természeti eseményekre is, amelyek eddig nem voltak, mint például a ciklon. 2015-ben az ónos eső miatt mintegy 1000 riasztás történt, Dobogóköt nem lehetett megközelíteni, sorra dőltek ki a fák. A tűzoltóságok felszereltségét, eszközeit is ezekhez a feladatokhoz igazítják, amihez a finanszírozási források a kormány részéről és EU-támogatásból is biztosítottak. 2012 óta új felállásban működik a katasztrófavédelem, elvégezték a települések kockázati besorolását 1-3 szintre bontva, elindították a monitoring lakosságriasztó rendszert is.

A biztosítók képviselői úgy vélték a beszélgetés során, hogy az egyes biztosítási üzletágakat a klímaváltozással járó kockázatok eltérően érintik, ezért egyedi, részletes kockázatfelbontást kell végezni, de tudományos előrebecslések is segíthetik a biztosítók kockázatvállalását. Nagyon fontos az ajánlatok befogadásához, hogy a kockázatvállalók megfelelő műszaki, technikai ismeretekkel rendelkezzenek.

A tapasztalatok azt mutatják, hogy a klímaváltozással összefüggésben felgyorsult a technológia fejlődése is, ami a biztosításokra is hatással van. Például a biogázzal működő erőművek esetében eltérhet a géptörés-biztosítás a más technológiával működő erőművek gépbiztosításaihoz képest.

A kerekasztal-beszélgetés résztvevői külön kiemelték a klímaváltozás hatását a lakásbiztosításokra nézve. Nemzetközi példák vannak arra, hogy a szektor érintettségét hogyan lehet

vizsgálni, ilyen kutatásokat, felméréseket végeztek Floridában, Németországban, Angliában. Magyarországon a lakásállomány korszerűsítése főként az energetikai/szigetelési feladatok teljesítését jelenti. Mindenképpen az épületek szél- és vízellenálló képességének növekedésére kell törekedni. A lakosság saját erőből történő beruházásai, az állami szerepvállalás mellett a biztosítóknak is van feladatuk. A konferencia napján jelent meg a tervezői-kivitelezői felelősségbiztosításról szóló rendelet, melyben az előírtaknak megfelelő termékeket a biztosítóknak kell a tervezők, kivitelezők rendelkezésére bocsátani.

A biztosítás a kockázatkezelés egyik eszköze, de a lakosság szemében a biztosítás a „szorongásokat” is csökkenti. Ezt nem szabad figyelmen kívül hagyni, amikor a termékeket értékesítik a biztosítók. Az ügyfélkapcsolatok erősítése, a valós asszisztencia, azaz az ügyfél mellett állni, amikor kár éri őt – minden biztosítónál kiemelt célkitűzés. A kerekasztal-beszélgetés végén a résztvevők elmondták, hogy a biztosítási szektor a változásokkal együtt is meg tud felelni a kihívásoknak. Kiemelten fontos továbbá a közös gondolkodás a jogalkotóval, az együttműködés az állami döntéshozók és a biztosítók között, amihez a szakma minden tapasztalatával hozzá kíván járulni.

Rövid kávészünetet követően a konferencia a biztosítás jövőjével folytatódott. **Kerekes Antal**, a PricewaterhouseCoopers Magyarország partnere abba nyújtott betekintést, hogy milyen változásokat hoz a technikai forradalom a biztosítók életében. A biztosítók hagyományos üzleti modelljét a globális trendek befolyásolják (társadalmi és technológiai változások, szabályozás, klímakörnyezet stb.). Ennek következtében alapvető kérdéseket kell újragondolniuk a biztosítóknak: kinek, mit és hogyan fog fenntartható módon szolgáltatni az iparág.

A „kinek” kérdésre a válasz, hogy már nem ugyanazokat az ügyfeleket kell kiszolgálni, mint 100 éve. 2020 után várhatóan már az ún. digitális bennszülöttek fogják dominálni a keresleti piacot, így a globális fogyasztói trendek (internet és mobilhasználat) nem kerülnek el Magyarországot sem. Kulcsfeladat tehát a fogyasztó jobb megismerése, annál is inkább, mivel a fogyasztók tudatosabbá váltak, és alternatív módon veszik igénybe a biztosítási szolgáltatásokat is. Fogyasztói közösségek jönnek létre, amelyek tömeges terméket vesznek, a biztosító mint közösség-szervező háttérbe szorul.

A „mit” kérdésre választ keresve az került kiemelésre, hogy a biztosítási piacot felforgató folyamatok egyben lehetőséget teremtenek új biztosítási szolgáltatások kialakítására. A tulajdonhoz való viszony megváltozása, a megosztáson alapuló modellek (shared economy) új kockázatokat és üzleti modelleket eredményeznek, ami szintén új kihívás a biztosítók irányában. Tovább folytatva a sort, a technológiai robbanás eddig elképzelhetetlen üzleti és teljesen új felelősségi modelleket teremt. Elég, ha csak a Big Data analitikára vagy az okos hálózatokra gondolunk. Az egészségbiztosítási piac növekedését a demográfiai változások, az állami egészségügyi rendszerek problémái és az egészségtudatosság fogják hajtani. Az élet- és nyugdíjbiztosítások tekintetében pedig az új technológiák az átláthatóság növelését és az elosztási csatornák hatékonyságát befolyásolják.

A „hogyan” kérdés megválaszolásához a teljes működés mentén hatékonyságjavulásra van szükség, amiben kulcsszerepet kap az új technológiák kihasználása (digitális eszközök, adatelemzés stb.). Számos biztosító indított már kezdeményezéseket abból a célból, hogy felvegyék a kesztyűt a digitális versenyben. Sok azonban még a teendő, meg kell találni az inkumbensek útját, hogyan akarnak viszonyulni a biztosítók az új belépőkhöz és akár digitális belső versenytársaikhoz.

És végül a fenntarthatóság mint alapvető ügyfélelvárás került kihangsúlyozásra, aminek meg kell tudni felelni mind a belső működés, mind pedig a piaci szerepvállalás tekintetében.

A konferencia hátralévő részében először a Századvég egy másik kutatásával ismerkedhettek meg a konferencia résztvevői. **Hídvégi Áron** a lakosság hosszú távú megtakarítási attitűdjéről tartott ismertetést. A megkérdezettek 45 százaléka saját bevallása szerint egyáltalán nem takarít meg, 30 százaléka csak esetenként, míg 22 százaléka számolt be rendszeres megtakarításról. A megtakarítások jellemző módon véstartalékként szolgálnak (45%), és csak 6 százaléka válaszolta, hogy nyugdíjcéllra tesz félre. A megtakarítások zömét 5 évnél rövidebb távra szánják, ennél hosszabb időtartamról csak a megkérdezettek 34 százaléka számolt be. A többség (66%) még mindig az államtól várja a nyugdíjkorlat ellátást annak ellenére, hogy szintén a többség nem igazán tartja hosszú távon fenntarthatónak a jelenleg működő állami nyugdíjas rendszert. A nyugdíjbiztosítás fogalmát az emberek jórészt nem tudják megfelelő módon definiálni. A megkérdezettek ugyanakkor csak mintegy fele-fele arányban tartják problémának, hogy ezeknél a termékeknél csak a nyugdíjkorhatár elérése után lehet hozzáférni a megtakarításhoz. Komoly ellentmondást feszeget a következő két kérdésre adott válasz. Eszerint a meghatározó többség havi 300 ezer forintnál többet tart szükségesnek a jelenlegi életszínvonal fenntartásához, rendszeres járadékfizetéssel, ugyanakkor mindössze 24 százaléka lenne hajlandó havi 20 ezer forintnál többet kifizetni nyugdíjbiztosításra.

A rendezvény utolsó programja egy kerekasztal-beszélgetés volt, mely az etikus életbiztosítási koncepció és digitalizáció kérdését vitatta meg. (Résztevők: **Garamvölgyi Zoltán** ügyvezető igazgató helyettes, GROUPAMA Biztosító, **Juhos András** igazgatósági tag, UNIQA Biztosító, **Kozek András** vezérigazgató-helyettes, Allianz Hungária Biztosító, **Nagy Koppány** igazgató, Magyar Nemzeti Bank. Moderátor: **Bartók János** igazgatósági tag, ERGO Biztosítási Csoport.)

A beszélgetés azzal indult, hogy a fenntarthatóság kérdésének boncolgatásakor nem lehet megkerülni a biztosítás értékesítésének a kérdését. Az MNB képviselője azt hangsúlyozta, hogy a hosszú távú fenntarthatóság az ügyféligény-alapú értékesítést követeli meg, ezt irányozza az etikus életbiztosítási koncepció is, melynek középpontjában a szerződések megmaradása áll. Amennyiben nő a portfólió élettartama, az hosszú távon növeli a díjbevételt, és stabilizál még az átmenetileg visszaeső profitabilitás mellett is, és egyben biztosítja a költséghatékonyabb működést. A változás az alacsony hozamkörnyezetben gazdasági szükségszerűség, és nem önmagáért való szabályozói törekvésről van szó. A nyugdíjbiztosításoknak például ki kell kerülniük az általános megítélés alól, ami ezeket a termékeket a drágasággal azonosítja a többi

nyugdíjtermékkel szemben. A jutalékmodellek kapcsán felmerülhet az a lehetőség is, hogy másnak kellene kezelnie az állományt, mint aki megszerzi, mivel mindkét tevékenység másfajta készség meglétét igényli.

A biztosítói oldal hangsúlyozta, hogy a piac már eddig is sokat tett azért, hogy jó ár-érték arányú termékek kerüljenek a piacra. Aki a korábban vásárolt termékét hosszú távon megtartotta, nem járt rosszul, a probléma inkább az volt, hogy az átlagos megtartás nem érte el a 7 évet. Ennek okait érdemes vizsgálni, de az állékonyság javításában sokat segíthet a nyugdíjbiztosításokra nyújtott adókedvezmény is, az első tapasztalatok pozitívak. A szabályozónak ugyanakkor arra is figyelnie kell, hogy a közvetítők ne tűnjenek el a piacról, mivel a személyes eladás szerepe továbbra sem lesz megkerülhető a megtakarítási termékeknél. A bevezetett TKM maximumok önmagukban is jutalékkorlátozást jelentenek, ami komoly kihívást jelent a hagyományos csatornák számára. Az alacsony hozamkörnyezet miatt amúgy is elvárt, hogy nőjön a piac versenyképessége. Hosszú távú választóvonal, hogy mely befektetési eszközök maradnak meg a piacon. Fontos, hogy a biztosítási termékek a palettán maradjanak. Ez a kényszer rövid távon ugyan kihívást jelent, hosszú távon azonban segíti a szakma reputációjának a javítását. Az MNB korábbi felvetésével vitatkozva az is elhangzott, hogy nem szükséges az állományt mással működtetni, a biztosítói tapasztalat ugyanis az, hogy a jól felkészült értékesítő mindkét feladatot el tudja látni.

## Hosszú távú választóvonal, hogy mely befektetési eszközök maradnak meg a piacon.

A digitalizáció témakörére áttérve azt vitatták meg a résztvevők, hogy kinek mi jut először eszébe erről a szóról a biztosítási piac vonatkozásában. Manapság amint adathoz jut egy biztosító, az azonnal bekerül az online rendszerbe, ami a költséghatékonyság elérésében is sokat segít. Sok helyen a honlapok átalakítják az értékesítést, az életbiztosítások vonatkozásában azonban ez a folyamat sokkal lassabban fog végbemenni. Itt a személyes eladás szerepe még sokáig fenn fog maradni. A digitalizációból fakadó papírmertesség szintén szerepet játszik a költséghatékonyabb működésben, és egyben segítséget jelenthet a közvetítő számára is. Továbbá és nem utolsósorban a digitalizáció élményt is nyújt, melyet érdemes kihasználni. Segít abban, hogy a biztosító ügyfélre szabott ajánlattal jelenjen meg, a honlapok megfelelő marketingjének a költsége összemérhető a közvetítői javadalmazással.

A kép árnyalása érdekében felvetődött az is, nem biztos, hogy minden értékesítés elmegy a digitális megoldások irányában. Példaként az oktatás merült fel, ahol a közös szociális tér meglétének igénye felülírja az online megoldások hatékonyságát.

A közös gondolkodást provokáló levettettek egy kisfilmet a Lemonade alkalmazásról. Az a korosztály, amelyik ezt használja, már másképpen gondolkodik, másfajta kommunikációt és kezelést igényel. Valóban, egyre értékesebb számukra a közösségi, digitális kommunikáció, ugyanakkor ennek a generációnak az időtávja is egyre rövidebb, egyre nehezebb számukra a hosszú távú döntések meghozatala, miközben ezen döntések nagy fontossággal bírnak. Valódi

kihívást jelent, hogyan tudják ezt a feladatot az életbiztosítók megoldani.

A téma kapcsán megkerülhetetlenül szó esett a különböző alkalmazásokról (appok). Ezeknek lehet szerepük akár a nyugdíjbiztosítások vonatkozásában is, ugyanakkor inkább a kárrendezésnél kerülnek képbe, és nem a szerződéskötéseknél. Az alkalmazások a pörgős környezetben inkább a figyelmet tudják megragadni, és segítenek az első lépés megtételekor. Van tehát szerepük az online megoldásoknak az igényfelkeltésben és tudatosításban.

Összegzésként végül elhangzott a moderátor részéről, hogy a mit és hogyan kérdésre születnek válaszok, arra azonban még nem, hogy miért teszik a piaci szereplők azt, amit tesznek. Jó lenne megfordítani a sorrendet, és a miért kérdésre is megtalálni a jó válaszokat.

Az eseményt a MABISZ főtárgya, **Molnos Dániel** zárta, kifejezve reményét, hogy a résztvevők számára tartalmas és gazdag programot kínált a nap, és egyben rögzítette annak fontosságát, hogy a biztosítók, a döntéshozók, illetve a felügyeleti szervek képviselői a jövőben is folytatják a konstruktív együttgondolkodást a hazai biztosítási piac és az ügyfelek érdekében.

Az érdeklődők az előadások anyagait a MABISZ konferencia honlapján megtalálják: <http://mabiszkonferencia.hu/>

## MÚLTUNK EMLÉKEI ROVAT

### A GAZDÁK BIZTOSÍTÓ SZÖVETKEZETÉNEK SZÉKHÁZA

(Szerzők: Horváth Gyula – Tamás Gábor)

Sorozatunkban most egy épületet mutatunk be, amelynek az adja a különlegességét, hogy felépítése óta folyamatosan biztosítói székházként szolgált, és ma is ez a funkciója. Az Üllői út 1. sz. alatt található épületről van szó (l. a mellékelt képet).

A ház 1913. december 6-án készült el, mint arról a korabeli sajtó is beszámolt, és erről tanúskodik az épület megújítása során az ún. zárókőben talált dokumentum is, melyben a Gazdák Biztosító Szövetkezetének vezetői kérik Istent, hogy áldja meg a falak között végzett munkát, „...s óvja meg...minden megpróbáltatástól e háznak minden lakóját.” Nem véletlen ez a kettős áldáskérés, hiszen a ház nemcsak irodáknak, hanem lakásoknak és egyéb funkcióknak is helyett adott, ahogy a későbbiekben látni fogjuk.

#### A Gazdák Biztosító Szövetkezete

A Gazdák Biztosító Szövetkezetét 1899-ben hozták létre, alapszabályát 1900. április 28-án fogadták el, tényleges működését is ebben az évben kezdte. Alapítása az agrárius mozgalomhoz kötődik, az Országos Magyar Gazdasági Egyesület (OMGE) és a magyar állam politikai és anyagi támogatását is élvezte. Az OMGE több fontos tagja is részt vett az alapításban, így gr. Károlyi Sándor, a magyar szövetkezeti mozgalom atyja, gr. Zselénszky Róbert, az OMGE alelnöke és az Gazdák alapító elnöke, aki 40 évig töltötte be az utóbbi szerepet, vagy Rubinek Gyula, ekkor az Egyesület titkára. A felügyelő bizottságot pedig az OMGE igazgatója, Forster Gyula irányította. Az alapító igazgatóságban a vezető magyar arisztokrata családok neveit is látjuk (Széchenyi, Csáky, Eszterházy, Pallavicini, Teleki). Az igazgatóság 16 tagja közül egy herceget, egy örgrófot, öt grófit és egy bárót találunk. A magyar állam mint alapító az alaptőke 25 százalékát birtokolta. Később ez a részesedés tovább nőtt, az állami tulajdon aránya az államosítás előtt elérte a 71 százalékot. Az államot – mai szemmel érdekes módon – kezdetben nem minisztériumi bürokraták, hanem országgyűlési tagok képviselték.

A cég szakmai irányítását Altenburger Gyula (élet) és Nérei Ödön (nem-élet) látta el. Ez a sajtós kettős irányítási rendszer egészen az első világháborúig fennmaradt.

A szövetkezet sikeres működése révén 1912-re kinőtte az akkor Baross u. 10. szám alatti székházát, ezért új építését határozták el.

#### A ház

A ház építése 1912. július 5-én kezdődött. A tervezéssel dr. Hüttl Dezső építész (1870 – 1946) bízták meg. Hüttl a korszak jelentős építésze volt, Hauszmann Alajos<sup>1</sup> veje, tanítványa, majd utódja a műegytemen. Egyetemi tanári kinevezését éppen az építkezés alatt kapta meg. Nevéhez



Forrás: Fortepan / Budapest Főváros Levéltára. Levéltári jelzet: HU\_BFL\_XV\_19\_c\_11.

sok ismert épület fűződik, például a piaristák székháza vagy a Péterfy Sándor kórház. A későbbiekben megkapta a két világháború közötti legmagasabb tudományos-művészeti kitüntetést, a Corvin-láncot, és egy ideig a Műegytem rektora is volt.

A kivitelezést a Führer és Deutsch cég végezte.

Az alapozás közben kiderült, hogy mintegy 8 méterrel a járdaszint alatt kavicsos, forrásvizet tartalmazó réteg található, amelyet csak hosszadalmas szivattyúzással lehetett szárassá tenni. Ennek ellenére a palota 17 hónap alatt elkészült.

A klasszicizáló stílusú öteemeletes épületbe két bejáraton át, a Ráday utca és az Üllői út felől lehetett bejutni, ebből az Üllői úti volt a reprezentatív kialakítású főbejárat. Innen az épület máig élő hivatalos címe, amely megmaradt, bár használói általában „Kálvin téri ház”-ként hivatkoztak rá, és főbejárata ma már a térre nyílik.

A lépcsőházakba, a közlekedő helyiségekbe és az udvarba is díszes burkolat került, a falakat márvány és csempe borította. A lépcsőházak ablakfestései és kovácsoltvas korlátai palota-jellegűvé tették az épületet. A házban két lift és egy páternoszter működött. Az eredeti liftek közül egy Haverland típusú felvonó ma is működik, immár több mint 103 éve.

A biztosító irodáit a IV. és V. emeleten alakították ki, ebből a IV. emeleten székelt az igazgatóság, reprezentatívan kialakított, stukkómennyezetű szobákban. Az V. emeleten

a könyvelés, a főpénztár, a szervezés, a tűzbiztosítási osztály és a budapesti és központi vezérképviselőség irodái voltak.

Az I-III. emeleteken 4-4 bérlakást alakítottak ki.

A földszinten boltok és a házmesteri és hivataloszlakai lakások voltak.

Ami mai szemmel talán szokatlan, a félemeleten és az alagsorban ún. hidegvíz-gyógyintézet működött, a félemeleten rendelőkkel és az alagsorban fürdőkkel. A korszakban rendkívül népszerű gyógyítási mód volt a hidegvizes kúra, alapítójának, Vincencz Priessnitsnek a neve máig is fennmaradt.

A tetőterazon nap- és légfürdőzésre alkalmas területet alakítottak ki.

Már 1930-ban – Hüttl tervei alapján – sor került az első átalakításra, ekkor beépítették a tetőteraszt, a földszint Üllői utcai oldalán pedig éttermet nyitottak.

### A második világháború után

A háború után a Gazdák folytatta tevékenységét, immár az új állami szervek irányítása alatt, majd 1949-ben létrejött az Állami Biztosító, amelynek székháza ugyancsak az Üllői út 1.-be került. Itt működtek az ÁB központi egységei. Az egykori polgári lakásokat és rendelőket is irodává alakították át.

Az 1992-es privatizáció után az új tulajdonos 1996–98 között renováltatta a házat. Az épület külseje, a lépcsőházak és a IV. emelet megőrizték eredeti stílusukat, a többi területen a modern igényeknek jobban megfelelő nagyobb, egyterű irodákat alakítottak ki. Az étterem felkerült az V. emeletre, ahonnan szép kilátás nyílik a Gellért-hegyre és a belvárosra.

Az épület tehát 103 év után is a biztosítási eszme szolgálatában áll.

---

## HIVATKOZÁSOK

<sup>1</sup> Hauszmann Alajos tervezte többek között a Curia (ma Néprajzi Múzeum) és a New York Palota épületét.



## A MAGYAR BIZTOSÍTÓK SZÖVETSÉGE

### Biztosítás és Kockázat

címmel országos hallgatói pályázati versenyt hirdet

az Európai Unió területén levő egyetemek és főiskolák nappali tagozatos Msc/Bsc hallgatói részére a biztosításokhoz, illetve a kockázatok kezeléséhez kötődően az alábbi témakörökben

**Biztosítás és innováció**  
**Biztosítás és bank**  
**Biztosítás és matematika**  
**Biztosítás és történelem**  
**Biztosítás és kockázat**  
**Biztosítás és értékesítés**  
**Biztosítás és gazdaság**  
**Biztosítás és társadalom**

A Biztosítás és Kockázat című folyóiratot a Magyar Biztosítók Szövetsége adja ki. A negyedévente megjelenő folyóirat célja, hogy hiteles platformot teremtsen a biztosítási ágazatot érintő aktuális kérdések tudományos igényű elemzése számára. **A lap publikációs lehetőséget nyújt a biztosítási szakterület fiatal kutatói számára is.**

#### A pályázat megfelelőségi kritériumai

**Nyelv:** a pályázat nyelve a magyar.

**Terjedelem:** 1-1,5 ív (40-60 000 karakter lábjegyzetek, végjegyzetek, tartalom- és irodalomjegyzék, valamint szóközők nélkül számítva).

**Témakörhöz kapcsolódás:** A pályaművek esetében KO kritériumnak tekintjük a biztosítási iparághoz vagy a biztosítás egyes tartalmi mozzanataihoz való kapcsolódást, kifejezetten megengedve a külföldi példák, esettanulmányok stb. szakmailag megalapozott ismertetését.

**Pályázói megfelelőség:** Az Európai Unió országainak területén levő egyetemek és főiskolák nappali tagozatos hallgatói számára kiírt verseny és az ily módon értett „zártkörűségnek” biztosítása érdekében azt kérjük a hallgatóktól, hogy pályázatukhoz iskolalátogatási vagy azzal egyenértékű igazolást nyújtsanak be! Azon hallgatók pályázhatnak, akik a pályamunkák leadását megelőző félévben aktív, nappali tagozatos hallgatói jogviszonnyal rendelkeztek.

Lehetőség van arra, hogy legfeljebb két – a fenti feltételeknek megfelelő – hallgató közös pályamunkát adjon be. Ebben az esetben mindkét hallgatónak teljesítenie kell a pályázói megfelelőség kritériumait (helyezés esetén pedig a pályadíj fele-fele arányban illeti meg őket).

**A pályázat leadási határideje: 2017. július 31.** (postai bélyegző szerint)

**Eredményhirdetés:** *várhatóan* 2017 szeptemberében

**A pályamunkák, dolgozatok díjazása:**

- 1. hely: 50 000 Ft + a pályamunka megjelentetése a Biztosítás és Kockázat c. folyóiratban**
- 2. hely: 30 000 Ft + a pályamunka megjelentetése a Biztosítás és Kockázat c. folyóiratban**
- 3. hely: 20 000 Ft + a pályamunka megjelentetése a Biztosítás és Kockázat c. folyóiratban**

A pályadíj adó- és járulékköteles jövedelem.

A díjazott pályaművek a MABISZ [1] által kiadott szakmai-tudományos folyóiratban (Biztosítás és Kockázat) kerülnek publikálásra.

**A versenyen való részvétel feltételeivel kapcsolatban** a MABISZ-től **további felvilágosítás** írásban, a gabor.heit@mabisz.hu e-mail címen kérhető.

#### Részvételi feltételek

A versenyen a MABISZ munkatársainak közeli hozzátartozói [2] nem indulhatnak.

#### A pályamunkák, dolgozatok benyújtása

A pályázás **jeligével** történik. A dolgozatot jeligével kell ellátni, amely nem tartalmazhat a hallgató(k) azonosítására alkalmas adatot (név, elérhetőség stb.), valamint nem szabad aláírni!

Az így elkészített **pályamunkát kinyomtatva egy példányban és elektronikus adathordozón** [3], **az Útmutatóban leírtaknak megfelelően kell benyújtani lezárt, nagyméretű borítékban** postai úton (cím: MABISZ, 1364 Budapest, Pf. 236) vagy személyesen (a MABISZ épületében, cím: 1062 Budapest, Andrássy út 93.).

A nagyméretű **borítékon fel kell tüntetni:** a választott **jeligét és** a következő szöveget: „**Pályázat 2017**”. A pályamunkát tartalmazó nagyméretű **borítékon belül, ugyanazzal a jeligével** jelölt, **külön lezárt kisebb borítékban** kell megadni a hallgató adatait: név, értesítési cím, telefonszám, e-mail cím és az egyetem/főiskola neve, a látogatott évfolyam száma; és **csatolni az iskolalátogatás igazolását**, illetve az aláírt egy- vagy többszereplős Szerzői hozzájárulást.

## SZERZŐI ÚTMUTATÓ A BIZTOSÍTÁS ÉS KOCKÁZAT FOLYÓIRATBAN PUBLIKÁLOK RÉSZÉRE

A kéziratokat elektronikus (Word-/Excel-fájl) formátumban mellékletként csatolva kérjük beküldeni a főszerkesztő (erzsebet.kovacs@uni-corvinus.hu) és a szerkesztő (katalin.lencses@mabisz.hu) e-mail címére. A kézirat befogadásához csatolni szükséges 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 karakterszámok tartásakor kérjük figyelembe venni, hogy amennyiben a cikkben/tanulmányban ábra vagy egyéb boks jelenik meg, akkor az ábránként 300 karakterrel kerül beszámításra. A publikálás főszabályként magyar nyelven, indokolt esetben pedig angol nyelven lehetséges. A Biztosítás és Kockázat eddig megjelent számai elérhetőek az alábbi linken keresztül: <http://www.mabisz.hu/hu/esemenyek-publikaciok/450-biztositas-es-kockazat.html>

A kézirat a következő elemeket tartalmazza az alábbi sorrendben:

- CÍMOLDAL  
A cikk címe, szerzője, elérhetősége. A cikk beadásának dátuma. Több szerző esetén a levelező szerző neve és elérhetősége is.
- CIKK CÍME  
Alcím (opcionális)
- SZERZŐKNEVE ÉS AZOK AZ ADATOK, MELYEKET PUBLIKÁLÁSRA SZÁNNAK  
Tudományos fokozat, munkahely, beosztás, e-mail cím
- ÖSSZEFOGLALÓ  
Magyar nyelven, maximum 1000 karakter
- SUMMARY  
Angol nyelven, maximum 1000 karakter
- KULCSSZAVAK  
Maximum 5
- KEYWORDS  
Maximum 5
- JEL
- DOI  
Ezt a MABISZ adja.
- CIKK, TANULMÁNY  
Törzsszöveg (ajánlott terjedelem 60 000 karakter)  
Ábrák, táblázatok, képletek, lábjegyzet (opcionális)  
Összefoglalás, következtetések
- IRODALOMJEGYZÉK

1. A címlapon sorrendben a következők szerepeljenek: a kézirat címe, esetleg alcíme, a szerzők neve, a szerzők tudományos fokozata, titulusa, a szerzők munkahelye, a szerzők beosztása, elérhetősége. A cikk beadásának dátuma. Amennyiben a szerző(k) hozzájárul(nak) az e-mail cím(ük) közléséhez, akkor itt ezt is kérjük megadni. Több szerző esetén a kapcsolattartáshoz mindenképpen kérjük megadni a levelező szerző e-mail címét, telefonszámát.

2. Az összefoglalót magyar és angol nyelven kérjük elkészíteni, és a cikk elejére beszerezni. Az összefoglaló nem tartalmazhat rövidítéseket. Ennek megszerkesztésekor az alábbiakat kérjük figyelembe venni: „Bevezetés”, „Célkitűzés”, „Módszer”, „Eredmények” és „Következtetések” lényegre törő megfogalmazása oly módon történjen, hogy csupán az összefoglalás elolvasása is elegendő legyen a dolgozat lényegének megértéséhez. A magyar és az angol összefoglalókat követően a kulcsszavakat kérjük szerepeltetni. Maximum öt kulcsszó adható meg magyar és angol nyelven egyaránt, szerepeljenek továbbá a JEL-kódok is (<https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php>)!

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 a szerző világosan és pontosan mutassa be és hivatkozzon azokra a módszerekre, amelyek alapján az eredményeket megkapta! Az eredmények és a diszkusszió részeit külön és érthetően szükséges megszerkeszteni. A diszkusszió rész legyen kapcsolatban az idevonatkozó legújabb ismeretanyaggal, valamint azokkal a megállapításokkal, amelyekből a szerző a következtetéseket levonta. Az eredmények újszerűsége, illetve a szerző saját tudományos hozzáadott értéke világosan tűnjön ki az írásból! A módszerek, eredmények, megbeszélés részek megfelelő alcímet kapjanak! A kéziratban az ábrák helyét, címét kérjük arab számokkal jelölni!

4. A táblázatokat címmel kell ellátni, és minden táblázatot külön lapon szükséges megadni. A táblázat ne legyen kép, a táblázatokat Wordben/Excelben kérjük elkészíteni!

5. Az ábrák a kéziratban megfelelő helyen, számozottan (arab számok) szerepeljenek, és címmel is el legyenek ellátva! Kérjük a mértékegységek, jelmagyarazatok értelemszerűen történő megadását. Az ábra forrását is kérjük megjelölni, így a szövegben megfelelő helyen jelenjen meg az ábrákra, táblákra, jegyzetekre való hivatkozás. Az ábrákat és grafikonokat nagyfelbontású képként és xls formátumban egyaránt külön kérjük csatolni a beküldött íráshoz.

6. Az ábrák és táblák elnevezése az ábra, illetve táblázat felett szerepeljen, a forrásmegjelölés pedig alul kerüljön feltüntetésre!

7. A képleteket képletszerkesztővel kérjük elkészíteni, és azokat a jobb oldalon, zárójelben folyamatosan kérjük számozni.

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

9. Az irodalomjegyzék felsorolásánál ne legyen számozás vagy bármilyen egyéb jelölés (bullet pont stb.)! 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” irandó.

A szövegközi szakirodalmi utalásokat zárójelben kérjük feltüntetni, amennyiben a hivatkozás nem szerkesztés része mondatnak, például: (Osipian, 2009). Amennyiben valamelyik szerzőtől több, azonos évben megjelent munkára hivatkozik, a művek megkülönböztetésére használja az évszám mellé írt a, b, c stb. indexet! Szó szerinti idézetnél az oldalszám kötelezően jelölendő. Az irodalomjegyzéket a tanulmány végén abc-sorrendben közöljék 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, CEISifo Working Paper Series 928, CEISifo 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>
- Weboldal hivatkozások zárójelben a letöltés dátumát is szerepeltetni kell.

10. Két-három oldalanként kérünk javasolni egy-egy kiemelésre szánt mondatot vagy mondatrészt a szövegből.

11. A Biztosítás és Kockázat folyóirat csatlakozott a DOI CrossRef rendszerhez, ezért kérjük a cikkei irodalomjegyzékében feltüntetni minden olyan forrás DOI azonosítóját linkként, amelyet szintén a CrossRef-nél regisztráltak más folyóiratok. Ennek ellenőrzésére használható a CrossRef keresője: <http://search.crossref.org/>. A DOI-ből úgy képezhető link, hogy elé kell írni: <http://dx.doi.org/>

12. A szerkesztőség szívesen fogad recenziókat is, melyek egy biztosításpolitikai szempontból érdekesnek ítélt könyv ismertetését tartalmazzák azzal a céllal, hogy felhívják a figyelmet az adott műre minél szélesebb körben. A recenzióval szembeni elvárások az alábbiak:

- Szükséges feltétel a mű valamennyi bibliográfiai adatának pontos feltüntetése.
- Tartalmaznia kell minimálisan a könyv szerzői ismertetését, szerkezeti felépítését. A recenzió szerzője ezen túlmenően megosztja az olvasóval a könyvvel kapcsolatos észrevételeit, benyomásait, akár kritikai értékelését is.
- A jó recenzió felkelti a vágyat az olvasásra, miközben annak tudományos értéke is tetten érhető, szakmai szemmel – az ajánló szempontjain keresztül – orientálja a könyv potenciális olvasóját.
- Az idézetek források megjelölésénél – amennyiben ilyenek vannak – be kell tartani a Biztosítás és Kockázat szerzői útmutatójában foglaltakat.
- Ajánlott terjedelem: 2-5 oldal.

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

Biztosítás és Kockázat Szerkesztősége

### A dolgozatok, pályamunkák értékelésének módja

A verseny szervezéséről, a pályamunkák pártatlan értékeléséről a MABISZ gondoskodik. A jelítség dolgozatokat a MABISZ munkatársai, illetve a Biztosítás és Kockázat szakmai tudományos folyóirat szerkesztőbizottsága értékeli egységesített szempontrendszer alapján. A plagizáló vagy tartalmilag értékelhetetlen anyagok kizárásra kerülnek. Az értékelési szempontok között, a szokásos tudományos igényességű formai-szerkesztési követelmények mellett kiemelten fontos az újdonságtartalom és a témakörhöz való megalapozott kapcsolódás. A pályamunkák értékelése az eredményhirdetést követően megismerhető.

Az eredményhirdetés helyéről és idejéről a MABISZ elektronikus levél útján értesíti a jelentkezőket.

További információk és a szerzői útmutató a MABISZ honlapján található ([www.mabisz.hu](http://www.mabisz.hu)).

[1] Rövidítések: MABISZ – Magyar Biztosítók Szövetsége

[2] Ld. a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény 8:1.§ (1) bekezdés 2. szerinti hozzátartozó fogalom.

[3] CD vagy DVD lemezen, illetve pendrive-on, vagy elektronikus levél útján gabor.heit@mabisz.hu címen. Az elektronikus levél útján küldött pályamunka, dolgozat csak a MABISZ elektronikus levélben történt visszaigazolása esetén fogadható el.

### Felhívás a Biztosítás és Kockázat folyóiratban való közlésre

A Biztosítás és Kockázat szerkesztősége ez úton is felhívja a figyelmet arra, hogy folyamatosan várja a folyóirat profiljába vágó cikkeket, tanulmányokat, konferenciabeszámolókat és könyvismertetéseket. A közlésre szánt írásokkal szemben támasztott elvárásokat a Szerzői Útmutató tartalmazza.

A 2017-es évben a leadási határidők az alábbiak:

2017. júniusi megjelenéshez **2017. április 5-ig**

2017. szeptemberi megjelenéshez **2017. július 5-ig**

2017. decemberi megjelenéshez **2017. október 5-ig**

Biztosítás és Kockázat Szerkesztősége

