

2017. december

IV. évfolyam 4. szám

# BIZTOSÍTÁS

## ÉS KOCKÁZAT

A BIZTOSÍTÁSI SZAKMA  
TUDOMÁNYOS FOLYÓIRATA

**„Erős és egyenrangú tagként szeretnénk a valutaövezetbe csatlakozni”**

*Gilyén Ágnes*

**PRIIPs rendelet**

*Haraszti Zsófia – Mátyás Miklós Dániel – Turi Petra*

**IFRS 17 ante portas. A biztosítók pénzügyi jelentéseire vonatkozó új nemzetközi szabvány, az IFRS 17 kérdésköre – három évvel a bevezetés előtt**

*Hanák Gábor*

**Készüljünk az új európai adatvédelmi szabályozásra!**

*dr. Szatmári-Margitai Gergely*

**Insurtech – Lehetőség a piacon vagy veszély az üzletre?**

*Wágner Máté*

**Biztosítás G-dűrban. Problémafelvetés a hangszerbiztosítások kapcsán**

*Farkas Klára*

**Beszámoló a MABISZ 2017. november 7-i konferenciájáról**

*Lencsés Katalin*

**Hamarosan minden biztosítóból insurtech lesz**

*Lambert Gábor*

**Múltunk emlékei rovat**

*Horváth Gyula – Tamás Gábor*

# KÖSZÖNET A LEKTORNAK

Decemberi számunkkal a Biztosítás és Kockázat a harmadik teljes évadát zárja. Reményeink szerint az elmúlt időszakban sok érdekes és hasznos cikket olvashattak a biztosítási szakma iránt érdeklődők. A kiadvány ugyanakkor nem létezhetne, ha nem működnének közre a területüket magas fokon ismerő szakemberek, akik időt és fáradságot nem kímélve lektorálják a bejövő cikkeket. Mivel az ő nevük nem olvasható transzparens módon az egyes lapszámokban, immár szokásos módon az év végi utolsó számban soroljuk fel azokat, akik ebben az évben lektorként segítettek a munkánkat. 2017-ben lektoraink a következő kollégák voltak:

**Ágoston Kolos, Forrai István, Gordos József, Halustyik János, Horváth Gyula, Juhász Istvánné, Kollár Tamás, Kovács Erzsébet, Lencsés Katalin, Medvegyev Péter, Nagy Koppány, Nógrádi György, Pandurics Anett, Rumi Tamás, Szabó Zoltán, Szilágyi József, Szurgyi Nándor, Tatai Ágnes**

Köszönjük nekik a lelkiismeretes munkát és a jobbító odafigyelést.

*Biztosítás és Kockázat Szerkesztősége*

# ELŐSZÓ

## Tisztelt Olvasó!

Szerkesztőségünk ezzel a számmal kíván békés, boldog ünnepeket lapunk minden régi hűséges és új olvasójának. Szokás szerint a decemberi számban ragadjuk meg az alkalmat arra is, hogy megköszönjük azoknak a szakmai lektorainknak a munkáját, akik az év során hozzáértéssel gondozták a beérkező cikkeket.

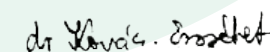
A nyitóinterjúnk ezúttal Pleschinger Gyulával, a Közgazdasági Társaság új elnökével készült. A kiadvány első fele a biztosítók előtt álló jogszabályi kihívásokat veszi sorra. 2018 januárjától kell alkalmazniuk az európai pénzügyi piacoknak a KID elnevezésű tájékoztató dokumentumot a lakossági befektetési termékekre. Ennek az új európai jogszabálynak az előzményeiről és céljáról olvashatnak elsőként. Külön érdekessége az írásnak, hogy az egyik szerző Magyarország brüsszeli állandó képviselőjének munkatársaként személyesen is részt vett a jogszabály véglegesítésének munkálataiban. Szintén a jövő évtől, egészen pontosan májustól kell megfelelniük az európai tagállamoknak az új adatvédelmi szabályozásnak, a GDPR-nak, melynek áttekintését és értelmezését egy biztosítótársaság szemüvegén keresztül ismerhetjük meg. Ennél a két jogszabálynál időben ugyan később, 2021-től kerül bevezetésre a biztosítók pénzügyi jelentéseire vonatkozó új nemzetközi szabvány, az IFRS 17, a felkészülést azonban indokolt időben elkezdni. Ebben segít az az írás, amely nemcsak az új szabvány alkalmazásának várható hatásait elemzi, hanem az IFRS 17 és a Szolvencia II szabályozás kapcsolatát is.

Szerkesztőségünk immár hagyományosan meghirdette országos hallgatói pályázatát. Mindig örömmel látjuk, ha valaki a saját szakterületéről kimozdulva a biztosítás iránt is érdeklődést mutat. A most olvasható pályázati munka szerzője nyilvánvaló módon rajong a zenéért és – gyakorló zenészként – a hangszeréért is. Vette tehát a fáradságot, és körbejárta a hangszerbiztosítások kérdését, aminek eredménye olyan írás lett, melyből a biztosítási szakma sokat megtudhat arról, hogy milyen szoros kapcsolat fűzi a gyakorló zenészeket a hangszereikhez, és milyen fontos számukra az, hogy azokat biztonságban tudják.

Nehéz napjainkban megkerülni a technológia gyors fejlődésének kihívásait. Egyik írásunk a pénzügyi szektorban is megjelenő fintech cégek kapcsán teszi fel a kérdést, hogy ezek a cégek veszélyt vagy inkább lehetőséget jelentenek-e az egyelőre még klasszikus keretek között működő biztosítók számára. A digitalizáció és az innováció témáját járták körbe a MABISZ nyolcadik konferenciájának előadói is, mely eseményről összefoglaló olvasható ebben a számban, valamint egy interjút is találunk a konferencia egyik külföldi előadójával.

Hagyományosan a „Múltunk emlékei” rovattal zárjuk a kiadványt. Ezúttal Jókai Mórról tudhatjuk meg, hogy nemcsak korának egyik legsikeresebb írója volt, hanem a biztosítási szektorban is fontos tisztséget töltött be.

Jó olvasást kívánunk mindenkinek!



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 93.  
Telefon: (+36 1) 802-8400  
Fax: (+36 1) 802-8499  
Levélcím: 1381 Budapest 62., Pf. 1297

# TARTALOM

|  |     |
|--|-----|
| „Erős és egyenrangú tagként szeretnénk a valutaövezethez csatlakozni” .....  | 6   |
| <i>Gilyén Ágnes</i>  |     |
| <b>PRIIPs rendelet</b> .....   | 14  |
| <i>Haraszi Zsófia – Mátyás Miklós Dániel – Turi Petra</i>  |     |
| <b>IFRS 17 ante portas. A biztosítók pénzügyi jelentéseire vonatkozó új nemzetközi szabvány, az IFRS 17 kérdésköre – három évvel a bevezetés előtt</b> ..... | 30  |
| <i>Hanák Gábor</i>   |     |
| <b>Készülünk az új európai adatvédelmi szabályozásra!</b> .....  | 52  |
| <i>dr. Szatmári-Margitai Gergely</i>   |     |
| <b>Insurtech – Lehetőség a piacon vagy veszély az üzletre?</b> .....   | 60  |
| <i>Wágner Máté</i>   |     |
| <b>Biztosítás G-dúrban. Problémafelvetés a hangszербiztosítások kapcsán</b> .....  | 68  |
| <i>Farkas Klára</i>  |     |
| <b>Beszámoló a MABISZ 2017. november 7-i konferenciájáról</b> .....  | 90  |
| <i>Lencsés Katalin</i>   |     |
| <b>Hamarosan minden biztosítóból insurtech lesz</b> .....  | 98  |
| <i>Lambert Gábor</i>   |     |
| <b>Múltunk emlékei rovat</b> .....   | 102 |
| <i>Horváth Gyula – Tamás Gábor</i>   |     |

## „ERŐS ÉS EGYENRANGÚ TAGKÉNT SZERETNÉNK A VALUTAÖVEZETHEZ CSATLAKOZNI” BESZÉLGETÉS PLESCHINGER GYULÁVAL, A MAGYAR KÖZGAZDASÁGI TÁRSASÁG ELNÖKÉVEL, A MAGYAR NEMZETI BANK MONETÁRIS TANÁCSA TAGJÁVAL

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

### ÖSSZEFOGLALÓ

Pleschinger Gyula a Magyar Nemzeti Bank Monetáris Tanácsának tagja, 2017 májusától a Magyar Közgazdasági Társaság elnöke. A Budapesti Műszaki Egyetem Építőmérnöki Karán, később a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Pénzügy szakán szerzett diplomát, majd áru- és értéktőzsdei vizsgát, eurokötvény-kereskedői vizsgát, amerikai értékpapírtőzsdei vizsgát (Series 7) szerzett. 1989-ben az OTP befektetési főosztályának helyettes vezetője, 1990 és 2000 között az OTP Értékpapír Rt. vezérigazgatója, 2001 és 2004 között a Raiffeisen Bank befektetési banki/befektetési szolgáltatási területeit felügyelő vezérigazgató-helyettese volt. 2010 szeptembere és 2011 novembere között az Államadósság Kezelő Központ Zrt. vezérigazgatói posztját töltötte be, 2011 novemberétől a Nemzetgazdasági Minisztérium Adó-és Pénzügyi államtitkáráként tevékenykedett 2013 márciusáig, amikor az Országgyűlés megválasztotta a Monetáris Tanács tagjának. Korábban a Budapesti Értéktőzsde Felügyelőbizottságának elnöki posztját is betöltötte, illetve a zürichi és londoni központú Nemzetközi Értékpapírpiazi Szövetség (ISMA) Igazgatósága több bizottságának tagja volt. A Londoni City tiszteletbeli polgára (Freeman of the City of London).

### SUMMARY

Gyula Pleschinger, member of Monetary Council of the Hungarian National Bank, the president of the Hungarian Economic Association is graduated at the Faculty of Civil Engineering of the Budapest University of Technology, and then earned a degree in finance at the Budapest University of Economics. He has certificates in stock and commodity trading and in Eurobond trading as well as a US Series 7 licence in securities trading. He was appointed Deputy Head of the Investment Department at OTP Bank in 1989 and was Chief Executive Officer of OTP Securities between 1990 and 2000, before moving on to become Deputy Chief Executive Officer in charge of the investment banking and investment services areas of Raiffeisen Bank. Between September 2010 and November 2011 he held the position of Chief Executive Officer of the Government Debt Management Agency, from November 2011 he served as State Secretary for tax and financial affairs at the Ministry for National Economy. In March 2013 he was appointed a Member of the Monetary Council of the Hungarian National Bank. He had a number of functions, such as Member and Chairman of the Supervisory Board of the Budapest Stock Exchange, Member of the Board and several committees of the

International Securities Market Association (ISMA), headquartered in Zurich and London, member of the Worshipful Company of International Bankers and its Finance Committee headquartered in London.

**Kulcsszavak:** monetáris politika, pénzügyi piacok  
**Keywords:** monetary policy, financial markets

**JEL:** E44, E52

**DOI:** 10.18530/BK.2017.4.6

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2017.4.6>

**Mint a Magyar Közgazdasági Társaság elnöke, kérem, segítsen a tisztánlátásban. Kinek higgyünk? Azoknak, akik azt állítják, hogy csakis az európai uniós támogatásoknak, az EU-s pénzek beáramlásának köszönhetjük a magyar gazdaság növekedését, vagy azoknak, akik ennek épp az ellenkezőjét vallják?**

Kétségtelen, hogy az „uniós pénzek” jelentős szereppel bírnak az azokat kapó országok – és ennek megfelelően Magyarország – felzárkóztatásában, hiszen ez a deklarált funkciójuk. Ezért azután meglehetősen nagy publicitás övezi az egyes uniós finanszírozási ciklusokban szétosztandó kereteket és azok felhasználását. Kétségtelen tény, hogy Magyarország – a kormány kiemelt figyelmének is köszönhetően – élen jár az „uniós pénzek” lehívásában és felhasználásában: a 2013-ban lezárult ciklusban a rendelkezésre álló keretet gyakorlatilag teljes mértékben sikerült lehívni, és a 2014–2020-as ciklusban is hasonló eredmény elérése a cél. Magától értetődő az is, hogy ha a támogatások formájában „ingyempénz”-hez juthat egy gazdasági szereplő, akkor nyilván igyekszik a fejlesztéseit ebből finanszírozni.

Ugyanakkor az is tény, hogy a gazdaság növekedése tekintetében Magyarország némileg elmarad régiós versenytársaitól, és ebből sokan azt a következtetést vonják le, hogy a hazai növekedés kizárólagos záloga az uniós támogatás.

Összefoglalva tehát nem vitatható az uniós támogatások felzárkózást segítő szerepe, de a magam részéről óvnék attól, hogy ennek a jelentőségét túlbecsüljük.

Az uniós támogatások bruttó összege éves átlagban a hazai össztermék (GDP) mintegy 7-7,5 százaléka. Ha ebből levonjuk az uniós közös kasszába befizetendő, a GDP 1 százaléka megfelelő évi 300 milliárd forintot, a nettó támogatás évente átlagosan a GDP 6-6,5 százaléka körül alakul. Ennek az összegnek durván fele fordítódik beruházásokra, míg a másik fele folyó támogatások formájában kerül felhasználásra (pl. oktatás, K+F+I támogatás, munkahelyteremtő/megőrző programok). Nem szabad megfeledkezni arról sem, hogy ezeknek a támogatásoknak egyre növekvő része (az előző ciklusban mintegy 250-270 milliárd Ft, a jelenlegi ciklusban pedig már 700-750 milliárd Ft) visszatérítendő támogatás, azaz praktikusán hitel, szép lassan visszaterelve a gazdaságokat a hagyományos, hitel finanszírozta fejlesztési/növekedési pályára.

Ugyanakkor a GDP felhasználási oldalának elemzésekor láthatjuk, hogy a fejlesztésekre/beruházásokra évente a mintegy 30 ezer milliárd forintos GDP átlagosan mintegy 20 százalékanak megfelelő összeg fordítódik.

Ha a fenti számokat és trendeket figyelembe vesszük, már jól látható, hogy az uniós források – ahogy korábban említettem – jelentős támogatást jelentenek a konvergencia-folyamatban, de hiba lenne jelentőségüket túlértékelni.

Természetesen azt most még nem tudhatjuk, hogy a jelenlegi finanszírozási ciklust követően hogy alakul az uniós támogatások nagyságrendje, szerkezete (visszatérítendő, nem visszatérítendő támogatás) vagy a felhasználásukkal kapcsolatos prioritások rendszere. Annak viszont már komoly jelei mutatkoznak, hogy a kormány a kormányzati beruházások növelésével, a különböző garanciaintézmények megerősítésével, a családtámogatások kiterjesztésével, a Magyar Nemzeti Bank pedig – a bankrendszerrel együttműködve – kedvező hitelkonstrukciók bevezetésével/elterjesztésével igyekszik biztosítani azt, hogy a magyar gazdaság a következő uniós finanszírozási ciklusban egy számunkra kedvezőtlen irányba áttrendező támogatási rendszer esetén is megmaradjon a fenntartható 3-4 százalékos növekedési pályán.

**Jelenleg hogy áll a GDP-arányos államadósság? Lehet valami abban, amit sokan állítanak, nevezetesen hogy nem sok haszonnal járt a 3 ezer milliárd forintos magánnyugdíjpénztári vagyont az államadósság csökkentésére felhasználni, mivel a forint árfolyamváltozásának következtében lényeges javulás nem következett be?**

A GDP-arányos államadósság mértéke jelenleg valamivel 73 százalék alatt van, és az évet az MNB előrejelzése szerint valahol ugyanezen a szinten zárjuk. Ezt a mértéket a 2010-es év közepi majdnem 83 százalékos csúcsról a GDP-arányos adósság folyamatos, évről évre történő csökkentésével sikerült elérni, és abban az első időszakban, amikor a költségvetést még a Széll Kálmán Tervből fakadó strukturális reformokkal kapcsolatos kiadások terhelték, jutott szerep a magánnyugdíjpénztári eszközök felhasználásának. Amikor ezt a folyamatot értékeljük, akkor érdemes emlékeztetnünk magunkat arra is, hogy a válság utáni időszakban az Európai Unió országai közül Magyarországon kívül csak Németország és Írország volt képes csökkenteni a GDP-arányos államadósságot. A többi tagországnál pontosan az ellenkező irányú folyamat volt megfigyelhető.

Az is kétségtelen, hogy azt követően, hogy a hitelminősítők „bóvli” kategóriába sorolták a magyar államadósságot, a forint leértékelődött, és ez nyilvánvalóan növelte a külföldi devizában fennálló államadósság (mely akkor még a GDP-arányos államadósság csaknem 50%-át tette ki) forintban számított értékét, így az adósság mértékének csökkenése kisebb volt, mint változatlan árfolyam mellett lett volna.

A külföldi devizákban fennálló adósság magas aránya készítette a kormányt és a Magyar Nemzeti Bankot arra, hogy feszes költségvetési gazdálkodással, az EU/IMF hitel idő előtti visszafizetésével, a devizakibocsátások csökkentésével, a forintban történő állampapír-kibocsátások növelésével, valamint a Magyar Nemzeti Bank ehhez kapcsolódó Önfelfinanszí-

rozási Programjával az ország devizakitettségét jelentős mértékben csökkentették. Ma az államadósság mintegy 25 százaléka devizaalapú.

A csökkenő adósságpálya és a sérülékenység csökkenése egyaránt hozzájárultak ahhoz, hogy mára már mindhárom nagy hitelminősítő visszaemelte a magyar államadósságot a befektetésre ajánlott kategóriába, ráadásul további felminősítésre reményt adó pozitív kilátással.

**Az Európai Központi Bank jelentése szerint Magyarország már tavaly teljesítette azokat a feltételeket, amelyek ahhoz szükségesek, hogy megtegyük az első lépéseket az euró bevezetésének irányába. Ennek ellenére mintha a Magyar Nemzeti Bank, illetve a kormány egyáltalán nem siettetné ezt a folyamatot. Olyannyira, hogy nemhogy céldátum nem fogalmazódott meg – vagy legalábbis nem került nyilvánosságra –, de mintha maga az euró bevezetése mint cél sem lenne napirenden. Jól látom ezt, illetve ha igen, mi ennek az oka?**

Kétségtelen, hogy a saját valutával rendelkező kis, nyitott gazdaságok számára az euróra való áttérés jelenthet bizonyos biztonságot. Ugyanakkor a válság kapcsán nyilvánvalóvá vált, hogy azok az országok, amelyek kellő felkészültség nélkül tértek át a közös valutára, igen súlyos problémákkal találták szembe magukat, mely problémák a valutaunió következményeképpen az erősebb országok számára is fejfájást okoztak.

Itt tehát nem arról van szó, hogy a kormány és/vagy az MNB nem akarná bevezetni az eurót, hiszen a csatlakozási szerződés 2011-es aláírásával Magyarország is kötelezettséget vállalt arra, hogy a szükséges feltételek megteremtését követően nálunk is az euró lesz a fizetőeszköz. Az Európai Központi Bank a 2016-os Konvergencia-jelentésében már megállapította, hogy Magyarország esetében teljesültek az úgynevezett maastrichti kritériumok, azaz Magyarország megkezdhetné az euró bevezetésére való felkészülést.

Ugyanakkor azonban – ahogy ezt a válaszom bevezetőjében is jeleztem – a válság bebizonyította, hogy pusztán a maastrichti kritériumok teljesítése még nem elegendő ahhoz, hogy egy adott ország az eurózóna hasznos tagja lehessen. Ezenkívül személyes meggyőződésem, hogy az Uniónak és ezen belül az eurózónás országoknak is eminens érdekük, hogy az új csatlakozó országok erősítsék a közös valutát.

A Magyar Nemzeti Bank tehát alapul véve a kormány és az MNB korábbi kommunikációját, miszerint csak egy gazdasági, versenyképességi szempontból felzárkózott országnak érdemes az eurózóna tagjává válnia, igyekezett néhány olyan további – nyilván Magyarországra vonatkozó, de talán más kandidáló országok számára is megszívlelendő – feltételt megfogalmazni, melyek garantálnák, hogy az eurózónába való belépésünk ne kockázatokat, hanem egyértelmű hozzáadott értéket jelentsen.

Csak címszavakban: mik is ezek a követelmények? Először is el kellene oda jutnunk, hogy a gazdasági és pénzügyi ciklusaink egybeessenek az eurózóna magországainak hasonló ciklusaival. Egyszerűen fogalmazva: folyamatosan olyan lehetőségekkel és kihívásokkal kellene szembesülnünk, mint az eurózóna többi országának, és együtt dolgoznunk velük ezek

kiaknázásán vagy rosszabb esetben kezelésén. Másodsor szükséges a reálgazdaság (egy főre jutó GDP, bérszínvonal stb.) és a pénzügyi közvetítőrendszer penetrációjának (GDP-arányos összesített mérlegfőösszeg) felzárkóztatása az eurózóna magországainak átlagához. Szükséges továbbá a kkv-szektor és a nagyvállalati kör közti termelékenységbeli különbségek jelentős csökkentése, a munkaerő képzettségi szintjének emelése és egy biztonságot nyújtó módon diverzifikált exportszerkezet kialakítása. Negyedikként említeném a magországoéhoz hasonló versenyképességű bankszektor meglétét, és végül – de nem utolsósorban – a válság kapcsán számunkra az is nyilvánvalóvá vált, hogy az eurózónához való csatlakozás kapcsán elvesző önálló monetáris politika és erősen megkurtított szabályozói képesség helyébe más, hatékony eszközrendszert kell a kezünkbe kapnunk, amivel a helyi sokkokat kezelni tudjuk.

Summázva tehát: erős és hozzáadott értékkel bíró, egyenrangú tagként szeretnénk a valutaövezetbe csatlakozni, ami – ahogy az előbbiekben is jeleztem – józan ésszel belegondolva a monetáris uniónak is érdeke.

Ami pedig a céldátumot illeti, annak megjelölése a kormány hatásköre a Magyar Nemzeti Bank véleményének ismeretében. A Magyar Nemzeti Bank Monetáris Tanácsának tagjaként az előzőek alapján nehezen tudnám megjósolni, mikor kerülünk abba a helyzetbe, hogy felelősen céldátumot javasoljunk a kormány számára. A Magyar Nemzeti Bank törekvései arra irányulnak, hogy mindenkor hitelesen szólaljunk meg. Úgy gondolom, a céldátum ügyében akkor tudunk állást foglalni, amikor nagy biztonsággal érezzük azt, hogy az általunk becsült dátum tartható.

**„London City tiszteletbeli polgára”-ként (Freeman of the city of London) hogy látja, a Brexitet követően hogyan alakulhat át Európa pénzügyi térképe? Hol lehet az új pénzügyi központ Európában, ha egyáltalán beszélhetünk ilyenről a jövőben?**

Nem nagyon hiszem, hogy lenne ma bárki is, aki meg tudná mondani, hogy a Brexit milyen átrendeződéseket fog eredményezni az Egyesült Királyság és az Európai Unió különböző intézményeinek térképén. Számos pénzügyi intézmény még fontolgatja, tevékenységének melyik részeit helyezi át Londonból, és hova. Néhány uniós intézmény, például az Európai Gyógyszerügynökség (EMA) és az Európai Bankhatóság (EBA) már el is döntötte a kérdést: az előbbi Amszterdamba, az utóbbi Párizsba költözik. Az biztosnak látszik, hogy a mai Londonhoz hasonló koncentrált pénzügyi központ létrejöttének nincs esélye: a londoni pénzügyi intézmények megszerzéséért nagy küzdelem folyik az uniós országok között. Legkomolyabb esélyekkel talán Frankfurt, Párizs és Dublin rendelkezik, de a többi főváros is igyekszik vonzó lehetőségeket kínálni. Remélem, hogy a Morgan Stanley és a BlackRock után további befektetési bankok és alapkezelők, uniós intézmények választása esik majd Budapestre.

**Befektetési szakemberként, illetve a nemzetközi tőzsdei folyamatok közismert szakértőjeként hogyan ítéli meg az olyan kis, helyi tőzsdék jövőjét, mint amilyen a hazai?**

Talán velem együtt még sokan emlékeznek arra, hogy a mi „kis helyi tőzsdénk” a ’90-es években a térség talán legjobban teljesítő és feltétlenül a leginnovatívabb szabályozott piaca volt.

A 2005-ös – az én véleményem szerint nem egészen átgondolt stratégia mentén végrehajtott – tulajdonosi átrendeződés, amikor a BÉT többségi osztrák tulajdonba került, majd a válság és néhány nagy tőzsdei cég meghatározó tulajdonosainak megváltozott stratégiája oda vezetett, hogy a forgalom mintegy 70 százalékkal visszaesett, és a tőzsde néhány évig inkább csak vegetált.

Felismerve az alternatív finanszírozási lehetőségek jelentőségét, a Magyar Nemzeti Bank 2015-ben az osztrák tulajdonosokat kiváltva meghatározó többséget szerzett a tőzsdében, és új stratégia mentén megkezdte a BÉT újjáélesztését.

Ahhoz, hogy egy „kis helyi tőzsde” életképes maradjon, az szükséges, hogy felismerje, hol a helye, és megtalálja azokat a funkciókat, amelyekkel hozzá tud járulni az egész gazdaság és a saját fejlődéséhez.

Nyilvánvaló, hogy a BÉT-nek nincs sok esélye arra, hogy regionálisan meghatározó piaccá váljon, de a hazai gazdaság növekedésében, a számunkra kiemelkedő fontossággal bíró kkv-szektor finanszírozásában, a „startup” vállalkozások számára források biztosításában, a pénzügyi kultúra fejlesztésében fontos szerephez juthat.

Az új stratégia – amellett, hogy természetesen törekszik arra, hogy a „parkett” minél több nagyvállalat számára is vonzó legyen – nagy figyelmet szentel annak is, hogy a kis- és középvállalatoknak szakmai segítséget nyújtson abban, hogy tőzsdeéretté váljanak, az igényeikhez igazodóan többféle kategóriában többféle finanszírozási lehetőség elérését biztosítja számukra, és „fintech”-szerű megoldásokkal tervezi forráshoz juttatni a „startup” vállalkozásokat is.

Az előzőek alapján én hiszek abban, hogy a mi kis helyi tőzsdénk hosszú távon a pénzügyi közvetítőrendszer fontos eleme marad.

**A pénzügyi intézményekkel kapcsolatos elemzésekben, illetve beszélgetésekben rendre előkerül az a vízió, hogy egy-két hazai gyökerű régiós nagybank kivételével felgyorsulhat a külföldi nagybankok „fiókosodási” folyamata, és hasonló jellegű tendenciát fogalmaznak meg sokan a biztosítókkal kapcsolatosan is. Rejt-e magában kockázatot az, ha egy nagy nemzetközi pénzügyi intézmény, legyen az bank vagy biztosító, a költséghatékonyabb fióktelepi működést választja, s épp a költséghatékonyaság zászlaja alatt bizonyos tevékenységek az anyacégekhez kerülnek át?**

Az én ismereteim és tapasztalataim szerint a nálunk működő külföldi tulajdonú bankok és biztosítók a jelenlegi, leányvállalati struktúrát preferálják. Ennek okai között szerepel, hogy elkötelezettek az ország iránt, és látják a szerves fejlődés lehetőségét, emellett azonban vannak praktikus, a társaságok mindennapi működéséből fakadó megfontolások is, amivel nem áll arányban az esetleges költség-, illetve inkább tőkehatékonyaság. Egyébként a működési formától függetlenül akár leányvállalati, akár fiókkonstrukcióban működik egy bank vagy biztosító, a magyar szabályozásnak megfelelően kell kialakítania a működését, így én még egy esetleges fiókosodási folyamatban sem látok különösebb kockázatot.

**Jelenleg a biztosítók által kezelt és befektetett, mintegy 2400 milliárd forint értékű vagyon 46 százaléka magyar állampapírban fekszik. A biztosítási szektor ilyen típusú, az államháztartást stabilizáló szerepe nem sérülhet azzal, ha esetleg felgyorsulna a fiókosodás folyamata a biztosítási szektoron belül?**

Ahogy az előbb említettem, a fiókosodás leginkább a tőkestruktúrát, a vezető testületek számát, összetételét, a helyi vezetők döntési kompetenciáját és felelősségét, azaz a napi operatív működést módosíthatja. Egyéb területeken – így a díjtartalékok befektetése terén is – az érvényes magyar szabályozás szerint kell eljárni, így nem gondolom, hogy egy esetleges fiókká alakulás az államháztartás finanszírozása szempontjából kockázatot jelentene.

**2014 óta, a korábbi versenypiaci hátrányt megszüntetve, a szabályozás a nyugdíjbiztosítások után is lehetővé teszi az adójóváírást. Az adókedvezmény hatására impozáns eredményeknek lehetünk tanúi ezen a területen, ami azt a jól ismert tapasztalatot erősíti meg, hogy az állam jó szabályozással olyan kereteket tud teremteni, amelyek minden szereplő – a szerződő, a biztosító és az állam – számára is előnyösek. Mit gondol, sor kerülhet hasonló win-win helyzet kialakítására a jövőben más, például az egészségbiztosítások területén is?**

Nagyon könnyű dolog lenne a pálya széléről lelkesen ünnepelni bármilyen adókedvezmény ötletét, de volt adó- és pénzügyi államtitkárként csak azt mondhatom, hogy egy-egy ilyen lépést nagyon gondosan meg kell fontolni. Pontosan kell látni, hogy mit akarunk elérni vele, szembe kell állítani a remélt társadalmi hasznot annak költségeivel, és így kell meghozni a döntést. Biztos vagyok benne, hogy például a MABISZ ilyen irányú esetleges kezdeményezését az illetékesek megfontolnák.

## PRIIPS RENDELET A JOGSZABÁLYCSOMAG KIALAKÍTÁSÁHOZ VEZETŐ ÚT ÉS A VÉGLEGES SZABÁLYOK ÉRTÉKELÉSE

Haraszti Zsófia (szakdiplomata, EU ÁK); Mátyás Miklós Dániel (junior aktuárius, MNB); Turi Petra (vendégkutató, WTI)

### ÖSSZEFOGLALÓ

Manapság a pénzügyi szektor egyre nagyobb figyelmet szentel a legkisebb pénzügyi szereplőnek, a lakossági befektetőnek. Az új szabályozások igyekeznek egyre több oldalról elősegíteni a kiegyenlített versenyt és az átláthatóságot. Mindezek fényében született meg a lakossági befektetési csomagtermékekkel és biztosítási alapú befektetési termékekkel kapcsolatos kiemelt információkat tartalmazó dokumentumokról szóló rendelet (továbbiakban: PRIIPs rendelet), mely alapvetően a megelőzést, a lakossági befektetők jobb tájékoztatását és a termékek összehasonlíthatóságának megvalósítását tűzte ki célul. Jelen cikk a PRIIPs rendelet szabályozási folyamatát, a rendeletben előírt kiemelt információkat tartalmazó dokumentum (továbbiakban: KID) egyes részeit, valamint az új megközelítés jelentőségét igyekszik bemutatni. A cikk ezen témában korábban a Biztosítás és Kockázat hasábjain megjelent cikket (Lencsés–Paál, II. évf. 3. szám) is kiegészíti, alapvetően a KID-re vonatkozó részletszabályokra összpontosít, és nem tér ki részletesebben a szabályozási csomag alapját képező PRIIPs rendeletre.

### SUMMARY

Nowadays the financial sector also pays more attention to the smallest financial player, the retail investor and the new regulatory initiatives seek to ensure level playing field and transparency. These all influenced the adoption of the Regulation on key information documents for packaged retail and insurance-based investment products (PRIIPs), which aims to further improve the information provided to retail investors as well as better comparability of PRIIP products. This article gives an overview on the regulatory procedure that led to the adoption of the new rules, on the content of the key information document (KID) and tries to shed further light on the significance of the new framework. It complements an earlier article (Lencses-Paal, II. 3.) on this topic published in Biztosítás és Kockázat as it focuses on the new rules related to the KID and not on the PRIIPs Regulation itself.

**Kulcsszavak:** PRIIPs rendelet, RTS, KID

**Key words:** PRIIPs regulation, RTS, KID

**JEL:** D18, F21

DOI: 10.18530/BK.2017.4.14

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2017.4.14>

*A szerzők szeretnék megköszönni a lektornak, Gordos Józsefnek (Nemzetgazdasági Minisztérium), hogy szakértő módon olvasta a szövegtervezetet, és hasznos tanácsokkal, valamint szakmai észrevételekkel segítette a végleges cikk kialakítását.*

### 1. A szabályozás kialakulásának okai

A 2008-as gazdasági világválság – mely az azt megelőző globális pénzügyi válságból alakult ki – teljesen átalakította a pénzügyi piacokat, a válság az élet szinte minden területére begyűrűzött, növelte a munkanélküliséget, lassította a gazdasági növekedést és a pénzügyi piacok működését, továbbá negatívan befolyásolta a befektetők pénzügyi termékekbe vetett bizalmát is. A pénzügyi ügyfelek helyzete jelentősen romlott. Egyértelművé vált, hogy egységes és összehangoltabb, a megelőzésre összpontosító európai szintű fogyasztóvédelmi szabályozásra van szükség, mivel a lakossági befektetők aktív és fontos résztvevői, sőt bizonyos értelemben mozgatórugói is a határon átnyúló belső piacnak. (Ezen fogyasztói rétegen ugyanakkor azokat a piaci szereplőket értjük, akik helyzetük – a köztük és a másik oldalon elhelyezkedő pénzügyi intézmények között lévő aszimmetria – révén valójában védelemre szorulnak.) Mindezen gazdasági rendellenességek rávilágítottak továbbá arra is, hogy a piacgazdaság önszabályozó képessége és a pénzügyi szolgáltatók döntési észszerűsége fokozottabb figyelmet kíván meg.

Mindezeket figyelembe véve az ECOFIN Tanács 2007 májusában felkérte az Európai Bizottságot a különböző lakossági befektetési termékekkel kapcsolatos szabályozói környezet egységességének a felülvizsgálatára. A kérésnek megfelelően a Bizottság 2009. április 30-án tette közzé a csomagolt lakossági befektetésekről szóló közleményét, melyben megállapította, hogy az európai szabályozási keret nem egységes, és nem is alkalmas a piac szabályozására. **A tájékoztatásra és az értékesítésre vonatkozó szabályok a termékek jogi formájától és az értékesítési csatornáktól függően eltérőek, az egyes termékek esetében pedig nincsen egységes közösségi jogszabály.** A közlemény szerint az ágazati rendelkezések között következtelenségek és hiányosságok figyelhetők meg, még a nagymértékben összehasonlítható termékek esetén is jelentős eltérések vannak a befektetők tájékoztatását illetően. A befektetők sokszor nehezen értelmezhető, gyakran felesleges tájékoztatást kapnak, sok esetben pedig a meglévő ágazati rendelkezések nem alkalmazhatóak a PRIIP termékekre. A közösségi jogszabályok az értékesítési gyakorlatokra vonatkozóan is eltérőek: a Bizottság megállapítása szerint a befektetési szolgáltatási tevékenységre, valamint a szabályozott piacokra és multilaterális kereskedési rendszerekre vonatkozó irányelvhez (továbbiakban: MiFID) képest a biztosítási közvetítésről szóló irányelv (továbbiakban: IMD) nem tartalmaz megfelelő mélységű összeférhetlenségi és ösztönzési szabályokat, ami a



PRIIP termékek esetében növelheti a befektetők megtévesztésének a veszélyét, továbbá a szabályozói arbitrázs lehetőségét.

Mindezek alapján a közlemény javaslatot tett egy európai szintű, horizontális keretrendszer kialakítására, amely a termék csomagolásától és értékesítési formájától függetlenül egységes szabályokat fektet le a tájékoztatási kötelezettségekre és az értékesítésre nézve egyaránt. **Cél egy minden szektorra kiterjedő, egységes szabályozás kialakítása volt, melynek révén a PRIIP termékek piacának átláthatósága és a befektetési tanácsadás színvonala is növekedne, ugyanakkor a válság következtében megtévesztett befektetői bizalom is helyreállna.** Az új szabályozási keretrendszer kiemelt figyelmet fordít a lakossági befektetők védelmére, így arra, hogy a pénzügyekben kevésbé jártas ügyfelek számára a könnyebb megértést és a termékek összehasonlításának lehetőségét is biztosítsa. A közleményt 2010-ben konzultáció, majd 2012 júliusában a konkrét jogszabályjavaslatok (IDD és PRIIPs) megjelenése követte. A két javaslat tárgyalása párhuzamosan folyt, a PRIIPs rendelet 2014 decemberében került kihirdetésre az EU Hivatalos Lapjában.

## Az új szabályozási keretrendszer figyelmet fordít arra, hogy biztosítsa a könnyebb megértést és a termékek összehasonlításának lehetőségét.

A rendeletet az alábbi területeken második szintű technikai részletszabályok egészítik ki:

### • EIOPA és tagországi hatósági termékszintű beavatkozás

A kiegészítő részletszabály meghatározza azokat a feltételeket, amelyeket az EIOPA-nak, illetve a nemzeti hatóságoknak mérlegelniük kell annak meghatározása érdekében, hogy egy biztosítási alapú befektetési termék kivált-e befektetővédelmi aggályokat, veszélyt jelent-e a piacok szabályos működésére és integritására, vagy legalább egy tagállam pénzügyi rendszerének egésze vagy egy része stabilitására nézve. A részletszabály 2016. október 29-én jelent meg az EU Hivatalos Lapjában.

### • Társadalmilag hasznos befektetés

A kiegészítő részletszabály azokat a feltételeket határozza meg, amelyek alapján megállapítható, hogy egy PRIIP meghatározott környezeti vagy társadalmi célokat szolgál. A Bizottság kérését követően az Európai Felügyeleti Hatóságok (European Supervisory Authorities, továbbiakban: ESA-k) Vegyes Bizottsága technikai javaslatot dolgozott ki, amelyet 2017 júliusában nyújtott be a Bizottság részére, ugyanakkor a delegált jogi aktus jelen cikk írásának pillanatáig még nem jelent meg.

### • KID részletszabályok

A KID tartalmát, bemutatását, felülvizsgálatát és átnyújtását szabályozó szabályozás-technikai szttenderdet (továbbiakban: RTS) az ESA-k több szakaszban készítették elő. A folyamatnak része volt két, a Bizottsággal közösen szervezett fogyasztói teszt, valamint a piaci szereplőkkel tartott konzultáció is. A végleges RTS – az eredeti tervekhez képest

jelentős késéssel – 2017. április 12-én jelent meg az EU Hivatalos Lapjában. Jelen fejezetben az RTS elfogadásáig vezető jogalkotási út kerül bemutatásra.

A fogyasztói tesztek első szakaszában (2014. október–2015. április) a KID fő elemeinek tesztelésére, a második szakaszában (2015. május–augusztus) pedig a teljes KID tesztelésére került sor. Az ESA-k munkáját segítette egy – a nemzeti hatóságoktól független – szakemberekből álló szakértői bizottság is (a bizottság magyar tagja Paál Zoltán volt). A fentiekkel párhuzamosan nyilvános konzultációkra is sor került, ezek 2014 novemberétől három szakaszban követték egymást:

- Az első konzultáció (2014. november–2015. február) egy általánosabb, útkereső dokumentumtervezet volt, amely a KID egyes részeit és a KID-et érintő horizontálisabb kérdéseket illetően vázolta fel a kezdeti elképzeléseket, tekintette át a tagállami gyakorlatokat. A kockázat és hozam bemutatása kapcsán említést tett az egyes kihívásokról, feltérképezte a különböző kockázatokat, valamint a három fő kockázati csoport tekintetében a lehetséges mérési módszereket, továbbá megvizsgálta a kockázat és a hozamvárakozások lehetséges bemutatási módozatait is. A költségek bemutatása tekintetében összegyűjtötte a befektetők részéről várhatóan felmerülő főbb kérdéseket, megvizsgálta az egyes költségek azonosításával és mérésével kapcsolatos kihívásokat, továbbá több példát is felhozott a költségek bemutatására. A konzultáció röviden kitért a KID egyéb részeire is, külön fejezetet szentelt a KID felülvizsgálatával és időben történő átnyújtásával kapcsolatban felmerülő kérdéseknek.

- Az ezt követő technikai konzultáció (2015. június–augusztus) több konkrétumot tartalmazott, alapvetően a kockázat, a hozam és a költségek bemutatásával kapcsolatban felmerült kérdéseket vitatta meg. Ugyanakkor egyes kérdésekkel (Multi Option Products, továbbiakban: MOPs termékek<sup>1</sup> kezelése) egyáltalán nem foglalkozott. A lényegesnek ítélt kockázatok (piaci, hitelezési, likviditási) tekintetében négy lehetőséget vázolt fel ezek összesített kockázati mutatóba történő bekapcsolására, de annak bemutatására nem tért ki. A konzultáció foglalkozott továbbá a teljesítmény-forgatókönyvek kiválasztásának és megalkotásának a kérdésével, azok bemutatására viszont nem tért ki. A költségek kapcsán a lényeges költségtípusok beazonosítása mellett azok összesítésének lehetséges módjaira kereste a válaszokat, továbbá a biztosítások esetében rávilágított a biometrikus kockázati költségrész bemutatásából fakadó kérdésekre is.

- Az utolsó konzultáció (2015. november–2016. január) tartalmazta az ESA-k RTS javaslatát. A dokumentum beépítette a fogyasztói tesztek és az ESA almunkacsoportok eredményeit, illetve figyelembe vette az egyelőre korábbi konzultációra beérkezett válaszokat, ezek szerint módosította a KID bizonyos részeit. A KID egyes részeit illetően még további konzultációra volt szükség, és több technikai kérdés is fennmaradt.

A végső RTS javaslat benyújtását követően a Bizottság azt érdemi változtatás nélkül három hónappal később elfogadta, és megküldte az Európai Parlament és a Tanács számára.

**Ekkor már látható volt, hogy a tervezett 2017. január 1-jei alkalmazási határidő jelentős kihívást fog jelenteni.** Erre az RTS Bizottság általi elfogadását megelőzően a szakma képviselői, a tagállamok egy jelentős csoportja és a Parlament is felhívták a figyelmet, és kérték a keretrendszer alkalmazási határidejének az elhalasztását. A helyzetet bonyolította, hogy a Bizottság által elfogadott RTS még nem volt végleges (a Bizottság általi benyújtást követően a Tanácsnak és a Parlamentnek 2+1 hónap állt a rendelkezésére, hogy az RTS-t elfogadják, vagy kifogással éljen azzal szemben), és **több szakmai aggály is felmerült annak egyes részeivel kapcsolatban.** Ezen aggályok egy részét a Parlament 2016. júniusi levelében is megemlíttette, és kérte, hogy a Bizottság az ESA-kkal közösen tegye meg a szükséges lépéseket az RTS vizsgálati idejének lejártát megelőzően. A Bizottság ugyan ígéretet tett a felmerült szakmai kérdések tisztázására, de ekkor még nem helyezte kilátásba sem az RTS módosítását, sem az alkalmazási határidő elhalasztását. A szakmai aggályok tisztázására a Bizottság 2016 júliusában az ESA-kkal közösen technikai workshopot szervezett a szakma képviselői számára, de ezen több kérdés nem került megválaszolásra, vagy azért, mert az adott kérdésben az érdemi munka még nem zárult le, vagy azért, mert az ESA-k és a Bizottság álláspontja eltérő volt az adott ügy kapcsán.

Az RTS-t ezt követően mind a Parlament, mind a Tanács többször is megvitatta. A Parlament 2016 szeptemberében szinte egyhangúlag hivatalosan is elutasította az RTS elfogadását, és állásfoglalási indítványt nyújtott be. Az indítvány kérte a keretrendszer alkalmazási határidejének az elhalasztását, egyben felhívta a figyelmet a szakmai aggályokra is, és javasolta ezek rendezése érdekében az RTS módosítását<sup>2</sup>. A Parlamenthez hasonlóan a Tanács is jelentős kritikákat fogalmazott meg az RTS-sel szemben. A novemberi gazdasági és pénzügyminiszterek ülésén összesen 24 tagállam (Magyarország is) kérte a rendelet alkalmazási határidejének 12 hónappal történő elhalasztását, továbbá több tagállam (köztük Magyarország) külön felhívta a figyelmet a szakmai aggályokra, és kérte ezek rendezését. Az RTS-t mindezek következtében a Bizottságnak vissza kellett vonnia és át kellett dolgoznia (szabály szerint erre már az egyik társjogalkotó kifogásemelése esetén sor kerül). **Az eset példa nélküli volt, korábban egy második szintű, technikai jellegű szabályozás sem került elutasításra a kifogáselési időszak során.**

A fenti események fényében a miniszteri találkozót követően a Bizottság bejelentette a rendelet alkalmazási határidejének egy évvel történő elhalasztását (az erről szóló rendeletjavaslatot a tagállamok és a Parlament késlekedés nélkül elfogadták, a rendelet 2016 decemberében jelent meg az EU Hivatalos Lapjában). Ezzel párhuzamosan a Bizottság az RTS módosítására is javaslatokat tett, ami lehetővé tette a MOP termékek esetében átmeneti ideig az átruházható értékpapírokkal foglalkozó kollektív befektetési alapok (továbbiakban: ÁÉKBV) esetén előírt tájékoztató dokumentum (továbbiakban: KIID) alkalmazását. A teljesítmény-forgatókönyvek kapcsán javaslatot tett egy negyedik forgatókönyvre, valamint módosította a forgatókönyvekhez szükséges számítás. A termék bonyolultságára történő figyelmeztetés egységes alkalmazása tekintetében további feltételeket határozott meg, valamint a biometrikus kockázat költség részének bemutatása tekintetében is módosításokat

javasolt. Az ESA-k ugyanakkor nem tudtak ezekkel kapcsolatban egységes álláspontra jutni; a megküldésre szánt választervezetet az EIOPA Felügyeleti Testülete nem fogadta el, mivel egyes kérdésekben eltérő álláspontja volt a másik két hatósághoz képest (a MOP termékek kezelésével, a termék bonyolultságára történő figyelmeztetés KID-ben történő feltüntetésével, valamint a hitelkockázat bemutatásával kapcsolatban). Abban mindhárom ESA egyetértett, hogy a bizottsági javaslat a teljesítmény-forgatókönyvek számítására vonatkozóan félrevezető, így ebben a kérdésben a három ESA egységesen kérte vagy az eredeti ESA-javaslatához való visszatérést, vagy egy olyan alternatív megközelítés kidolgozását, amely nem különbözteti meg hátrányosan az eltérő befektetési eszközöket. Mivel hivatalos ESA-vélemény az RTS módosítását illetően nem született, a Bizottság saját hatáskörben dönthetett a módosításról. A módosított RTS-t a Parlament és a Tanács is elfogadta, így a végleges RTS 2017. április 12-én hivatalosan is megjelent. A KID egyes részeivel, annak tartalmi elemeivel részletesen a következő fejezet foglalkozik, ugyanakkor érdemes megemlíteni, hogy a végleges RTS megtartotta a javasolt negyedik forgatókönyvet, a számítás kapcsán pedig visszatért az ESA-k eredeti javaslatához. Elfogadásra került továbbá a MOP termékek esetén a KIID átmeneti ideig történő alkalmazásának lehetősége, valamint a biometrikus kockázat költség részének tekintetében is módosultak a KID bizonyos részei.

A szabályozási csomag ezzel még nem teljes, a Bizottság és az ESA-k további magyarázó szövegeket helyeztek kilátásba az alábbiak szerint:

- **Bizottság magyarázata a rendelet szövegéhez:** az útmutató 2017 júliusában jelent meg, célja a rendeletben foglalt szabályok egységes értelmezésének elősegítése, a 2016. júliusi workshopon felmerült és az azt követően beérkezett megkeresésekkel kapcsolatos kérdések tisztázása. A dokumentum iránymutatást ad többek között a MOP termékek, a rendelet területi hatálya, a 2018. január 1-jén érvényes ajánlatok és a 2017. december 31-ig lezáruló ajánlatok kezelése, a KID lefordítása, valamint annak felülvizsgálata és módosítása tekintetében.

- **ESA magyarázatok az RTS szövegéhez:** ez idáig két Q&A dokumentum jelent meg (2017 júliusában és augusztusában), céljuk az RTS-sel kapcsolatban felmerült kérdések tisztázása, továbbá ezekben a kérdésekben az egységes gyakorlat elősegítése. A két dokumentum többek között olyan, a piactól érkezett kérdések kapcsán nyújt további iránymutatást, mint a hitel és a piaci kockázat értékelése, a hozamszcenárió, valamint a költségek számításának módszertana. A későbbiekben további Q&A kibocsátása nem kizárt.

A végleges PRIIPs szabályozás kialakításáig vezető út összegzésekor fel kell hívni a figyelmet az itt szerzett tapasztalatokra, melyeket célszerű az európai döntéshozóknak a jövőre vonatkozóan figyelembe venniük. A PRIIPs nem az első alkalom (ld. SII), és nem is az utolsó (ld. IDD), amikor az érintett piac nem kap elegendő felkészülési időt az új szabályok alkalmazására. A többszintű döntéshozatali rendszert a 2009-es Lisszaboni Szerződés vezette be a pénzügyi szolgáltatók vonatkozásában, bár korábban is volt hasonló

eljárás (Lámfalussy kommitológiai eljárás). A jogalkotási technológia lényege, hogy az első szabályozási szinten az általános alapelvek, míg a technikai részletszabályok második, illetve harmadik szinten kerülnek rögzítésre. Az immár strukturálissá váló problémát az jelenti, hogy az alkalmazási határidő az első szintű szabályok kihirdetésekor indul, a technikai alkalmazást lehetővé tevő magasabb szintű szabályok viszont csak jóval később lesznek ismertek, jelentősen lerövidítve ezzel a felkészülési időt. Ráadásul a második szintű szabályozáson lévő időnyomás sok esetben negatívan hat az elkészült részletszabályozás minőségére. Mindezekre megoldást jelenthet hosszabb alkalmazási határidő megállapítása vagy az alkalmazási határidő alacsonyabb szintű jogszabályok elkészültéhez történő igazítása.

## A PRIIPs nem az első alkalom, amikor az érintett piac nem kap elegendő felkészülési időt az új szabályok alkalmazására.

### 2. Az RTS előírásainak részletei, valamint a KID kitöltésének módszertana

Mivel a rendelet eredeti célja az átláthatóság javítása, a pénzügyi piacokba vetett bizalom helyreállítása, ezért elvárás, hogy a termékekre vonatkozó tájékoztatások pontosak, helytállóak és egyértelműek legyenek, és ne tévesszék meg a lakossági befektetőket. **A KID dokumentumnak önállóan – más tájékoztató vagy szerződéses dokumentumoktól elkülönítetten – egyéb, nem marketingjellegű információkra való hivatkozások nélkül is érthetőnek kell lennie. Hangsúlyozandó, hogy magában a dokumentumban elkülönítetten kell feltüntetni egy – a PRIIP termék összetettségére utaló – figyelmeztetést.**

Rendkívül fontos szabály, hogy a KID dokumentum előállításáért, valamint annak a befektető részére történő átadásáért semmilyen költség nem számítható fel, azt ingyenesen kell rendelkezésre bocsátani még a szerződés megkötését megelőzően. Alapesetben a KID dokumentumot papíron kell átadni, de bizonyos feltételek teljesülése esetén tartós adathordozón vagy honlapon keresztül is átadható.

A pénzügyi szolgáltatóknak természetesen folyamatosan, az aktuális adatok ismeretében kell a KID-et a lakossági befektetők rendelkezésére bocsátania. A rendelet további kötelezettségként előírja, hogy a KID kibocsátójának folyamatosan felül kell vizsgálnia a dokumentumot, és szükség esetén módosítania kell. Az RTS tartalmaz arra vonatkozó iránymutatást, hogy milyen mértékű változás esetén kell ezeket a dokumentumban átvezetni. Természetesen a módosításokat tartalmazó tájékoztatót haladéktalanul közzé kell tenni a szolgáltató weboldalán.

Az RTS-ben emellett le van fektetve, hogy pontosan hogyan kell meghatározni, illetve bemutatni az alábbi információkat:

- a termékkel kapcsolatos szöveges információk, figyelmeztetések,
- a termék ajánlott tartási ideje,
- a termék kockázati profilja,

- a termékre vonatkozó lehetséges teljesítmény-forgatókönyvek,
- valamint a termék költségeinek számbavétele.

#### 2.1. Az RTS előírásainak részletei, valamint a KID kitöltésének módszertana

A részletes szabályozás először a szöveges részek kidolgozására ad útmutatást. A „Mi a termék?” elnevezésű fejezetben a termékről rövid, tömör leírást kell adni, meg kell határozni annak célcsoportját, a termékkel elérendő célokat, és hogy ezeket a termék előállítója hogyan kívánja megvalósítani. Meg kell említeni az eszközöket, melyekbe közvetetten befektet a lakossági fogyasztó, továbbá tájékoztatni kell arról, hogy ezek hozamát milyen tényezők befolyásolhatják.

Ugyanebben a részben kell szerepeltetni a biztosítási szerződéssel kapcsolatos egyéb tudnivalókat, a biztosítási fedezet leírását, valamint azt, hogy ennek vannak-e további költségei. Ezeket a költségeket itt hozamvesztés formájában, RIY mutatóval kell bemutatni, azt illusztrálni, hogy annak milyen hatása van a befektetési hozamra az ajánlott tartási idő végén. (Ezt a költségelemet a későbbiekben a költségeket bemutató táblázatban is figyelembe kell venni, ott azonban ezt a költségtypust már nem elkülönült módon mutatja be a KID.)

A KID további részeiben tájékoztatást kap a fogyasztó még arról, hogy bármilyen felmerülő panasz esetén kihez lehet fordulni, illetve az utolsó pont az „Egyéb releváns információk” elnevezést kapta, ahol a más pontokba nem beilleszthető tartalmakat tüntethetik fel a KID készítői.

#### 2.2. A termék ajánlott tartási ideje

A KID struktúrájában az „Ajánlott tartási idő” később – a kockázatok, a teljesítmény és a költségek után – szerepel, azonban **a számítások szempontjából ez a legfontosabb jellemzője egy terméknek, továbbá a befektető számára is lényeges információkat tartalmaz.** Egyrészt iránymutatást ad, hogy milyen távra tervezzen a fogyasztó az adott befektetési formával, másrészt a kockázatok és költségek kiszámításához is alapvető, hiszen erre a távra – és két további köztes időpontra – kell azokat bemutatni. Nincs meghatározott módszertan az ajánlott tartási idő kiszámítására, azonban a biztosítási szerződések esetén ez célszerűen a szerződés hossza.

### Az „Ajánlott tartási idő” iránymutatást ad, hogy milyen távra tervezzen a fogyasztó az adott befektetési formával.

Ugyanebben a részben kell azt is feltüntetni, hogy amennyiben az ajánlott tartási időnél hamarabb akarja a fogyasztó a befektetését visszavásárolni, visszaváltani, ezt hogyan teheti meg, és a korai megszüntetés milyen hátrányokkal jár. A biztosítási szerződések esetében itt kell a visszavásárlással kapcsolatos veszteségeket is felsorolni.

### 2.3. A termék ajánlott tartási ideje

A termék kockázatának kiszámítása két részből tevődik össze. Egyrészt minden terméknek van hitelkockázata, ami egy 1-től 6-ig terjedő skálán azt mutatja, hogy a termék előállítója mekkora valószínűséggel válhat fizetéseképtelenné. Ez a mutató főként külső hitelminősítőkre alapoz, illetve ahol ilyen minősítés nem érhető el, a besorolás annak alapján történik, hogy esetleges felszámolás esetén mennyire biztosított, hogy az egyes lakossági befektetők megkapják a befektetésüket.

A kockázat másik eleme a piaci kockázat, melyet egy 1-től 7-ig terjedő skálán kell értékelni. Ennek kiszámításához a termékeket négy kategóriába sorolják. Ezek a kategóriák azért fontosak, mert a piaci kockázat számítása a hozamok szórásán alapul, és attól függően, hogy az adott termék hozama hogyan függ az eredeti eszköztől, eltérő feltételezések mentén lehet a volatilitást (a hozam változékonyságát) és ezáltal a kockázati besorolást meghatározni.

Az első kategóriába kétféle termék került, egyrészt azok, amelyek esetén a befektető többet veszíthet, mint az eredeti befektetése (több származtatott ügylet ide tartozik); másrészt azon termékek, amelyek piaci áráról havi rendszerességnél ritkábban érhető el információ. A piaci kockázat mérése a hozamok volatilitásával történik, így ha nem áll rendelkezésre elegendő információ, akkor a terméket a legkockázatosabb kategóriába kell sorolni. Az újonnan indított termékek ugyanakkor nem kerülnek csak azért az első kategóriába, mert nincs piaci előzményük. Ilyenkor a számításhoz benchmarkot vagy proxyt kell használni, amíg nincs elégséges adat.

A második kategóriába olyan termékek esnek, melyek lineáris kifizetésűek, vagyis a mögöttes eszköz állandó többszörösét fizetik ki. A magyar piacon elterjedt unit-linked biztosítások (továbbiakban UL) ide tartoznak. Ebbe a kategóriába kerültek továbbá az indexek, amelyekben az egyes részvények (a mögöttes eszközök) a piaci értékük alapján súlyozott mértékben szerepelnek, és a részvény teljesítménye is ilyen arányban számít az index kifizetésébe.

A harmadik kategória azon termékeké, melyek nem egyenesen arányos kifizetésűek, ilyenek például a certifikátok, strukturált termékek és alapok, de bizonyos UL szerződések is ide tartoznak.

Végül a negyedik kategóriába kerültek azon befektetések, melyek kifizetése részben vagy egészben valamely nem a piacon megfigyelhető körülménytől függ. Ez a gyakorlatban a biztosítási termékek esetén a vegyes életbiztosítási termékeket jelenti, ahol a nem megfigyelhető körülmény a többlethozam visszajuttatásának a mértéke. De ide tartoznak az olyan with-profit UL termékek is, melyek kockázati vagy költségnyereség-megosztást kínálnak fel. Ezek a termékek egyelőre még nem jellemzőek a hazai piacon.

A piaci kockázat a kategóriáktól függ. Az első kategória termékei 6-os vagy 7-es besorolást kapnak attól függően, hogy a befektetésnél nagyobb veszteség (7) vagy az elérhető adatok (6) miatt kerültek ebbe a kategóriába.

A többi kategória esetén különböző módszerekkel a múltbeli hozamokból kell azok volatilitását megbecsülni. A második kategória esetében az ún. Cornish-Fischer kiterjesz-

téssel kapjuk a kockázatosított értéket. Ehhez a rendelkezésre álló adatokból ki kell számítani a hozamok eloszlását jellemző momentumokat (amelyek közül a nulladik az elemszám, az első a hozamok átlaga, a második pedig a szórásnégyzet). A kockázatosított érték (Value at Risk, továbbiakban: VaR) kiszámításához a momentumokból meg kell határozni az eloszlás szórását, ferdeségét és csúcosságát. A Cornish-Fischer kiterjesztés ezeket az adatokat használja fel, majd a VaR-ból az ajánlott tartási periódus felhasználásával kapjuk a VEV (VaR Equivalent Volatility, VaR-ekvivalens volatilitás) mutatószámot, ami a piaci kockázat mérőszáma.

A harmadik kategória esetében a kockázatosított értéket szimulációval kell előállítani. Attól függően, hogy azonnali árfolyamadatok vagy hozamgörbe áll-e rendelkezésre, más-más módszerrel kell számolni a szimulációt.<sup>3</sup>

A negyedik kategória esetében a terméket a piacon megfigyelhető tényezőtől, valamint a piacon nem megfigyelhető tényezőtől függő részre kell bontani. Előbbit az első három kategória valamelyikébe lehet sorolni, így ennek VEV értékét ezen módszerek valamelyike szerint lehet előállítani. Többlethozam-visszajuttatás esetén a piacon nem megfigyelhető tényezőtől függő részhez is bootstrap módszert kell alkalmazni (a bootstrap módszer egy visszatevéses mintavételi eljárás, amelynek során kiigazításokat kell végezni, ami jelen esetben többek között a quanto hatás kiszűrését jelenti) a hármas kategóriára kialakított feltételek alapján. A piacon nem megfigyelhető változók esetében a releváns várakozásoknak a szilárd és elismert ágazati és szabályozói standardokat kell követniük.

A piaci és a hitelkockázatokat végül egy egységes, ún. összesített kockázati mutatóba (Summary Risk Indicator, továbbiakban: SRI) kell foglalni. Az összesítést sok vita övezte; egyrészt komoly bírálatok érték a hitelkockázat számításának módszertanát, miszerint túlságosan a külső hitelminősítőkre támaszkodik ahelyett, hogy egy önálló – a piaci kockázathoz jobban illő – módszertant alakítottak volna ki a szabályozók, amivel a későbbiek folyamán a két kockázati mutató összegzése is egyszerűsödött volna. Végül ez nem valósult meg, így maradt az eredeti elképzelés, ahol a két skála összegzése valójában – néhány esettől eltekintve – azt jelenti, hogy a két mutató közül a rosszabbik értéket veszi figyelembe.

### Komoly bírálatok érték a hitelkockázat számításának módszertanát, miszerint túlságosan a külső hitelminősítőkre támaszkodik.

Minden termék esetében fel kell mérni, hogy milyen likviditási kockázatot jelent az ügylet számára, azonban ezt nem számszerűen kell bemutatni a kockázati mutatóban, hanem indokolt esetben szöveges figyelmeztetéssel kell élni. Az RTS különbséget tesz az „illikviditás” kockázata és a „jelentős likviditási kockázat” között, melyek definíciója ugyan csak árnyalatokban különbözik egymástól, a KID-ben ugyanakkor a megfelelő figyelemfelhívást kell alkalmazni.

## 2.4. A termék lehetséges hozamforgatókönyveinek bemutatása

A KID fontos feladata bemutatni a lehetséges hozamforgatókönyveket. Ezek a múltbeli hozamokon alapuló becslésekből számított forgatókönyvek, amelyeknél – a piaci kockázathoz hasonlóan – a kategóriák határozzák meg a számítás pontos részleteit. Minden terméknel alapesetben négy forgatókönyvet kötelező bemutatni, ezek a biztosítási termékek esetében egy ötödikkal egészülnek ki, azzal az esettel, amikor a biztosítási esemény megvalósul. A három alapforgatókönyv kiegészítve a negyedik vészforgatókönyvvel:

1. Kedvező
2. Mérsékelt
3. Kedvezőtlen
4. Stresszforgatókönyv

A három alapforgatókönyv esetén az egyes termékekre vonatkozó kategóriák szerint kell teljesítményt számolni, nagyjából azonos módszertan szerint. A momentumokból kell a 10., az 50. és a 90. percentiliseket meghatározni (ez gyakorlatban az eloszlás azon értékeit jelenti, amelyeknél az értékek 10, 50, illetve 90%-a kisebb), ezek lesznek rendre a kedvezőtlen, a mérsékelt és a kedvező forgatókönyvek. Az egyes kategóriák esetében annyi eltérés van, hogy az adatok milyen gyakorisággal érhetőek el, illetve, hogy vagy az adott termék adatait, vagy egy megengedett referenciaértéket használnak a forgatókönyvek számítására.

A stresszforgatókönyv csak az Országgyűlés 2016. szeptemberi RTS elutasítása után került a szövegtervezetbe. A szimulációhoz használt adatok az alapadatok átalakítottjai, hiszen nagyobb időtávok hozamait (az elérhető napi, heti vagy havi adatokat közvetve) használják a stresszelt volatilitás meghatározására. Ezután az eloszlást itt is a momentumok segítségével jellemzik. Egy évnél rövidebb szerződés esetében az első percentilis, egy évnél hosszabb szerződés esetén az ötödik percentilis lesz a stresszforgatókönyv kimenetele.

Érdemes megemlíteni a módszertan egy lehetséges problémáját is. A múltbeli hozamok bázisán számolt jövőbeli feltételezett forgatókönyvek bizonyos befektetési eszközök esetében túlzott hozamvárakozásokat kelthetnek a fogyasztókban, mivel az elmúlt évek magas tényhozamai reálisan nem várhatóak el a jövőbeli hozamoktól. A kötött számítási mód ugyanakkor nem teszi lehetővé a KID előállítója számára, hogy ezt a tényt figyelembe vegye.

## 2.5. A termék költségeinek bemutatása

A KID egyes részei közül a költségek kiszámítására vonatkozó rész érte el leghamarabb a közel végleges formáját. Ahogy már említettük, a biometrikus kockázat költségrészének kezelése volt olyan sarkalatos pont, amelynél a legtovább tartott a pontos módszertanról történő egységes álláspont kialakítása, ezután azonban inkább csak az volt a kérdés, hogy ezt hol és milyen formában kell feltüntetni.

A költségek a szemléletesség kedvéért kétféle módon is szerepelnek a dokumentumban. Az egyik módszer a **költségek kumulált összegként történő bemutatása** az ajánlott tartási időre és két további köztes tartamra. Ebből azt lehet megtudni, hogy a bemutatott időpontig összesen mennyi költséget von el a biztosító.

### A KID bevezetését követően a TKM tájékoztatóra vonatkozó előírások is hatályban maradnak.

A másik típusú bemutatás a százalékos forma. **A költségek ilyen módon való számolása az európai szabályozásban újszerű, a magyar piacon azonban már részben bejárattott módszertan alapján történik. A Teljes Költségmutatóhoz (továbbiakban: TKM) hasonlóan hozamvesztésként kell megjeleníteni az összes – ügyfelet terhelő – elvonást.** Ugyanakkor jelentős eltérések is vannak a számítás módszertanát illetően, ami a legfőbb oka annak, hogy a KID bevezetését követően a TKM tájékoztatóra vonatkozó előírások is hatályban maradnak.

A PRIIPs rendelet az európai szabályozásban fontos Product Oversight Governance (továbbiakban: POG) szemléletben született. Ennek lényege, hogy a termék fejlesztői meghatározzák a célcsoportot, a terjesztés módját, a befektetések célját és sok esetben a díjfizetéssel kapcsolatos technikai kérdéseket is (gyakorisága, befizetés módja). A költségeket a termék előállítója által meghatározott célcsoport tulajdonságaira kell kiszámítani, ezzel gyakorlatilag a termék tulajdonságait a legkedvezőbb működési tartományban kell megjeleníteni. Ugyanakkor ez meg is köti az intézmények kezét abban az értelemben, hogy nem használhatnak bármilyen feltételezést a számításakor, hiszen folyamatosan nyomon kell követni, hogy valóban a célcsoportnak értékesítik a terméket, így valóban azokra a feltételezésekre kell a KID-et bemutatni.

A költségeket aszerint, hogy azok időben mikor merülnek fel (egyszeri vagy folyamatos költségek), fel kell tüntetni az összesített költségmutató részletezésként.

**A szabályozás komoly újdonságot jelent abban, hogy a tranzakciós költségeket, illetve a sikerdíjakat is ki kell számítani azon termékek esetén, amelyeknél ez felmerül.** A tranzakciós költségeket lényegében a befektetések kezeléséhez szükséges vételek és eladások költségei alkotják. Az erre vonatkozó módszertant is pontosan meghatározták; ex-post (utólagos), historikus adatokból kell becsülni mindkét értéket. Ezen szabályozási előírások főként két csoportot érintenek: a befektetési alapokat, valamint a biztosítási termékeket, ahol több más költség mellett ezen tételeket is be kell számítani. Ennél a pontnál szükséges megjegyezni, hogy a tranzakciós költségek pontos elérhetősége 2020-ig nem lesz teljes körű, mivel a befektetési alapkezelő szektornak csak ez után kell alkalmaznia a KID-et. Tehát eddig az időpontig az alapkezelők nem szükségszerűen tudják átadni ezt az adatot a biztosítóknak. A biztosítók addig a tranzakciós költségek számításánál a lehető legjobb becslésre törekszenek, ugyanakkor az MNB ennek nehézségét már korábban elismerte azzal, hogy lehetővé teszi a KIID dokumentum „folyó költségek” tételének alkalmazását a TKM számításánál.

A korábban említett biometrikus kockázattal kapcsolatban a szabályozás végül is két módszer alkalmazását is lehetővé teszi, a biztosítóra bízva, hogy melyiket használja. Egyik megoldás a biztosítási fedezet költségterhelésének figyelembevétele. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a biztosítók kiszámíthatják a biometrikus kockázat szolgáltatási – ún. fair-value – értékét, és csak az ezen felüli költségterhelést kell az összesített költségmutatóba beszámítani. Mód van ugyanakkor arra is, hogy a teljes kockázati díjrész figyelembevételre kerül költségként, úgy, ahogy azt a biztosítók a TKM-számításkor teszik.

## 2.6. Több befektetési opciót kínáló termékek bemutatása

Az európai szabályozás által MOP-nak hívott termékek sajátossága, hogy az ügyfél nagy rugalmassággal választhatja meg, milyen kombinációt állít össze magának a rendelkezésre álló mögöttes befektetési eszközökből. Tipikusan ilyen termék a UL termék. Ennek a termékcsoporthoz a KID bemutatása komoly kihívást jelent a biztosítók számára, mivel ajánlati szakaszban még nem tudható, hogy az ügyfél milyen eszközöket, illetve azok milyen kombinációját választja. Éppen ezért az európai szabályozás kétféle lehetőséget is biztosít a MOP termékek bemutatására, és a biztosító szabadon választhat, hogy a hibrid vagy a generikus verziót alkalmazza.

### A unit-linked termék KID bemutatása komoly kihívást jelent a biztosítók számára.

**Hibrid KID** esetében a biztosító az unit-linked termékek mögött elérhető minden egyes eszközalapra egy különálló dokumentumot készít, ahol az adott eszközalapra vonatkozó információkat lehet elérni. Ez a megoldás egyértelműen eligazít, hátránya viszont, hogy megsokszorozza a tájékoztató anyagokat, mivel az általános, nem eszközalap-specifikus részeket is meg kell ismételni minden egyes KID verzióban.

A másik lehetőség az ún. **generikus KID**, mely egy általános, összefoglaló KID-nek tekinthető. Ennek lényege, hogy az általános KID-ben – a mögöttes eszközalapok jellemzői alapján – a termék jellemzői sávosan kerülnek feltüntetésre, minden kategóriában (kockázat, teljesítmény, költségek) a legjobb és a legrosszabb értékek között. A fentiek értelmében az egyes eszközalapok közül a legalacsonyabb és a legmagasabb kockázatúak, a legalacsonyabb és a legmagasabb költségűek értékei alkotják az általános KID egyes értékeit. A UL termékek esetén a pontos értékeket gyakorlatilag az határozza meg, hogy milyen eszközalapokból áll össze az ügyfél portfóliója, ami lényegesen befolyásolja a kockázatokat és a költségeket is.

A generikus KID esetében is természetesen megismerhetők az egyes mögöttes eszközökhöz tartozó konkrét értékek, és ennek módjára ismét több lehetőséget is felajánl a jogszabály. Az egyik ilyen lehetőség biztosítási termékek esetén, hogy a KID továbbutal az alapkezelői szektor által jelenleg alkalmazott KIID-re, tekintettel arra, hogy az ÁÉKBV

termékek – így a befektetési alapok is – mentességet élveznek a PRIIPs rendelet hatálya alól 2020. december 31-ig. Lehetőség van tehát arra, hogy a KID előállítója a befektetési alapokhoz jelenleg is készített KIID felhasználásával biztosítsa a mögöttes alapokról való tájékoztatást. Ez felveti azonban annak a kérdését, hogy az egyes opciókról való tájékoztatásnak tükröznie kell-e a termék sajátosságait, így jelen esetben azt, hogy egy biztosítási termék jellemzői jelentősen eltérhetnek a befektetési alap ezen jellemzőitől, gondolva itt a tartási periódusra vagy a költségekre. Ezzel kapcsolatban még nem alakult ki végleges álláspont, jelen cikk írásának időpontjában a Q&A sorozat harmadik csomagját dolgozza ki a munkacsoport.

## 3. A szabályozás értékelése fogyasztóvédelmi szempontból: a szabályozás előremutató jelentősége, valamint a felmerült esetleges aggályok

Évről évre egyre több ügyfél fordul az illetékes nemzeti pénzügyi felügyeleti hatóságokhoz segítség vagy esetlegesen megoldási javaslat reményében. Az ügyfélvédelem egyre növekvő jelentőségét elnézve azt mondhatjuk, hogy **a prudenciális felügyelés mellett sikerült egy – azzal párhuzamos és összhangban lévő – ügyfélközpontú szabályozási keretrendszert létrehozni, mely folyamatosan fejlődik, és amelynek a PRIIPs rendelet is szerves része.** Mindezt mind az európai szintű, mind pedig a nemzeti szintű szabályozási hiányosságok többnyire csupán utólagos orvoslási lehetőséget voltak képesek biztosítani a bajba jutott ügyfelek számára.

Az Európai Unió tagállamaiban a PRIIP termékek széles választéka érhető el, azonban a rendeletet megelőzően hatályban lévő jogszabályok által előírt tájékoztatási kötelezettségek nem voltak egységesek. A többnyire bonyolult PRIIP termékek összehasonlítása, valamint az egyes termékek jellemzőinek megértése sokszor nehézkes volt, az új szabályozás révén viszont olyan egységes formátum kerül kialakításra, melynek célja, hogy az egyes termékekre vonatkozó tájékoztatások egységes szerkezetben, átláthatóan tartalmazzák a vonatkozó információkat. **Ezen rövid – mindössze három A/4-es oldal terjedelmű – dokumentum révén a lakossági befektetők képesek lesznek még az igen bonyolult termékek összevetésére is.**

A lakossági befektetők sokszor csekély pénzügyi tapasztalattal és kevés háttérinformációval rendelkeznek az általuk választott termékekkel szemben, továbbá sok esetben hiányos gyakorlati pénzügyi oktatásban vesznek részt. A helyzetet az is nehezíti, hogy az ügyfelek nem szívesen váltanak a pénzügyi szolgáltatók között; mindezek mögöttes oka a váltással járó többletköltségek vagy az esetlegesen meglévő bizalomhiány lehet. A szolgáltatóváltást nehezítheti az is, hogy a hosszú távú befektetési termékek sokszor nem likvid termékek, vagy ha azok, akkor idő előtti visszavásárlásuk jelentős anyagi veszteséggel jár. Szükséges megemlíteni továbbá, hogy a kevésbé tájékozott ügyfelek viselkedésére az is jellemző, hogy személyes kapcsolat alapján választanak adott pénzügyi szolgáltatót – általában egy értékesítési képviselőt –, és követik az általa adott tanácsokat.

Manapság az információ rendkívüli jelentőségű, kifejezetten időérzékeny terület, az átadott információk csak nagyon rövid ideig érvényesek az adott formában és minőségben, mivel állandó változásban vannak. Habár az információ egyfajta szükséges előfeltétele a szerződéskötésnek,

mégis költséges és időigényes a rendelkezésre álló összes tájékoztatás beszerzése, melyek valójában mindig is korlátozottan állnak az ügyfelek rendelkezésére.

Még a tudatos, jól tájékozott lakossági befektetők esetén is fennáll az információs aszimmetria lehetősége köztük és a másik oldalon lévő pénzügyi szolgáltatók között. A kínált termékek köre sok esetben behatárolt, a befektető lehetősége sokszor arra korlátozódik, hogy a szerződést aláírja vagy sem; másrésztől a befektetőnek csupán véges számú lehetőségei vannak, mivel a szerződési feltételek adottak, sőt, a költségek is előre meghatározottak. Az egyes fogalmak és szerződési feltételek esetlegesen pontatlanok, hiányosak, sőt, akár téves információkat is tartalmazhatnak, így nemcsak a laikusok, de még a pénzügyi szakemberek számára is nehezen értelmezhetőek.

### Még a tudatos, jól tájékozott lakossági befektetők esetén is fennáll az információs aszimmetria.

A fentiekben kifejtettek csupán részleges bepillantást nyújtanak abba, hogy mennyire nehéz helyzetben vannak a lakossági befektetők, így a tájékozottságukat elősegítő, egyfajta támogató eszköz bevezetése teljesen időszerű. A PRIIPs rendelet könnyen érthető eligazítást próbál adni, melynek célja, hogy a kevesebb ismerettel rendelkező ügyfelek is képesek legyenek az elérhető termékek alapvető tulajdonságait jobban összehasonlítani, és jobban megérteni a választani kívánt termékeket. **Az új szabályozás túlmutat az eddigi szemléleten, hiszen a PRIIPs rendelet megpróbál a megelőzésre összpontosítani, továbbá a valós értékkel bíró információt helyezi a középpontba, szem előtt tartva a lakossági befektetők helyzetét.** Egy merőben újszerű szabályozás kialakításának lehetünk tanúi, melynek várhatóan jelentős gyakorlati előnyei lesznek.

Ugyanakkor érdemes megemlíteni azokat a kérdéseket, esetleges aggályokat is, amelyeket a jogszabálycsomag felvet. A jogalkotónak korábban még nem tapasztalt módon a pénzügyi termékek széles körének jellemzőit kellett összehasonlítani, így egyértelműen a termékek nagy száma, illetve az egyes termékcsoportok jelentős eltérése okozta az elsődleges problémát.

Az új szabályozással kapcsolatban több olyan kérdés is felmerült, amelyek megválaszolása még várat magára, és ezek egy része csak a gyakorlatban dől majd el. Így többek között az, hogy hogyan lesz képes egy mindössze háromoldalas dokumentum az összes fontos információt egybegyűjteni – amennyiben az belefér három oldalba –, és hogy ez a dokumentum tényleg lehetővé teszi-e a fogyasztó számára a megalapozottabb befektetési döntés meghozatalát? Kérdés, hogy ténylegesen összehasonlíthatóvá válnak-e a különböző – és sok esetben lényegesen eltérő – pénzügyi szektorok egyes termékei a KID által? A dokumentum valóban javítja-e a lakossági befektetők tájékoztatását, jobb és nem pusztán csak több információhoz juttatja-e őket? Nem jelenti-e vajon a KID bizonyos esetekben a más EU-s jogszabályokban előírt tájékoztatási kötelezettségek kettőzését?

A kérdések másik részére a már említett Q&A dokumentumok révén igyekeznek választ adni a szabályozók. Meg kell jegyezni, hogy a beérkezett kérdések száma alapján a rendelet értelmezése sok helyen nem egyértelmű; pedig az egységes iránymutatás nagyon fontos, különben az összehasonlíthatóság sérülhet. A kérdések olyan témákat is érintenek, amelyek már az RTS kidolgozása

alatt is vitások voltak, így ezekre a választ megadni továbbra sem lesz könnyű.

A határidő elhalasztása is azt bizonyítja, hogy rendkívül összetett és problémás folyamatot tudhatnak maguk mögött a jogalkotók. A kialakításra került szabályozási rendszer és az újonnan – egyes részenként, elkülönítetten – felépített egységes formátum elkészült, annak alkalmazása is hamarosan megindul. A felmerült kérdéseket a gyakorlat fogja megválaszolni, ugyanakkor szeretnénk megjegyezni, hogy maga a szabályozás szövege is lehetőséget biztosít a módosításra, mivel kötelezettségként írja elő a felülvizsgálatot. **Ebben a felülvizsgálatban mind az EIOPA-nak, mind pedig a nemzeti felügyeleti hatóságoknak kiemelt szerepük és előre meghatározott feladatuk van. A Q&A folyamat és a felülvizsgálat esetlegesen össze is kapcsolódhat, sőt az is lehetséges, hogy a rendelet módosításával kapunk majd csak választ bizonyos felmerült kérdéseinkre.**

Végül, de nem utolsósorban hangsúlyozandó, hogy a PRIIPs rendelet által előírt KID dokumentum csupán segítő eszköz, mellyel a lakossági befektetők élhetnek, azonban **továbbra is szükség van arra, hogy a befektetők megfelelő pénzügyi ismeretekkel rendelkezzenek, valamint, hogy az összes rendelkezésre álló információt és körülményt mérlegelve, tudatosan hozzák meg a pénzügyi döntéseiket.**

## LÁBJEGYZETEK

<sup>1</sup> Vannak olyan pénzügyi termékek a piacon, melyek több választható mögöttes befektetési opcióval rendelkeznek. Tipikusan ilyen a UL szerződés, ahol a befektető választhat, hogy a felkínált több tíz vagy akár több száz eszközalap közül melyiket választja. Ezek kezelésére egy külön fogalomkör került az RTS-ben bevezetésre, melynek a MOP nevet adták.

<sup>2</sup> A szakmai aggályokat illetően az Európai Parlament állásfoglalási indítványa felhívta a figyelmet a MOP termékek kezelésével kapcsolatban felmerülő kérdések tisztázására, a jövőbeli hozamszenáriók kiszámításával kapcsolatban feltárt hibák kezelésére, a termék bonyolultságára utaló figyelmeztetés alkalmazása kapcsán hiányzó egységes iránymutatásra, valamint a hitelkockázattal kapcsolatban felmerült problémákra.

<sup>3</sup> Mivel a biztosítási termékek esetében mindenhol rendelkezésre áll az árfolyam, ezért itt csak azzal foglalkozunk. A meglévő árfolyam adatokból először a loghozamot kell számítani. Ez annyit jelent, hogy az  $n$ . és  $n+1$ . periódusok árfolyam adat-hányadosának logaritmusát kell a számításban felhasználni  $\ln(p_{n+1}/p_n)$ , ahol  $p_i$  az  $i$ -edik periódus árfolyama. Ezután bootstrap módszerrel legalább 10 000 szimulációt kell végezni, aminek 97,5 százalékos konfidenciaszintjénél kapott érték az ajánlott tartási periódusra vonatkozó kockázatot érték.

## FELHASZNÁLT IRODALOM

Európai Bizottság: Az Európai Bizottság közleménye a csomagolt lakossági befektetési termékekről, 2009. április 30.  
 Online: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/finances-retail/docs/investment\\_products/29042009\\_communication\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/finances-retail/docs/investment_products/29042009_communication_en.pdf)  
 Intention of the Commission to amend the draft Regulatory Technical Standards jointly submitted by EBA, ESMA and EIOPA under Articles 8(5), 10(2) and 13(5) of Regulation (EU) No 1286/2014, 2016. november 10.  
 Online: [https://esas-joint-committee.europa.eu/publications/letters/ares%206353871\\_letter%20to%20eba%20esma%20and%20eiopa%20-%20priips%20draft%20rts.pdf](https://esas-joint-committee.europa.eu/publications/letters/ares%206353871_letter%20to%20eba%20esma%20and%20eiopa%20-%20priips%20draft%20rts.pdf)

## IFRS 17 ANTE PORTAS A BIZTOSÍTÓK PÉNZÜGYI JELENTÉSEIRE VONATKOZÓ ÚJ NEMZETKÖZI SZABVÁNY, AZ IFRS 17 KÉRDÉSKÖRE – HÁROM ÉVVEL A BEVEZETÉS ELŐTT

Hanák Gábor (a KPMG Tanácsadó Kft. aktuárius igazgatója)

### ÖSSZEFOGLALÓ

Jelen cikk a biztosítók pénzügyi jelentéseire vonatkozó új nemzetközi szabvány, az IFRS 17 legfontosabb jellemzőit mutatja be, illetve azt, hogy mit jelent majd a biztosítók számára. Az írás összegzi az előkészületi szakasz főbb állomásait és a felmerülő problémákat, továbbá röviden jelzi, hogy milyen alapvető elvek húzódnak meg az egyes megközelítések mögött, melyeket a szabvány elvár vagy lehetővé tesz a biztosítási szerződések értékelésekor és bemutatásakor. A cikk ismerteti továbbá az új szabvány alkalmazásának várható hatásait, az átmenet kérdéseit, valamint az IFRS 17 és a Szolvencia II szabályozás kapcsolatát.

### SUMMARY

This article reviews the main features of the new International Financial Reporting Standard 17 *Insurance Contracts* and what it'll mean for insurers. It summarizes the most important milestones and obstacles in the development phase and highlights briefly the basic underlying ideas of the various approaches the standard requires or allows for measurement and presentation. Issues related to the expected effects of the implementation of the new standard, transition and its relationship to the Solvency II regulation are also described.

**Kulcsszavak:** biztosítási szerződés, IFRS

**Keywords:** insurance contract, IFRS

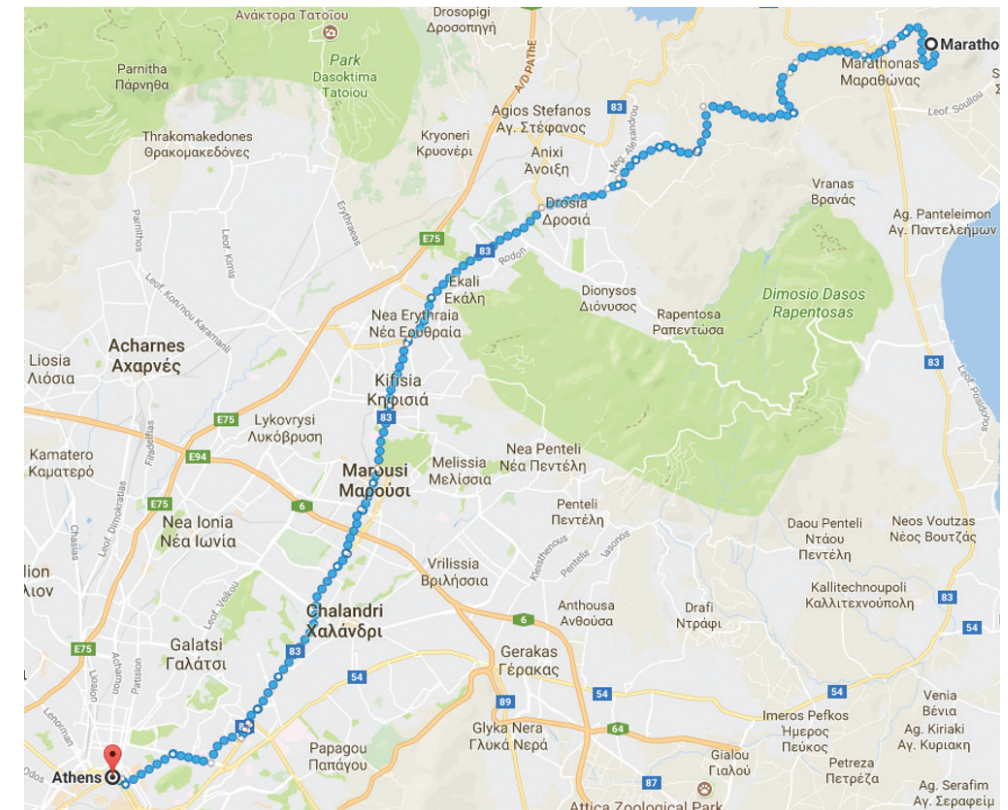
**JEL:** M41

**DOI:** 10.18530/BK.2017.4.30

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2017.4.30>

Képzeljük magunkat Philippides<sup>1</sup> helyébe. Milyen kvalitásokra volt szüksége ahhoz, hogy sikeresen értesítse az athéniakat a maratoni győzelemről, ami, ugyebár, élet-halál kérdése volt? Gyorsaságra és kitartásra. Különösebb tájékozódóképességre, fifikásságra, eszességre nem igazán.

1. ábra: A Google Map szerinti út Maratomból Athénbe – futva

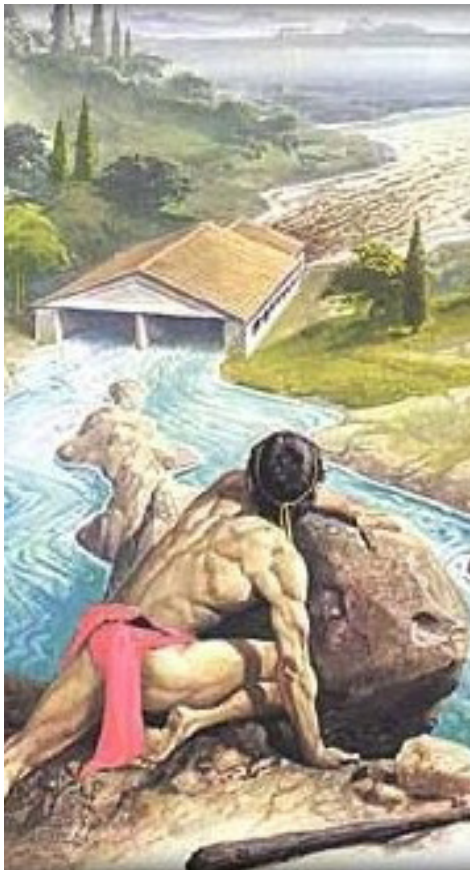


Forrás: Google Map

Ennél jóval nehezebb dolga volt Héraklésznek<sup>2</sup>: erőre, találékonyságra, kitartásra és gyorsaságra is szüksége volt a rá rótt feladatok elvégzéséhez.



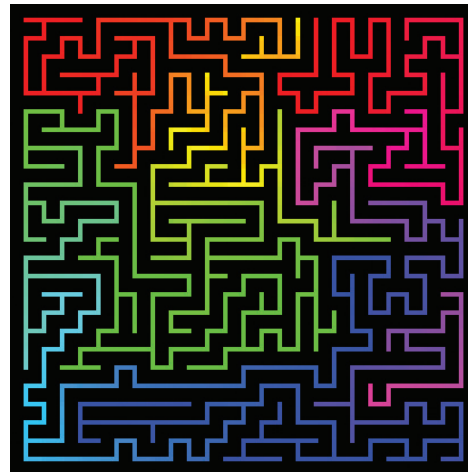
2. ábra: Héraklész egy folyó elterelésével megtisztítja Augiász istállóját



Forrás: <https://sites.google.com/site/basicgreekmythology/hero-s/hercules/cleaning-the-augean-stables-in-a-single-day>

És végül vegyük Ariadné<sup>3</sup>: neki milyen kvalitásokra volt szüksége? Elsősorban észre, fífikára, nem-konvencionális (de talán nem unortodox) gondolkodásmódra.

3. ábra: Labirintus



Forrás: <http://duramecho.com/Art/RainbowLabyrinths/Mazes/index.html>

Philippides ragyogóan megoldotta volna egy biztosító jelenlegi, helyi számvitel szerinti beszámolójának elkészítését (jó, a végén esetleg belehal); Héraklész alkalmas lenne a Szolvencia II szerinti feladatok sikeres végrehajtására; az új nemzetközi pénzügyi szabvány szerinti beszámolóhoz viszont – nézetem szerint – Ariadnére lesz szükségük a biztosítóknak.

Az IFRS-t alkalmazó biztosítók gyökeres változás előtt állnak pénzügyi kimutatásaik összeállítása terén (4. ábra).

4. ábra: Azon országok, ahol az IFRS szerinti jelentés kötelező a szabályozott piacokra bevezetett részvényeket kibocsátó társaságok konszolidált beszámolója esetében. Az EU-ban ez az EU által befogadott szabványokra érvényes; az IFRS 17-et az EU még nem fogadta be, de a befogadás várható.



Forrás: <http://www.ifrs.org/use-around-the-world/use-of-ifrs-standards-by-jurisdiction/>

Az IFRS 17<sup>4</sup> elfogadása és az IFRS-ek szerint beszámolót készítő biztosítók számára annak 2021-től történő kötelező alkalmazása mélyreható változásokat eredményez majd; e változások nem pusztán a háttér munkát végző pénzügyi, számviteli, aktuáriusi területeket érintik, hanem a biztosítók eredményében érdekelt valamennyi szereplőnél átalakuló gondolkodást fognak kikényszeríteni. Ezek a hatások valószínűleg érinteni fogják a biztosítók üzleti modelljét, termékpalettáját, kockázati étvágyát és profilját, az üzleti munkát és ebből fakadóan a biztosítók vezetését; de szintúgy érvényesülni fognak a biztosítók külső partnerei tekintetében is, beleértve az anya- és társvállalatokat, a befektetőket, az elemzőket és minősítő intézeteket, valamint és adott esetben a különféle érintett hatóságokat is.

### Történelem

A biztosítási szerződésekre vonatkozó IFRS kidolgozása még a kilencvenes évek második felében kezdődött. Azt már akkor is lehetett látni, hogy nem lesz egyszerű olyan szabványt megalkotni, amely egyszerre teljesíti a vele szemben – de természetesen az összes IFRS-sel szemben is – támasztott alapvető követelményeket:

- legyen elvi alapú,
- teremtsen meg az összehasonlíthatóságot az egymáshoz hasonló piacokon az egy-

máshoz hasonló termékeket árusító biztosítók szerződéseinek számviteli kezelése vonatkozásában,

- harmonizáljon az IFRS-ek keretelveivel és a többi nemzetközi számviteli szabvány alapelveivel,
- megfelelően informálja a befektetőket a biztosítók teljesítményéről, és végül
- ne jelentsen a biztosítók számára elviselhetetlen terhet a szabvány bevezetése és az annak megfelelő működtetés.

Az Olvasó e cikk elolvasását követően talán közelebb kerül ahhoz, hogy megítélje, milyen mértékben sikerült e célokat elérniük a szabványalkotóknak.

Egységes szabvány hiányában a fő problémát a biztosítók, illetve az általuk kibocsátott biztosítási szerződések értékelésével kapcsolatban az jelentette, hogy e szerződések értékelésére a különböző országokban számos módszer alakult ki. Ez megnehezítette, hogy a befektetők és a külső értékelők átlássák az egyes jogrendekben működő biztosítók egymáshoz, illetve a más iparágakban az azonos befektetői forrásokért versenyben álló piaci szereplőkhöz – elsősorban a bankokhoz – való viszonyát, ugyanakkor, minthogy a biztosítási szerződéseknek nincs piacuk, a piac értékítélete sem ad megfelelő iránymutatást. Jelentős problémaként jelentkeztek azok az eltérések, amelyek nem a szerződésekből, illetve ezek gazdasági környezetéből, hanem a számviteli kezelés sajátosságaiból, az eszközök és a kötelezettségek esetleges eltérő értékelési elveiből fakadnak. A biztosítási szerződésekről szóló projekt elején a szabványalkotó testület<sup>5</sup> viszonylag hamar találkozott ezekkel a problémákkal, és belátva azt, hogy gyors eredmény nem várható, ugyanakkor bizonyos nyilvánvaló problémákra hamar megvalósítható megoldást találtak, a projektet két fázisra osztották. Ebben az a szempont is szerepet játszott, hogy az EU 2005-től kötelezővé tette az IFRS szerinti beszámolót a tőzsdén jegyzett cégekre, illetve kötvénykibocsátókra.

### **Egységes szabvány hiányában a fő problémát a biztosítók értékelésével kapcsolatban az jelentette, hogy e szerződések értékelésére a különböző országokban számos módszer alakult ki.**

Az első fázis eredménye a magyar piacon is már sokak által megismert és 2004 márciusában kibocsátott IFRS 4 lett, amely erősen megosztotta a szakértőket.<sup>6</sup> A fő vita arról szólt, hogy célszerű-e kiadni az első fázis lezárásaként olyan szabványt, amely lényegében fenntartja azt a nem kívánatos sokféleséget, közöttük az eszközök és kötelezettségek alapvetően eltérő értékelési modelljét, amelyet a projekt alapcélkitűzése amúgy meg kívánt szüntetni, miközben a nem igazán lényeges megoldások azt mutatják, mintha lett volna előrehaladás.<sup>7</sup> Annak ellenére, hogy az IFRS 4 valóban nem oldotta meg az

alapvető problémákat, fontos előrelépésnek tekinthető, hogy definiálta és a definíción túl hosszasan körülírta azt, hogy mi is a szabvány alapvető tárgya: a biztosítási szerződés. Ezt az IFRS szerint (is) jelentő magyar biztosítók már jó ideje megtanulták és használják a gyakorlatban – hozzáteesszük, hogy e tekintetben az IFRS 17 lényegében megismétli az IFRS 4-et: a módosítások a lényegi tartalmat nem érintik. Egy másik jelentősnek tekinthető előrelépés volt a Kötelezettség Megfelelőségi Teszt előírása. Ebben – igaz, csak elnagyoltan – megjelenik már a most kibocsátott szabvány egyik legfontosabb alap gondolata: a biztosítási szerződések értékelésének a belőle származó pénzáramok aktuális becslésén kell alapulnia.<sup>8</sup>

Az IFRS 4 kibocsátását követően azonnal megkezdődtek a második fázis munkálatai. 2007-ben egy vitairatot publikált az IASB, amely rengeteg kritikát kapott. Ezeket megfontolva 2010-ben kiadta az új szabvány hivatalos tervezetét, amelyre szintén sok és alapvető vonásokat érintő bírálat érkezett. E bírálatokat átgondolva az IASB úgy döntött, hogy még vár a szabvány kiadásával, ehelyett 2013-ban egy második hivatalos tervezetet tett közzé. Ez a tervezet is jelentős átalakuláson ment keresztül, például a legnagyobb vitát kiváltó nyereségrészesedéses termékek kezelésével kapcsolatban (erre később még visszatérünk) a végső szabvány egészen más megoldást választott, mint a második tervezet. Mindazonáltal – részben az időközben elvégzett hatástanulmányok eredményeként – az IASB úgy ítélte meg, hogy a viták lezárhatók, és a végső szabvány kibocsátható.

#### **A szabvány legfontosabb elemei**

**A szabvány célja** azon információk hű megjelenítése a biztosítók pénzügyi kimutatásaiban, amelyek a biztosítási szerződések megjelenítésére, értékelésére, prezentációjára és közzétételére alkalmazott elveket tükrözik. Megítélésem szerint a szabvány legfontosabb célja<sup>9</sup> az, hogy **a biztosítók teljesítményének az értékelésére, vagyis a nyereség megjelenítésére vonatkozó elveket állapítson meg.**

**A szabvány hatóköre:** az IFRS 17 nem szervezetekre (például biztosítókra) vonatkozik, hanem valamely szervezet által:

- kibocsátott és külön definiált (viszont)biztosítási szerződésekre<sup>10</sup>;
- tartott viszontbiztosítási szerződésekre<sup>11</sup>; és
- kibocsátott diszkrecionális nyereségrészesedéses befektetési szerződésekre, feltéve, hogy az adott szervezet biztosítási szerződéseket is kibocsát.

Ugyanakkor arra lehetősége van a biztosítónak, hogy bizonyos feltételek fennállása esetén, ha az egyébként biztosításnak minősülő szerződés elsődleges célja fix díjért szolgáltatások nyújtása, úgy azt ne az IFRS 17, hanem a bevételi elszámolásról szóló IFRS 15 szerint kezelje.

## Leválasztás

A szabvány megköveteli azt, hogy – bizonyos, e cikkben részleteiben nem tárgyalt feltételek fennállása esetén – egy komplex és többféle szolgáltatást is tartalmazó szerződésből le kell választani azokat a komponenseket, amelyek, ha önállóak lennének, más IFRS hatálya alá tartoznának. Tipikusan ilyen leválasztandó komponensek: az egyébként nem biztosításnak minősülő beágyazott derivatívák, a különálló befektetési komponensek, valamint a különálló áruk és nem biztosítási szolgáltatások vevő számára történő átadása; ez utóbbiakra a természetüknek megfelelő szabványt kell alkalmazni (pl. az IFRS 9-et, illetve az IFRS 15-öt), és az IFRS 17 csak a megmaradó komponensre alkalmazandó.

## Aggregációs szintek

A teljes biztosítási szerződésállományt első szinten *biztosítási portfólió*ba<sup>12</sup> kell rendezni. A portfóliókat már az IFRS 4-ből (annak is a Kötelezettség Megfelelőségi Tesztre vonatkozó részéből) ismert kritériumok alapján kell meghatározni: egy portfólióba azon szerződések tartoznak, amelyek egymáshoz hasonló kockázatoknak vannak kitéve, és amelyeket a biztosító együtt kezel.

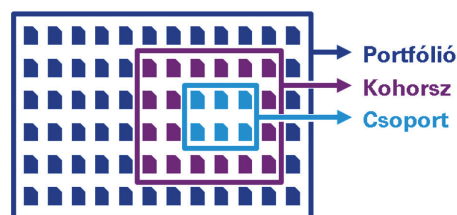
Adott portfólión belül legalább három nyereségességi szintet kell azonosítani (amennyiben az alábbi szintek valóban léteznek):

- azon szerződések, amelyek a kezdeti megjelenítéskor *veszteségesek*<sup>13</sup>;
- azon szerződések, amelyek esetében a kezdeti megjelenítéskor nincs szignifikáns esélye annak, hogy később veszteségesé válnak; és
- a fenti két kategória egyikébe sem tartozó szerződések.

Ezen kívül a teljes biztosítási állományt kohorszokra (korcsoportokra) kell felosztani: egy kohorszba nem tartozhatnak olyan szerződések, amelyek kibocsátása között egy évnél több idő telik el.

Végül egy biztosítási *szerződés*csoport<sup>14</sup> a kezdeti megjelenítéskor az egy portfólióba, egy nyereségességi kategóriába<sup>15</sup> és egy kohorszba tartozó szerződéseket tartalmazza (5. ábra).

5. ábra: Biztosítási szerződésállomány aggregációs szintjei



Forrás: KPMG

Az aggregációs szabályok azt a célt szolgálják, hogy a nyereséget, illetve veszteséget szerződés csoportonként jelenítse meg a biztosító. Az egyes szerződés csoportok között a megjelenítendő nyereséget, illetve veszteséget a szabvány szerint nem lehet egymással szemben elszámolni. Ez azt is jelenti, hogy minél több szerződés csoportot kell alkalmaznia a biztosítónak, annál többször fordulhat elő, hogy a nyereségeket és a veszteségeket elkülönítetten kell megjelenítenie, és – mivel az IFRS keretelvek alapján a veszteséget azonnal, míg a nyereséget annak megszállásához időzítve kell megjeleníteni – volatilisabb lehet az eredmény, hiszen az egyes szerződés csoportok teljesítménye nem ellentételezi egymást.

## Értékelés: az építőkövek

A biztosítási szerződések értékelése alapvetően azt a célt szolgálja, hogy a keletkező nyereséget vagy éppen a veszteséget a keretelveknek megfelelően jelenítse meg a biztosító. Ezen elvek nem teszik lehetővé azt, amit a Szolvencia II kifejezetten megkövetel, hogy egy biztosítási szerződés kibocsátásakor a jövőben jelentkező várható nyereséget a biztosító a szerződés kötelezettségében megjelenítse. Emiatt a szabvány elkülöníti a kezdeti és az azt követő megjelenítést; kezdetben meg kell állapítani a jövőben jelentkező várható nyereséget, illetve veszteséget, és az előbbi a biztosítási szolgáltatások nyújtásának megfelelő ütemben, míg az utóbbit azonnal meg kell jeleníteni az eredményben. Így a kétféle szabvány, vagyis a számviteli (IFRS 17) és a prudenciális (Szolvencia II) szabvány alapvető céljaiban meglévő különbség mélyreható számítási, prezentációs, közzétételi és folyamat eltéréseket generál.

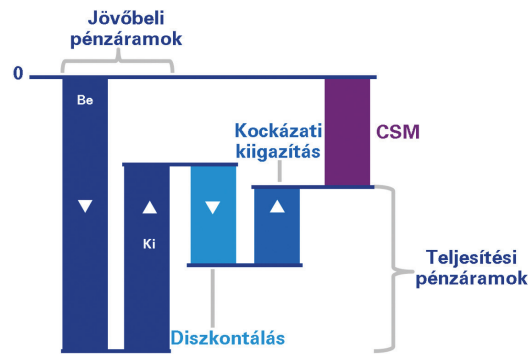
Ugyanakkor a szabvány mégis a Szolvencia II keretéhez hasonló elvek mentén építi fel a kezdeti megjelenítéskor a jövőben jelentkező várható nyereség meghatározását: ehhez lényegében ugyanazokat az „**építőköveket**” kell meghatározni, amelyeket a Szolvencia II is megkövetel, bár az egyes építőkövek céljukban és tartalmukban azoktól némileg eltérők (6. ábra).

## A kétféle szabvány, vagyis a számviteli (IFRS 17) és a prudenciális (Szolvencia II) szabvány alapvető céljaiban meglévő különbség mélyreható számítási, prezentációs, közzétételi és folyamat eltéréseket generál.

A célok különbözőségét jól mutatja az első három építőkö: a jövőbeli pénzáramok, a diszkontálás és a kockázati marzs<sup>16</sup> eredményeként meghatározott érték elnevezése, amely az IFRS 17-ben a *teljesítési pénzáramok*<sup>17</sup> nevet kapta, míg a Szolvencia II esetében biztosítástechnikai tartaléknak nevezik. A számviteli szabvány azt követeli meg, hogy a biztosítási szerződések értékelése aktuális teljesítési értéken<sup>18</sup> történjen; ezzel szemben a Szolvencia II – legalábbis elvi szinten – valós értéket<sup>19</sup> kíván meg. A kettő mind irányultságában, mind eredményében eltérő: a teljesítési érték azt tételezi fel, hogy a biztosító

alapvető célja biztosítási állományának megtartása és az abban vállalt kötelezettségek teljesítése; ezzel szemben a valós érték azt fejezi ki, hogy a biztosító állományát egy piaci szereplőre ruházza át. Ebből fakadóan – hatásában talán nem minden esetben jelentős – eltérések lesznek a kétféle szabvány gyakorlati alkalmazásában; az elvi, megközelítésbeli különbségek (vagyis, hogy a számviteli szabvány fő célja a teljesítménymérés és a befektetők megfelelő informálása, míg a prudenciális szabvány célja a kötvénytulajdonosok megfelelő szintű védelme) persze amúgy is világosak.

6. ábra: IFRS „építőkövei”



Forrás: KPMG

#### Jövőbeli pénzáramok

A jövőbeli pénzáramok figyelembevételével kapcsolatos előírások meglehetősen hasonlóak a Szolvencia II esetében alkalmazandókhoz, de azért van néhány nem elhanyagolható különbség. Például az IFRS 17 szerint nem szükséges az egyetlen szerződésben vállalt különféle kockázatú biztosítási fedezeteket elkülöníteni, aminek különösen a szerződések határainak<sup>20</sup> megállapításánál van lényeges hatása. A költségek vonatkozásában is van némi eltérés a kétféle szabvány között, mert az IFRS 17 csak azon költségek figyelembevételét engedélyezi, amelyek az adott portfólióban vállalt kötelezettségek teljesítéséhez közvetlenül kapcsolódnak, szemben a Szolvencia II szerinti szabályozással, amely szerint minden olyan költséget figyelembe kell venni, amely a meglévő szerződések kezelésével kapcsolatosan merül fel, akár nem közvetlenül kapcsolódóan. Például egy nem-életbiztosító befektetési tevékenysége nem kapcsolódik közvetlenül a vállalt kötelezettségek teljesítéséhez, ezért az IFRS 17 alapján, szemben a Szolvencia II-vel, az ebből származó költségeket egy nem-életbiztosító esetében nem szabad a jövőbeli pénzáramok között szerepeltetni.

A szabvány a következő alapvető követelményeket fogalmazza meg a jövőbeli pénzáramok becslésével kapcsolatban: a becslés

- legyen torzítatlan (vagyis szándékosan se alul, se felül ne becsüljük a jövőbeli pénzáramokat);
- használjon fel minden észszerű és alátámasztható, indokolatlan ráfordítás nélkül beszerezhető információt a pénzáramok mértékére, időzítésére és bizonytalanságára vonatkozóan;
- fejezze ki azt, hogy a biztosító teljesíteni kívánja kötelezettségeit;
- legyen aktuális (vagyis használja fel az elérhető legfrissebb információkat); és
- legyen explicit (vagyis a pénzáramokat a többi építőköztől elkülönítve kell megbecsülni).

#### Diszkontálás

A diszkontálás célja az, hogy segítségével vegyük figyelembe a pénz időértékét, továbbá azon pénzügyi kockázatokat, amelyek a jövőbeli pénzáramok becslésében nem kerültek figyelembevételre. Az alkalmazandó diszkontrátáknak a következő alapvető elvi követelményeknek kell eleget tenniük:

- tükrözniük kell a pénz időértékét, a pénzáramok jellemzőit és a biztosítási szerződések likviditási jellemzőit;
- konzisztenseknek kell lenniük a piacon megfigyelhető olyan pénzügyi instrumentumok aktuális piaci áraival (ha egyáltalán vannak ilyenek), amelyek jellemzői a biztosítási szerződésből származó pénzáramokkal konzisztensek, figyelembe véve például az időzítést (vagyis a lejáratokat), a devizanemet és a likviditást;
- figyelmen kívül kell hagyni minden olyan tényezőt, amelyek hatással vannak a megfigyelhető piaci árakra, de amelyek nem érintik a biztosítási szerződésből származó pénzáramokat (például a hitelkockázat hatását).

A szabvány alapvetően kétféle megközelítést ajánl a diszkontráták meghatározására, amelyek ugyan várhatóan nem vezetnek pontosan egyező eredményre, de amelyek alkalmazásával kapott értékek várhatóan nem lesznek távol egymástól.

Az alulról felfelé haladó meghatározás egy kockázatmentes hozamból indul ki (akárhonnan származik is az), és ehhez – figyelembe véve a biztosítási szerződések likviditását – egy likviditási prémiumot ad hozzá. A Szolvencia II rendszerében alapvetően ez az alulról felfelé haladó meghatározás érvényesül.<sup>21</sup> Ám még ha el is fogadható az, hogy a Szolvencia II szerinti alap kockázatmentes hozam megfelel az IFRS 17 elvárásainak, a likviditási szerződéstípusokat figyelmen kívül hagyó meghatározása igencsak kétségessé teszi a Szolvencia II-nél alkalmazott hozamgörbe további kiigazítás nélküli figyelembevételét.

A felfülről lefele haladó meghatározás a piacon megfigyelhető hozamból indul ki, és ebből levonja azon elemek értékét, amelyek a fenti harmadik szempont szerint nem részei a diszkontrátának, elsősorban a várt és a – biztosító kockázatkezelési programja alapján számszerűsíthetően – nem várt hitelkockázati elemet.

## Marzs

Az alkalmazandó marzsot a szabvány *nem pénzügyi kockázatok kockázati kiigazításának* nevezi. Ezt olyan mértékben kell meghatározni, ami kifejezi azt a kompenzációt, amelyet a biztosító a nem pénzügyi kockázatokból származó bizonytalanság átvállalása fejében elvár. Ezzel az összeggel ki kell igazítani az előző két építőkő eredményét.

Ezen építőkő meghatározása talán nem önmagában okoz majd igazán jelentős problémát, hanem azon előírás miatt, amely szerint a biztosítónak a beszámolójában közzé kell tennie azon értéket, amely egy speciális módszerrel számított kiigazítás megfelelője. Az egyik lehetséges módszer a kiigazítás meghatározására az ún. konfidenciaszint technika: eszerint a biztosító a kiigazítást olyan mértékűre kalibrálja, hogy a kiigazítás utáni érték a jövőbeli teljesítések változója adott konfidenciaszintjének feleljen meg.<sup>23</sup> Amennyiben az alkalmazott módszer eltér a konfidenciaszint technikától, úgy meg kell határozni és közzé kell tenni azt a konfidenciaszintet, amellyel a biztosító épp az alkalmazott kiigazítást határozná meg, ha a konfidenciaszint technikát alkalmazná.

Még ha a fent említett közzétételi elvárástól el is tekintenénk, akkor is kérdéses, hogy a Szolvencia II-nél alkalmazott kockázati ráhagyás megfelelő lenne-e az IFRS 17 céljára, hiszen belső tartalmuk, eltérő céljaik miatt, ha nem is nagymértékben, de eltérőek. Például, míg a Szolvencia II-ben a kockázati ráhagyás figyelembe veszi a működési kockázatokat, az IFRS 17 ezt nem engedi meg.

## CSM – kezdeti megjelenítés és értékelés

Ha a kezdeti megjelenítéskor a teljesítési pénzáramok értéke negatív<sup>24</sup>, ami azt jelenti, hogy az adott szerződésre<sup>25</sup> összességében nyereséget várunk, úgy épp ezen összeggel megegyező mértékű, de ellenkező előjelű *szerződéses szolgáltatási marzsot*<sup>26</sup> kell képezni, amely tehát azt eredményezi, hogy a kezdeti megjelenítéskor az ilyen szerződések tartaléka éppen nulla lesz. A Szolvencia II rendszere ezt az építőkövet egyáltalán nem ismeri el, hiszen bármely értékeléskor a jövőben várható nyereségek teljes mértékben figyelembevételre kerülnek a kötelezettségben.

## **A CSM a leglényegesebb, nem triviális összetevője a biztosító bevételeinek, kihatva a biztosítási szerződések teljesítményének, vagyis a nyereségnek a megjelenítésére.**

Ellenkező esetben (tehát amikor a kezdeti megjelenítéskor a teljesítési pénzáramok értéke pozitív, vagyis eleve veszteséget várunk) a veszteség mértékében meg kell képeznünk a kötelezettséget, ami azt is jelenti, hogy ez azonnal veszteségként csapódik le az eredményben. Egyszersmind a jövőbeli potenciális veszteségek és – a kezdeti előrejelzéstől esetlegesen eltérő – nyereségek jövőbeli követhetősége érdekében ezen összeggel megegyező mértékű veszteség *komponens*<sup>27</sup> kell képezni.

**Az egész szabvány szempontjából valójában – a szerző megítélése szerint – maga a CSM a legfontosabb elem.** Ez a leglényegesebb, nem triviális összetevője a biztosító bevételeinek (a bevételekre a prezentációs részben még kitérünk), kihatva a biztosítási szerződések teljesítményének, vagyis a nyereségnek a megjelenítésére: a CSM mindenkor értékére úgy tekintünk, mint a jövőben várhatóan realizálható nyereségre.

## A kétféle fő kötelezettségtípus

A biztosítási szerződésekhez két fő kötelezettségtípus tartozik: a *hátralevő fedezet kötelezettsége*<sup>28</sup> és a *bekövetkezett károk kötelezettsége*.<sup>29</sup> Természetesen a kezdeti megjelenítéskor, illetve értékeléskor a bekövetkezett károk kötelezettsége nulla, hiszen a fedezeti időszak elején kár még nem következhetett be. Fontos hangsúlyozni azt, hogy a szabvány a nyereség megjelenítését a tárgyidőszaki, illetve a jövőbeli biztosítási szolgáltatások nyújtásához kapcsolja, és – a szabvány értelmezésében – a már bekövetkezett károkhoz jövőbeli szolgáltatás már nem kapcsolódik. Ezért CSM (vagy éppen veszteségkomponens) kizárólag a hátralevő fedezet kötelezettségéhez kapcsolódik, a bekövetkezett károk kötelezettségéhez nem (vagyis e tartalékrész tárgyevi lebonyolítási eredménye azonnal az eredményben csapódik le).

## Későbbi értékelések

A későbbi értékelések során a teljesítési pénzáramokat a korábban lefektetett elveknek megfelelően, prospektív módon aktualizálni kell, és a hátralevő fedezet kötelezettségét az aktualizált teljesítési pénzáramok és a részben prospektív, részben retrospektív módon kiszámított CSM összegében kell megképezni (kivéve, ha a szerződés csoport eleve veszteséges volt, vagy a tárgyidőszakban azzá vált, és a CSM lenullázódott<sup>30</sup>). Természetesen a bekövetkezett károk kötelezettségét teljes mértékben a korábban lefektetett elveknek megfelelően, prospektív módon kell aktualizálni.

A szabvány a CSM kiszámítására kétféle szerződéstípus esetében eltérő módszert ír elő.

Ha az adott szerződés csoportban *közvetlen nyereségrészesedéssel nem rendelkező biztosítási szerződések*<sup>31</sup> vannak, akkor a következő módon kell kiszámítani az időszak záró CSM-jét:

- + Nyitó CSM
- + Az időszak új szerződéseinek CSM-je
- + Kamatjovírás a nyitó CSM-en
- +/- A teljesítési pénzáramok változása miatti kiigazítás
- +/- Devizahatás
- CSM allokáció

Talán a legfontosabb lépés itt a **CSM allokáció**. Ez az az érték, amelyet a tárgyidőszak eredményébe be kell vezetni, vagyis ezen a ponton történik meg a jövőben várt nyereség egy részének tárgyidőszaki megjelenítése. Ennek kiszámítása a következőképpen történik: a fenti levezetésben az utolsó tétel, vagyis a CSM allokációig összesítjük az értékeket. Az így kialakult összeget két részre bontjuk: az egyik rész lesz a tárgyidőszakból az eredménybe bevezetett CSM (vagyis a fenti levezetésben a CSM allokáció), a másik pedig maga a záró CSM, amelyet tehát a biztosító görget tovább – egészen a kockázatviselési időszak végéig (az „egyszerűség” kedvéért feltéve most azt, hogy a szerződés csoport nem válik veszteséggé). A fent jelzett bontás a *fedezeti egységek*<sup>32</sup> alapján történik meg. A fedezeti egység azt fejezi ki, hogy a biztosító mennyi szolgáltatást nyújt, figyelembe véve a szolgáltatás tartamát is. A teljes allokálandó CSM-ből olyan arány kerül a tárgyidőszakban megjelenítésre, ahogyan a tárgyidőszak fedezeti egységei aránylanak a tárgyidőszak és az összes jövőbeli időszak fedezeti egységeihez.

Ha az adott szerződés csoportban *közvetlen nyereségrészesedésű biztosítási szerződések*<sup>33</sup> vannak, akkor a következő módon kell kiszámítani az időszak záró CSM-jét:

- + Nyitó CSM
- + az időszak új szerződéseinek CSM-je
- +/- A *mögöttes tételek*<sup>34</sup> valós értékének változásából a biztosítóra jutó rész
- +/- A teljesítési pénzáramok egyéb változása miatti kiigazítás
- +/- Devizahatás
- CSM allokáció

A lényeges eltérést az általános modellhez képest a fenti harmadik tétel jelenti. Ez hivatott arra, hogy a közvetlen nyereségrészesedésű biztosítási szerződések várt pénzáramainak változékonysága miatt a kötelezettség változékonyságát a biztosító tompíthassa, hiszen ilyenkor a mögöttes tételek valós értékének változása nem rögtön csapódik le az eredményben, hanem ez a CSM-en keresztül történik meg, ami ki fogja simítani ezt a hatást.

A CSM allokáció egyébként ebben az esetben is az általános modellben megfogalmazottaknak megfelelő elvek szerint történik.

#### Díjfelosztású megközelítés<sup>35</sup>

A szabvány olyan opciót kínál a biztosítók számára az egyszerűbbnek minősülő szerződés csoportok hátralevő fedezete kötelezettségének értékelésére, amely az általános értékelési modell vagy a változó díjas megközelítés alkalmazását váltja ki egy jóval kevésbé bonyolult megközelítéssel. Fontos hangsúlyozni, hogy ezzel a megközelítéssel – amennyiben az alkalmazás feltételei teljesülnek – élhet a biztosító, de nem köteles élni vele (szemben a változó díjas megközelítéssel, amely a feltételek fennállása esetén kötelezően alkalmazandó). Továbbá azt is célszerű rögtön leszögezni, hogy az egyszerűsítés csak a hátralevő fedezet kötelezettségének

meghatározásához alkalmazható, vagyis a bekövetkezett károk kötelezettségét minden esetben az általános értékelési modellel kell kiszámítani.

A PAA alkalmazásának feltételei a következők:

- a szerződés csoportban minden egyes szerződés kockázatviselési tartama legfeljebb egy év; vagy
- a biztosító észszerűen várhatja azt, hogy az alkalmazott egyszerűsítés a hátralevő fedezet kötelezettségének olyan értékelését eredményezi, amely nem tér el materiálisan attól, amit a biztosító akkor számítana, ha az általános értékelési modellt alkalmazná.

Itt fontos látni azt, hogy a két feltételt „vagy” választja el; ebből következően a legfeljebb egyéves kockázatviselési tartam önmagában megalapozza az egyszerűsített modell alkalmazhatóságát, vagyis ilyen esetben nem kell vizsgálni az egyszerűsítés hatását. A várakozás természetesen az, hogy a **legtöbb nem-életbiztosítási szerződés esetében ez az egyszerűsítés alkalmazható lesz**.

A PAA alkalmazása esetén a kötelezettséget az alábbiak szerint kell a szerződés kezdetekor megjeleníteni:

- + A kezdeti megjelenítéskor kapott díjak;
- A kezdeti megjelenítéskor figyelembe vett *szerzési költség pénzáramok*<sup>36</sup> (kivéve, ha ezeket a költségeket a biztosító egy erre vonatkozó opció alkalmazásával azonnal ráfordításként számolja el<sup>37</sup>);
- +/- A kezdeti megjelenítéskor a korábban megjelenített szerzési költség pénzáramok eszközeinek vagy kötelezettségeinek<sup>38</sup> a kivezetéséből származó összeg.

A későbbi értékeléskor a hátralevő fedezet kötelezettségét az időszak végén az alábbiak szerint kell megállapítani:

- + A kötelezettség nyitó értéke;
- + Az időszakban kapott díjak;
- Az időszakban felmerült szerzési költség pénzáramok (kivéve, ha ezeket a költségeket a biztosító azonnal ráfordításként számolja el; lásd a 38. lábjegyzet);
- + A korábban felmerült szerzési költség pénzáramok adott időszakra jutó amortizációja (kivéve, ha ezeket a költségeket a biztosító azonnal ráfordításként számolja el; lásd a 38. lábjegyzet);
- + Bármilyen finanszírozási komponens<sup>39</sup> miatti kiigazítás;
- Az időszakban nyújtott kockázatviselés fejében megjelenített biztosítási bevétel;
- A kifizetett vagy a bekövetkezett károk kötelezettségébe átvett befektetési komponens (ha ilyen jelentkezik).

Fontos kiegészítés az, hogy ha egy szerződés csoportra a biztosító a PAA-t alkalmazza, és a szerződés csoport veszteséggé válik, akkor át kell térni az általános modell alkalmazására.

## Prezentáció

A biztosítónak a pénzügyi helyzet kimutatásában (vagyis a mérlegben) elkülönítetten kell bemutatnia azon eszközök, illetve kötelezettségek értékét, amelyek a kibocsátott (viszont)biztosítási, illetve a tartott viszontbiztosítási szerződéseiből fakadnak.

A biztosítónak a pénzügyi teljesítményéről szóló pénzügyi kimutatásában (vagyis az átfogó jövedelemkimutatásban<sup>40</sup>) elkülönítetten kell megjelenítenie és bemutatnia a *biztosítási szolgáltatási eredményt*<sup>41</sup>, amely a *biztosítási bevételből*<sup>42</sup> és a *biztosítási szolgáltatási ráfordításból*<sup>43</sup> áll, valamint a *biztosítási pénzügyi bevételt vagy ráfordítást*.<sup>44</sup> Külön kell bemutatni a kibocsátott biztosítási és a tartott viszontbiztosítási szerződésekből származó bevételt és ráfordítást.

## A szabvány változása az lesz, hogy a biztosítási díj nem lesz automatikusan biztosítási bevétel is.

Talán a szabvány egyik leginkább szembeűnő és a hagyományos biztosítós eredménykimutatáshoz szokott szakemberek számára a leginkább mehökkentő, akár visszatetszést is kiváltó változása a jelenleg a legtöbb jogrendben alkalmazott módszerhez képest az lesz, hogy **a biztosítási díj nem lesz automatikusan biztosítási bevétel is**. A szabvány úgy rendelkezik, hogy **az eredménykimutatásban bemutatandó biztosítási bevételből, illetve a biztosítási szolgáltatási ráfordításból ki kell zárni az ún. befektetési komponenst**. A befektetési komponens azokat az összegeket foglalja magába, amelyeket a biztosítási szerződés alapján a biztosítónak vissza kell fizetnie a kötvénytulajdonos számára, mégpedig abban az esetben is, ha nem következik be biztosítási esemény.

Az eredménykimutatásban bemutatandó biztosítási bevétel szerződés csoportonként azt az összeget jelenti, amelyet a biztosító az adott szerződés csoport kockázatának viseléséért, illetve a szerződés csoportnak nyújtott egyéb szolgáltatásokért cserébe elvár. Konkrétan a biztosítási bevétel az adott szerződés csoportban a következő tételekből áll össze:

A szolgáltatások nyújtásához kapcsolódóan az adott időszakra elvárt összegek, amelyek az alábbi tételekből állnak:

- biztosítási szolgáltatási ráfordításokra várt összegek, amelyekből ki kell zárni a hátralevő fedezet kötelezettségében megjelenített veszteség komponensre allokkált összegeket;
- a nem pénzügyi kockázatok kockázati kiigazítására várt összegek, amelyből ki kell zárni a hátralevő fedezet kötelezettségében megjelenített veszteség komponensre allokkált összegeket; és
- a CSM allokáció (lásd fent a záró CSM levezetését);
- a szerzési költségek pénzáramokhoz kapcsolódó összegek.

A biztosítási szolgáltatási ráfordítás a következő tételekből áll:

- a bekövetkezett károk<sup>45</sup> (kizárva ebből a befektetési komponenseket) és a felmerülő egyéb biztosítási szolgáltatási ráfordítások;
- a szerzési költségek pénzáramok amortizációja;
- azon változások, amelyek a múltbeli szolgáltatásokhoz kapcsolódnak, azaz a bekövetkezett károk kötelezettségéhez kapcsolódó teljesítési pénzáramok változásai; és
- azon változások, amelyek a jövőbeli szolgáltatásokhoz kapcsolódnak, azaz a veszteséges szerződés csoportok veszteségei és e veszteségek visszafordításai.

## A szabvány bevezetése és az átmenet kérdései

A szabványt az IFRS-t alkalmazó biztosítóknak először a 2021. január 1-jén vagy azt követően kezdődő üzleti évtől kell alkalmazniuk. Ez azonban az összehasonlító adatok bemutatási kötelezettsége miatt azt jelenti, hogy – ha a biztosító nem él a korai bevezetés lehetőségével – a 2019. év végi kötelezettséget kell először IFRS 17 alapon kiszámítani; addig pedig már csak két év van hátra.

A szabvány szerint a *kezdeti alkalmazás időpontja*<sup>46</sup> azon üzleti év első napja, amikor a biztosító a szabványt először alkalmazza; az *átmenet dátuma*<sup>47</sup> pedig a kezdeti alkalmazást közvetlenül megelőző üzleti év első napja.

## Ha a biztosító nem él a korai bevezetés lehetőségével, a 2019. év végi kötelezettséget kell először IFRS 17 alapon kiszámítani.

A szabvány szövege szerinti alapértelmezés, amely azonban nagy valószínűséggel inkább a kivételek közé fog tartozni, azt követeli meg a biztosítóktól, hogy az átmenet dátumakor:

- minden egyes szerződés csoportot úgy kell megjelenítenie és mérnie, mintha arra mindig is az IFRS 17-et alkalmazta volna;
- ki kell vezetnie minden olyan tételt, amely nem létezne, ha mindig is az IFRS 17 került volna alkalmazásra; végül
- az így keletkező nettó különbséget a saját tőkében kell megjelenítenie.

A fenti megközelítést *teljes visszamenőleges megközelítésnek*<sup>48</sup> nevezik. Ez gyakorlatilag azt követeli meg a biztosítótól, hogy az akár több évtizede a könyveiben levő szerződések kezdetére nyúljon vissza, állapítsa meg, hogy mikor és milyen építőkörtékek mellett jelenítette volna meg kezdetben e szerződéseket, és azok teljesítési pénzáramai, illetve CSM-je hogyan alakultak volna az idők során, beleértve azon hatások felmérését is, hogy amikor a biztosítónak diszkrécionális lehetősége volt a nyereségrészesedés megállapítására, úgy vajon a múltban milyen döntést hozott volna.

Természetesen a fő kérdés az, hogy az átmenet dátumakor mekkora a CSM, vagyis a könyvekben meglevő állományokból mennyi jövőbeli nyereség megjelenítésére számíthatnak a biztosítók. A teljesítési pénzáramok megállapítása nem ütközhet különösebb nehézségbe, azonban a CSM képzési módszere miatt (amely az időszak nyitó CSM-jét igazítja ki különféle tételekkel ahhoz, hogy az időszak záró CSM-jét megkapjuk), annak változását a kezdeti megjelenítéstől az átmenet dátumáig végig kell követni, és ez igen nagy, részben technikai, de főleg elvi nehézségeket jelenthet.

Mivel az IASB tisztában van azzal, hogy ez a megközelítés sok esetben kivitelezhetetlen, ezért lehetőséget adott arra, hogy az átmenetet, vagyis az átmenet dátumakor érvényes CSM meghatározását a biztosítók egyszerűbben oldják meg. A CSM-et a későbbi mérések alkalmával azonban már a szabvány alapszabályai szerint kell meghatározni. Az IASB a biztosítónak választási lehetőséget adott. Amennyiben az ún. módosított visszamenőleges megközelítést választják, úgy a CSM-et könnyített, de még mindig meglehetősen nagy erőfeszítést igénylő, ún. módosított visszamenőleges alkalmazással számítják ki; ennek keretében a teljes visszamenőleges megközelítéshez képest a biztosító számos egyszerűsítést alkalmazhat; például a biztosítási szerződés csoportok kezdeti megjelenítése, a teljesítési pénzáramok egyes építőköveinek meghatározása, illetve a pénzügyi eredmény megjelenítése tekintetében. A módosított visszamenőleges alkalmazás alternatívája a várhatóan kevesebb erőfeszítést, ám kevesebb CSM-et (vagyis jövőben realizálható nyereséget) is eredményező ún. valós érték megközelítéssel határozható meg. Ez utóbbi megközelítés esetében az átmenet dátumakor megjelenítendő CSM-et a valós értéknek és a teljesítési pénzáramok értékének a különbsége adja, és ez a különbség várhatóan lényegesen kisebb CSM-et eredményez majd, mint a módosított visszamenőleges megközelítéssel számított CSM.

### Kritikák

Az IFRS 17 bevezetését számos kritikai észrevétel kísérte a beszámoló készítőik és a könyvvizsgálók részéről. Természetesen ezen kritikák nagy része nem a szabvány kibocsátásakor jelent meg először, hiszen a kibocsátáshoz vezető folyamat számos pontján már megfogalmazódtak e bírálatok.

Talán a legfontosabb nehézséget az jelenti majd, hogy az alkalmazott piac konzisztencia miatt a biztosítók eredménye a piaci ingadozásokat, még ha bizonyos esetekben tompított mértékben is<sup>49</sup>, le fogja követni, ami nem fejezi ki a hosszú távú biztosítások belső lényegi tartalmát.

További gondot jelent majd az – igaz, várhatóan csak egy hosszabb-rövidebb átmeneti ideig –, hogy az új szabvány által bevezetett kulcsindikátorok (például az újfajta felfogású bevétel) még nem ivódtak be az érdekeltek zsigereibe, ezért a biztosítók irányításához újfajta szemléletre lesz szükség, és az átállás nem lesz könnyű. Az olyan fogalmak, mint a bruttó díjbevétel vagy bizonyos esetekben a kárhányad, a jövőbeli

számvitel szempontjából nem játszanak majd olyan kulcsszerepet, mint jelenleg.

Kérdésként vetődik fel továbbá az is, hogy vajon az új szabvány bevezetésével – bár az alkalmazandó módszerek tekintetében az elvi harmonizáció minden bizonnyal meg fog történni a különböző jogrendekben működő biztosítók beszámolóí között – valóban és érdemben meg fog-e valósulni a kívánt összehasonlíthatóság, és vajon a befektetők és az elemzők jobban fogják-e érteni a biztosítók beszámolójában megjelenített értékek alapján az egyes biztosítók lényegi működését. Miközben az elvi megközelítés ténylegesen közeledni fog, a biztosítók beszámolója igen nagymértékben függeni fog az alkalmazott feltételezésektől, amelyek tekintetében azonban meglehetősen nagy szóródás várható. Ugyanakkor a szabvány komplexitása is nehézségeket fog gördíteni a könnyű megértéshez és áttekinthetőséghez vezető úton.

### A biztosítók eredménye a piaci ingadozásokat le fogja követni, ami nem fejezi ki a hosszú távú biztosítások belső lényegi tartalmát.

E cikknek nem volt célja az IFRS 17 átfogó és részletes bemutatása<sup>50</sup>, pusztán a legfontosabbnak ítélt újdonságok nagy vonalakban való áttekintése.

**A szabvány alapvető célja – a szerző meglátása szerint – a biztosító teljesítményének jogrendeken átívelően konzisztens elvek mentén történő értékelése és bemutatása, amelyben a legfontosabb összetevő a CSM, vagyis a jövőben várt nyereség kezdeti képzése, annak időszakra időszakra történő olyan görgetése, amelynek során adott időszakra annak megfelelő nyereség érvényesíthető, amennyi szolgáltatást a biztosító nyújt.**

A magyar (vagy éppen európai) biztosítók, amelyek éppen kezdenek „hozzászokni” a Szolvencia II által támasztott követelményekhez, ez irányú ismereteiket, tapasztalataikat jól tudják majd hasznosítani az IFRS 17 alkalmazása során, azonban az igen jelentős eltérések miatt, nem is beszélve a speciális eredménykimutatási és közzétételi szabályokról, az új előírások jelentős terhet rónak majd a biztosítókra. Az is várható, hogy a szabványt alkalmazni kénytelen vagy azt alkalmazni kívánó biztosítók az átállás során a technikai bevezetés érdekében végrehajtandó – pénzügyi, számviteli, aktuáriusi, befektetési, kontrolling, informatikai és nem utolsósorban üzleti és marketing – feladatok mellett a speciális elvek és szabályok miatt üzleti modelljük, termékkínálatuk<sup>51</sup>, kockázati étvágyuk és profiljuk átalakítására is speciális projekteket indítanak annak érdekében, hogy teljesítményüket optimalizálják, és erőforrásaikat a lehető leggazdaságosabban hasznosíthassák.



## HIVATKOZÁSOK

- <sup>1</sup>Ő volt az a görög harcos, aki először futott „maratont”.
- <sup>2</sup>Hogy a Héra által rábocsátott örületében elkövetett gyilkosságokért megbocsátást nyerjen, 12 emberfeletti feladatot, munkát kellett elvégeznie.
- <sup>3</sup>Ariadné, mint egy jó tanácsadó, fonalat adott Thészeusznek, aki, miután legyőzte a Minotauruszt, a fonál segítségével jutott ki élve a labirintusból.
- <sup>4</sup>Míg az egyes IFRS-ek tervezeteit az e szabványok megalkotásával foglalkozó International Accounting Standards Board (IASB) nyilvános konzultációra közzéteszi honlapján, a végső és már kibocsátott szabványok egy ideig csak térítés ellenében hozzáférhető; valamennyi várakozási időn túl azonban e szabványok is kikerülnek az IASB honlapjának szabadon hozzáférhető részére, és onnan, regisztrációt követően, térítésmentesen letölthetők. Az IFRS 17 esetében ez várhatóan valamikor 2018 során fog megtörténni. Ezért jelenleg nincs mód arra, hogy az IFRS 17 szövegéhez vezető hiperlinket adjunk meg e cikkben. Annak azonban nincs jogi akadálya, hogy tartalmára nyilvános publikációban hivatkozzunk.
- <sup>5</sup>Az IASB-nek jelenleg 12 tagja van, de az előkészítő munka nagy részét a technikai személyzet végzi, miközben a külföldi érdekeltekkel konzultációt folytatnak, illetve a tervezett szabványokra vonatkozóan az érdekeltek bevonásával hatástanulmányokat végeznek.
- <sup>6</sup>Nem véletlen, hogy az akkori 14 tag minimális többséggel, 8:6 arányban fogadta el a szabványt. Ezzel szemben az IFRS 17 esetében a mostani 12 tag közül 11 mellette szavazott, és az egyetlen ettől eltérő szavazat azon ok miatti tartózkodás volt, hogy az illető tag csak rövid ideje vett még részt az IASB munkájában.
- <sup>7</sup>Az egyik értékelő, Paul McCrossan, Hippokratész Járványok című művéből idézett, amely leszögezi: „Először is: ne árts!” McCrossan szerint az IFRS 4 nem ment át ezen a teszten. Szerinte a fő problémát az IFRS 4 és a többi IFRS elvei közötti összhang hiánya jelentette: normális esetben egy új szabványnak összhangban kell lennie a teljes szabványrendszer meglévő elemeivel, ez azonban az IFRS 4 esetében az IASB-re nehezedő különféle pressziók miatt nem jött létre. Ezért úgy tűnt, hogy van a biztosítási szerződésekre vonatkozó IFRS, miközben a lényegyet tekintve nem volt. Természetesen ez csak egy az értékelések közül, vannak ezzel ellentétes vélemények is. Az azonban mindenképpen figyelemreméltó, hogy – amint a 7. lábjegyzetben jeleztük – maga az IASB is erősen megosztott volt.
- <sup>8</sup>Míg ez a gondolat az IFRS 4-ben egy félmondatban került megfogalmazásra, az IFRS 17 legalább 16 oldalt szentel neki.
- <sup>9</sup>Ha egyáltalán lehet a szabványban megjelenített részeket fontossági sorrendbe állítani. Ez a megállapítás kizárólag a szerző értékelésén alapul, és az IASB nem tett közzé semmiféle fontossági sorrendet.
- <sup>10</sup>Tehát a direkt biztosító által kötött direkt biztosítási szerződésekre és a viszontbiztosító által kötött viszontbiztosítási szerződésekre.
- <sup>11</sup>Vagyis a passzív viszontbiztosításra, a viszontbiztosítási szerződéssel átadott kockázatokra; a szabvány konzekvensen ezeket tartott viszontbiztosításnak nevezi.
- <sup>12</sup>A szabvány megfogalmazásában: „biztosítási szerződések portfóliója”. Itt jegyezzük meg, hogy a szabvány számos olyan szakkifejezést alkalmaz, amelyek magyar megfelelője, fordítása még vagy nem létezik, vagy az nem tekinthető általánosan elfogadottnak. Az ilyen kifejezések lefordítására a szerző kísérletet tett, és e cikkben ezek a fordítások jelennek meg. Annak érdekében, hogy az olvasó könnyebben azonosíthassa e kifejezéseket, első előfordulásukkor ezek dőlt betűvel szerepelnek, és az angol kifejezés a lábjegyzetben megtalálható. Biztosítási szerződések portfóliója: portfolio of insurance contracts. A továbbiakban – az egyszerűség kedvéért – ezt a kifejezést csak mint portfóliót említjük. Arra is érdemes továbbá figyelmet fordítani, hogy bizonyos szakkifejezések olyan, hozzájuk hasonló (de azokkal nem minden esetben azonos) fogalmakat takarnak, amelyeket a szakemberek más kontextusban már ismernek. A szabvány – a szerző értelmezése szerint – tudatosan és konzekvensen a korábbiaktól eltérő szakkifejezéseket használ, részben talán éppen azért, hogy hangsúlyozza a korábbi fogalmaktól való, akár nüansznai, eltérést. Első olvasásra az új fogalmak, szakkifejezések furcsának fognak tűnni, ám – a szerző meggyőződése szerint – idővel ezek átmennek a szakmai köztudatba, és használatuk természetessé válik majd.
- <sup>13</sup>Onerous contracts. A szabvány értelmében egy biztosítási szerződés a kezdeti megjelenítéskor abban az esetben veszteséges, ha a teljesítési pénzáramok értéke (beleszámítva ebbe a kezdeti megjelenítéskor vagy annál korábban felmerülő releváns pénzáramokat is, mint például a szerzési költség pénzáramokat) nettó pénzkirárlást mutat. Későbbi értékeléskor egy biztosítási szerződés abban az esetben veszteséges, ha a kedvezőtlen változások „elfogyasztják” a CSM-et (a teljesítési pénzáramokról, illetve a CSM-ről lásd később).
- <sup>14</sup>Group of insurance contracts. A továbbiakban az egyszerűség kedvéért ezt a kifejezést csak mint szerződéscsoportot említjük.
- <sup>15</sup>Kibúvót ad a szabvány arra az esetre, ha bizonyos szerződések csak valamely szabályozói korlátozás miatt kerülnek különböző nyereségességi kategóriába. Például Európában (de hasonló szabályozás máshol is érvényesül) a „gender irányelv” miatt a biztosítók ugyanazért a szolgáltatásért nem kérhetnek nemenként eltérő díjakat, ami azt eredményezheti, hogy valamely termék az egyik nem tekintetében (inkább) nyereséges lesz, a másik vonatkozásában pedig (inkább) veszteséges, míg a teljes állomány, mondjuk, várhatóan nyereséges lesz. Ebben az esetben tehát nem kell megbontani az állományt férfiakra és nőkre.

<sup>16</sup>Az IFRS 17-ben: nem pénzügyi kockázatok kockázati kiigazítása; a Szolvencia II-ben: kockázati ráhagyás.

<sup>17</sup>Fulfilment cash flows. Érdekes, hogy ez nem igazi pénzáram, hanem az alkalmazandó elvek alkalmazásának eredményeképpen kapott konkrét érték.

<sup>18</sup>Current fulfilment value

<sup>19</sup>Fair value

<sup>20</sup>Amelyet egyébként hasonló elvek szerint kell megállapítani, mint a Szolvencia II esetében, de mégsem teljesen úgy.

<sup>21</sup>Alapvető kockázatmentes hozamgörbe és erre a volatilitási kiigazítás.

<sup>22</sup>Risk adjustment for non-financial risks. Ez nagyjából a Szolvencia II kockázati ráhagyás fogalmának felel meg. (lásd még a 13. lábjegyzetet)

<sup>23</sup>Tehát például a 75%-os szint azt jelenti, hogy ha a szerződéses pénzáramokat nagyon sokszor meg tudnánk ismételni, akkor a kiigazítás várhatóan az esetek 75%-ában vezetne olyan teljesítéshez, amelyet a biztosító a tartalékból tud fedezni, és az esetek 25%-ában vezetne olyan teljesítéshez, amelyet a biztosító a tartalékból nem tud fedezni (vagyis azt más forrásból kell fedeznie).

<sup>24</sup>Azon konvenciót alkalmazva, hogy a tartalék meghatározása céljából a ráfordítások pozitív, a bevételek negatív előjelű pénzáramként jelennek meg. Ezért a szerződés akkor nyereséges, ha a teljesítési pénzáramok negatív értéket vesznek fel. Így a CSM ilyenkor pozitív lesz. Valójában a szabvány értelmében a kibocsátott (viszont)biztosítási szerződések esetében a CSM soha nem is lehet negatív értékű. Érdekes, ám erre e cikk keretében nem térünk ki, hogy a tartott viszontbiztosítási szerződések esetében a CSM mind pozitív, mind negatív lehet (amennyiben a viszontbiztosító számára, amint az általában elvárt, e tevékenység nyereséges, úgy ez a CSM valóban negatív is lesz).

<sup>25</sup>Bár a CSM értékelésének az egysége a szerződéscsoport, kezdeti megjelenítéskor a nyereségességet szerződésszinten kell vizsgálni annak érdekében, hogy az aggregációs szintekről szóló fejezetben leírtaknak megfelelően a biztosító az egyes szerződéseit be tudja sorolni.

<sup>26</sup>Contractual service margin (a továbbiakban: CSM)

<sup>27</sup>Loss component

<sup>28</sup>Liability for remaining coverage. Ezt a Szolvencia II díjtartalékként ismeri. (lásd még a 13. lábjegyzetet)

<sup>29</sup>Liability for incurred claims. Ezt a Szolvencia II kártartalékként ismeri. (lásd még a 13. lábjegyzetet)

<sup>30</sup>Ezen esetek részletes ismertetésére e cikkben nem térünk ki.

<sup>31</sup>Insurance contracts without direct participation features. Ezek esetében vagy nincs nyereségrészesedés, vagy ha van, úgy az a szabvány terminológiájában nem tekinthető közvetlen nyereségrészesedésnek. (l. a 34. lábjegyzetet)

<sup>32</sup>Coverage units. Ilyen lehet például a fedezetben levő szerződések száma, ha az megfelelően fejezi ki a biztosító szolgáltatását.

<sup>33</sup>Insurance contracts with direct participation features. Egy biztosítási szerződést akkor és csakis akkor kell közvetlen nyereségrészesedésnek tekinteni, ha

- a kötvénytulajdonos a szerződés értelmében jól beazonosított mögöttes tételek (lásd a 35. lábjegyzetet) alapján részesedik;

A mögöttes tételek bármilyen instrumentumot jelölhetnek, például meghatározott eszközöket vagy részvényindexeket. Nem követelmény az, hogy a biztosító ténylegesen birtokolja ezeket a mögöttes tételeket (például egy részvényindexet).

- a biztosító várakozása szerint a mögöttes tételek valós értékének lényeges részével egyező összeget kifizet a kötvénytulajdonosnak; és

- a biztosító várakozása szerint a kötvénytulajdonos számára kifizetett összeg változásának lényeges része a mögöttes tételek valós értéke változásával együtt változik.

Ha tehát a fenti feltételek fennállnak, akkor a biztosító köteles a közvetlen nyereségrészesedésű biztosítási szerződésekre vonatkozó módszert alkalmazni; ezt nevezik változó díjas megközelítésnek (Variable Fee Approach). Ellenkező esetben a közvetlen nyereségrészesedéssel nem rendelkező biztosítási szerződésekre vonatkozó módszert kell alkalmazni; ezt nevezik általános értékelési modellnek (General Measurement Model).

A magyar biztosítóknak fontos átgondolniuk azt, hogy a hagyományos nyereségrészesedéses szerződések esetében teljesülnek-e a fenti feltételek, tekintetbe véve például azt, hogy vannak-e a szerződésekhez kapcsolódóan jól beazonosított mögöttes tételek; illetve hogy a többlehozam-visszajuttatás alapja a legtöbb esetben nem a valós értékelés szerinti, hanem a számviteli hozam.

<sup>34</sup>Underlying items

<sup>35</sup>Premium allocation approach (a továbbiakban: PAA)

<sup>36</sup>Insurance acquisition cash flows

<sup>37</sup>Ezen opció alkalmazására a biztosítónak akkor van lehetősége, ha a kezdeti megjelenítéskor a szerződéscsoportban minden egyes szerződés kockázatviselési tartama legfeljebb egy év.

<sup>38</sup>A biztosítónak (kivéve, ha él a 38. lábjegyzetben jelzett opcióval) eszközként vagy kötelezettségként meg kell jelenítenie a szerződéscsoportra vonatkozó azon szerzési költség pénzáramokat, amelyeket a biztosító a kezdeti megjelenítés előtt kap vagy fizet.

<sup>39</sup>Ha jelentős finanszírozási komponens jelenik meg a szerződésben, úgy figyelembe kell venni a pénz időértékét.

<sup>40</sup>Amely az eredménykimutatásból és az egyéb átfogó jövedelemkimutatásból áll.

<sup>41</sup>Insurance service result

<sup>42</sup>Insurance revenue

<sup>43</sup>Insurance service expenses

<sup>44</sup>Insurance finance income or expenses

<sup>45</sup>Ebben egyszerre jelennek meg a már bejelentett és a még be nem jelentett károk.

<sup>46</sup>Date of initial application

<sup>47</sup>Transition date

<sup>48</sup>Fully retrospective approach

<sup>49</sup>Lásd például a változó díjas megközelítést. A szabvány egyébként lehetővé tesz e cikkben nem elemzett alternatív prezentációs lehetőségeket, amelyek szintén a volatilitás tompítását segíthetik azzal, hogy bizonyos tételeket nem közvetlenül az eredménykimutatásban, hanem az egyéb átfogó jövedelemkimutatásban lehet bemutatni.

<sup>50</sup>A szabvány számos elemét egyáltalán nem érintettük, és melyeket érintettünk, azokat sem fejtettük ki teljes részletességgel.

<sup>51</sup>Például a nyereségmegjelenítés vagy éppen a számviteli kezelés egyszerűsége érdekében a biztosítók átalakíthatják azon életbiztosítási termékeiket, amelyeknél a változó díjas megközelítés szóba jöhet, hogy a számukra megfelelőbb megközelítést alkalmazhassák. Hasonlóképpen bizonyos nem-életbiztosítási konstrukciók átalakításra kerülhetnek annak érdekében, hogy a díjfelosztású megközelítés (PAA) alkalmazható legyen (bár az egyéves tartam által további feltétel teljesülése nélkül biztosított opció a nem-életbiztosítások túlnyomó többségénél amúgy is lehetővé teszi ezt a lehetőséget).

## IRODALOMJEGYZÉK

Az IASB honlapjának azon része, ahol a biztosítási szerződésekkel kapcsolatos projekt dokumentumai megtalálhatók (bár, amint azt az 5. lábjegyzetben jeleztük, ingyenesen a szabvány szövege jelenleg nem érhető el):  
<http://www.ifrs.org/projects/2017/insurance-contracts/>

## KÉSZÜLJÜNK AZ ÚJ EURÓPAI ADATVÉDELMI SZABÁLYOZÁSRA! AZ ÁLTALÁNOS ADATVÉDELMI RENDELET<sup>1</sup> ÁTTEKINTÉSE ÉS ÉRTELMEZÉSE EGY BIZTOSÍTÓTÁRSASÁG SZEMÜVEGÉN KERESZTÜL

*dr. Szatmári-Margitai Gergely (a cikk írása idején a Magyar Posta Biztosító Zrt. jogtanácsosa)*

### ÖSSZEFOGLALÓ

Az EU Általános Adatvédelmi Rendelete (GDPR) 2016. május 24-én lépett hatályba, és két év felkészülési időszakot követően 2018. május 25-től kell alkalmazniuk a piacoknak. A GDPR elsődleges célja a tagországok gyakorlatának további egységesítése, a személyes adatok védelmének erősítése, illetve a korábbi szabályok modernizálása a technológiai változások fényében.

Habár az új szabályozás célja elsődlegesen nem a biztosítási piac – amely már eddig sem szűkölködött szabályokban –, mégis szükségszerűen ettől a területtől is megköveteli az alkalmazkodást. Első megközelítésben a GDPR nem szolgál sok újdonsággal, mivel a magyar jogi környezet az Európai Unió rendeletének megjelenését megelőzően is a szigorúbb szabályozások közé tartozott. Ugyanakkor ha jobban megnézzük, azt látjuk, hogy a GDPR a nyilvánvaló jogi feladatokon túlmenően a szervezetek informatikai és compliance területétől is jelentős alkalmazkodást követel meg, illetve ezen területek szorosabb együttműködését várja el a jövőben. Jelen cikk ezeket a feladatokat tekinti át, illetve értelmezi egy hazai biztosító szemüvegén keresztül.

### SUMMARY

EU General Data Protection Regulation /GDPR/

It came into force on 24 May 2016 and it must be applied by markets from 25 May 2018, after a 2-year long preparation period. The main goal of the GDPR is the further integration of member states, the strengthening of personal data protection and the modernization of former regulations in the light of technological development.

Although the main target of the new regulation is not the insurance market - which has already had lots of rules - but it requires conformity of this field too. At a first glance GDPR doesn't serve too many new issues as the Hungarian legal environment used to be among the strictest regulations before the appearance of the European Union Act.

However, if we examine things more thoroughly we can see that GDPR requires a great deal of conformity from the the fields of organizational informatics and compliance and expects a stronger cooperation of them in the future, apart from apparent legal tasks.

This article studies these tasks and analyzes them through the glasses of a domestic insurance company.

**Kulcsszavak:** adatvédelem, biztosítás, GDPR  
**Key words:** data protection, insurance, GDPR

**JEL:** G22, K20

**DOI:** 10.18530/BK.2017.4.52  
<http://dx.doi.org/1018530/BK.2017.4.52>

### I. Bevezető

A cikk feldolgozza az új adatvédelmi rendelet adta szabályozást, a vizsgálat kifejezetten a biztosítási szektort érintő kérdésekre koncentrál.

### II. Rövid történeti áttekintés

A rendelet elemzését megelőzően szükséges az adatvédelmi szabályozás fejlődésének rövid áttekintése. Szőke Gergely László tanulmányából<sup>2</sup> megtudhatjuk, hogy az adatvédelmi jog szakirodalma Majtényi László és Jóri András munkái alapján – közel egyezően – három korszakot különböztet meg. Az első generációs szabályok a '70-es években fejlődtek ki, ekkor az állam és az akkori kor számítógépes nyilvántartási rendszerei alakították ki a védelmet. A '80-as és '90-es évek az automatizált rendszereken kívül a papíralapú nyilvántartásokban lévő adatok védelmét is a rendelkezések körébe vonták. A harmadik generációt az európai integráció és a szektorális szabályok megjelenése határozza meg. A negyedik generációba – meghatározása Hegedű Bulcsúhoz köthető – az internet megjelenésével felmerülő adatvédelmi kérdések és a magánszférát erősítő technológiák miatti védelem sorolandó.

Mindezek után felmerülhet a kérdés, hogy ha már a negyedik generációban is megjelent az internet és a magánszféra adatainak védelme, akkor miért kell új szabályozás. Az európai jogalkotók a rendelet preambulumban leszögezik, hogy azért szükséges újragondolni a szabályokat, mert a gazdasági és társadalmi integráció lényegesen megnövelte a személyes adatok határokon átnyúló áramlását, a gyors technológiai fejlődés és a globalizáció új kihívások elé állította a személyes adatok kezelőit. Míg az irányelv hatálybalépésének idején a személyi számítógép és ügyfél/szerver struktúra volt irányadó, jelenleg már az ún. „harmadik platform”, a teljesen digitalizált környezet adott.

Az adatok gyűjtése és cseréje, elemzése olyan mértékűt öltött az internetnek a mindennapi életünkbe történő beépülésével – lásd okostelefon, okostévé, „dolgok internete” –, hogy annak csak szilárd, szigorú és következetes uniós adatvédelmi kerete biztosíthatja a szabályok betartásának kikényszeríthetőségét. Ezen fejlődést az irányelv már nem tudta követni, nem adta meg a szükséges védelmet, illetve a jogi forma – irányelv – eltérő nemzeti szabályozásoknak adott lehetőséget, amely szabályozások így tagállamonként

eltérő jogokat biztosítottak a természetes személyeknek, miközben a személyes adatok védelméhez való jog olyan alapvető jog, mely állampolgárságtól, lakóhelytől függetlenül megilleti az embert.

### III. A GDPR részletes elemzése

Elmondható, hogy az irányelv a harmonizációt, a rendelet az egységes szabályozást szolgálja, mert nem igényel tagállami átültetést, ezáltal az eddigi széttagolt tagállami szabályozások helyett következetesebb és egységesebb jogszabályi környezetet eredményez. A szabályozási keret fejlődése, szigorítása egyértelműen az online felületeken – pl. vásárlás, szerződéskötés – történő adatforgalom védelmét kívánja szolgálni. A rendelet preambuluma (10) pontja kimondja, hogy a tagállamok számára mozgásteret biztosít a szabályok pontosításához, kifejezetten kiemeli a személyes adatok jogszerű kezelési feltételeinek meghatározását.

#### A rendelet az egységes szabályozást szolgálja, mert nem igényel tagállami átültetést.

A rendelet a fentiekén túl egyértelművé teszi, hogy a személyes adatok védelmét nem kizárólag elméletben kívánja megvalósítani, hanem kötelezi a tagállamokat, hogy a már meglévő felügyeleti szerveknek a szabályok betartásának ellenőrzéséhez és biztosításához egyenértékű hatáskört biztosítson, mely a jogsértések esetére azonos szankció alkalmazását teszi lehetővé. A jogalkotó a szabályok betartásának védelme érdekében továbbment, és kimondta azt is, hogy a védelemnek technológiailag semlegesnek kell lennie, nem függhet a felhasznált technikai megoldásoktól, vagyis akár automatizált, akár manuális, a személyes adatok védelmére vonatkozó szabályoknak meg kell valósulniuk.

A preambulum a személyes adatok kezelését hozzájáruláson alapulóknak akkor tekinti, ha egyértelmű megerősítő cselekedettel önkéntesen, konkrétan a tájékoztatást követően teszi meg a természetes személy. A hozzájárulás bármilyen formában (írásban – akár elektronikus úton – vagy szóban) megadható, azonban az adatkezelőnek képesnek kell lennie a hozzájárulás megtörténtének az igazolására. A szabályozás a hallgatást, az előre bejelölt négyzetet vagy a nem cselekvést a fentiek alapján nem tekinti hozzájáruláson alapulóknak. A tájékoztatással szembeni követelmény az egyértelműség és a tömörség. Ezen követelmények olvasásakor felmerül a kérdés, hogy ezek miként valósulhatnak meg a teljes körű tájékoztatás követelményével egyetemben, mert az elképzelhetetlen, hogy minden részlet szerepeljen egy tájékoztatóban, ugyanakkor az rövid és tömör is legyen. A rendelet 6. cikke az Info törvénnyel szemben megkülönbözteti a szerződésen és a hozzájáruláson alapuló adatkezelést.

A személyes adatok kezelése akkor is jogszerű, ha jogszabály által megállapított rendelkezésen alapszik, de ez nem szükségszerűen jelent valamely parlament által elfogadott jogszabályt.

A fent említett, a tájékoztatással szembeni világosság, tömörség és egyértelműség követelményének való megfelelést a jogalkotó a preambulum (60) pontjában nevesítette, ún. az információkat szabványosított ikonokkal történő megjelenítés lehetőségének a választhatóságával kívánja segíteni. Ilyen megoldások nem ismeretlenek az európai szabályozásban, valószínűsíthetően nem lesz haszontalan a fogyasztó szempontjából nézve, de kétségeim vannak, hogy ezeket jobban meg fogják nézni, vagy jobban fogják tudni értelmezni, mint a szöveges felvilágosítást.

A rendelet az átláthatóság követelményének szabályozásával – véleményem szerint – komoly technológiai kihívás elé állítja az adatkezelőket, mert megköveteli, hogy a személyes adatok kezelésével összefüggő tájékoztatás és kommunikáció könnyen hozzáférhető, közérthető, valamint világos és egyszerű nyelvezettel megfogalmazott legyen. Ez a követelmény az adatvédelem, a versenyjog és a fogyasztóvédelem metszésében „született” követelmény.<sup>3</sup>

A rendelet fenti pontja megköveteli a „mindenről” történő tájékoztatást, ami nem újdonság az adatvédelem területén, de ezen túlmenően az 58-as pont szükség esetén elvárja a vizuális megjelenítést is. A 63-as pont pedig már – bár feltételesen fogalmaz – azt a követelményt támasztja, hogy az adatkezelő távoli hozzáférést biztosítson egy biztonságos rendszerhez, melyben személyes adataihoz az érintett egyszerűen és észszerű időközönként hozzáférhessen, hogy az adatkezelés jogszerűségét megállapítsa és ellenőrizze. Ez az elszámoltathatóság követelményének az egyik eleme: a szabályozó a rendeletnek való megfelelés érdekében folyamatok kialakítását, valamint azok bemutatásának a képességét várja el az adatkezelőktől.

A gyakorlatban tapasztaltak alapján kétséges, hogy az ügyfelek az egyre hosszabb és bonyolultabb tájékoztatókat el fogják-e olvasni, és szánják-e majd időt azok értelmezésére.

A szabályozás előírja az érintettek részére az adatokhoz történő díjmentes hozzáférés biztosítását, lehetőséget a helyesbítésre, esetlegesen a törlésre. A rendelet alapján az adatkezelőnek indokolatlan késedelem nélkül, de legkésőbb 30 napon belül indokolással ellátott választ kell küldeni.

#### Kétséges, hogy az ügyfelek az egyre hosszabb és bonyolultabb tájékoztatókat el fogják-e olvasni, és szánják-e majd időt azok értelmezésére.

A jogalkotó elvárja az adatkezelőktől az automatizált módon működő adatkezelésnél, hogy az adatok géppel olvashatóak legyenek, és azokat interoperábilis formátumban az érintettek megkapják, de ez nem kötelezi arra az adatkezelőket, hogy egymással műszakilag kompatibilis rendszereket vezessenek be vagy tartsanak fenn.

Véleményem szerint a gyakorlatban – bár biztosító esetében egyelőre az online köteteket kivéve nem fog számottevő szerepet játszani – a rendelet 20. cikkében szabályozott adathordozhatósághoz való jognak<sup>4</sup> lesz jelentősége, mert lehetővé teszi az érintettnek, hogy a rá vonatkozó személyes adatokat tagolt, széles körben használt, géppel olvasható

formátumban megkapja, és azt másik adatkezelőnek átadja. Ez újabb feladatot generál az adatkezelőnek, amikor beérkezik a kérés az érintettől, aki valószínűsíthetően azonnal akarja adatainak kiadását vagy a megjelölt másik adatkezelőnek azok közvetlen továbbítását.

Amennyiben az adatok illetéktelenekhez kerülnek akár elektronikus, akár fizikai módon (adatvédelmi incidens<sup>5</sup>), az adatkezelőnek a tudomására jutástól a lehető leghamarabb, de legfeljebb 72 órán belül jelentést kell tennie a felügyeleti hatóságnál. A bejelentések miatt compliance és IT fejlesztés válhat szükségessé. Magas kockázatú incidens esetén az incidenssel érintetteket is tájékoztatni kell, ami komoly reputációs kockázatot és az adatkezelővel szembeni fogyasztói bizalom megrendülését jelentheti.

Incidens esetén a felügyeleti hatóságot és az érintettet kell tájékoztatni. A rendelet tervezete 24 órán belüli értesítést írt elő, azonban ez a viták során nem tűnt realitásnak. A rendelet 9. cikk (2) bek. a.) pontja kizárólag az egészségügyi adatok esetén írja elő a kifejezett hozzájárulást, a 6. cikk (1) bek. a.) pontjában nem szerepel a „kifejezett” fogalom, azonban valószínűsíthetően a gyakorlatban minden adatkezelés esetén írásbeli hozzájárulást fog kérni az adatkezelő, mert az „opt-out” hozzájárulás nem hozzájárulás. A személyes adatok kezelése kapcsán megjelölt új elv, az „adattakarékosság” még inkább szűkíti az adatkezelési jogalapot. A rendelet nem határoz meg konkrét adatmegőrzési határidőket, ezért ezekre továbbra is a tagállami jogszabályok vonatkoznak.

A rendelet 9. cikk (1) bek. az egészségügyi adatok kezelését tiltja, ez alól kivétel, ha az érintett kifejezetten hozzájárulását adja, vagyis a biztosítók számára az eddigi gyakorlatban változás nem lesz.

A rendelet előírja az érintett részére történő tömör, átlátható, érthető és könnyen hozzáférhető, világos, közérthető tájékoztatást, melynek a kérelem beérkezésétől számított legkésőbb 30 napon belül kell díjmentesen eleget tenni. A tájékoztatás kérése arra is vonatkozhat az érintettől, hogy személyes adatainak kezelése folyamatban van-e.

Az ún. „felejtéshez való jog” biztosító esetében nem számottevő intézmény, mert az kifejezetten a Google ellen hozott ítélet kapcsán került a rendeletbe, ezáltal kíván a Google keresőmotorjaira, illetve a tartalomszolgáltatók tevékenységére reflektálni.

Szabó Endre Győző, a NAIH elnökhelyettese korábban idézett vizsgálatában az adathordozhatóság kapcsán hangsúlyozza, hogy a „rá vonatkozó” kitétel és az „általa rendelkezésre bocsátott” fordulat szűkebb és tágabb értelmezésnek is teret ad. Nem maradhat azonban kétségünk afelől, hogy a hatóság a lehető legszélesebb értelmezést szeretné érvényesíteni. A NAIH elnökhelyettesének írásából kiderül az is, hogy egyeztetés alatt van, miként gyakorolható az internetes ügyintézés során megadott információk (például egy biztosítási kötvényhez szükséges adatok, ahol az egyes szereplők – szerződő, biztosított, kedvezményezett – eltérnek) esetében az adathordozhatóság.

A rendelet kapcsán mindenhol az olvasható, hogy a nyilvántartások vezetése és a dokumentáltság válik hangsúlyossá. Ezen követelmény megjelenik a belső adatvédelmi szabályok kialakításában (24. cikk), a magatartási kódexek (40. cikk) és a 30. cikkben nevesített nyilvántartások vezetésében. Ez az ún. „elszámoltathatóság” túldokumentáltsághoz

vezethet, ami esetlegesen az adatkezelő és adatfeldolgozó párhuzamos dokumentációja alapján további – akár szükségtelennek is nevezhető – költségeket eredményez. Mindezek alapján megállapítható, hogy a korábbinál szélesebb körű és nem mindig észszerű dokumentálási kötelezettség és adminisztrációs teher került kialakításra az adatkezelők számára. A beépített és alapértelmezett adatvédelem elve alapján az adatkezelőnek két kötelezettsége jelenik meg, az egyik a megfelelő technikai és szervezési intézkedések, a másik, hogy az adott konkrét adatkezelési cél szempontjából szükségesek legyenek, vagyis ez az előírás is azt a célt szolgálja, hogy az adatkezelő ne rendelkezzen több adattal, mint amennyi feltétlenül szükséges a cél eléréséhez. Természetesen az ilyen jellegű „szűkítések”, pontosítások megoldása, kivitelezése költséges fejlesztéseket eredményez. Itt szükséges megjegyezni, hogy jó lenne, ha a szemlélet akként változna, hogy egy vállalat életében bármilyen üzleti vagy IT fejlesztési projekt van, annak része kell, hogy legyen már az indításakor az adatvédelmi szempontoknak való megfelelés előzetes értékelése, amennyiben a projekt „végterméke” természetes személyek személyes adatait érinti.

## A rendelet kapcsán a nyilvántartások vezetése és a dokumentáltság válik hangsúlyossá.

Az adatbiztonság fogalma a rendeletben sem változik, általános keretet biztosít, nem határozza meg az adatbiztonsági intézkedések végrehajtásának módját, az alkalmazandó eljárásokat, technológiákat.

A rendelet lényeges és új jogintézménye az adatvédelmi hatásvizsgálat (35. cikk), amelynek elvégzése abban az esetben szükséges, ha a – különösen új technológiákat alkalmazó – adatkezelés valószínűsíthetően magas kockázattal jár az érintettek jogaira nézve. A rendelet egyfelől példákkal tartalmazza azokat az esetköröket, amikor a hatásvizsgálatot el kell végezni, másfelől a további esetköröket a rendelet felügyeleti hatóságok hatáskörébe utalja. Az előzetes konzultációt talán a hatásvizsgálat speciális esetének is lehetne nevezni, amikor a felügyeleti hatósággal egyeztet az adatkezelő. Fontos megjegyezni, hogy a Nemzeti Adatvédelmi és Információszabadság Hatóság által összeállítandó jegyzék még nem ismert. Nehezíti a helyzetet, hogy a hatásvizsgálat elvégzésének gyakorlati szempontjai nem egyértelműek.

A rendeletben a jelenlegi belső adatvédelmi felelős jogintézményét felváltja az adatvédelmi tisztviselő szabályozása. Tekintettel arra, hogy a biztosítóknál eddig is volt ilyen pozíció, ez nem teszi kérdéssé az új tisztség alkalmazását, de a szabályozásban megjelenő nagyfokú függetlenség hangsúlyozása említésre érdemessé teszi ennek az „intézménynek” a rövid ismertetését. Ennek alapján megfelelő tapasztalattal rendelkező saját alkalmazott (más feladatot is elláthat, ha az nem összeférhetetlen az adatvédelmi tisztséggel), de szerződéssel külsős adatvédelmi szakértő is betöltheti a pozíciót.

Az adatvédelmi tisztviselő függetlenségét biztosítani kell oly módon, hogy utasításokat senkitől nem fogadhat el, feladata kapcsán el nem bocsátható, szankcióval nem sújtható,

közvetlenül a legfelsőbb vezetőnek tartozzon felelősséggel, az érintett által közvetlenül felkereshető legyen, és elegendő forrással (pénz, infrastruktúra, képzés és idő) rendelkezzen. Véleményem szerint a rendelet magatartási kódexre vonatkozó rendelkezései a MABISZ-ra és tagjaira rónak feladatokat abban az esetben, ha a magyar biztosítási szektor részéről a szektorra vonatkozó közös magatartási kódex elkészítése iránti közös igény merülne fel. Kiemelendők a tanúsítások (42. cikk), melyek igazolják, hogy az adatkezelő által végrehajtott műveletek megfelelnek a rendelet előírásainak, ezek megléte esetén is vizsgálódhat a hatóság. Reálisan nem várható, hogy a közeljövőben sor kerül a tanúsítási mechanizmusok kialakítására és a tanúsító szervezetek kijelölésére, azonban a későbbiekben a megfelelés igazolásának jó eszközei lehetnek.

A rendeletről, tanulmányokból és előadásokból az a megállapítás is levonható, hogy az adatvédelem szabályainak be nem tartása vagy a hanyag adatkezelés komoly bírságokat fog eredményezni, és kétségünk sem lehet afelől, hogy ennek érvényt is fognak szerezni az adatvédelmi hatóságok.

## Az adatvédelem szabályainak be nem tartása vagy a hanyag adatkezelés komoly bírságokat fog eredményezni.

### IV. Összegzés

A szabályozás alapján véleményem szerint az látszik, hogy a korábbi „irány” változatlanul megmarad, de egységesebb, szigorúbb és részletesebb előírások várhatók a nemzeti hatóságtól, mely a megfelelő állomány elérése után alapos vizsgálatokat fog lefolytatni, és valószínűsíthetően nem fog visszarettenni a magasabb összegű bírságolástól sem.

A rövid áttekintés során remélem sikerült felkeltenem a kollégák „érdeklődését” a rendelet részletes átolvasásához.

## HIVATKOZÁSOK

<sup>1</sup> A természetes személyeknek a személyes adatok kezelése tekintetében történő védelméről és az ilyen adatok szabad áramlásáról, valamint a 95/46/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről - 2016/679 (továbbiakban: „GDPR” – General Data Protection Regulation rövidítése). A GDPR-t2016. május 4-én hirdették ki, és május 24-én hatályba lépett, alkalmazni 2018. május 25. napjától kell.

<sup>2</sup> Szöke Gergely László: Az adatvédelem szabályozásának történeti áttekintése. Információ és jog, 2013/3. pp. 107–112.

<sup>3</sup> Szabó Endre Győző: Az Európai Unió általános adatvédelmi rendeletének egyes kérdéseiről. Az adathordozhatóság és az adatvédelmi hatásvizsgálat, Pázmány Law Working Papers 2016/26.

<sup>4</sup> A személyes adatok feletti rendelkezést tovább erősíti.

<sup>5</sup> Az irányelvben még nem jelent meg, de a magyar szabályozás számára nem ismeretlen.

## IRODALOMJEGYZÉK

Szöke Gergely László: Az adatvédelem szabályozásának történeti áttekintése. Információ és jog, 2013/3. pp. 107–112.

Szabó Endre Győző: Az Európai Unió általános adatvédelmi rendeletének egyes kérdéseiről. Az adathordozhatóság és az adatvédelmi hatásvizsgálat, Pázmány Law Working Papers 2016/26.

Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2016/679 rendelete (2016. április 27.) a természetes személyeknek a személyes adatok kezelése tekintetében történő védelméről és az ilyen adatok szabad áramlásáról, valamint a 95/46/EK rendelet hatályon kívül helyezéséről

## INSURTECH – LEHETŐSÉG A PIACON VAGY VESZÉLY AZ ÜZLETRE?

Wágner Máté (PwC, Senior aktuárius)

A szerzőnek a témában 2017. október 3-án jelent meg cikke a Világgazdaság folyóiratban. E cikk egyes elemei ennek felhasználásával készültek.

### ÖSSZEFOGLALÓ

A technológiai fejlődés sebessége exponenciálissá vált napjainkra. A könnyen és általánosan elérhető digitális világ, az információ megosztásán alapuló társadalmi viszonyok gyökeresen változtatták meg az innováció és a fejlesztés irányát. A Szilikon-völgy sikertörténetei sokakat ösztökélnek az ötleteik vállalkozás – startup – formában történő megvalósítására. Az iparágakba is beszivárgó változások mögött gyakran e két alkotóelem áll. A pénzügyi szektorban megjelentek a fintech cégek olyan igényekre reagálva, amelyekre a pénzügyi szolgáltatók a méretükből vagy a szabályozói oldal (érthető) szigora miatt nem tudtak. Lassan, de biztosan hasonló cégek jelennek meg a biztosítási piacon is. Cikkemben arra keresem a választ, hogy van-e már most igény a piacon a szolgáltatásaikra a fogyasztók körében. Felméréssel vizsgáltam a fogyasztók igényét, majd empirikus úton igyekeztem elemezni az eredményeket. Igény pedig – mint a vizsgálatból is látszott – van.

### SUMMARY

The technological development and innovation is growing exponentially during these days. Digital world is within an arm's length and smart gadgets are available for almost everyone. Society depends more on sharing information rather than personal relationships. The growing online sales and number of applications used for buying products are showing the new direction of commerce: Digital. The financial sector is facing new challenges due to the disruptive technologies which has been introduced by new FinTech companies which could respond faster than traditional institutions. In my article I focused on the customer side of the insurance value chain. With a questionnaire I gathered data to be analyzed with empirical methods. My main goal was to show whether there is a need for these technologies already or it is just a hype. My conclusion is: There is a need.

**Kulcsszavak:** insurtech, fintech, technológia, biztosítás  
**Keywords:** InsurTech, FinTech, technology, insurance

**JEL:** G19, G22, M13, O33

**DOI:** 10.18530/BK.2017.4.60

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2017.4.60>

### Háttér

A minap bejelentette az Egyesült Arab Emírátságok minisztere, hogy a centenáriumi évükre komoly előrelépést szeretnének elérni a mesterséges intelligencia területén. A Dubaj 2071 program több pillérre épül: az ún. smart-government, a mesterséges intelligencia és a technológia lesz az emírségek új alapköve. Nyugaton is kiemelt hangsúlyt kapnak az újítások. Szintén nemrégiben szerepelt a hírekben, ahogy a South Park című rajzfilm megtréfálta az Amazon virtuális asszisztensét (Alexa) alkalmazó felhasználókat. (Nem várt tételt tett a bevásárlólistára, beállított mindenkinek reggel 7 órára egy ébresztést.)

Cikkem témájához közelítve: okosotthon megoldás például a telefonról vezérelhető fűtés, elektromosság (nincs több bedugva felejtett vasaló!) vagy akár az alkalmazással öndiagnosztikát végző mosógép. A mérőóra azonnali (real-time) adatokat küld a szolgáltatónak, aki elegendő adat birtokában képes pontosan előre jelezni a fogyasztók igényeit. Az eddig említett fejlesztések már nem is számítanak sci-finek.

### A növekvő adatigény látható trend a hagyományosan is adatvezérelt iparágakon (a biztosítás tipikusan ilyen) kívül is.

Mi is az insurtech? Ez a divatszó állandóan felbukkan a nemzetközi sajtóban. Többnyire a fintech, blockchain, big data szavak kíséretében található, és hol fogyasztói élményről, hol a biztosító háttérterületét megújító technológiai újításról szól. Innen ered maga a kifejezés: az insurance technology szavakból rövidített elnevezés. A kutatásomban inkább az előbbire fókuszáltam, hiszen ez az, amiről a szélesebb publikumnak is lehet véleménye. Megjelenhet-e a felforgató, diszruptív technológia olyan konzervatív iparágban, mint a biztosítás? Van-e rá már most fogyasztói igény? Ha van is, hajlandóak-e az ügyfelek az adataikat adni a megváltozott fogyasztói élményért cserébe? A válasz röviden: igen.

A Gazdasági Világfórum idén augusztusban megjelent jelentésében a fintech cégek által teremtett új helyzetről értekeznek (World Economic Forum 2017). Ebben a jelentésben a biztosítók értékláncára nehezedő nyomást említik, mint a fejlődés egyik mozgatórugóját. Ugyanakkor megjegyzik, hogy még mindig nem egyértelmű, hogy ez a nyomás elegendő lesz-e egy alapvető változáshoz. A PwC Globális fintech-felmérése

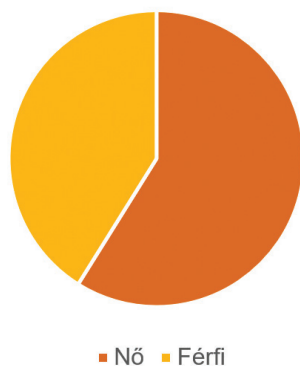
(PwC 2016) szintén alátámasztja, hogy jelentős igény van a technológia és a biztosítási piac találkozására. Azonban megjegyzik, hogy ez a szegmens még messze nem érte el azt a méretet, mint az általánosabb pénzügyi szektor.

### A felmérésről

Cikkemben a PwC-nél készült igényfelmérés eredményeit elemzem. A felmérés elektronikus formában több fórumon jelent meg (a PwC hivatalos csatornáin, e-mailben, LinkedIn-en, Facebookon). A cél az volt, hogy minél több nem kifejezetten biztosítós háttérrel rendelkező kitöltőhöz eljussunk. A válaszadók száma sajnos nem ütötte meg azt a küszöböt, amely alkalmas hosszú távú statisztikai következtetések levonására, azonban biztosan elegendő a lakosság jelenlegi nézeteinek megsejtésére. A felmérés 2017. június 20. és 2017. július 5. között volt kitölthető, ezalatt 108 ember töltötte ki. A kérdőívet bárki kitölthette, akihez eljutott.

A kérdőív több részből tevődött össze. Az első kérdéscsoport demográfiai információkat kért be a kitöltőtől. A második csoport azt feszegette, hogy milyen tapasztalatai vannak eddig a biztosításokkal, tehát milyen termékekkel rendelkeznek, rendezett-e már kárt, és ha igen, akkor hogyan. A harmadik kérdéskör arra vonatkozott, hogy mennyire ismeri a különböző technológiai újdonságokat. Arra is kíváncsi voltam, hogy a kitöltők hogy viszonyulnak az adatmegosztás és a biztosítók kapcsolatához. Az utolsó részben pedig arra kérdeztem rá, hogy mire vágnak a vásárlók az ada-  
taikért cserébe.

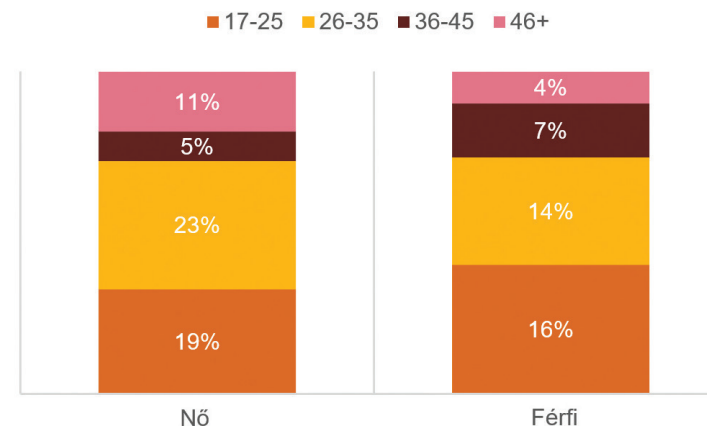
1. ábra: Nemek szerinti megoszlás a kitöltők között



Forrás: PwC saját gyűjtés

A kérdőívet többségében nők (1. ábra) töltötték ki jellemzően a 26–35 éves korosztályból. A férfi kitöltők között közel azonos volt a 17–25 és a 26–35 év közötti kitöltők aránya (2. ábra).

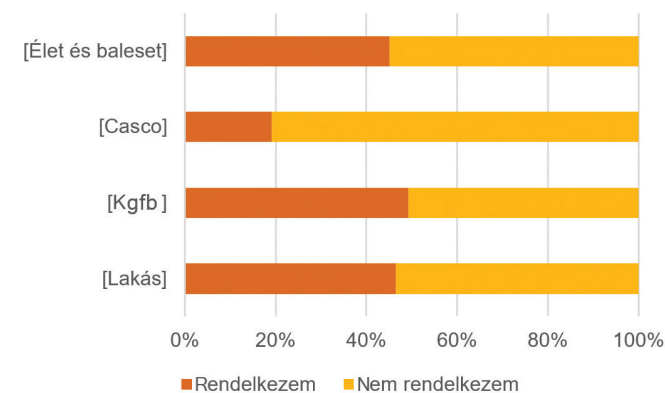
2. ábra: Kor szerinti megoszlás a nemeken belül



Forrás: PwC saját gyűjtés

A biztosítással rendelkezők aránya 3 ágazatban 40 százalék felett volt (3. ábra). Kivételt a casco biztosítás jelentett, amelyet a kitöltők közül jellemzően kevesen vásároltak. Nem meglepő, hiszen a kitöltők átlagos életkora abba az intervallumba esik, ahol általában nem új autót vásárolnak hazánkban.

3. ábra: A kitöltők biztosítási portfóliója



Forrás: PwC saját gyűjtés

A kérdőívben a hagyományosan legalább egy év hosszúságú időtartamra kötött biztosításokat vizsgáltam, a rövid (pl. az utasbiztosítás) nem képezte tárgyát a kutatásnak. Ennek az oka, hogy abban a szegmensben már most is jelen vannak nem szokványos technológiai megoldások, másrészt rövid távú, alacsony díjért vásárolható



termékek esetében a vásárlók is rugalmasabban állhatnak a technológiai fejlődéshez.

Szintén fontos indikátor volt az, hogy rendezett-e már kárt biztosítónál. A vásárlók csupán 44,4 százaléka válaszolt igennel. A korábban kárt bejelentők 51 százaléka telefonos vagy személyes kárbejelentést tett, 46 százalék papíron jelezte igényét. Érdekes, hogy 3 százalék már jelentett be applikáción keresztül kárt.

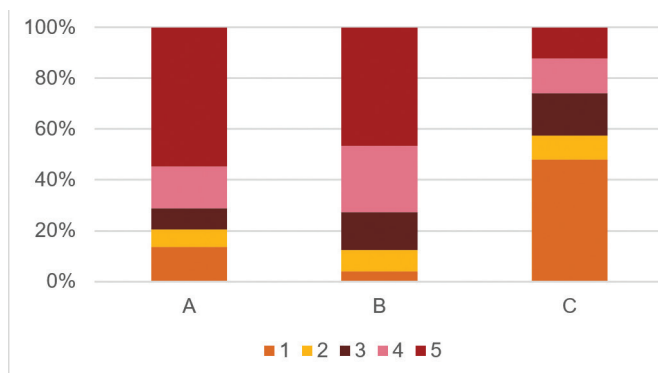
### Mit szeretnének a vásárlók?

A kérdőív összeállításakor fontos szempont volt, hogy a kitöltők jellemzői mellett a preferenciáikat is jobban megismerjem. Személyes beszélgetések alkalmával többször is felmerült, hogy annak ellenére, hogy gond nélkül osztanak meg magukról adatokat (képek geotaggel, vásárolt árut boltmegjelöléssel, napi viseletet, hangulatot), az mégis fontos, hogy ki az, akinek tudatosan adják meg ezeket az információkat.

A preferenciáik feltárásához a jelenlegi szokásaikat is vizsgálni kellett. Hol vásárolnak most? Használják-e alkalmazásokat, online fizetési megoldásokat? Ismerik-e a technológiai újításokat?

**A válaszokból az látható, hogy az internetes bankkártyás fizetés, valamint a webáruházak használata közel áll a fogyasztókhoz, viszont telefonos alkalmazásokon keresztül már jellemzően kevésbé szeretnek vásárolni.**

4. ábra: Jellemzően hogyan vásárolnak?



Forrás: PwC saját gyűjtés

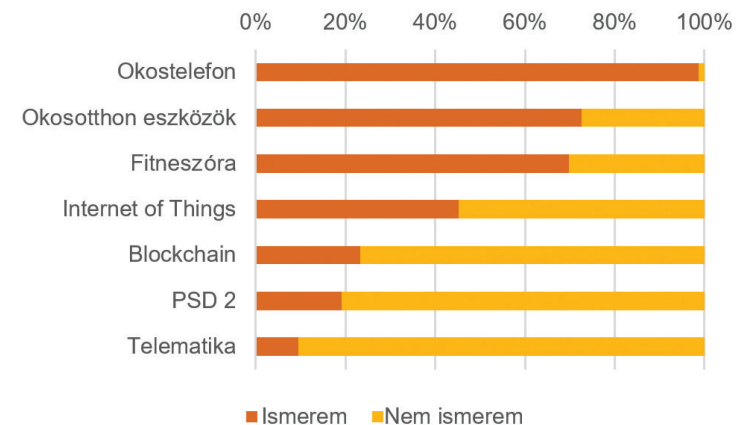
A kitöltőket arra kértem, hogy 1–5-ig terjedő skálán jellemezzék, hogy mennyire igaz rájuk (1: semennyire, 5: teljesen):

- Vásárolnak online bankkártyával.
- Vásárolnak általában az interneten.
- Telefonos alkalmazáson keresztül vásárolnak.

Az ábrán a felsorolásnak megfelelő sorrendben ábrázoltam a kapott eredményeket (4. ábra). Míg az első két opciót a kitöltők több mint 70 százaléka érzi igaznak magára nézve, utóbbit csak közel 40 százalékuk.

A technológiai ismeretek is nagyban befolyásolják, hogy mit mennyire szívesen használnának a biztosítottak. A blockchain és a PSD 2 két olyan terület, amely kevésbé a fogyasztókat, jellemzően inkább a vállalkozásokat érinti, az okostelefon, az otthoni okoseszközök és a fitnessóra azonban a várt ismertséget hozta. Azért kerültek bele a felmérésbe, mert mindkét technológia a vállalkozások átláthatóságát, hatékonyságát növeli, ami kárrendezés esetén számíthat a fogyasztói élmény szempontjából. A telematika, ami a gfb és casco biztosításokat forradalmasíthatja, viszont a vártnál kevésbé volt ismert, pusztán a kitöltők 10 százaléka jelezte, hogy találkozott már a fogalommal.

5. ábra: A kitöltők technológiai ismeretei



Forrás: PwC saját gyűjtés

A technológiai ismeretekkel egybevágott, hogy a vásárlók jellemzően az okostelefon és a fitnessóra adatait engednék át a biztosítónak. Voltak olyan vásárlók is, akiket nem zavart, hogy az autójuk adatait rögzít, annak megosztása viszont már nem volt inkyre.

A fejezet címében feltett kérdésekre pedig mindezek ismeretében válaszolok. A fogyasztók az adataik megosztásáért általában olcsóbb díjat, jobban személyre szabott termékeket vártak. Nem meglepő módon az adatgyűjtést az okostelefonok és a fitnessórák által rögzítettek közül engednék.

A válaszadók közel 65 százaléka semmilyen formában nem engedné az adatgyűjtést.

**Ami igazán érdekes volt, hogy a többség (70%) nem tartotta drágának a biztosításokat, általában a személyre szabott termékeket hiányolták.**

#### Hogyan tovább?

A Világ gazdaság című lapban megjelent rövidebb cikkemben is utaltam nemzetközi példákra: az Allianz-X, Kamet olyan megoldások, ahol a biztosítók igyekeztek startupokat finanszírozni, amelyek a technológiai fejlesztéseket végezték nekik.

A legfontosabb tényező továbbra is a fogyasztó. A felhasználói élmény új megoldásokkal való jobbá tétele jelentősen fogja befolyásolni a megtartási képességet. Az igény érezhetően megvan a piacon (még kis mintán is jól látszik), a bizalom azonban hiányzik.

A nem vizsgált terület a biztosítói háttér folyamatok technológiai fejlesztése. Kár- és kockázatfelméréshez például kiválóan alkalmazható a dróntechnológia. Nagy ipari létesítmények magasan lévő vagy nehezen elérhető pontjai is könnyen vizsgálhatók. A drón üzemeltetése csökkentheti a vállalat ezzel kapcsolatos költségeit (helyszíni szemle gyorsabb kivitelezése, könnyű dokumentálás, egyszerű felderítés). A képfelismerő alkalmazások egyszerű káresetek rendezésében tudnak segíteni: például egy autótörést lefényképez a szerződő, alkalmazással feltölti a biztosítónak, a képfelismerő szoftver elemzi a látható sérüléseket, és rövid időn belül visszajelez, akár a kárt is fizeti. A kárrendezési folyamat felgyorsulása pozitívan hathat a biztosító eredményére.

Mindent egybevetve, hiszek a technológiában rejlő lehetőségekben, úgy gondolom, hogy ez jelenti az iparág jövőjét. Ugyanakkor rengeteg munka vár még mindenkire, hogy ez valósággá váljon. A szükséges adatmennyiség rendelkezésre áll, csak meg kell szerezni és jól kell használni. Úgy hiszem, hogy az előbbi lényegesen nehezebb lesz, de nem lehetetlen.

## IRODALOMJEGYZÉK

PwC. 2016 „Opportunities Await: How InsurTech is reshaping insurance”  
<https://www.pwc.com/sg/en/publications/assets/insurtech-2016.pdf>  
 Letöltve 2017.11.14.

World Economic Forum. 2017 Beyond Fintech: How the Successes and Failures of New Entrants Are Reshaping The Financial System. N/A: World Economic Forum  
[http://www3.weforum.org/docs/Beyond\\_Fintech\\_-\\_A\\_Pragmatic\\_Assessment\\_of\\_Disruptive\\_Potential\\_in\\_Financial\\_Services.pdf](http://www3.weforum.org/docs/Beyond_Fintech_-_A_Pragmatic_Assessment_of_Disruptive_Potential_in_Financial_Services.pdf)  
 Letöltve 2017.11.14.

## BIZTOSÍTÁS G-DÚRBAN PROBLÉMAFELVETÉS A HANGSZERBIZTOSÍTÁSOK KAPCSÁN

Farkas Klára (joghallgató, Széchenyi István Egyetem Deák Ferenc Állam- és Jogtudományi Kar)

Jelen dolgozat a Biztosítás és Kockázat országos hallgatói pályázatára készült, a dolgozat konzulense dr. Vermes Attila mestertanár volt.

### ÖSSZEFOGLALÓ

„Zenei munkásságom segítette az üzletet, és az üzleti tevékenységem segítette a zenémet.”

Charles Ives amerikai zeneszerző és biztosítási ügynök ezzel a gondolattal már igazolta, hogy biztosítás és zene egyáltalán nem idegen egymástól. Dolgozatom megírása alatt felvettem a kapcsolatot hangszerészekkel, utánajártam, hogy a zenészek között mennyire elterjedt dolog a hangszerek biztosítása, illetve, hogy maguk a hazai és külföldi biztosítók – különös tekintettel az angliai Allianz Musical Instrument Insurance biztosítási szabályzatára – milyen feltételeket kínálnak, milyen lehetőségeket nyújtanak a hangszereiket féltő zenészek számára. Bemutatom a napjainkban, illetve a régi idők nagy zeneszerzőinek szerződéseiben fellelhető kármegelőzési lehetőségeket, megvizsgálom a lehetséges károsodásokat vonós hangszerek esetében, illetve igyekszem kitekinteni a hangszerszállítási problémákra is. A dolgozat zárásaként de lege ferenda javaslataimmal, tapasztalataimmal, véleményemmel egészítem ki a rendelkezésemre álló általános szerződési feltételeket, ezzel is rámutatva arra, hogy a sokoldalúság mennyire elengedhetetlen a jogászok számára.

### SUMMARY

„My work in music helped my business, and work in business helped my music.”

Charles Ives American composer and insurance agent with this thought has been provided that the insurance and the music is absolutely no stranger to each other.

I contacted during my work with instrument makers, I looked after what is the prevalence of musical instrument insurance, and what opportunities offered by the Hungarian and the foreign insurances, in particular the Allianz Musical Instruments Insurance, what are the facilities for the musicians, who fear of their instruments. I introduce in my work the loss prevention obligations in the contracts of old time great composers and nowadays, I examine the potential loss events of strings, and I introduce the instrument delivery problems too.

At the end of my study I supplement the known insurance policies with my opinion, proposals and experiences. I show with this, how important versatility is for the lawyers.

**Kulcsszavak:** hangszer, hangszerbiztosítás

**Keywords:** musical instrument, musical instrument insurance

**JEL:** K12

**DOI:** 10.18530/BK.2017.4.68

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2017.4.68>

### Bevezetés

Jelen dolgozat megvalósulása hosszú idő és munka eredménye, kezdetei évtizedekre nyúlnak vissza, amikor először a kezembe kaptam első hangszeremet, és megtettem az első lépéseket a zeneművészet felé.

Ebben a dolgozatban találkozok életem két legfontosabb pontja: a zene és a jog, a hangszerek és a biztosítás, ugyanis ennek a kalandnak a gondolata – mert annak érzem a dolgozat megírását –, az igény, hogy az alábbi témákkal foglalkozzam, már zeneművészetisként megfogalmazódott bennem. Egy zenész életében – talán joggal használhatom ezt a szót – a hangszer a minden, a legdrágább kincs. Szó szerinti értelemben is drága. Felvetődött bennem a kérdés: ha a hangszer a minden, akkor miért is ne köthetnénk rá biztosítást?

Első dolgom volt felkeresni régi ismerőseimet, művészeket, tanárokat, hogy mikor, hol, hogyan kötöttek a hangszereikre biztosítást. A reakció igencsak meghökkentő volt: meg sem fordult a fejükben, hogy biztosítást kössenek a hangszerre. Azzal tisztában voltam, hogy némely biztosító foglalkozik műkincsek, műtárgyak biztosításával, a hangszerek pedig bőven beletartozhatnak ebbe a kategóriába. Sokszor szembesültem a hangszerrel utazó zenészek problémájával: kisebb hangszerek esetében nincsen gond, viszont a nagyobbakkal, mint a brácsa és a gordonka, nem túl egyszerű utazni. Gyakran saját bőrömön is tapasztaltam, hogy már a buszsofőrök sem nézik jó szemmel, ha az ember egy hatalmas tokkal próbál helyet keresni magának, a csellistáknak pedig egyenesen külön jegyet kell venniük a hangszernek, ha nem teszik be a csomagtartóba, és ez csak a jéghegy csúcsa.

Ha beteszi a csomagtartóba, ki vállalja érte a felelősséget? Ki garantálja, hogy nem fogják ellopni, nem fog sérülni? Senkinek sincs kedve úgy utazni, hogy a legdrágább kincse valahol a jármű aljában van, és ki tudja, hogy éppen mi történik vele, milyen állapotban fogja viszontlátni. E tárgyban is felvettem a kapcsolatot hangszerész ismerőseimmel, hogy megkérdezzem tőlük, milyen jellegű sérülések történnek hangszerszállítás alkalmával, milyen gyakran keresik fel őket hangszerek szállítás miatti sérüléseivel. Természetesen különböző hangszerfajok is léteznek manapság, melyek

kifejezetten szállításra vannak kifejlesztve, illetve a zenekaroknak megvannak a maguk hangszerszállítási módszerei. Vajon mit szólnak mindehhez a biztosítók? Vállalják, vállalják-e a hangszerek biztosítását ilyen feltételek mellett?

Dolgozatommal ezekre a kérdésekre kerestem a válaszokat, és mindenekelőtt megpróbáltam magamat kiismerni ebben a színes és izgalmas világban, a biztosítók terepén.

## I. Hangszerek: különleges vagyontárgyak

Az embereket – ugyanúgy, mint vagyontárgyaikat – előre nem látható veszélyek fenyegetik, és a zenészek különösen ki vannak téve ennek, hiszen gyakran utaznak a hangszereikkel, és kerülhetnek veszélyes helyzetbe. A zenész személyében bekövetkező sérülések, maradandó egészségromlások az életbiztosítási kategóriába tartoznak, hiszen a legtöbb hangszerhez elengedhetetlen a végtagok kifogástalan állapota és működése, a hallás kifinomultsága, valamint a látás.<sup>1</sup> Ezek romlása minden bizonnyal teljesen tönkretetheti művészeti pályafutásukat. Több olyan eset bekövetkezésének lehetnek áldozatai mind a zenészek, mind a hangszerek, melyek előre nem láthatóak, nem lehetséges megfelelően felkészülni rájuk, váratlanul következnek be. Ez az esemény a káresemény, melyet előidézhet előre nem látható természeti csapás, gondatlan károkozás, melyek bekövetkezése esetén szükség lehet biztosításra. Hangszerek esetében különösen nagy jelentősége lehet a gondatlan károkozásnak, hiszen a hangszer érzékenységéből adódóan más bánásmódot igényel.

Zavodnyik József meghatározása szerint a vagyonbiztosítás: „*Olyan biztosítás, amelynek tárgya valamely vagyontárgy, vagyonszoport vagy vagyoni érdek (jog, felelősség stb.) véletlen eseményből származó kárának megtérítése.*”<sup>2</sup>

Vagyonbiztosításban a védelem tárgya tehát a vagyontárgy, melyre csak az köthet biztosítást, aki megóvásában érdekelt. Hangszerek esetében ez lehet maga a zenész, aki hangszere megőrzésében érdekelt, illetve egy zenekar zeneigazgatója, vezetője, aki az érdekelt személyek javára köti meg a biztosítást.

A sokféle különböző vagyontárgy miatt a bekövetkező károk is sokfélék lehetnek.

A vagyontárgyakban bekövetkező kár előre nem látható, időpontja, ténye bizonytalan. A vagyonbiztosításban a sokszínűség miatt is széles a köre a lehetséges bekövetkező károknak, így kialakultak az ágazathoz tartozó jellemző kockázati csoportok. Ezek lehetnek:

1. természeti károk: természeti katasztrófák, előre nem látható vis maior helyzetek,
2. technikai károk: a bekövetkezésük technikai okokra vezethető vissza,
3. társadalmi-gazdasági károk: emberek, embercsoportok által okozott károk.<sup>3</sup>

Egy hangszer esetében mindegyik kockázati csoport bekövetkezése fennállhat, gondoljunk csak a tűzeseményekre, árvizekre, vandalizmusra.

Hogy pontosan megértsük, miért van szükség a hangszerek biztosítására, meg kell vizsgálnunk a hangszerek érzékenységét, értékességét. Vonós lévén saját területemen maradnék, és a vonós hangszereken át mutatom be a hangszerbiztosítás fontosságát és szükségességét. A klasszikus vonós hangszer családba tartozik a hegedű, a brácsa, a cselló és a nagybőgő.

Hangszerészeti ismeretek szerint a hegedű mintegy 70 darabból áll. Az értékmegállapításhoz feltétlenül szükséges minimális hangszerészeti ismeret, mellyel meg tudjuk állapítani, hogy milyen értékű hangszerrel van dolgunk. A hegedű mai formáját a XVI. században érte el, és legkiválóbb készítőit szinte már hihetetlen legendák övezik<sup>4</sup>, amelyek foglalkoztatják a tudósok fantáziáját. A biztosítási esemény bekövetkeztével beálló teljesítési kötelezettség a biztosítási összeg, mely rendszerint a felső összeghatárt jelenti. A hangszerek tekintetében lényeges kiemelni a túlbiztosítás tilalmát, amely szerint a biztosítási összeg nem haladhatja meg a biztosított vagyontárgy értékét.

## A hangszerek esetében lényeges, hogy ki készítette, ki játszott rajta, ezek mind az eszmei értéket növelik.

Ez a veszély hangszerek esetében véleményem szerint gyakran és könnyen előfordulhat, hiszen nem mindegy, hogy a hangszernek az eszmei értékét vesszük-e figyelembe, vagy a hangszerész szakértő által felmért értéket. A hangszerek esetében lényeges, hogy ki készítette, ki játszott rajta, milyen eredményeket értek el vele, ezek mind az eszmei értéket növelik. Konzultációim során leginkább a szakértő által megállapított értékeket vették figyelembe a szerződések megkötésekor, véleményem szerint ez valóban realisabb képet ad a hangszer értékéről, mint a zenész által mondott, esetenként túlzó érték. Ennek ellenére előfordulnak olyan hangszerek, melyek szakértői szemmel is kiemelt összegeket képviselnek, természetesen ezek a hangszerek nem túlzottan gyakoriak. Példaként néhány a világ legdrágább hegedűiből: 1742-ben készült „*The Lord Wilton*” Guarneri, aukciós ára 6 millió \$, azaz mintegy 1,5 milliárd forint, a Vieuxtemps Guarneri rekordáron kelt el, ára 16 millió \$, azaz kb. 4 milliárd forint, és a legdrágább hangszer a Messiás Stradivarius, a maga 20 millió \$, azaz 5 milliárd forintos árával.<sup>5</sup>

Tulajdonosaik általában nem maguk a zenészek, hanem államok, intézmények, magángyűjtők, használói kivételes tehetségű művészek, mint például Niccolò Paganini, majd Yehudi Menuhin, napjainkban Anne Sophie Mutter és Gidon Kremer.

Az 1697-ből való „*Cecilia*” nevű Stradivari az Egri érsekség tulajdonában volt, majd Zelnik István műgyűjtő vásárolta meg. A hangszert Kokas Katalin kapta meg 2011-ben ötéves használatra.<sup>6</sup> Baráti Kristóf jelenleg használta Stradivari hangszere a *Lady Harsworth Stradivarius*, mely a chicagói Stradivari Társaság hangszere.<sup>7</sup>

Ezek a nevek, árak, művészek mind igazolják a hangszerek védelmének fontosságát, hiszen talán a buszra hangszerrel felszálló zenészre csúnyán néző utazóközönség nem is tudja, hogy a tokban lapuló hangszer többet ér, mint maga a busz.

## II. A biztosított fél

A biztosított félnek a következő kötelezettségei vannak: díjfizetési kötelezettség, kármegelőzési kötelezettség, közlési kötelezettség. Köteles a szerződő fél úgy eljárni, hogy magatartása ne váljon túlzottan felelőtlené a biztosítás tudatában. Ezt szerintem zenészek tekintetében nem nehéz teljesíteni.

Hangszer és zenész között gyakran felfoghatatlanul különleges érzelmi kötelék alakulhat ki, sokan talán nem is értik meg ezt a kapcsolatot. Ezt igazolja Baráti Kristóf hegedűművész is, aki a már említett 1703-ban készült, Lady Harmsworth nevű Stradivarius-hegedűn játszik. A fentebb ismertetett árak alapján azt gondolnánk, hogy a művész csak a koncert előtt kapja meg a drága Stradivariust, de ez nem igaz. A hangszereket önmagukban gyakran túlmisztifikálják, egy Stradivarin ugyanúgy kell játszani, mint bármely más hegedű. A művészek ezen gyakorolnak, hogy az előadásukat a hangszer lehetőségeihez igazítsák.

A régi időkől is hoznék példákat arra, hogy már akkor is fontos volt a hangszerekre való felügyelet, úgy is mondhatnám, kármegelőzési kötelezettség. Johann Sebastian Bach 1703. augusztus 9-én, Arnstadtban kelt szerződésében olvasható: „...idejében legyen ott a nevezett Neue Kircheben a gondjaira bízott orgonánál, ezt kellőképpen gondoza, jól vigyázzon reá és szorgalmasan őrizze azt; esetleges változásait kellő időben jelezze, hogy a szükséges javítások megtörténhessenek. A szuperintendens úr tudtán kívül senkit sem engedhet fel az orgonához, és általában tartozik legjobb képességei szerint megakadályozni, hogy kár keletkezzék, továbbá elérni azt, hogy minden jó állapotban és rendben megmaradjon;...”<sup>8</sup>

Bachnak tehát kötelezettsége a Neue Kirche orgonájának felügyelete, karbantartása, ami igen fontos lehetett, ha belefoglalták egy szerződésbe is. Akkoriban egy orgonistának hangszerészeti ismeretekkel is rendelkeznie kellett, hiszen nem lehetett minden hibához szakembert keresni, és az utazás, közlekedés, szerszámok szállítása sem volt olyan egyszerű, mint manapság. Egy orgonát nem lehet szállítani, be van építve a templomba, ma is a helyszínre kell utaznia a hangszerészeknek a hangolás vagy egyéb javítások miatt. Bach, mikor a Tamás templom kántora lett, az 1723. november 13-án kelt új rendtartásban a következő utasítást kapta: „V. fejezet: a kántor zenei munkájáról [...] Ő a felelős a kották és hangszerek őrizetért, s ugyancsak ő a főtemplomok orgonistáinak és zenészeinek felügyelője...”

Vonós hangszerek védelmére is találtam példát, Gregorius Werner karmester 1765-ben panaszt nyújtott be Esterházy hercegnek a fiatal Joseph Haydn ellen: „Igen letör az itteni várkapolnában uralkodó nagyfokú hanyagság, az érdemtelenül nagy hercegi kiadások és az egész mostani zenekar rest semmittevése, aminek fő oka pedig a jelenlegi vezető, aki mindent elnéz, csakhogy a „jóságos Haydn” nevet megtarthassa. (...) A kórus hangszereinek mintegy fele elkallódott, pedig azokat csak 7 esztendeje szereztem hosszas kéréssel, a megboldogult Herceg jóvoltából. Emellett a templom kottáinak

nagy része is mindenfelé szétszóródott. Azelőtt még az időközben elhunyt orgonista szorgosan gondot viselt rájuk. Halála után azonban a kulcsokat szükségszerűen Heyden(sic!) jelenlegi karmester felelősségére bízam azzal a feltétellel, hogy a kórushoz tartozó dolgokról 3 példányban hiteles jegyzéket készít: egyet Főméltóságod, a másodikat a nagybecsű könyvelés számára, a harmadikat pedig a kóruson helyezi letétbe. Heyden úr ebbe készségesen beleegyezett, mondván, hogy annak elkészülte után a katalógust betegágyamhoz elhozza. Ez azonban mind a mai napig nem történt meg. A zeneművek szekrényét szinte teljesen kifosztották, amint arról derék, szavahihető keresztények értesítettek.(...) Legalázatosabban kérem Főméltóságodat, utasítsa emellett szigorúan, hogy a hercegi kórus zenészeit a legpontosabban rendben tartsa, hogy a jövőben a szolgálattételen kivétel nélkül valamennyien jelenjenek meg. És mivel gyanúsítható, hogy Heyden tagadással próbálja majd tisztára mosni magát, üdvös volna arra vonatkozó magas utasítás kiadása, hogy a templomi kórus fellelhető hangszereit rendre vizsgálják felül. Ezeknek pedig lenniök kell a következőknek: 12 darab új és régi hegedű, 2 régi brácsa és 2 új, 2 cselló, valamint 2 jó nagybőgő.(...)”<sup>9</sup>

Werner karmester panaszából jól látható, hogy akkoriban is drágák és fontosak voltak a hangszerek, hiszen beszerzésük nem egyszerű, áruk sem elhanyagolható költség. Akkoriban nem valószínű, hogy létezett volna biztosítás kifejezetten hangszerekre, de talán a gondolat sem merült fel, hogy biztosítva legyenek, hiszen akkor inkább a kereskedelemben a nagyobb rakományokra lehetett biztosítást kötni. Talán a hangszer és a zenész közötti érzelmi kötődés sem volt akkora, lévén a zenetudás az általános alpműveltség része, gyakori és megszokott volt, hogy több hangszeren játszanak a zenészek, akiknek talán pénzüik sem volt saját hangszerre, azon játszottak, amit kaptak. Továbbá a hangszer folyamatos alakulása miatt a régi hangszerek a „modern” zeneművekhez használhatatlanná váltak, ezért le kellett cserélni őket. Erre a legjobb példát a Négy évszak szerzője, Antonio Vivaldi adja. A velencei hegedűművész korának nagy újtója volt, és a hangszerekben is eszközölt változtatásokat: „Használta a tizenkettedik fekvést. A mű kadenciájának legmagasabb négyvonalas fizs hangja pedig kívül esik a Vivaldi idejében használatos, ún. rövid nyakú, helyesebben régi menzúrájú hegedű fogólapján. Vivaldi minden bizonnyal hosszabb fogólapot tétet fel a hangszerére.”<sup>10</sup>

## III. Csoportos biztosítás

Meg kell említeni, hogy lehetőségük van a feleknek a csoportos biztosításra, hiszen a Ptk. megfogalmazásában ez a következőt jelenti: „Csoportos biztosítás esetén a biztosítottak meghatározása valamely szervezethez való tartozásuk, a biztosítottak és a szerződő fél között fennálló jogviszony vagy egyéb kapcsolat alapján történik, és a biztosító kockázatának vizsgálatára és vállalására a csoportra tekintettel kerül sor.”<sup>11</sup> Ez a csoportos biztosítás megfelelő lehet zenekarok számára, valószínűleg sokkal jobban megérné, mintha a zenészek egyenként biztosítanák hangszereiket.

A hangszerszállítás is indokoltá teszi a zenekarok csoportos biztosítását, mert a hangszereket általában nem maguk a zenészek szállítják, hanem egy kamionba pakolják be a hangszereket, és előre küldik a koncert színhelyére. Mire a zenekar odaér, addigra a színpad be van rendezve, a nagyobb hangszerek be vannak állítva használatra készen. Ilyen esetekben a hangszerszállítás is egyszerűbb, közös szállítóládába pakolják bele, egy helyre kerül a hangszer és összes tartozéka. Érdekesség, hogy maga a láda is biztosítva van, értékük 600-700 ezer forint biztosítási összegű. A tehetősebb zenekarok, mint például a Londoni Filharmonikusok, megengedhetik maguknak azt is, hogy saját kamionjuk van a hangszerek szállítására. A kamion elsőként érkezik a koncert színhelyére, és utolsóként távozik onnan. Előnye a hangszerszállító ládának, hogy kisebb helyet foglal, viszont a hátrány, hogy ha eltűnik a rakomány, akkor bizony nagyobb érték veszik oda, mintha csak 1-2 hegedű tűne el.

### A hangszerszállítás indokoltá teszi a zenekarok csoportos biztosítását, mert a hangszereket általában nem maguk a zenészek szállítják.

A következtetéseket levonva a hangszerek különbözősége és értékbeli eltérésük alapján a hangszercsoportok szerinti biztosítást tartanám kivitelezhetőnek, hiszen az értékmegállapítást is egyszerűsítene, illetve azonos jellegű hangszerekben hasonló károk következhetnek be.

Egy nagyobb hazai zenekar szintén a csoportos egyedi hangszerbiztosítást kötötte teljes állományára. Személyes konzultáció során a biztosítás menetét is ismertették. A zenekar gazdasági vezetője köti a hangszerbiztosítást, ami sokkal gazdaságosabb, mintha a zenészek egyenként kötnék meg a szerződéseket. A szerződés megtekintésére nem volt lehetőség, szóbeli beszámoló alapján a csoportos biztosításhoz szükséges a hangszer használójának a neve, illetve a hangszer jellegzetességei, megvásárlási ára vagy szakértő által megállapított biztosítási összeg.

A károk bekövetkezésénél nem mindegy, hol történik az esemény. Az itthon bekövetkezett károk esetén elegendő a kárbejelentő lap kitöltése, melynek tartalmaznia kell a hangszer fajtáját, használójának nevét és az eset rövid ismertetését. A külföldön bekövetkezett károk esetében a fuvarlevelet, vámpapírokat is be kell mutatni. A zenekar a nagyobb utak alkalmával mindig szállít tartalék hangszereket is, ha olyan mértékű, azonnal nem javítható kár következne be. Arra is van lehetőség, hogy a zenészek a kölcsönkapott hangszereiket is bevegék a csoportos biztosításba, így nem kell külön egyéni biztosítást kötni a nem saját tulajdonú hangszerre, hiszen a bérlőnek is érdeke a hangszer épségének megőrzése.

1. ábra: Bécsi Filharmonikusok hegedűinek csoportos szállítása



Kép forrása: a Bécsi Filharmonikus Zenekar hivatalos Facebook-oldala.

#### IV. Káresemények, kármegelőzési kötelezettség

A káresemények köre igen széles körű: ezek lehetnek elemi károk, természeti csapások, technikai károk, melyek előre nem látható, de kárral fenyegető események, valamint meg kell említeni a társadalmi-gazdasági károkat, ami emberek-embercsoportok által okozott szándékos vagy gondatlan károkozás. Vajon mik lehetnek ezek a károk vonós hangszerek esetében?

A vonós hangszerek esetében leggyakoribbak az előre nem látható, de kárral fenyegető események. Ez lehet rendeltetésszerű használatból adódó elváltozás, ami hangszerészi beavatkozást igényel, például a fogólap cseréje. A gyakorlás alkalmával a kézzel a fogólap érintkezik legtöbbször, ezért elkerülhetetlen ennek kopása. Előfordulhat az is, hogy a hangszer felnyílik, elenged az enyvezés. Ezek a természetes használatból adódnak, nem minősülnek biztosítási eseménynek.

Kármegelőzési kötelezettség terheli a szerződő biztosítottat, ez hangszerbiztosítás esetében is így van. Ehhez tartozik a hangszer rendeltetésszerű használata mellett a megfelelő tárolás, szállítás, a hangszer igényeinek felmérése. Előírják a kármegelőzést, viszont nincsen pontosan meghatározva, hogy hogyan kivitelezzék. A hangszerszállítást és -tárolást manapság egyre jobb és széles választékú hangszertokok is segítik, melyek megfelelő megválasztása jelentősen csökkentheti a töréskárok bekövetkezését, pontosan ennek a mechanikai védelemnek igazolására láthatjuk a különböző toktesztelési módszereket.<sup>12</sup> A hangszertok esetében a védelem a legfontosabb, egy erős, stabil,

biztonságos tokkal tanúsítjuk a tőlünk általában elvárható magatartást egy értékes hangszer esetében. A tokoknak rengeteg változata létezik, de nem biztos, hogy mindegyik megfelel az igényeknek.

A hangszertokok manapság többféle anyagból készülhetnek, és többféle rétegűek is lehetnek. Egyre gyakoribbak az olyan tokok, amelyek ABS műanyagból készülnek, mint a laptopburkolatok, golyóálló mellények, autólökhárítók. Ennek nagy előnye, hogy könnyű és nagyon tartós.

Az sem mindegy, hogy egy hangszertoknak milyen a formája, mert az is befolyásolja a tok súlyát és a tárolási lehetőségeket. Belső kitöltöttségében sem mindegy, melyet választunk: szükség van belső kárpitozásra, illetve rögzítőelemekre, mint az autókban a biztonsági övekre.

A hangszertokok között manapság rendkívül széles a választék. Gewa hegedűtokok között példának egy félhold tokot hoznék, ami ultrakönnyű, 1,7 kg. Az ára 23 549 Ft.<sup>13</sup> A Winter üvegszálás brácsatok komolyabb példány, ez 3,3 kg és 98 000 Ft.<sup>14</sup> Komolyabb kivitelezésű, mert az üvegszál miatt védettebb, erősebb, bár kivitelezésben semmi különleges nincs rajta, mindössze két zár van benne. Még mindig nem tartunk a legdrágább kialakításnál. A BAM<sup>15</sup> tokok már a magasabb ár és minőség kategóriát képviselik, és az általam talált legdrágább tokok tartoznak ide. BAM Hightech brácsatok dupla számmal 282 262 Ft.<sup>16</sup> Szinte önmagában biztosítani kéne a tokot is. Természetesen nem a legolcsóbb hangszereknek készült, és nem egy átlagos zenekari zenésznek, hiszen ők aligha engedhetnék meg maguknak az ilyen árakat, bár a hangszer biztonsága mindennél fontosabb lehet.

A hangszertokok bemutatását azért tartottam kifejezetten fontosnak, mert a szerződéses feltételek ugyan előírják, hogy szállítás során is legyen kármegelőzés, de azt nem, hogy pontosan milyen módon történjen. A Fidelio.hu oldalon olvasható cikk is alátámasztja ezt: Carrie Miller repülőgépen kívánt utazni hangszerével. A cikk szerint a következő káresemény következett be: „A United Airlines nem engedte meg, hogy felvigyem a csellót a fedélzetre... a gépen már nem volt szabad hely, hogy vegyek egy jegyet a hangszernek... Már nem tudtam törölni az utat, így kénytelen voltam sima poggyászként feladni a gondonkát. Tallahassee-be érve kiderült, hogy a hangszerem teljesen összetört... nemcsak egyes részei sérültek meg, hanem az egész cselló darabokban volt, ahogy a tokja is...nagyon traumatikus élmény volt.” A csellóval együtt a vonó is megsemmisült. A légitársaság semmilyen felelősséget nem vállalt az okozott kárért, álláspontjuk szerint ugyanis nem megfelelő tokban adta fel a csellót.<sup>17</sup>

Alban Gerhardt csellóművész vonóját szintén repülőgépen törték össze, ebben az esetben a légitársaság nyílt levélben kért bocsánatot.<sup>18</sup> A csellót nem lehet kézipoggyászként szállítani repüléskor a mérete miatt, de van lehetőség „Mr. Cello” néven külön jegy vásárlására, ha nem akarják a csomagtérben szállíttatni.

Előfordul olyan eset is, amikor a hangszer a töréskár bekövetkezésekor nem volt hangszertokkal védett, de a biztosító mégsem mentesült a kárfizetési kötelezettség alól. Konkrét esetben egy csellista rendeltetésszerű használat során megcsúszott és elesett a hangszerével együtt. A hangszer teljesen összetört, hangszerészeti javítás során viszont sikerült helyrehozni. A biztosító megtérítette a bekövetkezett kárt, viszont a biztosítási szerződést módosítani kellett, mert a hangszerben jelentős értékcsökkenés következett be. A bekövetkezett kárt három nap udvariassági és nem jogvesztő határidőn belül kell bejelenteni a biztosítónak, a bekövetkezett kárt hangszerész állapítja meg.

### Vannak olyan esetek, amelyeknél a zenészek culpa lata, súlyosan gondatlan magatartása miatt nem térítik meg a bekövetkezett kárt.

Természetesen vannak olyan esetek, amelyeknél a zenészek culpa lata, súlyosan gondatlan magatartása miatt nem térítik meg a bekövetkezett kárt: hegedűs hazatérés után nem zárta be a bejárati ajtót, és letette a hangszerét, mire visszatért, a hangszeret ellopták. Hiába volt jelentős értékű hangszer, nem térítették meg, hiszen az ajtó nyitva volt.

### V. Külföldi biztosítók

Az angliai Allianz biztosítónak találtam kifejezetten hangszerekkel foglalkozó oldalát.<sup>19</sup> Ezt az oldalt, illetve a fellelhető dokumentumokat, szerződési feltételeket igyekeztem teljes egészében lefordítani és bemutatni. Először is arra voltam kíváncsi, melyek azok a hangszerek, amelyekre biztosítást köthetünk. A kezdőlapon olvashatjuk, hogy mi az ajánlat, miért válasszuk az Allianz Musical Insurance szolgáltatásait. A bemutatkozás szerint az Egyesült Királyság vezető biztosítója hangszerek, zenei felszerelések védelmében, 1960 óta nyújtja ezt a speciális biztosítási lehetőséget. Zenészek igényeit figyelembe véve alakították ki a biztosítást, magas színvonalú az ügyfélszolgálat, és százezer zenész bizalmát élvezik a kezdőktől kezdve a nemzetközileg elismert, profi művészekig. Magas a szolgáltatási színvonal, megfelelő az ár-érték arány, ennek köszönhetően lett az Egyesült Királyság vezető hangszerbiztosítója. Ígérik, hogy javítás, csere, elveszett és megsérült hangszerek esetében gyorsan megoldják a problémákat minden típusú hangszernél. Fizetés havonta történik felár nélkül, világszerte választható szolgáltatás, lopás, tűz, baleseti kár, szállítás miatti károsodások és elvesztés esetére új és régi hangszerekre egyaránt köthető. Ez eddig nagyon kedvezőnek tűnik, így érdeklődve néztem a további lehetőségeket, mely hangszerekre lehet a biztosítást megkötni. Az ígéret úgy szólt, hogy bármely hangszerre, a hangszerek felsorolásánál viszont ez már nem így volt.

Külön kiemelve köthető a biztosítás: harmonika, rezeskar, cselló, klarinét, DJ-felszerelés, nagybőgő, ütőhangszerek, korai hangszerek (pl. csembaló, hárfa, lant, líra),

fuvola, gitár, hárfa, zongora, szaxofon, stúdiófelszerelés, trombita, hegedű és egyéb. Itt már felmerült bennem némi kételkedés. Meglehetősen érzékenyen érintett, hogy a brácsa nem szerepel külön a biztosítható hangszerek között, furcsa az is, hogy az oboistákat, fagottistákat is kifejejtették a listáról, pedig egyáltalán nem ritka, hogy ezeket a hangszereket magukkal szállítják a zenészek. Az ígéret szerint viszont minden hangszeret biztosítanak a különlegestől a mindennapi klasszikusokig. Szerintem az oboa és a fagott elég mindennapi ahhoz, hogy külön említést érdemeljen, és ne csak az „egyéb” kategóriát kapja. A bemutatkozás végére viszont előkerült a hiányolt mondat: „Ha nem látod a listán a hangszeredet, ne aggódj, azt is képesek leszünk megóvni.”

A továbbiakban minden hangszerhez találtam egy rövid felvezető-bemutató szöveget. „Tisztában vagyunk azzal, hogy a hegedűsök nagyon mély és személyes kapcsolatban állnak a hangszereikkel. Ezért fejlesztettünk ki olyan biztosítást, amely megvédi a hegedűt és a vonót a lopástól, véletlen elvesztéstől vagy minden egyéb sérüléstől. A biztosítás védelmet nyújt minden szintű hegedűsnek a vonósnégyesektől kezdve a zenekari zenészeken át az összes hegedűsnek: a kicsi diákok ¼-es hegedűjétől a tapasztalt szólolisták hangszeréig. A speciális biztosítás kiterjed a hegedű és a vonó javítására is.”

A fentebb kifejtett érzelmi kötődést a biztosító is alátámasztja, illetve fontos megemlíteni, hogy szerencsés a vonót a hegedű tartozékának tekinteni, hiszen a vonók sem olcsóbb eszközök, és nagyon befolyásolják a hangszer hangját és a játékmódot. Ahogy vannak hegedűkészítő mesterek, úgy vonókészítő mesterek is vannak, külön ággá nőtte ki magát ez a tevékenység. A jobb minőségű brácsavonók 99 216 Ft-tól kezdődnek, a felső határ a csillagos ég.<sup>20</sup>

Az összes hangszer esetében van egy kis hangzatos megszólítás, mert tudják, hogy mire van szükségük a zenészeknek, jó marketingfogás emocionális oldalról megközelíteni a kérdést. A hangszer beazonosításához nincs leírás, inkább képekkel igyekeznek azonosíthatóvá tenni a hangszereket.

Az angol Allianz oldal megjelöli a megszólítottak körét is: ajánlatai zenészeknek, zenetanároknak, zenekaroknak, DJ-knek, fiatal zenészeknek, együtteseknek, kiskereskedőknek, hangszerésműhelyeknek és utcazenészeknek is szólnak. Ebből is látható, hogy mind a klasszikus, mind a könnyűzenei ágaknak igyekszik megfelelő szolgáltatásokat nyújtani. Ezek közül ismertetném a zenekarokra vonatkozó ajánlatot:

A zenekar tagjait megnyugtatja az, hogy pénzügyi védelemben részesülnek a lopás és teljes elvesztés esetére. Értékcsökkenés, sérülés esetén a javítás költségeit is vállalják. Ha a zenekarból néhányan hangszer nélkül találják magukat, akkor is van lehetőség arra, hogy gyorsan legyen helyette egy másik, nehogy egyetlen zenész is kimaradjon a programból. Az ajánlat szerint sokkal gazdaságosabb együtt biztosítani egy teljes zenekart, mint egyenként minden zenész hangszerét. Itt a csoportos biztosítás lehetőségét kínálják fel, ami véleményem szerint valóban szerencsés egy zenekar esetében, de ahogy már említettem, hangszercsoportok szerint biztosítanom a hangszereket, mert az azonos jellegűeknek hasonló sérülései, hibái lehetnek.

Az ügyfelek köre a kezdőktől a profikig terjed, mindegy, hogy privát gyakorlás vagy koncert a Royal Albert Hallban, a hangszerre az All Risk védelem áll rendelkezésre. Minden típusra vonatkozik, legyen szó antik Amati, Stradivari vagy akár a legmodernebb digitális eszközökről. Ebből a teljesen szabad fordításból arra következtettem, hogy az Allianz-nál van lehetőség Stradivarikat is biztosítani, ami már nem egyszerű dolog.

Az általános szerződési feltételek minden hangszernél ugyanazok voltak. Megjelölték a szükséges óvintézkedéseket a hangszer védelme érdekében: meg kell előzni a baleseteket, a lopást, az elvesztést, a felek együtt határozzák meg ezeknek a lehetőségeit, ha viszont nem tudnak megegyezni, szakértőt kérnek fel, hogy megállapítsa a feltételeket.

## Az általános szerződési feltételek minden hangszernél ugyanazok voltak.

Annak a helyiségnek, ahol a biztosított hangszert tartják, zártnak kell lennie éjszakára, mind az ajtóknak, mind az ablakoknak, kivéve ha valaki tartózkodik benne. Az összes változást jelezni kell a biztosító felé, szükséges adatokat, információkat ki kell adni.

Arra az esetre, ha más biztosítónál is biztosítva lett a hangszer, bejelentési kötelezettség áll fenn, ezzel megelőzve a túlbiztosítást. A biztosítás vége a szerződő fél halála vagy a törvény erejénél fogva állhat be. Nézeteltérés esetén bírósághoz kell fordulni, ahol az angol-walesi törvények az irányadók. Amennyiben a hangszerben értékcsökkenés következik be, akkor a biztosítási összeg is arányosan csökken.

Amire kiterjed a biztosítás: önhibán kívüli elvesztés, baleset, sérülés, tűzkárokozás, véletlen sérülésnél az értékcsökkenést figyelembe kell venni. Ha kölcsönadják a biztosított hangszert, akkor a kölcsönadót terheli a felelősség, hogy a kölcsönvevőt tájékoztassa a biztosítás feltételeiről.

Területi hatályt bele kell foglalni a biztosítási kötvénybe:

- W- teljes világon, de utazás előtt fel kell venni a kapcsolatot a biztosítóval,
- U- Egyesült Királyság területén bárhol,
- P- adott címen tárolt hangszer (pl. zongora).

A biztosítás ugyanakkor a következő kockázatokra nem terjed ki: a hangszerekhez használt, könnyen cserélhető dolgok, például nád törése, húr szakadása.

Ha nyitott ajtónál felügyelet nélkül hagyott hangszert lopnak el, természetesen nem fizet a biztosító. A rablás kivételt képez, hiszen ebben az esetben minden biztonsági előírás és a kellő gondosság megtartása ellenére tűnik el a hangszer. Nem vonatkozik a biztosítás az elhasználódásra (ez inkább fúvós hangszerek esetében fordulhat elő): kopás, rejtett hiba, nedvesség, rothadás, penész, rozsdásodás, korrózió, rovarok okozta károk, nem rendeltetésszerű használat, hibás karbantartás, tisztítás.



Légi szállításkor a szerződő fél köteles megfelelően csomagolni a hangszert, ekkor a biztosító szavatol a hangszerért. Ha lehet, akkor a hangszer inkább legyen kézipoggyász, mert így lehet a legjobban figyelni rá, védeni a károktól, az ingadozó nyomástól és hőmérséklettől. Autós szállítás esetén zárt autóban, felhúzott ablakkal, nem látható helyen – pl. zárt csomagtartóban – lehet felügyelet nélkül hagyni a hangszert.

Külön szerződési feltételek vannak arra az esetre, ha a hangszerrel másnak okoznak károkat, balesetet, ha a sérülés, halál, betegség a kötvénytulajdonos hangszerhasználatából adódott. A kötvénytulajdonos minden óvintézkedést köteles megtenni a hangszerhasználat során a balesetek megelőzésére.

Találhatunk összefoglalót a lopás elleni védekezésről is:

1. Ha nem használjuk a hangszert, tartsuk zárható helyen, zárható tokban és szekrényben!
2. Ne tévesszük szem elől a hangszert utazás alkalmával sem buszon, sem vonaton!
3. Ne hagyjuk felügyelet nélkül a hangszert olyan helyen, ahova idegeneknek – pl. közönségnek – szabad bejárásuk van!
4. Ne hagyjuk a hangszert járműben látható helyen!
5. Eladáskor ellenőrizzük, hogy a fizetés valódi volt-e!
6. Otthon biztonságossága érdekében javasolják a legalább öt ponton záródó ajtót.

Ezek mellett az oldal nagyon kedves kis összefoglalót tartalmaz a hangszerhasználatról. Ezek a pontok néha megmosolyogtatóak, így saját kritikámat is megfogalmaztam mellé. Az oldal a következőket sorolta fel:

1. *Puha és könnyű tok nagyon kényelmes lehet, de nem nyújt túl sok védelmet.*<sup>21</sup> Ez természetesen így is van, puha tokkal nem megyünk sokra.

2. *Ügyeljünk az állandó hőmérsékletre! Hosszú ideig nagyon meleg, hideg, vagy nedves hely – egyik sem tesz jót a hangszernek. Lehetőleg ne hagyjuk a hangszert tűző napon, autó csomagtartójában vagy magas páratartalmú helyeken!* Valóban így van, a hangszerek különösen érzékenyek a hőmérsékletre, hallottam történeteket, hogy olyan erős volt a reflektor a koncerten, hogy szétnyílt tőle egy hangszer. A páratartalom sem elhanyagolható szempont, különösen a fa hangszerek esetében. A legtöbb vonós tokban megtalálható a páratartalom-mérő és páraelszívó is.

3. *Hangszerésszel időnként érdemes ellenőriztetni a hangszert. Érdemes inkább hangszerészhez vinni a hangszert, mint magunktól megpróbálni javíttatni.* Természetesen vannak apróbb hibáskák, amelyeket magának a zenésznek tudnia kell kijavítani, például egy húr szakadása miatt nem kell rögtön hangszerészhez futni, minden vonósnak tudnia kell húrt cserélni. Fa-fúvósok esetében az oboistáknál láttam, hogy a hangszerben lévő kicsi csavarokat maguk is ellenőrzik. Érdemes minden játék előtt átnézni a hangszert, nincs-e rajta repedés vagy egyéb természetellenes elváltozás, mert ha van, azonnal hangszerészhez kell fordulni, hiszen – mint a betegségnél – korai stádiumban gyorsabban és egyszerűbben lehet javítani őket.

4. *Szakmailag értékelteni kell a hangszert, ha értékes, legalább háromévente, hogy a biztosítási kötvény mindig naprakész legyen.* A biztosítási kötvény tartalmazza a legfontosabb adatokat, melyeknek mindig naprakésznek kell lenniük, főleg utazások előtt hívják fel a figyelmet arra, hogy a biztosítási kötvény rendben legyen. A részt vevő felek neve, a biztosítási időszak, a biztosítás tárgya, biztosítási díjak, aláírások, valamint a vonatkozó feltételek találhatóak meg benne.

5. *Használat előtt ügyelni kell a tisztaságra. Mindig megmosott és száraz kézzel nyúlunk a hangszerhez, és soha ne együnk hangszer közelében, hangszerhasználat előtt!*

Ezt – úgy gondolom – nem kell magyarázni, a hangszerbe hulló koszt, port, esetenként morzsát csak hangszerész tudná kiszedni a hangszer fedőlapjának lefesztésével, ami nem kockázatmentes mutatvány.

6. *Soha ne legyünk erőszakosak a hangszerrel, ne erőltessünk semmit!* A hangszerek érzékenyek. Gondoljunk csak a hegedűre, vékony, törekeny már ránézésre is. A zene maga is érzékeny, így a hangszer is az.

7. *Játék után mindig töröljük le a port, a nedvességet a hangszerről! Különösen a fúvósok száraz ronggyal töröljék át kívül-belül!* Ezt érdemes lenne minden zenésznek megfogadni, legyen akár vonós, akár fúvós. Por alatt a vonósok gyantaporát értem, amit nagyon fontos eltávolítani, a gyanta természeténél fogva ragacsos, így a gyantapor is ráragad a hangszerre, ha nem töröljük le a láb mellett, illetve a fogólap felett a hangszert.

8. *Ne kockáztassunk, ne hagyjuk a hangszert olyan helyen, ahol leverhetik emberek vagy állatok! Soha ne hagyjuk felügyelet nélkül a hangszert, mert sose tudhatjuk, hol van tolvaj.*

Ez talán a legfontosabb pont, előfordul gyakran főleg zenekari próbák alkalmával, hogy a zenészek próbaszünetben csak leteszik a székre a hangszert, és kimennek pihenni, ilyenkor ügyelni kell arra, hogy mindig maradjon bent valaki a hangszerekkel, és úgy tegyék le azokat, hogy ne essen bajuk.

## A bizalmat a zenészek részéről az adja meg, hogy ez a biztosító hajlandó megszólítani őket.

Ezek az utasítások általában már zeneiskolában előtérbe kerülnek, már akkor megtanítják a gyerekeknek a hangszer érzékenységének megfelelő kezelést.

A külföldi biztosítók közül még az AXA Biztosítónál találtam kifejezetten hangszerekre vonatkozó általános szerződési feltételeket. Alapvetően nem tudnak mást, mint amit már bemutattam, a különbség annyi, hogy részletesebben ki van fejtve, hogy mire nem terjed ki a kockázat. Nem fedezi a biztosító a családtag vagy a zenésszel egy háztartásban élők által okozott károkat, nem fedezi, amit a kötvénytulajdonos okozott magának, vagy ha a kár bekövetkezéséhez hozzájárult. A szerződő félnek beszámolási kötelezettsége van még arra is, ha a lakásában zárat cserél.

A nagyobb külföldi biztosítók azok, melyek foglalkoznak hangszerekkel, például Lloyds, Hiscox.

Összességében elmondható, hogy mindezen feltételek önmagukban egyedi szállítmány-biztosításként is kivitelezhetőek, viszont a bizalmat a zenészek részéről az adja meg, hogy ez a biztosító hajlandó megszólítani őket, vállalja, hogy ezeket a különleges szakmai ismeret igénylő, törekenyebb, nagyobb értékű eszközöket kimondottan hangszer mivoltukra tekintettel biztosítja. A hazai körökben volt érdeklődés erre a biztosításra, a bizalmatlanság abból adódott, hogy idegen nyelven kellene szerződést kötni, és jogvita esetén is külföldi törvényeket kellene alkalmazni.

## VI. Hazai biztosítók

Hazai biztosítók kifejezetten hangszerekkel nem foglalkoznak. Próbaképp több biztosítótársaságot is felkerestem azzal, hogy a hangszereimet szeretném biztosítani, és szerettem volna erre ajánlatot kapni. Legtöbbször ugyanazt tapasztaltam, mint volt zenésztársaim és tanárain többsége: a biztosítók elzárkóztak, nem vállalták a hangszer biztosítását, vagy még egyáltalán nem is hallottak ilyesmiről.

A hazai biztosítási szerződések az ingóságokon belül általános, kiemelt és elzárva tartandó típusokat különböztetnek meg. A hangszerek az első két kategóriában, általános, illetve kiemelt ingóságként kerülhetnek számításba. A csekélyebb értékű hangszereket sorolnám az általános kategóriába, melyeket tömegével gyártottak, nem egyedi készítésűek, míg a kiemelt kategóriába a nagyobb egyedi értéket képezőket sorolom, hasonlóképpen a képzőművészeti alkotásokhoz, melyek biztosítási összegének megállapításához szakértelem szükséges. A zenekari konzultáció során is alátámasztották, hogy a hangszerek biztosítási összegét általában szakértő állapítja meg.

**A vonós hangszerek értéke folyamatosan növekedhet, míg a fúvós hangszerek biztosítási értéke folyamatosan csökken a rendeltetésszerű használatl.**

A vonós hangszereknek általában a belsejében látható a készítő neve és az évszám, de ezek nem mindig nyújtanak pontos információkat, mert gyakoriak a hamisítások, vagy előfordul olyan eset is, amikor a készítő nem írja bele a nevét a hangszerbe, így nehezebb azonosítani egy-egy híresebb készítő munkáját. Emellett a tényleg komoly értéket képviselő hangszerek esetében eredetiségvizsgálat is szükséges lehet. A vonós hangszerek értékét öt évente érdemes felülvizsgáltatni szakértővel, hiszen a vonós hangszerek értéke folyamatosan növekedhet, míg a fúvós hangszerek biztosítási értéke folyamatosan csökken a rendeltetésszerű használatl.

A Groupama Biztosítónál sikerült nevesítetten hangszerekre vonatkozó részt találni az általános szerződési feltételek között. A hangszereket a vagyontárgyak közé sorolják, a házban tartott hangszereket a lakásbiztosítás részeként lehet biztosítani, viszont bizonyos összeg felett már kiemelt értékű, különleges vagyontárgyként szükséges az ellenőrzés

is, milyen és mekkora összegű hangszerekről van szó. A hangszereket nem említik meg külön, csak utalnak rá: különleges ingóságok címszó alatt. Az ingóságbiztosítás egy alapbiztosítás, az „Értéktárgyak és különleges ingóságok” vagyoncsoportra csak akkor szabad ajánlatot felvenni, ha az „Általános háztartási ingóságok” vagyoncsoportra is kér biztosítást a szerződő, vagyis „Általános háztartási ingóságok” vagyoncsoport biztosítása nélkül önállóan nem biztosítható az „Értéktárgyak és különleges ingóságok” vagyoncsoport.<sup>22</sup> Az „Értéktárgyak és különleges ingóságok” csoportba tartoznak:

- a nemesfém, drágakő, igazgyöngy, valamint az ezek felhasználásával készült használati tárgyak (pl. ékszerek, dísz tárgyak stb.),
- az érem- és bélyeggyűjtemények,
- a képzőművészeti alkotások (képek, szobrok, gobelinek, iparművészeti alkotások stb.),
- valódi szőrmék (ide tartoznak az irhabundák is), kézi csomózású vagy szövésű keleti szőnyegek,
- antik bútorok,
- különleges értékálló ingóságok, gyűjtemények, pl. trófea gyűjtemény, értékes hangszerek, antik tárgyak, antikvitásnak minősülő fegyverek stb.

A Generali Biztosítónál találtam még hangszerekre vonatkozó részleteket, biztosítandó vagyontárgyaknál az „Egyéb kiemelt értékű ingóságok” címszó alatt a 250 000 Ft értéket meghaladó, lakáson belül tárolt hangszerekre kiterjedhet az otthonbiztosítás. Viszont emellett meg van jelölve, hogy hangszerésműhelyek nem köthetnek ilyenfajta biztosítást. Közlési kötelezettség terheli a szerződő felet minden olyan lényeges körülmény vonatkozásában, amely a biztosítás szempontjából lényeges, ismert vagy a szerződőnek ismernie kellett. A kiemelt értékű ingóságok között a hangszerekre ugyan nem térnek ki, de ha a képző- és iparművészeti alkotások összértéke meghaladja a 4 millió forintot, illetve az ékszerek, drágakövek értéke a 2 millió forintot, akkor igazolni kell a vagyontárgy értékét, ha ezt nem lehet, akkor pedig hivatásos értékbecslőnek kell elkészítenie az értéklistát.

Ezeknél a biztosítóknál legfőképpen az az érdekes, hogy a lakásbiztosításon belüli vagyontárgyakként kezelik a hangszereket, szállításukról, tárolásukról nem esik szó, pedig egy hangszer esetében nem elegendőek egy általános lakásbiztosítás feltételei, amely csak a kockázatviselési helyen belül bekövetkezett károk ellen védi a hangszert, így nem nyújt teljes védelmet, a hangszer egyedi megoldásokat igényel.

## VII. Kérdőív

Dolgozatomhoz kérdőívet is készítettem, primer forrásként magukat a zenészeket akartam megkérdezni, mit tesznek hangszereik védelme érdekében, tisztában vannak-e a biztosítási lehetőségekkel, milyen hangszerszállítási problémába ütköztek, milyen káresemények érték már őket, mitől tartanak a legjobban. Céлом az igény felmérése

volt, egyáltalán mekkora érdeklődés van a hangszerek biztosítása iránt. A kérdőívre 103 válasz érkezett.

### VII.1. Milyen hangszercsaládba tartoznak?

A válaszadók között először azt vizsgáltam, milyen hangszercsaládba tartoznak. A válaszolók 35%-a fafúvós, 26% vonós, 16% billentyűs, 12% rézfúvós, 7% pengetős, 2% ütős. Összességében a fafúvósok és a vonósok voltak a legaktívabbak.

### VII.2. Kötött biztosítást a hangszerére?

A 103 válaszadó közül mindössze 5 olyan van, aki kötött biztosítást, ezek között 1 billentyűs, 4 fafúvós.

## Arra a kérdésre, hogy kötnének-e biztosítást a hangszerre, 64% igennel, míg 36% nemmel válaszolt.

A Generali, Uniqa és K&H biztosítókat jelölték meg, hogy itt biztosítják hangszereiket. Fafúvós hangszerek esetében valószínűnek tartom, hogy nem maga a hangszer, amely védelmet igényel, hanem annak nemesfém tartalma. A fuvolák gyakran aranyozottak, ezüstözöttek, ezekből adódhat a védelmük iránti igény is. Ahogy már fentebb említettem, a hangszerek a különleges ingóságok közé tartoznak, így a lakásbiztosításon belül lehet rájuk biztosítást kötni. Kifejezetten hangszerbiztosítást csak külföldön találtam. Vonósok egyáltalán nem biztosítják a hangszereiket, ami számomra különösen meglepő volt, mert a vonós hangszerek között adódik a legtöbb ritkaság. Arra a kérdésre viszont, hogy kötnének-e biztosítást a hangszerre, 64% igennel, míg 36% nemmel válaszolt.

### VII. 3. Ha nem kötött biztosítást a hangszerére, miért nem?

Erre a legtöbb válasz az volt, hogy nem tartják annyira értékesnek a hangszerüket, így nincs értelme biztosítani, nem elég jó minőségű a hangszer, illetve nem alakult ki olyan érzelmi kötődés, amely miatt megérné, illetve nem saját hangszert használ a válaszoló. A válaszolók között volt, aki drágának tartotta a biztosítást, illetve voltak nagyon magabiztos (többnyire rézfúvós) válaszolók, akik szerint úgysem lesz baja a hangszernek, ha kellően odafigyelnek rá.

### VII. 4. Milyen károsodástól tart leginkább?

A kérdésemre a következő eredmény született: 47% tart attól, hogy a hangszert ellopják, 36% tart leginkább a töréstől, 10% pedig a megsemmisüléstől. A válaszadók

között volt olyan, aki az egyéni válaszlehetőségnél megjelölte, hogy tulajdonképpen mindhárom károsodástól tart. Lopás esetében pedig sajnos a hangszerek többsége nem kerül elő, bár előfordulhatnak csodával határos esetek: Roman Totenberg hegedűművész hangszerét 1980-ban lopták el az irodájából. A tokot később megtalálták egy chicagói zeneiskolában, ahol a művész tanított, de a hangszer, mely Ames Stradivarius néven ismert, és 1734-ben készült, nem került elő. 2012-ben a művész elhunyt. Végül 2015-ben, 35 évvel a hangszer eltűnése után az FBI azzal kereste fel a művész lányát, Nina Totenberget, hogy meglejt a hegedű.<sup>23</sup> Az esély tehát megvan a megtalálásra, de véleményem szerint Stradivari-szintű/értékű hangszernek kell lenni ahhoz, hogy komolyan vegyék a nyomozást.

### VII. 5. Hangszerszállítás, bekövetkezett káresemények

A hangszerekkel való utazás fontos kérdés, hiszen szállítás közben érheti a legtöbb kár a hangszert. A válaszolók 27%-a utazik naponta a hangszerével, kiteve ezzel a mindennapi kockázatnak. 28% hetente, míg 22% havonta utazik a hangszerrel. Kérdés volt továbbá, hogy milyen közlekedési eszközön szállítják a hangszereket, itt szinte minden járművet megjelöltek a válaszolók, de legtöbben tömegközlekedést használnak. Többen írtak közlekedés alatti kellemetlenségeikről, ezekből idéznék néhányat:

„Nem engedett fel a távolsági buszra a sofőr a csellómmal együtt, mert túl sok helyet foglal a hangszer. Arra kért, hogy rakjam a busz aljában lévő csomagtartóba. Végül vehettem teljes árú jegyet a hangszernek.”

„Konzis koromban egyszer el akarták lopni a távolsági buszon. Szerencsémre a sofőr, mikor elkiabáltam magam, egyből zárta az ajtókat. Nem tudott leszállni velem.”

„Egy barátom tubáját repülőn összetörték.”

„Liszt Ferenc repülőtéren az ablakból néztük, ahogy a hangszereinket (szó szerint) dobálják a repülőbe.”

Csak néhány különlegesebbet említettem a sok eset közül, ezek a hangszerek a válaszok szerint 500 000-1 000 000 Ft értékűek, vonósok és fafúvósok, valamint rézfúvósok.

Elgondolkoztató az is, hogy a válaszadók 47%-a szokott rendszeresen külföldre is utazni hangszereivel, közülük mindössze két fafúvós rendelkezik biztosítással. A válaszadók közül a legtöbben folyamatos megfigyelés alatt tartják a hangszerüket szállításkor, de vannak, akik úgy állnak hozzá, hogy úgysem lesz baja, legtöbbjük már saját hangszert használ, 60% hivatásos, 40% hobbi zenésznek tartja magát. A biztosított hangszerek közül egy hobbi zenész volt.

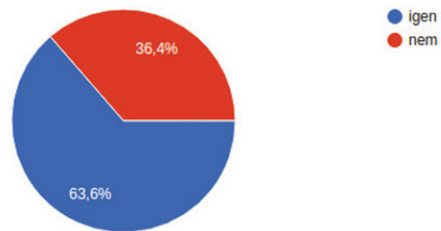
### VII. 6. Hangszerek értéke, hangszerbiztosítási igény

A válaszolók 92%-a gondolja úgy, hogy a hangszereknek turnék alkalmával biztosítva kellene lenniük, 8% gondolta úgy, hogy ez nem fontos, de ők hobbi zenésznek vallották magukat.

Arra a kérdésre, hogy mekkora összeget szánnának hangszerük biztosítására havonta, elég széles skálán jöttek a válaszok: 500-10 000 forint közötti értékek érkeztek. A hangszerek értéke 32% -nál 100 000-500 000 forint, míg 27% 500 000-1 000 000 forint közötti értéket jelölt meg.

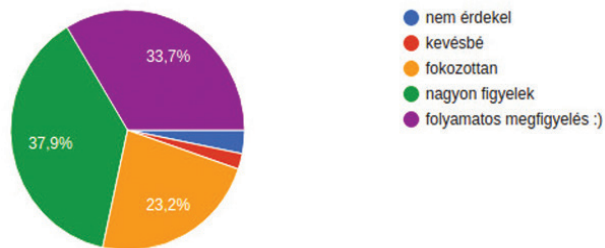
Összességében látható, hogy a válaszadók egyáltalán nincsenek tisztában a hangszerbiztosítási lehetőségekkel, biztosítási árakkal és egyáltalán a biztosítás fogalmával sem, pedig igényük lenne rá, és fontosnak is tartanák a hangszereik biztonságát.

2. ábra: Kötne biztosítást a hangszerére?



Forrás: Saját kutatás eredményeinek értékelése

3. ábra: Mennyire ügyel hangszere biztonságára szállításkor?



Forrás: Saját kutatás eredményeinek értékelése

## VIII. Összegzés, de lege ferenda javaslatok

Magyarországon nincs kimondottan a hangszerek kockázatát lefedő biztosítás, ezért érdemes lenne ennek a biztosítástípusnak az itthoni bevezetését megfontolni, és annak lehetőségét szélesebb körben kommunikálni. Ahogyan azt a kérdőív eredménye is mutatta, van igény a hangszerbiztosításra, csak éppen az érintettek nem tudnak róla, hogy létezik, vagy ha igen, a jellemzően külföldön elérhető biztosítások kapcsán bizalmatlanok az idegen nyelv használata miatt, hiszen ahogy láthattuk, magyarul

sincsenek tisztában a biztosítás fogalmával, tartalmi elemeivel. Ezzel a dolgozattal a figyelmet kívántam felhívni erre a lehetőségre, hátha lesz olyan biztosításpiaci szereplő, aki meglátja a fantáziát ebben a területben is. A cél az lenne, hogy ne csak külföldön, hanem itthon is elérhető legyen legalább egy kimondottan hangszerbiztosítás. Összességében elmondható, hogy a zenészek részéről megvan az igény, vállalnának anyagi ráfordítást, de nem járnak utána a kérdésnek, a biztosítók pedig nem nyitnak feléjük, nem szólítják meg ezt a területet, így a két fél egyelőre nem találja meg egymást.

Az angol nyelvű Allianz hangszerbiztosítás feltételeit kedvezőnek találtam, ha rendszeresen utaznék hangszeremmel, illetve zenei pályára mentem volna, elképzelhető, hogy ezt a biztosítást választanám, amennyiben elérhető lenne magyar nyelven és a magyar jogszabályok alkalmazásával. Az oldal összességében meggyőző volt, képekkel, felvezető szövegekkel, de szeretném kiegészíteni a rendelkezésemre álló biztosítási feltételeket a saját megállapításaimmal.

### VIII. 1. De lege ferenda

Az Allianz Musical Instrument Insurance általános szerződési feltételeiben hiányoltam azt, hogy magukról a hangszerekről többet mondjanak, sorolják fel a lehetőségeket, mert sok igen népszerű és gyakori hangszer került az „Egyéb” kategóriába. Bizalomvesztéshez vezethet, hogy „nem tartják fontosnak” a hangszercsoportot, hiába szerepel ott, hogy ami nincs felsorolva, az is számít, a zenészek önérzetét mégis sértheti. Tetszett, hogy a hangszerek körét is megjelölik, nem hagyják ki sem a klasszikus, sem a könnyűzenei hangszereket, felszereléseket, viszont a magyar változatban mindenképpen kitérnek a népzeneisékre, hiszen a magyar népzene színes és sokoldalú, változatos hangszerekkel rendelkezik, amelyek szintén megérdemelnék, hogy külön foglalkozzanak velük.

Tehát véleményem szerint a magyar változatban három csoportra kellene osztani a hangszereket:

1. klasszikus zenei hangszerek,
2. könnyűzenei hangszerek,
3. népzenei hangszerek.

A személyi kör meghatározásánál a magyar változatban bevinném a népi együtteseket is, mert előfordulhat, hogy különbözik egy népi együttes igénye egy átlag klasszikus zenekarétól. A személyi körben a kisiskolások hangszereinek biztosítását feleslegesnek tartom, hiszen nincs sok értelme olyan hangszert megvenni, amely maximum egy éven belül túl kicsi lesz.

Szerződési feltételeik leginkább egy egyszerű vagyontárgy biztosítására hasonlítottak, egyéni körülményekhez igazítva a szerződés további feltételeit. Ezt kicsit jobban kifejtettem volna, pontosan melyek azok a pontok, amelyeknél egyéni egyeztetés szükséges.

Nem találtam előírásokat arra vonatkozóan, hogy milyen tokot kötelező használni a hangszer megóvása érdekében. Habár ez egyéni körülmény, ugyanakkor a hangszer vizsgálata során mindenképp megszabnék egy minimumminőséget, amelyet a zenésznek használnia kell, hogy megvédje a hangszert, felmérve azt, hogy melyek azok a rendszeres tevékenységek, amelyeket a hangszerrel folytat.

Lehetne még sorolni a lehetőségeket, de véleményem szerint a gyakorlat az, ami a legjobban megmutatja, mire is van szükség, milyen kikötéseket kellene pontosan tenni a szerződés megkötésekor.

## VIII. 2. Záró gondolatok

Dolgozatomban a hangszerbiztosítás témakörét vizsgáltam. A címben a G-dúr hangnemet választottam, mert a G-dúr hangnemekarakterként a nyugalmat, a biztonságot jeleníti meg, és a biztosítással a biztonságérzetünket váltjuk meg.

A téma minden bizonnyal nem túl gyakori, talán kissé meglepő. Eleinte nem is bíztam abban, hogy sikerrel tudom venni ezt az akadályt, de végül egyre több információt találtam, ráéreztem arra, hogyan és miként érdemes kutatni a témát.

A mai modern világban elterjedt az emberi élet biztosítása, az autókra már kötelezően is kell biztosítást kötni, a hangszerbiztosítás viszont még gyermekcipőben jár. Éreztetni kellene a társadalommal, hogy a technika rohamos fejlődésével a könnyűzenei eszközök is egyre drágábbak és népszerűbbek, egy DJ-felszerelés sem olcsó dolog, el lehetne terjeszteni ezek biztosításait, nem beszélve arról, hogy az ára is alacsonyabb lenne, ha minél többen vennék igénybe ezt a szolgáltatást. Most még idegenkedhetünk tőle, de a ma már megszokott biztosításoknak is el kellett kezdődniük valahogy, majd folyamatosan nőtt rájuk az igény, ez a hangszerekre is igaz lehet.

A hazai biztosítók bele se gondoltak abba, hogy ők hangszerekkel is foglalkozzanak, hiszen csak „különleges vagyontárgyak” szerepelnek náluk. Nem tudják, hogy ebbe a hangszerek is beletartoznak. A másik oldalon viszont maguk a zenészek is arról tesznek tanúbizonyságot, hogy nem túl járatosak abban, hogyan és miként lehetne biztosítani hangszereiket. A kérdőív után ez a sejtésem teljes egészében beigazolódott.

Dolgozatom jelezheti a biztosítók számára, hogy érdemes jobban felhívni a figyelmet a hangszerek biztosításának lehetőségére. Ugyanakkor a zenészek számára is, hogy ne féljenek utánajárni a biztosításoknak, ne féljenek segítséget kérni és kérdezni, mert igényük lenne rá, és még az anyagi ráfordítást sem sajnálnák arra, hogy hangszereik biztonságban legyenek.

## HIVATKOZÁSOK

- <sup>1</sup> Természetesen nem vitatható a halláskárosult vagy látássérült zenészek érdeme, gondoljunk csak Ludwig van Beethovenre vagy Andrea Bocellire, de itt az átlagemberekről van szó, nem a kivételes tehetségekről.
- <sup>2</sup> Zavodnyik József (1998): Biztosításszakmai ismeretek felső fokozat V. kötet, A vagyontárgybiztosítás, p. 5
- <sup>3</sup> dr. Ébli Györgyné szerk. (1998): Vagyontárgybiztosítás, Phare Program, programvezető: dr. Hantó Zsuzsa
- <sup>4</sup> Leghíresebb hegedűkészítő cremonai mesterek voltak Stradivari, Amati, Guarneri.
- <sup>5</sup> Forrás: <http://www.cmuse.org/12-most-expensive-violins/> 2016.11.01.
- <sup>6</sup> Forrás: [http://fidelio.hu/klasszikus/2011/12/01/stradivari\\_bukkkant\\_fel\\_magyarorszagon/](http://fidelio.hu/klasszikus/2011/12/01/stradivari_bukkkant_fel_magyarorszagon/) 2016.11.01.
- <sup>7</sup> Forrás: <http://info.bmc.hu/index.php?node=artists&table=ZENESZ&id=129> 2016.11.01.
- <sup>8</sup> Barna István (1974): Johann Sebastian Bach életének krónikája, Napról napra, Zeneműkiadó, p.15.
- <sup>9</sup> Bartha Dénes-Révész Dorrit (2009): Joseph Haydn élete dokumentumokban, Európa, p. 23.
- <sup>10</sup> dr. Nádor Tamás (1978): Antonio Vivaldi életének krónikája, Napról napra, Zeneműkiadó p. 42.
- <sup>11</sup> Ptk. 6:442§ (1)
- <sup>12</sup> Trinity travel case teszti, egy autóval átmennek rajta, és nem törik össze.  
<https://www.youtube.com/watch?v=0nNtu8hSo0I> 2017.10.27.
- <sup>13</sup> <http://dariusmusic.hu/webshop/hegedutok-felhold-alaku-nagyon-konnyu.html> 2016.11.01.
- <sup>14</sup> <http://dariusmusic.hu/webshop/winter-uvegszalas-bracsa-koffertokok-3-3-kg-11283.html> 2016.11.01.
- <sup>15</sup> <http://www.bamcases.com/> (2016.11.01.)
- <sup>16</sup> <http://dariusmusic.hu/webshop/bracsak/bracsatokok/bam/bracsa-koffertokok/bam-hightech-big-size-oblong-without-pocket-rec-tangulaire-sans-poche-bracsa-koffertok-11989.html> 2016.11.01.
- <sup>17</sup> [http://fidelio.hu/klasszikus/2017/01/24/ripityara\\_torte\\_a\\_reputalarsasag\\_egy\\_csellot/](http://fidelio.hu/klasszikus/2017/01/24/ripityara_torte_a_reputalarsasag_egy_csellot/) 2017.06.20.
- <sup>18</sup> <http://albanhardtd.com/broken-bow-broken-cello/> 2017.06.20.
- <sup>19</sup> <http://www.allianzmusicalinsurance.co.uk/> 2016.11.01.
- <sup>20</sup> <http://dariusmusic.hu/webshop/bracsak/bracsa-ono/zenekari-es-mestervonok.html>
- <sup>21</sup> Csoportosítás alapját az Allianz Musical Insurance oldal felosztása képezi.
- <sup>22</sup> Groupama Garancia Lakásbiztosítási termékleírás (2016.11.01)
- <sup>23</sup> <http://www.cmuse.org/ames-totenberg-stradivarius/>

## IRODALOMJEGYZÉK

- Barna István (1974): Johann Sebastian Bach életének krónikája, Zeneműkiadó  
 Bartha Dénes – Révész Dorrit (2009): Joseph Haydn élete dokumentumokban, Európa  
 Block, Gorfrey (1996): Charles Ives and the classical tradition, Yale University Press  
 Ébli Györgyné (1998): Vagyontárgybiztosítás, Phare Program  
 Nádor Tamás (1978): Antonio Vivaldi életének krónikája, Zeneműkiadó  
 Novotni Zoltán (1993): A biztosítási szerződések joga, ELTE Jogi Továbbképző Intézet  
 Shonberg, Harold (1998): A nagy zeneszerzők élete, Európa  
 Vadon Géza (1997): Hangszerész vonós szakmai ismeret, Műszaki könyvkiadó  
 Van Der Meer, John Henry (1988): Hangszerek, Zeneműkiadó  
 Zavodnyik József (2000) A biztosítási szerződés, Közgazdasági és jogi kiadványok  
 Zavodnyik József (1998) Biztosításszakmai ismeretek felső fokozat V. kötet, A vagyontárgybiztosítás 2014. évi LXXXVIII. törvény a biztosítási tevékenységről Leolvasva: 2016. 09.08.  
 Felhasznált biztosítási szabályzatok:  
 AXA Art II presente fascicolo informativo contenente Leolvasva: 2016.09.08.  
 AXA Art Musical Instruments Insurance Policy Leolvasva: 2016.11.01.  
 Allianz Public liability and personal accident policy booklet Allianz Musical Insurance, Effective from 2016.06.30. Leolvasva: 2016.09.08.  
 Allianz Musical Insurance, Music Protect Policy Booklet, Effective from 2016.06.30. Leolvasva: 2016.09.08.  
 Generali Házörző családi otthonbiztosítás ügyfél-tájékoztató és feltételek Leolvasva: 2016.11.01.  
 OTP Garancia, Groupama Lakásbiztosítás termékleírás általános szerződési feltételek Leolvasva: 2016.11.01.  
 Internetes források:  
<http://www.stradivarius.org> Leolvasva: 2016. 11.01.  
<http://tarisio.com> Leolvasva: 2016.11.01.  
<http://www.cmuse.org> Leolvasva: 2016.11.01.  
<http://www.allianzmusicalinsurance.co.uk/> Leolvasva: 2016.11.01.  
<http://www.scrollavezza-zanre.com/> Leolvasva: 2016.11.01.  
<http://www.dariusmusic.hu> Leolvasva: 2016.11.01.  
<http://www.fidelio.hu> Leolvasva: 2016.11.01.

## BESZÁMOLÓ A MABISZ 2017. NOVEMBER 7-I KONFERENCIÁJÁRÓL

Lencsés Katalin (Magyar Biztosítók Szövetsége) [katalin.lencses@mabisz.hu](mailto:katalin.lencses@mabisz.hu)

### ÖSSZEFOGLALÓ

A MABISZ 2017 novemberében tartotta VIII. konferenciáját. Az idei rendezvény középpontjában a digitalizáció és az innováció állt. Jelen beszámoló erről az eseményről ad összefoglalót.

### SUMMARY

The Association of Hungarian Insurance Companies (MABISZ) held its 8th conference in November 2017. This year the event focused on digitalization and innovation. This article gives the summary of the conference.

**Kulcsszavak:** biztosítás, konferencia

**Keywords:** insurance, conference

**JEL:** G22

**DOI:** 10.18530/BK.2017.4.90

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2017.4.90>

A Magyar Biztosítók Szövetsége 2017. november 7-én tartotta VII. 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 eszmecserére.

A konferenciát a MABISZ főtitkára, **Molnos Dániel** nyitotta meg azzal, hogy a „felforgató” digitális impulzusokra valamennyi piaci szereplőnek fel kell készülnie. Kérdés, ki hogyan éli meg azokat az átalakulásokat, melyek képét az előadók a konferencia során a továbbiakban felvázolták.

Az első előadó **Deutsch Tamás**, a Digitális Jólét Programjának miniszterelnöki biztosa volt. A digitalizációról jövő időben szoktunk beszélni, ami az előadó szerint alapvetően téves megközelítés. A digitalizáció a jelen feladata, és a kormány így is gondolkodik a témáról, úgy tekint rá, mint egy sok esélyt teremtő társadalmi átalakításra, amelyet nemcsak a szakemberek érzékelnek, hanem az átlagos emberek is tapasztalni fognak.

A folyamat fontos szereplői az informatikusok, üzletemberek és a szabályozással foglalkozók. Vannak azonban elsők az egyenlők között, mégpedig az ügyfelek, akik igénybe veszik a digitalizáció eredményeként létrejövő szolgáltatásokat. Ma a világ folyamatait, a világgazdaság teljesítményét alapvető módon határozza meg a digitalizáció, ez az egyik legfontosabb hajtóerő. Ami a változások ütemét illeti, az egyre inkább fel fog gyorsulni.

A kormány digitális jólét programjára áttérve az előadótól megtudtuk, hogy az nem egyszerűen a párbeszédre épül, hanem a bizalomra épülő együttműködés logikája. A Digitális Jóléti Program 2.0 verziója pedig újabb 20-25 fejlesztési irányt jelent. Kérdés, melyek azok az irányok, melyek a biztosítókat is érintik? Mindenképpen ezek közé tartoznak a big data fejlesztési irányok, ahol az a feladat, hogy az állam működési körén belül keletkezett adatvagyon gazdasági hasznosítása miképpen oldható meg. Ilyen téma lehet a hazai informatikai kkv-k támogatása, illetve a digitalizációval összefüggő szabályozások kérdése. Utóbbira példaként hangzott el az önvezető autók kérdése, amely újraértelmezheti a felelősségi viszonyokat. Az előadó végül javasolta, hogy készüljön el a magyar biztosítási szakma digitalizációs stratégiája, illetve arra biztatott, hogy mindenki ismerje fel ennek jelentőségét.

**Nyugdíjbiztosítások esetében nemcsak a termékek darab-száma nő, hanem az átlagosan befizetett biztosítási díj és a várható tartási idő is.**

A második előadó **Pandurics Anett**, a MABISZ elnöke volt, aki azokkal a kifejezésekkel indított, melyek a digitalizációról elsőként az eszünkbe szoktak jutni: blockchain, önvezető autó, Facebook. A mindennapok azonban nem csak ezekről szólnak. Az innováció folyamatosan velünk van, és nem csak a nagy ötletekről szól. Clayton Christensent idézve bemutatta az innováció három típusát. A piacteremtő innovációk fontosak egy szektor megújításában,

a leggyakoribbak azonban a fenntartó innovációk, melyek a mindennapokban történnek meg, ezekre egy sor példát adott már a biztosítási szektor. Harmadik típus a hatékonysági innováció, melynek hosszú távon szintén megvan a maga szerepe.

Részben a fentiek eredményeképpen a szektor az elmúlt években növekedni tudott, mely növekedésnek a hajtómotorja elsősorban a nem-élet terület volt, azon belül is húzóág a gépjármű-biztosítás, mely elsőként találkozott élesben a digitalizáció kihívásaival. Ezen a területen a személyes értékesítés jórészt el is tűnt.

Életbiztosításokban a növekedés motorját egyértelműen a nyugdíjbiztosítások jelentik. Ebben is bízott a szakma, amikor 2013-ban ez a termék is megkapta az adókedvezményt: bízunk abban, hogy elérjük azokat az ügyfeleket, akiket a másik két nyugdíjtermék nem. Öröndetes körülmény, hogy a nyugdíjbiztosítások esetében nemcsak a termékek darabszáma nő, hanem az átlagosan befizetett biztosítási díj és a várható tartási idő is. A kérdés fontosságát mutatja az is, hogy a szakma szektorszinten kommunikálja a nyugdíjbiztosítások fontosságát.

Szó esett még a szektor előtt álló európai szabályozási feladatokról, mint a PRIIPs, IDD, GDPR, IFRS17, melyek alkalmazása jelentős erőforrásokat köt le. Végül a digitalizáció kihívására visszatérve elhangzott, hogy a biztosítási szektor nincsen lemaradva, csak itt mások a folyamatok, mint a banki szektorban: tőlünk azt várják, hogy legyen ügyfélélmény az értékesítés, és legyen kényelmes a kárrendezés, ami más megoldásokat igényel.

**Matteo Carbone**, a Connected Insurance Observatory alapítója és igazgatója következett, aki azt a kérdést feszegette, hogy a biztosítási szektor innovatív-e. Az általa példaként felhozott brit és német piac alapvetően átalakult az elmúlt években. Néhány biztosító a múltban innovatív volt, és néhány a jövőben is az marad, de ez nem könnyű feladat, és nem is lineáris haladást jelent. Érdemes odafigyelni arra, hogyan használják a cégek az adatokat az értékláncban például az egészségügyi adatok kapcsán, ahol a hangsúly eltolódik a kármenedzsmentről a kármegelőzésre. Vagy arra, hogy miképpen építenek fel egy szolgáltatáscsomagot arra a tényre, hogy valaki kutyát tart, és jutnak el az egyszerű kisállat-biztosításból egy komplex csomaghoz, amely a kutyához kapcsolódó valamennyi igényt kiszolgálja. Ehhez az innovációhoz a megnövekedett adatmennyiségen túlmenően különböző elektronikus eszközök is segítségül szolgálnak. A biztosítási szerződés, az IoT eszközök (dolgok hálózata) és az egyéb szolgáltatások kombinációja új értéket teremthet a biztosítók számára.

**Török Péter**, a STRATIS partnere azzal a felütéssel kezdte előadását, hogy többnyire rövid távon túl-, hosszú távon pedig alábecsüljük a technológia hatásait. A forradalmi technológiák helyes megítélését hátráltatja, hogy még a technológiai fejlődés korai fázisában tartanak. Megtudhattuk, hogy hosszú távon mire használhatók az IOT eszközök, és arról is szó esett, hogy milyen fejlődési potenciálja van a mesterséges

intelligenciának. Elhangzott továbbá, hogy a jövő kommunikációs csatornája a több funkciót tömörítő hordozható technológiáké, ami feladatot jelent a biztosítók számára. Azok, akik ezen az úton elindulnak, ne a meglévő folyamatokat gyömöszölgék bele ebbe az eszközbe, hanem nézzék meg, hogy milyen lehetőséget kínálnak ezek az eszközök az értékesítésben és az ügyfélkezelésben.

## A trendszerűen növekvő számok azt jelzik, hogy a biztosítási piac év végére tíz év elteltével visszatér a válság előtti szintre.

A kávészünetet követően **Windisch Lászlónak**, az MNB pénzügyi szervezetek felügyeletéért és fogyasztóvédelemért felelős alelnökének előadását hallgathatták meg a konferencia résztvevői. Az előadó az MNB adatszolgáltatásai alapján elemezte a 2017-es évközi piaci adatokat. Kiemelte, hogy a trendszerűen növekvő számok azt jelzik, hogy a biztosítási piac év végére tíz év elteltével visszatér a válság előtti szintre.

A biztosítás penetrációját (díjbevétel/GDP) nézve már nem ilyen rózsás a kép. A biztosítási piac növekedése nem éri el a GDP-növekedést, ezért a penetráció 2,5 százalékos mélypontra csökkent, holott a múltbéli adatok alapján és nemzetközi összehasonlításban is a 3-4 százalékos szint tűnik egészségesnek. Az alelnök elsősorban az életbiztosításban lát teret a növekedésre, a nem-élet ágon kisebbet, az MNB ugyanakkor itt nem a díjszínvonal, sokkal inkább a lefedettség növelésére biztat. Ami a versenyt illeti, a piaci koncentráció eddigi csökkenő trendje megtorpant, sőt megfordulni látszik. Az új átfogó szabályozások is a mérethatékonyság kérdését helyezik előtérbe, ami szintén a koncentráció irányába nyomja a piacot.

A szabályozási kihívások kapcsán a Szolvencia II-ről továbbra is indokolt beszélni, hiszen idén nyújtották be az első teljes éves adatszolgáltatást a hazai biztosítók. Ennek alapján a szektor tőkefeltöltöttsége (215%) az uniós átlagnak megfelelő, intézményi szinten a 150 százalékos MNB-elvárás igazodási ponttá vált. Az etikus életbiztosítási csomag sem okozott sokkot – egyes várakozásokkal ellentétben. Az új szerződések darabszámának csökkenését kompenzálja az átlagdíj növekedése, amit az MNB „win-win” helyzetnek tekint. Az MNB azon várakozása is igazolódni látszik, hogy nő a szerződések megmaradási ideje.

A jövő év kihívása a szakmának és az MNB-nek egyaránt az európai IDD és PRIIPs szabályozás. Az MNB támogatja a korábban kialakult együttműködési csatornák használatát a biztosítók és a hatóság között, hogy az európai szabályokat közösen értelmezzük. IDD értékesítési szabályok a felelősebb fogyasztói döntéshozatalt segítik majd, míg a termékellenőrzési és irányítási (POG) szabályok a termékfejlesztés átgondolását kényszerítik ki. Ennek előtérbe kerülése jól mutatja, hogy az európai szabályozás sem elégedett meg csupán a tájékoztatási követelmények szigorításával, hanem a termékoldalra is próbál hatni, ami megerősíti az MNB által az etikus szabályozásban képviselt irányt.

Végül a digitalizációs kihívásokra áttérve megtudhattuk, hogy az MNB folyamatosan figyeli a piaci trendeket, vizsgálja az igényeket, és szeretne a fejlődés élére állni. Mi sem bizonyítja

ezt jobban, mint a már megszületett felügyeleti ajánlások (online és felhő ajánlás), és folyik a gondolkodás a regulatory sandbox témában is. Ez utóbbit egyre több országban alkalmazzák. Hangsúlyozta ugyanakkor az előadó, hogy az ebben részt vevő cégek versenyelőnyt nem fognak élvezni, a megoldás csak az innovációk kipróbálását teszi lehetővé. Jelenleg a nemzetközi tapasztalatok gyűjtését és a hazai igények feltérképezését végzi az MNB. Az alelnök bejelentette, hogy a bankok után most indítják az igényfelmérési kört a biztosítókkal is.

**Kocsis Gergelytől**, a Rowanhill Global Kft. ügyvezetőjétől a Blockchainre fűzött adatokról hallhattunk előadást. Ennek segítségével – a korábbi technológiákon túlhaladva – adatokat oszthatnak meg egymással a szereplők, és vannak arra ösztönző rendszerek, hogy a szereplők az erőforrásaikat közös rendelkezésre bocsássák. A technológia legfontosabb előnyei a hagyományos megoldásokhoz képest a költséghatékonyabb rendszerek működése, nincs szükség egy központ fenntartására, minimális a visszaélés lehetősége, továbbá megoldott a jogosultság kezelése és a transzparencia.

Kérdés természetesen, hogyan használható ez a technológia a biztosításban? Példaként az AXA-t említette Kocsis Gergely, ahol paraméteralapú biztosítást vezettek be a repülőjárat két órát meghaladó késésére. Nem kétséges, hogy melyik megközelítés visz előrébb egy céget: sodródva vagy reaktívan és proaktívan reagálni a változásokra – hívta fel a figyelmet az előadó.

Ezt követően **Lemák Gábortól**, a Finn Tech Group társalapítójától provokatív és gondolkodásra indító felvetéseket hallhattunk. Több előadó részéről is elhangzott, hogy a jövő bizonytalan, de ha ez így van, akkor hogyan lehet stratégiákat építeni? Léteznek ugyan fogódzók, de ezeket nem egyszerű megtalálni. A cégek számítanak a digitálisan érzékeny ügyfelekre, stratégiákat alapoznak rájuk, tömegesen azonban ezek az ügyfelek nem jelennek meg, vagy ha mégis jelentkeznének, akkor igényeik jogszabályi korlátokba ütköznek. Példaként az ügyfél-azonosítás került elő, ami egészen a közelmúltig csak papíron volt lehetséges.

Kérdés tehát, hogy létezik-e jó stratégia, olyan, ami működik, és három év múlva visszamenőleg is igazolódik. Az internetes technológia megteremtette a lehetőséget, hogy az ügyfeleket akár egyenként is meg lehessen szólítani. Hívószavak a platformosodás, ügyfélélmény és adat. Példaként az Uber neve hangzott el, melynek kapcsán az előadó felhívta a figyelmet arra, hogy az Uber semmit nem fejlesztett ki, mindössze azt használja fel a szolgáltatásához, amit más fejlesztett. A kulcsszó itt az applikáció volt. A platformosodásnak ma súlyos technikai alapja van: hogyan lehet a mások által kifejlesztett eszközöket felhasználva, azokra saját szolgáltatást alapozni, vagyis más által létrehozott adatok hasznosításával új értéket létrehozni.

A nap első **kerekasztal-beszélgetése** cégvezetőkkel zajlott a digitalizáció lehetőségeiről. Résztvevők: Erdős Mihály (Generali), Kisbenedek Péter (Allianz), Sztanó Imre (NN) és Kurtisz Krisztián (UNIQA), moderátor Lambert Gábor. Induló kérdés volt, hogy milyen

távra lehet egyáltalán stratégiát készíteni. A válaszok jellemzően azt erősítették, hogy egyre rövidebb távra, három év esetében már 60-70 év fejlődését kellene megbecsülni. Feladat a digitális kultúra építése, ugyanakkor nem szabad elfelejteni, hogy a digitalizáció nem cél, hanem eszköz. A szakmának vissza kell térnie az alapokhoz, vagyis a kárkifizetések fontosságához: a biztosítás lényegéből fakad, hogy annak segítségével az emberek egymáson segítenek jól és kényelmesen. Az sem kérdés, hogy biztosítók hagyományos működését kellene modernizálni viszonylag gyorsan, mert az ügyfél azonnal várja a szolgáltatást, lehetőleg mobil eszközön keresztül.

## A mások fejlesztésére alapuló szolgáltatások azzal a veszéllyel járnak, hogy a biztosítók kicserélhető háttérszolgáltatóvá válnak.

A kihívások az egész szervezetet érintik, a megoldások megtalálásában a menedzsment szerepe is megkerülhetetlen. Alapvető változás szükséges például abban a vonatkozásban, hogy egy cég milyen sebességgel hoz döntéseket. További szempont, hogy az informatika kiemelten fontos a menedzsment működésében – aki ezt nem érti, az nem tud jó döntéseket hozni a társaság jövője szempontjából. Feladata továbbá a vezetésnek a kultúraépítés, beleértve a digitális kultúrát is. Az ügyfél-központúság jelszava évek óta mindig elhangzik, ugyanakkor az új technológiákkal nem haladhatunk gyorsabban, mint ahogyan az ügyfelek haladnak. Edukálni kell tehát az ügyfeleket is, mivel minden fejlesztés annyit ér, amennyit használni tudunk belőle.

Az innovációk kapcsán igény, hogy olyan eszközökre menjen el az erőforrás, amelyek már holnap alkalmazhatóak. Probléma ebben a vonatkozásban a magyar piac kis mérete is, mivel a jelentős innovációk nagy piacokon indulnak el. A mások fejlesztésére alapuló szolgáltatások pedig azzal a veszéllyel járnak, hogy a biztosítók kicserélhető háttérszolgáltatóvá válnak. Arra a kérdésre válaszolva, hogy mely terület igényli leginkább az innovációt, elhangzott, hogy a biztosítók az eladásból élnek. Az érték nem abban rejlik, hogy ki fejleszti a legjobb rendszert, hanem hogy az ügyfélkapcsolatban mit tud létrehozni. Van, ahol már lehet bérelni informatikai rendszert, és tranzakciós díjat fizetnek érte – az ilyen példákért már nem is kell elmenni Ázsiáig. A felhőszolgáltatók már tudnak complied módon szolgáltatást nyújtani, az innovatív megoldások nem fizikai szerverekre lesznek telepítve. Végül az is elhangzott, hogy az adat és az értékesítés egyre inkább ugyanaz, a kategóriák egyre inkább összemosódnak.

Az ebédszünetet követően díjátadó következett. A biztosítók már évekkel ezelőtt problémaként azonosították a fiatalok körében szinte teljesen hiányzó biztosítási kultúrát, a fiatal generáció tagjainak nehéz elérhetőségét. A MABISZ kidolgozta a Fiatal Generáció Stratégiáját, melynek keretében első alkalommal került sor az esettanulmány-versenyre egyetemisták körében. A verseny eredményhirdetése a konferencián zajlott. Első helyezett Czigony Claudia és Juhász Blanka lett. A második helyezést Kadocsa Ferenc és Szabó



Barna érte el, Tamás Zsanett és Vései Viktor pedig a harmadik helyezettnek járó díjat vehette át. A díjazottaknak gratulálunk, a beérkezett versenymegoldásokat továbbgondolásra a biztosítók is megkapták.

**Hídvégi Áron**, a Századvég igazgatója egy kutatás eredményét ismertette. Itt visszaköszöttek azok az ismeretek, melyeket a biztosítók a mindennapokban is tapasztalhatnak. Az ügyfelek a digitális megoldásokra a legnagyobb nyitottságot a gépjármű- és lakásbiztosítások vonatkozásában mutatják, míg az életbiztosítás esetében igénylik leginkább a személyes kapcsolatot.

A felmérés külön rákérdezett arra, hogy az ügyfelek milyen hajlandóságot mutatnak a mobilapplikáció adatainak megosztására a biztosítókkal. Díjkedvezmény és személyre szabott ajánlat esetén erre van fogadókészség, az ügyfeleket ugyanakkor nem hagyja hidegen az a lehetőség sem, hogy beleegyezésük nélkül mások is hozzáférhetnek ezekhez az adatokhoz.

**Kerekes Antal**, a PwC partnere az európai GDPR szabályozásra való felkészülésről beszélt. A jövő a még erőteljesebb adatvezérelt működésé, az ügyfélmegismerésé, az egyre több személyhez köthető adaté. A GDPR maga is „készül” erre a jövőre, külön automatizált döntéshozatalra vonatkozó specifikus követelményeket fogalmaz meg.

Fontos ugyanakkor hangsúlyozni, hogy a GDPR alkalmazás nemcsak kötelezettség, hanem lehetőség is. Rövid távú és fenntartandó cél a GDPR követelmények teljesítése. Ezt azonban nem szabad kizárólag jogi és adatvédelmi funkciók által vezérelten véghez vinni. Az „igazi” adatfelhasználó üzleti oldalt is be kell vonni, szövetségessé kell-lehet tenni.

A GDPR által a vállalatok rákényszerülnek a meglévő adatok strukturálására, „tisztább” kezelésére. Mindez lehetőséget teremt a sokszor szétzilált, sok „igazságot” eredményező adatvagyon rendbetételének elindítására is.

A GDPR kapcsán az adatvédelmi szemlélet, kompetencia feltétlen erősítendő, de az üzleti sikerhez a data analytics képességek kifejlesztése elengedhetetlen lesz a jövőben. A GDPR kiváló apropót teremt, hogy számba vegyük az adatokkal foglalkozó, ahhoz értő embereinket is. Végül megemlítésre került, hogy az érettebb piacokon már kipróbált adatvezérelt megoldásokat a hazai környezetben rögtön GDPR compliant módon lehet tesztelni.

## A GDPR alkalmazás nemcsak kötelezettség, hanem lehetőség is.

A délután további két előadásának egyikében **Verőczy Gábor**, a BM Eszig projektvezetője az e-személyi bevezetésének technikai tudnivalóiról beszélt. Biztosítási szempontból érdekes, hogy az okmány online ellenőrzését teszi lehetővé, a nem érvényes okmányok automatikusan letiltásra kerülnek. Másik fontos tulajdonság, hogy az okmány egyedi azonosítót tud biztosítani. **Lex Tan**, a MotionsCloud vezetője pedig arról tartott előadást, miért szükséges, hogy a biztosítótársaságok együttműködjenek a fintech cégekkel.

A konferencia utolsó szakmai programja a HR vezetők kerekasztal-beszélgetése volt. Résztvevők: Bába Szabó Magda (Generali), Karászi Gyöngyi (Aegon), Veres Rita (AON HEWITT), a beszélgetést Frankó-Csuba Dea (Spark Institute) moderálta.

A középpontban itt is a jövő kihívásai álltak: milyen problémákkal szembesülnek a biztosítók, illetve hogyan változnak a munkavállalók elvárásai. A biztosítók számára mindenképpen kihívás lesz, hogy új mentalitással kell megbirkózniuk: korábban a lojális munkaerőhöz voltak szokva, a következő generációk azonban már elkezdték a piacot körbejárni. Ez az új típusú munkaerő a fejlődés lehetőségét keresi a karrierben és a személyes kompetenciákban egyaránt. Ez kiegészül a siker iránt igénnyel, ami a digitális világban gyorsan változik. Az új generáció már kevésbé gondolkodik a hierarchikus karrierépítésben, sokkal fontosabb számára, hogy személyes portfóliója minél színesebb és gazdagabb legyen.

A HR vezetők a következő öt évre nem várják, hogy a mesterséges intelligencia tömegesen szüntetné meg a munkahelyeket, sokkal inkább az erősödő hiányról fog szólni ez az időszak. Léteznek ugyanakkor olyan szakmák, ahol az emberközi kapcsolat még jobban fel fog értékelődni, éppen ezért ezt a vonalat is szükséges erősíteni.

A jövő minden valószínűséggel a kis teamekre építő, hálózatos, mozgékony szervezetekről fog szólni. Ez is kihívás, mivel idáig a hierarchikus rendben való eligazodást vártuk el a munkavállalóktól, most pedig azt kérjük tőlük, hogy az állandó változáshoz való alkalmazkodást tanulják meg, ennek kapcsán felértékelődik az érzelmi intelligencia képessége.

Végül nagyon fontos szempontot vitattak meg a beszélgetés résztvevői. Mindenki a fiatalokról beszél, miközben egy idősödő társadalomban élünk. Nem kerülhető meg a szervezeti kultúrára kérdése: hogy az idősebb munkatársak mennyiben befogadók az új technológiákra, hogyan lehet bemutatni a számukra, hogy az új technológiák jók és hasznosak, illetve hogyan lehet kiválasztani a munkatársak közül az erre fogékonyakat. Ebben nagy segítséget jelentenek az olyan eszközök, melyeket egyszerre használunk a munkához és a magánélethez. Amennyiben ilyen eszközöket adunk a munkatársak kezébe, azzal játékosan tesszük az új ismeretek elsajátítását.

Az eseményt a MABISZ főtárgyára, **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 megtalálják a MABISZ konferencia honlapján: <http://mabiszkonferencia.hu/>

## HAMAROSAN MINDEN BIZTOSÍTÓBÓL INSURTECH LESZ LAMBERT GÁBOR INTERJÚJA MATTEO CARBONÉVAL, A NOVEMBER 7-I MABISZ KONFERENCIA KÜLFÖLDI VENDÉGELŐADÓJÁVAL

Lambert Gábor

### ÖSSZEFOGLALÓ

Matteo Carbone a Connected Insurance Observatory, a biztosítási szektorral foglalkozó nemzetközi agytröszt alapítója és igazgatója. Nemzetközileg elismert, az innovációra szakosodott biztosítási stratégia. Világszerte tíz különböző piacon több mint száz ágazati szereplőnek adott tanácsokat, széles körű tapasztalatokkal rendelkezik az iparági és kereskedelmi tervezés, a növekedési stratégiák, az új kezdeményezések elindításának támogatása, a digitális stratégia fejlesztése és a biztosítási termékinnováció terén, valamint összeolvadási és felvásárlási ügyletekben.

### SUMMARY

Matteo Carbone is Founder and Director of the Connected Insurance Observatory, an international think tank. He is internationally recognized as an insurance industry strategist with a specialization on innovation. He has advised more than 100 different players in ten markets around the world and has wide experience which includes set up of industrial and commercial plans, growth strategy definition and support in the start-up of new initiatives, digital strategy development, insurance products innovation and advice M&A deals.

**Önt a nemzetközi sajtó az egyik legismertebb insurtech-gondolkodóként tartja számon. Kérem, magyarázza el, hogy tulajdonképpen mivel foglalkozik?**

Valójában tanácsadóként dolgozom a biztosítás és a viszontbiztosítás világában, és elsősorban a „dolgok internete”, vagyis az IOT témáiban segítek biztosítócégeknek. Az insurtechet pedig jómagam úgy értelmezem, hogy a biztosítótársaságok a technológia előnyeit kihasználják stratégiai céljaik elérésére. Vagyis a közeljövőben minden biztosítóból insurtech lesz.

**Nem ez az első jóslata. Visszatekintve mi az, ami a korábbi elméleteiből, elképzeléseiből már megvalósult?**

Például annak tekintem, hogy Olaszországban ma már a gépkocsik húsz százaléka telematikai eszközöket felhasználva van biztosítva. Azt hiszem, hogy a jövőben ez az irány még inkább felgyorsul majd, miként azt már négy-öt éve is megjósoltam. Másik előrejelzésem az volt, hogy a biztosítási iparág vezetőinek a technológiához való viszonya

gyorsan és lényegesen változni fog, és prioritássá lép elő. Ennek egyik igazolását látom abban, hogy most október elején a legnagyobb insurtech konferenciára Las Vegasban már 3800-an voltak kíváncsiak. Egy éve még csak 1200-an voltak jelen. Egyértelműen az volt a találkozó fő üzenete, hogy a biztosítóknak mozdulniuk kell, meg kell változtatni az ügyfelekkel szembeni eddigi megközelítésmódjukat. Meg kell tanulniuk, hogyan tudnak folyamatosan növekvő ügyfélélményt biztosítani, mert ha nem teszik meg, megteszi valaki más helyettük, ők pedig lemaradnak. De a fordulat jele az is, hogy egyre több társaságnál hoznak létre külön egységeket technológiai alkalmazások bevezetésére. Azt hiszem, hogy ennek az elmozdulásnak a cégvezetők a jövőben még inkább fel fogják ismerni a szükségességét.

**Magyarországon eddig nem túl sikeres a kísérletezés a gépkocsikba épített és a vezetési magatartást figyelő telematikai eszközökkel. Mitől válik népszerűvé és sikeressé egy új technológia az egyik országban, mitől kevésbé a másikban?**

Valóban, a biztosításban sincsenek egyenmegoldások, amelyek mindegyik országban alkalmazhatóak. Olaszországban a telematikai eszközök kifejezetten az olasz piacra lettek kifejlesztve. A magyar piacon is meg kell találni azokat az igényeket, kívánalmakat, amelyek alapján ki lehet dolgozni a sikeres termékeket.

**Nem az az ok, hogy az olasz felelősségbiztosítási díjak nagyon magasak, van tehát miből jelentős kedvezményt adni a technika alkalmazásakor?**

Az nem elég, hogy magas a díj. Mint a MABISZ konferencián tartott előadásomban is említettem, a kedvezmény csak egy módja annak, hogy megossa az ez által teremthető értékeket az ügyféllel – persze, ha a díj magas, nagyobb értéket oszthat meg. De Olaszországban egy átlag kgfb négyszáz euró, Amerikában pedig mintegy ezer dollár, ott mégsem olyan sikeres az új technológia.

**Számos változatban bukkannak fel insurtechek a biztosításban. Melyik lehet a jövő legígéretesebb területe?**

Azt hiszem, hogy „a dolgok internetében”, vagyis az IOT-ban, tehát a különböző érzékelők, szenzorok használatában nagy lehetőségek vannak. Ezek az értéklánc minden szintjén alkalmazhatóak, és minden biztosítói termékágazatban értéket tudnak teremteni. Lehet, hogy az áttörés nem egyik napról a másikra fog bekövetkezni, hosszú évek kellenek hozzá, de a biztosítók nem kerülhetik meg az IOT eszközök használatát. Termékcsoportokra lebontva pedig rövid távon az „okosautóra” tenném a voksomat. Középtávon bejönnek az „okoslakás” teremtette lehetőségek, hiszen egyes piacokon már most is óriási potenciállal vannak jelen. Máshol viszont még e téren a díjak túl alacsonyak ahhoz, hogy valóban ki lehessen használni a lehetőségeket. Hosszabb távon pedig egyértelműen az „okos egészségügy” nyithat óriási piacot a biztosítóknak.

**Közben azonban a technológiai haladás, amely kezdetben a költségmegtakarítások**

**oldalán nagy előnyökkel kecsegtet, távlatosabb perspektívában sokak szerint ki is iktathatja a biztosítási termékeket. Nem tart attól, hogy az Ön által rövid távon pozitív példaként említett önjáró autók például egy idő után feleslegessé tehetik a kgfb-t?**

Az önjáró kocsik kora eljön ugyan, de lassabban, mint azt ma sokan gondolják. Szinte hetente folytatok vitát azokkal a szakértőkkel, akik azzal próbálják ijesztgetni a biztosítókat, hogy tíz éven belül eltűnnek az autóbiztosítások. Szerintem hosszabb idő kell ahhoz, hogy az önjáró autók érzékelhető tételt jelentsenek a biztosítók bevételeiben. De még ha ez be is következik, akkor is egyidejűleg új lehetőségeket, termékeket hoz majd magával, például kiberbiztosításokat lehet majd kötni. Azt hiszem, a változásokkal párhuzamosan a biztosítók, ha akarják, fognak találni új bevételi forrásokat.

**Az, hogy a mesterséges intelligencia egyre olcsóbbá és hozzáférhetőbbé válik, veszély vagy előny lehet az iparág számára?**

A mesterséges intelligencia fejlődése mindenképpen kedvező a biztosítói szektor számára – akkor, ha a társaságok megtanulják kihasználni azokat a lehetőségeket, amelyekkel dolgozóik hatékonyságát tudják majd növelni. A fő kérdés ugyanis nem az lesz, hogy egy-két dolgozó költségeit ki lehet-e váltani ennek segítségével, hanem az, hogyan lehet jobban felmérni és beárzni a kockázatokat, hatékonyabban kezelni a kárigényeket. Nem az adminisztratív költségek csökkentése tehát a mesterséges intelligencia elsődleges prioritása, hanem a döntési folyamatok hatékonyabbá tétele.

**A biztosítók számára erősödő kényszer, hogy újítsanak, ha nem akarnak lemaradni, ugyanakkor a piac egyre telítettebb és áttekinthetlenebb. Mi lehet a legjobb stratégia, hogy egy társaság a növekedéséhez szükséges legjobb technológiai megoldásokat megtalálja?**

Azt hiszem, arra kell törekednie minden biztosítónak, hogy gyorsan reagáljon, és minél több újdonságot próbáljon ki. Rossz az a megközelítés, amikor sokáig gondolkodnak valamin, és utána szép lassan akarják megvalósítani. Ma gyorsan kell lépni, bele kell vágni az új kipróbálásába, és menet közben eldönteni, hogy mi az, ami működik, mi az, ami nem. Azután arra kell koncentrálni az erőket, ami működik, azt kell továbbvinni.

**Közben azonban az insurtechek is sok mindennel kísérleteznek. A legtöbben közülük valamely részterületen járulnak hozzá a hagyományos üzleti modell fejlesztéséhez és megújításához, de vannak, amelyek nyílt kihívást intéznek a status quónak, és azt állítják, hogy idővel kiszorítják a jelenlegi piaci szereplőket. Ön szerint a feltörekvő technológiai vállalatok számottevőbb piaci részesedést hasíthatnak ki anélkül is, hogy együttműködnének a hagyományos társaságokkal?**

Ezt nem tartom fenyegetésnek. Ne felejtsük el, hogy egy új kihívónak sok pénzébe

kerül, amíg egyáltalán meg tud kapaszkodni a biztosítások világában. Az akvizíciós költségek az újak számára ijesztőek. Ugyan nem lehet kizárni a sikeres piacra lépést, de ez nagyon nem könnyű. Az sem látszik ma még, hogyan tudnának egy fenntartható üzleti modellt vagy üzleti tevékenységet kialakítani a biztosítási kockázatok újszerű megközelítésével. Márpedig ez a két szempont meghatározza a piacra lépési és a benmaradási kondíciókat.

**Nem is lát jelenleg ígéretes insurtech vállalkozást?**

De, csak inkább olyanokat, amelyek együttműködésre törekednek a hagyományos szereplőkkel, és az értéklánc egy-egy meghatározott területén kínálnak új megoldásokat. Egy ilyen insurtechbe magam is befektettem azon a területen, ahol a legnagyobb lehetőségeket látom. Mesterséges intelligenciát használunk az értékesítésben. Miért van ebben nagy lehetőség? Mivel úgy gondolom, hogy a jövőben visszaszorul a humán interakció, és nehezebb is lesz felkelteni az emberek figyelmét. A bróker vagy az ügynök számára bonyolultabbá válik a termékértékesítés, mivel az úgynevezett személyes védelmi ingerküszöb magasabb lesz. A mesterséges intelligencia viszont hatékony eszköz lehet ennek lejjebb vitelére.

**Európában az egyre szigorodó szabályozás a pénzügyek területén nem jelent-e versenyhátrányt Amerikával szemben?**

Nekem erről sajátos véleményem van. Egyrészt az olyan új átfogó szabályozások, mint például a májusban életbe lépő adatvédelmi rendelkezések, a GDPR, nem feltétlenül kell, hogy akadályt jelentsenek a biztosítók technológiai megújulásában. Éppenséggel rákényszerítheti a társaságokat, hogy megtanulják jobban kihasználni az adatgyűjtéssel és feldolgozással kapcsolatos technológiákat, hogy a későbbiekben valóra tudják váltani az ebben rejlő lehetőségeket. Én egyébként úgy ítélem meg, hogy Európában minden gyorsabban zajlik, mint az Atlanti-óceán másik partján. A biztosítókat érintő döntések is gyorsabban születnek meg, és azok végrehajtása is gyorsabban megy végbe, mert Európában a különálló országoknak meglehetősen széles körű a függetlenségük. Ezzel szemben Amerikában van ötven szövetségi állam, amelyek mindegyikén sokkal nehezekebb, lassabb áttolni valamit.

**Mindezek alapján hogyan látja az iparág jövőjét ötéves távlatban?**

Úgy gondolom, hogy az elkövetkező öt évben sokkal több olyan biztosító lesz, amelyik kiemelten használja a technológiát a stratégiai céljai eléréséhez. Továbbá annak segítségével belülről próbálnak kifejleszteni olyan folyamatokat és képességeket, amelyekkel még jobban tudják majd növelni a hatékonyságukat.

## MÚLTUNK EMLÉKEI ROVAT

### JÓKAI MÓR EGY BIZTOSÍTÓ IGAZGATÓSÁGÁBAN

Horváth Gyula – Tamás Gábor

Jókai Mór nevét mindannyian ismerjük. A korban szokásosnál hosszabb életet élt, 1825-ben született Komáromban, és 1904-ben halt meg Budapesten. Irodalmi pályafutása az 1840-es évek közepétől kezdődött, így majd 60 évig tartott. Korának talán legsikeresebb írója lett. E mellett jelentős szerepet vitt az irodalmi életben is, pozícióinak teljes jegyzékét e cikk keretében nem lenne érdemes felsorolni. Akadémikus, a Kisfaludy, a Dugonics és a Petőfi Társaság tagja, utóbbinak elnöke is volt. Jelentős közéleti szereplő is: az egykori márciusi ifjúból a forradalom bukása után álnéven és hamis komáromi védlevéllel bujdosóból a kiegyezés támogatója, majd a főrendiház tagja, a Szent István-rend lovagja lett.

Most azonban nem e funkcióiról szeretnénk megemlékezni, hanem Jókairól, a gazdasági élet szereplőjéről.

Jókai már 1881-ben bekerült az Adria Magyar Tengerhajózási Rt. igazgatóságába. Ez egyrészt segítette a cég marketingjét, hiszen Jókai ekkor már az egyik legnevesebb magyar írónak számított, országgyűlési képviselő és ismert közéleti ember volt. Ugyanakkor jogi végzettséggel rendelkezett, és 1846-ban rövid ideig még praktizált is. Középiskolás kora óta tudott olaszul (a részvénytársaság az akkor döntően olasz ajkú, de Magyarországhoz tartozó Fiumében – ma Rijeka, Horvátország – alakult meg.) Ez az Rt. egyébként is jelentős állami hátszéllel rendelkezett, még külön kormánybiztosa is volt, Keleti Károlynak, a KSH alapítójának személyében.

Ugyanebben az évben Jókai részt vett a Magyar Általános Takarékpénztár megalapításában, mint az igazgatóság alelnöke. A takarékpénztárt a Magyar Leszámitoló és Pénzváltó Bank és a Generali közösen hozta létre.

1887-ben meghalt Korizmics László, a Generali igazgatóságának magyarországi tagja (és egyben a Magyar Általános Takarékpénztár elnöke). Helyére választották meg Jókait az igazgatóság tagjának. Ez a triesti igazgatóságot jelentette, hiszen a magyarországi iroda leginkább egy mai fióktelepre emlékeztető szabályozás alá esett, lévén székhelye a Monarchia másik felében. A Generali ebben az időben (és a Monarchia egész fennállása alatt) a legnagyobb biztosító volt, megközelítőleg kétszer akkora, mint az Első Magyar Általános Biztosító. (A Generali mérlegfőösszege 1904-ben 283, az EMÁBIT-é 125 millió korona volt.<sup>1</sup>)

Ahogy elődje sem „biztosítós” volt (Korizmics agrárpolitikus, az Országos Magyar Gazdasági Egylet első alelnöke), Jókai megválasztását sem ilyen irányú tapasztalatainak, hanem kiterjedt kapcsolatrendszerének köszönhetette. A biztosítók, úgy tűnik, több esetben is ügyes kézzel választottak elnököket és tagokat az igazgatóságokba, Jókai társa (és sógora), Hegedűs Sándor is nagy karriert futott be, mint a korszak egyik vezető gazdaságpolitikusa és kereskedelemügyi miniszter. Hasonlóképpen Lónyay Menyhért az Első Magyar elnöki székéből lett miniszterelnök.



Jókai Mór

Forrás: [www.kepkonyvtar.hu](http://www.kepkonyvtar.hu)

Jókai azonban – úgy tűnik – időközben megtanulta legalább a szakma alapjait, hiszen A lélekidomár című művében (1889) a bonyodalom része, hogy vajon jár-e az életbiztosítási kifizetés öngyilkosság esetén? A Generali éppen ebben az időben vezette be azt az újítást, hogy három év után az öngyilkosság nem kizáró ok.

Ma általában némi rosszállással mosolyogjuk meg, ha egy filmben mintegy véletlenül megjelenik a szponzor által gyártott ital, vagy ha a szponzoráló szálloda homlokzatán lassan végigsvenkel a kamera. Úgy tűnik azonban, hogy ez – mutatis mutandis – régi ötlet, Jókai is élt vele. Az Aranyemberben a következő mondatot olvashatjuk: „Önnek a hajója ugyancsak 6000 forintot ért és teljes értékig biztosítva volt a Triesti biztosító társulatnál. Ön nem károsult.”

Amikor pedig egy névtelen vádaskodó cikk jelent meg egy állítólag megszarolt ügyfélről a Biztosítási és Közgazdasági Lapok 1899. december 1-jei számában, Jókai személyesen válaszolt, nagyon határozott hangon azonosulva a biztosítóval (az „intézetem” kifejezést használva).

Jókai 1904-ben bekövetkezett haláláig töltötte be az igazgatói posztot. Halála után a Generali nem nevezett ki senkit, hanem a szakmai stáb irányította tovább a magyarországi tevékenységet.<sup>2</sup>

## HIVATKOZÁSOK

<sup>1</sup> Forrás: Magyar Compass 1905/06

<sup>2</sup> A cikk elsődleges forrása: 1831–1931: A triesti általános biztosító társulat (Assicurazioni Generali) és a biztosítási intézmény 100 éves története Magyarországon  
Triesti Általános Biztosító Társulat kiadása

## SZERZŐI ÚTMUTATÓ A BIZTOSÍTÁS ÉS KOCKÁZAT FOLYÓIRATBAN PUBLIKÁLÓK 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 bokszt 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-kockazathtml>

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)
- SZERZŐK NEVE 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
- KÜLCSZAVAK  
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 beszerkeszteni. Az összefoglaló nem tartalmazhat rövidítéseket. Ennek megszerkesztésekor az alábbiakat kérjük figyelembe venni: „Bevezetés”, „Célkitűzés”, „Módszer”, „Eredmények” és „Következtetések” lényegre törő megfogalmazása oly módon történjék, hogy csupán az összefoglalás elolvasása is elegendő legyen a dolgozat lényegének megértéséhez. A magyar és az angol összefoglaló hossza igazodjon egymáshoz, a maximális karakterszám 1000 lehet. Az 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 kérdéssel felvetést. A módszertani részben a szerző világosan és pontosan mutassa be és hivatkozzon azokra a módszerekre, amelyek alapján az eredményeket megkapta! Az eredmények és a diskusszió részeit külön és érthetően szükséges megszerkeszteni. A diskusszió 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. A cikken belül lehetőség szerint csak akkor legyen alfejezeteken belüli számozás, ha azt a téma jellege és feldolgozása indokolja.

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, jelmagyarozatok értelmeszerűen 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” irrandó. A szövegközi szakirodalmi utalásokat zárójelben kérjük feltüntetni, amennyiben a hivatkozás nem szerzes része a 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 ábcélsorrendben közöljék a következőképpen:

- Könyveknél:  
Dickson DCM (2005): Insurance Risk and Ruin, Cambridge University Press
- Tanulmánykötetekben, gyűjteményes kötetekben megjelent publikációknál: Mario Jametti & Thomas von Ungern-Sternberg (2003): Assessing the Efficiency of an Insurance Provider – A Measurement Error Approach, CESifo Working Paper Series 928, CESifo Group, Munich
- Folyóiratban megjelent cikkeknel:  
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.
- Webcímeknél:  
Insurance Europe (2012): How insurance works  
Online: <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/how-insurance-works.pdf>  
Weboldal hivatkozáskor 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 cikkek 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 és 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 Szerkesztőség

