

ETIKUS ÉLETBIZTOSÍTÁS: EVOLÚCIÓ VAGY REVOLÚCIÓ? AZ ETIKUS ÉLETBIZTOSÍTÁSI SZABÁLYOZÁS ELŐZMÉNYEI, ELEMEI, HATÁSA, NEMZETKÖZI PÁRHUZAMOK

Mátyás Miklós Dániel – Nagy Koppány – Szajkó Katalin – Szekeres Dávid – Szegedi Máté

ÖSSZEFOGLALÓ

Az elmúlt évtizedek talán legátfogóbb változását hozhatja el az életbiztosítási piacon az etikus koncepció mentén kialakított szabályozási rendszer. A rendszer célja az ügyfélbizalom növelésével a hosszú távú fenntarthatóság biztosítása. A cél elérése érdekében 2015-16 során egy háromoldalú együttműködés eredményeként a felügyeletet ellátó Magyar Nemzeti Bank (MNB), a Nemzetgazdasági Minisztérium mint jogalkotó és a piac képviselőjében a Magyar Biztosítók Szövetsége (MABISZ) életbiztosítási tagozatának munkatársaival együttműködve alakították ki a tisztességes elbánás elve mentén az etikus életbiztosítás szabályozási rendszerének elemeit, aminek eredményeképpen egy átfogó termékfejlesztési hullám és a megtakarítási jellegű életbiztosítások új nemzedéke jelenhet meg. Jelen cikk a rendszer megalkotásában részt vevő szervezetek szakértőinek közreműködésével mutatja be az életbiztosítási piac átalakulását ösztönző, a verseny élénkítését előtérbe helyező etikus életbiztosítás szabályozási rendszerének előzményeit, elemeit, várható hatásait és nemzetközi párhuzamokat.

Az MNB 2014-ben meghirdetett stratégiájában a tisztességes elbánás elve mentén megalkotta a fairbank keretrendszerét, majd 2015-től meghirdette az etikus (fair) életbiztosítási koncepciót. Az összetett szabályozói környezet elemeinek kialakítása során a piaci szereplők és a jogalkotók együttműködve alakították ki a prudenciális szempontokat és fogyasztóvédelmi érdekeket egyaránt figyelembe vevő elvárásokat. A rendszer az átláthatóság erősítését, a befektetési szabályok szigorítását, a félreértékesítések csökkentését és az alacsony hozamkörnyezethez igazodó, az ügyfelek számára valós értéket teremteni képes termékpalletta kereteit határozza meg. Az elérni kívánt célok összhangban állnak a nemzetközi trendekkel, törekvésekkel is, ezért bemutatunk néhány ismertebb, valamint néhány talán kevésbé ismert nemzetközi példát, párhuzamba állítva az etikus életbiztosítás szabályozási rendszerével. A rendszer ügyfélbizalmon alapuló, hosszú távon fenntartható elemeinek egy része már 2016-tól alkalmazandó, azonban a markáns rész 2017. január 1-jétől lép hatályba, ami várhatóan az életbiztosítási piacra és a teljes termékpallettára jelentős hatással lesz. Ezen hatások várható mértékét és irányát becsüljük meg, egy-egy példát is bemutatva. Becsléseink alapján várható, hogy a rendszer a szerződések megmaradásának növekedésével az ügyfelek érdekein túl – egy átmeneti időszakot követően – a biztosítók számára is tartós állományt és hosszú távon fenntartható jövedelmezőséget eredményez.

SUMMARY

The evolving regulatory system – improved along the lines of the fair concept – may bring the most comprehensive change of the past decades on the assurance market. The goal of the system is ensuring long term sustainability through increasing the trust of the customer. In order to reach the goal, the National Bank of Hungary (MNB), the Ministry for National Economy and the Association of Hungarian Insurance Companies created the fair assurance regulatory system along the lines of fair treatment principle. The result is a wave of comprehensive development of products that may lead to a new generation of investment based assurance products. This article presents, with the assistance of the experts of the organisations involved, the antecedents, the elements, the expectable impacts of the fair assurance regulatory system and some international examples.

The MNB, along the lines of the fair treatment principle and as part of their strategy, created the fair bank framework in 2014, which was followed by the fair assurance concept in 2015. The elements of the complex regulatory system, that takes into account both prudential aspects and consumer protection, were built with the cooperation of the market participants and regulators. The system is aimed at strengthening transparency, creating more stringent investment rules, reducing misselling and evolving products that can create real value for customers in low interest environment as well. As the goals to reach are in line with the international trends, we present some known and probably less known examples in order to show the similarities and the differences of the fair assurance regulatory system. The system, based on customer trust and long term sustainability, is partially applicable as of 2016; however, significant part is going to be applicable as of the beginning of 2017. It most probably has a significant impact on the assurance market and the whole range of products. We strive to give an estimation of the scale and the direction of the impact with the help of a few examples. We expect that – after a transitional period – customers can benefit from the longer lifecycles of the contracts, which provide stabile portfolios and sustainable profitability for insurance companies as well.

Kulcsszavak: életbiztosítás, szabályozás, TKM

Keywords: life insurance, regulation, TKM

JEL: G22, G28

DOI: 10.18530/BK.2016.4.12

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2016.4.12>

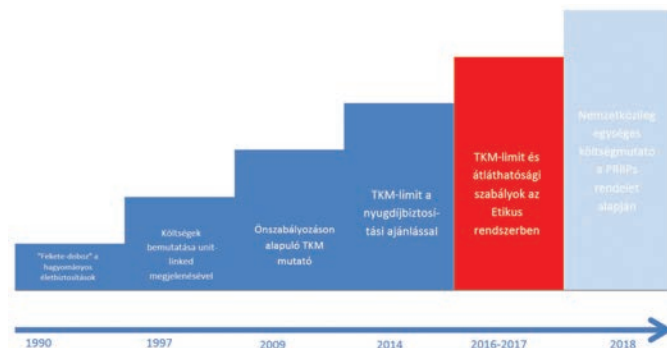
Bevezetés

A megtakarítási jellegű életbiztosítási szerződések között elsőként a hagyományos típusú (visszavásárlási értékkel rendelkező, nem befektetési egységhez kötött) életbiztosítási szerződések jelentek meg, és terjedtek el a kilencvenes években, melyek „fekete dobozként” működtek, az ügyfél számára a biztosítás díja volt látható, cserébe a biztosító egy garantált szolgáltatást vállalt. 1997-től kezdtek elterjedni a befektetési egységhez kötött életbiztosítási szerződések (unit-linked), melyeknél már megjelentek a termékhez kapcsolódó közvetlen levonások is, ezek sokfélesége miatt a költségek nehezen voltak összehasonlíthatóak. Ennek megoldásaként Európában is úttörő módon a piac, a felügyelet javaslatára, bevezette a MABISZ által kidolgozott, önszabályozáson alapuló teljes költségmutató (TKM) értékek számítását, közzétételét, melyek egy mutatóban összegezve tartalmazzák a közvetett és a közvetlen költségeket.

Az MNB a felügyeleti tevékenység átvételét követően (2013) a piaci szereplőktől megkövetelte a jogkövető és tisztességes magatartást. A tisztességes elbánás elve mentén került kialakításra a „fair” életbiztosítási keretrendszer is, melynek kapcsán egy olyan egyedülálló, robusztus, egyben részletszabályokat is tartalmazó rendszer készült, amely alacsony hozamkörnyezetben is képes megteremteni egy magasabb ügyféligényt kielégítő, újszerű és versenyképesebb termékpalletát.

A megtakarítási életbiztosítások piacán még mindig előfordult egyoldalú ügyfél-tájékoztatás, ahol a magas hozameredmények kerültek előtérbe, ezt súlyosbította a költségek elrejtése és az alacsony hozamkörnyezethez lassan igazodó szektor. A következő lépés az átláthatóság növelésében az MNB 2014-es nyugdíjbiztosítási ajánlása volt, mely egyrészt elvárja a kockázati díjrész és a megtakarításra szánt díjrész elkülönítését, valamint TKM-limiteket határoz meg a nyugdíjbiztosítási unit-linked szerződésekre. Ezt követte az etikus életbiztosítás szabályozási rendszer, mely már 2016-tól elvárásokat fogalmazott meg, legmarkánsabb részei pedig 2017-től kerülnek bevezetésre. A következő várható lépcsőfok a PRIIPs¹ szabályozás, mely nemzetközi szinten is egységesen tartalmazza az összes költséget figyelembe vevő költségmutatót, valamint kimutatásra kerül a termék teljes tartama alatt felszámított összes költség összegszerűen is. (1. ábra)

1. ábra: Átláthatóság az életbiztosítások költségeinek bemutatásánál



Forrás: saját szerkesztés

1. Az etikus életbiztosítás szabályozási rendszerének előzményei

1.1. Piaci fejlődés és kialakuló egyensúlytalanságok

Az elmúlt 25 évben dinamikus nőtt az új piaci szereplők száma, és a unit-linked termékek elterjedésével egyidejűleg megjelentek az MLM értékesítési hálózatok is. A biztosítási piac koncentrációja az élesedő versenynek köszönhetően a 2007-es évektől alacsony (a Herfindahl-Hirshman-index 10% alatti), ezzel párhuzamosan a biztosítók jövedelmezősége 2008-2011 között folyamatosan csökkent. Ugyanakkor a jövedelmezőség visszaesésével nem jelentkezett általánosan valós ügyféloldali előny alacsonyabb költségek vagy többszolgáltatások formájában. A közvetítői jutalékokban sem volt megfigyelhető jelentős mérséklődés. A csökkenő értékesítési számok miatt a közvetítők szerepe egyre erősebbé vált az életbiztosításra jellemző, úgynevezett „push market” piacon (ahol a közvetítők gerjesztik az ügyféligényt), a jutalékok szintje a válság előtt folyamatosan emelkedett (jellemző volt, hogy az első évben kifizetett jutalék összege az éves díj 130-150%-át is elérte). A magas jutalékszint a félreértékesítések és a visszaélések növekedését is maga után vonta², így felborította a biztosító-ügyfél-közvetítő közötti egyensúlyt, melyet a korábbi magas hozamkörnyezet még részben ellensúlyozott.

A közvetítők szerepe egyre erősebbé vált az életbiztosításra jellemző, úgynevezett „push market” piacon.

Az életbiztosítások felfutása, az erősödő piaci verseny, a felmerülő visszaélések kezelése, a termékek összetettsége és a nemzetközi trendek is egyre inkább a biztosítási paletta megújítását követelték meg. A piac átláthatóságának erősítésére és a megfelelő ár-érték arány megteremtésére a szabályozó, a felügyelet és a piaci szereplők már korábban is tettek lépéseket, melyeket röviden bemutatunk a következőkben.

1.2. Önszabályozáson alapuló TKM

A biztosítók a felügyelet korábbi felhívása alapján a nemzetközi gyakorlatokat megelőzve 2009-re megalkották azt a mutatót, melynek segítségével a termékhez kapcsolódó összes költséget egy mutatóban fejezik ki a unit-linked életbiztosításokra. A módszertant a TKM Chartához csatlakozott minden tagbiztosító – gyakorlatban minden unit-linked biztosítást értékesítő intézmény – alkalmazta. A TKM szabályzata 2014 második felétől már a hagyományos nyugdíjbiztosításokra is kiterjedt. A mutatót a biztosítók minden érintett termékkel közzétették, és az értékesítési folyamat során átadták az ügyfeleknek.

1.3. Öngondoskodás elősegítése – adózási ösztönző nyugdíjbiztosításra

Évek óta kiemelt kormányzati cél a hosszú távú öngondoskodás elősegítése. Az egyes lépések alapvetően a személyi jövedelemadóról szóló (szja)³ törvény kedvezményrendszerében jelentek meg, ideértve a nyugdíjbiztosítási szerződések adókedvezményét is. A törvény 3. § 93. pontja meghatározza, hogy az szja-kedvezmény szempontjából mi tekinthető nyugdíjbiztosításnak. A nyugdíjbiztosítási szerződéssel rendelkezőt nagyságrendileg azonos kedvezmények illetik meg, mint az önkéntes kölcsönös nyugdíjpénztári szerződéssel és a nyugdíj-előtakarékosági számlával (NYESZ) rendelkezőt. Ennek értelmében a magánszemély által fizetett biztosítási díj 20 százaléka, de évente legfeljebb 130 000 Ft levonható a személyi jövedelemadóból. A levont kedvezményt az adóhatóság a biztosítónak utalja, ez a szerződés értékét gyarapítja. Amennyiben a szerződés a jogosultság bekövetkezése előtt szűnik meg, az ügyfélnek a kedvezményeket – kamatokkal növelten – vissza kell fizetnie.

1.4. Eszközalapok felfüggesztésére vonatkozó eljárási szabályok

Sok esetben nemcsak az szolgálja a fogyasztók védelmét, ha a pénzügyi szolgáltatóknak megtiltanak valamely tevékenységet, vagy éppen kötelezik őket valamely szabály betartására, hanem az is, amikor (jogilag) tisztázatlan helyzeteket rendez a jogalkotó. A kiszámíthatóság egyik példája a biztosítási törvény⁴ (Bit.) 2014-től hatályos kiegészítése (132/A. §.), amely a unit-linked szerződésekhez kapcsolódó eszközalapok vételének és eladásának a felfüggesztésére vonatkozó eljárási szabályokat részletezi abban az esetben, ha egy adott eszközalap egyes vagy összes értékpapírjának az árfolyama nem állapítható meg.

1.5. Az első éves jutalékmaximum törvényi rögzítése

A közvetítőnek kifizethető jutalékok mértékét először a „rég”i biztosítási törvény⁵ korlátozta, amely szabály bekerült a Bit.-be is, és kisebb formai átalakuláson átment ugyan az évek során, tartalmilag azonban nem változott:

- főszabályként kimondja, hogy a megtakarítási jellegű életbiztosítási szerződés vonatkozásában a kifizetett jutalék összege nem haladhatja meg a jutalékfizetés időpontjáig a biztosítóhoz beérkezett biztosítási díj összegét;
- kivételt nyújt a főszabály alól azzal, hogy rendszeres díjas megtakarítási jellegű életbiztosítási szerződés vonatkozásában jutalék a szerződés létrejöttétől számított első év terhére – legalább a díjelőírásnak megfelelő első díjrészlet biztosítóhoz történő beérkezését követően – legfeljebb 14 havi díjelőírásnak megfelelő összegben fizethető; valamint meghatározza, hogy
 - a szerződés teljes tartamának terhére összességében kifizetett jutalék összege nem haladhatja meg a biztosítóhoz a szerződés teljes tartamára vonatkozóan beérkezett biztosítási díj összegét.

A korlátozás célja, hogy csökkentse a szerződés fejnehézségét, azaz a kezdeti időszak költségeit. A szabály 2014. január 1-jén lépett hatályba, és 2015. január 1-jétől kell alkalmazni.

1.6. Ajánlással terelt nyugdíjbiztosítási piac

Az MNB a kialakult piaci egyensúlytalanságok helyreállítása érdekében a 2013-ban meghirdetett felügyeleti stratégiája⁶ mentén megkezdte az életbiztosítási piac áttekintését. A 2014. január 1-jétől bevezetett nyugdíjbiztosításokra vonatkozó adózási ösztönző jó kiindulópontként szolgált. Egy ajánlás szükségességét indokolta, hogy míg a többi, állami támogatást nyújtó megtakarítási forma (például: lakás-takarékpénztár, NYESZ, nyugdíjpénztár) feltételei – főként költségek tekintetében – jogszabályi keretek között jól meghatározottak, addig a nyugdíjbiztosítási szerződések esetében ez leginkább a megtakarítás hozzáférhetőségére korlátozódik. A 2/2014. (V.26.) számú MNB (nyugdíjbiztosítási) ajánlás rögzítette az elvárásoknak megfelelő tisztességes nyugdíjbiztosítási termékek ismérveit. Az ajánlás elvárja a kockázati díjrészek és a megtakarításra szánt díjrészek elkülönítését, tiltja az adózási ösztönző rendszeres díjként történő elvonását, javaslatokat tesz a megfelelő járadékszolgáltatások körére, és az értékesítők részére is megfogalmaz ajánlásokat, elvárásokat. Az ajánlás leglényegesebb eleme, hogy meghatároz TKM-limiteket (10-15-20 éves tartamra 4,25-3,95-3,5% mértékben), melyek tisztességi limitként szolgálnak a biztosítók számára. Az ajánlás, annak ellenére, hogy jogilag nem kikényszeríthető szabályozói eszköz, a biztosítók együttműködésével elérte a célját, és a szerződések költség szintje a megfelelő szintre csökkent.⁷ A biztosítók az ajánlott költség szint alatt is folytatták a versenyt, tovább csökkentve a nyugdíjbiztosítások költségeit.

A nyugdíjbiztosítási ajánlás az etikus életbiztosítás szabályozási rendszerét megalapozó intézkedés volt, melynek tapasztalatait az MNB felhasználta. Ugyanakkor várható a nyugdíjbiztosítási ajánlás felülvizsgálata is az etikus életbiztosítás szabályozási rendszerével való összhang érdekében.

2. Nemzetközi párhuzamok

A következő áttekintésben néhány ismertebb és néhány talán kevésbé ismert nemzetközi szabályozást elemez az írás, párhuzamba állítva az etikus életbiztosítás szabályozási rendszerével.

2.1. Holland ügyfélérték- és jutalékszabályozás

A holland szabályozás az ismertebbek közé tartozik, gyakran idézett példája a rossz szabályozói beavatkozásnak.

A holland befektetési biztosítások ügyfélérték-szabályozása 2006-ra nyúlik vissza, amikor Woekerpolis-affaire⁸ néven pattant ki egy nagyra duzzadó fogyasztóvédelmi ügy. A korábbi évek (elsősorban unit-linked) megtakarítási életbiztosításainak tulajdonosaiból

(jelentős sajtóérdeklődés mellett) perközösségek szerveződtek, megkérdőjelezve a költség-szintet. A holland pénzügyminisztérium és pénzügyi fogyasztóvédelmi ombudsman is vizsgálatot folytatott. Jan Wolter Wabeke ombudsman 2008. márciusi vizsgálatából ered a nevét viselő szabály (Wabeke-norm⁹), amely lényegében az új megtakarítási szerződésekre egy 2,5 százalékos TKM¹⁰-limitet határoz meg. A limit megállapítását nem kísérte alapos piaci hatástanulmány, sem a piaci szereplőkkel való egyeztetés.

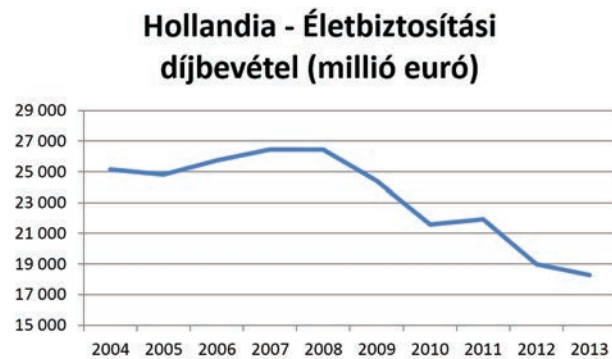
A szabályozás következő fontos állomása a jutalékfizetés betiltása volt életbiztosítási termékekre. 2013. január 1. óta nem fizethet biztosító jutalékot életbiztosítások után közvetítők részére, a közvetítői javadalmaszt az ügyfeleknek kell állniuk.

A szabályozással kapcsolatban két fontos szempontot lehet megemlíteni. Jelentős társadalmi nyomás, fogyasztóvédelmi ügyekből származó sajtófeszültség mellett, széles körű szakmai egyeztetés nélkül született, és részben visszaható hatályú volt. A rendellenességek már megkövetelték a beavatkozást, ami drasztikus hatású volt.

Másrészt mindkét szabályozás a piaccal összeférhetetlen volt. A 2,5 százalékos TKM-limit még Hollandiában is elmaradt attól, ami hatékony működési és értékesítési költségek mellett valós költségsszinttel teljesíthető, a piac pedig nem volt kész a jutalékfizetés kivezetésére.

Az életbiztosítási piac termékválasztéka széles (vállalati és nyugdíj-megoldások, életjáradékok stb.), mégis figyelemre méltó a törés, amelyet a 2006-os ügy jelentett a (nem új szerzési) díjbevétel nagyságában, amit az Insurance Europe vonatkozó adatai is alátámasztanak. (2. ábra)

2. ábra: Hollandia: Életbiztosítási díjbevétel



Forrás: Insurance Europe (2015)¹¹

Látható, hogy nem a jutalékok betiltása, hanem a túlzó és aránytalan TKM-limit indította el az életbiztosítási piac erőteljes csökkenését, melyet a jutalékok betiltása 7 évvel később véglegesített.

A szabályozás részleges maradt, az időközben megszűnő szerződések ügyfélértékére nem vonatkozik szabály, csak a lejáratlan megszűnő szerződésekre.

2.2. Németország: visszavásárlási értékkel kapcsolatos szabályozás

A hollandhoz hasonló, sokak által ismert példa a 2000-es évek elejéről a német legfelsőbb bíróság sorozatos döntéseiben véglegesített minimális visszavásárlási érték szabályozás. Ez – ellentétben a holland szabályozással – a megszűnő szerződések ügyfélértékét szabályozta.

A piaci beavatkozás a bíróságoktól eredt, és meglehetősen összetett.¹² Háttérként fontos tudni, hogy számos biztosító megegyező visszavásárlási érték záradékot használt szerződési feltételeiben, amelyet fogyasztóvédó szervezetek keresetére 2001-ben a legfelsőbb bíróság megsemmisített. A szerződési feltételek ezen módosított pontjait a legfelsőbb bíróság 2005-től kezdődően újfent megsemmisítette, ezúttal azonban meghatározta a kezdeti évek minimális visszavásárlási értékét is (a „zillmerzetlen” díjtartalék 50%-ában). Ezek az ítéletek 1994 és 2001 közötti szerződésekre, visszamenőleges hatállyal voltak érvényesek. További döntéseikkel a bíróságok későbbi szerződésekre és unit-linked típusú szerződésekre is kiterjesztették a szabályozást. Az ügy súlyos veszteségeket jelentett a biztosítóknak, elsősorban a szerződések első 3-4 évében fordult elő, hogy a visszavásárlási érték jelentősen elmaradt a megállapított minimumtól.¹³

Kiemelendő, hogy a szabályozás visszamenőleges hatályú és részleges volt, nem szakmai szabályozótól vagy felügyelettől eredt, hatása a piaci szereplőkre igen jelentős volt, és nem kísérte hatáselemzés. A társaságoknak a kezdeti költségek elhatárolására és későbbi években való kitermelésére számos lehetőségük volt, így ez a beavatkozás a jövőre nézve önmagában nem eredményezte a szerzési költségek csökkenését.

A sorozatos bírósági ítéletek végül a biztosítási törvény 2008-as módosítását eredményezték¹⁴, mely a kezdeti költségeket csak korlátozott nagyságban engedi a korai években elvonni visszavásárlás esetén.

2.3. Lengyelország: visszavásárlási értékkel kapcsolatos szabályozás

A harmadik példa közös vonása az előző kettővel, hogy még ez is a hagyományos mintát követi: széles nyilvánosságot kapott fogyasztóvédelmi ügyekre válaszul születik gyors és részleges piaci szabályozás. Fontos kiemelni, hogy a holland szabályozáshoz hasonlóan ez a szabályozás is kritikus hatással lehet az életbiztosítási piac egészére, bár pontos hatásaira még várni kell.

A lengyelországi bíróságokon fogyasztóvédelmi oldalról a megtakarítási életbiztosítási szerződések visszavásárlási záradékait támadták azzal, hogy az első években alkalmazott nulla visszavásárlási érték önmagában aránytalan és ezért semmis. Az ítéletekben milliárdos bírságokat szabott ki a hatóság¹⁵, és kötelezett több biztosítót a megszűnt szerződések visszavásárlási levonásainak visszafizetésére.

A bírósági döntések nyomán a biztosítási törvényt a Szejm kiegészítette¹⁶ néhány fontos fogyasztóvédelmi elemmel (pl. kötelező igényfelmérő), legfontosabb ezek közül az első évfordulós ügyfél-tájékoztatót követő 60 napban legfeljebb 4 százalék levonás mellett

való visszavásárlás lehetősége. Ezen túl a szerzési jutalékokra legalább 5 éves porlasztást¹⁷ ír elő a jogszabály.

A bírósági beavatkozás visszamenőleges hatálya, a kiszabott jelentős visszafizetendő összegek és büntetések, a 4 százalékban maximált visszavásárlási levonás rosszul érintették a piaci szereplőket. Érdekesség, hogy a magyar jutalékszabályozáshoz hasonlóan a jutalék porlasztásának szabályát azzal kerülték meg egyes piaci szereplők, hogy az értékesítési hálózatukat külön jogi személybe helyezték át (esetleg azok már eleve függetlenek voltak), ugyanis a törvény a jutalékfizetést a teljes láncolatban nem szabályozza.

2.4. Egyesült Királyság: Retail Distribution Review

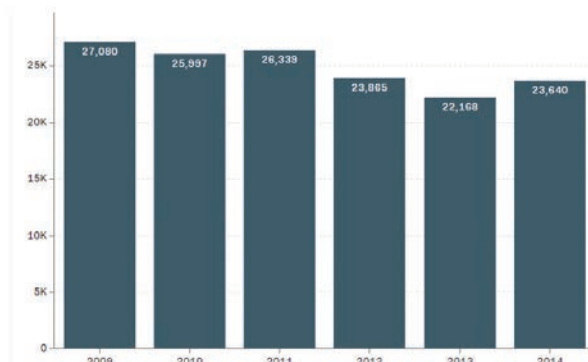
2013 elején került bevezetésre az RDR, a korábbiaknál sokkal átfogóbb piacsabályozás az Egyesült Királyság pénzügyi felügyelete (Financial Conduct Authority) részéről, amely ugyanakkor ügyfélértékre vonatkozó és termékszintű szabályokat nem tartalmaz. A bevezetését széles körű és alapos konzultáció és hatáselemzés előzte meg.¹⁸

Fontosabb rendelkezései az alábbiakban foglalhatók össze:

- a befektetési termékek esetében a jutalékfizetés tilalma, beleértve a retail tanácsadók javadalmazását és a mögöttes befektetések „trailer fee” jellegű visszajuttatásait is¹⁹,
- azon elvárás, hogy a független pénzügyi tanácsadók az ügyfél legjobb érdekében járjanak el (fiduciary standard),
- független pénzügyi tanácsadók esetében erősebb képzési előírások bevezetése.

Vélhetően a megtakarítási piac érettsége és a kellő felkészülési idő következményeként a megtakarítási piac életben maradt, bár jelentős törést szenvedett el. A független pénzügyi tanácsadók száma azonban az RDR bevezetésekor jelentősen visszaesett. (3. ábra)

3. ábra: Egyesült Királyság: Független pénzügyi tanácsadók száma



Forrás: Association of Professional Financial Advisors

A tanácsadók létszámának visszaesése ellenére a független tanácsadók bevétele átmeneti időszak után, a bevételi szerkezet jutalékbevételelről díjbevételelre történő átrendeződése mellett helyreállt.²⁰ (4. ábra)

4. ábra: Egyesült Királyság: Lakossági értékesítés jutaléka és díjbevétele független pénzügyi tanácsadók esetén



Figure 7: Consolidated regulated business revenue - Retail investments

Forrás: Association of Financial Professional Advisors

2.5. USA: „Fiduciary” sztenderd bevezetése

A 2016-os munkaügyi minisztériumi rendeletben megvalósuló szabályozás az összes példa közül a leginkább elvi szintű, azt írja elő, hogy nemcsak az ügyfél számára megfelelő terméket, megoldást kell ajánlani (customer suitability standard), hanem az ügyfél legjobb érdekében kell eljárni (fiduciary standard). Ezzel a hagyományosan ügyvédekre, orvosokra alkalmazott rendkívül szigorú sztenderdet kiterjeszti a nyugdíjcélú megtakarításokat közvetítőkre, tanácsadókra is.

A szabályozás hatására a közvetítők valójában két lehetőséggel szembesülnek: óvatosan, az addigi jutalékos rendszerben dolgoznak az ügyfelekkel, de alacsonyabb jutalékok mellett is kockáztatják elégedetlen ügyfeleik bírósági kereseteit, vagy az angol példához hasonlóan átállnak az ügyfél által fizetett díjakra.²¹ A magas költségű befektetések melletti érvelés a szigorúbb előírás és a megteremtett perelhetőség miatt nehezebb lesz, így piaci várakozások szerint a passzív, indexkövető és alacsony költségű befektetések további fellendülése várható.^{22,23} Egyes vélemények szerint a szabály az azonos célú termékekre való eltérő nagyságú jutalékfizetést teszi lehetetlenné²⁴, hiszen ez önmagában is ellentmondana az ügyfél legjobb érdekében eljárás követelményének. (Itt érdemes megjegyezni, hogy az IDD²⁵ szabályok hazai átültetésekor ugyanez a kérdés felmerül.)

2.6. Következtetések

Az utóbbi példák azt is mutatják, hogyan változik a szabályozás dinamikája²⁶, nincs már szükség súlyos piaci eseményekre, a korszerű felügyeleti szemléletben a megtakarítási piacoknak jól szabályozottnak kell lenniük. Az etikus életbiztosítás szabályozási rendszere egy új nemzetközi trendbe illeszkedik, alapvetően szabályos működésű piacok szabályozása történik, külső ráhatás hiányában is. A megtakarítási piacok szereplőinek el kell fogadniuk, hogy a jövőben a korábbi évtizedeknél lényegesen szabályozottabb keretek között kell tevékenységüket végezniük.

Az etikus életbiztosítás szabályozási rendszerhez hasonló átfogó és egységes szabályozásra azonban a vizsgált országokban (és vélhetően Európában) nem találni példát:

- átfogóan szabályozza a megtakarítási életbiztosításokat,
- az átfogó szabályozás nagyjából egy időben lép életbe, miközben
- a szabályozás egyes elemeit széles körű szakmai egyeztetés előzte meg, melyben érdemi módosításokkal egészült ki a koncepció, de
- a piaci hatását tekintve a legerősebb szabályozási keretek közé tartozik Európában.

Az etikus életbiztosítás szabályozási rendszere egy új nemzetközi trendbe illeszkedik.

Az etikus életbiztosítás szabályozása lényegesen eltér más országok szabályozásától abban, hogy piacokonform, vagyis a piac működésével összeegyeztethető elemekkel éri el céljait, és várhatóan nem okozza az életbiztosítási piac megroppanását.

3. A szabályozás céljai és elemei

Az MNB 2013 végén bejelentette a fair szabályok mentén történő piaci működésre vonatkozó elvárását²⁷, ami az életbiztosítási piac lényeges megújulását is megkövetelte. A stratégia kimondja, hogy a piac szereplőitől a jogszabályi megfelelésen túl tisztességes magatartás is elvárt. Az etikus életbiztosítás rendszerének elsődleges célja a közbizalom és az öngondoskodási hajlandóság növelése, amit a tisztességes elbánás elve mentén az MNB koncepcióba foglalt.

A szabályozási rendszer elemei az egyes intézkedések által elérni kívánt célok szerint négy fő részre különülnek el:

- átláthatóság elősegítése,
- a megfelelő ár-érték arány kialakítása,
- a szigorúbb és ügyfélközpontú befektetési szabályok bevezetése,
- az ügyfelek megfelelő tájékoztatását előtérbe helyező, a félreértékesítések kockázatát csökkentő intézkedések.

A célok elérése érdekében különböző szintű szabályozói eszközök kerültek kialakításra, több pontban módosult a Bit., az MNB kiadta a Teljes Költségmutatók számításáról és közzétételéről szóló 55/2015. (XII.22.) rendeletét (TKM rendelet), valamint az életbiztosítási igényfelmérő tartalmi elemeiről szóló 56/2015. (XII.22) számú rendeletét, és 8/2016. (VI.30.) számon ajánlást adott ki a befektetési egységekhez kötött (unit-linked) életbiztosításokkal kapcsolatos prudenciális és fogyasztóvédelmi elvek alkalmazásáról (UL ajánlás).

A koncepció kidolgozása során az NGM, az MNB és a piaci szereplők együttműködése megalapozta, hogy olyan szabályozói környezet kerüljön kialakításra, amely a biztosítók számára elfogadható és megvalósítható, mely az ügyfelek érdekeit szolgálja azzal, hogy az etikus kereteket betartatva a megtakarításos életbiztosítási szerződések összehasonlíthatóbbá, egységesebbé válnak, és az ügyfelek nagyobb biztonsággal választanak számukra megfelelő, tényleges ügyféllelőnyt hordozó („fair”) terméket.

3.1. Átláthatóság elősegítése

Aktuáriusi tartalékolás tiltása

Nemzetközi téren és ezzel párhuzamosan a magyar szabályozói környezetben is folyamatosan történnek lépések az áttekinthetőség elősegítésére. A Bit. 110. §-ának (4) és (5) bekezdésekkel történő kiegészítése azt példázza, hogy kisebb kiegészítések is hozhatnak jelentős változásokat. Két rövid bekezdés alapvetően módosítja a biztosítók unit-linked termékeinek szerkezetét. A szabály kimondja, hogy a biztosító a szerződő számláján kizárólag olyan befektetési egységet és olyan értéken tarthat nyilván, amelyet és amilyen értéken valamely eszközalapba vagy befektetési alapba ténylegesen befektetett. Emellett a biztosító nyilvántartásának és az ügyfél felé való elszámolásnak egyezőséget kell mutatnia. A biztosító nyilvántartását rendező szabálynak ügyfélvédelmi célja van, ugyanis az aktuáriusi tartalékolás (kezdeti egység) alapján vezetett nyilvántartási rendszer megtévesztő adatokat mutatott az ügyfelek megtakarításainak értékét illetően. A módosítás 2016 elejétől hatályban van, alkalmazni azonban a 2017-től kötött szerződésekre kell.

Költségek átláthatósága

A Bit. legújabb, 2017-ben hatályba lépő módosításai több új elemet tartalmaznak, mind egy-egy területet fed le. A 107. § (1a) bekezdése a költségek átlátható bemutatását írja elő, ugyanis a biztosító köteles az általa felszámított bármely díjat, költséget vagy jutalékot, továbbá a képzett tartalék arányában felszámított elvonást úgy megnevezni, hogy abból, illetve a kapcsolódó meghatározásból egyértelműen megállapítható legyen ezek célja és mögöttes tartalma.

A TKM számításának és közzétételének rendeleti szintre emelése

A Bit. alapján az MNB 2016. január 1-jétől rendeletben szabályozza a megtakarítási életbiztosítási termékek TKM-számítását és közzétételét. A rendelet (alapja a MABISZ által kidolgozott módszertan) lépcsős hatálybalépéssel kiterjesztésre került minden megtakarítási típusú szerződésre, és rendszeres adatszolgáltatási, illetve közzétételi kötelezettséget ír elő. A korábbi gyakorlathoz képest újdonság, hogy unit-linked termékek esetében a biztosítók nemcsak a TKM érték minimumát és maximumát teszik közzé, hanem a termékhez kínált összes eszközalpra vonatkozóan kiszámítják és közzéteszik a mutatót, mellyel a körültekintő ügyfelek információt kaphatnak az egyes befektetések áráról, és lehetőségük nyílik ezt figyelembe venni befektetési döntéseik meghozatalakor. A TKM rendelet 2017. január 1-jétől további módszertani változásokat vár el, melyek leglényegesebb elemeit az 1. táblázat foglalja össze.

1. táblázat: TKM rendelet módszertani változásai 2017. január 1-jétől

| | 2016.12.31-ig | 2017.01.01-jétől | Hatása |
|---|------------------------|---|--|
| Díjfizetési gyakoriság | Éves | Havi | A havi pénzáramok növelik a TKM értékét |
| Díjfizetés típusa | Csoportos beszédés | Átutalás | Nem várható jelentős hatás |
| Hozam mértéke | TKM értéknek megfelelő | EIOPA kockázatmentes hozamgörbéje alapján | Terméktől és hozamkörnyezettől függetlenül emelkedés / csökkenés |
| Biztosítási díj Folyamatos Egyszeri | Évi 210.000 Ft | Havi 25.000 Ft | PRIPs alapján, enyhén javítja a TKM-et |

Forrás: MNB

2018-tól a módszertanban további változás várható, tekintettel a PRIIPs rendeletre.

Átlátható, összehasonlítható költségszerkezet

A unit-linked életbiztosítási piacot áttekintve három problémakör került azonosításra:

- a költségek típusa, elnevezése és a számítás alapja minden biztosítónál más és más, ami megnehezíti a termékek közötti összehasonlíthatóságot,
- a költségek bemutatása során a kockázati díjrész összege nem mindig különül el a megtakarításra szánt résztől,
- a költségek teljes körű bemutatása egyes esetekben az ügyfelek megtévesztésére alkalmas, például
 - a költségeket egyes biztosítók éves, míg mások havi mértékben mutatták be,

- ugyanazon célra különböző típusú költségek kerültek levonásra, melyek külön-külön megjelenítve az ügyfelek számára alacsonyabb költségnek tűnhetnek,
- a költségek levonási sorrendje megváltoztatta a levont költség mértékét.

A fenti problémákat hivatott feloldani a UL ajánlás, ahol alapvető elvárásokat fektetett le az MNB a költségek felszámítására és bemutatására, melyet 2017. január 1-jétől vár el a biztosítótól. A UL ajánlás konkrétumokat, jó és rossz gyakorlatokat is megfogalmaz a költségszerkezet kialakítására, így többek között elvárja, hogy:

- a biztosító különítse el a kockázati fedezetre, a díjbeszedés költségére, valamint a megtakarításra felszámított díjrészeket,
- a biztosító ugyanazon célra indokolatlanul ne számoljon el több típusú költséget,
- a megtakarításra szánt díjrészből kötelezően levont költségek típusának száma maradjon észszerű határok között, lehetőleg ne legyen három költségtípusnál több, melyre az ajánlás javaslatot tesz:
 - szerződéskötési díj vagy költség: a szerződéskötés első éveiben felmerülő kezdeti típusú – közvetlenül a szerződés létrejöttével kapcsolatban felmerülő – költségek,
 - vagyonekezelési díj vagy költség: vagyon kezelésével kapcsolatban felmerülő díjak,
 - adminisztrációs díj vagy költség: igazgatási és működési költségekre felszámított díjak,
- a költségek mértéke minden esetben legyen észszerű, az adott költséghez kapcsolódóan annak biztosítói ráfordításaival arányban kerüljön meghatározásra.

A fenti legfontosabb elvárásokon túl tiltja a rejtett költségek felszámítását, bagatellizálását, és előírásokat határoz meg a költségek megfelelő bemutatására is.

3.2. Megfelelő ár-érték arány

Jutalékkorlátozás módosítása

A jelenlegi alacsony hozamkörnyezetben a valós értéket teremteni képes termékekhez elengedhetetlen a biztosítási termékek költségszintjének terelése, aminek segítségével az ügyfelek megfelelő ár-érték arányú termékek közül választhatnak.

Elengedhetetlen a biztosítási termékek költségszintjének terelése, aminek segítségével az ügyfelek megfelelő ár-érték arányú termékek közül választhatnak.

A jutalékszabályozást ismertető résznél utaltunk arra, hogy tartalmilag nem történtek lényeges módosítások 2004 óta. Az etikus életbiztosítás szabályozási rendszer szerves részeként

2018-tól szigorúbb szabályok fognak vonatkozni a szerződés első évében maximálisan kifizethető jutalék mértékére: legfeljebb 13 havi jutalék fizethető ki, míg 2019-től tovább csökken legfeljebb 12 havi jutalékra.

Befektetési és visszavásárlási szabály

A Bit. legújabb, 2017-ben hatályba lépő módosításainak fennmaradó két eleme egy mennyiségi és egy minőségi jellegű előírást tartalmaz. A leglátványosabb és kétségkívül hangsúlyos eleme a Bit. 124/A. §-a, amely mennyiségi előírásokat tartalmaz mind a unit-linked, mind a megtakarítási jellegű, de nem unit-linked termékek visszavásárlása esetére. A jogalkotó célja kettős volt: az ügyfelek érdekeinek erősebb védelme már a szerződés első 3 éve során is, illetve a szerződések átlagos futamidejének meghosszabbítása (ez utóbbi cél illeszkedik az öngondoskodás elősegítésének alapelveihez).

A közvetítő kétféle jutalékban részesülhet: egyszeri (idetartoznak az első 3 évben 1-3 összegben kifizetett jutalékok), illetve speratív. Minél nagyobb részét teszi ki a speratív jutalék a teljes összegnek (és időben minél jobban porlasztásra kerül), annál erősebb érdeke fűződik a közvetítőnek a szerződés gondozásához és fenntartásához. Az egyeztetések során több változatot is elemeztek az érintettek, így azt a lehetőséget is, amikor 1.) a megképzett tartalékon arányosan felszámított elvonásra vagy nem volt lehetőség, vagy 2.) a szerződés későbbi szakaszában lehetett volna csak alkalmazni, vagy 3.) korlátozott volt a felhasználás célja. Az utóbbi változat komoly hátránya, hogy erőteljesen leszűkíti a termékfejlesztés lehetőségeit, ami azonban végső soron a fogyasztó választási lehetőségeit is korlátozza abban, hogy megtalálja a számára legmegfelelőbb terméket. Az első két változat modellezése során pedig az derült ki, hogy azokat a termékeket érinti a leghátrányosabban, amelyek esetében a speratív jutalék is megjelenik, vagy akár jelentős arányú a teljes jutalékhoz képest. Hátrányosan érintette a terméket még akkor is, ha az összesen kifizetésre kerülő jutalék is lényegesen kevesebb volt az aktuális szintekhez képest. Az elemzések tapasztalatai jól nyomon követhetőek a Bit. szabályaiban.

A unit-linked szerződések esetében a Bit. meghatározza, hogy az esedékes és az ügyfél által befizetett biztosítási díj kockázati díjrészrel csökkentett összegéből minimálisan köteles befektetni a biztosító:

- az 1. éves biztosítási díjrész legalább 20 százalékát,
- a 2. éves biztosítási díjrész legalább 50 százalékát,
- a 3. és minden azt követő éves biztosítási díjrésznek legalább 80 százalékát.

Kivételet képez a főszabály alól a megképzett tartalékon arányosan felszámított elvonás, amelyet a 4. évtől nem kell figyelembe venni a 80 százalékos korlátnál.

A (2) bekezdés az elszámolásra vonatkozó szabályokat rendezi abban az esetben, amikor a szerződő fél maradékjogával²⁸ él: az elszámolás alapja az előző bekezdésben ismertetett minimális limitekkel alkalmazott befektetések aktuális számlaértéke. A megfogalmazás egyértelműen jelzi, hogy az elszámolás alapja lehet magasabb is a termék jellemzőitől

függően, de alacsonyabb nem. A szerződés ideje alatt az ügyfél különböző rendelkezéseket adhat a biztosítónak, mint például a befektetett állomány módosítása. Az elszámolás során ezen rendelkezések konkrét költségvonzatát érvényesítheti a biztosító az ügyféllel szemben, nem érvényesítheti ugyanakkor a maradékjogra vonatkozó rendelkezések költségvonzatát. Az elszámolás során meghatározott összeg, illetve a biztosító által ténylegesen kifizetett összeg között lehetnek eltérések (például az ügyfél által megadott teljesítés költsége).

A megtakarítási jellegű, de nem unit-linked termékek visszavásárlása esetében a unit-linked szerződésekhez hasonló mértékű limitet állapít meg arra az esetre, amikor a szerződő fél maradékjogával él (20-50-80-...-80%), de a visszavásárlási érték minimális összegét adja meg az adott időszakig esedékes és befizetett biztosítási díjrészek százalékában.

TKM-limitrendszer minden unit-linked biztosításra

A UL ajánlásában meghatározott TKM-limitrendszer kiindulópontja a nyugdíjbiztosítási ajánlás volt, mely a piaccal közösen kialakított, elfogadott és hatásos eszköznek bizonyult. A TKM-limitek meghatározása az érdekképviselői szervekkel történt hosszas - közel féléves - egyeztetést követően született meg. A limitek kialakítása során figyelembe vették az egyes szerződéstípusokra vonatkozó sajátosságokat és a piac javaslatait is. A kialakult végleges TKM-limitek mértékét a 2. táblázat összegzi.

2. táblázat: UL ajánlásban ajánlott TKM-limitek díjfizetéstípusonként

| Tartam | Rendszeres díjas szerződés | | Egyszeri díjas szerződés | |
|---------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------------|---------------------|
| | TKM-limit | Megengedett eltérés | TKM-limit | Megengedett eltérés |
| TKM-limit 5 éves tartam** | - | - | 3,50% | - |
| TKM-limit 10 éves tartam* | 4,25% | 1,50% | | |
| TKM-limit 15 éves tartam | 3,95% | 1,50% | | |
| TKM-limit 20 éves tartam | 3,50% | 1,50% | | |
| Tartamközi TKM-limit | 6,25% | 1,50% | - | - |

* Élethosszig tartó szerződésekre nem vonatkozik.

** Az 5 éves vagy 5 évnél rövidebb tartamú szerződések esetében ez a korlát a lejáratú TKM értékekre vonatkozik.

Forrás: MNB

A UL ajánlás a nyugdíjbiztosítási ajánlásban meghatározott limiteket (10. év 4,25%; 15. év 3,95%, 20. év 3,5%) kiterjesztette a rendszeres díjas nem nyugdíjbiztosítás unit-linked életbiztosítási szerződésekre is, melyet az MNB elvárása szerint minden, legalább az egyszerű szerkezetű, illetve alacsonyabb hozamlehetőséggel rendelkező eszközalapok esetében teljesítenie kell a biztosítóknak. Ettől eltérni a fent leírt 1,5

százalékos mértékben, csak kivételesen megengedett, ha az olyan többletet teremt az ügyfél számára, mely magasabb költségteher mellett is előnyös lehet neki. Erre az alábbi három esetet rögzíti az ajánlás:

- ha a termékben lévő biztosítási kockázat ezt indokolja,
- ha a termékhez kapcsolódik tőke- vagy tőke- és hozamgarancia,
- ha az adott eszközalap kellően összetett, és magasabb hozamlehetőséggel rendelkezik.

Az ajánlásban foglalt alapelvekből az következik, hogy a **biztosítóknak minél több eszközalappal kell megfelelniük az ajánlott limitnek**, attól csak kivételesen, az esetek kisebb hányadában térhetnek el (jelenleg az eszközalapok 52%-a süllyed az ajánlott limit alá).

Az etikus koncepció alapján kialakított szabályok rendszere a piaci szereplőket a termékeik hosszú távú megtartására ösztönzi.

A UL ajánlás a fenti feltételeken túl kiegészült még egy további kivétellel, a rendszeres díjfizetésű élethosszig tartó biztosítás (whole life) esetében, ahol az elvárt limitek teljesülését a 15. évtől várja el az MNB. A kivétel oka, hogy a TKM rendelet módszertana alapján az élethosszig tartó szerződések esetében a lejáratí érték helyett a visszavásárlási értékkel kell számolniuk a biztosítóknak a TKM értéket. Az MNB azt javasolja az ajánlásban, hogy élethosszig tartó szerződéseket legalább 15 éves megtakarítási szándék esetén ajánljanak a biztosítók. A limitrendszer rendszeres díjas biztosításokra gyakorolt hatásai a cikk későbbi fejezetében részletesebben bemutatásra kerülnek.

A UL ajánlás elvárja, hogy az egyszeri díjfizetésű szerződések esetében a TKM érték minden eszközalap-összetétel esetén az ötödik biztosítási évfordulótól kezdve sem a lejáratnál, sem a visszavásárlásnál nem haladhatja meg a 3,5 százalékot. Az 5 éves vagy az 5 évnél rövidebb tartamú szerződések esetében ez a korlát a lejáratí TKM értékekre vonatkozik. Az egyszeri díjfizetésű szerződések esetében limittől való eltérés nem alkalmazható. Az MNB felmérése alapján a jelenleg értékesített **egyszeri díjfizetésű termékpaletta 84 százaléka meghaladja a limitet**, így ezen típusú szerződések esetében is jelentős változás várható a költségek tekintetében.

Az etikus koncepció alapján kialakított szabályok rendszere a piaci szereplőket a termékeik hosszú távú megtartására ösztönzi. Ennek részeként, az ügyfélbizalom növelése érdekében biztosítani kell, hogy a szerződés idő előtti megszüntetése se járjon túl magas költséggel vagy veszteséggel az ügyfelek számára. A Bit.-ben szabályozott minimális befektetési arányon túl a UL ajánlás a 10 évnél hosszabb tartamú rendszeres díjfizetésű szerződésekre vonatkozóan elvárja, hogy a biztosító számítsa ki egy tartamközi TKM értéket is minden eszközalapra. A tartamközi TKM a TKM rendeletben előírtak szerint számítandó, ahol a biztosítás végső értéke a minden költség levonása utáni visszavásárlási érték. A tartamközi TKM-limit elvárt mértéke 6,25 százalék, mely maximum 1,5 százalékkal lehet magasabb a cikkben részletezett többletfeltételek megléte esetében.

3.3. Szigorú, ügyfélközpontú befektetési szabályok

A befektetések ügyfélközpontúsága

A Bit. 107. §-a jelenleg is számos szabályt tartalmaz a unit-linked életbiztosítások tartalékainak fedezetül szolgáló eszközök befektetésére és kezelésére, azonban 2017-től két újabb, minőségi szabályt is alkalmazni kell: az egyik a fentebb részletezett költségek átláthatóságának szabálya, a másik pedig a befektetések ügyfélközpontú kezelése. A szabály kimondja, hogy a befektetésnek az ügyfél számára a befektetési politikával összhangban, szakszerű végrehajtás mellett, tisztességesen, átláthatóan, kellő gondossággal és az ügyfél érdekében kell megvalósulnia, különös tekintettel az árra, a költségre – az alapkezelés során kapott visszatérítést elvonáscsökkentésként beszámítva – és az várható hozamra. A szabály nem előzmény nélküli, ugyanis a kollektív befektetési alapkezelőkre kialakított rendelkezés ihlette a Bit. kiegészítését is. Kiemelten fontos a rendelkezés visszajuttatásokra vonatkozó eleme, mely jelentős piaci hatású lesz, tekintettel a széles körben elterjedt, ezzel ellentétes gyakorlatra.

Életciklus szemlélet az eszközállomány kialakítása során

A befektetések törvényi szabályozásán túl az MNB is rögzített elvárásokat a UL ajánlásban a befektetésekkel kapcsolatban. Az ajánlás korábbi tartalmához képest kiegészült a nyugdíjbiztosítási ajánlás során már alkalmazott életciklus szemlélettel, mely azt javasolja a biztosítóknak, hogy az ügyfél életkorának és a megtakarítás hosszának megfelelő eszközalapokat ajánljanak. Jó megoldás lehet a céldátum eszközalap kínálata vagy az eszközalapok különböző kombinációja, melynél a biztosítók a szerződés teljes tartama alatt a szerződés vagy ügyfél életciklusához igazítanak, vagy igazítani javasolnak. Elvárás, hogy a biztosító a szerződés megléte során is tájékoztassa az ügyfelet, és segítse befektetési döntéseiben, így az egyes előre meghatározott időpontokban, amikor az állomány tartalmának módosítása indokoltá válhat, javasolja az ügyfelek megkeresését és segítségnyújtást a befektetési döntések meghozatalában.

A fentiek mellett az MNB elvárja azt is, hogy a biztosítók tegyenek elérhetővé olyan egyszerű szerkezetű eszközalapokat, melyek tartalmazzanak a fizetés pénznemében denominált állampapírokat, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírokat és részvényeket is. A javaslat egyik célja az egyes devizakockázatok mérséklése.

3.4. Félreértékesítés kockázatának csökkentése

Életbiztosítási igényfelmérő rendeleti szabályozása

Az életbiztosítási igényfelmérő tartalmi elemeiről szóló MNB-rendelet alapján az MNB 2016. március 1-jétől elvárja, hogy a biztosító és a biztosításközvetítő minden életbiztosítási szerződés megkötése előtt igényfelmérőt töltsön ki a jövőbeli ügyfelével.

Az igényfelmérő célja, hogy a biztosítók és a biztosításközvetítők felmérjék az ügyfelek igényeit, és ezzel feltárják az esetleges igényeknek nem megfelelő gyakorlatokat.

Az ügyfélnek többek között az alábbi kérdésekről kell nyilatkoznia:

- biztosítási védelem vagy megtakarítás céljából kíván-e biztosítást kötni,
- ha megtakarítási cél (is) jelentkezik, mennyire kíván részt venni a befektetési döntések meghozatalában (vagyis hogy unit-linked vagy vegyes biztosítást szeretne kötni), mekkora kockázatot hajlandó vállalni, mennyire kívánja minimalizálni a kockázati kiegészítők költségeit, amelyek a megtakarítás értékét csökkenthetik,
- egy összegben vagy rendszeresen akarja-e fizetni az életbiztosítás díját,
- mekkora díjat tud az időtartam végéig fizetni, vagy mekkora biztosítási összeget szeretne elérni,
- milyen időtávra szeretne biztosítást kötni.

Hangsúlyos része a rendeletnek az ügyfél-tájékoztató, amelyet az igényfelmérő első lapján kell feltüntetni, és amely ismerteti az ügyféllel, hogy miért szükséges az igényfelmérés.²⁹

UL ajánlás elvárásai a félreértékesítések csökkentésére

Az igényfelmérőn túl a UL ajánlás további elvárásokat támaszt a biztosítókkal szemben annak érdekében, hogy maguk is csökkentsék az esetleges félreértékesítések előfordulását. Az ajánlás ezért egy külön fejezetben foglalkozik az ügyfelek megfelelő tájékoztatásával.

Újdonság, hogy rögzíti az elektronikus adathordozón történő tájékoztatás során (amellett, hogy az írásbeli tájékoztatók megküldésre kerülnek), hogy az értékesítő személy az áttanulmányozásra hagyjon elegendő időt az ügyfél számára, és hívja fel a figyelmét ezen dokumentumok elolvasásának fontosságára, illetve adjon lehetőséget a felmerülő kérdések megválaszolására.

A UL ajánlás egy külön fejezetben foglalkozik az ügyfelek megfelelő tájékoztatásával.

Fentiekén túl elvárás az is, hogy a biztosító a szerződéskötést követő 30 napos felmondási határidőn belül keresse meg rögzített híváson keresztül azokat az ügyfeleket, ahol:

- a félreértékesítés gyanúja felmerül,
- az éves és féléves díjfizetésű szerződések esetében, ahol a díj az átlagosnál magasabb összegre került megkötésre, illetve
- eseti díjból rendszeres díjra történő átvezetés történt, és

- élethosszig tartó szerződés esetén, mely a 10. évben nem felel meg az ajánlott limitnek, úgy keresse fel ezeket az ügyfeleket, és győződjön meg arról, hogy a megtakarítási szándék legalább 15 éves időtávra szól.

A szerződés élettartama során támogatja azokat a gyakorlatokat, melyek során az ügyfelet a biztosító vagy a közvetítő előre meghatározott döntési pontoknál (például az életciklus szemlélet során kialakított mérföldköveinél) megkeresi.

4. Várható hatások mértéke és iránya

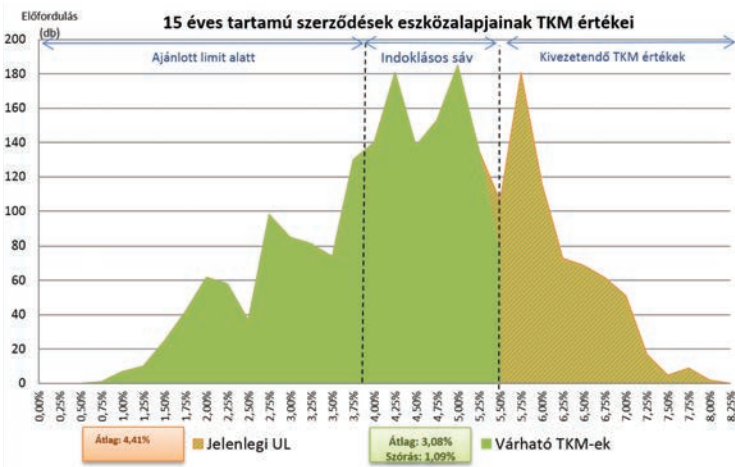
A szabályozás rendszerének egyes elemei különböző hatást gyakorolnak a piaci szereplőkre. Az átlátható költségszerkezet, a visszavásárlási és a TKM-limitrendszer negatívan hathat a biztosítók profitjára, azonban a visszavásárlási szabályok a fejnehézség csökkentésén és a várhatóan csökkenő jutalék szintjén keresztül javíthatják. Ezzel szemben az ügyfél számára a rendszer előnyös változásokat hoz. A továbbiakban részletezésre kerül, hogy az elemek összességében hogyan hathatnak a termékpaletta alakulására, valamint egy tipikus szerződés módosítása milyen hatással bír az ügyfél megtakarítására, illetve a biztosító jövedelmezőségére.

4.1. Termékekre gyakorolt hatás

A rendszer törvényi elemei az életbiztosítási termékpaletta minden elemére, így a hagyományos megtakarítási és a unit-linked életbiztosításokra is kihatnak. A jelenlegi alacsony hozamkörnyezetre és a unit-linked termékek összetettségére tekintettel azonban az MNB a unit-linked termékekre további, a fentiekben már ismertetett TKM-limitrendszernek való megfelelést is elvár, aminek következménye, hogy a jelenlegi rendszeres díjas termékpaletta legalább 67 százalékát szükséges lesz átdolgozni. Jelenlegi TKM értékek ezen terméknél 10, 15 és 20 éves lejáratú értékre kerülnek bemutatásra. A cikk további részében 15 éves tartamú szerződésekre vetítve mutatjuk be, hogy a szabályozási rendszer hogyan hat az életbiztosítási piacra.

A 15 éves tartamra számított TKM értékek eszközalaponként 27 százalékban nem felelnek meg a limitnek (10 éves tartam esetében ez az arány 47%). Az eszközalapok TKM értékének megoszlását az 5. ábra mutatja be, mely szemlélteti, hogy a költséges eszközalapok eltűnése az átlagos 4,41 százalékos TKM értékeket 3,08 százalékos átlagos TKM-re csökkenti, és a szórás mértéke is jelentősen csökken. 2017. január 1-jétől a nyugdíjbiztosítási szerződések és az új szerződések TKM értéke várhatóan összeolvad, és a nyugdíjszerződések átlagos TKM értéke is tovább csökken a kisebb eltérés lehetősége alapján.

5. ábra: Rendszeres díjas életbiztosítások TKM értékeinek megoszlása



Forrás: MNB

A költségek szempontjából fontos megemlíteni, hogy a TKM rendelet 2017. január 1-jétől megváltozott módszertana önmagában is hatással van a termékek TKM értékére és szerkezetére is. A módszertani változásoknak köszönhetően egy jelenleg 4,85 százalékos TKM-mel rendelkező, bónuszt nem tartalmazó termék új módszertan szerint számított TKM értéke 5,19 százalékra nő. Fontos változás emellett, hogy a bónuszrendszerek TKM-re gyakorolt hatása jelentősen csökken.

A rendszer elemeinek hatására eltűnnek az aktuáriusi tartalékolásra épülő termékek, az ügyfelek megtakarításai hamarabb kerülnek befektetésre, csökkennek a költségek, és a költséges termékek eltűnnek a piacról. Ezzel egy sokkal egységesebb termékpaletta alakulhat ki, melyben a legdrágább termékek is képesek lesznek olyan értéket adni, ahol a jelenlegi alacsony hozamkörnyezetben az ügyfél biztosítási védelem mellett legalább a megtakarításait visszakaphatja a tartam végén.

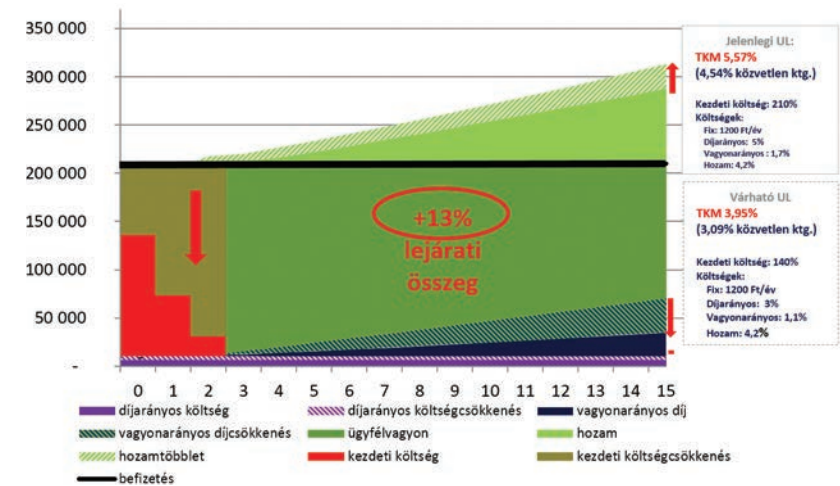
4.2. Ügyfelekre gyakorolt hatás

A költségek csökkenése és a korábban történő befektetések hatására az ügyfelek megtakarításainak értéke nő a jelenleg nem megfelelő termékekkel szemben. Egy 15 éves szerződés esetében a jelenleg ajánlott paletta drágábbik felének átlaga 5,57 százalék, mely a mostani nyugdíjbiztosítási tapasztalatok alapján lecsökken szintén az ott kínált drágábbik fél átlagára, ami 3,95 százalék. Az etikus életbiztosítás szabályozási rendszere előtti TKM 5,57 százalék, amiből 4,54 százalék közvetlen költség, a biztosító saját bevétele. A közvetett költséget a bruttó hozam nettósításakor számoltuk el (lásd lejjebb). A rendszer bevezetése utánra feltételeztük, hogy a limit feletti TKM-ek jó része a limitre kerül, így itt is ezt modelleztük (3,95%). Ennek

közvetlen részét 3,08 százaléknak becsültük. A szerződés bruttó hozamaként az Ultimate Forward Rate jelenlegi értékét vettük (4,2%), amiből a közvetett költségeket leszámítva kaptuk a nettó hozamokat (3,17 és 3,33% rendre), amikkel az ügyfélvagyont számítottuk. A fenti feltételezések és a 6. ábrán megjelölt költségek mellett a szerződés lejáratkori értéke 13 százalékkal nő az új szabályok hatására.

A 6. ábrán látható, hogyan változik egy tipikusnak vélt ügyfél költségterhelése, illetve hogy a nagyobb ügyfélvagyon hogyan áll össze az etikus életbiztosítás szabályozási rendszerének bevezetése utáni hozamnövekmény és költségcsökkenés együttes hatásaként. Az ügyfél vagyona a bevezetés után minden pillanatban magasabb lesz. A kezdeti költségterhelés mérséklődése csak az egyik hozománya a rendszer bevezetésének, számítunk a vagyonarányos és a közvetett költségek csökkentésére is.

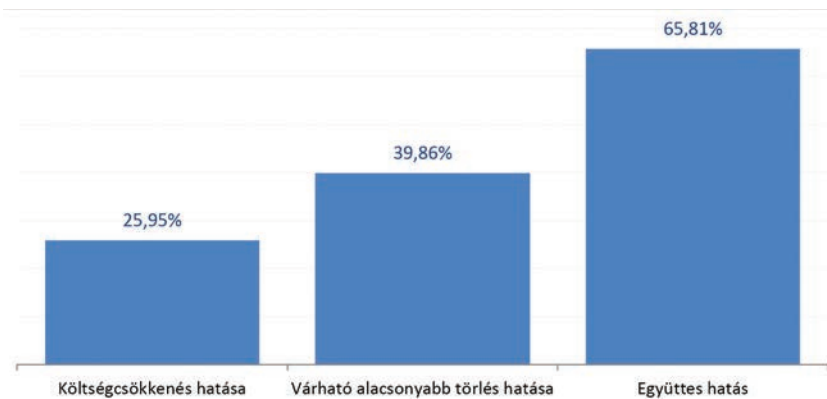
6. ábra: TKM-csökkenés hatása az ügyfél megtakarításaira



Forrás: MNB

Fontos még kitérni a visszavásárlás kérdésére. Habár a rendszer bevezetése után az ügyfeleknek ugyanúgy nem éri majd meg a szerződést a lejárat előtt visszavásárolni, a szabályozás célja az volt, hogy amennyiben ez mégis megtörténik, az ügyfél ne járjon túlzottan rosszul. A fent már leírt feltételezések mellett a költségterhek csökkentése és a visszavásárlás szabályozása miatt az ügyfelek a tartam alatt átlagosan 26 százalékkal járnak jobban a szerződés lejárat előtti megszüntetése esetén. A törlések csökkenésének és a nyugdíjszerződések állományon belüli jelentős tényerésének köszönhetően ez akár a 66 százalékot is elérheti majd. (7. ábra)

7. ábra: Díjbefizetés-arányos visszavásárlási érték javulása az etikus életbiztosítás szabályozási rendszerének hatására



Forrás: MNB

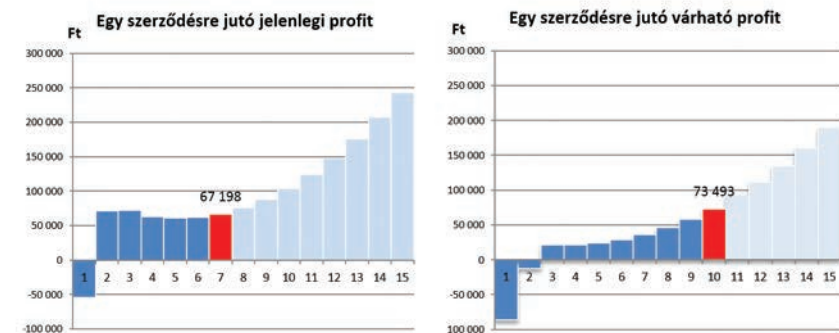
A visszavásárlási értékek meghatározásának egyik további hatása, hogy a termékhez kapcsolódó biztosítói bevételen belül a törlési eredmény csökken, és a költségszint függvényében várhatóan a törlési semleges szint közelébe csökkenhet vagy átfordulhat. Ez azért is kívánatos, mert így a törlési szavatolótőke-szükséglet minimális szintre csökkenhet, a biztosítói üzem kiszámíthatóbbá válhat, a biztosító pedig nem lesz pénzügyileg érdekelt a szerződések megszűnésében.

Felmerülhet a kérdés, hogy az ügyfeleknek egy korábban kötött unit-linked szerződés megszüntetése és új, alacsonyabb TKM értékű termék megkötése előnyös lehet-e. Azok az ügyfelek, akik szerződésüket már régebben megkötötték, kifizették a szerződés teljes tartamára szóló költségeik (a szerződés elején felmerülő kezdeti költség) jelentős részét, így az annak megszüntetésével járó veszteséget nem minden esetben ellensúlyozhatja egy új, alacsonyabb költségű szerződés megkötése.

4.3. Üzletre gyakorolt hatás

A szabályozás hatására várható, hogy a biztosítók törlési profitja és futó szerződésekre jutó profitja is csökken. Ez a hatás ellensúlyozható, vagy akár a biztosító előnyére fordítható egy hosszabb megtartást célzó szemlélettel. Ez elsősorban azt jelenti, hogy a **biztosítóknak sokkal nagyobb figyelmet kell fordítaniuk a félreértékesítések kiszűrésére és a meglévő szerződések megtartására, az ösztönzési rendszerek ilyen célú átalakítására.** Ahogy a 8. ábrán látható, az eddig átlagosan 6,4 évet élt szerződések profitja az új rendszerben már 8-10 év között elérhető, ami a törlések 25 százalékos csökkenése mellett valós cél lehet.

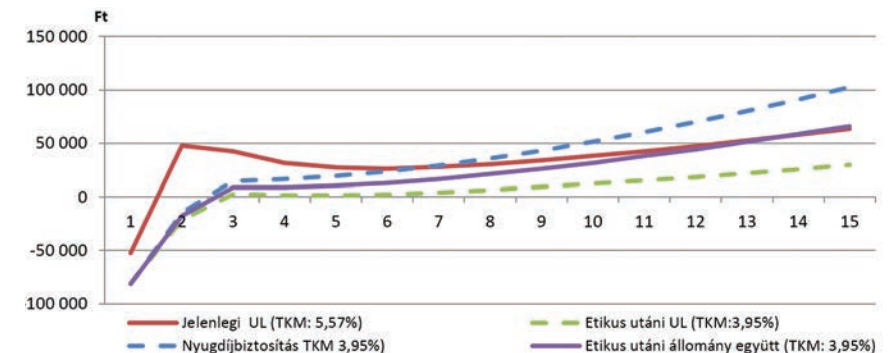
8. ábra: Egy szerződés tartama során realizálható összegzett profit



Forrás: MNB

A szerződés az új rendszerben akkor érhet el a biztosító számára azonos profitot, ha a megmaradási idő nő. Ez a nyugdíjbiztosítási szerződések esetében 11,25 éves, míg a nem nyugdíjbiztosítási szerződések esetében 8,84 éves átlagos megmaradási idő mellett teljesül. (9. ábra)

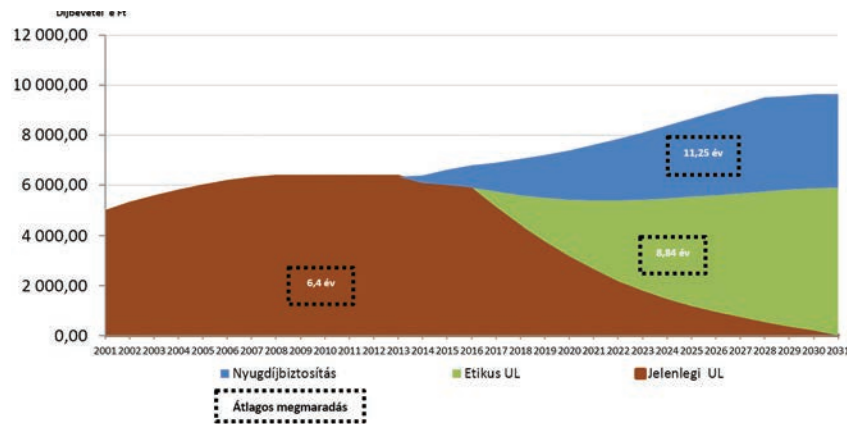
9. ábra: Egy szerződésre jutó adott évi összegzett profit



Forrás: MNB

A törlések csökkenésének másik előnyös hatása az állomány növekedése, egy adott pillanatban több szerződése lesz a biztosítónak. A 10. ábrán látható, hogy a nyugdíjbiztosítási és az új szabályozói környezetnek megfelelő szerződések aránya a magasabb megmaradás mellett jelentősen nő, a díjbevétel és ezzel együtt a tartalék növekedése is várható.

10. ábra: Biztosító díjbevételének alakulása



Forrás: MNB

Összegzés

A rendszer a nemzetközi gyakorlatokhoz képest is kiemelkedő szakmai színvonalú, annak elemei jól átgondoltak, a piaci szereplőkkel együtt kialakított, a prudenciális és a fogyasztóvédelmi szempontokat is figyelembe vevő összetett szabályozói keretrendszer. Hatására a termékpaletta alacsony hozamkörnyezet mellett is értékállóvá válhat, így az ügyfelek nagyobb biztonsággal választhatnak majd az igényeiknek megfelelő biztosítási terméket. A biztosítási piac várhatóan átalakul, a biztosítók az átmeneti jövedelemcsökkenést a csökkenő jutalék mellett mérethatékony működéssel és a szerződések fennmaradási idejének növelésével ellentételezhetik. Az átlátható költségekkel rendelkező egységesebb termékszerkezet pedig élénkítheti a versenyt, ami a költségek csökkentésén túl a szolgáltatások minőségére is jótékonyan hathat. Várhatóan csökken az egy szerződésre jutó jutalék mértéke, az értékálló termékek és a megnövekedett bizalom azonban hosszú távon könnyebben értékesíthető termékpalettát eredményezhetnek. Emellett elképzelhető irány, hogy növekszik a fenntartási jutalékok szerepe is.

A rendszer a nemzetközi gyakorlatokhoz képest is kiemelkedő szakmai színvonalú, annak elemei jól átgondoltak, a piaci szereplőkkel együtt kerültek kialakításra.

Az új szabályozási hullám hatására a termékek új nemzedéke alakulhat ki, amelyben a termékek felépítése, egyes jellemzői alapvetően megváltozhatnak.

HIVATKOZÁSOK

- ¹ Az Európai Parlament és a Tanács 1286/2014/EU rendelet a lakossági befektetési csomagtermékekkel, illetve biztosítási alapú befektetési termékekkel kapcsolatos kiemelt információkat tartalmazó dokumentumról
- ² A koncepció előzményeivel bővebben foglalkozik a Versenytitkőr 2016. III. különszáma: <http://www.mnb.hu/letoltes/verseny-tukor-2016-kulonszam-iii.pdf>
- ³ 1995. évi CXVII. törvény a személyi jövedelemadóról
- ⁴ 2014. évi LXXXVIII. törvény a biztosítási tevékenységről
- ⁵ 2003. évi LX. törvény a biztosítókról és a biztosítási tevékenységről
- ⁶ <https://www.mnb.hu/letoltes/14-07-31-felugyeleti-strategia-abra-1.pdf>
- ⁷ A nyugdíjbiztosítási ajánlás elemeinek és hatásainak részletesebb bemutatása már más kiadványokban megtörtént: A nyugdíjbiztosítási ajánlás háttere (<https://www.mnb.hu/letoltes/banyar-jozsef-nagy-koppany-szebedi-ferenc-windisch-laszlo-zubor-zoltan.pdf>), Versenytitkőr 2016. III. különszám (<http://www.mnb.hu/letoltes/versenytitkor-2016-kulonszam-iii.pdf>)
- ⁸ <https://www.consumentenbond.nl/woekerpolis/wat-is-een-woekerpolis>
- ⁹ <https://nl.wikipedia.org/wiki/Woekerpolisaffaire>
- ¹⁰ <http://www.woekerpolisproces.nl/woekerpolis/de-wabeke-norm>
- ¹¹ <http://janwolterwabeke.nl/wabeke-norm/>
- ¹² A magyar TKM-től némileg eltérő módszertannal, pl. minden díjnagyságra, de átlagos vagyonezelési költségre számolandó TER (total expense ratio) mutatóra vonatkozik a 2,5% és 3,5%.
- ¹³ <http://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/StatisticsNo50EuropeanInsuranceinFigures.pdf>
- ¹⁴ <https://www.verbraucherzentrale.de/rueckkaufswerte-lebensversicherungen#wieundwashederbghentschieden>
- ¹⁵ http://www.focus.de/finanzen/versicherungen/lebensversicherung/urteil-zu-lebensversicherungen-bgh-macht-weg-fuer-rueckzahlungen-in-millionenhoehe_id_3825199.html
- ¹⁶ https://de.wikipedia.org/wiki/R%C3%BCckkaufswert#Die_Reform_des_Versicherungsvertragsrechts_2008
- ¹⁷ <https://uokik.gov.pl/download.php?plik=15710>
- ¹⁸ https://www.cliffordchance.com/briefings/2015/10/new_polish_act_oninsuranceandreinsuranc.html
- ¹⁹ <https://onlineservices.cliffordchance.com/online/freeDownload.action?key=OBW1bFgNhLNomwBl%2B33QzdFhRQAhp8D%2BxrIGReI2crGqLnALtlyZe7d8THP5apdiMWJ7KsSyO%2Fnp%0D%0A5mt12P8Wnx03DzsaBGwsLB3EVF8XihbSpJa3xHNE7t-FeHpEbaelf&attachmentsize=241243>
- ²⁰ <http://raportroczny2015.pzu.pl/en/content/regulations-insurance-and-financial-markets-poland>
- ²¹ <http://www.fsa.gov.uk/about/what/rdr/rdr-library>
- ²² http://www.fsa.gov.uk/pubs/policy/ps10_06.pdf
- ²³ <http://www.fsa.gov.uk/static/pubs/policy/ps12-05.pdf>
- ²⁴ <http://www.apfa.net/documents/publications/financial-adviser-market/apfa-the-financial-adviser-market-in-numbers-v3.0.pdf>
- ²⁵ <http://www.vox.com/2015/12/21/10634980/obama-fiduciary-rule-explained>
- ²⁶ <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-04-07/the-financial-industry-is-having-its-hipster-moment>
- ²⁷ <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-12-30/these-charts-show-the-astounding-rise-in-passive-management>
- ²⁸ <http://www.dolfiduciaryrule.com/>
- ²⁹ Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2016/97 irányelve (2016. január 20.) a biztosítási értékesítésről
- ³⁰ <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-06-18/cobra-s-mother-takes-on-wall-street-in-fight-over-401-k-s>
- ³¹ Palkó István (portfolio) 2014. március 12: Mit akar az MNB a magyar biztosítóktól?
- ³² Bit. 4. § (1) maradékjog: az életbiztosítási szerződés feltételeiben meghatározott azon jogok, amelyek a díjfizetés elmaradása, illetve a szerződésnek a biztosítási összeg kifizetése nélküli megszűnése esetében fennmaradnak.
- ³³ Pénzügyi Fogyasztóvédelmi jelentés 2015 <http://www.mnb.hu/letoltes/fogyasztovedelmi-jelentes-2015-hun-digitalis.pdf> (2016.10.15.)