

2016. december

III. évfolyam 4. szám

# BIZTOSÍTÁS

## ÉS KOCKÁZAT

A BIZTOSÍTÁSI SZAKMA  
TUDOMÁNYOS FOLYÓIRATA

**Az elmúlt harminc év biztosításügye – Kerekasztal-beszélgetés Asztalos Lászlóval,  
Kepecs Gáborral és Trunkó Barnabással**

*Gilyén Ágnes*

**Etikus életbiztosítás: evolúció vagy revolúció – Az etikus életbiztosítási szabályozás  
előzményei, elemei, hatása, nemzetközi párhuzamok**

*Mátyás Miklós Dániel – Nagy Koppány – Szajkó Katalin – Szekeres Dávid – Szegeði Máté*

**A klímaváltozás hatása a magyar biztosítási piacra**

*Pandurics Anett – Szalai Péter – Tóth Krisztián*

**Hagyományos életbiztosításokban rejlő díjmentesítési opció értéke**

*Tompa Krisztina*

**Deloitte: Biztosítási piac és szolgáltatások a lakosság szemével**

*Horváth András – Paulovits Márton*

**Múltunk emlékei rovat**

*Horváth Gyula – Tamás Gábor*

# KÖSZÖNET A LEKTOROKNAK

A mostani decemberi számmal a Biztosítás és Kockázat második 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 lennének 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 abban az évben lektorként segítették a munkánkat. 2016-ban lektoraink a következő kollégák voltak:

**Deliága Judit, Dögei Sándor, Gordos József, Horváth Gyula, Kenesei János, Kovács Erzsébet, Lencsés Katalin, Marjainé Szerényi Zsuzsanna, Mester Péter, Nagy Koppány, Pandurics Anett, Pásztor Emese, Rádóczy László, Szalai Péter.**

Köszönjük nekik a lelkiismeretes munkát és a jobbító odafigyelést.

*Biztosítás és Kockázat Szerkesztősége*

# ELŐSZÓ

## Tisztelt Olvasó!

Szerkesztőségünk ezzel a számmal kíván boldog karácsonyi ünnepeket és sikeres új évet lapunk minden olvasójának. Mivel ajándéknak szánjuk, különösen odafigyeltünk arra, hogy a decemberi szám tartalmas és egyben szórakoztató is legyen.

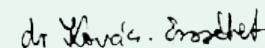
A lapnyitó interjú ezúttal a magyar biztosításügy három kiemelkedő szakemberével, Asztalos Lászlóval, Kepecs Gáborral és Trunkó Barnabással készült. Idén kerek évfordulót ünnepeltünk a biztosítási szakmában. 30 éve annak, hogy alapvető reformfolyamatok mentek végbe a magyar biztosítási szektorban még a politikai rendszerváltás előtt, ami jelentős lökést adott a szakma fejlődésének. A mostani kerekasztal résztvevői, akik személyesen is részt vettek a jogi környezet átalakításában, az eltelt időszakot vitatják meg, sok személyes emléket is felelevenítve.

Az első cikk nem csak az életbiztosítással foglalkozók érdeklődésére tarthat számot. 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 az MNB és az NGM a MABISZ-szal együttműködve alakította ki a megtakarítási jellegű életbiztosítások új keretrendszerét. A mostani számban megjelenő cikket is ezen három intézmény munkatársai jegyzik, így biztosan számíthatunk arra, hogy az új szabályozás a jogalkotó és a piac szempontjából egyaránt megvilágításra kerül.

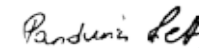
Jogosan „trendi” téma a klímaváltozás, a jövőben egyre többet olvashatunk majd róla. Lapunk most egy cikkel nyitja meg ezt a sort, amely a magyar lakás- és lakásbiztosítási piac alakulásával összefüggésben a klímaváltozás kapcsán felmerülő kérdéseket járja körbe. Ebből a számból sem maradhat ki egy biztosításmatematikai cikk. A Biztosítás és Kockázat 2016 júniusában meghirdetett pályázati felhívásának díjazott írása a díjmentes leszállítási opció piaci értékének alakulását vizsgálja hagyományos életbiztosítási termékek esetén.

Végül, de nem utolsósorban két könnyedebb hangvételűnek tekinthető cikket tartogatunk Önöknek. A Deloitte szerzői bemutatják a Biztosítási Indexet, amelyet a cég 2015-ben hozott létre, és melynek célja, hogy ügyfélmegkérdezésen alapulva adjon választ a biztosítási piacon jelenleg felmerülő kihívásokra. Természetesen folytatjuk a Múltunk Emlékei rovatunkat. Az érdeklődők ezúttal az Azienda Assicuratrice-ről, a Habsburg Monarchia első általános biztosítótársaságáról tudhatnak meg többet.

Kellemes olvasást kívánunk!



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: 1364 Budapest, Pf. 236

# TARTALOM

## Az elmúlt harminc év biztosításügye – Kerekasztal - beszélgetés Asztalos Lászlóval, Kepecs Gáborral és Trunkó Barnabással ..... 6

*Gilyén Ágnes*

## Etikus életbiztosítás: evolúció vagy revolúció – Az etikus életbiztosítási szabályozás előzményei, elemei, hatása, nemzetközi párhuzamok ..... 12

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

## A klímaváltozás hatása a magyar biztosítási piacra ..... 38

*Pandurics Anett – Szalai Péter – Tóth Krisztián*

## Hagyományos életbiztosításokban rejlő díjmentesítési opció értéke ..... 62

*Tompa Krisztina*

## Deloitte: Biztosítási piac és szolgáltatások a lakosság szemével ..... 86

*Horváth András – Paulovits Márton*

## Múltunk emlékei rovat ..... 110

*Horváth Gyula – Tamás Gábor*

## AZ ELMŰLT HARMINC ÉV HAZAI BIZTOSÍTÁSÜGYE KEREKASZTAL-BESZÉLGETÉS ASZTALOS LÁSZLÓVAL, KEPECS GÁBORRAL ÉS TRUNKÓ BARNABÁSSAL

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

### ÖSSZEFOGLALÓ

1986-ban alapvető reformfolyamatok mentek végbe a magyar biztosítási szektorban még a politikai rendszerváltás előtt. A monopólium állami eszközökkel felszámolásra került, kialakult a biztosításügy új jogi környezete, aminek következményeként a meghatározó európai és multinacionális biztosítótársaságok megjelentek a piacon. Ez jelentős lökést adott a biztosítási szakma fejlődésének. Jelen kerekasztal résztvevői a magyar biztosítási piac elmúlt 30 évét vitatják meg. Asztalos László György 2002 és 2009 között az Állami Biztosításfelügyelet elnöke volt, Kepecs Gábor az ÁB (Aegon) vezérigazgatójaként tevékenykedett 1990 – 2005 között, Trunkó Barnabás pedig a Magyar Biztosítók Szövetségének főtítkára volt 1990-től 2010-ig.

### SUMMARY

In 1986 prior to the later fundamental political changes basic reform were introduced into the Hungarian insurance sector. The insurance monopoly was eliminated by the government and new rules and regulations to form the legal environment of the insurance industry, as a result of which major European and multinational insurance companies entered the market. This gave an important impetus to the development of the insurance industry. The participant of this roundtable discuss the last 30 years of the Hungarian insurance market. Mr. László György Asztalos was the President of Insurance Supervisory Authority between 2002 and 2009, Mr. Gábor Kepecs was the General Manager of ÁB (Aegon) between 2002 and 2009, and Mr. Barnabás Trunkó was the Secretary General of the Association of Hungarian Insurance Companies between 1990 and 2010.

**Kulcsszavak:** magyar biztosítási piac, biztosítástörténet

**Key words:** Hungarian insurance market, history of insurance

**JEL:** G22

**DOI:** 10.18530/BK.2016.4.6

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2016.4.6>

Igazi sikertörténetként emlegetik a legújabb kori magyarországi biztosításügy történetét, az állami monopólium lebontását, a privatizációját és a sokszínű biztosítási piac létrejöttét. Igazak-e ezek a vélekedések, illetve minek köszönhető, ha igaz, hogy zökkenőmentesen történt a hazai versenypiac kiépülése. Erről és a magyarországi biztosítási piac elmúlt harminc évéről, szabályozásáról, annak főbb állomásairól beszélgettünk a hazai biztosításügy három meghatározó személyiségével.

**Trunkó Barnabás:** A magyarországi biztosítási piacon az állami monopólium lebontása már a rendszerváltás előtt megkezdődött. 1986-ban, a Németh-kormány idején felerősödtek a monopóliumellenes hangok, s feltehetően ennek volt köszönhető az az – egyértelműen politikai – döntés, hogy azt követően nem egy, hanem két biztosító működik majd Magyarországon. Egyébként egyáltalán nem volt magától értetődő, hogy a szocializmus keretei között csak egyetlen biztosító létezhet: a Szovjetunióban és az NDK-ban is több biztosító működött egymás mellett.

**Kepecs Gábor:** A szétválasztás, a „kétbiztosítós modell” megteremtése „érdekes” módon történt: az üzletágak mentén kettévágták az akkori Állami Biztosítót, és azt mondták, te leszel az életbiztosító – ez maradt továbbra is az Állami Biztosító –, és létrehoztak egy másik állami biztosítót, a Hungáriát, amely cég megkapta a gépjármű-biztosításokat. Talán mondanom sem kell, hogy a versenynek ilyen módon való szimulációja önmagában nem okozott túl nagy felfordulást a piacon.

**Asztalos László:** A pénzügyi rendszer monopóliumának feloldása még 1979-ben történt, amikor Hagelmayer István, az ismert közgazdász, az Állami Számvevőszék későbbi első elnöke Surányi Györgyöt és engem behívatott magához, és azt mondta: „A Pártközpontban eldöntötték, hogy bankreform lesz.” A biztosítási monopólium felszámolása csak ezt követően, néhány év múlva indult el, ami viszont arra jó volt, hogy ez idő alatt többféle koncepció is születhetett, és volt idő alaposan végiggondolni a folyamatokat.

Négy különböző koncepcióra emlékszem, amelyek közül – szerencsére – egyik sem valósult meg teljesen. Mind a négy koncepcióból bekerültek viszont bizonyos elemek a végső változatba, míg végül jó kompromisszum született. Sőt, ma már úgy látom, hogy ez a lassított haladás volt az egyik kulcsa annak a nagy hullámvölgyektől, botrányoktól mentes átalakulásnak, illetve piaci kiépülésnek, ami a hazai biztosítási piacot jellemezte.

Az első alapelv a fokozatos, óvatos átalakulás elve volt. A második az a döntés, hogy csak komoly, tőkeerős biztosítót engedhetünk be a piacra. A harmadik pedig, hogy nagy hangsúlyt fektettünk arra, hogy a három oldal, a biztosítási szakma, a Pénzügyminisztérium, illetve a felügyeleti oldal, az Állami Biztosításfelügyelet között folyamatos és szoros legyen az együttműködés.

**T.B.:** A kezdetek, maga a „szétválasztásos módszer” élet- és nem-életbiztosítóra, valljuk be, technikailag pancser munka volt.

A magyar piac bámulatosan gyors kiépülése annak is volt köszönhető – ami mai füllel hihetetlennek hangzik –, hogy a biztosítási piac közjogi szabályozását hosszú évekig egy, mindössze háromoldalas kormányrendelet, az 56/86-os alapozta meg. Magyarországon bárki alapíthatott biztosítót egyetlen feltétellel: egymilliárd forintot le kellett tennie alaptőkeként. Ez olyan iszonyatos összeg volt akkoriban, hogy ebből a pénzből Svájcban 3 és fél biztosítót lehetett volna alapítani. A magas tőkekövetelmény azonban jelezte a potenciális befektetőknek, hogy itt nem balatoni pecsenyesütőről van szó, ahol lemész májusban, és szeptemberben már Mercedessel jöhetsz haza. Itt hosszú távban kell gondolkodni.

**K. G.:** A magas tőkefeltétel automatikusan hozta magával, hogy csak komoly, nagy játékosok piacra lépésével kellett és lehetett számolni. A háttérben egyébként komoly vitákat vívtunk. Voltak olyan törekvések, vélemények, hogy jelentős mértékben csökkentsük le az előírt kötelező alaptőke összegét, például hogy akár 20 millió forinttal is lehessen létrehozni biztosítót. Szerencsére a magas minimumtőke-követelmény maradt, ami annak is volt köszönhető, hogy folyamatos és értelmes párbeszéd alakulhatott ki a döntéshozókkal és a felügyelettel, szakmai érveinket meghallgatták és elfogadták. Végző soron a magas minimumtőke olyan szűrőt jelentett, ami csak komoly és elkötelezett szereplőket engedett be a piacra.

A szabályozás azonban maradt továbbra is a kormányrendelet szintjén, hosszú-hosszú éveket kellett még várni a biztosítási törvény megalkotására és hatálybalépésére.

**A.L.:** Ma már örülök, hogy nem fogadták el a biztosítási törvény azon legelső változatát, amelyet még én írtam 1982-ben. A 120-150 oldalas törvényjavaslattal, ha akkor azt elfogadják, és életbe lép, valószínűleg ugyanazt a hibát követtük volna el, mint ami a bankok esetében történt: először megszületett a túl kemény feltételeket tartalmazó, részletes szabályozás, és aztán a piacon nem akadt olyan szereplő – beleértve a magyar államot is –, amely be tudta volna tartani a jogszabályt. Utólag már úgy látom: jó, hogy nem ezt a törvényjavaslatot fogadták el.

**T.B.:** A mai biztosítási törvény első változata már 1993-ra elkészült, de még három éven keresztül vitáztak-vitáztunk rajta. Hihetetlenül alaposan átrágtuk. Összeszámoltam: összesen 113-féle változata készült el a törvénynek. Ma már szinte hihetetlen.

**K.G.:** Emlékszem azokra a hétvégékre, amikor három napon keresztül gyűrtük egymást, a leendő törvény minden egyes betűjét átrágyva évekig vitatkoztunk a jogszabálytervezeten. Ehhez persze hozzátartozott az is, hogy akkor kétlépcsős volt a jogalkotási folyamat, először a koncepciót kellett elfogadtatni, s csak azután kerülhetett sor a részletes jogszabálytervezet kidolgozására.

**A.L.:** 1995-1996-ra konszolidálódott annyira a helyzet, hogy reális esély mutatkozott arra, hogy egy ilyen erőteljesen „németes”, részletes szabályozást tartalmazó törvényt be tudjon

tartani a szakma. Egy nyitott, de materiális felügyelet értelmes és higgadt párbeszédrel meg tudta oldani a háttérben a felmerülő problémákat. Több szomszédos országban korlátozták egyébként a külföldi tulajdonosok tulajdoni arányát, például több helyütt csak 20-30 százaléknyi külföldi tulajdon volt a megengedett részvényhányad. Nálunk ilyen nem volt.

Ugyanakkor két fontos korlátozást tartalmazott a törvény: az egyik a külföldi viszontbiztosítás tilalma volt, a másik, hogy magyar állampolgár csak magyarországi székhelyű biztosítóval köthetett biztosítási szerződést.

**K. G.:** A külföldi viszontbiztosítás tilalmáról, annak feloldásáról meg tudtuk győzni a döntéshozókat, Az utóbbi, a külföldi szerződéskötés tilalma azonban sok fejfájást okozott. Ez a tiltás egyébként korántsem volt biztosításspecifikus, minden pénzügyi termékre vonatkozott. Bankszámlát sem lehetett nyitni külföldön, mint ahogy tiltólistára kerültek a „schillinges biztosítások” is. Hogy ezek egyáltalán megjelenhettek Magyarországon, annak az volt a fő oka, hogy a magyarok nem bíztak a forintban, illetve hogy a 28-30 százalékos infláció elől biztonságosabbnak vélt valutába szerették volna menekíteni a pénzüket.

**T. B.:** Végül ez a – több mint 100 ezer – „kalózbiztosítás” visszakerült a magyar piacra, lényegében mindent forintosították. A sors fintora, hogy az utóbbi az osztrák biztosítók nagy szerencséjére történt. Ezeket a biztosításokat ugyanis a saját, azaz osztrák díjtarifákkal adták el honfitársainknak, ami sokkal kedvezőbb volt, mint amit az itteni, sokkal rosszabb halálzási statisztikák megköveteltek volna...

E ma már aprónak tűnő vargabetűtől eltekintve azzal, hogy 1995-ben azt a biztosítási törvényt fogadták el, amelyet végül elfogadtak, egy csapásra a régió élvonalába kerültünk. Ebben a biztosítási törvényben már szinte minden benne volt, ami az európai uniós szabályozásban, holott még csaknem egy évtized volt hátra a csatlakozásig!

**A. L.:** Ennek is volt köszönhető, hogy az Állami Biztosításfelügyelet ott lehetett a között a 13 ország között, amelyek megalakították a biztosításfelügyelet világszervezetét. Nyolc éven keresztül a szervezetben Magyarország képviselte az egész kelet-közép-európai régiót.

**K. G.:** Ehhez hozzátenném, hogy mindebben óriási szerepe volt azoknak a nagy tudású, régi biztosítási szakembereknek, akik átadták a régi, még a háború előtt megszerzett tudásukat. Szerepük volt abban is, hogy a történelmi hagyományoknak megfelelően a magyarországi piacon elsősorban a kontinentális, az osztrák, német és francia hatások érvényesültek.

**A. L.:** Igen, ebben nőttünk fel. Kicsit szigorú, kicsit poroszos, és erősen ügyfélfelvédő felügyelet épült ki. Jóval később, Magyarországon a 2000-es évektől kezdve kezdett egyre inkább „amerikanizálódni” a felügyelési rendszer. A 2008-as világválságot követően szerte a világon újabb gyökeres fordulat állt be: most a „politikai túlreagálás” tanúi vagyunk. Az irány azonban jó: a „materiális” felügyeletből csak az értelmes dolgok kerülnek vissza.

**K.G.:** Magyarországra szerencsére kevésbé erősen hullámzik be ez a fajta túlreagálás. Nyugat-Európában – leginkább az angolszász országokban – azonban átestek a ló túlsó oldalára. Olyan erős kontrollt próbálnak gyakorolni a piacok felett, hogy az szinte a normál piaci működést lehetetleníti el. A holland vagy az angol felügyelet évente 100-200 napokat tölt el egyes piaci szereplőknél, ez túlmegy azon, ami a normál piaci működés körülményei között kezelhető. Ez a rövid póráz szindróma egyes kelet-közép-európai országokban súlyos következményekkel jár. Meggyőződésem, hogy ennek következménye, hogy a cseh piac zsugorodik, illetve hogy – a unit-linked biztosítások túlszabályozása következtében – Lengyelországban az életbiztosítási piac 20 százalékkal csökkent. Meg kell találni az arany középutat. Ha ugyanis minden kockázatot ki akarunk – szabályozással – szűrni a rendszerből, az a piac megöléséhez vezet.

**A.L.:** Van azonban olyan terület is, ahol jogos a kritika, mivel Európában nem minden területen megfelelő a szabályozási szint. Most csak a magyarországi piacnál maradvá, felmerül az egyesületek szabályozásának kérdése. A kis egyesületeknél – mondjuk a bogyós gyümölcsöket termelők nógrádi egyesülete esetében – a szabályozás legyen egyszerű. Ugyancsak megfelelő a több milliárd forintos forgalommal bíró egyesületek esetében is a részvénytársaságokhoz hasonló szabályozás. Utóbbiak esetében a szervezet kiépült, a belső szabályozás professzionális, a felügyelés pedig gyakorlatilag ugyanolyan szigorú, mint az rt.-k esetében. A probléma a kettő között van. Egy, mondjuk 50 ezres tagsággal működő egyesület már számos olyan kockázatot rejt magában, amely kockázatok a kis egyesületeknél nem fordulnak elő, s amelyek csak erős és külön felügyeleti kontroll mellett szűrhetők ki teljes biztonsággal.

**K.G.:** A 2008-as válság sok szabályozási problémát felszínre dobott. Véleményem szerint az európai szabályozás nem jól ítélte meg a fiókosodással kapcsolatos felügyeleti kockázatokat. A fiókká alakulás oka leggyakrabban az arbitrage. Ennek tudatában, ha nem építjük bele a nagy európai rendszerbe a megfelelő felügyeleti szisztémát, olyan anomáliák alakulhatnak ki, hogy egy, a piacon működő cég felügyeletét az akár 2000-3000 kilométerrel távolabb lévő országban működő hatóság ellenőrzi. A helyzet nyilvánvalóan nonszensz, és szükségessé teszi a fiók fogalmának felülvizsgálatát vagy a fióktelepi működés létjogosultságának megkérdőjelezését.

**A.L.:** Hasonló problémák merülnek fel a határon átnyúló szolgáltatások felügyeletének kérdésével kapcsolatban is. Vannak olyan biztosítási terméktípusok, amelyek esetében ország-specifikus megoldásokra van szükség. Véleményem szerint ebből a szempontból az európai felügyelési rendszer nem volt megfelelően végiggondolva.

Az európai felügyelési rendszer körül olyan kritérium körvonalazódik, amelynek meg kell felelni ahhoz, hogy a piac biztonságos működése legyen a végeredmény. Először is ne legyen „gyenge láncszem” a felügyeleti rendszerben. Én magam láttam olyan háromdimenziós – bank, biztosítás és értékpapír – térképet, ahol a szerint voltak osztályozva a különböző országok, hogy mely országokban gyengébbek, melyekben erősebbek a felügyeletiek. Ennek

egyenes következménye, hogy az új belépők vagy az áttelepülők a leggyengébb láncszem irányába fognak elmozdulni. A második feltétel a villámgyors válságkezelési mechanizmusok formális és – furcsa módon főleg – informális rendszerének kiépítése. Eddig nem épültek ki azok a válságkezelési rendszerek az EU-ban, amelyek lehetővé tennék, hogy egy fióktelep esetében azonnal lépni lehessen. Végül pedig a szabályozó nem gondolta végig, nem választotta egyértelműen külön a standardizálható tömegtermékek és a valóban egyéni, ország-specifikus megoldásokat igénylő termékek körét. Ez utóbbiba sorolnám az életbiztosításokat vagy a kötelező gépjármű-felelősségbiztosításokat is. E téren komoly hiányosságokat látok, s a szabályozási hiányosságok szükségszerűen maguk után vonják a kijátszás lehetőségét.

**K.G.:** Mindezzel egyetértve mégis úgy gondolom, hogy kevés olyan szakma van Magyarországon, ahol a hullámhegyek és hullámvölgyek ilyen kezelhető mértékben jelentek csak meg a piacon. Ennek gyümölcse a magyarországi biztosításügy nemzetközi elismerése, és egyik meghatározó oka, hogy a rendszerváltáskor még itt volt a szektor „nagy öregjeinek” generációja, a maga biztos, megalapozott tapasztalataival és tudásával. Rájuk épülhetett annak a kiváló szakértői rétegnek a felnövekedése, akik lehetővé tették, hogy sok innovatív gondolat innen Magyarországról indult el, ezeket vették át, alkalmazták később az anyacégeknel is.

**T.B.:** Jómagam egyértelműen szinte csak pozitívumokat látok a hazai biztosításügy elmúlt harminc évére visszatekintve: egy olyan csendes konszolidációt, amilyennel például a bankszféra nem dicsekedhet, később pedig olyan kiegyensúlyozott fejlődést, amelyre méltán lehetünk büszkéek.

**A.L.:** A jövőt illetően az én prognózisom egyértelműen pozitív. Vége a hét szűk esztendőnek, s az elkövetkező évek hazai fejlődési iránya egyértelműen kedvez majd a biztosítási szakmának. Az egészségügy, a nyugdíjprobléma, illetve az oktatási rendszer helyzete az új, fiatal középrétegeket a magánbiztosítások irányába tereli.

**K.G.:** A biztosítási szakmának mindig megvolt a „motorja”. Ilyen volt hosszú időn keresztül a kgfb, később a unit-linked biztosítások megjelenése, majd az eseti befizetések lehetőségének elterjedése. A következő évek „motorja” a technológiai megújulás, a digitalizáció lehet. Ezen a területen erős lemaradásban vagyunk, két lehetőségünk van, vagy gyorsan tanulni és utolérni a piacot, vagy rögtön az élre ugrani.

## 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 stable 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>

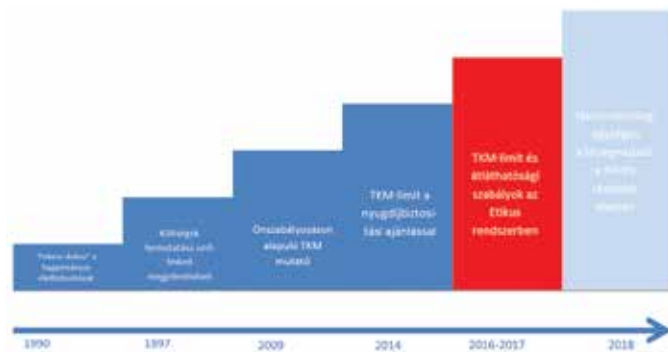
## Bevezetés

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 termékpalaétát.

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 PRIIPs<sup>1</sup> 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 közvetítói 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 vonta<sup>2</sup>, 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)<sup>3</sup> 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 törvény<sup>4</sup> (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” biztosítási törvény<sup>5</sup> 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 stratégiája<sup>6</sup> 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.<sup>7</sup> 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-affaire<sup>8</sup> 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-norm<sup>9</sup>), amely lényegében az új megtakarítási szerződésekre egy 2,5 százalékos TKM<sup>10</sup>-limitet határoz meg. A limit megállapítását nem kísérte alapos piaci hatástanulmány, sem a piaci szereplőkkel való egyeztetés.

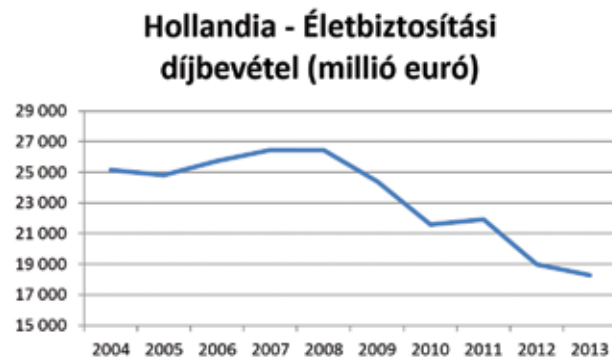
A szabályozás következő fontos állomása a jutalékfizetés betiltása volt életbiztosítási termékekre. 2013. január 1. óta nem fizethet biztosító jutalékot életbiztosítások után közvetítők részére, a közvetítői javadalmozást az ügyfeleknek kell állniuk.

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)<sup>11</sup>

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.<sup>12</sup> 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.<sup>13</sup>

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 eredményezték<sup>14</sup>, 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 hatóság<sup>15</sup>, és kötelezett több biztosítót a megszűnt szerződések visszavásárlási levonásainak visszafizetésére.

A bírósági döntések nyomán a biztosítási törvényt a Szejm kiegészítette<sup>16</sup> 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 porlasztást<sup>17</sup> 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

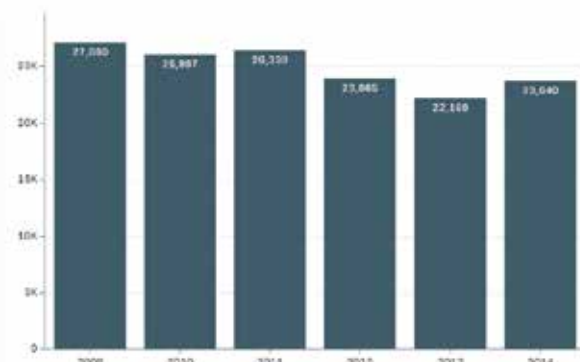
2013 elején került bevezetésre az RDR, a korábbiaknál sokkal átfogóbb piacsabályozás az Egyesült Királyság pénzügyi felügyelete (Financial Conduct Authority) részéről, amely ugyanakkor ügyfélértékre vonatkozó és termékszintű szabályokat nem tartalmaz. A bevezetését széles körű és alapos konzultáció és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

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 is<sup>19</sup>,
- 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.<sup>20</sup> (4. ábra)

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

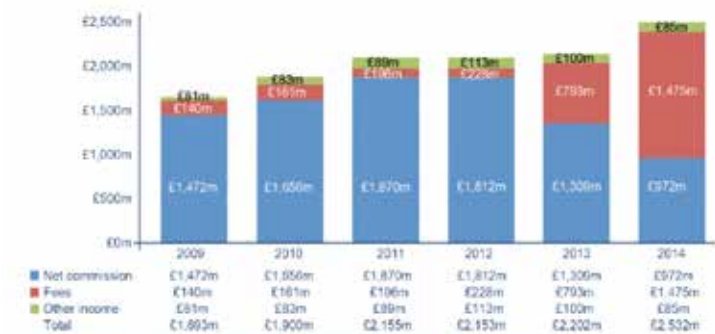


Figure 7: Consolidated regulated business revenue - Retail investments

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.<sup>21</sup> 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.<sup>22,23</sup> Egyes vélemények szerint a szabály az azonos célú termékekre való eltérő nagyságú jutalékfizetést teszi lehetetlenné<sup>24</sup>, hiszen ez önmagában is ellentmondana az ügyfél legjobb érdekében eljárás követelményének. (Itt érdemes megjegyezni, hogy az IDD<sup>25</sup> szabályok hazai átültetésekor ugyanez a kérdés felmerül.)

## 2.6. Következtetések

Az utóbbi példák azt is mutatják, hogyan változik a szabályozás dinamikája<sup>26</sup>, 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 elvárását<sup>27</sup>, 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 ügyfélélőnyt 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	PRIIPs 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,
  - vagyonkezelési 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 maradékjogával<sup>28</sup> 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 javaslatát 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 lejáratú 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 lejáratú 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.<sup>29</sup>

#### 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.

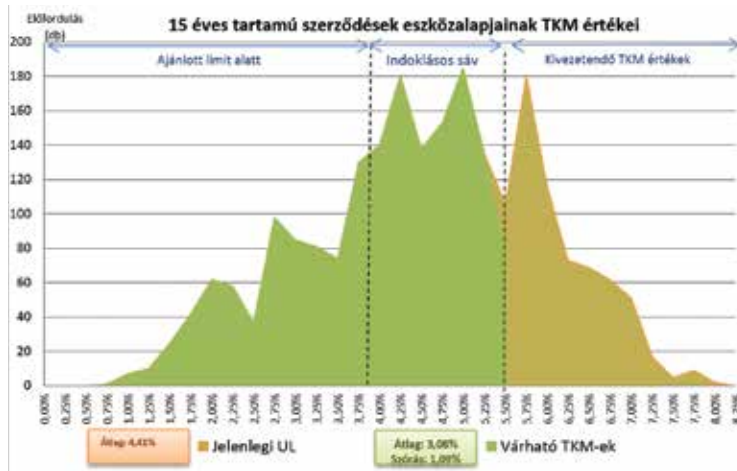
##### 4.1. Termékekre gyakorolt hatás

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.

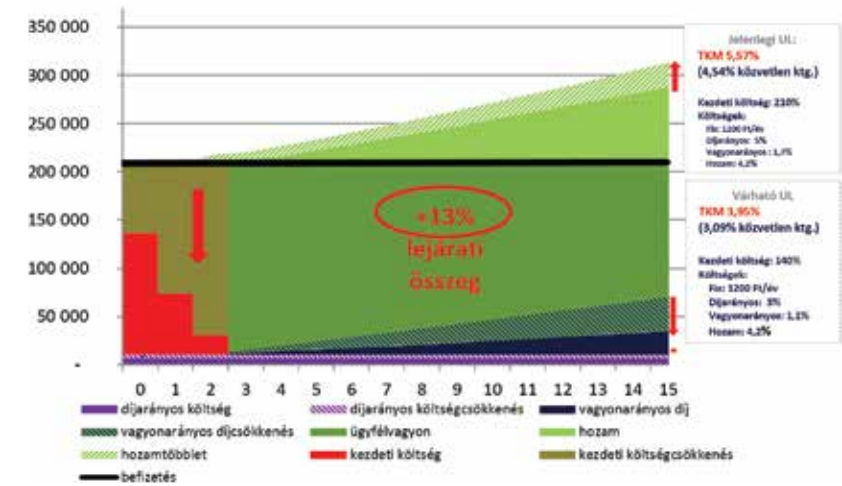
#### 4.2. Ügyfelekre gyakorolt hatás

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 százalékknak 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.

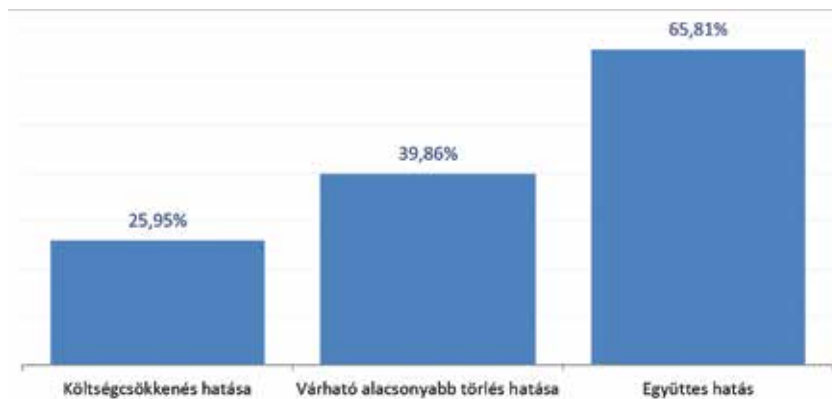
6. ábra: TKM-csökkenés hatása az ügyfél megtakarításaira



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 tényre-résének 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 költség szint függvényében várhatóan a törlési semleges szint közelébe csökkenhet vagy átfordulhat. Ez azért is kívánatos, mert így a törlési szavatoló-tőke-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.

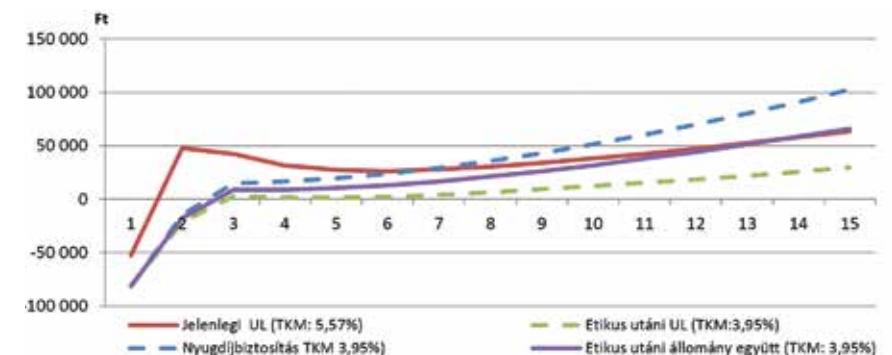
8. ábra: Egy szerződés tartama során realizálható összegzett profit



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)

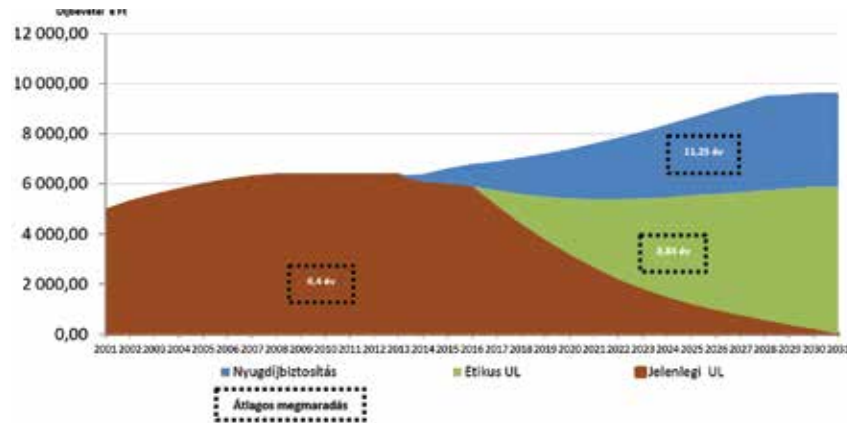
9. ábra: Egy szerződésre jutó adott évi összegzett profit



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

- <sup>1</sup> Az Európai Parlament és a Tanács 1286/2014/EU rendelet a lakossági befektetési csomagtermékekkel, illetve biztosítási alapú befektetési termékekkel kapcsolatos kiemelt információkat tartalmazó dokumentumról
- <sup>2</sup> A koncepció előzményeivel bővebben foglalkozik a Versenytitkőr 2016. III. különszáma: <http://www.mnb.hu/letoltes/verseny-tukor-2016-kulonszam-iii.pdf>
- <sup>3</sup> 1995. évi CXVII. törvény a személyi jövedelemadóról
- <sup>4</sup> 2014. évi LXXXVIII. törvény a biztosítási tevékenységről
- <sup>5</sup> 2003. évi LX. törvény a biztosítókról és a biztosítási tevékenységről
- <sup>6</sup> <https://www.mnb.hu/letoltes/14-07-31-felugyeleti-strategia-abra-1.pdf>
- <sup>7</sup> 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/verseny-tukor-2016-kulonszam-iii.pdf>)
- <sup>8</sup> <https://www.consumentenbond.nl/woekerpolis/wat-is-een-woekerpolis>
- <sup>9</sup> <https://nl.wikipedia.org/wiki/Woekerpolisaffaire>
- <sup>9</sup> <http://www.woekerpolisproces.nl/woekerpolis/de-wabeke-norm>
- <sup>10</sup> <http://janwolterwabeke.nl/wabeke-norm/>
- <sup>10</sup> A magyar TKM-től némileg eltérő módszertannal, pl. minden díjnagyságra, de átlagos vagyonekezelési költségre számolandó TER (total expense ratio) mutatóra vonatkozik a 2,5% és 3,5%.
- <sup>11</sup> <http://www.insuranceurope.eu/sites/default/files/attachments/StatisticsNo50EuropeanInsuranceinFigures.pdf>
- <sup>12</sup> <https://www.verbraucherzentrale.de/rueckkaufswerte-lebensversicherungen#wieundwashedatderbghentschieden>
- <sup>13</sup> [http://www.focus.de/finanzen/versicherungen/lebensversicherung/urteil-zu-lebensversicherungen-bgh-macht-weg-fuer-rueckzahlungen-in-millionenhoehe\\_id\\_3825199.html](http://www.focus.de/finanzen/versicherungen/lebensversicherung/urteil-zu-lebensversicherungen-bgh-macht-weg-fuer-rueckzahlungen-in-millionenhoehe_id_3825199.html)
- <sup>14</sup> [https://de.wikipedia.org/wiki/R%C3%BCckkaufswert#Die\\_Reform\\_des\\_Versicherungsvertragsrechts\\_2008](https://de.wikipedia.org/wiki/R%C3%BCckkaufswert#Die_Reform_des_Versicherungsvertragsrechts_2008)
- <sup>15</sup> <https://uokik.gov.pl/download.php?plik=15710>
- <sup>16</sup> [https://www.cliffordchance.com/briefings/2015/10/new\\_polish\\_act\\_oninsuranceandreinsuranc.html](https://www.cliffordchance.com/briefings/2015/10/new_polish_act_oninsuranceandreinsuranc.html)
- <sup>16</sup> <https://onlineservices.cliffordchance.com/online/freeDownload.action?key=OBWbFgNhLNomwBl%2B33QzdFhRQAhp8D%2BxrIGReI2crGqLnALtlyZe7d8THP5apdiMWJ7KsSyO%2Fnp%0D%0A5mt12P8Wnx03DzsaBGwsLB3EVF8XihbSpJa3xHNE7t-FeHpEbaelf&attachmentsize=241243>
- <sup>17</sup> <http://raportroczny2015.pzu.pl/en/content/regulations-insurance-and-financial-markets-poland>
- <sup>18</sup> <http://www.fsa.gov.uk/about/what/rdr/rdr-library>
- <sup>19</sup> [http://www.fsa.gov.uk/pubs/policy/ps10\\_06.pdf](http://www.fsa.gov.uk/pubs/policy/ps10_06.pdf)
- <sup>19</sup> <http://www.fsa.gov.uk/static/pubs/policy/ps12-05.pdf>
- <sup>20</sup> <http://www.apfa.net/documents/publications/financial-adviser-market/apfa-the-financial-adviser-market-in-numbers-v3.0.pdf>
- <sup>21</sup> <http://www.vox.com/2015/12/21/10634980/obama-fiduciary-rule-explained>
- <sup>22</sup> <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-04-07/the-financial-industry-is-having-its-hipster-moment>
- <sup>23</sup> <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-12-30/these-charts-show-the-astounding-rise-in-passive-management>
- <sup>24</sup> <http://www.dolfiduciaryrule.com/>
- <sup>25</sup> Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2016/97 irányelve (2016. január 20.) a biztosítási értékesítésről
- <sup>26</sup> <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-06-18/cobra-s-mother-takes-on-wall-street-in-fight-over-401-k-s>
- <sup>27</sup> Palkó István (portfolio) 2014. március 12: Mit akar az MNB a magyar biztosítóktól?
- <sup>28</sup> 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.
- <sup>29</sup> Pénzügyi Fogyasztóvédelmi jelentés 2015 <http://www.mnb.hu/letoltes/fogyasztovedelmi-jelentes-2015-hun-digitalis.pdf> (2016.10.15.)

## A KLÍMAVÁLTOZÁS HATÁSAI A MAGYAR LAKÁSBIZTOSÍTÁSI PIACRA

Pandurics Anett (közgazdász, Posta Biztosító elnök-vezérigazgatója, a MABISZ elnöke), Szalai Péter (közgazdász, PEND Consulting Kft. ügyvezető), Tóth Krisztián (közgazdász, aktuárius, Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság szakreferens)

### ÖSSZEFOGLALÓ

A cikkben bemutatjuk a klímaváltozás és a globális felmelegedés legfontosabb jelenségeit, valamint az arra adott reakciók nemzetközi kereteit is. Ismertetjük a magyar Nemzeti Éghajlatváltozási Stratégia alakulásának fontosabb eseményeit, részletesebben is kitérve az üvegházhatású gázemisszió csökkentésére irányuló törekvésekre, valamint az éghajlatváltozás egyes prognosztizált következményeire. Az éghajlatváltozás biztosítási piacra gyakorolt hatásaként elemezzük a floridai lakásbiztosítási piac alakulásának egyes modelljeit az éghajlatváltozás következményeként növekvő hurrikánkockázat és a védekezés mértékének összefüggésében.

A magyar lakás- és lakásbiztosítási piac alakulásával kapcsolatosan a klímaváltozás kapcsán felmerülő kérdések közül a korszerűsítés és a tervezői felelősség kérdéskörét járjuk alaposabban körbe, valamint elvégzünk egy gondolat kísérletet a lakossági vagyonszükségletek piacának várható alakulásával kapcsolatosan. Végezetül következtetéseket vonunk le az építési felelősségre, az építésügy egyes részeire vonatkozó biztosítói igényekre, a modellezés elmélyítésére, az épületek éghajlat-változási rezisztenciájának növelésére és a kooperáció szükségességére vonatkozóan.

### SUMMARY

In our article, we describe the most important phenomenon of climate change and global warming, and the international framework of the reactions to these. The most important events of the Hungarian National Climate Change Strategy is depicted, especially those initiatives aiming at the reduction of green house gas emissions and the projected consequences of climate change. The potential effect of climate change on the household insurance market, we analyze the different models of the household insurance market in Florida as a result of increased hurricane risk and need for cautionary measures in connection with climate change.

Among the questions raised by climate change affecting the Hungarian housing and household insurance market, we deep dive into the modernization and the architect liability issues. We also try to test the projected development of the private household insurance market. Finally we draw conclusions for architect liability, the needs of the insurance sectors in relation to some parts of building matters, the need to sophisticate modeling and increasing the climate change resistance of building, and moreover the need for enhancing cooperation.

**Kulcsszavak:** klímaváltozás, globális felmelegedés, lakásbiztosítás  
**Keywords:** climate change, global warming, home insurance

**JEL:** Q28, Q54

**DOI:** 10.18530/BK.2016.4.38  
<http://dx.doi.org/1018530/BK.2016.4.38>

### 1. A klímaváltozás globális kezelése

Ismert, hogy a klímaváltozás mögött a globális felmelegedés jelensége áll. A XX. századi felmelegedés ténye mérésekkel igazolt – az Éghajlatváltozási Kormányközi Testület (IPCC) IV. Értékelő Jelentésében az 1905–2005 közti felmelegedést 0,74 Celsius fokra mérte. A visszafordíthatatlanság küszöbértéke általánosan elfogadottan 2 Celsius fok – látható tehát, hogy emelkedik a tét. Bár a klímaváltozás ténye általánosan elfogadott, egyes vélemények a felmelegedés ciklikusságára hívják fel a figyelmet (McGrath 2015). Az a feltételezés azonban, hogy a jelenlegi globális időjárás-változás mögött emberi tevékenység is áll, elég valószínű. Az IPCC Értékelése erről így fogalmaz: „Valószínű, hogy az utóbbi 50 évben szignifikáns antropogén eredetű felmelegedés ment végbe minden kontinens átlagában, kivéve az Antarktiszot. A megfigyelt felmelegedés mintázatát – figyelembe véve, hogy a szárazföldről nagyobb mértékű a melegedés, mint az óceánok felett, továbbá e térbeli mintázatok időbeli változásait – csak olyan modellek képesek szimulálni, melyek az antropogén kényszereket is figyelembe veszik” (IPCC 2007: 21.).

A klímaváltozás elleni védekezés főként az alábbi irányokat követi:

- a globális felmelegedésben kiemelt szerepet játszó üvegházhatású gázok (ÜHG-k) kibocsátásának csökkentése,
- alkalmazkodás, azaz a klímaváltozás káros hatásainak megelőzése, illetve csökkentése,
- az alacsony szénkibocsátású gazdasághoz (low carbon economy) való átmenet menedzselése.

A klímaváltozás hatásai nem korlátozhatók egy országra – nem véletlen, hogy a problémával leginkább egy nemzetközi szervezet, az ENSZ foglalkozik. Az ENSZ aktív tevékenysége ezen a területen a következőket jelenti:

- annak deklarálását, hogy ez valóban fontos ügy (kommunikációt),
- az ezzel kapcsolatos tudás egységesítését és növelését (az ezzel foglalkozó intézmények fenntartását),
- valamint a globális felmelegedést gátló/annak kedvezőtlen hatásait csökkentő nemzetközi

kötelezettségvállalások kezdeményezését és menedzselését (jogi és politikai dokumentumok elfogadását).

Az **intézményeket** illetően kiemelkedő az ENSZ égisze alatt működő IPCC jelentősége, ez a szervezet nagy elismertségnek örvend, amit a 2007-ben megkapott Nobel-békedíj is kifejez. Ebben szerepet játszhat a munka jellege is: az IPCC kevésbé új kutatási eredmények elérésére törekszik, inkább a klímaváltozással kapcsolatos tudás összegzésére, minél több irodalmat és kutatási eredményt vetve össze (Barotányi 2007). Az összegző tevékenység erősödésére jó példa, hogy a 2014-ben megjelent V. Értékelő Jelentés (IPCC 2014) mellett mindhárom munkacsoport megjelentette a saját kutatási eredményeit is.

Az ENSZ másik kiemelkedő hozzáadott értéke a **jogi-politikai dokumentumok elfogadásában** rejlik. Az első jelentős mérföldkő ebből a szempontból az 1997-ben elfogadott és 2005-ben hatályba lépett Kiotói Jegyzőkönyv, amelyet az USA és Ausztrália<sup>1</sup> kivételével a jelentősebb országok egyaránt támogattak. A Jegyzőkönyvben a fejlett országok vállalták, hogy a 2008–2012-es időszakra átlagosan 5,2 százalékkal csökkentik az üvegházhatású gázok kibocsátását az 1990-es bázisévhez képest (a vállalások országonként eltértek). Ezt követően a projekt „európai ügynek” számított, ami a 2009-es koppenhágai és a 2010-es cancuni klímakonferenciák mérsékelt sikerében is kifejeződött – ezek szervezésére a kiotói jegyzőkönyv 2012-es lejáratára miatt volt szükség. Koppenhágában és Cancunban is több fejlődő ország vonakodott lemondani a kevésbé környezetbarát ipari fejlődés lehetőségéről, illetve mások – elsősorban az USA és Kína – szuverenitási ügyként kezelték a klímaváltozás kérdését.

A 2015-ös Párizsi Megállapodás ebben a folyamatban áttörést hozott, a résztvevők a következőkben egyeztek meg:

- 2100-ig 2 Celsius fok alatt tartják az átlaghőmérséklet-emelkedést, illetve rögzítették elkötelezettségüket, hogy lehetőség szerint 1,5 Celsius fok alá csökkentik ezt az értéket.
- Az eredményesség érdekében 2023-tól ötévenként felülvizsgálják a célok teljesítésének folyamatát, így nyomon követhetővé és összevethetővé válnak az országok eredményei.
- A résztvevők távlati célként tűzték ki, hogy 2050 utánra kerüljön egyensúlyba az emberiség által kibocsátott szén-dioxid mennyisége a Föld bioszférájának természetes abszorpciós kapacitásával, tehát egy tulajdonképpeni üvegházhatású gázsemlegesség jöjjön létre.
- A fentiekhez szükséges pénzügyi háttér biztosítása érdekében a fejlett államok vállalták, hogy 2020-ig évente összesen 100 milliárd dollár támogatást nyújtanak a fejlődő államok részére az alacsonyabb szén-dioxid-kibocsátású gazdaságra való átállásra és annak működtetésére.

A Párizsi Megállapodás aláírásával az országok globálisan vállalták a célok teljesítését, ami egyértelmű előrelépés, ugyanakkor az egyes országok vállalásait nem tartalmazza a dokumentum, ami jelentős kompromisszumot is jelent az eredeti célkitűzésekhez képest. Az egyezmény jelentősége abban rejlik, hogy a Föld országai többségének az ügy melletti elkötelezettsége nyilvánvalóvá vált, másrészt a megvalósítás folyamatos nyomon követhetősége okán abban is bízni lehet, hogy a megtett ígéretek meg is valósulnak, azaz az emberiség energiaszükséglete 2050-re már valóban főként megújuló és új technológiák révén előállított energiaforrásokból lesz fedezhető.

## 2. Magyarország és a klímaváltozás

### 2.1 A klímaváltozás magyarországi érzékelése

Az IPCC 4. Értékelő Jelentése Európáról a következőket valószínűsíti:

- Az éghajlatváltozás várhatóan növeli a regionális különbségeket Európa természeti erőforrásai és eszközei között. A negatív hatások közé tartozik az árvízveszély emelkedése, a tengerparti áradások gyakoriságának növekedése, valamint a viharok és a tengerszint-emelkedés következtében fokozódó erózió.
- Hegyvidéki területeken a gleccser visszahúzódásával és a hótakaró csökkenésével kell majd szembenézni, ami a téli turisztikai lehetőségek fogyását eredményezheti. Az élővilág sokszínűsége is drasztikusan visszaeshet, a magas kibocsátási forgatókönyvek megvalósulása esetén 2080-ra egyes területeken a honos növény- és állatvilág fajainak száma akár 60 százalékkal is csökkenhet.
- A magas hőmérséklet és szárazság vonatkozásában egyébként is sérülékeny Dél-Európában a klímaváltozás következtében a szükséges víz rendelkezésre állása egyre nehezebben lesz biztosítható, veszélyeztetve a vízenergia-felhasználást, a nyári turisztikai lehetőségeket és általában a növények termesztését.
- A hóhullámok és a futótűzek gyakoribbá válása miatt az éghajlatváltozás növeli az egészségügyi kockázatokat is.

### Az éghajlatváltozás várhatóan növeli a regionális különbségeket Európa természeti erőforrásai és eszközei között.

A magyarországi visszatekintő hőmérsékletmérések (1901–2014) megerősítik a fenti tendenciákat, a múlt század eleje óta tapasztalt 1,2°C-os országos mértékű hőmérséklet-emelkedés illeszkedik a globális trendekhez. A nyolcvanas évektől összességében gyorsul a melegedés emelkedése, és területileg is különbségeket mutat. A hőmérséklet-emelkedés mértéke a keleti, északkeleti országrészben a legnagyobb, több mint 2,1°C. Emellett az ország középső területei és a Mecsek térsége is az átlagosnál jobban

melegedett. Az évszakos változásokat tekintve a nyarak melegedtek leginkább ebben az időszakban, országos átlagban mintegy 1,9°C-kal (NÉS 2015).

A fentiekhez kapcsolódó klímaváltozás-kutatás magyarországi kezdete 2003 nyarához, a Láng István akadémikus vezette VAHAVA<sup>2</sup> projekt indulásához köthető. A VAHAVA projekt az első Nemzeti Éghajlatváltozási Stratégia (NÉS) elkészítésében csúcspontot ért el, amelyet az országgyűlés 2008-ban fogadott el. Az első NÉS a 2008–2025-ig tartó időszakra szólt – ennek egyik fő elemeként Zöld Beruházási Rendszer tervezése kezdődött meg, mely forrást kívánt nyújtani az energiahatékonyságot növelő, illetve megújuló energiaforrásokat hasznosító beruházásokhoz, ez a kísérlet azonban elhalt.

A NÉS első felülvizsgálatára 2012-ben került sor, ennek keretében kidolgozásra került a Második Nemzeti Éghajlatváltozási Stratégia tervezete, amelyet a kormány 2015. május 20-án el is fogadott, az Országgyűlés azonban még nem tűzte a napirendjére.

A továbbiakban a határozati javaslat tervezetét NÉS 2-ként hivatkozunk (NÉS 2 2015), illetve a fejezet további részében is ennek mondanivalójára reflektálunk.

A NÉS 2 logikája a következőkre épül:

- Dekarbonizációs Útiterv: A klímaváltozás fő okaként számon tartott üvegházhatású gáz (ÜHG) emissziója magyarországi összetevőinek vizsgálata, illetve az erre adható reakciók. Ez főként dekarbonizációt, vagyis az alacsony szén-dioxid-kibocsátású gazdaságra való áttérést jelent.

- Nemzeti Alkalmazkodási Stratégia (NAS): Az éghajlatváltozás forgatókönyveinek modellezése – kitekintés a várható hőmérsékleti és csapadékviszonyokra, valamint a vizek, talaj, erdők, biodiverzitás, a lakosság egészségügyi és egyéb vonatkozásaira, beleértve az alkalmazkodás egyes lehetőségeit is.

- Szemléletformálás – ennek részleteit a „Partnerség az éghajlatért” Szemléletformálási Terv tartalmazza.

A továbbiakban az első két ponttal az épített környezet és a lakásállomány, illetve ennek biztosítási összefüggéseit érintően foglalkozunk.

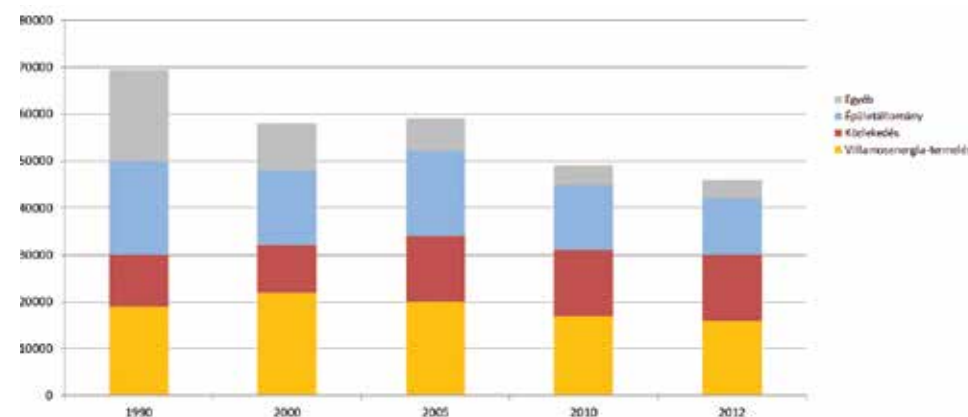
## 2.2 Az üvegházhatású gázkibocsátás fő tényezői Magyarországon

A NÉS 2 – főként az OMSZ adataira támaszkodva – részletesen elemzi az ÜHG-kibocsátás csökkenésének okait az 1990–2011-es időszakban, azokat a hagyományos szocialista nehézipar leépülésében, a (dominánsan földgázzal történő) szénkiváltásban, valamint a hatékonyság javulásában azonosítva. Magyarország 2011. évi üvegházhatású gázkibocsátása 66,2 millió tonna CO<sub>2</sub>-egyenérték, az erdeink által elnyelt szén-dioxid figyelembevételével pedig a nettó kibocsátásunk 62,8 millió tonna CO<sub>2</sub>-egyenérték volt. A 2010–12-es időszakban Magyarországra jellemző évi 6-7 tonna közötti egy főre jutó kibocsátási érték egyébként jóval alacsonyabb a 9 tonna/fő körüli európai átlagértéknél, ami

jórészt az alacsony egy főre eső energiafogyasztásnak, az energiatermelésen belül a „tisztá” atomenergia és az alacsony fajlagos kibocsátású földgáz magas arányának köszönhető.

**A magyarországi ÜHG-emisszió ágazatok közötti megoszlása egyenlőtlen, 2012-ben a kibocsátások legnagyobb része – 73 százaléka – az energiatermelés és -felhasználás számlájára írható,** ezt követik a mezőgazdasági folyamatok 14, az ipariak 7, illetve a hulladékszektor folyamatai 5 százalékos részesedéssel. Látható tehát, hogy az energiatermelés és -felhasználás az ÜHG-kibocsátásnál meghatározó súlyú.

1. ábra: Az üvegházhatású gázok célirányos kibocsátásának alakulása az energiatermelési és -felhasználási szektorban



Forrás: NÉS (2015)

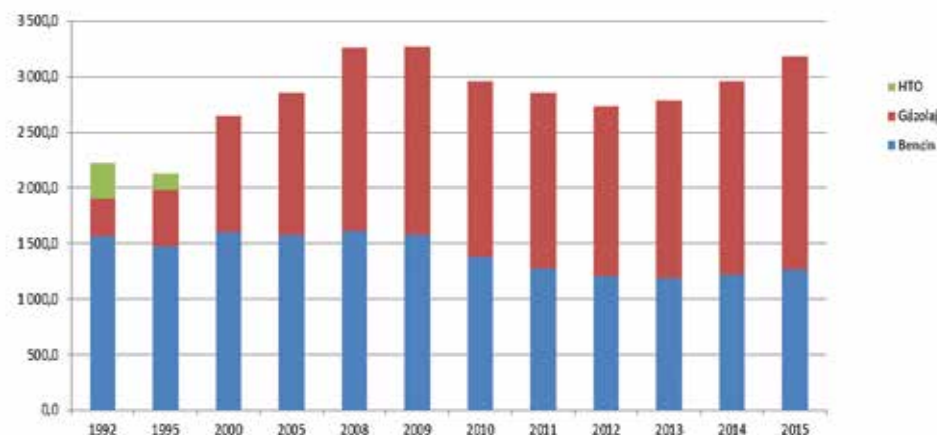
**Látható, hogy az energiatermelésen és -felhasználáson belül a legjelentősebb kibocsátó a villamosenergia-termelés 36 százalékos részesedéssel, jelentős még a közlekedési eredetű kibocsátás is, valamint a közületek, háztartások épületállománya által meghatározott, jellemzően fűtési célú energiafelhasználásból eredő ÜHG-emisszió.**

A villamosenergia-termelést illetően Paks 1 bezárása, illetve pótlása a meghatározó kérdés. Ebből a szempontból a NÉS 2 a dekarbonizációs potenciált illetően középtávon Paks 2-ben, 2030-at (Paks 1) bezárását követően a megújuló energiában azonosítja. Emellett az anyag lehetőséget lát a CLT-technológiát alkalmazó (az égés közben a szén-dioxidot leválasztó) fosszilis tüzelőanyaggal működő erőművek megmaradására is. Ez a technológia az európai remények szerint alkalmas az ipari ÜHG-kibocsátás csökkentésére is (EP állásfoglalás 2014).

A közlekedés az egyetlen olyan szektor, amely 1990 után egészen 2009-ig növekvő emissziót okozott. Bár az 1990-es évek legelején – az elavult gépjárműpark cseréjének következtében – kismértékben mérséklődtek a közlekedési eredetű kibocsátások, 1995 és 2009 között azonban csaknem megduplázódott a járművek (CO<sub>2</sub>-egyenértékben mért) kibocsátása, 2009-től 2011-ig

pedig 10,3 százalékos csökkenés volt megfigyelhető. A fentieket jól követik a Magyar Ásványolaj Szövetség idősoros üzemanyag-forgalmi statisztikái is (2. ábra), ezek azonban 2012 után újra növekedést mutatnak, azaz a CO<sub>2</sub>-kibocsátás csökkenése a közlekedés területén feltehetően meg is fordult.

2. ábra: Üzemanyag-forgalmi adatok (millió liter)



Forrás: a Magyar Ásványolaj Szövetség adatai alapján

A kilátásokat illetően a hangsúlyok változása figyelhető meg: a korábbi célkitűzések mellett (közösségi közlekedés előnyben részesítése az egyéni közlekedéssel szemben, a teherforgalomban a vasúti és vízi szállítás, valamint a kombinált fuvarozás ösztönzése, stb.) egyre nagyobb hangsúlyt kap az elektromos gépjárművek támogatása.

Az **épületállományra** vonatkozóan a NÉS 2 így fogalmaz: „Magyarországon az épületállományhoz (..) kapcsolódik az energiahasználat mintegy 40%-a, egyben itt a legszembetűnőbb az energiapazarlás. A mintegy 4,3 millió lakás 70%-a nem felel meg a korszerű funkcionális műszaki, illetve hőtechnikai követelményeknek, és hasonló az arány a középületeknél is. Az éghajlati különbségekkel korrigált lakossági energiafelhasználás tekintetében Magyarország a tíz legmagasabb értéket mutató tagállam között van az EU-ban, ráadásul úgy, hogy a családi házakban élő háztartások jelentős része a ház csak egy részét fűti ki a fűtési időszakban. Az a tény, hogy a fűtésből származó kibocsátások mégis csökkentek a 90-es években, jellemzően a földgáztüzelésre való áttéréstől és a nem energetikai felújításokból fakadt” (NÉS 2015: 27-28.).

A jövőt illetően meghatározóak a demográfiai folyamatok és a hatékonyság – 2050-re kevesebb háztartás és növekvő energiahatékonyság prognosztizálható. Az ezen keretek között előre jelzett kibocsátáscsökkenés mértékét a dokumentum az épületenergetikai programokkal elért eredményektől teszi függővé. A dokumentum szerint technológiai szűk keresztmetszetek nem igazán állnak fenn, a dekarbonizáció inkább a finanszírozási lehetőségek, valamint a tudatos energiafogyasztói szemlélet térnyerésének függvénye.

**„Magyarországon az épületállományhoz kapcsolódik az energiahasználat mintegy 40%-a, egyben itt a legszembetűnőbb az energiapazarlás.”**

Az épületállomány energiahatékonysága egyébként összességében javuló tendenciát mutat: a klímavédelem felértékelődésével – az Európai Unió 2002-es direktívájával (Energy Performance of Building Directive) összhangban – kötelezően bevezetésre kerültek az energetikai tanúsítványok. Mindez az energiahatékonyságot a lakossági ingatlanok piacán is fontosabb szemponttá tette (Szendrey 2010).

**Az épületállományt illető kormányzati folyamatokat leginkább az útkeresés jellemzi:**

- A Kormány alig három hónappal a NÉS 2 elfogadása és az Országgyűléshez benyújtása után elfogadja az építésügy átalakítását célzó intézkedési tervet (1567/2015. (IX. 4.) Korm. határozat), amelyben az épületállomány ÜHG-kibocsátásának csökkenése, energetikai javítása sem célként, sem feladatként nem jelenik meg.
- A kormányzat az energetikai épületkorszerűsítést leginkább uniós forrásokból szeretné megoldani, ezek azonban erre a célra 2014-20 között visszatérítendő formában állnak rendelkezésre, ami a devizahitel-válság után nem népszerű a lakástulajdonosok körében. Az épületenergetikailag elavult családi házak felújítási költségét a szakértők mintegy 3500 Mrd Ft-ra becsülik (Knauf 2015 alapján).
- A lakásállomány megújítását illetően pénzügyi és intézményi ösztönzők beharangozása történt meg (CSOK, lakáslottó), ezek azonban még nem értékelhetők megalapozottan.

### 2.3 A biztosítási szektor potenciális érintettségei

A fentiek a nem-életbiztosítási piac alapvető kereteit érintik – az épület- és gépjármű-állománnyal kapcsolatos kgfb, casco és lakásbiztosítások adják a 2015-ös magyar nem-életbiztosítási piac díjbevételeinek mintegy kétharmadát. Sajnos a kockázatokra vonatkozóan biztosítási összeg vagy PML<sup>3</sup>-aggregátumok nem érhetőek el nyilvánosan, így csak a díjbevételei oldali érintettség vizsgálata jöhet szóba. Érdemes végiggondolni a biztosítási szektor érdekeit az említett területek vonatkozásában.

**Energiaszektor:** A vázolt stratégia itt Paks 2 felépítését és Paks 1 leállítását követően az alternatív energiaforrások, illetve a CLT-technológiájú fosszilis erőművek igény szerinti üzembe állítására épül. A három energia-előállítási mód közül a CLT-technológia kezelése jelenthet a biztosítási szektor számára némi nehézséget a technológia viszonylagos újdonsága és az ezzel kapcsolatos tapasztalathiány miatt, de a másik két energiaforrást illetően nem látunk különösebb problémát. Az atomenergiát illetően régóta működik a Magyar Atompool, az alternatív energiaforrásokat illetően pedig főleg a kora 2000-es évek Németországának alternatív energiaforrás boomjára reagálva kiépültek azok a viszontbiztosítási ismeretek és kapacitások, amelyeken a magyar igények is elhelyezhetők.

**Közlekedés:** A magyar gépjárműállomány vonatkozásában kiindulópont lehet az európai viszonylatban rendkívül alacsony motorizációs fok (Eurostat), illetve az előregedettség – 2015-ben az „átlagos magyar személygépkocsi” 13,7 éves volt (KSH). A motorizációs fok jelenlegi alacsony volta az 1000 lakosra jutó gépkocsik számának növekedését valószínűsíti, az autópark előregedettsége pedig a cserék indokoltságát támasztja alá. Másfelől azonban kalkulálhatunk az elektromos meghajtású autók áresésével is, illetve a magyar kormányzat erős ambícióival az elektromos autók üzembe helyezésének területén – az NGM 2020-ig mintegy 45 000 elektromos autó üzembe helyezésével számol (IFUA 2015). A fentiek növelik az elektromos autóra történő gépjárműváltások esélyét a más országokban válságok idején sikerrel alkalmazott „roncsprémium-programok” (egy bizonyos életkort elérő használtautó-beszámítással történő újautó-vásárlás állami támogatás mellett) példáját követve.

**A biztosítási szektor a biztonságos és értékes (casco biztosításra alkalmas) autóállományban érdekelt – ennek érdekében érdemes támogatnia mindazon törekvéseket, amelyek a gépjárműpark struktúraváltását célozzák, az alacsonyabb értékű és a kevésbé üzembiztos idősebb autók arányának csökkentését és az értékesebb, újabb, elektromos meghajtású autók arányának növekedését irányozva elő.**

**Épületállomány:** Itt abból lehet kiindulni, hogy az ÜHG-kibocsátás csökkentése a legtöbb helyen (családi házakban) főként szigetelést jelent (nyílászárók, tetőszerkezetek stb.), e tevékenységnek pedig alapvetően pénzügyi és nem technológiai akadályai vannak.

**A biztosítási szektor számára elsődleges érdek a hosszú távú biztosíthatóság. Ha a jövőben az éghajlatváltozás miatt növekvő elemi kockázatokkal számolhatunk, akkor célszerű a fűtés és szigetelések korszerűsítése kapcsán már most az elemi kockázatokkal szemben ellenállóbb technológiák előnyben részesítése. Ennek elmaradása a későbbiekben a lakásbiztosítások kárráfordításainak növekedésével, illetve a lakásbiztosítási penetrációs potenciál csökkenésével járhat.**

## 2.4 Az éghajlatváltozás következményei a lakásállomány vonatkozásában

Könnyen belátható, hogy a klímaváltozás hatásai meglehetősen szerteágazóak, még akkor is, ha csak az épített környezetre, illetve ezáltal a lakásbiztosítási piacra gyakorolt hatásait vizsgáljuk. A jelen fejezetben egyfelől az éghajlat- és csapadékviszonyok várható változását, valamint a vizekre gyakorolt hatást vizsgáljuk meg, másfelől pedig az emberi egészség, az egyes társadalmi csoportok, illetve az épített környezet vonatkozásaiban várható következményeket vesszük számba.

### 2.4.1 Éghajlat- és csapadékviszonyok változása, a vizekre gyakorolt hatások

Az éghajlat- és csapadékviszonyok alakulása leginkább az időjárási jellegű elemi kockázatokon, illetve szélsőséges esetben a potenciális veszélyközösség méretén keresztül hathat az épület- és lakásbiztosításokra. A fő éghajlati változások az alábbiak szerint prognosztizálhatók:

- a hőmérsékleti szélsőségeket leíró ún. extrém hőmérsékleti indexek múltbeli átlagos értékeihez viszonyítva jelentős elmozdulások várhatók, **a hideghez kapcsolódó extrém hőmérsékleti mutatók ritkábbá és a meleg hőmérsékleti csúcok gyakoribbá válása** által;
- **a várható változás mértéke az évszázad második felére (2050–2090) mintegy kétszeresére nő** a 2021–2050 időszakra vonatkozóan becsült változáshoz képest;
- **a területi változások is jelentősek:** a nyári napok számának növekedése és a fagyos napok számának csökkenése az ország egész területét érinti ugyan, de a mértékek eltérők; keleten inkább a nyári melegedés, míg nyugaton a téli hatások (fagyos napok számának csökkenése) lesz intenzívebb.

A fentieket érzékelteti az 1. táblázat.

1. táblázat: A hőmérsékleti hullámzás várható alakulása

	1961 - 1990	2021 - 2050	2071 - 2100
Fagyos nap	96	77 -78	41 - 64
Nyári nap	66	87 -89	107 - 120
Hőhullámos nap	3,4	7 - 13	18 - 23

Forrás NÉS 2015: 20, az Országos Meteorológiai Szolgálat modelljei alapján

A csapadékbecslések bizonytalansága jócskán meghaladja a hőmérsékleti prognózisokét, ami legfőképp a csapadék mint meteorológiai elem természetének változékonyságára vezethető vissza. A stratégia keretében elvégzett modellezések ennek megfelelően nagyon szórnak, a (sok esetben nem szignifikáns) mérési eredmények pedig az évszázad közepére a csapadékhozamokban csak kismértékű változásokat jeleznek előre – ezek helyes értelmezése azonban kevésbé a változatlanság, inkább a bizonytalanság. A XXI. század végére kapott – szignifikánsabb – eredmények alapján télen összességében a csapadék mintegy 15-20 százalékos növekedése, nyáron pedig 10-30 százalékos csökkenése vetíthető előre. Az **extremitások vizsgálata** itt is fontos: a



dokumentum szerint a XXI. század végére prognosztizált nyári szárazodási tendencia mellett a csapadékesemények valószínűsíthetően nagyobb intenzitására számíthatunk. A vizeket illetően egy VAHAVA háttér tanulmány alapján (Nováky 2005) kijelenthető, hogy a csapadék és a hőmérséklet viszonylag kismértékű változásai a vizekben felerősödnek: többéves időszakok átlagos évi csapadékaik közötti 15-20 százalékos eltérés, párosulva az évi középhőmérséklet 1-2°C-os eltéréssel az átlagos évi lefolyásban akár 60 százalékos különbséghez is vezethet.

## A területi eltérések növekedésével nő a veszélyközösségek inhomogenitásának kockázata.

A fentiek összességében az időjárási eredetű elemi károk – vihar, villámcsapás, jégverés stb. - növekvő kockázatát valószínűsítik. A területi eltérések növekedésével nő a veszélyközösségek inhomogenitásának kockázata, ami a kizárásokkal és kiárazódásokkal kockázatkezelési nehézségeket és piacszugorodást is eredményezhet. Az árvíz kockázatot illető éghajlati hatásként az jelenthető ki, hogy a téli esőeredetű árvizek kockázata nő, az olvadási árvizek bizonytalan, a villámárvizek gyakorisága és intenzitása növekszik, összességében növekvő árvíz károk valószínűsíthetőek (Nováky 2013). A fentiek mellett növekvő igénnyel lehet számolni a belvíz kockázat biztosíthatóságát illetően is.

### 2.4.2 Az emberi egészségre, egyes társadalmi csoportokra, illetve az épített környezetre várt következmények

Az éghajlatváltozás következtében jelentkező, eddig ritkábban tapasztalt, nagy intenzitású vagy hirtelen átmenettel bekövetkező időjárási események gyakoribbá válása az emberi egészségre is jelentős hatást gyakorol. Az egészséget leginkább veszélyeztető hatások az átlaghőmérséklet fokozatos és folyamatos növekedésében, a szélsőségesen meleg időszakok kialakulásában, a gyorsan bekövetkező és intenzív frontátvonulásokban, valamint az időszakosan megnövekvő UV-B sugárzásban azonosíthatók. Mindezek következtében fellépő, egészséget fokozottan veszélyeztető hatások a népegészségügyben, de különösen a fertőző betegségek, illetve a daganatos betegségek területén prognosztizálhatók.

A klímaváltozással összefüggő hatások főként az idősebb emberekre és a legfiatalabbakra nézve jelentenek fokozott kockázatokat. Az idősek esetében a hóhullámok alatti magasabb sérülékenységre a csökkent hőszabályozó képességgel, valamint a krónikus betegségekkel, a lecsökkent mobilitással és az egyéni gondoskodó képesség fogyatkozásával magyarázható. A legfiatalabbaknál (0-14 évesek), illetve ezen belül is kiemelten az újszülötteknél a magasabb kockázat a fejletlenebb hőszabályozásukra és a fokozott folyadékigényre vezethető vissza. Egy másik dimenzió a lakóhely általi érintettség – itt kijelenthető, hogy a magasabb nyári hőmérséklet különösen a városokban élőket érinti kedvezőtlenül, mivel akár 2-8°C-kal is melegebb lehet az építészeti és városbeépítési körülményektől függően. Másfelől a jelenleginél gyakoribb

hőmérsékleti extrémumok felértékelik azt az egészségügyi és szociális infrastruktúrát, amely a tanyás térségekben élők számára csak nehezen érhető el.

A fentiek felértékelik a védekezés jelentőségét – míg azonban a veszély mindenkit érint, az elhárítási lehetőségek jórészt egyénié –, a védekezési lehetőségek egy része pedig érinti az épületállományt is (pl. légkondicionálás felszerelése). Másfelől várhatóan megnő a szociális és egészségügyi infrastruktúra jelentősége, amelynek megléte vagy hiánya akár jelentősen is módosíthatja az épületállomány jellegét és összetételét az egyes régiókban.

Az épített környezetre és a települési infrastruktúrára a legjelentősebb fizikai veszélyt a hóhullámok mellett a viharokat kísérő özönvízszzerű esőzések és a megnövekedett szélsőségek jelentik. Ezen belül:

- A hóhullámok önmagukban kevésbé, inkább áttételesen – a bennük lakó és dolgozó emberek állapotán, viselkedésén és tettein keresztül – hatnak az épületállományra.
- Az esőzések esetében a hirtelen kialakulás és a nagy csapadékhözam együttesének, illetve domborzattól függően a villámárvizek (domborzatos terület) / belvizek (sík vidék) gyakoribbá válására, kialakulására lehet számítani. A védekezés, illetve kármegelőzés tekintetében a legfontosabb teendők a jelentősen megnövekvő csapadékvíz-elvezetés kialakítása és az építési előírások felülvizsgálata, szigorítása és következetes betartatása lehetnek.
- A széllel kapcsolatos kockázatok változása (a szélsőségségi maximumok emelkedése, valamint a szélviharok gyakoriságának várható növekedése) elsősorban az épületek külső határoló szerkezeteire jelentenek veszélyt. A tartószerkezeti méretezés mellett a homlokzatokon a szerelt burkolatok és a nyílászárók, árnyékolók, a tetőn pedig főként a tetőfedő elemek és a vízszigetelő lemezek, illetve a tetősíkból kiálló elemek (villámvédelmi berendezések, kémények, antennák) védelme igényelhet új megoldásokat.

## A legjelentősebb fizikai veszélyt a hóhullámok mellett a viharokat kísérő özönvízszzerű esőzések és a megnövekedett szélsőségek jelentik.

A fenti kockázatok mellett érdemes megemlíteni, hogy a várható klimatikus hatások felerősíthetnek egyes – az épített környezetet is fenyegető – földtani veszélyforrásokat is (pl. partfalak, löszfalak környezetében növekvő sérülékenységre, talajcsuszamlások stb.).

Érdemes az épített környezet néhány speciális szegmensére külön is felhívni a figyelmet, ilyen a műemlék épületek helyzete, illetve az infrastruktúra kérdésköre.

- A műemlék épületek esetében nagy biztonsággal jelenthető ki, hogy sérülékenyebbek a fenti fizikai hatásokkal szemben, ráadásul a más épületeknél alkalmazható építészeti megoldások a műemlék épületeknél csak korlátozottan alkalmazhatók.

- Az **infrastruktúra** sérülékenysége több szempontból is említhető. A fenti fizikai veszélyek itt is léteznek – a fellépő erős széllekeések károsíthatják az utcai berendezéseket (jelzőlámpa, villanyoszlop, telefonfülke stb.) és a növényzetet egyaránt, akár jelentős károkat okozva ezzel az épületeken is. Másfelől azonban a hóhullámoknak nagyobb is lehet a jelentőségük, mint önmagában az épületállománynál – mindez különösen a közlekedési infrastruktúra esetén járhat súlyos következményekkel (sínek deformálódása, aszfaltburkolatok nyomvályúsodása, vasúti töltések alámosódása stb.).

**A fentiek az elemi károk növekvő kárgyakoriságára és a kárösszegek emelkedésének lehetőségére hívják fel a figyelmet. Másfelől – különösen az infrastruktúra, a műemlékvédelem és az állami ingatlanok területén – felértékelődhet a biztosítóknál felgyűlt kármegelőzési és kockázatkezelési tapasztalat is.**

### 3. Klímaváltozási hatások a lakásbiztosítási piacon

Mielőtt rátérnénk a magyar lakásbiztosítási piac várható alakulására, érdemes megvizsgálni, hogy másutt milyen kontextusban vizsgálják a kérdést.

#### 3.1 A floridai forgatókönyvek

A klímaváltozás és a klímaváltozás hatásai által veszélyeztetett térségekben a vagyontárgyak növekvő koncentrációja a jövőben jelentősen ronthatja a biztosítások elérhetőségét és megfizethetőségét. Különösen igaz ez az egyesült államokbeli Floridára, ahol a népesség száma 1950 és 2014 közt 2,8 millió főről közel 20 millió főre emelkedett, miközben az Atlanti-óceán hőmérsékletének emelkedése jelentősen megnövelte a ciklonok kialakulásának gyakoriságát és azok intenzitását. Ettől a felismeréstől vezérelve jelent meg 2011-ben Howard Kunreuther, Erwann Michel-Kerjan és Nicola Ranger (2011) cikke, melyben a szerzők a floridai lakásbiztosítások árazásának és elérhetőségének jövőbeli alakulását vizsgálják a következő változók mentén.

##### 1. Hurrikánkockázat jövőbeli alakulása:

A szerzők több klímaváltozási forgatókönyvet vizsgálnak tanulmányukban. Mind-egyik forgatókönyv alapja az IPCC által kiadott Special Report on Emissions Scenarios (SRES) üvegházhatású gázok kibocsátására vonatkozó ún. A1B scenárió, mely 2050-ig az ÜHG kibocsátásának növekedésével, majd fokozatos csökkenésével számol, miközben a globális átlaghőmérséklet emelkedése 1,7°C és 4,4°C között alakul. Ennek a globális előrejelzésnek a legoptimistább (alacsony scenárió), valamint leginkább pesszimista (magas scenárió) forgatókönyvéből vezetik le statisztikai módszerekkel a floridai hurrikánkockázatban várható változásokat.

##### 2. Biztosítási piac szerkezete:

A piaci verseny mértéke szerint a tanulmány két esetet vizsgál. Az egyik esetben jelentős piaci versennyel, így alacsonyabb biztosítási díjakkal, míg a másik esetben alacsony piaci versennyel és magasabb elérhető díjszinttel számolnak.

##### 3. Viszontbiztosítások elérhetősége:

Ebből a szempontból két esetet vizsgál a tanulmány. Egyik esetben a biztosítóknak van lehetőségük viszontbiztosításba adni a kockázat egy részét, míg a másik esetben nincs lehetőség a kockázat efféle porlasztására. A szerzők feltételezik, hogy amennyiben van lehetőség viszontbiztosításra, akkor a biztosítók a 2005-ös átlagos mértékeknek megfelelő arányban adják viszontbiztosításba a kockázat egy részét.

##### 4. Megváltozott hurrikánkockázathoz való alkalmazkodás mértéke:

A hurrikánok által okozott lakásbiztosítási károk mértékét jelentősen befolyásolja, hogy a kérdéses ingatlan mennyire ellenáll egy-egy hurrikánnal szemben. Ezért a lakásbiztosítások árának alakulását nemcsak a jelenlegi ingatlanportfólió változatlanóságának (korszerűsítés nélküli eset) feltételezése mellett számolják ki, hanem egy olyan alternatív esetet is számszerűsítnek, melyben minden floridai ingatlant úgy korszerűsítnek, hogy azok eleget tegyenek a 2004-es floridai építési előírásoknak is (teljes korszerűsítés).

A számítások alapjául szolgáló lakásportfólió mintegy 5 millió floridai ingatlant tartalmaz, mintegy 2000 milliárd USD biztosított értékkel. A portfólió jól reprezentálja a floridai lakások 2009-es összetételét és kockázati kitettségét. A szerzők által erre a reprezentatív lakásállományra becsült biztosítási díj alakulását mutatja milliárd dollárban a díjat befolyásoló paraméterek különböző értékei mellett a 2. táblázat.

2. táblázat: A teljes állomány biztosítási díjának alakulása az évek során különböző feltételezések mellett milliárd dollárban

Év	Klímaváltozási forgatókönyv	Korszerűsítés nélkül		Teljes korszerűsítés
		Intenzív piaci verseny	Csekély piaci verseny	Csekély piaci verseny
1990	-	9.3	12.9	5.8
2020	Alacsony	7.3	10.3	5.0
	Magas	9.8	13.5	6.3
2040	Alacsony	6.6	9.3	4.4
	Magas	10.3	14.2	7.2

Forrás: Kunreuther et al. (2011) alapján

A táblázatból jól látható, hogy a feltételezésektől függően jelentős különbség van a biztosítási díjak között. Az alacsonyabb klímakockázatokat feltételező forgatókönyv feltételezése

esetén függetlenül a piaci verseny mértékétől a biztosítási díjak 2020-ra mintegy 21 százalékkal, míg 2040-re közel 28 százalékkal csökkennek az 1990-es bázisév adataihoz képest. Ezzel szemben a magas klímakockázatokat feltételező forgatókönyv esetén a biztosítási díjak rendre 5, majd 10 százalékkal emelkednek 2020-ra, valamint 2040-re a bázisidőszaki díjhoz képest. A különbség a piaci verseny mértéke alapján is jelentős, hiszen csekély piaci verseny feltételezése esetén a díjak átlagosan mintegy 40 százalékkal magasabbak az intenzív piaci verseny mellett kialakuló díjakhoz képest.

A 3. táblázat utolsó oszlopa megmutatja, hogy hogyan alakulnának a díjak az egyes időszakokban a lakásállomány teljes korszerűsítése esetén. Ennek szignifikáns hatása jól látszik a biztosítási díjakon, melyek így több mint 50 százalékkal alacsonyabbak az alapesethez képest az összes klímaszcenárió esetén.

3. táblázat: A biztosítók által nyújtott fedezeti arány, különböző gyakoriságú hurrikánok esetén, viszontbiztosítás lehetősége mellett

Év	Hurrikánok gyakorisága (év)	Alacsony klímakockázatok		Magas klímakockázatok	
		Korszerűsítés nélkül	Teljes korszerűsítés	Korszerűsítés nélkül	Teljes korszerűsítés
1990	100	76%	100%	76%	100%
	250	40%	70%	40%	70%
	500	24%	40%	24%	40%
2020	100	89%	100%	71%	100%
	250	44%	83%	36%	63%
	500	25%	45%	23%	37%
2040	100	100%	100%	62%	100%
	250	50%	91%	32%	55%
	500	29%	53%	21%	35%

Forrás: Kunreuther et al. (2011) alapján

Az épületek ellenállóbbá tétele a szélkárokkal szemben azon túl, hogy csökkenti a biztosítási díjakat, a biztosítások elérhetőségét (a biztosíthatóságot) is jelentősen javítja. Ahogy a fenti táblázatból látható, a korszerűsítés nélküli esetben a biztosítók még a vizsgált legkisebb – 100 éves gyakoriságú – hurrikánok okozta károkra sem tudnak teljes fedezetet biztosítani. Ezzel szemben teljes korszerűsítés esetén klímaszcenáriótól függetlenül a biztosítók képesek teljes fedezetet nyújtani az ilyen hurrikánok okozta károkra. Ezzel párhuzamosan pedig az erősebb – 250, illetve 500 éves gyakoriságú – hurrikánok által okozott károkra nyújtott fedezeti arány is szignifikánsan emelkedik. A legkritikább és egyben legnagyobb károkat okozó 500 éves gyakoriságú hurrikánok esetén teljes korszerűsítés mellett a fedezeti arány klímaforgatókönyvtől függően 35, illetve 53 százalék 2040-ben, míg ugyanez az arány korszerűsítés nélkül mindössze 21, valamint 29 százalék lenne.

A számszerű adatokon túl a szerzők azt is kiemelik, hogy például a magas klímakockázatu szcenárió esetén a korszerűsítés nélkül bekövetkező biztosítási díj-emelkedés a

lakásbiztosítási piac szűküléséhez is vezethet, mivel a lakásbiztosítások árai így olyan szintet érhetnek el, mely már sok ember számára megfizethetetlen. Ezért is különösen fontos a kockázatporlasztó (pl. viszontbiztosítás), valamint a kockázatsökkentő eszközök (pl. épületek korszerűsítése) hatékony alkalmazása, ahogyan arra a tanulmányban is felhívják a figyelmet. Az épületek korszerűsítése nem csupán a biztosítási díjakat képes jelentősen csökkenteni, de lényegesen mérsékli a biztosítások jövőbeli árának bizonytalanságát is. Ez a becslt adatokon is látható, hiszen a biztosítások becslt árai teljes korszerűsítés esetén az alacsony és magas klímakockázati forgatókönyv között jelentősen kisebb mértékben térnek el egymástól, mint a korszerűsítés nélküli esetben. Például 2020 esetén csekély piaci verseny és teljes korszerűsítés mellett a teljes lakásportfólió biztosításának díja 5-6 milliárd dollár között alakul a klímaváltozás mértékétől függően, míg ugyanez az érték korszerűsítés nélkül 10-14 milliárd dollár közt alakulna.

### Az épületek korszerűsítése nem csupán a biztosítási díjakat képes jelentősen csökkenteni, de lényegesen mérsékli a biztosítások jövőbeli árának bizonytalanságát is.

Természetesen a tanulmányban vizsgált teljes korszerűsítés esete – mely a lakásállomány 85 százalékának korszerűsítését igényelné – aligha képzelhető el a valóságban annak költségessége miatt, azonban a kapott eredmények azt mutatják, hogy érdemes más kármegelőző és kármérséklő lehetőségek hatásait is megvizsgálni (pl. csak a legnagyobb kockázatnak kitett területeken előírni az ingatlanok korszerűsítését). Ezzel kapcsolatban a szerzők megemlítik egy olyan költség-haszon elemzés lehetőségét is, melyben a kockázatsökkenés miatti biztosítási díjsökkenésből eredő hasznot vetnék össze egy olyan több évre szóló hitel költségével, melyet a kockázatsökkentő épületkorszerűsítések ösztönzésére hoznak létre. A kockázatsökkentő korszerűsítések ösztönzése azért is kiemelten fontos, mert a tapasztalat azt mutatja, hogy önkéntes alapon az emberek többsége nem fektet jelentősebb összegeket abba, hogy a lakóingatlanát ellenállóbbá tegye az elemi károkkal szemben, még akkor sem, ha ez a befektetés egyébként kifizetődő lenne.

Végül a cikkel kapcsolatban fontos kiemelni, hogy a tanulmányban vizsgált tényezőkn túl van egy további fontos és az eddigieknél sokkal kevésbé bizonytalan tényezője Floridában a hurrikán okozta károk növekedésének. Ez a tényező a népességnövekedés és ezzel együtt a vagyontárgyak felhalmozódása a hurrikánkockázatnak kitett területeken. A Népszámlálási Hivatal előrejelzése alapján Florida lakossága 2010-ről 2020-ra több mint 20 százalékkal fog emelkedni. Feltételezve, hogy a népesség, valamint a kockázati kitettség területi eloszlása nem változik az évek során, a hurrikánok okozta károk a korábban becslt értékekhez képest várhatóan további 20 százalékkal emelkednek majd. Annak megállapításához azonban, hogy a népesség jövőbeli növekedése milyen hatással lesz a biztosítások elérhetőségére és díjára, még további kutatások szükségesek. A tanulmányban bemutatott előrejelzések és összefüggések alapján elmondható, hogy

ahhoz, hogy a hurrikánkockázatot is magukban foglaló lakásbiztosítások az emelkedő hurrikánkockázat ellenére is megfizethetőek és elérhetőek maradjanak Floridában, kiemelkedően fontos az egyéni szintű kármegelőző és kockázatcsökkentő épületkorszerűsítések támogatása, valamint egy erős és versenyképes viszontbiztosítási piac fenntartása.

### 3.2 A magyar helyzet

A magyar helyzet kapcsán három kérdést kívánunk körüljárni: a korszerűsítések kérdését, a felelősség kérdéskörét, valamint egy gondolat kísérletet végzünk el a piac alakulására vonatkozóan.

#### 3.2.1 A korszerűsítés tartalma

Láttuk a floridai példán a korszerűsítés – amin ott az épületek szél- és vízellenálló-képességének növelését értették – hatásait, ami egyrészt a károk csökkenésén keresztül díjcsökkenést eredményezett, másrészt pedig a biztosítások elérhetőségét növelte meg. Úgy véljük, hogy bár a hurrikán nem éppen Kárpát-medencei jelenség, a házak szél- és vízrezisztenciájának növelése Magyarországon is hasonló – azaz díjcsökkentő és hozzáférést növelő – hatást fejtene ki. Másfelől azonban azt is láttuk, hogy Magyarországon az épületállomány kérdése az ÜHG-kibocsátás csökkentésében is érintett, azaz a lakásállomány korszerűsítése főként az energetikai/szigetelési feladatok teljesítését jelenti.

Úgy véljük, hogy a meglévő épületek vonatkozásában nem lehet arra számítani, hogy a mintegy 4,4 millió magyarországi lakás több alkalommal is korszerűsítésre kerül – erre nem látunk mozgósítható forrásokat. Azt a lehetőséget azonban magas valószínűségűnek gondoljuk, hogy az energetikai korszerűsítés valamennyire – sok saját erővel – megvalósul, ezt azonban (egyéb beavatkozás hiányában) csak szórványosan követik az elemi veszélyekkel szembeni rezisztencia emelését célzó korszerűsítési hullámok. A floridai példán láthattuk, hogy ez kárráfordítási többletben, magasabb díjban és a csökkenő penetráció miatt kisebb piacon ölthet testet a biztosítások vonatkozásában.

A lakóingatlanokba történő kármegelőzési célú befektetést illetően nem gondoljuk, hogy Magyarországon jelentősen eltérő attitűdök lennének jellemzők, mint Floridában, azaz az önkéntes önerős befektetéssel, illetve azok tömegszerűségével kapcsolatban itt is szkeptikusak vagyunk. Elvi lehetőségként azonban meg lehet vizsgálni, hogy az energetikai korszerűsítés kapcsán az ingatlan vagyonnövekménye milyen arányban áll egy következő – immár elemi károkkal szembeni rezisztenciát növelő – korszerűsítés költségeivel szemben.

Erre vonatkozóan ki lehet indulni az óbudai Faluház – Szőlő utca 66–94., Magyarország legnagyobb lakóépülete – korszerűsítéséből. Az ELTE Ingatlanközpont színvonalas elemzése (Horvath et al 2013) szerint az egyéb hatásokat kiszűrve a korszerűsítések következtében a felújított

lakásokban átlagosan 9,72 százalékos áremelkedés következett be, ez lakásonként 1 millió forintot valamivel meghaladó árnövekményt jelentett, az éves fenntartási költségek pedig éves szinten mintegy 70 000 Ft-tal csökkentek. Mindez pedig – ugyancsak egy lakásra lebontva – átlagosan 1,3 millió forintos ráfordítással volt elérhető.

A tanulmányban idézett ír és holland példák is hasonló, 10 százalék körüli négyzetméterár-különbségeket mutatnak a „D” és az „A” energiatakarékosági kategóriájú lakások négyzetméterárai között. A megalapozott kijelentéshez a vizsgált elemszám nagyon alacsony (összesen 1300 körüli tranzakciót vizsgáltak a kontrollcsoporttal együtt), és a minta is túlzottan homogén. Az eredmény alapján azonban leginkább az valószínűsíthető, hogy az energiakorszerűsítés kapcsán elérhető értékkülönbözöt, a (lokációtól ráadásul erősen függő) vagyonnövekmény mértéke önmagában nem elég vonzó az önerős energiakímélő beruházásokhoz. Emiatt is célszerűnek tartanánk a mérlegelés kibővítését az elemi veszélyekkel szembeni rezisztencia-növelés szempontjára. A pótlólagos beruházás elmaradásának lehetősége vonzóbbá teheti az energiacsökkentő beruházást is.

A rezisztencianövelő intézkedések vonatkozásában a következőket érdemes megfontolni:

- a rezisztencia növelését célzó intézkedések egy része – például a külső szigetelés és a nyílászárók ellenállóbbá tétele – része lehet az energiatakarékosági intézkedéseknek is,
- a rezisztencianövelés más kritikus elemei, a tetőzet és fedőelemek stabilitása ritkán képezik az energiatakarékosági intézkedések tárgyát,
- a szükséges intézkedések volumene épületenként eltérő lehet.

A fentiek alapján az jelenthető ki, hogy az energiahatékonyság-növelő beruházások esetében mindig célszerű a „rezisztencianövelési felár” vizsgálata, hiszen elképzelhető, hogy a két szempont csekély többletforrással összeegyeztethető (a pont). Másfelől azonban a tetőzetet és tetőszerkezetet érintő intézkedések (b pont) költsége önmagában is elérheti a vagyonnövekmény nagyságrendjét, különösen az egyedülálló lakások, családi házak vonatkozásában.

Mindemellett az is kijelenthető, hogy a „jó gazda gondosságának” tekinthető rezisztencianövelő korszerűsítési felár akkor valószínűleg jelentősen nagyobb, ha két külön beruházásként tekintünk a kétfajta korszerűsítésre, hiszen vannak költségek, amelyek kétszer merülnek fel (felvonulási költségek stb.), illetve az sem igaz feltétlenül, hogy az energiahatékonysági beruházásként kicserélt nyílászárók, illetve elkészült szigetelés a rezisztencianövelés szempontjainak is megfelel.

A fentiek alapján összességében úgy tűnik, hogy indokolt az épületkorszerűsítés jelenlegi dekarbonizációs / energiahatékonyság-javító értelmezését kibővíteni az elemi károkkal szembeni rezisztenciát növelő elemekkel. A kétfajta értelmezés elkülönült megvalósítása

szükségtelenül megdrágítja a védekezést, és megnöveli a második beruházás elmaradásának esélyét, ami összességében nem szolgálja a klímaváltozáshoz való alkalmazkodást sem.

### 3.2.2 Tervezői felelősségbiztosítás a mai Magyarországon

A fentiek a korszerűsítés vonatkozásában hangsúlyossá teszik a tervezés kérdését – ezt azonban nem csak korszerűsítés kapcsán érdemes megvizsgálnunk, érdemes körüljárni az új építésű lakások esetében a tervezői felelősség kérdését is.

Ismert, hogy az építmények, műtárgyak is rendelkeznek tervezett élettartammal, és ezekhez az élettartamokhoz jól meghatározott műszaki paraméterek is tartoznak, amely paraméterek a múltbeli tapasztalatok, illetve azok extrapolálása alapján alakultak ki. Nyilvánvaló, hogy az építmények múltbeli tapasztalatok alapján való tervezése, illetve az így történő élettartam-ígérete akadályokba ütközhet, ha az építmények környezeti terhelése a jövőben jelentősen eltér a múltbeli tapasztalatoktól – márpedig az éghajlatváltozás éppen ilyen következményeket valószínűsít.

Ezt a kockázatot a fejlettebb piacok a kockázat tartamosságával kezelik, Németországban például a tervezői felelősség időtartama 5 évben van megszabva (HOAI 2015), míg a franciáknál ez 1978 óta 10 év (DDCRF). A mai magyar piacon a tervezői felelősség időben nem korlátos, a tervezők ezzel általában tisztában is vannak. A tervek sem erről szólnak, az építésügy átalakítását célzó intézkedési tervről és a hozzá kapcsolódó feladatokról szóló 1567/2015. (IX. 4.) Korm. határozat sem célozza ennek bevezetését. Ezt a visszas helyzetet a kormányzat is érzékeli – a határozat mellékletét képező, „Az építésügy átalakítását célzó intézkedési terv” 2.8. pontja úgy rendelkezik, hogy az érintett szakmai szervezetek bevonásával ki kell alakítani a tervezőkre és az építőipari kivitelezőkre vonatkozó felelősségbiztosítási keretrendszer 2016. december 31-i határidővel –, ezt mind a biztosítási, mind az építészvilág kötelező biztosításként fordította le a saját nyelvére. A biztosítók a jelenlegi helyzetet a saját szempontjukból kedvezően kezelik, a kockázatviselés időtartamát általában a biztosítási szerződés tartamához igazítják, a kárbejelentés lehetőségét pedig a szerződés megszűnését követő 30 napban maximálják (Hunгарorisk).

## Célszerű volna a tervezői felelősséget 5 vagy 10 évben törvényileg meghatározni.

Könnyen belátható, hogy az ilyen biztosítási szolgáltatás, ami viszonylag olcsón ad minimális védelmet, sem a tervezőt, sem a felhasználót nem védi igazán, társadalmi szempontból nem igazán hasznos. Ehelyett célszerű volna a tervezői felelősséget 5 vagy 10 évben törvényileg meghatározni, amivel egyrészt egyértelműek lennének a felelősségi viszonyok, másrészt a kockázatokat a biztosítási piac 5 vagy 10 évre előre mérlegelné és árazná, értelmes alkalmazkodási diskurzusokat nyitva meg ezáltal, a jelenlegi általában egyéves előzetekintéssel szemben.

### 3.2.3 A 2010. évi analógia

Végezetül érdemes néhány hatást számszerűsíteni is. Nincs könnyű dolgunk, hiszen a klímaváltozás hatásai sok csatornán keresztül jelentkezhetnek, ahogy ezt a 2. fejezetben be is mutattuk. Alábbi gondolat kísérletünk azon a kijelentésen alapul, miszerint a prognosztizált alapvető szárazodási tendencia mellett a csapadékesemények valószínűsíthetően nagyobb intenzitásúak lesznek, azaz a jelenlegi időjáráshoz képest inkább zivatarokra, rövidebb, de intenzívebb esőzésekre számíthatunk. Mielőtt számszerűsíténénk, érdemes egy pillantást vetni az alábbi táblázatra, melyben a lakossági vagyonszerződések (gyakorlatilag ezek a lakásbiztosítások) legfontosabb adatait foglaltuk össze a 4. táblázatban a 2004–2014-es időszakban.

4. táblázat: A lakossági vagyonszerződések legfontosabb adatai 2004–2014.

Év	Díj-bevétel (M Ft)	Szerződés-szám (e db)	Tárgyévi kár-ráfordítás (M Ft)	Tárgyévi károk száma (e db)	Átlagdíj (Ft)	Átlagkár (Ft)	Kár-gyakoriság (%)	Kár-hányad (%)
	A	B	C	D	E (A/B)	F (C/D)	G (D/B)	H (C/A)
2004	53 993	2 764	21 492	486	19 533	44 236	17,6%	39,8%
2005	61 878	2 873	22 449	488	21 541	46 044	17,0%	36,3%
2006	67 962	2 959	24 370	580	22 965	42 003	19,6%	35,9%
2007	74 902	3 037	26 234	599	24 664	43 765	19,7%	35,0%
2008	82 596	3 087	31 779	638	26 755	49 828	20,7%	38,5%
2009	87 971	3 052	33 950	679	28 824	50 016	22,2%	38,6%
2010	93 049	3 171	61 196	961	29 345	63 684	30,3%	65,8%
2011	96 406	3 076	35 911	720	31 341	49 845	23,4%	37,2%
2012	99 490	3 076	37 527	663	32 342	56 571	21,6%	37,7%
2013	102 432	3 028	30 269	697	33 829	43 420	23,0%	29,6%
2013*	92 189				30 446			32,8%
2014	104 593	3 093	30 317	705	33 815	42 973	22,8%	29,0%
2014*	94 134				30 433			32,2%
A, 2007-2009 átlaga	81 823	3 059	30 654	639	26 748	47 870	20,9%	37,4%
2010 eltérés	11 226	112	30 542	322	2 597	15 815	9,4%	28,4%
B, 2013*-2014* átlaga	93 161	3 061	30 293	701	30 440	43 196	22,9%	32,5%
2010 eltérés	-112	110	30 903	260	-1 094	20 488	7,4%	33,2%

\* a díjbevétel a 2013-tól bevezetett biztosítási adó nélkül számítva

Forrás: Mabisz évkönyvek

Látható, hogy a 2010-es év a károknál „kakukktojás”: a kárgyakoriság az előző három év átlagának másfélszeresére emelkedett, és az átlagkár is jelentősen nőtt. Talán nem tévedünk nagyot, ha a klímaváltozás hatását úgy próbáljuk elképzelni, mintha a 2010-es év káresemé-

nyeire kellene szabnunk a piacot – azaz az aktuáriusoknak ezekre az adatokra kell árazniuk, az üzletkötőknek az ennek megfelelő termékeket kell értékesíteni, a kárrendezőknek és kárügyintézőknek pedig a károkat elbírálni és kifizetni.

Meglátásunk szerint mindez az alábbi következményekkel járhat:

- Az ügyfelekkel szembeni elszámoláson keresztül (károk) az elérhető profitszint nagyságrendileg évi akár 30 Mrd Ft-tal is csökkenhet.
- Az alkalmazkodást illetően a következőket állíthatjuk:
  - a) A díjemelkedés lehetősége korlátos – ezt a 2013-ban bevezetett, díjbevétel-arányosan 10 százalékos biztosítási adó korlátozott átterhelhetősége jól mutatja.
  - b) Az egyes termékek vonatkozásában a kockázati díjak emelésére, valamint a kockázatvállalást illetően nagyobb szelekcióra, illetve egyes kockázatok kizárására kerülhet sor, ami a piac méretét is szűkítheti (kizárások és kiárazódási hatások).
  - c) Mindez csökkentheti az üzletági profitot, csökkenhet a piaci versenyzők száma, a magyar lakosság biztosítási védettsége és a biztosítási adóból befolyó állami bevétel is (negatív spirál).

A fentiek alapján kijelenthető, hogy a magyar állam és a biztosítási szektor közt van egy együttműködési kényszer, amelynek a célja a negatív spirál elkerülése. **Ennek érdekében célszerű lehet egy Klímaváltozási Kármegelőzési Alap felállítása, amely a biztosítási adóból vagy annak egy részéből működhetne (ez a lakásbiztosítások vonatkozásában ma évi 10 Mrd forint nagyságrendű), és amelynek a feladata főként edukációra, kármegelőzésre és kockázatsökkentésre terjedne ki.**

Mindez összhangban van a 2. Nemzeti Éghajlatváltozási Stratégiával is, amely a dekarbonizáció és az alkalmazkodás mellett a szemléletformálást tartja a globális felmelegedés káros hatásait csökkentő egyik legfontosabb eszköznek.

#### 4. Konklúziók

Annak érdekében, hogy a magyar lakásbiztosítási piac a klímaváltozás kihívásainak eredményesen felelhessen meg, érdemes megfontolni az alábbiakat:

1. Annak támogatása, hogy az építési törvény a tervezői és építői felelősséget időben korlátossá tegye, hasonlóan több európai ország gyakorlatához. Ezzel egyrészt megteremthetők a valós biztosíthatóság feltételei, másfelől pedig a biztosítók számára is komolyan vehető kockázati időhorizont rajzolható fel.
2. Az építkezésekkel kapcsolatos szabályrendszerben igények és követelmények definiálása és számonkérése. Jól látható, hogy az építési törvény mellett az építkezések helyszínének megválasztásával, az építési szabványok és a külső határoló szerkezetek okos megválasztásával, a megfelelő víz- és hőszigetelési technikákkal, vízelvezetéssel jelentősen csökkenthetők a víz- és szél okozta károk, növelhető az épületek rezisztenciája a várható éghajlati változásokkal szemben.

3. Az elemi károk gyakorisági valószínűségeinek integrálása az éghajlat-változási modellekbe (vihar-, árvíz- és jégkárok stb.). Ezzel a klímaváltozás lehetséges kockázatai pontosabban felrajzolhatók, a modellezésbe bevonandó tudományos intézmények reputációs tőkéje növelheti az eredmények elismertségét, ugyanakkor a biztosítási szektor is valószínűleg kap a várható kockázatmódosulásokról.

4. A klímaváltozási következményekkel kapcsolatos rezisztencianövelő beruházásokra vonatkozó jó gyakorlatok feltárása, szinergiák keresése az ÜHG-kibocsátást csökkentő beruházástípusokkal, törekvés arra, hogy két külön beruházás helyett csak egyet kelljen elvégezni, így a környezeti változásoknak való ellenálló képesség is növekedhet.

5. Mindehhez szövetségesekre van szükség a társadalomban, a tudományos világban, az építésügyben és a gazdaság más szektoraiban, valamint az államigazgatásban egyaránt. A klímaváltozás közös ügy, amelyben a biztosítási szektor avatott kockázatterzékenysége magas társadalmi hasznokkal járhat, a kooperáció pedig támogathatja a biztosítottság magas szintjét és a biztosítási szektor profitabilitását.

## IRODALOMJEGYZÉK

- 1567/2015. (IX. 4.) Korm. határozat az építésügy átalakítását célzó intézkedési tervről és a hozzá kapcsolódó feladatokról (2015) 176/2008. (VI. 30.) Korm. rendelet az épületek energetikai jellemzőinek tanúsításáról (2008)
- NÉS (2015): II. Nemzeti Éghajlatváltozási Stratégia tervezete (2015) /H/5054 számú határozati javaslat a Nemzeti Éghajlatváltozási Stratégiáról 2014-2025-re, kitekintéssel 2050-re/  
<http://www.parlament.hu/irom40/05054/05054.pdf> (utolsó letöltés 2016.08.15)
- Barotányi Zoltán (2007): Interjú Ürge-Vorsatz Dianával, az IPCC III munkacsoportjának elnökhelyettesével (Magyar Narancs online) [http://magyarnarancs.hu/lelek/most\\_mar\\_biztosan\\_nincs\\_igy\\_urge-vorsatz\\_diana\\_klimakutato-67814](http://magyarnarancs.hu/lelek/most_mar_biztosan_nincs_igy_urge-vorsatz_diana_klimakutato-67814) (utolsó letöltés 2016.08.15)
- Horvath A. - Kiss, H. - McLean A (2013): How does an increase in energy efficiency affect housing prices? A Case Study of a Renovation (ELTINGA) <http://eltinga.hu/files/faluhaz.pdf> (utolsó letöltés 2016.08.15)
- Kunreuther, H. - Michel-Kerjan - E., Ranger. N (2011): Insuring Climate Catastrophes in Florida: An Analysis of Insurance Pricing and Capacity under Various Scenarios of Climate Change and Adaptation Measures [http://opim.wharton.upenn.edu/risk/library/WP2011-07\\_HK,EMK,NR.pdf](http://opim.wharton.upenn.edu/risk/library/WP2011-07_HK,EMK,NR.pdf) (utolsó letöltés 2016.08.15)
- McGrath, Matt (2015): Global warming slowdown 'could last another decade' (BBC online)  
<http://www.bbc.com/news/science-environment-28870988> (utolsó letöltés 2016.08.15)
- Nováky B. (2005): Az éghajlatváltozás hatása a felszíni és felszín alatti vizekre (VAHAVA alapozó tanulmány, NÉS 2 hivatkozásként).
- Nováky B. (2013): Az éghajlatváltozás várható hatásaira való felkészülés és alkalmazkodás lehetőségei a vízgazdálkodásban (NAS háttérstudomány, NÉS2 hivatkozásként)
- Szendrey V. (2010): Hasznos tippek ingatlan vásárlásához (Tudatos Vásárló Online) <http://tudatosvasarlo.hu/cikk/hasznos-tippek-ingatlan-v-s-r-l-s-hoz> (utolsó letöltés 2016.08.15)
- DGCCRF (2015): Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes  
 Une direction du ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique,  
<http://www.economie.gouv.fr/dgccrf/Publications/Vie-pratique/Fiches-pratiques/Assurance-dommages-ouvrage> (utolsó letöltés 2016.08.15)
- EP (2014): Európai Parlament: 2014. január 14-i állásfoglalás a 2013. évi végrehajtási jelentésről: A szén-dioxid-levéltartás és -tárolás technológiájának kidolgozása és alkalmazása Európában (2013/2079(INI))  
<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2014-0009+0+DOC+XML+V0//HU> (utolsó letöltés 2016.08.15)
- Erurostat honlapja  
[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Passenger\\_cars\\_in\\_the\\_EU](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Passenger_cars_in_the_EU)  
 motorizációs fok;(utolsó letöltés 2016.08.15)
- HOAI, Gesellschaft bürgerlichen Rechts (Klaus Heinlein, Matthias Hilka, Marcus Hilka): Honorarordnung für Architekten und Ingenieure <http://www.hoi.de/online/haftungsrecht.html> (utolsó letöltés 2016.08.15)
- Hungarorisk Kft  
<http://mernokbiztositas.hu/feltetelek/tervezoi-felelossegbiztositasok-feltetelei> (utolsó letöltés 2016.08.15)
- IFUA Horváth & Partners (2015): Nagyot esett az elektromos autók ára (Napi Online) [http://www.napi.hu/nemzetkozi\\_gazdasag/nagyot\\_esett\\_az\\_elektromos\\_autok\\_ara.600784.html](http://www.napi.hu/nemzetkozi_gazdasag/nagyot_esett_az_elektromos_autok_ara.600784.html) (utolsó letöltés 2016.08.15)
- IPCC IV Értékelő Jelentés (2007)  
<https://www.ipcc.ch/pdf/reports-nonUN-translations/hungarian/ar4-spm.pdf>  
 (utolsó letöltés 2016.08.15)
- IPCC V Értékelő Jelentés (2014) /Fifth Assessment Report (AR5)/  
<https://www.ipcc.ch/report/ar5/> (utolsó letöltés 2016.08.15)
- IPCC Special Report on Emissions Scenarios. <https://www.ipcc.ch/ipccreports/tar/wg1/029.htm> (utolsó letöltés 2016.08.15)
- Knauf Insulation (2015): A tervezett támogatás kevés az energiafogyasztás 8 százalékos csökkentéséhez (Energiaoldal.hu, MTI)  
<http://energiaoldal.hu/a-tervezett-tamogat-as-keves-az-energiafogyasztas-8-szazalekos-csokkentesehez/> (utolsó letöltés 2016.08.15)
- Központi Statisztikai Hivatal honlapja  
[https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_eves/i\\_ode002.html](https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_ode002.html) (4.6.12. A személygépkocsi-állomány átlagos kora gyártmányok szerint (2002-);(utolsó letöltés 2016.08.15)
- Magyar Ásványolaj Szövetség: Forgalmi adatok menüpontjának adatai (üzemanyag-fogyasztási adatok); <http://www.petroleum.hu/2016Q1.html>  
 (utolsó letöltés 2016.08.15)
- Magyar Biztosítók Szövetsége  
<http://www.mabisz.hu/hu/piaci-adatok-jelentesek.html> motorizációs fok (utolsó letöltés 2016.08.15.)

## HIVATKOZÁSOK

<sup>1</sup> Ausztrália 2007-ben csatlakozott az egyezményhez.

<sup>2</sup> Változás – Hatás – Válaszadás rövidítése

<sup>3</sup> PML (Potential Maximal Loss): az egy káreseménynél lehetséges legnagyobb kár. E mutató alkalmazásával szűrhetők ki az egymástól független (illetve egymást részben ki is záró) kockázatok biztosítási összehalmozódásai.

## A HAGYOMÁNYOS ÉLETBIZTOSÍTÁSI TERMÉKEKBEN REJLŐ DÍJMENTESÍTÉSI OPCIÓ ÉRTÉKE

*Tompa Krisztina Zsuzsa MSc, krisztina.zs.tompa@gmail.com*

### ÖSSZEFOGLALÓ

A tanulmányban a díjmentesítési opció, vagy más néven díjmentes leszállítási opció piaci értékének alakulását vizsgálom hagyományos életbiztosítási termékek esetén. Egy valósághoz közeli paraméterezésű biztosítási termék, egy vegyes szerződés példáján keresztül mutatom be a díjmentes leszállítási opció értékét. A vizsgálatok során figyelembe veszem a loadingot, a garantált technikai kamatot és az alkalmazott többlethozam-visszajuttatási szabályokat. A modell kiértékelése részben sztochasztikus scenáriók alapján történik a termék díjmentesítési opciójára vonatkozóan. Az értékelési kereteket elméleti és gyakorlati megfontolások alapján alakítottam ki.

### SUMMARY

This paper examines the market value of paid-up options in participating traditional life insurance products. The paid-up option is presented in case of a specific endowment contract with realistic parameters. In this study I consider the loading, the guaranteed technical interest rates and the rules of profit sharing. The model evaluation is based partially on stochastic scenarios. Both theoretical and practical considerations are taken into account in creating rules of the evaluation framework.

**Kulcsszavak:** életbiztosítás; díjmentesítési opció; értékelés

**Keywords:** life insurance; paid-up option; valuation

**JEL:** G22,

**DOI:** 10.18530/BK.2016.4.62

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2016.4.62>

### Bevezetés

A tanulmány a díjmentesítési opció – vagy más néven díjmentes leszállítás – piaci értékének meghatározásával foglalkozik hagyományos életbiztosítási termékek esetén. A díjmentesítési opció lehetőséget nyújt a szerződőnek, hogy még lejárat előtt felfüggeszse a díjfizetést anélkül, hogy a szerződése megszűnne. Ilyen esetekben az addig összegyűjtött tartalékát egy alacsonyabb biztosítási összegű fedezetre váltja át.

A tanulmányban egy valósághoz közeli paraméterezésű biztosítási termék, egy vegyes szerződés példáján keresztül mutatom be a díjmentes leszállítási opció értékének alakulását. Az életbiztosítások különböző beágyazott opciókat és garanciákat tartalmazhatnak, melyek közül a díjmentes leszállítás mellett a garantált hozammal és a többlethozamból való részesedéssel, többlethozam-visszatérítési aránnyal foglalkozom.

Először egy rövid elméleti összefoglalóban bemutatom az életbiztosítási szerződések implicit opcióit és ezek különböző lehetséges vizsgálati módjait. Majd a díjmentesítési opció részletesebb leírása és a későbbiekben használt mintaszerződés bemutatása következik. A vizsgálatok során kitérek a díjmentesítés paraméterként kezelésére, a többlethozam-visszatérítési aránytól való függésére és az értékének nettó díjra vetített elemként való meghatározására.

Az opció értékét mind az ügyfél, mind a biztosító oldaláról értékelem. Ezután érzékenységvizsgálatok következnek, a hozamkörnyezet változására és a különböző belépési korú biztosítottakra kitérve.

Ezek után a modell bővítése jön, a vegyes szerződést elérési és kockázati szerződésre bontom, és megvizsgálom, hogy alakul a két esetben az opció értéke. Végezetül kitérek további modellbővítési lehetőségekre és az eredmények összegzésére.

A tanulmány megírása során nagymértékben támaszkodtam „A díjmentes leszállítási opció piaci értékének megállapítása hagyományos életbiztosítási termékek esetén” című 2016-ban megvédett Biztosítási és pénzügyi matematika mesterszakos szakdolgozatomra és a hasonló című Tudományos Diákköri Konferencia dolgozatomra is.

### Életbiztosítási szerződések implicit opciói

Az életbiztosítási szerződések implicit opcióit két alcsoportba sorolhatjuk (Gatzert, Schmeiser, 2014), így megkülönböztethetünk garanciákat és jogokat.

Az első csoportba, azaz a garanciák közé sorolható a minimális garantált hozam meghatározása és a többlethozamból való részesedés. A biztosítók az éves díjak kiszámítása során ezt a minimális garantált hozamot, más néven a technikai kamatlábat használják. Ennek előnye, hogy a szerződők könnyen össze tudják hasonlítani az egyes biztosítási termékeket. Gyakran a törvényhozó előírja a minimális garantált hozam maximális értékét. Ez az érték Magyarországon a jelenleg hatályos szabályozás, azaz az 54/2015. (XII. 21.) MNB rendelet<sup>1</sup> értelmében, 2016. július 1-jétől 2,3 százalékos forintos szerződések esetén.



A garanciák csoportjába sorolható a biztosító befektetési portfólióján elért többlethozamból való részesedés is, melynek két módja lehet (Gatzert, Schmeiser, 2014). Egyik esetben a szerződő részesedhet közvetlenül a befektetések hozamából évenként<sup>2</sup>, a későbbiekben ezt a többlethozam-visszatérítési formát alkalmazom. Míg a másik esetben, ha lejáratkor a szerződés értéke meghaladja a garantált értékét, akkor ebből a többletből részesedhet a szerződő.<sup>3</sup> A többlethozam mindkét esetben a szerződés lejáratkori értékét növeli.

## Megkülönböztethetünk garanciákat és jogokat.

A második opciótípusba, a jogok csoportjába tartozik a díjmentesítési és az újrakezdési opció<sup>4</sup>, a visszavásárlás, a dinamikus díjkiigazítás, továbbá a garantált járadék opció. Gatzert és Schmeiser (2008) definíciója szerint díjmentesítési vagy díjmentes leszállítási opció esetén a szerződőnek jogában áll a szerződés tartama alatt a díjfizetést felfüggeszteni. Ebben az esetben nem szűnik meg a biztosítási fedezete, hanem a díjmentes leszállítás időpontjáig felhalmozott tartalékból mint egyszeri díjból egy alacsonyabb biztosítási összegű szerződést kap az ügyfél. Ha a díjmentesítésen túl a szerződő a díjfizetést újrakezdheti a díjmentesítés utáni időpontban, akkor beszélünk újrakezdési vagy visszatérési opcióról. Ekkor a szerződőnek lehetősége van a korábban lecsökkentett biztosítási összeget újra felemelni, és folytatni a díjfizetést.

Életbiztosítási szerződések esetén a dinamikus díjkiigazítás opció lehetősége mellett a szerződő periódusonként növelheti a biztosítási díjat. Ezt az opciót gyakran alkalmazzák például az éves díj adott százalékos növelése által.

Gatzert és Schmeiser (2014) alapján garantált járadék opció esetén a szerződő a tartam során összegyűjtött tartalékát lejáratkor rögzített értéken beválthatja életjáradékra.

## Fedezet szempontjából a szerződőnek előnyösebb a díjmentesítés, hiszen így a szerződése érvényben marad egy csökkentett biztosítási összeggel.

Végül a visszavásárlási opció Gatzert (2009) definíciója szerint abban különbözik a díjmentesítéstől, hogy ekkor a szerződés megszűnik. A szerződő visszakapja a szerződésének a visszavásárlási értékét, amely általában az addig felhalmozott tartalékok visszavásárlási büntetéssel csökkentett értéke. A visszavásárlás és a díjmentesítés esetén is a szerződő díjfizetése megszűnik. Fedezet szempontjából a szerződőnek előnyösebb a díjmentesítés, hiszen így a szerződése érvényben marad egy csökkentett biztosítási összeggel. Továbbá a biztosítónak is érdekében áll a meglévő állományt megtartani, ezért akár a visszavásárlás alternatívájaként is kínálhatja a díjmentesítést.

Ezen opciók árazásában számos megközelítés alkalmazható, de minden esetben feltételezésekkel kell élni a szerződő viselkedésére. Grosen és Jorgensen (2000) azt teszi fel, hogy a szerződő akkor hívja le a díjmentesítési vagy visszavásárlási opciót, ha a szerződésen elért jövőbeli cash flow-jának várható értéke kisebb, mint az aktuális értéke. Cikkükben megmutatják, hogy egy megtakarítási típusú biztosítási szerződés felbontható egy kockázatmentes és egy bónusz elemre, valamint egy visszavásárlási opcióra. Ez a kockázatmentes elem feleltethető meg a garantált hozamnak, a bónusz elem pedig a többlethozam-visszatérítésnek. Visszavásárlás nélkül ez a szerződés európai típusú opcióként árazható, hiszen csak a tartam végén hívható le. Visszavásárlással ez egy amerikai típusú opció, mivel a tartam során bármikor lehívható, így a kettő különbségéből állapítható meg a visszavásárlás értéke.

## Egy megtakarítási típusú biztosítási szerződés felbontható egy kockázatmentes és egy bónusz elemre, valamint egy visszavásárlási opcióra.

Hasonlóan közelíti meg a két opciót Steffensen (2002) is. Feltételezi, hogy mind a díjmentesítési, mind a visszavásárlási opciót annak maximális értékén hívják le. Sztochasztikus vizsgálatot mutat be az amerikai opciók értékére és azon keresztül a két biztosítási szerződésben rejlő opcióra.

Buchardt et al. (2015) felhívja a figyelmet arra, hogy a racionális ügyfélviselkedés nem feltétlenül azonos a megfigyelhető ügyfélviselkedéssel. Grosen és Jorgensen (2000) a racionalitást ragadja meg, holott az egyes opciók lehívási valószínűsége függhet a gazdasági környezettől, érdemes statisztikai alapon is vizsgálni. Buchardt et al. elsősorban arra fókuszál, hogy a szerződő viselkedése nem független a biztosítási kockázattól. Például egy kockázati biztosítás esetén egy magasabb halandóságú biztosított kevésbé választja a díjmentesítési vagy visszavásárlási opciót, mint egy alacsonyabb halandóságú. Ezeket az opciókat vizsgálja a cikk független és összefüggő esetre. Megmutatja, hogy a függetlenség feltételezése sokat egyszerűsít a vizsgált modelleken, ugyanakkor a biztosító eredményén alig észlelhető a hatása.

## Magasabb halandóságú biztosított kevésbé választja a díjmentesítési vagy visszavásárlási opciót.

Az ügyfelek viselkedését az egyes opciók lehívása tekintetében vizsgálhatjuk mikro- és makroökonómiai változók függvényeként. Kim (2005), aki cikkével elsősorban a kötelezettségek eszközoldali megfelelése miatt vizsgálta az implicit opciókat, érdekes eredményeket ad. Egyszerre jeleníti meg modelljében a biztosítás korát, a munkanélküliségi rátát és a gazdasági növekedés indikátorát a visszavásárlási hányad magyarázására.

Megmutatja, hogy a különböző biztosítási szerződéstípusok esetén a visszavásárlási valószínűségek eltérőek. Továbbá, hogy logit modell segítségével megfelelően leírhatóak a visszavásárlási valószínűségek.

Gatzert és Schmeiser (2008) cikke a vizsgálataim kiindulási alapja, de modelljétől több ponton lényegesen eltértek. Modelljében a szerződőnek lehetősége van díjmentesítést kérni, illetve visszatérhet újból a díjfizetéshez. A két opció, a díjmentesítési és az újrakezdési együtt egy komplex útfüggő struktúrát alkot, amely a szerződő döntésétől függ. A díjfizetés újrakezdésének időpontja nem lehet független a díjmentesítés időpontjától, hiszen az újrakezdés csak a díjmentesítés utáni időpontban lehetséges. Gatzert és Schmeiser (2008) a biztosító szemszögéből vizsgálja az opciók lehetséges veszélyeit, az opció értékének érzékenységet a szerződés különböző paramétereire. A biztosító oldaláról próbálja meg feltárni az opciókban rejlő potenciális kockázatokat.

### A modellezett termékről

A modellezett termék egy vegyes életbiztosítás, melynek tartama  $n$  év. A biztosító a biztosított halála esetén és a biztosított tartam végi életben léte esetén is a biztosítási összeget téríti, az elérési és a haláleseti szolgáltatás megegyezik. Ebben az alaptermékben a díjfizetési tartam és a biztosítás tartama megegyezik. Az egyszerűség kedvéért éves díjfizetésű, rendszeres díjas szerződéseket vizsgálok. Tehát felteszem, hogy a szerződő minden biztosítási év kezdetén befizeti az éves biztosítási díjat. Az alaptermék bemutatása során eltekintek a díjmentesítés lehetőségétől, azt a későbbiekben mutatom be.

A teljes modellezés során azzal az egyszerűsítő feltevéssel élek, hogy a biztosító csak évfordulón teljesít szolgáltatást. Tehát egy adott biztosítási évben elhalálozottak után járó szolgáltatást év végén teljesíti a biztosító. Elérés esetén ez nem jelent korlátozást, hiszen években mérjük a biztosítás tartamát, a tartam legvégén fizeti ki a biztosító az elérési összeget.

A díjkalkuláció tekintetében a hagyományos életbiztosítási termékek árazását alkalmaztam, az ekvivalencia egyenlet alapján számítottam a díjakat (Banyár, 2003). Az alaptermék díjának meghatározásakor Magyarország népességének 2012-re vonatkozó halandósági tábláit használtam.<sup>5</sup> A női és a férfi halandósági táblákból az adott életkorhoz tartozó népességszámmal súlyozottan készítettem el a továbbiakban használatos uniszex halandósági valószínűségeket. A legmagasabb életkor ( $\omega$ ) a táblákból adottan 100 év.

A szokásos módon egy vegyes életbiztosítási szerződés díját egy kockázati és egy elérési biztosítás díjainak összegéből számíthatjuk. Az ekvivalencia egyenletből kapjuk a vegyes biztosítás egyszeri nettó díját egy  $x$  éves biztosítottra, amely a következő képlettel adott:

$$A_{x:\overline{n}|} = \sum_{t=0}^{n-1} {}_t p_x q_{x+t} (1+i)^{-(t+1)} + {}_n p_x (1+i)^{-n} \\ = \frac{d_x v^1 + d_{x+1} v^2 + \dots + d_{x+n-1} v^n + l_{x+n} v^n}{l_x} \quad (1)$$

ahol a  $v=1/(1+i)$  a diszkontfaktor ( $i$  a technikai kamatláb mértéke). Ez az érték egy egység biztosítási összegre vonatkozik. Az első kifejezésben a halálozási és túlélési valószínűségek találhatóak, míg az átalakított formában az adott évben életben lévő és elhalálozott állomány. A  $q_x$  halálozási valószínűség azt mutatja meg, hogy egy  $x$  éves biztosított nem éli meg az  $x+1$ -edik életévét. Míg a  $p_x=1-q_x$  mutatja azt a valószínűséget, hogy a biztosított megéli a következő életévét. Továbbá  $d_x$  jelöli az  $x$  éves korban elhunytak száma,  $l_x$  az  $x$  éves korban életben lévők száma. A  $d_x$ ,  $l_x$ , illetve  $p_x$  és  $q_x$  közötti összefüggések a következő formában írhatóak fel:

$$q_x = \frac{d_x}{l_x} \quad (2)$$

$$p_x = \frac{l_{x+1}}{l_x} \quad (3)$$

A egyszeri nettó díjból egy járadéktag felhasználásával kiszámíthatjuk a rendszeres díjat. Mivel a díjfizetési tartam és a biztosítás tartama a vizsgált esetekben egybeesik, így a járadéktag a következő formát veszi fel:

Mivel a járadéktag szerint fizeti a szerződő a biztosítási díjat, ezért a rendszeres nettó díj:

$$\ddot{a}_{x:\overline{n}|} = \frac{l_x + l_{x+1}v + \dots + l_{x+n-1}v^{n-1}}{l_x} \quad (4)$$

Az alaptermék esetén feltételezem, hogy a biztosító nem alkalmaz loadingot, tehát nettó

$$P_{x:\overline{n}|} = \frac{A_{x:\overline{n}|}}{\ddot{a}_{x:\overline{n}|}} \quad (5)$$

díjon árulja termékét. A biztosító loadingjával fedezi a saját felmerülő költségeit, illetve profitját, az ügyfél számára nincs mögötte szolgáltatás. A nettó áras modellt úgy is tekinthetjük, mintha a szerződőt minden módozat és pénzügyi termék esetén ugyanakkora költség terhelné.

A modellbe a technikai kamatlábon felül a többlethozam-visszatérítés is bekerül, mint garancia. A biztosító egy adott évben a tartalékon elért technikai kamatláb fölötti hozam meghatározott részét ( $\alpha$  százalékát) írja jóvá a szerződés nyereségszámláján. A nyereségszámlán felhalmozott összeget a biztosító befekteti, ugyanolyan hozamot ér el rajta, mint a tartalékokon, és ennek a hozamnak is az  $\alpha$  százalékát írja jóvá a nyereségszámlán. A biztosító a nyereségszámlára nem vállal garanciát, annak értéke a külső hozamnak megfelelően alakul, nincs a technikai kamattal garantált hozam rajta.

Egy adott szerződés esetében egy tetszőleges  $t$  évre a többlethozam a következő képlettel adható meg:

$$TH_t = \begin{cases} (V_{t-1} + P_{x:\overline{n}|})(r_{t,bizt} - i) + NYSZ_{t-1}r_{bizt}, & r_{t,bizt} \geq i \\ NYSZ_{t-1}r_{bizt}, & r_{t,bizt} < i \end{cases} \quad (6)$$

ahol  $NYSZ_{t-1}$  a nyereségszámla értéke a  $t$ -edik év elején,  $r_{t,bizt}$  a  $t$ -edik évben a biztosító által elért hozam és  $V_{t-1}$  a  $t-1$ -edik év végi,  $t$ -edik év eleji tartalék értéke. A többlethozamba kerül a nyereségszámlán elért növekmény függetlenül attól, hogy a biztosító hozama és a technikai kamat hogy viszonyul egymáshoz. Illetve abban az esetben, ha a biztosító technikai kamat fölötti hozamot ér el, akkor a tartalékon ( $V_{t-1}$ ) és az év elején befizetett díjon elért többlet is hozzáadódik az előző összeghez.

A biztosító a nyereségszámla értékét a biztosítási eseményt követő szolgáltatás teljesítésénél fizeti ki. Abban az esetben, ha a biztosított a  $t$ -edik év során hunyt el, a biztosító a  $t$ -edik év eleji nyereségszámla értékével növelt biztosítási összeget fizeti ki. Ha a biztosított megéri a lejáratot, akkor az utolsó év végi nyereségszámla értékét és a biztosítási összeget fizeti ki a biztosító.

### Díjmentesítés bevezetése

A kezdeti vizsgálatok során a díjmentesítést mint paramétert vezetem be. A paraméter értéke pontosan a díjmentesítés éve. Ez a megközelítés jelenik meg Gatzert és Schmeiser (2008) modelljében is.

Azt teszem fel, hogy a szerződő év elején eldöntheti, hogy befizeti-e az év elején esedékes rendszeres díjat, vagy díjmentesít. A díjmentesítés évének legkisebb értéke 2 lehet, azaz aki az első évben szeretne díjmentesíteni, az nem köt szerződést. A legnagyobb értéke pedig a tartam utolsó éve lehet, ha a paraméter értéke ennél nagyobb, akkor nem történt díjmentesítés. Ez a díjmentesítés egy Bermuda típusú opció lesz, hiszen Hull (1997) szerint a Bermuda típusú olyan amerikai típusú opció, amelyet a szerződés kezdeti éveiben nem lehet lehívni.

A díjmentesítésre úgy tekinthetünk, mintha a szerződő az eddig befizetett díjakból képzett tartalékából egy egyszeri díjas, alacsonyabb biztosítási összegű szerződést vásárolna. Így az ekvivalencia egyenletből visszszámítható a díjmentesített szerződésre vonatkozó biztosítási összeg. Ez az új biztosítási összeg a korábban bevezetett jelölésekkel, ha a  $t$ -edik év elején díjmentesítették a szerződést, a következő képlettel adott:

$$SA_{t,dijment} = V_{t-1} \frac{l_{x+t}}{d_{x+t}v^1 + \dots + d_{x+n}v^{n-t} + l_{x+n}v^{n-t}} \quad (7)$$

A díjmentesítési opció vizsgálata során sem térek el a korábban leírt többlethozam-visszajuttatási szabálytól. Az egyes díjmentesítési évre rétegeket képeztem. Egy-egy réteg azt mutatja meg, hogy egy adott évben díjmentesített szerződésre, a tartam további éveire mekkora a nyereségszámla értéke. A réteg első évének, azaz a díjmentesítés évének kezdő nyereségszámla értéke megegyezik egy ugyanazon év eleji élő szerződés nyereségszámlájának értékével.

A díjmentesített állományra azt feltételezem, hogy a halandósága megegyezik az élő szerződéseknél számított halálozással. A szerződést bármely évben díjmentesítették, a koréves halálozási valószínűségek nem változnak.

### Kezdeti eredmények

A kezdeti modell vizsgálati arra irányultak, hogy milyen többlethozam-visszatérítés mellett marad az ügyfél szerződésen elért cash flow-jának jelenértéke nulla. Az első vizsgálatok során azt feltételeztem, hogy a biztosító a tartam minden évében azonos hozamot realizál. Így vizsgáltam, hogy adott technikai kamatszint mellett ( $i=2\%$ ) a biztosító elért hozama hogyan befolyásolja a szükséges többlethozam-visszatérítési szintet. A díjmentesítés évét továbbra is paraméternek kezeltem, és minden lehetséges értékét vizsgálom.

A vizsgált szerződés egy 20 éves tartamú vegyes biztosítás, így a lehetséges díjmentesítési évek 2 és 21 közöttiek, ahol 21 annak felel meg, hogy nem díjmentesít a szerződő. Egy adott szerződés jelenértékének kiszámítása során mind az ügyfél, mind a biztosító oldaláról az elért hozamot használom. Az ügyféloldali értékelésről azért releváns a technikai kamat helyett a külső hozammal diszkontálni, mivel az ügyfél számára nem a kiígért hozam az érdekes (ez akár 0% is lehet), hanem a valós értékelés a cél, azaz a többi versengő termékkel való összehasonlíthatóság. Míg a biztosító oldaláról van egy hozamelvárás, a külső hozamkörnyezetet a kockázatmentes hozammal lehet közelíteni.

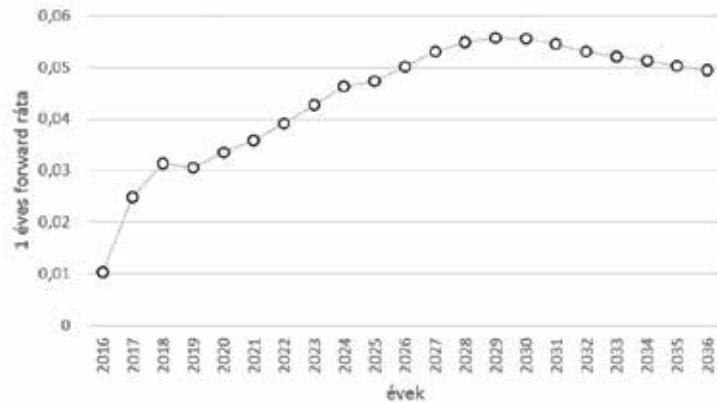
Ilyen feltételek mellett azt mondhatjuk, hogy ha a külső hozam, azaz a biztosító által elért hozam magasabb, mint a technikai kamatláb, akkor minden lehetséges díjmentesítési évre a 100 százalékos többlethozam-visszatérítés garantál nulla ügyféljelenértéket. Ez nem meglepő, hiszen az ügyfél más befektetéssel is a külső hozamnak megfelelő hozamot érheti el, így a technikai kamat fölötti többletet át kell adni az ügyfélnek, hogy ugyanolyan helyzetben legyen, mint más termékek vásárlása esetén.

Ezzel szemben, ha a technikai kamat értéke magasabb, mint a külső hozam, akkor az ügyfél minden esetben pozitív jelenértékkel szembesül, függetlenül attól, hogy díjmentesített a tartam valamely évben, vagy sem.

A továbbiakban a külső hozamkörnyezet vizsgálatához felhasználok az EIOPA által közzétett hivatalos 2015. december 31-i forward hozamgörbe értékeit, melyek az 1. ábrán láthatóak.

A biztosítóról felteszem, hogy mindig egyéves eszközöket vásárol. A tartam minden évében újból megveszi az egyéves papírokat, melyen az egyéves forwardnak megfelelő hozamot ér el. Természetesen ez is egyszerűsítő feltevés, hiszen a biztosítók az eszközök lejárata a biztosítási állományban szereplő tartamokhoz igazítják. A tanulmány célja a díjmentesítés árazása, így ezzel a kérdéssel most nem foglalkozom.

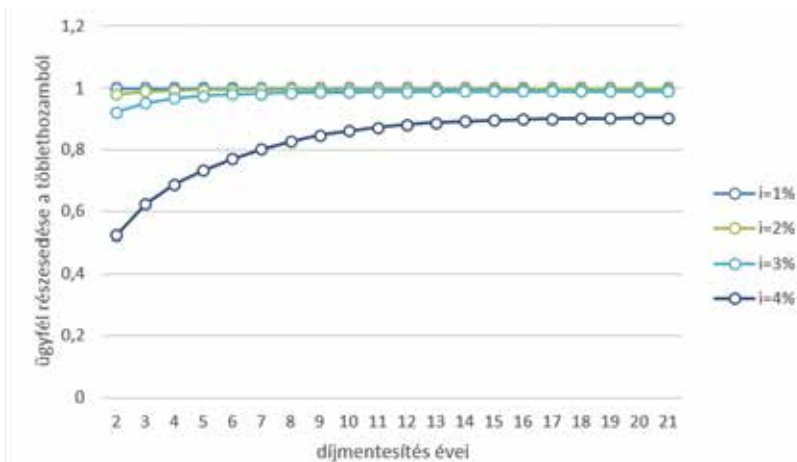
1. ábra: 2015. december 31-i hozamgörbe



Forrás: EIOPA<sup>6</sup>

Hasonlóan az előző kérdéshez, most is azt vizsgálom, hogy mekkora többlethozam-részese-  
dést kell adni az ügyfélnek ahhoz, hogy a szerződése nullszaldós legyen. A külső hozam a most  
bevezetett egyéves forward értékeket tartalmazó hozamgörbe. Ezen vizsgálat eredményeit a  
2. ábra mutatja. Az egyes görbék a különböző technikai kamatlábakhoz tartoznak. A forward  
hozamok között a legkisebb is 1 százalékos fölötti volt, így az 1 százalékos és az annál kisebb  
technikai kamatok ugyanúgy viselkednek. Ahogy az ábra is mutatja, az 1 százalékos technikai  
kamatszint alatt, függetlenül attól, hogy a szerződő melyik évben díjmentesített, a többlethozam  
teljes egészét vissza kell neki juttatni ahhoz, hogy cash flow-jának jelenértéke nulla legyen.

2. ábra: Forward hozamokkal számolt többlethozam-visszatérítési arányok



Forrás: saját számítás

Viszont amint a technikai kamatláb konstans görbéje metszi a hozamgörbét, érdekesebb  
eredmények adódnak. Ezekben az esetekben a technikai kamatlábbal kiígért garancia érvé-  
nyesítésre kerül akkor, amikor a külső hozam a technikai kamat alatti szinten van. Alapvetően  
elmondható, minél magasabb a technikai kamatláb, annál kisebb többlethozam-visszatérí-  
tés szükséges a nulla ügyféljelenértékhez. Ezenkívül elmondható, hogy 2, 3 és 4 százalékos  
technikai kamatszint mellett folyamatosan növekszik a többlethozam-visszatérítés mértéke,  
ahogy a szerződő a tartam egy későbbi évében díjmentesít. A 4 százalékos technikai kamat  
esetét részletezve, a hozamgörbéből az látszik, hogy a tartam elején jóval magasabb a techni-  
kai kamatban kiígért garancia, mint a realizált hozam. Az első két évben a realizált hozam  
a 3 százalékos szintet sem éri el, azután lassú ütemben növekszik a 4 százalékos szint fölé. Így azon  
szerződőknek, akik a tartam elején díjmentesítenek, kisebb a tartalékuk, a magasabb hozamú  
években nem fizetnek be díjakat, a tartalékuk csak a technikai kamattal nő. Így egy korábbi  
évben díjmentesített szerződés a későbbi évek elért többlethozamából kisebb részesedéssel is  
eléri a nulla jelenértéket.

Az 1. ábrán látható, hogy a forward ráta a 12. és 19. év között haladja meg az 5 százalékos  
szintet, ez ebben az esetben azt jelenti, hogy a spot hozamgörbe a teljes időszakban 5 százalékos  
alatti. 5 százalékos technikai kamatszint fölött az ügyfél cash flow-jának jelenértéke minden  
lehetséges díjmentesítési évre pozitív lesz. Minden évben a technikai kamattal kiígért garancia  
kerül érvényesítésre, a szerződő jobban jár minden esetben, mintha a külső hozamon fektetne be.

### Sztochasztikus vizsgálatok

A továbbiakban a forward hozamráták helyett sztochasztikus scenáriókat használok, így  
szélsőséges hozamalakulások is bekerülhetnek a modellbe. Ezáltal a kiígért garancia gyakrabban  
érvényesítésre kerülhet.

A korábban alkalmazott díjmentesítési feltételeken még nem változtatok, tehát a díjmen-  
tesítés éve paraméter, amely a tartam éveit veheti fel értékül. Az eredményeket a különböző  
díjmentesítési évekre vizsgálom. Továbbra is az a kérdés, hogy a technikai kamat különböző  
szintjei mellett milyen többlethozam-visszatérítés biztosít nulla jelenértéket az ügyfél számára  
ezen a szerződésen.

A sztochasztikus vizsgálatok során 500 scenáriót alkalmaztam, melyek évenkénti átlaga  
megegyezik az 1. ábrán látható 2015. december végi egyéves forward hozamgörbe adott évi  
értékével.

A hozam szórásának értéke 2 százalékos. A konkrét scenáriók elkészítésénél a forward rátára  
0 várható értékű és 1 szórású normális eloszlásból vett zajt illesztettem.

A scenáriókhöz szükséges véletlen számok forrása a RANDOM.ORG<sup>6</sup> bázisa. Ezen a honla-  
pon elérhető generátor többféle eloszlásból vett ténylegesen véletlen számokat készít. A generátor  
alapja a légköri zajból vett minta, ez biztosítja, hogy ténylegesen véletlen számokat kapjunk.

A minta normalitásának ellenőrzéséhez az első négy momentum illeszkedését vizsgáltam.  
Először az átlag megfelelőségére a szokásos statisztikai *t*-tesztet végeztem el, mely szerint

24,79 százalékos  $p$ -érték mellett nem vehető el a nullhipotézis, miszerint az átlag értéke 0. A varianciára Khí-négyszet tesztet készítettem, hasonlóan az átlag esetéhez, itt 18,43 százalékos  $p$ -érték szerint nem tudjuk elutasítani a nullhipotézist. Tehát a variancia tekinthető 1-nek. A következőnek a Jarque-Bera normalitási tesztet futtattam, ami azt teszteli, hogy a mintában tapasztalt ferdeség megegyezik-e a normális eloszlásával, azaz az értéke nulla-e. Itt is megfelelő eredményt kaptam, mivel a  $p$ -érték 57,11 százalék, így most sem tudjuk elutasítani a normalitást, azaz a nulla értékű ferdeség hipotézisét. Végül pedig egy kevésbé elterjedt statisztikai tesztet végeztem a csúcosságra, ez az Anscombe-Glynn teszt. A teszt összeveti a mintabeli csúcosság értékét a normalitáshoz szükséges 3 értékkel. A nullhipotézis ebben az esetben az, hogy a csúcosság 3. A futtatott teszt azt mutatja, hogy 30,98 százalékos  $p$ -érték mellett most sem vehető el a nullhipotézis.

Így az első négy momentumra végzett minden teszt azt mutatja, hogy a letöltött véletlen számok megfelelnek egy 0 várható értékű és 1 szórású normális eloszlásból vett mintának. Használhatóak a hozamszenáriók készítéséhez szükséges normális eloszlásból való zajként.

A sztochasztikus hozamszenáriók mellett is az a fő kérdés, hogy milyen többlethozam-visszatérítési részesedés mellett lesz az ügyfél cash flow-jának jelenértéke nulla. A díjmentesítés éve paraméter marad, így a lehetséges évekre külön értékelem az eredményeket. Illetve a különböző technikai kamat értékeket is külön vizsgálom. A biztosító hozama, azaz a külső hozam alakul a hozamszenáriók alapján.

A vizsgálat során minden hozamszenárió, díjmentesítési év ( $t$ ), technikai kamat ( $i$ ) és többlethozam-részesedés ( $\alpha$ ) négyesre kiértékeltem, mekkora jelenértéke van az ügyfél számára ennek a szerződésnek. Majd a szenáriók átlagából kapott jelenértékek közül a nullához tartozó  $\alpha$ -t vizsgáltam. Hasonlóan alakul a kép, mint a csak forward rátákat alkalmazott esetben, melyet a 2. ábra mutat. Alapvetően elmondható, hogy minden technikai kamathoz tartozó görbe lejjebb került, azaz minden díjmentesítési évre kisebb részesedés szükséges.

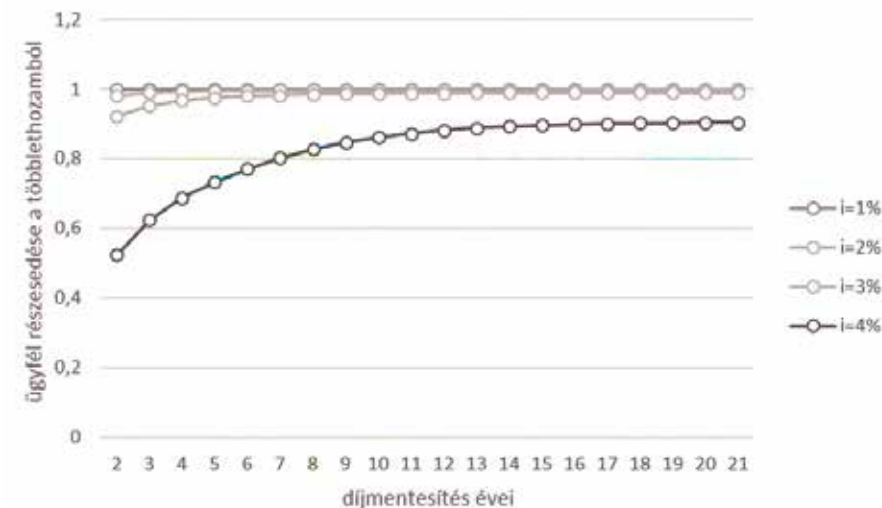
## Sztochasztikus szenáriók között jelentős mértékben fordult elő olyan eset, ahol negatív lett a hozam.

A sztochasztikus szenáriók átlagából kapott esetet a 3. ábra mutatja. Ezen az ábrán a 0, az 1, a 2, a 3 és a 4 százalékos technikai kamat szintek láthatók. Már a 0 százalékos technikai kamathoz is jelentős eltérés van a forwardból és a szenáriókból számolt görbék között. Hiszen itt a többlethozam-visszatérítésre adott görbe nem 100 százalékon konstans a teljes tartamra, hanem az első három díjmentesítési évre kisebb. Ez azt jelenti, hogy sztochasztikus szenáriók között jelentős mértékben fordult elő olyan eset, ahol negatív lett a hozam. Így már a 0 százalékos technikai kamat is erős garanciális eszköz lett.

A következő pozitív technikai kamatlábakra minden díjmentesítési évre kisebb többlethozam-részesedés szükséges a nulla jelenérték eléréséhez. A forward esethez hasonlóan itt is az 5 százalékos technikai kamatszint az, ahol már teljes egészében a garancia dominál.

A külső hozam nem nagyobb, mint a garancia értéke, így minden díjmentesítési év esetén pozitív jelenértékkel szembesül az ügyfél.

3. ábra: Sztochasztikus szenáriókból számolt többlethozam-visszatérítési arányok



Forrás: saját számítások

## Díjmentesítési profillal vizsgált modell

A továbbiakban áttérek egy díjmentesítési profil használatára. Innentől a díjmentesítés éve már nem paraméter, nem a tartam alatt lehetséges díjmentesítési évekből adódó esetek szétválasztása által értékelem a modellt. A bevezetett díjmentesítési profilok a tartam egyes éveire egy valószínűséget rendelnek, mely azt mutatja meg, hogy a nyitó állomány hány százaléka választotta a díjmentesítési opció lehívását az adott év elején.

A díjmentesítési profil kialakítása során **az átlagosan racionális ügyfélviselkedést vettem alapul**. Ez a racionális viselkedés pedig nem takar mást, mint azt, hogy egy ügyfél abban az évben díjmentesít nagyobb valószínűséggel, amikor nagyobb a szerződésének jelenértéke.

A profil kialakítása során megvizsgáltam a 3 százalékos technikai kamatszint mellett a díjmentesítési évekhez tartozó ügyfél jelenértékét. A díjmentesítésre átlagosan évi 1 százalékot feltételeztem. Így a profilok kialakításában olyan görbét illesztettem, amely megfelel az adott többlethozam-visszatérítési arányhoz tartozó ügyféljelenértékek lefutásának. A díjmentesítési profilokat úgy állítottam be, hogy egy adott évhez tartozó legkisebb valószínűség ne legyen kisebb 0,5 százaléknál. A legnagyobb érték pedig ne haladja meg az 1,5 százalékot.

Mivel az így kapott díjmentesítési profilok lefutása lényegesen nem különbözött az eltérő  $\alpha$  értékekre, így a továbbiakban egy profilt használok.

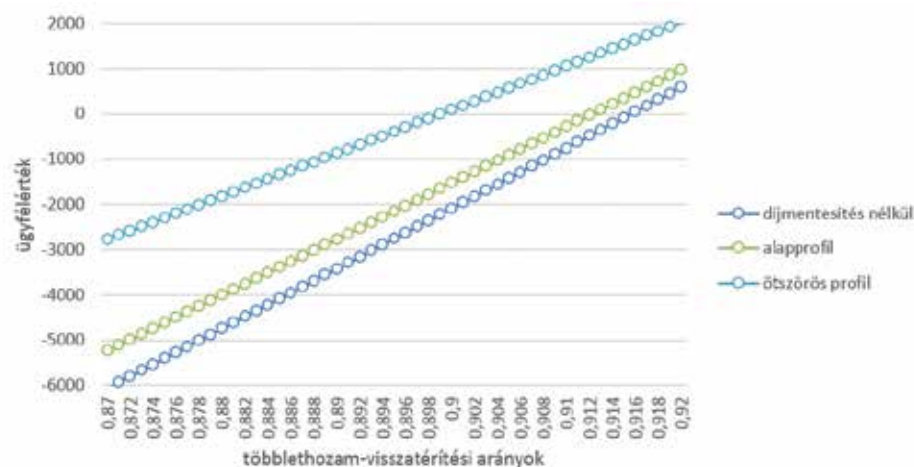
## A díjmentesítés értéke az ügyfél számára

A díjmentesítés értékének vizsgálata során továbbra is a korábban bemutatott hozamszenáriókat alkalmazom. A forward hozamgörbe alapján a technikai kamatláb 3 százalékos értékével folytatom a vizsgálatokat. A bemutatott szerződés egy 20 éves, 1 000 000 forint biztosítási összegű, rendszeres díjas vegyes biztosítás, a biztosított 20 éves belépéskor.

Elsőként azt vizsgálom, hogy az ügyfél számára mennyit ér a díjmentesítés  $\alpha$ -ban, azaz a többlethozam-visszatérítési arányban kifejezve. Továbbra is azt az  $\alpha$  értéket keresem, amelyre az ügyfél számára a szerződés jelenértéke nulla, oly módon, hogy a szenáriókból számított jelenértéket átlagolom. Ahogy a 4. ábrán látható, az előbbi díjmentesítési profillal (a továbbiakban alapprofil) az ügyfél cash flow-jának jelenértéke 91,3 százalékos többlethozam-visszatérítés mellett éri el a nullát. Ezzel szemben díjmentesítés lehetősége nélkül az ügyfélérték 91,6 százalékon éri el azt. Tehát az ügyfél a díjmentesítés lehetőségével jobban jár, hiszen ekkor kisebb többlethozam-visszatérítéssel is eléri a nullszaldós állapotot. Így az ügyfél számára  $\alpha$ -ban kifejezve a díjmentesítési opció 0,3 százalékponttal értékesebb, mint egy díjmentesítési opció nélküli szerződés. Természetesen ez az érték erősen függ a díjmentesítési profiltól.

A díjmentesítési profiltól való függés vizsgálatára bevezetek egy új díjmentesítési profilt, amely a tartam minden évére az alapprofil adott évi értékének az ötszöröse. Tehát ha a második évben az alapprofil szerint 1,2003 százalékos valószínűséggel díjmentesítenek, akkor az ötszörös profil esetén a második évben 6,0015 százalékos valószínűséggel díjmentesítenek egy szerződést.

4. ábra: Ügyfélérték alakulása különböző díjmentesítési profilok mellett



Forrás: saját számítás

Ezekkel a növelt profil értékekkel az ügyfél ezen a szerződésen 90 százalékos többlethozam-visszatérítés mellett már nullszaldós. Így a szerződő számára ötszörös díjmentesítési valószínűségek mellett a díjmentesítési opció  $\alpha$ -ban kifejezve 1,6 százalékpontot ér.

A következőkben azt vizsgálom, hogy mennyit ér az ügyfélnek a díjmentesítés loadingként kifejezve, azaz a nettó díjra mekkora loadingot tehet a biztosító ahhoz, hogy az ügyfél továbbra is nullszaldós legyen. Ennek elsősorban az a célja, hogy az opció értékére díjjal arányos összeget kapjunk.

Ehhez azt tesszük fel, hogy a biztosító mindig úgy állapítja meg a díjmentesítési büntetést, hogy a ténylegesen felmerülő kezdeti és folyamatos költségeit pontosan fedezni tudja, vagyis a loading alkalmazása nem befolyásolja a szerződés igazságosságát. Azt tételezzük fel, hogy a biztosító úgy állapítja meg a loading értékét, hogy az a díjmentesítési opcióból adott többletet veszi csak el. Így a loading alkalmazása mellett a díjmentesítési opcióval is nulla lesz az ügyfélérték a tartam első évének elejére számítva.

Ezekben az esetekben is sztochasztikus hozamszenáriókat és 3 százalékos technikai kamatlábat használok, és az ismertetett mintaszerződésen sem változtatok. Így ezen konkrét szerződés esetén a nettó rendszeres díj 36 432,61 forint.

Első esetben az alap díjmentesítési profil mellett számítottam ki azt a többletet, amelyet a biztosító a rendszeres díj növelésének formájában beszedhet. Elsőként azt a többlethozam-visszajuttatási szintet vizsgáltam, ahol díjmentesítési opció nélkül az ügyfél nulla jelenértékkel szembesül a tartam ideje alatti cash flow-ján. Ez az  $\alpha$  szint 91,3 százalékos többlethozam-visszatérítésnek felel meg. Így a szenáriók átlaga szerint 91,6 százalékos  $\alpha$  mellett már egy alacsony loadingot, 0,053 százalékosat lehet a szerződésbe építeni, úgy hogy az ügyfél ne szembesüljön negatív jelenértékkel. Nagyobb többlethozam-visszatérítés esetén a loading mértékét is emelni lehet, anélkül, hogy az ügyfél értéke negatív tartományba kerülne. 92 százalékos visszajuttatási arány mellett 0,159 százalékos loading, míg 95 százalékos visszajuttatási arány esetén 0,96 százalékos loading is megengedhető.

Mivel az alapprofil alacsony díjmentesítési valószínűségeket tartalmaz, ezért most is kitérek az ötszörös profil esetére. Először azt az  $\alpha$  értékhez (91,3%) tartozó loadingot számítom ki, ahol az alapprofil mellett nulla az ügyfélérték. Ekkor a loading értékére 0,355 százalékos, azaz ötszörös profil alkalmazása mellett az ügyfél loadingban kifejezve ennyivel jár jobban. 91,6 százalékos többlethozam-visszatérítés mellett, abban a pontban, ahol díjmentesítés nélkül nulla az ügyfélérték, az ötszörös profil mellett 0,440 százalékos loadingot visel el az ügyfél. 92 százalékos és 95 százalékos  $\alpha$  esetén az ötszörös díjmentesítési profil 0,556, illetve 1,438 százalékos loadingot alkalmazhat a biztosító.

A két díjmentesítési profiltól látható, hogy magasabb díjmentesítési valószínűségek esetén magasabb loadingot lehet alkalmazni, úgy hogy a szerződés igazságos maradjon a

szereződő számára is. A fent leírt esetekben az alap- és az ötszörös díjmentesítés profilok mellett a díjmentesítés értéke a többlethozam-visszatérítés növekedésével 0,355-ről 0,590 százalékpontra emelkedett.

### A biztosító eredménye a díjmentesítés hatására

A biztosító profitjának vizsgálatához az eredményét felbontom bevételek és kiadások szerint. A biztosító díjbevételeire és kamatbevételeire tehet szert ebben a modellben, míg a kiadásai a tartalékváltozásból, a kockázati és elérési kifizetésből adódnak.

A tartam minden évének elején az év eleji állományból az adott évben nem díjmentesítők befizetik a rendszeres díjat, ez adja a díjbevételet. A biztosító a külső hozam szerinti kamatbevételeket a tartalékokon, a nyereségszámlán, illetve az év elején befizetett nettó díjakon tud elérni. A tartalékon és a nyereségszámlán minden díjmentesítési réteg esetén is realizál kamatbevételeket a biztosító.

A tartalékváltozás abból adódik, hogy a biztosító az élő szerződések tartalékát kezeli. A tartalékváltozás a teljes állományra számított érték, azaz az év végi állományra jutó év végi tartalék és nyereségszámla összegéből kivonjuk az év elején életben lévő állomány év elején meglévő tartalék és nyereségszámla értékét. Ezt az értéket is minden díjmentesítési rétegre számoljuk.

A kockázati kifizetés kiadási tétel forrása minden év végén az adott évben elhunytak kifizetése. A nem díjmentesített szerződésekre a tartam eleji biztosítási összeg és az adott év eleji nyereségszámla értéke, míg a díjmentesített szerződésekre a díjmentesítés utáni biztosítási összeg és a rétegre vonatkozó nyereségszámla év eleji értéke.

Elérési kifizetés csak a tartam végén lehetséges. A biztosító a tartam végét megelőző szerződésekre kifizeti a biztosítási összeget és az év végi nyereségszámla értékét. Hasonlóan a kockázati kifizetéshez, a nem díjmentesített szerződésekre az eredeti biztosítási összeget, díjmentesített szerződésekre a csökkentett biztosítási összeget és a réteg nyereségszámlájának lejáratkori értékét fizeti ki a biztosító.

A biztosító eredményét egy másik felbontásban is tekinthetjük, ahol az eredmény összetevőinek a biztosító által ténylegesen realizált értékeket vesszük. Ilyen szemléletben a biztosítónak lehet mortalitási, visszavásárlási, befektetési és akár költségeredménye is. Ebben a modellben a mortalitás megegyezik a kalkulálttal, nincs visszavásárlás, és ilyen értelemben nincs loading. Így ez az eredmény csak a befektetési eredményt tartalmazza. Természetesen itt megjelenne a díjmentesítési eredmény is abban az esetben, ha a biztosító díjmentesítési büntetést alkalmazna a tartam további részében felmerülő folyó költségeire.

A következőkben azt vizsgálom, hogy a díjmentesítési opciónak milyen hatása van a biztosító eredményére. Hogyan változik az eredmény az alap díjmentesítési profil bevezetésével a díjmentesítés nélküli esethez képest. Továbbra is a mintaszerződést tekintem.

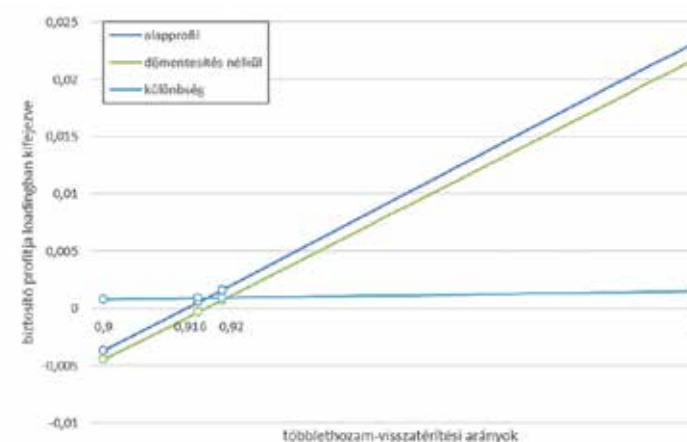
A díjmentesítés bevezetésének hatására a biztosító eredményének első felbontásbeli minden eleme megváltozik. A díjbevételek a díjmentesítés miatt csökkennek, hiszen nemcsak az előző időszakban elhunytak, hanem az adott évben díjmentesítők sem fizetik be év elején a rendszeres díjat. A kamatbevételek szintén csökkennek ugyanakkor abból adódóan, hogy kevesebben fizették be év elején a díjat. Így ezáltal kevesebb az élő állomány által befizetett díjon elért kamat. Továbbá minden egyes díjmentesítési réteg tartaléka és nyereségszámlájának értéke kisebb, mint ugyanabban az évben egy élő szerződés tartalékának és nyereségszámlájának összege, így az azon elért kamatbevételek is kisebbek.

Ugyanezen okból a kiadási tételek is csökkennek. A díjmentesített szerződésekre csökkentett biztosítási összeg kerül érvényesítésre, így a tartam alatti haláleseti kifizetés és a tartam végi elérési kifizetés is csökken. Hasonlóan a tartalékváltozás is csökken minden évre, mivel a díjmentesített szerződésekre a tartaléka is kisebb.

A biztosító profitját a többlethozamból való részesedéssel tudja elérni. Ebben a modellben a biztosítónak csak befektetési eredménye van. Ez a befektetési eredmény pedig abból adódik, hogy a technikai kamatlábnak megfelelő garantált hozamot a biztosítónak a szerződésen jóvá kell írnia. Illetve magas külső hozam esetén a többlethozamból részesedhet.

Az 5. ábra mutatja a biztosító eredményét loadingban kifejezve különböző többlethozam-visszatérítési arányok esetén. 91,6 százalékos  $\alpha$  érték volt az, amelyre díjmentesítés nélkül az ügyfélérték nulla lett. Ekkor a biztosítónak az alaprofil mellett 0,0525 százalékos loadingot kell alkalmaznia ahhoz, hogy a profitját nullára növelje. Minden esetben olyan igazságos szerződési feltételrendszert keresek, amely sem a biztosító, sem az ügyfél számára nem veszteséges. Így azt a loading értéket keresem, amellyel a biztosító növelheti a nettó díjat úgy, hogy a szerződés jelenértéke a szerződő számára se legyen negatív.

5. ábra: A biztosító profitja loadingban kifejezve



Forrás: saját számítás

Magasabb többlethozam-visszatérítés mellett, 92 százalékos  $\alpha$ -t vizsgálva a biztosítónak díjmentesítés nélkül 0,0675 százalékos, míg az alapprofil esetén 0,1583 százalékos loadingot kell alkalmaznia ahhoz, hogy nullára növelje profitját. Tehát a biztosító eredményét tekintve 0,0908 százalékpontos különbség adódik ekkor a loadingra vetített eredményben az alapprofil és a díjmentesítés nélküli eset között. **A biztosító eredménye kisebb, ha díjmentesítési opciót biztosít a szerződőnek.**

Ha a biztosító a teljes többlethozamot visszajuttatja a szerződőnek, akkor az alapprofil mellett 2,3260 százalékos, díjmentesítés nélkül pedig 2,1783 százalékos loading szükséges ahhoz, hogy ne legyen veszteséges a biztosító számára a szerződés. Magasabb  $\alpha$ -ra nagyobb a különbség a két eset között. A 100 százalékos esetben 0,1477 százalékponttal magasabb loading szükséges az alapprofil mellett.

Abban az esetben, ha a többlethozam-visszatérítés 91,6 százalék alatt van, akkor a biztosító pozitív eredményt ér el mindkét feltételrendszerben. Tehát ekkor a loadingban kifejezett érték negatív, csökkenteni kell a díjat ahhoz, hogy a profitja nulla legyen.

### A hozamgörbe hatása

Az eddig használt hozamgörbe mellett két új esetet vizsgálok, az egyikben a hozamgörbe 100 bázisponttal lefelé, a másikban 100 bázisponttal felfelé mozdul. Mindkét esetben a forward hozamgörbét módosítottam, majd a scenáriók elkészítése során ugyanazt a véletlen számzsetet használtam, és a hozam szórására ugyanazt a 0,02 értéket állítottam be.

A hozamgörbe hatásának vizsgálatakor nem módosítottam az eddig használt terméken.

Ezen felül a technikai kamatláb mértékét is minden esetben 3 százaléknak tételeztem fel. Az eredeti forward görbe alakjából adódóan a hozam lefelé mozdítása esetén a technikai kamatláb kiírt garancia jóval többször kerül érvényesítésre. Míg a hozamgörbe felfelé mozdításával a tartam kezdetét kivéve minden évben a technikai kamatláb fölé a forward hozamra.

Először az ügyfélértéket tekintem a hozam felfelé mozdulásának szempontjából. A díjmentesítés nélküli, az alap- és az ötszörös díjmentesítési profil esetén is elmondható, hogy magasabb hozamkörnyezetben magasabb többlethozam-részesedés szükséges a nulla ügyfélérték eléréséhez. Míg díjmentesítés nélkül az eredeti hozamok esetén 91,6 százalékos  $\alpha$  mellett lett az ügyfélérték nulla, addig a megnövelt hozamok esetén csak 97,9 százalékon.

Az ügyfélérték meghatározásához a korábban is használt loadingként kifejezett értéket vizsgálom. A 6. ábrán látható, hogyan alakul a loadingban kifejezett ügyfélérték a hozamgörbe 100 bázispontos felfelé mozdulása esetén. A megnövekedett hozamkörnyezetben mindhárom díjmentesítési profilra csökken az ügyfélérték.

Ekkor a szerződés jelenértéke loadingként kifejezve az alap díjmentesítési profil mellett a pozitív tartományon ( $\alpha=95-100\%$ ) 0,024 és 0,072 százalékponttal magasabb, mint a díjmente-

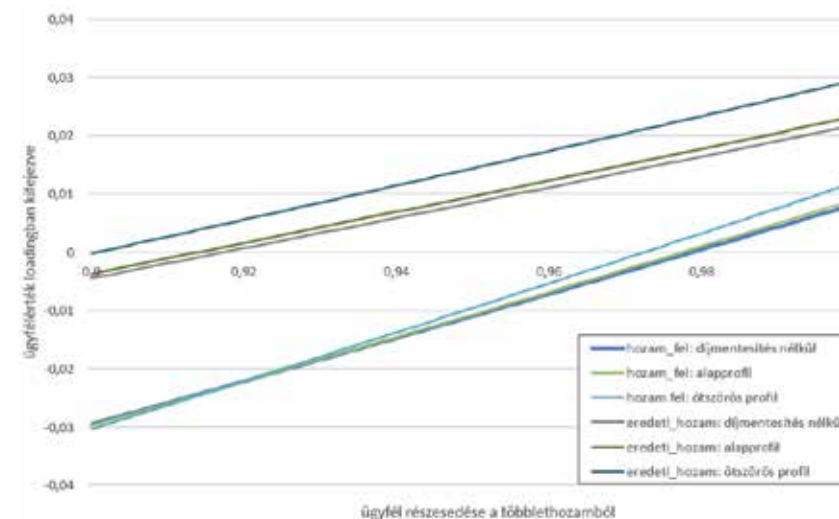
sítés nélküli esetben. Ha az ötszörös profilt alkalmazzuk, akkor ezek az értékek 0,139 és 0,371 között mozognak. Összevetve ezt az eredményt az eredeti hozam mellett kapott értékekkel, az látható, hogy a **megnövekedett hozamgörbe esetén a díjmentesítés értéke loadingban kifejezve közel feleakkora**, mint az eredeti esetben. Az eredeti hozamok mellett a díjmentesítés értéke az alapprofil szerint 0,112 és 0,148 százalékpont között alakult az  $\alpha=95-100$  százalékos tartományon, míg az ötszörös profil értéke ugyanitt 0,590 és 0,765 százalékpont közötti.

A hozamgörbe 100 bázisponttal lefelé mozdulása esetén az ügyfél számára értékesebbé válik a szerződés, amely 3 százalékos kamatot garantál. Díjmentesítés nélkül és mindkét díjmentesítési profil mellett kisebb többlethozam-részesedés is elég a nulla ügyfélérték eléréséhez. Díjmentesítés lehetősége nélkül ez az  $\alpha$  egyenlő 68,1 százalékkal, alapprofil mellett 67,3 és az ötszörös profil mellett 63,9 százalékkal.

Alacsonyabb hozamkörnyezetben is magasabb az ügyfélérték, ha van díjmentesítés.

Ebben a hozamkörnyezetben lényegesen alacsonyabb  $\alpha$  értékekre is pozitív az ügyfélérték. A loadingban kifejezett ügyfélérték az alapprofil mellett a díjmentesítés nélküli esethez képest 63 százalékos  $\alpha$  mellett 0,107 százalékponttal, míg 100 százalékos  $\alpha$  mellett 0,237 százalékponttal magasabb. Hasonlóan az ötszörös profil esetén is magasabb az ügyfélérték, a díjmentesítési opció nélküli esethez képest 63 százalékos  $\alpha$ -ra 0,613 bázisponttal, 100 százalékos  $\alpha$ -ra 1,424 százalékponttal magasabb.

6. ábra: Hozam felfelé mozdulása

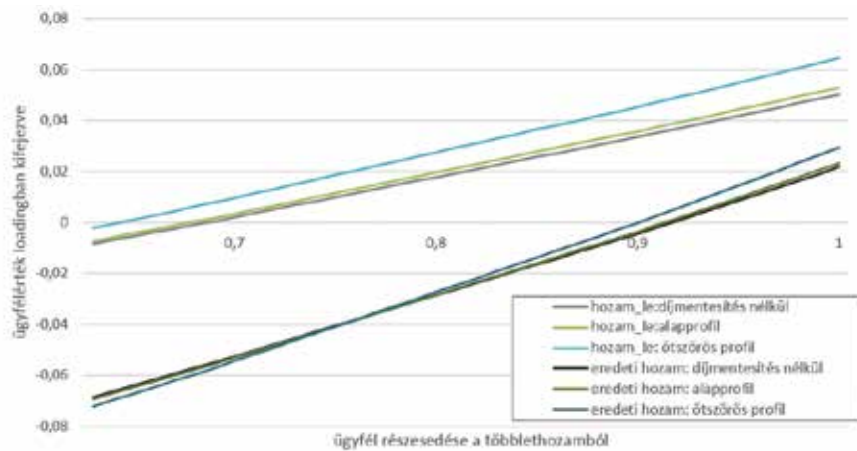


Forrás: saját számítás



A 7. ábrán jól látszik, hogy azokban az esetekben, ahol az ügyfélérték negatív, ott a díjmentesítésnek sincs pozitív értéke. Így a két hozamkörnyezetet is csak azokra az  $\alpha$ -kra hasonlítom össze, ahol mindkét ügyfélérték pozitív. Ez a tartomány az  $\alpha$  91,6 százaléktól 100 százaléig terjedő szakasza. Ebben az esetben is kétszeres értékkülönbség figyelhető meg, az **alacsonyabb hozamkörnyezet esetén magasabb az opció értéke**. Ugyanez a különbség az ötszörös profil mellett jobban látható. Ott az eredeti hozamok mellett az opció értéke 0,475 százalékponttól 0,765 százalékpontra emelkedik az  $\alpha$  91,6 és 100 százalék közötti tartományán. Míg a 100 bázisponttal lejjebb elhelyezkedő hozamgörbe mellett az ötszörös profil szerinti díjmentesítés értéke 1,183 és 1,424 százalékpont közötti ugyanezen a tartományon.

7. ábra: Hozam lefelé mozdulása



Forrás: saját számítás

### A belépési kor hatása

A következőkben azt vizsgálom, hogy a különböző belépési korú biztosítottak számára mennyit ér a díjmentesítési opció.

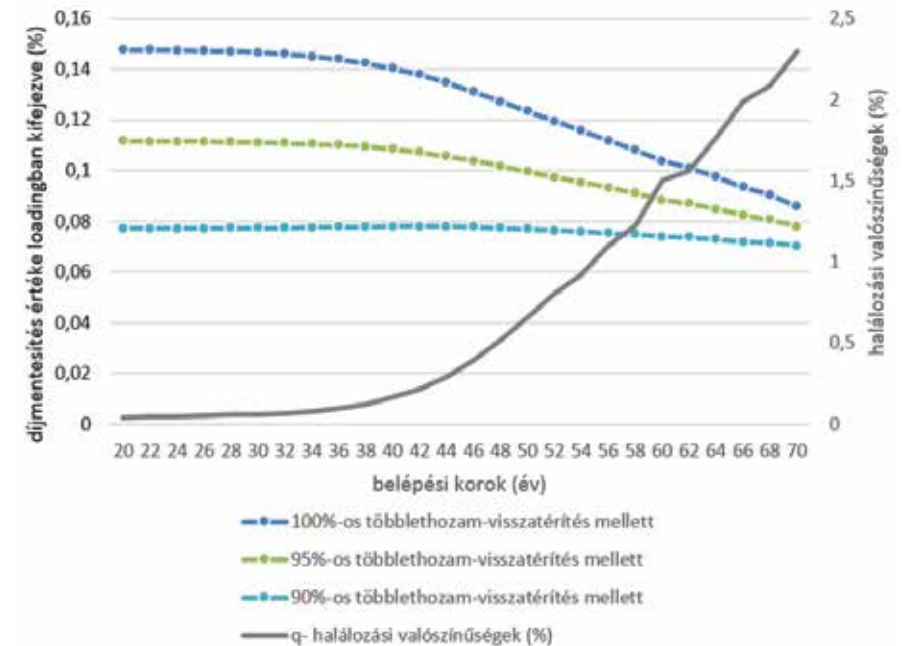
A korábban is vizsgált biztosítási szerződést tekintem. A biztosított egyes szerződést vásárol 20 éves tartamra 1 000 000 forintos biztosítási összeggel. Azt feltételezem, hogy a szerződéskötés minden esetben a  $t=0$  időpontban történik, ez a halálzási valószínűségek miatt fontos kikötés. A technikai kamatláb értékét 3 százalékra állítottam be. Továbbra is alkalmazom a hozamszenáriókat, tehát minden paraméterezési variáció esetén az eredményeket kiértékelem az 500 scenárióra, majd azok átlagát veszem. A díjmentesítés értékének meghatározásához most is a díjmentesítés nélküli eseteket hasonlítom össze az alap díjmentesítési profil mellettivel.

A belépési kor vizsgálatánál is a loadingként kifejezett díjmentesítés értékeket keresem, mivel ekkor nem függ a befizetett díjtömegetől az opció értéke. Ez ennél a vizsgálatnál különö-

sen fontos, mivel egy idősebb biztosított nagyobb díjjal szembesül. Tehát azt határozom meg, hogy egyes többlethozam-visszatérítési százalékok mellett mekkora az ügyféljelenérték, és a korábban alkalmazott módon loadinggá alakítom. Megvizsgálom ezt az értéket díjmentesítés nélkül és az alap díjmentesítési profil mellett, majd a kettő különbsége adja a loadingban kifejezett értékét az opciónak.

Az így kapott eredmények a 8. ábrán láthatóak. Három többlethozam-visszatérítési arányra, 90, 95 és 100 százalékra láthatóak az értékek. A jobb tengelyen a koréves halálzási valószínűségeket is feltüntettem. Mindhárom esetben látható, hogy a belépési kor növekedésével csökken az opció értéke. **Ahogy a halálzási valószínűségek növekednek, úgy csökken a díjmentesítés értéke az ügyfél számára.** A 8. ábra jól mutatja, hogy ott, ahol a halálzási valószínűségek lényegesen emelkedni kezdenek, ott kezd jelentősen csökkenni a díjmentesítés értéke.

8. ábra: A díjmentesítés értéke a belépési kor függvényében



Forrás: saját számítás

Ez az eredmény összhangban van Gatzert és Schmeiser (2008) állításával, hiszen azt mondja, hogy az opció kevésbé értékes egy magasabb belépési korú biztosított számára. Alacsonyabb halandósági értékekkel rendelkező biztosítottak értékesebb a díjmentesítés lehetősége, így egy fiatalabb számára többet ér. Ugyanezen okból a nőknek értékesebb ez az opció, mint a férfiaknak.

### Kockázati és elérési biztosítások

Mivel eddig minden esetben vegyes életbiztosítási szerződést vizsgáltam, ezért az eddigiekben leírt keretrendszer kiegészítésére, pontosítására van szükség.

A díjkalkuláció során itt is a szokásos jelölésekkel (Banyár, 2003) és a szokásos módon az ekvivalencia egyenletről számítom a nettó díjakat. A kockázati életbiztosítás egyszeri nettó díja

$$A_{x:\overline{n}|}^1 = \frac{d_x v^1 + d_{x+1} v^2 \dots + d_{x+n-1} v^n}{l_x} \quad (8)$$

képlettel adott, míg az elérési biztosítás a

$$A_{x:\overline{n}|} = \frac{l_{x+n} v^n}{l_x} \quad (9)$$

formulával. A jelölések értelmezésén nem változtattam, a halandósági feltételezések a korábbiak szerint alakulnak. Ezekből a nettó díjakból a járadéktag segítségével ugyanúgy számíthatjuk a rendszeres díjakat is. Az elérési és kockázati biztosításoknál a vegyeshez hasonlóan rendszeres, éves díjat vizsgálok, és a díjfizetési tartam ugyanúgy megegyezik a biztosítás tartamával.

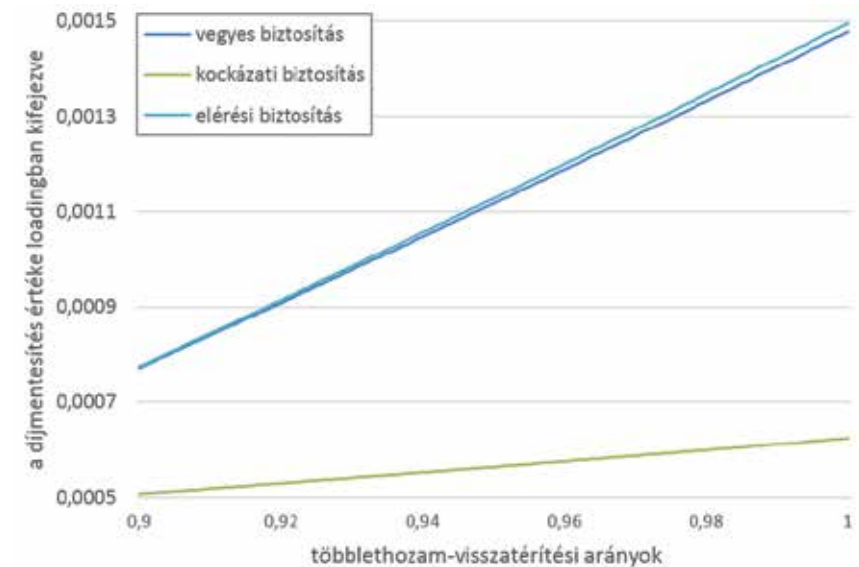
A többlethozam-visszatérítési szabályokon nem változtattam. Azt viszont érdemes megjegyezni, hogy elérési biztosítás esetén a biztosítási szolgáltatás mellett a nyereségszámla év végi értékét is megkapják az életben lévő állomány tagjai lejáratkor, míg a tartam során bekövetkező elhalálozás esetén a kedvezményezett az év eleji nyereségszámla értékét kapja meg év végén. A kockázati biztosítás esetén – hasonlóan a vegyes biztosításhoz – haláleseti szolgáltatás esetén a kedvezményezett a nyereségszámla év eleji értékével növelt biztosítási összeget kapja meg a halál évének végén. Míg a tartam végét megelőző biztosítottak a felhalmozott többlethozamot, azaz a nyereségszámlájuk év végi értékét kapják meg lejáratkor.

A következőkben azt vizsgálom, mennyit ér az ügyfél számára a díjmentesítés a különböző hagyományos szerződések esetén. Tehát a következőkben csak a biztosítási szerződés típusa tér el egymástól. A díjmentesítési valószínűségekre most is az alapprofil értékeit használom. Továbbra is nettó díjas modellt alkalmazok, és a díjmentesítés értékét a nettó díj arányában, loadingként fejezem ki.

A modellezett szerződés esetén a biztosított belépési kora 20 év, a biztosítási összeg 1 000 000 forint. A biztosítás tartama és így a díjfizetés tartama is 20 év. A szerződésbe épített hozamgarancia, azaz a technikai kamatláb értéke 3 százalék. Ezen paraméterek mellett a vegyes biztosítás rendszeres díja 36 433,61 forint, az elérési biztosításé 35 791,38 és a kockázatié 641,22 forint.

A 9. ábra mutatja a vegyes, az elérési és a kockázati biztosításban rejlő díjmentesítési opciók értékét. Ezen az ábrán látható, hogy a díjmentesítés értéke az elérési és a vegyes biztosítás esetében alig különbözik. Loadingként kifejezve a vegyes szerződésben a díjmentesítés értéke 90 százalékos többlethozam-visszatérítési arány mellett 0,077, míg 100 százalékos többlethozam mellett 0,148 százalék. Az elérési biztosítás esetén ezek az értékek 0,077 és 0,150 százalék közöttiek.

9. ábra: A díjmentesítés értéke különböző szerződéstípusokra



Forrás: saját számítás

A kockázati szerződésben rejlő opció értéke alacsonyabb, mint a másik két típus esetében, hiszen ott 90 százalékos többlethozam-visszatérítés mellett 0,051 százalék a díjmentesítés loadingként kifejezett értéke, 100 százalékos többlethozam-visszatérítés mellett pedig 0,062 százalék.

Ez az eredmény teljesen összhangban van azzal, hogy a vegyes biztosítást egy elérési és egy kockázati összegére bonthatjuk. Ehhez nézzük a biztosítási díjak arányait: ezen konkrét szerződés esetén a vegyes biztosítási fedezet rendszeres díjának 98,24 százaléka az elérési és 1,76 százaléka a kockázati rész. A díjmentesítés értékeléséhez használt ügyfélértékben megjelenő többlet is ezt az arányt követi mind a díjmentesítés nélküli esetben, mind pedig a díjmentesítési profil mellett. Mivel ezen többletek díjhoz viszonyított arányainak különbségéből képeztem a díjmentesítés loadingként kifejezett értékét, ezért az elérési és a kockázati biztosításbeli díjmentesítés értékének súlyozott átlaga adja a vegyes biztosítás melletti értéket. Tehát a vegyes biztosításban rejlő díjmentesítési opció értékét az elérési és a kockázati biztosítás opciói értékének 98,24 és 1,76 százalék súlyokkal vett átlaga adja.

## Összegzés

A tanulmány során a díjmentesítési opció piaci értékét vizsgáltam, meghatároztam azt egy vegyes életbiztosítási szerződés mellett, illetve érzékenységvizsgálatokat végeztem.

Rövid elméleti összefoglaló után rátértem a modellezni kívánt termék paraméterezésére, majd a díjmentes leszállítás beépítésére ezen termékbe. Először a díjmentesítés évét is paraméterként kezeltem, és azt néztem meg, hogy külső hozamkörnyezet változásának hatására az egyes díjmentesítési években milyen értékkel szembesül a szerződő. Ezen vizsgálatokat úgy végeztem, hogy azt a többlethozam-visszatérítési arányt kerestem, amelyre az ügyfélérték nulla. A hozamhatások pontosabb vizsgálatára hozamszenáriókat képeztem, és azzal értékeltem tovább a modellt.

Majd áttértem díjmentesítési profil alkalmazására, amely valóságosabb modellezést eredményez. A profilok kialakítása során figyelembe vettem a racionális ügyfélviselkedést, tehát akkor díjmentesít az ügyfél, amikor azzal a legjobban jár. A profilok bevezetése után ezekkel a valószínűségekkel értékeltem ki a díjmentesítési opciót az ügyfél oldaláról, majd a biztosító oldaláról is. Mindkét fél tekintetében a díjmentesítés loadingként kifejezett értékét kerestem, azt a loadingra konvertált többletet, amelyet a szerződő számára a nulla jelenérték fölött a díjmentesítés lehetősége biztosít.

A két oldal értékelése után a hozamgörbe hatásával foglalkoztam. Megnéztem, hogy a vizsgált forward hozamgörbe 100 bázispontos felfelé, illetve lefelé mozdulása esetén hogyan változik a díjmentesítési opció értéke. Itt is sztochasztikus szenáriókat képeztem, melyek átlaga az eltolt hozamgörbe. A hozamgörbe felfelé mozdulásának hatására a díjmentesítés értéke közel felére csökken, míg a hozamgörbe lefelé mozdulása esetén közel duplájára nőtt.

Ezek után a belépési kor hatását vizsgáltam, mely szerint egy magasabb belépési korú biztosított számára kevésbé értékes a díjmentesítési opció, mint egy fiatalabb számára. Végezetül pedig felbontottam a vegyes biztosításban rejlő díjmentesítés értékét egy kockázati és egy elérési által adott részre.

A vizsgálatok alapján tipikusnak tekinthető díjmentesítési profil, hozamkörnyezet és szerződés paraméterek mellett a díjmentesítési opció értéke nem tűnik kifejezetten számottevőnek.

A bemutatott modell rengeteg bővítési lehetőséget kínál, mivel a modell felépítésénél a díjmentesítés értékelése volt a cél, ezért számos egyszerűsítő feltételt alkalmaztam.

A tanulmányban a díjmentesítést önmagában vizsgáltam törlési és visszavásárlási lehetőség nélkül. Mindkét esetben megszűnik a szerződés, és ezáltal a biztosítási fedezet is. Abban az esetben, ha ezek megengedettek, akkor annak hatása lehet a díjmentesítésre, nem kezelhetőek egymástól függetlenül. Előfordulhat olyan szerződő, aki visszavásárolná vagy törölné a szerződését, de mivel erre nincs lehetőség, ezért díjmentesít.

A díjmentesítés vizsgálatánál rögtön felmerül egy bonyolult kérdés: hogyan függ a díjmentesítés az egészségi állapottól. Továbbá érdemes-e az egészségi állapot paraméterét is bevenni a modellbe, van-e lényeges hatása az alapvetően alacsony díjmentesítési valószínűségekre. Ehhez hasonló a nemek kérdése is: A modellben uniszex halandósági táblát használtam, viszont mivel

a nők és férfiak tényleges halálozási valószínűségeiben eltérések figyelhetők meg, ezért érdekes kérdés, hogy a két nemnek mennyivel ér többet vagy kevesebbet így a díjmentesítési opció, továbbá az, hogy a díjmentesítést kérők nemenkénti eloszlása tükrözi-e ezeket az értékeket.

Egy következő továbblépési lehetőség a díjmentesítés dinamikus vizsgálata. Ebben az esetben nem díjmentesítési profil mellett vizsgáljuk az állományt, hanem a hozamkörnyezettől függő díjmentesítési valószínűségeket vezethetünk be. A dinamikus vizsgálat nagy előnye, hogy a hozamgörbe alakjától függetlenül teszi lehetővé az opció értékelését. Ekkor a hozamokhoz hasonlóan díjmentesítési szenárióként is kiértékelhető a modell. Természetesen fontos kérdés, hogy ezeken az alapvetően alacsony értékeken lényegesen változtatható-e a dinamikus modell.

## HIVATKOZÁSOK

<sup>1</sup> <http://www.kozlonyok.hu/nkonline/MKP/PDF/hiteles/MK15200.pdf>

<sup>2</sup> cliquet-style option

<sup>3</sup> point-to-point guarantees

<sup>4</sup> resumption option

<sup>5</sup> KSH

## IRODALOMJEGYZÉK

- M. Albizzati - H. German (1994): Interest rate risk management and valuation of the surrender option in life insurance policies. *Journal of Risk and Insurance*, pp. 616-637. <https://doi.org/10.2307/253641>
- A. Baccinello (2003): Pricing guaranteed life insurance participating policies with annual premiums and surrender option. *North American Actuarial Journal*, 7(3): pp. 1-17.
- J. Banyár (2003): Életbiztosítás. Aula, Budapest. ISBN 9639478385.
- K. Buchardt - T. Møller - K. Schmidt (2015): Cash flows and policyholder behaviour in the semi-markov life insurance setup. *Scandinavian Actuarial Journal*, 2015(8): pp. 660-688. <https://doi.org/10.1080/03461238.2013.879919>
- N.A. Doherty - J.R. Garven (1986): Price regulation in property-liability insurance: A contingent-claims approach. *The Journal of Finance*, 41(5): pp. 1031-1050. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1986.tb02529.x>
- R. Douady (2002): Bermudan option pricing with monte-carlo methods. Available at SSRN1526765.
- N. Gatzert (2009): Implicit options in life insurance: An overview. *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft*, 98(2): pp. 141-164. ISSN 1865-9748. <https://doi.org/10.1007/s12297-008-0046-2>
- N. Gatzert - H. Schmeiser (2008): Assessing the risk potential of premium payment options in participating life insurance contracts. *Journal of Risk and Insurance*, 75(3): pp. 691-712. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2008.00280.x>
- N. Gatzert - H. Schmeiser: Implicit options in life insurance (2014): Valuation and risk management. *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft*, 95(1): pp. 111-128. ISSN 1865-9748. doi: 10.1007/BF03353443. URL <http://dx.doi.org/10.1007/BF03353443>
- A. Grosen - P. Løchte Jørgensen (2000): Fair valuation of life insurance liabilities: the impact of interest rate guarantees, surrender options, and bonus policies. *Insurance: Mathematics and Economics*, 26(1): pp. 37-57. [https://doi.org/10.1016/S0167-6687\(99\)00041-4](https://doi.org/10.1016/S0167-6687(99)00041-4)
- J.M. Harrison - D.M. Kreps (1979): Martingales and arbitrage in multiperiod securities markets. *Journal of Economic theory*, 20(3): pp. 381-408. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(79\)90043-7](https://doi.org/10.1016/0022-0531(79)90043-7)
- J.C. Hull (1997): *Options, futures, and other derivatives*. Prentice Hall international, London, 3rd edition, ISBN 0-13-186479-3.
- C. Kim (2005): Modeling surrender and lapse rates with economic variables. *North American Actuarial Journal*, 9(4): pp. 56-70.
- P. Linnemann (2004): Valuation of participating life insurance liabilities. *Scandinavian Actuarial Journal*, 2004(2): pp. 81-104. <https://doi.org/10.1080/03461230110106480>
- M. Steffensen (2002): Intervention options in life insurance. *Insurance: Mathematics and Economics*, 31(1): pp. 71-85, ISSN 0167-6687. [https://doi.org/10.1016/S0167-6687\(02\)00127-0](https://doi.org/10.1016/S0167-6687(02)00127-0)
- <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167668702001270>

## BIZTOSÍTÁSI PIAC ÉS SZOLGÁLTATÁSOK A LAKOSSÁG SZEMÉVEL

Horváth András és Paulovits Márton (a Deloitte Magyarország munkatársai)

### ÖSSZEFOGLALÓ

A Deloitte Magyarország 2015-ben hozta létre a Biztosítási Index iparági felmérését azzal a céllal, hogy ügyfélmegkérdezésen alapulva adjon választ a biztosítási piacon jelenleg felmerülő kihívásokra. Az idén első ízben publikált, ettől kezdve évente megismételt, reprezentatív kutatás a szokásos demográfiai és piaci mutatókon túl számos releváns, egyéb háttérváltozó elemzését is lehetővé teszi. A komplex kérdőíves felmérés hosszú távon keresi arra a választ, hogy a magyar biztosítási piac milyen okokból kifolyólag van lemaradva az egy főre jutó díjbevételek és háztartásbiztosítás-piaci kiadások mentén nemcsak az európai átlagtól, hanem a visegrádi országok szintjétől is. A Deloitte-ot az a cél vezérli a kutatással, hogy hosszú távon maradandó értéket teremtsen, így a későbbiekben megismételt adatfelvételeken keresztül időbeli horizonton is alkalom nyíljon a lakosság biztosításokkal kapcsolatos piaci attitűdjének mérésére.

A Biztosítási Index, illetve a hasonló elven alapuló Deloitte-Scale BankIndex™ felmérés eredményei alapján az utóbbi három évben ugyan a bankokétól eltérően egyértelműen javult a biztosítók megítélése (és összességében is pozitívabb az összkép a biztosítókkal kapcsolatban), van azonban még mit javítani a szektor megítélésén, miközben a lakosság nagy része fontosnak tartja a tevékenységüket. Összességében jó hír, hogy legtöbben az öngondoskodás miatt kötnek biztosításokat, ugyanakkor az emberek közel harmada kifejezetten bonyolultnak tartja a biztosítási termékeket. A felmérés szerint a biztosítók számára (az ügyfél élethelyzetén alapuló) keresztértékesítés, illetve a biztosítással nem rendelkező társadalmi szegmensek minél pontosabb beazonosítása tartogathat növekedési potenciált a következő években.

Elemzésünkben összefoglaljuk az utóbbi évek biztosítási adatait: elsősorban az egy főre vetített biztosítási díjbevételeken és a háztartások vagyoni helyzetének bemutatásán keresztül, Magyarország és az Európai Unió tekintetében.

### SUMMARY

In 2015 Deloitte Hungary created the Insurance Index, a sectorial survey based on client opinion polling, in order to react to the main challenges that arise on the market of insurance products. The representative survey published this year for the first time will be followed by annual surveys. The goal of the survey is to facilitate the analysis of relevant background variables besides the usual demographic and market data. The long-term aim of this complex poll is to reveal the reasons behind the backwardness of the Hungarian insurance sector in comparison with not only the European average but the countries of the Visegrad Group with regard to per

capita insurance premiums and household insurance spending. The goal of Deloitte with this survey is to create lasting value for the long-term in order to facilitate the measurement of the market attitude of the population regarding insurance products, taking into account the time horizon via recurring data collection.

Due to the results of the Insurance Index – as well as the Deloitte-Scale Bankindex™ survey that is based on a similar principle – in the last three years, unlike the perception of banks, that of insurance companies has improved considerably (and the general image of insurance companies is more positive), but still there is room for improvement regarding the judgment of the sector, meanwhile the majority of the population believes that activity of insurers is important. All in all, good news is that the majority takes out an insurance for self-care, though one third of the people considers insurance products especially difficult. According to the survey there is potential for growth for insurance companies in the next few years in cross-selling (based on the client's real-life situation), as well as in the precise identification of social segments currently not taking out insurance policies.

In our analysis we summarize the insurance market data of the previous years: principally through the demonstration of per capita insurance premiums and household wealth, with regard to Hungary and the European Union.

**Kulcsszavak:** biztosítási index, biztosítási piac, háztartások megtakarítása  
**Key words:** Insurance Index, Insurance Market, Household Saving

**JEL:** G22, D14

**DOI:** 10.18530/BK.2016.4.86  
<http://dx.doi.org/1018530/BK.2016.4.86>

## A magyar és az európai uniós biztosítási piac összevetése

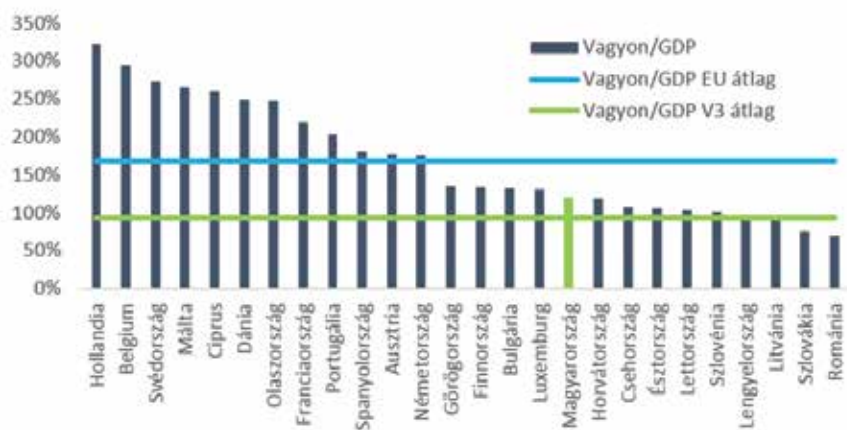
Az alábbiakban makrogazdasági szinten vizsgáljuk meg a hazai biztosítási piacot, a magyar adatokat összevetve néhány régiós, illetve nyugat-európai ország adataival. A mintában összességében 26 európai ország adatait használtuk fel, a kiinduló bázist az EUROSTAT nyújtotta lehetőségek biztosították. A vizsgálatnak alapvetően két fő fókuszja van: egyrészt bemutatjuk, hogy a háztartások pénzügyi vagyonában hogyan, mekkora arányban jelennek meg a különböző biztosítások és biztosítással kapcsolatos tartalékok, másrészt pedig megvizsgáljuk, hogy a biztosítói díjbevételek egy főre vetítve hogyan alakulnak az egyes országokban. Az elemzés célja a magyar biztosítási piac fejlettségének összevetése a többi európai országgal, illetve a magyar piac elhelyezése több különböző mutató mentén. A piaci pozíció meghatározása után arra keressük a válaszokat, hogy miért látunk lemaradást a többi országhoz képest.

## A háztartások pénzügyi vagyonának elemzése

Az elemzés első részében elvégezzük a háztartások pénzügyi vagyonának, ezen belül pedig a háztartási vagyonelemek biztosításokban koncentrált részének vizsgálatát.

A háztartások teljes pénzügyi vagyonának GDP-hez viszonyított arányát az 1. ábra szemlélteti. GDP-arányosan a legnagyobb pénzügyi vagyonnal Hollandia rendelkezik, mögötte található Belgium és Svédország. A pénzügyi vagyon mindhárom esetben meghaladja a folyó áron kalkulált GDP két és félszeresét. Magyarország – bár az említett országoktól jelentősen elmarad a maga 119 százalékos értékével – a régióban meglehetősen előkelő helyen áll.

1. ábra: Háztartások pénzügyi vagyonának a GDP arányában 2015-ben (%)



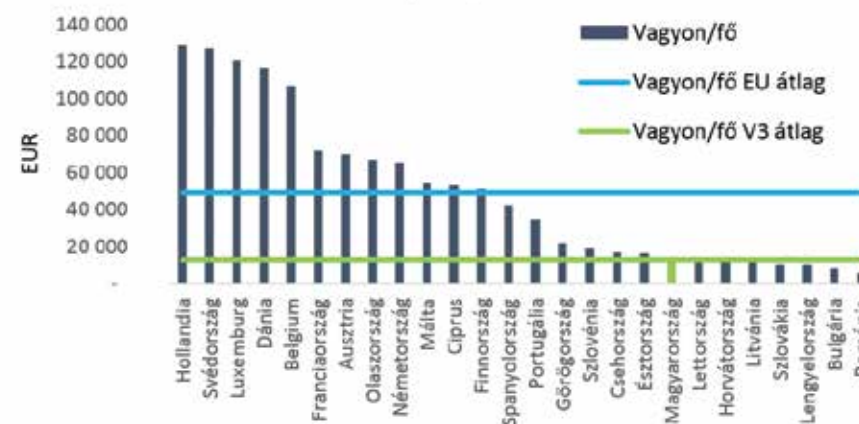
Forrás: EUROSTAT, European sector accounts database

A vizsgált európai országok pénzügyi vagyonának értéke átlagosan a GDP 169 százalékát teszi ki, a szélső értékek 70 és 322 százalék. Ugyanakkor a többi visegrádi ország a GDP-arányos pénzügyi vagyon tekintetében valamelyest lemaradt hazánktól: átlagosan 93 százalékon áll a háztartások GDP-hez mért pénzügyi vagyon.

**Összességében tehát kijelenthető, hogy a magyar háztartások pénzügyi vagyonának szintje meghaladja a régiós és a visegrádi országok átlagának értékét, ugyanakkor az EU-átlagtól még elmarad a magyarok által megtakarított összeg a GDP arányában.**

A GDP-vel történő viszonyítással némileg hasonló összképet mutat a 2. ábrán a háztartások egy főre jutó pénzügyi vagyonának vizsgálata is. Egy kivétellel: Luxemburg itt a harmadik helyre kerül, ugyanis az előző táblázatban elfoglalt tizenharmadik helye a GDP magas értékének tudható be. Ebben a vonatkozásban a szórás nagyobb: a legjobban teljesítő Hollandia 129 ezer eurós értéke „áll szemben” az 5,5 ezer eurós román értékkel.

2. ábra: Háztartások egy főre jutó pénzügyi vagyonának 2015-ben (EUR)

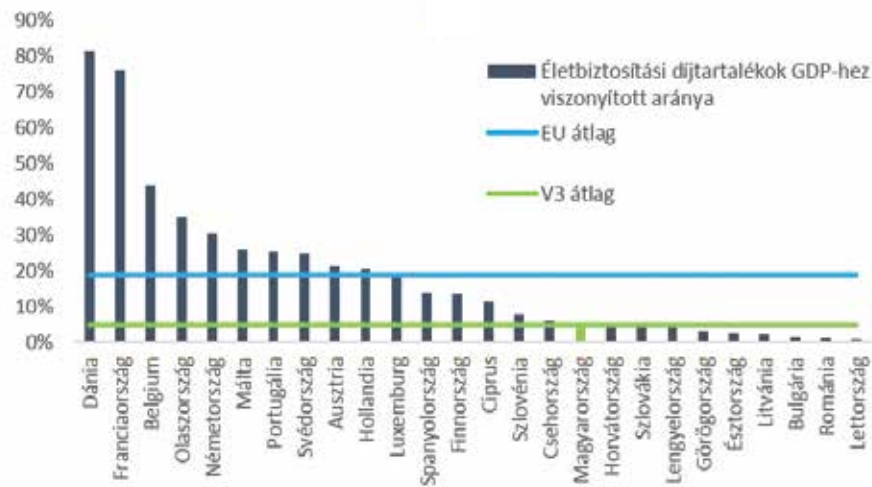


Forrás: EUROSTAT, European sector accounts database

Az egy főre jutó magyar megtakarítások nagysága (12,9 ezer euró) a vezető országokétól jelentősen elmarad, azonban a régióban csupán Szlovénia és Csehország áll előkelőbb helyen. Horvátországot, Lengyelországot, Szlovákiát és Romániát sikerült magunk mögé utasítani. Az átlagos, egy főre jutó pénzügyi vagyon nagysága európai átlagban 48,9 ezer euró, ettől a régió összes országa jelentősen elmarad. A visegrádi országok átlaga Magyarország nélkül számítva mintegy 12,9 ezer euró.

A háztartások vagyonának/pénzügyi eszközeinek szerkezetét vizsgálva alapvetően a biztosításokat érintően két kategóriát különíthetünk el: az életbiztosítás jellegű, illetve a nem-életbiztosítás jellegű díjtartalékokat. Az előbbi kategória jelentékenyebb részét képezi a háztartások vagyonának: a vizsgált országok tekintetében átlagosan a GDP 18,6 százalékát teszi ki, szemben a nem-életbiztosítás jellegű, a GDP 2 százalékát kitevő vagyontömegeggel (3. ábra).

3. ábra: Háztartások pénzügyi vagyonának életbiztosítási díjtartalékban lévő része a GDP-hez viszonyítva 2015 (%)

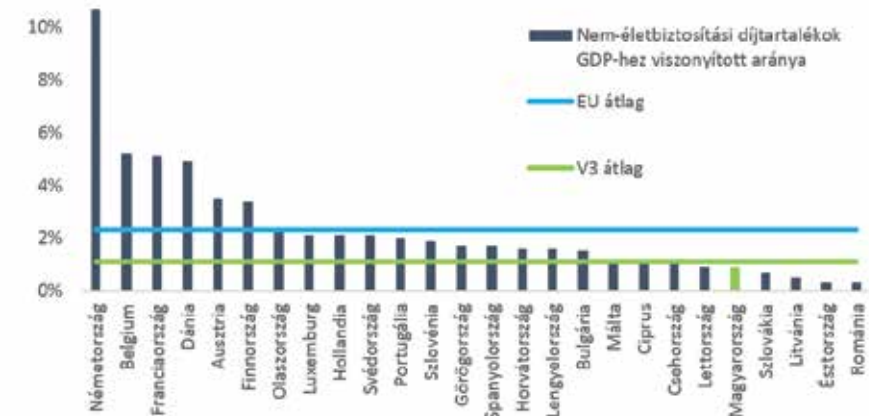


Forrás: EUROSTAT, European sector accounts database

Magyarország a maga 5 százalékos GDP-arányos értékével előkelő helyet foglal el a régióban. Az elmaradás azonban jelentős mind az átlagos értéktől, mind pedig a fent bemutatott, elsősorban nyugat-európai országoktól. Az első helyen álló Dániában például a GDP 80 százalékát teszik ki az életbiztosítás jellegű megtakarítások, bár az is igaz, hogy ehhez egy – már az 1. és 2. ábrákon bemutatott – GDP-arányosan jelentős vagyontömeg társul.

A biztosításokat érintő másik releváns vagyonelem a nem-életbiztosítás jellegű díjtartalékok. Ide tartozik a nyugdíjbiztosítás kivételével minden, az életbiztosítás kategóriájába be nem sorolható elem. Látható a 4. ábrán, hogy ennek a GDP-hez viszonyított aránya alapvetően jóval alacsonyabb az életbiztosítás jellegű vagyonelemnél, a legmagasabb arányt képviselő Németországban is csupán a GDP 10,7 százalékát teszik ki az ilyen jellegű befektetések. A vizsgált minta átlagos értéke 2,32 százalék, Magyarországon ehhez képest 0,9 százalék a nem-életbiztosítás jellegű befektetések aránya a teljes vagyonton belül.

4. ábra: Háztartások pénzügyi vagyonának nem-életbiztosítási díjtartalékban lévő része a GDP-hez viszonyítva 2015 (%)



Forrás: EUROSTAT, European sector accounts database

A fentiek alapján tehát több mutatóban is úgy tűnik, hogy Magyarország, bár nem éri el az európai átlag szintjét, mégis a régió éllovasai között teljesít 2015-ben – és hosszabb időtávlatban is. Ugyanakkor a háztartások pénzügyi eszközeinek szerkezetét vizsgálva már összetettebb kép rajzolódik ki biztosítási szempontból: a háztartások pénzügyi eszközeiben Magyarországon legnagyobb arányban a betétek, befektetési jegyek és tulajdoni részesedések szerepelnek. Az utóbbi évek kamatcsökkentési periódusainak köszönhetően a vagyonelemekben belül komoly átrendeződés volt megfigyelhető: a háztartások – reagálva a piaci folyamatokra – az alacsony hozamú, ám biztonságosabb betéti termék felől egyre inkább a befektetési jegyek és állampapírok felé fordították a figyelmüket.

A biztosítási megtakarítások, illetve biztosítástechnikai tartalékok szerepe a háztartások pénzügyi vagyonelemei közt összességében itthon elmarad az európai átlagtól, sőt a visegrádi országok szintjétől is – együttvéve a biztosítástechnikai tartalék instrumentumok szintjén figyelhető meg a pénzügyi eszközök szerkezetén belüli legnagyobb eltérés az uniós országokhoz képest.

**Ez azt jelenti, hogy a lakosság pénzügyi eszközeiből kevesebb részt allokál a biztosítási termékekre általában, miközben a pénzügyi eszközök szintje ugyanakkor lehetővé tenné a magasabb igénybevételt.** A biztosítási tartalékok (élet és nem-élet összesen) teljes vagyónállományon belüli aránya 2005–2015 között 5,35–7,06 százalék közötti szinten mozgott Magyarország esetében, átlagosan az utóbbi 10 évben alig haladta meg a 6 százalékot.

A többi visegrádi országnál ez az arány 2005–2015 között 7,21–9,13 százalék átlagos szinten

teken, míg a teljes EU-s átlag 17,59–20,93 százalék között alakult. Ha a hozzánk legközelebb eső lengyel piaci adat értékéhez viszonyítunk, akkor mintegy 0,89–1,08 százalék a lemaradásunk a pénzügyi vagyonelemek szintjén – a hosszú távú átlaghoz, illetve a legfrissebb adathoz viszonyítva.

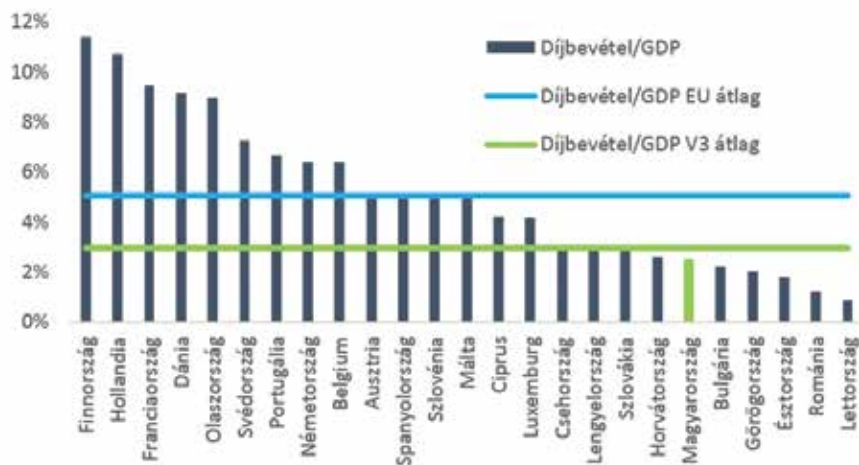
Ez számszerűsítve azt jelenti, hogy a háztartások pénzügyi eszközeinek 2015. év végi értékére, 40,581 milliárd forintra vetítve mintegy 360-440 milliárd forint többletallokáció lenne szükséges biztosítási termékekbe a háztartások részéről annak érdekében, hogy – feltételezve egy stabil pénzügyi eszköz szintet – legalább a lengyel szintet elérjük a következő években.

**Biztosítói díjbevételek alakulása**

Ahogy a bevezetőben láthattuk, az elemzés másik ágát a biztosítói díjbevételek alakulásának vizsgálata jelenti, így nemcsak a háztartások oldaláról járjuk körül a piacot, hanem a biztosítói díjbevételek szintjén is. Ebbe az elemzésbe ugyanazon 25 ország adatait vettük alapul (Litvánia esetében nincs egyenszilárdságú nemzetközileg publikált adat).

Az adatok alapján az látható, hogy a lakosság pénzügyi vagyonában a különböző biztosítások értékének nagysága összefüggést mutat adott ország biztosítói díjbevételeinek GDP-arányos nagyságával. Míg a magyar díjbevétel a GDP 2,52 százalékát teszi ki, az 5. ábrán a mintába bekerült országok átlagos értéke 5,09 százalék. A lemaradás az élvonalhoz képest jelentős, a finn díjbevétel például valamivel több, mint a GDP tizedére rúg. Ebben a mutatóban a V3 átlag szintjét (2,96%) sem éri el a magyar érték.

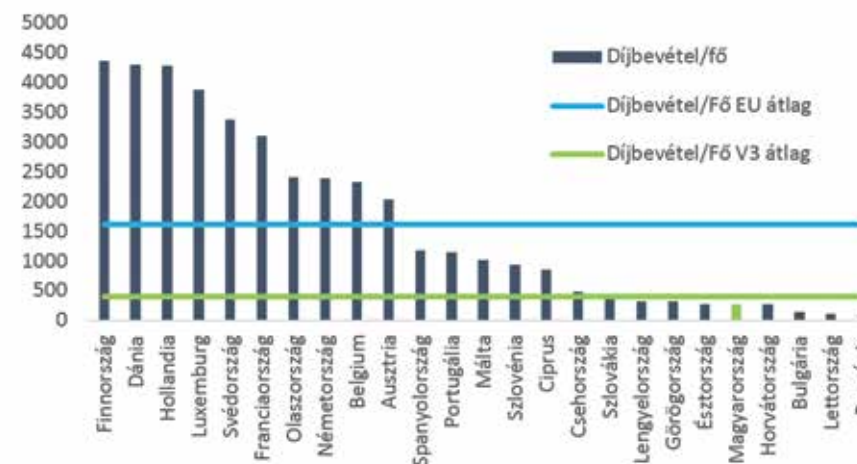
5. ábra: Teljes biztosítói díjbevétel a GDP arányában 2015



Forrás: EUROSTAT, European sector accounts database

A díjbevételt megvizsgáltuk másik oldalról is, így az adott ország teljes éves biztosítói díjbevételét az ország lakosainak számára vetítve megkaptuk az egy főre eső díjbevétel nagyságát. A 6. ábrán látottakhoz képest hasonló sorrend rajzolódik ki, azonban a különbségek így is szembetűnőek: a nagyjából 4300 euró/fő éves biztosítói díjbevételű Finnország és a 97 euró/fő éves biztosítói díjbevételű Románia között negyvenötszörös a különbség. A magyar érték (273 euró/fő) jócskán elmarad nemcsak az élvonaltól, de a visegrádi országok átlagos szintjétől is (410 euró/fő).

6. ábra: Egy főre eső biztosítói díjbevétel 2015-ben (EUR)

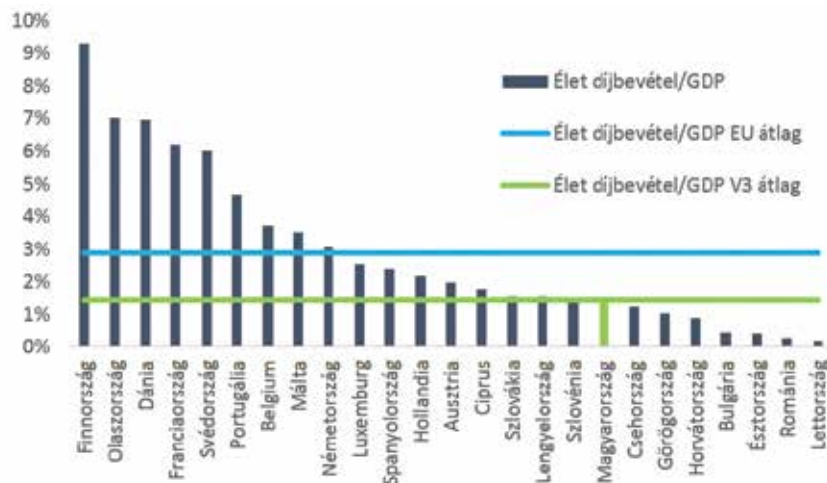


Forrás: EUROSTAT, European sector accounts database

A biztosítói díjbevételeket tovább boncoltuk: először az életbiztosítási díjbevételt vettük górcső alá. A 7. ábrán a két szélsőérték között jelentős eltérések tapasztalhatók, a sorrend hasonló a GDP-arányos teljes biztosítói díjbevételekhez.

Magyarország ebben a mutatóban szinte megegyezik a többi visegrádi ország átlagos értékével: az életbiztosításokhoz kapcsolódó GDP-arányos díjbevétel mintegy 1,34 százalék a GDP arányában.

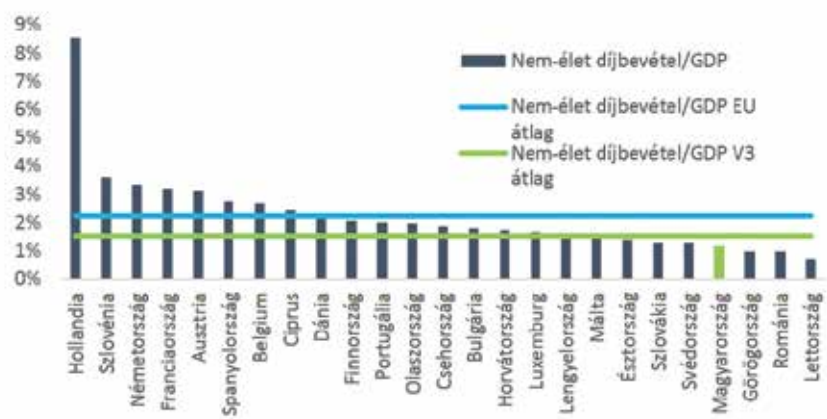
7. ábra: Életbiztosításból származó díjbevétel a GDP arányában 2015 (%)



Forrás: EUROSTAT, European sector accounts database

A nem-életbiztosításból származó díjbevételek a teljes díjbevétel kisebb hányadáért felelősek. Mindenképpen feltűnő különbség a 7. ábrához képest az ilyen jellegű bevételek alacsonyabb szórása a 8. ábrán: a második helyen álló Szlovénia bevétele mintegy ötszöröse az utolsó helyen álló Lettország díjbevételeinek – egyedül Hollandia értéke esik ki az európai adatok közül. Magyarország a hátsó zónában helyezkedik el, a visegrádi országok átlagértéke alatt.

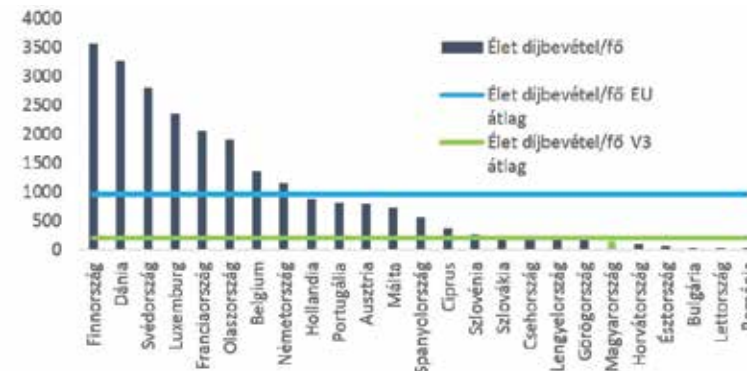
8. ábra: Nem-életbiztosításból származó díjbevétel a GDP arányában 2015-ben (%)



Forrás:EUROSTAT, European sector accounts database

A 9. ábra az egy főre jutó életbiztosításból származó díjbevételeket szemlélteti a már korábban vizsgált országok tekintetében. Ahogy korábban az egy főre vetített elemzéseknél, itt is megfigyelhető az értékek jelentős szóródása: a magyar értéket (146 euró/fő) a visegrádi országok hasonló értékei némileg meghaladják, Szlovákia értéke 223 euró/fő. A régió országainak az átlagtól való lemaradása azonban így is szembeötlő, az egy főre eső átlagos érték a fenti mintán számolva 955 euró.

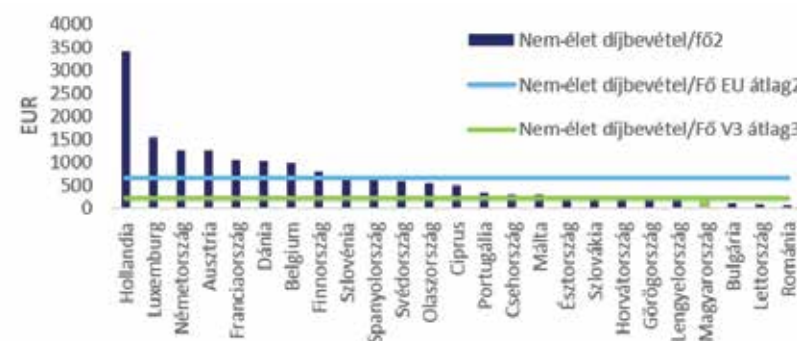
9. ábra: Egy főre jutó életbiztosításból származó díjbevétel 2015-ben (EUR)



Forrás: EUROSTAT, European sector accounts database

A nem-életbiztosításból származó, egy főre jutó díjbevételek tekintetében a 10. ábrán két, a díj nagyságában szignifikánsan különböző csoport különíthető el egymástól: az első, 3400 és 658 euró/fő között változó, jellemzően nyugat-európai országokat (kivéve Szlovéniát és Ciprust) magába foglaló csoport díjbevételei jelentősen meghaladják a 346 és 77 euró/fő között mozgó, jellemzően kelet-európai és balti országokat tömörítő csoportét. Magyarország az utóbbi csoportban található a maga 128 euró/fő értékével, így 531 euróval marad el a vizsgált országok átlagos értékétől.

10. ábra: Egy főre jutó nem-életbiztosításból származó díjbevétel 2015-ben (EUR)



Forrás: EUROSTAT, European sector accounts database



Összességében azt látjuk, több oldalról is megvizsgálva a biztosítási piacok értékeit, hogy bár a háztartások pénzügyi eszközeinek szintje GDP-arányosan nincs komoly elmaradásban a régiós és európai uniós szintekhez képest, a pénzügyi eszközök szerkezetében kisebb súllyal vesznek részt a biztosítási termékek. Ez igaz akár a GDP-hez viszonyítva, akár egy főre vetítve is.

Hasonló tendenciák figyelhetők meg abban az esetben, amikor a biztosítói díjbevételek nagyságát vizsgáljuk. Felmerül a kérdés, hogy milyen okokkal magyarázható ez a tendencia – még akkor is, ha lehetnek különbségek az egyes országok pénzügyi eszköz elemek besorolási metódusai között. A mi feltevésünk az, hogy pusztán gazdasági/szabályozói vagy fejlettségi eltérésekkel nem magyarázható a különbség, így másfajta módon is szükséges vizsgálni a differenciákat.

Ennek egyik lehetséges módja a kulturális és attitűdbeli minták azonosítása. Eppen ezért került létrehozásra a Biztosítási Index, amely alternatív aspektusból, a lakosság szemszögéből vizsgálja a biztosítási piac folyamatait, megítélését és a termékek választását/használatát.

#### Az utóbbi évek tapasztalatai a biztosítási piac és termékek lakossági megítélésében

Mielőtt összefoglalnánk az elvégzett kutatás eredményeit, néhány alapvető lakossági sajátosságra rámutatunk a biztosítási piaccal kapcsolatban. Az adatok, eredmények forrása a Deloitte-Scale Bankindex™ kutatása, amely a pénzintézetek és bankok, valamint az ügyfelek kapcsolatát, valamint a lakosság pénzügyi attitűdjét, annak változásait méri, ugyanakkor biztosítási termékekkel kapcsolatos, specifikus részt is tartalmaz. Ez a kutatás több mint 7 éve zajlik, évente 6000 személyes interjún keresztül, országos, reprezentatív mintán.<sup>2</sup> A megkérdezettek reprezentálják a 18 évnél idősebb magyarországi lakosokat.

### Összességében átlagosan másfél biztosítással rendelkeznek a háztartások, ami alacsony számnak tekinthető.

A Deloitte-Scale Bankindex™ adatai szerint a háztartások átlagosan mintegy 40 százaléka rendelkezett valamilyen biztosítással saját bevallása szerint a 2012–2015-ös időtávon (figyelembe véve az egyes évek felmérési adatait). A biztosítással rendelkező háztartások aránya alig változott az utóbbi 4 év adatait vizsgálva: 2012–2015 között nagyjából konstans piacot figyeltünk meg, enyhe csökkenéssel. Összességében átlagosan másfél biztosítással rendelkeznek a háztartások, ami alacsony számnak tekinthető, figyelembe véve az elérhető termékek és biztosítási megoldások számát.

Regionális szempontból a legerősebb biztosítási penetráció a háztartások körében Közép- és Nyugat-Dunántúlon figyelhető meg. Szintén regionális érdekesség, hogy a község településtípuson belül a városnál és megyeszékhelynél, de még Budapestnél

is magasabb a penetráció – míg ugyanakkor jellemzően itt is csupán egy terméket vesznek igénybe a háztartások.

A teljes népességen belül 55–64 éves kor között a legmagasabb a biztosítással rendelkezők aránya. A végzettség emelkedésével párhuzamosan nő a biztosítások jelenléte is: főiskolai vagy egyetemi végzettséggel rendelkezők körében több mint kétszer akkora a biztosítások igénybevétele, és az átlagos termék darabszáma is magasabb számot mutat.

A legfontosabb differenciáló tényező a biztosítási termékkel kapcsolatban a jövedelmi szint nagysága, ugyanakkor az is látható a makroadatokból, hogy a többi visegrádi országhoz képest is van elmaradás – tehát a tehetősebbek is inkább alulbiztosítottak.

Termékek szintjén a lakásbiztosítás foglalja el az első helyet, amit a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás (kgfb) és az életbiztosítás követnek – összhangban a piacon látható adatokkal. Az elmúlt évek adataiból megállapítható az is, hogy Magyarországon a nem-életbiztosítások területén a vagyonszerzés aránya a meghatározó (41% az elmúlt 5 év átlaga), amit a kgfb (25%), majd a casco és egyéb biztosítások követnek (elmúlt 5 év átlaga 17-17%).

A lakás és a kgfb stagnálása mellett az utóbbi években az életbiztosítások enyhe csökkenése (1,1 százalékpont visszaesés az utóbbi négy évben) figyelhető meg. A Nyugat-Dunántúl dominanciája itt is tetten érhető: jelentősen magasabb a két és három biztosítással (élet és nem-élet) rendelkező háztartások aránya a többi régióhoz képest. Érdekes, hogy a nyugat-dunántúli portfólió fiatalabb is az országos átlagnál – több mint 50 százalék az utóbbi öt évben kötötte biztosítását, míg a Dél-Alföldön a megkötött biztosítások átlagos kötési ideje több mint 10 év. Érdekes továbbá, hogy a dunántúliak körében alacsonyabb azoknak az aránya az országos átlaghoz képest, akik szerint a biztosítások díja korrekten van megállapítva a nyújtott szolgáltatáshoz képest – ugyanez igaz az általános termék megítélésre vonatkozóan is.

A háztartások több mint 45 százaléka kevesebb mint 5 éve kötötte a biztosítását (élet és nem-élet összevonva), mintegy 68 százalékuk pedig az utóbbi 10 évben. A portfólió egyre inkább öregszi, míg 2012-ben az átlagos biztosítási termék kora 5,9 év volt, addig ez az érték 2015 második felében már 7,7 év. Amennyiben kifejezetten az életbiztosítások adatait vizsgáljuk, azt láthatjuk, hogy átlagosan 14 évre terveznek a magyar háztartások ezen termékek tekintetében, ez az érték alig emelkedett az utóbbi években.

Az életbiztosítások nagy részét, az európai trendekkel ellentétben, a megtakarítással kombinált termékek adják: a Deloitte-Scale Bankindex™ felmérése szerint a háztartások 55 százaléka ilyen típusú életbiztosítással rendelkezik. Ezt a magyar sajátosságot legfőképpen az magyarázza, hogy a kockázati terméket jellemzően az ügyfelek csak kötelezően kötik (pl. hiteltermékekhez csatolva), illetve a befektetési biztosítási termékeket a hosszú lejáratú megtakarítási struktúrákat megillető kamatadó-mentesség is vonzóbbá teszi a lakosság számára. Azt a tényt sem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy ezen termékekre a múltban további szja-kedvezmény is igénybe vehető volt, ami ugyancsak növelte a megtakarítással kombinált

termékek attraktivitását.

Ebben a szegmensben tehát ugyanazt kaptuk eredményül, amit egyébként a piaci adatokon keresztül is megfigyelhetünk: az életbiztosítási termékek klasszikus kockázati biztosítási jellege kevésbé érvényesül Magyarországon. Ennek megfelelően a háztartások, ha életbiztosítási terméket választanak, akkor inkább megtakarítási megfontolásból teszik ezt.

A termékkel kapcsolatos penetráció mellett számos olyan kérdést is vizsgáltunk az utóbbi években, amely a biztosítási díjakkal, ügyintézésrel kapcsolatos attitűdöket méri a háztartások körében. Az emberek több mint 64 százaléka egyetért abban, hogy a biztosítás díja korrekten van megállapítva a nyújtott szolgáltatáshoz képest, és csak mintegy 6,6 százalék ítéli túlárazottnak a biztosítási termékeket. 2015-ben azoknak az aránya, akik szerint korrekt a biztosítók által megállapított díjazás, több mint 72 százalék volt. Ez alapján tehát az alacsonyabb biztosítási igénybevétel a háztartások részéről nem feltétlenül árérzékenység jelenti.

Ennél is erősebb a kép a tekintetben, hogy mennyire tartják egyszerűnek az ügyintézés: több mint 69 százalék szerint egyszerű az ügyintézés, emellett pedig mintegy 68 százalék szerint még gyors is. Több mint 70 százalék azoknak az aránya, akiknek összességében megfelel a termék. Ezzel párhuzamosan jól kimutatható, hogy 75 százalék a jövőben nem is gondolkodik biztosítót váltáson. Ezzel szemben csak 3,5 százalék tervezi a közeljövőben a meglévő életbiztosítás mellé egy új biztosítás kötését.

Összességében az utóbbi évek felmérései alapján az látható, hogy a háztartások biztosítottsági szintje alacsony, szignifikánsan alig változott, illetve a portfólió egyre inkább öregszik. A lakásbiztosítás és a kfgb kimagasló helyet foglal el a háztartások portfóliójában, valamint életbiztosítás területen a befektetéshez kötött életbiztosítások sokkal nagyobb részt képviselnek a kockázati biztosításoknál. A biztosításpiaci termékekkel, szolgáltatásokkal kapcsolatos lakossági megítélés alapján elmondható, hogy kevesebb ellenérzése van a lakosságnak a biztosítókkal szemben a bankokhoz képest, valamint általában elégedettek a termékek árazásával és a kiszolgálással.

### A biztosítási piac legfrissebb adatai

Az első ízben elkészített Biztosítási Index a Deloitte Magyarország reprezentatív felmérése a lakossági biztosítási szolgáltatások használatáról. Az Index a biztosítási szolgáltatás igénybevételét vizsgálja különböző elemzési szempontok alapján; a szokásos demográfiai és piaci mutatókon túl számos releváns háttérváltozó (pl. piaci változások nyomán követése, ügyfél-szegmentáció, információgyűjtés formái, értékesítési csatornák használata terméktípusonként, termékfejlesztés) elemzését is lehetővé teszi.

A rendszeres, ügyfélmegkérdezésen alapuló iparági elemzés képes választ adni a biztosítási piacon felmerülő kihívásokra. Létrehozásával a Deloitte tavaly fiatalon elhunyt partnerének Szép Péternek (1970–2015) korábbi munkásságát kívánja tovább folytatni.

A Biztosítási Index célja, hogy átfogó képet adjon a biztosítók, valamint a biztosítottak közötti kapcsolat minőségéről. Az adatfelvétel évi két alkalommal, 1000 fős országos, a 18 évnél idősebb magyarországi lakosokra reprezentatív mintán történik, amit az új biztosítást kötők telefonos

megkérdezése egészít ki. Ahogy a bevezetőben is említésre került, a Deloitte azért hozta létre a Biztosítási Indexet, hogy folyamatosan mérni tudja különböző aspektusok mentén a lakosság biztosítási piaccal és biztosítási termékkel kapcsolatos percepcióját. Ezekon az információkon keresztül is jobban megérthetőek a háztartások termékválasztásai.

A Biztosítási Index célja, hogy átfogó képet adjon a biztosítók, valamint a biztosítottak közötti kapcsolat minőségéről. Az adatfelvétel évi két alkalommal, 1000 fős országos, a 18 évnél idősebb magyarországi lakosokra reprezentatív mintán történik, amit az új biztosítást kötők telefonos megkérdezése egészít ki. Ahogy a bevezetőben is említésre került, a Deloitte azért hozta létre a Biztosítási Indexet, hogy folyamatosan mérni tudja különböző aspektusok mentén a lakosság biztosítási piaccal és biztosítási termékkel kapcsolatos percepcióját. Ezekon az információkon keresztül is jobban megérthetőek a háztartások termékválasztásai.

A fogalom meghatározása láthatóan nem tér ki arra, hogy a tevékenység végzése milyen módon és milyen eszközzel történhet. Ebből azt az elvszerű következtetést lehet levonni, hogy a jogalkotó a közvetítés módjára, a használt eszközre tekintet nélkül ugyanazon szabályozást rendeli használni. Vagyis a Bit. jelenlegi szabályozása alkalmazandó a személyesen, illetve az elektronikus felületek segítségével végzett tevékenységre egyaránt. Az egyes rendelkezéseket megvizsgálva azt láthatjuk, hogy azok a közvetítés általános kereteiről rendelkeznek, külön szabályokat nem tartalmaznak az elektronikus közvetítői, értékesítési tevékenységre vonatkozóan.

Az eredetileg személyes értékesítésre létrehozott szabályozás egyes rendelkezéseinek elektronikus felületekre történő alkalmazási módja adott esetekben kérdéseket vethet fel. Megjegyzendő, hogy a biztosítási törvény csupán egy helyen említ személyes eljárási kötelezettséget, mégpedig – ügyféligény esetén – a biztosításközvetítő panaszkezelésére vonatkozóan. A jelenlegi szabályozásról az azonban mindenképp elmondható, hogy bizonyosfajta fogyasztóvédelmi

## A Biztosítási Index létrehozásával a Deloitte tavaly fiatalon elhunyt partnerének, Szép Péternek korábbi munkásságát kívánja tovább folytatni.

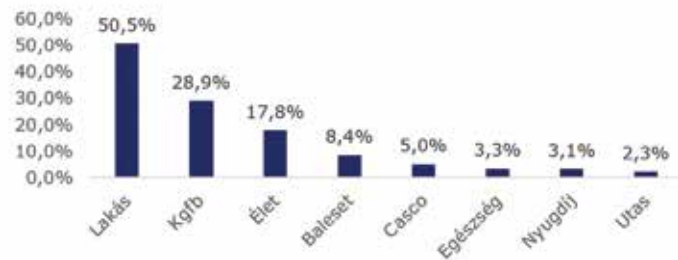
alapelveket már most megfelelően érvényesít, amelyek érvényesülése alapkövetelmény, tekintet nélkül arra, hogy a közvetítési tevékenység személyesen vagy elektronikus úton valósul-e meg. Ezen túlmenően lehet szükséges abban gondolkodni, hogy mely eljárásokat szükséges aktualizálni az elektronikus felületekre vonatkozóan.

**Összességében elmondható, hogy ambivalens, ám javuló percepciók jellemzik a lakosság megítélését a biztosítókkal kapcsolatban. A biztosításokkal, illetve biztosítókkal kapcsolatos attitűdök alapvetően heterogének a lakosság körében, több kérdésben is látszik a háztartások megosztottsága. A következőkben összefoglaljuk a felmérés legfrissebb eredményeit.**

### Biztosítási termékek penetrációja, igénybevétele

A kutatás több alapkérdést is vizsgál a biztosítási termékek darabszámával és penetrációjával kapcsolatban. Ezekből az látható, hogy a felnőtt magyar lakosság nagyjából kétharmada rendelkezik valamilyen biztosítási termékkel, a legnépszerűbb termék a lakásbiztosítás (a mintában szereplők 51%-a biztosította ingatlanját), de gyakori még a lakosság körében a gépjármű-felelősségbiztosítás (29%). A harmadik legnépszerűbb terméket pedig az életbiztosítás jelenti, ezzel a válaszadók 18 százaléka rendelkezett (11. ábra).

11. ábra: Biztosítások gyakorisága a felnőtt magyar lakosság körében 2015-ben



Forrás: Biztosítási Index

A lakosság biztosítási termékeket érintő termékismerete a felmérés alapján meglehetősen magas, a legismertebb termékek, a lakás-, élet- és gépjármű-felelősségbiztosítások. A nagy, hosszabb ideje a piacon levő biztosítók portfólióinak jelentős része öt évnél idősebb a kutatás alapján. A legnagyobb társaságok esetében átlagosan az összes biztosítási termékre vonatkozóan az ügyfelek nagyjából harmada, lakásbiztosítás esetében több mint a fele öt évnél régebben kötötte meg biztosítását.

#### Az adott biztosítónál lévő, egy ügyfélre jutó biztosításszám átlagosan 1,5 darab.

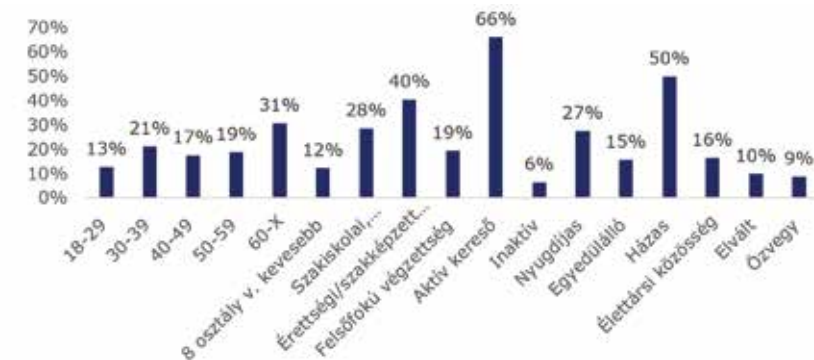
Ez az érték meglehetősen alacsony. Ennek egyrészt oka lehet, hogy egy ügyfél több biztosítóval is szerződésben állhat, ám ez az ügyfél számára nem feltétlenül előnyös, hiszen eleshet a biztosítók által kínált, több termék igénybevétele esetén járó kedvezményektől. Az alacsony értékek másik potenciális oka, hogy a biztosítással rendelkező ügyfelek alapvetően valóban ilyen kevés biztosítási terméket vesznek igénybe. Az alacsony átlagos biztosításszám ebből fakadóan jelentős keresztértékesítési potenciált rejthet magában.

A Biztosítási Index kitér arra is, hogy a biztosítottak a piac melyik szegmensét tartják a leginkább kompetitívnek, melyik termék esetében a legnagyobb az esélye annak, hogy megfelelő ajánlat esetén szolgáltatót váltsanak. Az eredmények azt mutatják, hogy ezek a piaci szegmensek a kötelező biztosítások, lakásbiztosítások és az utasbiztosítások piacát érintik, míg a biztosítás megszüntetésére vonatkozó tervek a casco és egészségbiztosítás terén a leggyakoribbak.

A 12. ábra a biztosítással rendelkező lakosok bizonyos demográfiai jellemzőit mutatja be életkor, végzettség, státusz, illetve családi állapot mentén. Összességében a biztosítással rendelkezők több mint fele 50 évnél idősebb, illetve a legalább érettségivel rendelkezők mintegy 60 százaléka használ biztosítási terméket. Érdekes kiemelni még más demográfiai jellemzőket is, amelyek megléte esetén adott személy nagyobb eséllyel vesz igénybe valamilyen, biztosító által nyújtott szolgáltatást:

- a magasabb jövedelemmel rendelkezők,
- a házások,
- az aktív keresők,
- a városi lakosság körébe tartozók.

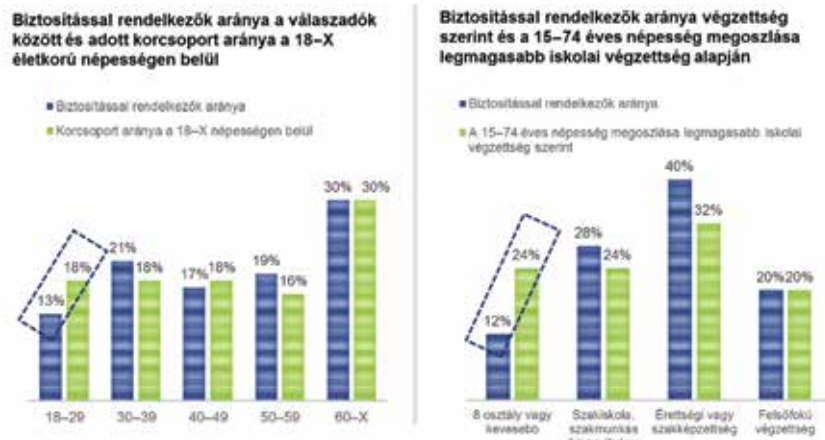
12. ábra: Biztosítással rendelkezők demográfiai eloszlása (%)



Forrás: Biztosítási Index

A 13. ábra két része a KSH adatait és a reprezentatív felmérés eredményeit veti össze bizonyos demográfiai szempontok alapján. Az elemzés célja, hogy bemutassa, mely szegmensekben, mely demográfiai paraméterekkel bíró lakossági csoportokban lenne lehetőség a szolgáltatásokat igénybe vevők arányának növelésére, azaz azonosítsa a biztosítási szempontból alulpenetrált rétegeket.

13. ábra: Biztosítással rendelkezők aránya korcsoport és végzettség alapján



Forrás: Biztosítási Index

A 13. ábrán látható, hogy három esetben is szignifikáns eltérés van a biztosítást igénybe vevők teljes mintán belüli és az adott demográfiai csoport teljes lakosságán belüli arányában. Két esetben alulpenetrált csoportokról beszélhetünk: a 18-29 éves lakosság csoportja, illetve a 8 vagy kevesebb osztályt elvégzők rétege egyértelműen alulbiztosított, ugyanakkor az érettségizett/ szakképzettséggel rendelkezők között felülreprezentált a biztosítottak köre.

A regionális eloszlásokat vizsgálva a 14. ábrán közel hasonló értékek láthatóak a KSH és a Biztosítási Index adatai között, a relatíve legmagasabb biztosítási alulpenetráltsági értéket Közép-Magyarország esetében tapasztaljuk. A családi állapot tekintetében a házasságban élők felülreprezentáltak a biztosításokkal rendelkezők körében, míg a nőtlen/hajadon státuszúak rétege alulbiztosítottak mondható.

### Biztosítási termékek, biztosítási szolgáltatások megítélése

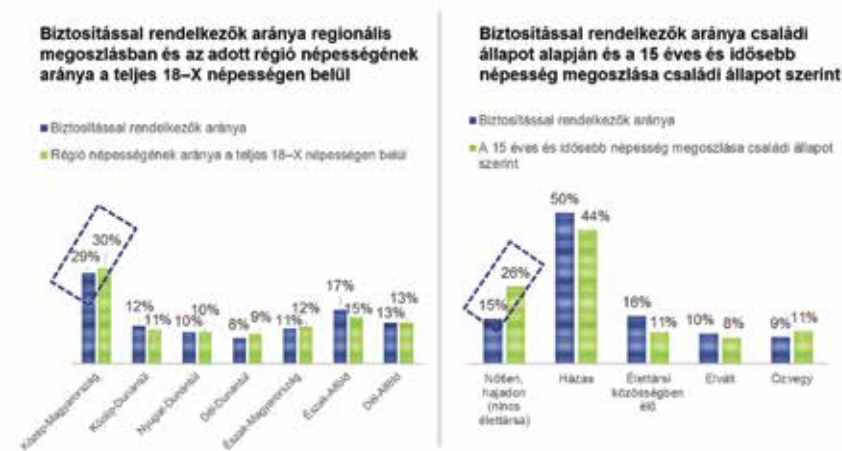
A kutatás első részében alapvető attitűdbeli kérdéseket tettek fel a lakosságnak. Ezek a következő területeket fedik le:

- **Biztosításkötés fontosságának megítélése.** Öt különböző kérdés eltérő szempontokból vizsgálja a biztosítási termékválasztás fontosságát, valamint a cégekkel kapcsolatos percepciókat a várható fizetési térítés tekintetében.
- **Öngondoskodás és nyugdíjas évekre való felkészülés.** Ezekben a kérdésekben az életszakasz és biztosításkötés közötti összefüggések, valamint az időskori évekről való gondoskodás fontossága kerül középpontba.

- **Biztosítás bonyolultsága.** Az ide vonatkozó pontok az igénybevétel összetettségére kérdeznék rá, illetve a percepciókat kutatják a biztosításkötés folyamatának összetettségével kapcsolatban.
- **Árral kapcsolatos percepciók.** A biztosítási termékek jelenlegi díjazását/árzását tagláló kérdések tartoztak ebbe a csoportba.

Az alábbiakban a fenti területek eredményei, illetve a kapott válaszok kerülnek összefoglalásra.

14. ábra: Biztosítással rendelkezők aránya regionális megoszlás szerint, illetve családi állapot alapján



Forrás: Biztosítási Index

### Biztosításkötés fontosságának megítélése

Az iskolai végzettség növekedésével párhuzamosan a válaszadók egyre inkább fontosnak tartják lakásbiztosítás megkötését: míg a főiskolai vagy egyetemi diplomával rendelkezők körülbelül 70 százaléka felelőtlenségnek tartja, ha valaki nem rendelkezik biztosítással az általa tulajdonolt lakásra, például a nyolc osztályt és annál kevesebbet végzett válaszadók között ez az arány csupán 40 százalékos. A gimnáziumi érettségivel rendelkezők 59 százaléka tartja fontosnak lakásbiztosítás kötését.

Az életkor és a lakásbiztosítást fontosnak tartók között nem tapasztalható hasonló összefüggés, a minta alapján ugyanakkora arány tartja fontosnak a terméket minden életszakaszban. Ha a háztartások jövedelme alapján különítjük el az egyes demográfiai csoportokat egymástól, akkor azt tapasztaljuk, hogy a jövedelem növekedésével párhuzamosan nő a lakásbiztosítást fontosnak tartók aránya. A fenti párhuzamok, bár nem ilyen markánsan, de az összes biztosításra vonatkoztatva is megfigyelhetők.

Bár a biztosítók megítélése javulást mutat az utóbbi években, demográfiai hovatartozástól függetlenül még mindig viszonylag nagy azoknak az aránya, akik úgy vélik, hogy egy esetleges káresemény bekövetkeztével a biztosítók kibújnak a felelősség alól. A háztartás jövedelmétől függetlenül nagyjából a válaszadók harmada ért inkább egyet a fenti állítással. Az iskolai végzettség növekedésével párhuzamosan csökken az állítással egyetértők aránya, de még az egyetemi végzettséggel rendelkezőknek is közel ötöde vélekedik negatívan a biztosítókról.

Regionális megoszlás alapján szembetűnik a budapestiek részéről kialakult negatív attitűd: az ott élő válaszadók közel harmada gondolja, hogy a biztosítók káresemény felmerülésekor elhárítják a felelősséget. Ezt támasztja alá, hogy – a többi régióhoz képest – Budapesten magas azoknak a válaszadóknak az aránya (41%, szemben a többi régióra vonatkozó átlagosan 33%-os értékkel), akik csak akkor kötnének biztosítást, ha az kötelező lenne számukra. Ugyanakkor ez érdekes ellentét annak fényében, hogy általában a városi, magasabb jövedelemmel rendelkező lakosság körében magasabb a biztosítási termékek igénybevételi hajlandósága.

### Öngondoskodás és a nyugdíjas évekre való felkészülés

Mindenképpen pozitív kép a válaszok alapján, hogy a megkérdezettek több mint fele az öngondoskodás mellett tette le a voksát, ami egyre tudatosabb fogyasztói attitűdöt feltételez. Ebben a folyamatban a biztosítók kulcsfontosságú szerepet töltenek be, hiszen releváns alternatívát nyújthatnak a fogyasztóknak az állami nyugdíjrendszer mellett.

## A megkérdezettek több mint fele az öngondoskodás mellett tette le a voksát, ami egyre tudatosabb fogyasztói attitűdöt feltételez.

Szinte minden egyes alcsoportban – függetlenül a demográfiai csoportoktól, illetve az egyes csoportokon belüli hovatartozástól – a válaszadók több mint fele vélekedik úgy, hogy az emberek nem bízhatnak abban, hogy időskorukra megfelelő mértékű nyugdíjban részesülnek, így elengedhetetlen számukra az öngondoskodás. Ebben a kérdésben tehát viszonylag egységesen gondolkodik a társadalom.

### Biztosításkötés bonyolultsága

Érdekes megvizsgálni a biztosítási termékek bonyolultságát bemutató kérdésre adott válaszokat is. Látható, hogy az életkor előrehaladtával a válaszadók nehezebben értik meg az egyes termékeket, míg a 30-39 éves korosztály 22 százaléka küzd hasonló problémával, addig a 60 év feletti válaszadók negyven százaléka vallja ezt. Az iskolai végzettség demográfiai mutatója alapján tapasztalhatóak a leginkább szignifikáns különbségek: a 8 osztályt végzetek között a válaszadók több mint fele nem volt tisztában a biztosítási termékek mögöttes tartalmával, míg a főiskolai diplomával rendelkezők között csupán 20 százalék ez az arány. Azoknak, akik egyetemi diplomával rendelkeznek, csak 7 százaléka volt gondban az egyes termékek értelmezésével.

Családi állapot tekintetében az özvegy státuszú válaszadók között volt a legmagasabb ez az arány, ami összhangban állhat az életkor és a termékek közti eligazodás képességének összefüggésével. A magasabb jövedelműek körében – mind háztartásonként értelmezett, mind pedig egyéni jövedelem esetében – jelentősen csökken a termékeket bonyolultnak tartók aránya. A 300 ezer forint feletti háztartásonkénti jövedelemmel bírók csupán 15 százaléka értett egyet azzal az állítással, hogy nehezen igazodik ki a biztosítások között.

### Árral kapcsolatos percepciók

A felmérés vizsgálta azt is, hogy a mintában szereplők limitált anyagi lehetőségei mennyiben tántorítják el őket a szolgáltatás igénybevételétől. Demográfiai hovatartozástól függetlenül a megkérdezettek jelentős része, még az egyetemi végzettséggel rendelkezőknek is valamivel több, mint a harmada gondolta úgy, hogy – bár szívesen kötne további biztosításokat – anyagi lehetőségei miatt nem engedhetik meg maguknak további szolgáltatás igénybevételét.

Némileg meglepő, hogy még a legmagasabb, háztartásonként 300 ezer forintos jövedelmet meghaladó bevétellel rendelkező válaszadóknak is majd 40 százaléka gondolja, hogy pénztárcájukhoz mérten túlzottan drágák ezek a szolgáltatások. Ha feltételezzük, hogy az adott évben eltöltött üdülések száma erősen összefügg a válaszadó anyagi lehetőségeivel, akkor azt látjuk, hogy azok körében, akik évente négyszer vagy többször voltak üdülni, 25 százalék azoknak az aránya, akik szívesen kötnének több biztosítást, de egyszerűen nem engedhetik meg maguknak.

### Biztosítók általános megítélése

A biztosítók megítélése a magyarországi bankokkal és hitelintézetekkel összevetve viszonylag kedvező, azonban a fejlődésre még bőven van lehetőség. A devizahitelekkel kapcsolatos problémák és a brókerbotrány külső tényezőitől azonban nem szabad eltekintünk: az elmúlt években a közvélemény szinte mindenhol a bankok ellen fordult, ami részben kiható a biztosítókra is. A biztosítók megítélésével kapcsolatban nemcsak az általános megítélést foglaltuk össze, hanem külön részben térünk ki azokra a kritikus pontokra, amelyek mentén elsősorban a lakosság megítéli a biztosítók tevékenységét.

A biztosítótársaságok lakossági megítélése az elmúlt három évben folyamatos javulást mutat: míg 2012 első negyedében a lakosság 31 százaléka gondolta úgy, hogy ezek a társaságok korrektül bánnak ügyfeleikkel, addig 2015 második negyedében ez az arány már 40 százalékra nőtt. (Ezzel szemben – valószínűleg elsősorban devizahitelekkel kapcsolatos problémák miatt – például a bankok megítélése stagnált a vizsgált időszak alatt.) Míg a megkérdezettek közel 60 százaléka gondolta 2012-ben a biztosítók tevékenységét fontosnak, addig ez az arány 2015-re 72 százalékra gyarapodott. A felmérésekből alapvetően az látszik, hogy minden területen javulást mutat a biztosítók, illetve szolgáltatásaik megítélése.

A termék, az ügyintézés, illetve a díjjal kapcsolatban a megkérdezettek többsége (65-70%) elégedett a 2012-2015-ös adatokat figyelve. Ezzel párhuzamosan a biztosítással rendelkező ügy-

felek többsége nem kíván váltani, illetve új terméket vásárolni, amiből arra következtethetünk, hogy az ügyfelek többsége hűséges, vagy a biztosítóváltást túl bonyolultnak tartja.

### Termék életciklus alapú megközelítés

A termékek életciklusai alapján összegyűjtöttük azon befolyásoló tényezőket, amelyeknek ugyancsak befolyásoló hatásuk lehet a biztosítótársaságok megítélésére.

**Értékesítés** – A biztosítói termékek eladásában, főleg az élet ág területén még mindig nagyobb szerepet ölt a személyes értékesítés, ahol a biztosítóknak kellőképpen megválasztott ügynököket, illetve partnereket kell találniuk, akik megfelelően, az ügyfél igényét figyelembe véve képesek a biztosítót képviselni és az adott terméket, szolgáltatást eladni. Az értékesítéshez ugyancsak elengedhetetlenek az értékesítést támogató rendszerek, amelyek nagy segítséget jelenthetnek az értékesítőnek, hogy az ügyfél igényének megfelelő terméket tudjon ajánlani. Jelenleg már nagyon sok olyan értékesítéstámogató rendszer létezik, amely segíti az ügyfeleknek az egyes biztosítási termékek megértését, leegyszerűsítve a bonyolultnak hitt termékeket.

## A biztosítói termékek eladásában, főleg az élet ág területén még mindig nagyobb szerepet ölt a személyes értékesítés.

A nem-életbiztosítói termékek esetében egyre nagyobb teret hódít az elektronikus csatornán történő eladás, azonban ez is csak úgy tartható fent, ha a biztosító az ügyfeleknek olyan egyszerű és informatív oldalt is készít, amely alapján az ügyfél könnyen vásárolhat terméket.

Ugyanebben a pontban említenénk meg, hogy jelenleg az értékesítésnél keletkező hatalmas mennyiségű dokumentum ugyan az ügyfél érdekeit képviseli, de nem segíti az átláthatóságot, és fokozza a termék bonyolultságát. Képzeld el, hogy egy egyszerű unit-linked és/vagy hagyományos életbiztosítási termék megkötésének alkalmával jogszabályi kötelezettség alapján az ügyfélnek temérdek mennyiségű dokumentációt adnak át (átlagosan az ajánlaton kívül 15-20 A4-es oldalt vagy annál is többet), ami rengeteg információt tartalmaz. Ezt átnézni és egyáltalán megérteni még az átlagos vagy annál jobb pénzügyi tudással rendelkező ügyfél számára is igen nagy erőfeszítésbe kerül.

**Elbírálás** – Az eladást követően nagy a back office jelentősége, hiszen még egy jól eladott terméknel is rongálja az ügyfélélményt, ha hosszú és bonyolult procedura követi a már átbeszélt és papíron eladott terméket. Ezért is fontos, hogy az ügyfél lehetőség szerint már csak a kötvényt kapja meg.

**Meglévő termék ügyintézés** – Minél inkább az egységes ügyintézésre kellene törekedni az élet és nem-élet termékek esetében is. Itt az ügyfeleket mindenképpen arra kell ösztönözni, hogy egyedi azonosítóval a biztosítóportálon hajtsák végre a kívánt tranzakciót.

Tapasztalataink alapján a termékek területén nagyon nagy változás figyelhető meg az egyes biztosítótársaságoknál. A termékek egyszerűsítése érdekében egyre inkább egy alaptermék létrehozása a jellemző, amely az ügyfél igényének megfelelően alakítható át a különböző kiegészítő, moduláris biztosításokkal, az értékesítéstámogató rendszer pedig egyszerűen és érthető módon modellezi le az ügyfél számára.

Jelenleg elmondható, hogy Európa-szerte nagy hangsúlyt fektetnek a biztosítási termékek szabályozására, amivel a megtakarítási célú életbiztosításokat igyekeznek az ügyfelek számára átláthatóbbá tenni. Ezen szabályozói intézkedések terén már nagyon sok példa látható, a minimális változtatástól kezdve a piac komoly szabályozásáig. Az MNB és a magyar kormány több átgondolt, a biztosítási piac működését is figyelembe vevő intézkedésen keresztül igyekeznek az úgynevezett etikus életbiztosítási koncepcióval ügyfél- és EU-konformmá tenni ezeket a megtakarítási termékeket.

### Fizikai csatornahasználat jelentősége és lakossági percepció

Pontos adatok jelenleg nem állnak rendelkezésre azzal kapcsolatban, hogy Magyarországon milyen módon oszlik meg az értékesítés az egyes csatornákon keresztül, de az a Biztosítási Indexből mindenesetre kiderül, hogy többségében még mindig fizikai csatornákon (például ügynök, bróker, alkusz) keresztül vásárolnak biztosítást, legyen az élet vagy nem-életbiztosítási termék.

Meglátásunk szerint a közeljövőben nem lesz nagy változás az értékesítési csatornák megoszlása terén, nem elhanyagolható azonban, hogy az internettel rendelkező lakosok száma egyre nagyobb, és a háztartások vásárlási szokása ennek megfelelően változik. A magyar piacon a biztosítók termékeinek többsége megvásárolható online csatornán keresztül is (ezek jórészt nem életbiztosítások), azonban van olyan biztosító, akinek bonyolultabb életbiztosítási terméke is megjelent már online (csekély értékesítési eredménnyel).

A biztosítóknak törekedniük kell arra, hogy minél több termékük jelenjen meg online piacon, amit így az ügyfél egyszerűen meg tud vásárolni. A meglévő biztosítással rendelkező ügyfeleknek (élet és nem-életbiztosítási termékek esetében) biztosítani kell a megfelelő biztonsági feltételek mellett a teljes ügyfélkiszolgálást, így növelve az ügyfélélményt és csökkentve a biztosítási operációs költségeket.

Az értékesítési csatornák tekintetében még mindig magas a hagyományos csatornák szerepe: az ügyfelek jelentős része továbbra is a biztosító irodájából, annak ügyfélszolgálatától veszi igénybe a szolgáltatást. Az online tájékozódók jellemzően a budapesti közizgatási régióban élnek, 18 és 39 éves kor közöttiek, 300 ezer forint vagy afeletti háztartási jövedelemmel rendelkeznek. Érdemes lehet erre az értékesítési szegmensre koncentrálni, a felmérésben részt vevők közel ötöde használja az online csatornákat a szolgáltatás igénybevételére.

## Összegzés gyanánt

A magyarországi biztosítási penetráció a háztartások körében historikusan alacsonyabb értéket mutat nemcsak az európai, hanem a visegrádi országok átlagához képest is. Holott ezt önmagában a gazdasági fejlettség vagy a háztartások pénzügyi vagyonának nagysága közel sem magyarázza. Éppen emiatt tartjuk fontosnak a kulturális különbségeknek, a lakosság pénzügyi szokásainak kutatását, kiemelve ezen belül a biztosításpiaci megítélés és termékhasználat részletes elemzését. Célunk a kutatások segítségével kellő minőségű és hiteles információ nyújtása a piaci változásokról, az ügyfelek és általában a keresleti oldal működésének jobb megértése, valamint a közös gondolkodás elősegítése a piac szereplőivel a lehetséges megoldásokról.

## HIVATKOZÁSOK

<sup>1</sup> Forrás: EUROSTAT, Financial balance sheets adatbázis

## IRODALOMJEGYZÉK

Deloitte-Scale I. Biztosítási index felmérés, 2015

Deloitte-Scale Bankindex, 2012-2015

EUROSTAT, European sector accounts database, 2015, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/sector-accounts/data/database>

European Insurance in Figures, Statistics N°50, December 2014 <http://www.insuranceeurope.eu/statistics-n%C2%B050-european-insurance-figures>

## MÚLTUNK EMLÉKEI ROVAT

### AZIENDA ASSICURATRICE – A HABSBERG MONARCHIA ELSŐ ÁLTALÁNOS BIZTOSÍTÓTÁRSASÁGA

(Szerzők: Horváth Gyula – Tamás Gábor)



1822 a magyar, az osztrák és az olasz biztosításiügy történetében egyaránt fontos dátum. Ekkor alakult meg Triesztben az Azienda Assicuratrice, amelyhez hasonló biztosítót sem a Habsburg Monarchia területén, sem Itáliában nem alapítottak korábban. A társaság kezdetben tengeri és folyami szállítmánybiztosítással és tűzbiztosítással foglalkozott, majd a termékpalletta néhány év múlva a jégkárbiztosítással egészült ki. Ezekben a biztosítási ágakban jóval az Azienda alapítása előtt működtek már társaságok a Monarchia területén. Tűzbiztosításban a Felső-Ausztriai Tűzbiztosító legalább tíz, folyami szállítmánybiztosításban a Révkomáromi tizenöt évvel előzte meg a trieszti biztosítót, hogy az olasz városok, például Velence XVIII. századi tengeri szállítmány- és hajóbiztosítóirol ne is beszéljünk. Miben hozott akkor újdonságot az Azienda alapítása?

Az Azienda címere egy 1851-es magyar nyelvű életbiztosítási tájékoztatón

Az elődök – a felsorolt társaságok is – kivétel nélkül egy-egy üzletágra, azon belül is egy szűk földrajzi területre koncentrálták működésüket.<sup>1</sup>

Ennek a mai biztosítási gyakorlattól gyökeresen eltérő magatartásnak jó oka volt. Amikor egy kötvényt elad a biztosító, az általa vállalt kockázat három jól megkülönböztethető részre bomlik. Az első elem a fizikai kockázat, amely ekkoriban leginkább a korábbi kártapasztalatokból volt utólagosan becsülhető, eltekintve az életbiztosításoktól, ahol a legkorábbi halandósági táblák megjelenése óta előzetesen kalkulálták a halálozási valószínűségeket. A kockázat második eleme a kor embere által Isten akaratának tekintett bizonytalanság, amelynek előrejelzésére kísérletet sem tettek. A harmadik pedig a morális kockázat, amely a felek közötti információs aszimmetriából és érdekellentétből adódik.<sup>2</sup> Ez utóbbi kezelésének bevett módja az iparosodás előtt a személyek közötti bizalom alapult. Ez a bizalom a személyes ismeretségen, de legalább is a személyes találkozás során szerzett benyomásokon alapult. Ennek a – jelentős mértékben kulturális (vallási és etikai) meghatározottságú – bizalomnak a megléte volt a feltétele mindenfajta gazdasági interakciónak, ez határozta meg a legszélesebb értelemben vett hitel(kép)ességet. A bizalom

hiánya – például végtelenül hosszú és bonyolult feltételszövegek formájában – egyfajta adóként drágít meg minden tranzakciót.<sup>3</sup>

### Az elődök egy-egy üzletágra, egy szűk földrajzi területre koncentrálták működésüket.

A személyes bizalmon alapuló gazdaságnak mindenütt, így a biztosításban is területi és szakmai korlátai voltak, a legnagyobb iparvállalatoknak, sőt bankoknak sem lehetett néhány száznál több beszállítójuk és ügyfelük. A Habsburg Monarchia területén az Azienda volt az első biztosítótársaság, amely megpróbálta maga mögött hagyni ezeket a hagyományos területi és ágazati kereteket, és több ágazatban a birodalom egész területére kiterjeszteni a működését. A több ágazatot művelő általános biztosítótársaság gondolata nem csak az osztrák birodalomban volt újdonság, a sokkal fejlettebb angol piacon is kizárólag specialista, egyágazatos társaságok működtek.<sup>4</sup>

A mögöttes gondolat a mai biztosítási szakember számára természetes: a növekedő morális kockázatot ellensúlyozhatja a területi és ágazati diverzifikációnak a fizikai kockázatokra gyakorolt kedvező hatása. Az Azienda alapítói ugyanakkor egy olyan korban éltek, amikor a család eltűrése akkor sem volt elfogadható magatartás egy vállalat részéről, ha a megelőzés határkölsége meghaladta az abból remélhető határhasznot.<sup>5</sup> Az ökonomikus gondolkodás mindenre kiterjedő primátusa inkább csak a XX. századtól jellemző.

### Több ágazatot művelő általános biztosítótársaság nem csak az osztrák birodalomban volt újdonság.

Az Azienda korai tevékenységében éppen ezért a hagyományos és a modern megközelítés keveredik. A fizikai távolságokat helyi képviselők kinevezésével győzték le, ez némileg segített a morális kockázat csökkentésében is, bár a képviselők igen nagy területeken dolgoztak. A siker kulcsa ebben az időben is a megfelelő képviselők kiválasztása volt. A 30-as években a társaság pesti képviselője a tekintélyes kereskedő és bankár, Kappel Frigyes, Lónyai Menyhért későbbi pénzügyminiszter veje; a délvidéki megyékért is felelős szegedi képviselő pedig a fiatal Weisz Bernát Ferenc, akinek biztosítási karrierjében az Azienda jelentette az első lépést.

A vegyes megközelítést jelzi, hogy – noha az Azienda részvénytársaságként működött – a jégkárbiztosítást kölcsönösségi alapon művelte a vetélytárs Milánói Jégbiztosítóhoz és a Batthyány Lajos elnökletével 1843-ban alakult pesti Jégkármentő Magyar Egyesülethez hasonlóan.

A koncepció sikerét nemcsak az jelzi, hogy az Azienda évtizedekig meghatározó szereplője maradt az osztrák–magyar biztosítási piacnak, hanem az is, hogy hamarosan újabb trieszti, majd bécsi követői akadtak. Húsz év sem telt el, és az Aziendán kívül egyaránt általános biztosítótársaságként, birodalmi méretekben üzemelt az Adriai, a Nouva, az Első Bécsi Tűzkárbiztosító és a Generali, mely rendkívül fejlett területi szervezetével és az életbiztosítás 1834-es bevezetésével messze túllépett az úttörő Aziendán mind diverzifikációban, mind pedig sikerességben.<sup>6</sup>



A társaság az alapítást követően nem sokkal megkezdte magyarországi működését is, folyamati hajó- és szállítványbiztosításban eleinte a Révkomáromi legfontosabb versenytársa volt.

Több évtizedes működése során nemegyszer láthatjuk a magyar alapítású biztosítókkal való heves piaci, sajtó- és politikai csatáinak bizonyítékát. Hajóbiztosításban részt vett a trieszti biztosítók és az Első Bécsi által létrehozott árkartellben, amely a Révkomáromi és a Győri Hajóbiztosító kizorítását célozta, majd lényegében ugyanezek a társaságok alkották az Első Magyar alapítása után a gyáripari Concordátot, szintén kölcsönös áregyeztetés és kockázatmegosztás céljából. Az Első Magyar alapítása körüli egyébként is heves sajtóvitában a legnagyobbat éppen az Azienda képviselőjének álnéven írt röpirata szolgált.<sup>7</sup> A magyar főurak politikai befolyásának tulajdonítható ugyanakkor, hogy nem sokkal a pesti Jégkármentő 1843-as megalakítása után, előbb Pesten, majd az egész országban eltiltották a trieszti társaságot a jégbiztosítás művelésétől.

Az Azienda változatlan formában 1882-ig állt fenn, ekkor jelentős francia tőke bevonásával átalakult. Az élet és a nem-élet ágakat kettéválasztották az Azienda Osztrák Francia Élet- és Járadékbiztosító, illetve Azienda Osztrák Francia Elemi- és Balesetbiztosító társaságokra, és székhelyüket is Bécsbe tették át.

Az Azienda közvetlenül az átalakulás előtt az osztrák–magyar piac öt legnagyobb biztosítója közé tartozott, jelentősen lemaradva a két fiatalabb trieszti cégtől, a Generalitól és az Adriaitól, és körülbelül egy kategóriában a pesti Első Magyarral és a bécsi Anker életbiztosítóval. A két nagyobbik trieszti cég a monarchiában bejegyzett társaságok mérlegfőösszegének körülbelül 20-20 százalékát, három követőjük 10-10 százalékot tudhatott magáénak, a maradék 30 százalékon közel két tucat kisebb cég osztozott.<sup>8</sup>

Az utódtársaságok 1889-ben újra átalakultak, és ekkor már végleg elvesztették az Azienda nevet. Az elemi és balesetbiztosító beolvadt az osztrák Phönix Általános Biztosítótársaságba, az életbiztosító pedig, átveve a Phönix életbiztosítási állományát, Phönix Életbiztosító Társaságként folytatta rendkívül agresszív és gyors növekedését egészen a biztosítástörténet egyik legjelentősebb csődjéig 1936-ban. Ez azonban már egy másik – a magyar piacot alaposan megrázó hatása miatt –, szintén ezekre a lapokra kívánczós történet.

## HIVATKOZÁSOK

- <sup>1</sup> A Révkomárominak például eleinte nagyrészt – a társaságban amúgy sok esetben részvényesként is érdekelt – komáromi gabonakereskedők és hajótulajdonosok az ügyfelei.
- <sup>2</sup> Robin Pearson: Moral Hazard and the Assessment of Insurance Risk in XVIII. and early XIX. century Britain, *The Business History Review* vol. 76. No.1. (Spring, 2002) pp. 1–35.
- <sup>3</sup> Francis Fukuyama: Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, Harmondsworth UK, 1996.
- <sup>4</sup> Robin Pearson: Towards an historical model of service innovation: the case of the insurance industry 1700–1914, *The Economic History Review*, New Series Vol. 50. No. 2 (May, 1997) pp. 235–256.
- <sup>5</sup> Kitérő példa erre, hogy az első ismert magyarországi biztosítási család (1810) elkövetőjét, Berki István hajótulajdonost sajtón keresztül nyilvános bocsánatkérésre is ítélte a bíróság.
- <sup>6</sup> Az Azienda csak 1851-ben vezeti be az életbiztosítást, ekkor azonnal a magyar piacon is.
- <sup>7</sup> Reach J. képviselő Rehák néven, a magyar társaság koncepcióját elhibáztattak tartó, 1858 májusában közreadott röpiratának – az arra adott válaszokon túl is – jelentős utóélete volt. Érveik megjelentek egy évvel később Rózsai Antal egyébként álnéven megírt röpiratában, amelyet az EMABIT vezetői a társaságtól éppen távozó Fényes Eleknek tulajdonítottak nyilvánosan a „rehátfélék” kategóriájába sorolva a hazai statisztika későbbi atyját.
- <sup>8</sup> A Magyar Compass 1875–1882 közötti számaiban megjelent mérlegadatok alapján.

## SZERZŐI ÚTMUTATÓ A BIZTOSÍTÁS ÉS KOCKÁZAT FOLYÓIRATBAN PUBLIKÁLÓK RÉSZÉRE

A kéziratokat elektronikus (PDF- és Word-/Excel-fájl formátumban) mellékletként csatolva kérjük beküldeni az [erzsebet.kovacs@uni-corvinus.hu](mailto:erzsebet.kovacs@uni-corvinus.hu) e-mail címre, egy másolattal a MABISZ-ba ([katalin.lencses@mabisz.hu](mailto:katalin.lencses@mabisz.hu)).

A kézirat befogadásához csatolni szükséges még a kitöltött [szerzői nyilatkozatot](#).

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 kézirat tartalmazza:

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

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

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

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

4. Az irodalmi hivatkozásokat a legújabb eredeti közleményekre és összefoglalókra kell korlátozni. Kizárólag azok az irodalmi felsorolások szerepeljenek, amelyekre a szövegben utalás történt, és közvetlen kapcsolatban vannak a kutató problémáival. Háromnál több szerző esetén a három szerző neve után „et al” írható. A szövegközi szakirodalmi utalásokat zárójelben kérjük feltüntetni, például (Osipian, 2009)! Amennyiben valamelyik szerzőtől több, azonos évben megjelent munkára hivatkozik, a művek megkülönböztetésére használja az évszám mellé írt a, b, c stb. indexet. Szó szerinti idézetnél az oldalszám kötelezően jelölendő. Az irodalomjegyzéket a tanulmány végén ábécésorrendben közöljük 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 cikkeknél:

Wiltrud Weidner – Robert Weidner (2014): Identifikation neuer Ansätze zur individuellen Kfz-Tarifierung, *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft*

May, Volume 103, Issue 2, pp. 167–193.

Dickson DCM. (2006): Premiums and reserves for life insurance products, *Australian Actuarial Journal*, vol. 12 (2), pp. 259–279.

- Webcímeknél:

Insurance Europe (2012): How insurance works

Online: <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/how-insurance-works.pdf>

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

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

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

8. A képleteket a jobb oldalon, zárójelben folyamatosan kérjük számozni!

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

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

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

12. A szerkesztőség szívesen fogad recenziókat is, melyek egy biztosításhoz kapcsolódó szempontból érdekesnek ítélt könyv ismertetését tartalmazzák, azzal a céllal, hogy a figyelmet az adott műre minél szélesebb körben felhívják. 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 értékelést 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 Szerkesztősége

