

2022. november

IX. évfolyam 3-4. szám

BIZTOSÍTÁS ÉS KOCKÁZAT

A BIZTOSÍTÁSI SZAKMA
TUDOMÁNYOS FOLYÓIRATA

Most az a fő kihívás, hogyan tudjuk a vagyonunkat megtartani

Interjú Jelasity Radovánnal, a Magyar Bankszövetség elnökével

Generali 190 – avagy szemelvények a biztosítás történetéből

Szijártó Melinda

Nyugdíjrendszerek és nyugdíj-előtakarékossági formák a visegrádi országokban

Vaskövi Ágnes – Ráduly Dóra

Több-állapotú frakcionális modellek a biztosításban

Bodolai Előd István

A határbiztosítás rövid története és aktuális kérdései a magyar és európai biztosítási gyakorlatban

dr. Rumi Tamás

Életútinterjú Filvig Istvánnal

Gárdos Judit – Vajda Róza

Múltunk emlékei rovat

Horváth Gyula – Tamás Gábor

KÖSZÖNET A LEKTOROKNAK

A jelenlegi őszi számmal a Biztosítás és Kockázat a kilencedik 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 ebben az évben lektorként segítették a munkánkat. 2022-ben lektoraink a következő kollégák voltak:

Farkas Ramón, Forgó Ferenc, Gogola János, Gordos József, Juhos András, Kerékgyártó Csaba, Kovács Erzsébet, Lambert Gábor, Lencsés Katalin, Medvegyev Péter, Michaletzky György, Szalai Péter, Tamás Gábor, Tóth G. Csaba, Sziklai Balázs, Zentai Tamás

Köszönjük nekik a lelkiismeretes munkát és a jobbító odafigyelést.

Biztosítás és Kockázat Szerkesztősége

ELŐSZÓ

Tisztelt Olvasó!

Mostani számunk nyitó interjúja Jelasity Radovánnal, a Magyar Bankszövetség elnökével készült. A beszélgetés kitér a digitalizáció kérdésére ugyanúgy, mint az európai uniós fenntartható finanszírozás jogszabálycsomaghoz kapcsolódó feladatokra, és nem kerüli meg azokat a kihívásokat sem, melyek az inflációból és a banki extraadóból fakadnak.

Hűséges olvasóink már tudják, hogy szerkesztőségünk szíven viseli a magyar biztosítástörténet gondozását. Az első cikk szerzője ennek jegyében a Generali Csoport 190 éves jubileuma alkalmából oszt meg egy izgalmas biztosítástörténeti áttekintést.

A második cikkel is hagyományainkat követjük akkor, amikor újabb tanulmányt adunk közre a „nyugdíjhelyzet” értékeléséről, ezúttal a négy visegrádi ország összehasonlításával. A téma iránt érdeklődő olvasók értékes adatokat találnak arról, hogy a térség ezen négy országában milyen hasonlóságok és különbségek tapasztalhatóak az egyes nyugdíjrendszerek tekintetében.

A következő tanulmány a „Biztosításmatematika ifjú mestere” idei díjazottjának írása, mely a több-állapotú frakcionális modellek gyakorlati jelentőségét és paraméterérzékenységét egy konkrét egészségbiztosítási terméken keresztül mutatja be a termék árazása és matematikai tartalékképzése során.

A határbiztosítás intézménye a gépjármű-biztosítások területén belül egy igen speciális és elszigetelt jelenség, amely ugyanakkor az elmúlt időszak nemzetközi eseményei miatt a biztosítási szakmában fókuszot kapott. A cikk szerzője röviden áttekinti a határbiztosítás eddigi történetét, és bemutatja az orosz-ukrán háború kapcsán keletkezett kihívásokat.

Folytatjuk „Életút” rovatunkat is, az interjúalany ezúttal Filvig István, aki a magyar Providencia Biztosító és a Signal Biztosító megalapításában egyaránt részt vett. A mostani szám végén pedig ezúttal is a „Múltunk emlékei” rovat található, amely a második világháború utáni magyar biztosítási monopólium megszületését mutatja be.

Jó olvasást és békés év végi ünnepeket kívánunk mindenkinek!

Dr. Kovács Erzsébet
főszerkesztő

Dr. Pandurics Anett
szerkesztőbizottság elnöke

IMPRESSZUM

A Biztosítás és Kockázat folyóirat kiadója a Magyar Biztosítók Szövetsége. A lap negyedévente (COVID-19-járvány időszakában félévente) 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, mindamelllett a MABISZ az esetleges valótlaniságból, pontatlanságból eredő károkért a felelősségét kizárja.

SZERKESZTŐSÉG

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

Szerkesztőbizottsági tagok:

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

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. Kovács Antal CSc
Dr. Takáts Péter PhD
Dr. Tőke Balázs PhD

TARTALOM-ELŐÁLLÍTÁS

Budapesti Corvinus Egyetem
Biztosítási Oktató
és Kutató Csoport (BOKCS)

1093 Fővám tér 8.
Intézményi azonosító: FI43814
Adószám: 19156972-2-44

KIADÓ

Magyar Biztosítók Szövetsége
1062 Budapest, Andrásy út 93.
Telefon: (+36 1) 802-8400
Fax: (+36 1) 802-8499
Levélcím: 1381 Budapest 62., Pf. 1297

TARTALOM

Most az a fő kihívás, hogyan tudjuk a vagyunkat megtartani.....	6
<i>Interjú Jelasity Radovánnal, a Magyar Bankszövetség elnökével</i> <i>Lambert Gábor</i>	
Generali 190 – avagy szemelvények a biztosítás történetéből	16
<i>Szijártó Melinda</i>	
Nyugdíjrendszerek és nyugdíj-előtakarékossági formák a visegrádi országokban.....	38
<i>Vaskövi Ágnes – Ráduly Dóra</i>	
Több-állapotú frakcionális modellek a biztosításban.....	72
<i>Bodolai Előd István</i>	
A határbiztosítás rövid története és aktuális kérdései a magyar és európai biztosítási gyakorlatban	96
<i>dr. Rumi Tamás</i>	
Életútinterjú Filvig Istvánnal	112
<i>Gárdos Judit – Vajda Róza</i>	
Múltunk emlékei rovat	144
<i>Horváth Gyula – Tamás Gábor</i>	

MOST AZ A FŐ KIHÍVÁS, HOGYAN TUDJUK A VAGYONUNKAT MEGTARTANI INTERJÚ JELASITY RADOVÁNNAL, A MAGYAR BANKSZÖVETSÉG ELNÖKÉVEL

Lambert Gábor (Magyar Biztosítók Szövetsége), gabor.lambert@mabisz.hu

ÖSSZEFOGLALÓ

Jelasity Radován 2011. június 1-je óta az Erste Bank Hungary Zrt. elnök-vezérigazgatója. Széles körben elismert bankár, aki alaposan ismeri a kelet-közép-európai régiót. Kiemelkedő szakmai pályafutása során kereskedelmi bankoknál és felügyeleti szerveknél egyaránt széles körű tapasztalatokat szerzett.

Jelasity Radován a Szerb Nemzeti Bank elnökeként tevékenykedett 2004 és 2010 között, ezt megelőzően négy éven át a szerb jegybank alelnöki posztját töltötte be. Jegybankárként fontos szerepet játszott a szerb bankszektor és biztosítási piac konszolidálásában, valamint a szabályozói és felügyeleti szervek megerősítésében, továbbá kulcsszerepet töltött be Szerbia nemzetközi pénzügyi intézményekkel folytatott tárgyalásain. A Banking Rehabilitation Agency (Bankrehabilitációs Ügynökség) alelnökeként közreműködött a bankrendszer átszervezésében és számos nagybank privatizációs folyamatának elindításában. Ezt megelőzően Frankfurtban a McKinsey & Company kötelékében németországi, lengyelországi és bulgáriai banki projektekben vett részt. Banki pályafutását a frankfurti Deutsche Banknál kezdte, ahol négy éven át Kelet-Közép-Európáért felelős területi vezetőként dolgozott. 2020 májusától a Magyar Bankszövetség elnöke.

SUMMARY

Radován Jelasity has been Chairman and CEO of Erste Bank Hungary since June 1, 2011. He is a recognised banker, with a thorough knowledge of Central and Eastern Europe. He gained wide experience during his outstanding career with banks and financial authorities.

From 2004 to 2010 he was Governor of the National Bank of Serbia. Previously, he served as the bank's Deputy Governor for four years. As a central banker, he played an important role in consolidating the Serbian banking sector and insurance market and strengthening the regulatory and supervisory authorities. He also played a key role in Serbia's negotiations with international monetary institutions. As Vice-President of the Banking Rehabilitation Agency, he was involved in launching the restructuring process of the Serbian banking system and the privatisation of major Serbian banks. Earlier, he worked for McKinsey & Company in Frankfurt on banking projects in Germany, Poland

and Bulgaria. He started his banking career at Deutsche Bank in Frankfurt, where he worked for four years as Area Manager for Central and Eastern Europe. He became the President of the Hungarian Banking Association in May of 2020

Kulcsszavak: bank, biztosítás, digitalizáció, fenntarthatóság, infláció

Key words: bank, insurance, digitalization, sustainability, inflation

JEL: G21, G22

DOI: 10.18530/BK.2022.3-4.6

<http://dx.doi.org/10.18530/BK.2022.3-4.6>

A MABISZ és a Magyar Bankszövetség közös projektje – az MNB irányításával – a hitelfedezeti blockchain rendszer kiépítése. A lakásbiztosítások nyilvántartásának és a hitelbiztosítéki fedezetnyújtás üzleti folyamatának osztott főkönyvi technológiával (DLT) történő informatikai rendszerfejlesztése remélhetőleg a jövő év elejére elkészül. Mik a tapasztalatok ezzel a projekttel?

Előremutató projekt, és jó, hogy együtt csináljuk. A hitelintézetek és a biztosítók az év eleje óta folyamatosan egyeztetnek és dolgoznak az adatok előkészítésén, annak érdekében, hogy a rendszer élesítését követő ösfeltöltés a lehető leggyorsabban és minél pontosabb adatokkal történjen meg. Jó lett volna, ha előbb el tud indulni, hiszen az előkészítés talán tovább tart a kelleténél, márpedig manapság az IT-nek amúgy is rengeteg feladata van. A bankoknál a jelzáloghitelek folyósításának feltétele a vagyonszolgáltatás megléte, továbbá az, hogy az ingatlan jelzálogtárggyá válásáról a biztosító értesüljön. A mostani szabályozás miatt ez a gyakorlatban csak papíralapú folyamatot jelenthet. Ahhoz tehát, hogy teljesen digitalizált legyen a folyamat, még szükség lenne néhány jogszabály-módosításra, erre a konzorciumi tagok és az MNB több javaslatot tett.

A bankok számára mik lehetnek a konkrét hozadékok?

Egyrészt a digitalizációs folyamatokat erősíti, másrészt pedig a konkurenciaharcot a bankok között. Azt is reméljük a rendszer bevezetésétől, hogy naprakész információk állnak majd rendelkezésre a hitelintézetek részére a biztosítások aktuális státuszáról, ezzel segítve a kockázatok minimalizálását. A digitalizált folyamattal ráadásul növelni lehetne az ügyfélélményt, az ügyintézési idő rövidülne.

Kiválthatja vajon a papíralapú ügyintézés is?

Reméljük. Ez a cél. De a teljes átállás biztosan egy hosszabb folyamat lesz. Azon szoktunk szomorú szívvel élni a kollégákkal, hogy több papírt termelünk, mint amennyit be tudunk szkenneálni. A papírmentes átállás során megfigyelhető, hogy először mestereivé válunk annak,

hogy szigetszerűen digitalizálunk folyamatokat, amelyekből azután papírokat gyártunk. A papírmertesség egy társadalmi szintű koncepcióváltás, amiben igyekszünk a pénzügyek terén látványos lépéseket tenni, és összekapcsolni a papírtengerben a digitális szigeteket, de ez egy sokszereplős folyamat, van még hová fejlődni. Teszünk érte, hogy a bankszektor élen járjon és inspiráljon a zöldebb mindennapok és gazdaság megteremtésében.

Érdekes, minden összehasonlító cikkben a biztosítók számára a bankokat hozzák fel példának, hogy mennyivel előbbre járnak a digitalizációban... Átlagosan a banki költségek mekkora részét teszi ki az IT?

Ha arányokat nem is tudok mondani, hiszen ez az adat bankonként eltérő lehet az üzletpolitika, az alkalmazott csatornák, az ügyfélportfólió függvényében, az azonban tény, hogy az utóbbi három-öt évben markáns digitális ugrást tapasztaltunk meg. Jelentősen nőtt a lakossági üzletágban az „end to end” végrehajtható digitalizált folyamatok mennyisége. Így természetesen az informatikai fejlesztések és kapacitások érdemi figyelmet igényelnek minden hazai pénzintézet menedzsmentjének stratégiájában. Valljuk be őszintén, a vállalati üzletágban ehhez képest még van lemaradásunk. Ott még tonnaszámba gyártjuk a papírt.

Ez egyben kijelöli a digitalizáció jövőbeni fő irányát?

Egyrészt igen, másrészt az lesz a kérdés, hogy milyen módon lehet a meglévő folyamatokat, főleg a hitelezés terén, digitalizálni egy olyan környezetben, amelyben gyakran és jelentősen változnak a törvényi előírások. Ezeknek a gyakoriságát és mélységét kellene „utolérni” a digitalizációval.

Egy korábbi interjúban komoly potenciált látott a blockchain alkalmazásában. A mostani hitelfedezeti projekt mellett mire tudják még használni a bankok?

Elsősorban természetesen a kriptovaluták világában. Erről a jelenségről sokan még mindig nem vesznek tudomást, viszont ügyfeleinknél a kereslet megjelent, jelentős, növekvő, még akkor is, ha a kriptovaluták az utóbbi időben komoly értékcsökkenést szenvedtek el. Viszont erről az irányról nem tudomást venni szerintem felelőtlenség. A bankok számára az a fő kérdés, hogy milyen módon lehet felvilágosítani mindenkit arról, hogy ha pénzt fektet itt be, az milyen rizikóval, kockázattal jár. Ez a kérdés nemcsak a bankoknak, de a felügyeleti szerveknek is komoly kihívást jelent, mert kontrollálni alig lehet ezt a területet, de megkerülni sem. Itt tehát kiemelten fontossá válik az edukáció, a pénzügyi ismeretek és a tudatosság fejlesztése, hogy a befektető egyértelműen fel tudja mérni a kockázatokat, és azokat értékelve hozza meg döntését.

Szabályozottabb területnek ígérkezik, viszont ugyancsak megkerülhetetlen az uniós fenntarthatósági jogszabálysomag, amely fokozatosan épül be a biztosítók és a bankok működésébe. Ez milyen kihívásokkal jár együtt, és mi lehet a hatása?

Az ezzel kapcsolatos minimumelvárásokat, azt kell mondom, nagyon sok bank már megugrotta. De egy dolog, hogy mit szeretnénk csinálni, s megint más a realitás. Azt látjuk, hogy ennek az iránynak az összgazdasági hatása várhatóan kisebb lesz itt, mint Nyugat-Európában. A fő eszköz

ugyanis, amin keresztül a szabályozást bevezetik, az a hitelezés. Márpedig a hitelpenetráció a GDP-hez képest Európának ezen a részén sajnos sokkal alacsonyabb, mint Nyugat-Európában. A másik gond pedig az, hogy annak értelmezésében, mit jelent a fenntarthatóság, még ma is óriási különbségek vannak, attól függően, hogy Romániáról, Magyarországról vagy Ausztriáról beszélünk. Mindenki a mai napig is a saját definícióját használja. Ezért lehet megmosolyogtató, amikor halljuk, hogy egyik-másik hitelezési spektrumban például Románia sokkal „zöldebb”, mint Ausztria... Továbbra sincs ugyanis összeurópai definíció, ami mindenre egyformán vonatkozna.

Annak értelmezésében, mit jelent a fenntarthatóság, még ma is óriási különbségek vannak, attól függően, hogy Romániáról, Magyarországról vagy Ausztriáról beszélünk.

A biztosítók egyelőre inkább befektetési megközelítésben találkoznak az uniós elvárásokkal, hitelezési oldalon hogy jelennek meg ezek?

Először is fel kell mérnünk, hogy a hitelezett ügyfeleink közül kik a „fekete”, a „barna”, a „zöld” kategóriákba sorolhatóak, illetve, hogy mennyi lesz a zöld hitelezés az elkövetkező időszakban, illetve 2030-ra. Nem mindig hálás feladat ez, hiszen ahelyett, hogy a politika direktben megszorítaná azokat, akik környezetszennyező iparágakban tevékenykednek, tulajdonképpen közvetetten rajtuk keresztül, a hitelezésen keresztül teszik ezt meg. Szerintem a bankok példaértékű eredményeket értek már el, főleg saját működésük terén, – így például abban, hogy milyen mértékben használnak zöld energiát, milyen mértékben csökkentik a papírfelhasználást, milyen karbonlábnyomot hagynak.

A biztosítóknak az az eddigi tapasztalata, hogy befektetési oldalról nem olyan könnyű felkelteni az ügyfelek érdeklődését a zöld termékek iránt. A bankok könnyebb helyzetben vannak?

Mint már utaltam rá, eléggé bonyolult megnevezni, hogy mi az, ami fenntartható/zöld. Ki mondja meg, mi számít annak, és ami ma annak minősül, fenntartható lesz-e két-három év múlva? Komoly kihívás a projektek objektív mérőszámok alapján történő értékelése, a valóban ESG célokat megvalósító beruházások támogatása, a trendre ráfekvő „álzöld” (greenwashing) projektek kiszűrése, hogy az ügyfelek (vagy az ügyfelek pénzét kihelyező bankok) ne megtévesztő befektetésekbe rakják a pénzüket.

Vagyis képlékenyek még az ESG-definíciók?

Még nem annyira szilárdak. Ne feledjük: az ESG paraméterekből egyedül az E-láb az, amit viszonylag objektív paraméterek alapján lehet mérni. A többi esetben iparáganként és földrajzi területenként is eltérő lehet az értékelés. Viszont abból kell főzni, ami van, és meg kell mondani, hogy főleg a privátbanki ügyfelek vonatkozásában az érdeklődés jelentősen nőtt az utóbbi időben, és ma már ebből a „tálalásból” nemcsak „jót lehet enni”, de pénz is lehet vele keresni, érdemi üzleti modellek kezdtek zöld gondolatokra épülni.

Fontos ugyanakkor látnunk, hogy a zöld befektetési termékek iránt növekvő kereslet a fiatalabb generációkban a legerősebb. Itt ugyanakkor komoly kockázatot jelent, hogy nekik van a legkevesebb tapasztalatuk a befektetési kockázatok értékelésében, hajlamosak felülni egy-egy népszerű hullámra.

Másik európai trend, hogy a biztosítói és egyéb befektetési (banki, alapkezelői) termékek szabályozását egyre jobban közelítik egymáshoz. Indokolt-e a különböző befektetési termékek „egybecsomósítása”?

Jól láthatóan jelennek meg a közös halmazok a szabályozásban egyes termékek tekintetében. Ilyen például az előbb már említett ESG termékek szabályozása. De talán még jobb példa a strukturált (befektetési és biztosítási) termékek köre, amelyeket csomagszerűen kezeltek, és ahol a PRIIPs (a lakossági befektetési csomagtermékekkel és biztosítási alapú befektetési termékekkel kapcsolatos, kiemelt információkat tartalmazó dokumentumokról szóló uniós rendelet – a szerk.) szabályai szabják meg a közös metszetet. Azonban az egyes ágazati szabályok mind európai uniós, mind hazai szinten még eltérő kritériumrendszereket tartalmaznak. A befektetési szolgáltatókról, a hitelintézetekről vagy épp a biztosítókról szóló törvény például eltérő ügyfél-tájékoztatási, ügyfélvédelmi szabályokat tartalmaz egy-egy termék esetében. A komplex megközelítés remélhetően idővel még nagyobb teret nyer a szabályozásban is. A magunk részéről úgy gondoljuk, hogy az ügyfél befektetéseinek maximális biztonságát nyújtó, ám a közös lehetőségek maradéktalan kihasználását biztosító szabályozás lenne a legildomosabb – a biztosítókkal, befektetési alapkezelőkkel együtt több ilyen irányú javaslatot is megfogalmaztunk már. Azt azonban látni kell, hogy az érintett szabályozás döntő része nem Budapesten, hanem Brüsszelben születik – ezért odáig kell az álláspontunknak elhallatszania.

Az érintett szabályozás döntő része nem Budapesten, hanem Brüsszelben születik – ezért odáig kell az álláspontunknak elhallatszania.

Az ügyfél-tájékoztatással kapcsolatos dokumentumokat gyakorta érik kritikák, és szinte folyamatos a megújítási szándék. Le lehet egyáltalán még jobban egyszerűsíteni egy-egy befektetési termék bonyolultságát?

Valószínűleg lehet, de valljuk be őszintén, a pénzügyi szolgáltatások a jövőben várhatóan még bonyolultabbak lesznek. Sok ötlet van, sokfelé indulunk el az ügyfél-tájékoztatásban, csak az a gond, hogy ritkán van lehetőség arra, hogy visszanézzünk és értékeljük, volt-e értelme ennek vagy annak az ötletnek, meghozta-e a várt hasznát, nőtt-e ezáltal az ügyfelek bizalma, az anyagok könnyebb érthetősége. Van sok olyan kezdeményezés, amelyek folyamatban vannak, de az aktuális piaci hatások miatt újabb és újabb információk és tájékoztatási pontok jelennek meg – az előbb épp a kriptovalutákról beszéltünk e téren is.

Az ügyfelek bizalmának elnyerésében valószínűleg még sokáig meghatározó szerepe lesz a befektetési termékek közvetítőinek, értékesítőinek. A jelenlegi szabályozási környezetben egy banki ügyintéző mi alapján ajánl egy banki, alapkezelői vagy éppen biztosítási befektetési – unit-linked – terméket az ügyfélnek?

A kérdés örök témát érint, hiszen, ha azt mondom, hogy minden esetben az ügyfél érdekét kell nézni, akkor könnyű előjönni azzal, hogy üzleti teljesítménytől vezérelve vannak értékesítési elvárások a banki dolgozókkal szemben. Minden bank természetesen elsősorban a saját termékét próbálja meg eladni. Ennek ellenére azt hiszem, azzal, hogy a bankok a termékek egyre szélesebb palettáját kínálják az ügyfeleknek, megteremtik a lehetőségét a diverzifikációnak – legyen szó akár a kockázatok kezeléséről, akár a befektetések hosszáról. A feladat az, hogy elégedett ügyfél hagyja el a fiókot vagy a bank online felületét, hiszen akkor bízhatunk benne, hogy a jövőben is tőlünk vesz új terméket, szolgáltatást. Van, akinek fontos a biztosítási védelem, neki jó lehet a unit-linked biztosítás is, de – teszem hozzá – csak olyan, amelynél valódi limitek vannak. Mert ismerjük el: egy 20 évre tervezett befektetési időszak 3. évében nem komoly segítség a hátramaradottaknak, hogy az addig felgyűlt, még igen csekély összegre 100 ezer forintos haláleseti összeget fizet a biztosító. Pár szolgáltatásnál, valljuk be, megégették magukat nemcsak az ügyfelek, de a bankok is, főleg, ami a régi devizahitelezést illeti. De azután szerintem átestünk a ló másik oldalára, különösen, ha megnézzük, hogy az utóbbi hónapokban milyen mértékben nőtt a devizabetétek iránti érdeklődés. Egy ilyen turbulens időszakban egyre nő a gazdaságnak az a része is, amelyik devizában határozza meg az árait. Nem kellene kiönteni a gyereket a fürdővízzel együtt.

Ebben a turbulens környezetben elvárható egyáltalán egy befektetési terméktől, hogy inflációkövető legyen?

Igen, ilyen például a magyar állampapír, bár ezt a hozamot is meg kell valahogy termelnie az adófizetőnek. Ne felejtjük el, hogy a magyar államadósság struktúrája jelentősen megváltozott az utóbbi öt-hat évben. Jelenleg a magyar állam legnagyobb finanszírozója a magyar lakosság, nem pedig a külföldi intézmények. A második legnagyobb finanszírozók a magyarországi bankok, utána a biztosítók. Ami a kamatot illeti, ez így valamivel többbe kerül, de ilyen turbulens időkben derül ki, hogy ez a struktúra sokkal stabilabb.

Nemzetközi tapasztalatok alapján van olyan pénzügyi innováció, amelyik segít az inflációkövetésben?

A bankok próbálkoznak, ám biztos vagyok benne, hogy az állampapírok nagyon népszerű termékek lesznek az elkövetkező egy-két évben, hiszen mint a nemzeti bank is kinyilatkoztatta, a magasabb infláció hosszabb ideig velünk marad még. Közben kihívás úgy összerakni a termékeket, hogy mellette van még egy háború és egy energiaválság is. Felelőtlen dolog lenne a bankok szempontjából is úgy bevállalni valamit, hogy azt

nem tudjuk garantálni. Nagyon nehéz a helyzet, és lássuk be, most nem arról van szó, hogyan fogom a vagyonomat növelni. A fő kihívás, hogyan tudom annak megtartani a reálértékét.

Kihívás úgy összerakni a termékeket, hogy mellette van még egy háború és egy energiaválság is.

Van-e tere a további költségcsökkentésnek a bankszektorban?

Az elmúlt három-négy évben elsősorban az IT-költségek robbantak fel, viszont az utóbbi egy-másfél évben hasonló trend látszik érvényesülni a béreknél is. Ha az embereket meg akarjuk tartani, az egyre több pénzbe fog kerülni az egész bankszektorban. Arról nem is beszélve, hogy ami az IT-költségeket illeti, ott a szolgáltatók jelentős részének devizában kötött szerződésai vannak, ami egy óriási pluszköltséget jelent, főleg az utóbbi hat hónapban, amikor az árfolyam jelentősen gyengült. A lakosság nagysága adott, közben jelentősen megnőtt a bankszektor konkurenciája olyan szolgáltatók részéről, akik preferált körben vannak – magyarán fintekek –, és számos, az összes bankra vonatkozó előírásnak nem kell megfelelniük, vagyis extra adót sem kell befizetniük – lásd tranzakciós illeték. Ez jelentősen csökkenti a felügyelet kontrollját, miközben a bankszektorban is egy nem fair külső konkurenciát jelent. Semmi bajunk nincs a tisztességes konkurenciával, de elvárjuk azt, hogy mindenki egyenlő körülmények között tudja a szolgáltatásait biztosítani, és ez jelenleg nem így van. Fájdalmasan vicces, hogy amikor egy szakmai egyeztetésen felvettem, hogy a gyeregem franciátnára X külföldi szolgáltatót keresztül kérte az óra díját kiegyenlíteni, az egyik kolléga rávágta, hogy ők meg az angoltanárral jártak így. Az meg már további probléma, hogy amikor valakinek a számlájáról csalók emelnek le pénzt, az ezeken az utakon-módokon tűnik el.

Még a nyáron nyilatkozta, hogy a bankszektorra rakott pluszterhek elviszik a teljes tavalyi nyereséget. Szeptemberben kiderült, hogy a kamatstopot jövő nyárig meghosszabbítják, ami megközelíti egy teljes évnnyi bankadó összegét. Mindez hogyan alakítja át a szektor jövő évi terveit, kilátásait?

Valóban, a kalkulációk szerint a kamatstop költsége a bankszektor számára az elkövetkező év első fél évében körülbelül hetven milliárdot tesz ki. Az extra adóval együtt a bankok éves többletterhe már meghaladja az 500 milliárd forintot – ami nagyságrendileg azonos a bankszektor tavalyi teljes évi eredményével. Mindezt olyan gazdasági nehézségek közepette viseli a szektor, amelyek a pénzügyi intézeteket is sújtják. Az erősen szabályozott bankszektor előtt álló további feladat a háborús helyzettel összefüggő recesszió kockázatai miatt szükséges céltartalékok biztosítása is. A felsorolt extra terhek viselése mintegy 4000 milliárd forintnyi hitellehetőség kihelyezését hiúsítja meg, ami nagyságrendileg 1 százalékos GDP-bővülés elvesztését vonja maga után. Mi a bankszektorban mindannyian szeretjük az átlátható, transzparens működést. Az extra befizetésekkel, a kamatstop meghosszabbításával a magyarországi bankrendszer még kevésbé lesz transzparens és versenyképes. Arról nem is beszélve, hogy mi maximálisan támogattuk az MNB-nek azt az

indítványát 2016-tól kezdve, hogy mindenki váltsa át a változó kamatozású hiteleit fixre, illetve, hogy az új hiteleknel részesítsük előnyben azokat, akik fix kamatozásút vesznek fel. Ez nem volt se könnyű, se olcsó, mivel a fix kamatozású hitel mindig drágább volt. Nem tartjuk fairnek, hogy ennyi év után tulajdonképpen az az ember, aki egy fix kamatozású hitelt vett fel, azért, hogy biztonságban legyen, tulajdonképpen pórul járt ahhoz képest, aki továbbra is a változóban maradt, mert most alapján ők segítjük meg. Ez pont az ellenkezője annak a pénzügyi tudatosságnak, amire szeretnénk oktatni az ügyfeleinket, illetve amihez fontos, hogy mindenki tartsa magát.

Hitelkihelyezési oldalról nézve milyen a jövőkép?

Egy ilyen inflációs időben, amikor az állampapír hozama tíz százalék felett van, napi szinten megy a csata minden bankban a kontrolling meg az üzlet között, hogy miért is ad még valaki nyolc-kilenc százalék között ingatlanhitelt, amikor 11 százalék körül meg lehet venni a kockázatmentes állampapírt. Természetesen, ha azt nézzük, hogy meddig mehet még el valaki a hitelfelvételben a havi fizetése arányában, ez lecsökkenti azok körét, akik még hitelképesek. Az ősz elejétől jelentősen csökkent is a hitelek iránti kérelem, főleg a jelzáloghiteleknel. Kérdés, hogy ez még milyen mértékben fog tovább csökkenni az előttünk lévő időszakban. Ehhez jön még az új rezsiköltség, ami mindenképpen visszafogja a fogyasztást a magyar lakosságnál. Valószínűleg meg is változtatja azt az igényt, hogy milyen lakásokra nő, illetve csökken a kereslet. Tehát abból indulunk ki, hogy a hitelek iránti kereslet, főleg ami a jelzáloghiteleket illeti, jelentősen csökkenni fog az elkövetkező időszakban. Viszont ami jó hír, az, hogy mindenki felelősségteljesen bespájzolt az utóbbi pár hónapban. A lakossági és főleg a vállalati betétek is jelentősen nőttek az utóbbi hat-kilenc hónapban. Mindenki készül az új kihívásokra, amit a háború, illetve az infláció hoz magával. Még egy példát szeretnék mondani, hogy milyen felelősségteljesek az ügyfelek. Itt volt a szárazság miatt meghirdetett hitelmoratórium is jövő év végéig, és banktól függően ugyan más-más arányban, de összességében az ügyfeleknek csak egy nagyon limitált része jelentkezett, hogy élni szeretne ezzel a lehetőséggel. Ezen belül is az ügyfelek nagyobb része csak a tőke- és kamatmoratóriumot kérte, kisebb része a tőke- és kamatmoratóriumot.

Jó hír, hogy mindenki felelősségteljesen bespájzolt az utóbbi pár hónapban. Mindenki készül az új kihívásokra, amit a háború, illetve az infláció hoz magával.

A bespájzolás annak ellenére erős, hogy az inflációhoz képest a betéti kamatok ennyire alacsonyak, miközben a magyar számlaköltségek a nemzetközi összehasonlításokban eléggé az európai élvonalban foglalnak helyet?

Szerintem a piac gyorsan tudott reagálni egyes területeken, így akkor, amikor a vállalati betétekről volt szó. A bankok határozottan léptek. Úgy néz ki, hogy a lakosságnál ez lassabb. Hiszen az egyébként bőséges likviditás, a magas folyószámla-állományok mellett időközben egyéb gazdasági hatások is megjelentek, az extraprofitadó és más lépések. A számlaköltségeknél az

MNB alapos felügyeleti munkát végez. A bankszámlaválasztást, a számlaváltást számos különféle ügyfél-tájékoztatással, összehasonlításokkal, a szektorra vonatkozó szigorú előírásokkal teszik lehetővé. A bankok a számlaköltségeket éves szinten az inflációval emelhetik meg. Hogy ki milyen mértékben fogja majd jövőre az ez évi infláció alapján megemelni a jövő évi díjakat, az banktól függő. De hangsúlyozom, hogy nagyon fontosnak tartom a transzparenciát, s nincs még egy olyan ország a környezetünkben, ahol a bankszektor ennyi elvonással lenne sújtva. Bankadó, tranzakciós illeték, extraprofitadó, és itt van még az OBA és a BEVA, a szanálási alap is, valamint a felügyeleti díj. Ebben a fél évben a bankszektornak 80 milliárd forintot be kellett még fizetnie az OBA-ba is a Sberbank felszámolása kapcsán. Egy nagyon hosszú listán mehetünk végig. A bankszektor teljes működési költségeinek szerintem nagyjából a húsz százalékát is eléri a különböző extra díjtételek. Ha a bankszektort régiós viszonylatban szeretnénk összehasonlítani, akkor érdemes minden tényezőt figyelembe venni, szerintem a magyar bankrendszer a méretgazdaságossági hatásokat és extra terheket figyelembe véve európai szintű szolgáltatást nyújt.

Az elemzések szerint a kamatstop mindaddig velünk fog maradni, amíg az infláció el nem indul lefelé. Mik az ezzel kapcsolatos banki várakozások?

Egy valami pozitív: Magyarországon a tíz évnél hosszabb állampapírok kamatgörbéje már inverz, lefelé mutat. Reméljük, hogy miként eddig is preferáltuk, a kamatstopból több lépésben ki lehet jönni. Az első már meg lehetett volna szerintem csinálni januártól is, a kamatstop fokozatos kivezetésének elindítását. Minél tovább maradunk benne, annál nehezebb és drágább lesz elhagyni, arról nem is beszélve, hogy a lakosság pénzügyi tudatosságát illetően sem jó ez a példa arra, hogyan kell tudatosan gazdálkodni.

Tehát továbbra is a tárgyalóasztalon van a Bankszövetség nyári két javaslata a fokozatos kivezetésre?

Mi mindig nyitottak voltunk a tárgyalásokra, és természetesen megértjük azt, hogy mik az elvárásai a kormánynak. Szerintem letettünk több ajánlatot is, nemcsak az utóbbi pár hétben, hanem az utóbbi pár hónapban. Sajnáljuk, hogy ez a döntés született a meghosszabbításról.

GENERALI 190 – AVAGY SZEMELVÉNYEK A BIZTOSÍTÁS TÖRTÉNETÉBŐL

Szerkesztő: Szijártó Melinda (kommunikációs szakértő, Generali Biztosító), melinda.szijarto@generali.com

ÖSSZEFOGLALÓ

Jelen cikk a Generali Csoport 190 éves jubileuma alkalmából készült biztosítástörténeti áttekintés. Az összeállítás döntően a Generali Biztosító által 1996-ban kiadott, a „Generali története a magyar biztosítási piacon” című munkájára támaszkodik. Azt gondoljuk azonban, hogy ez a gazdag anyag nemcsak számunkra, a Generali Biztosító munkatársai számára izgalmas olvasmány, így az alábbiakban megosztjuk a Biztosítás és Kockázat olvasóival is.

SUMMARY

This article is an overview of the history of insurance, made on the occasion of the 190-year anniversary of Generali Group. The compilation is mainly based on the work published by Generali Biztosító in 1996, entitled „Generali's story on the Hungarian insurance market”. However, we believe that this rich material is an exciting reading not only for the staff of Generali Biztosító, but for anyone, so we share it below with the readers of Biztosítás és Kockázat.

Kulcsszavak: biztosítás, biztosítástörténet

Keywords: insurance, history of insurance

JEL: G22, N20

DOI: 10.18530/BK.2022.3-4.16

<http://dx.doi.org/10.18530/BK.2022.3-4.16>

Előszó

A nemzetközi Generali Csoport tavaly köszöntötte, magyar vállalatcsoportunk pedig idén ünnepli 190 éves jubileumát. Az 1831. december 26-án Triesztben alapított Generali története három évszázadon ível át, három évszázadon, amely során a modernitás formát öltött. A 190 év alatt megszerzett tudás, a tapasztalat és az üzleti kezdeményezések egyedülálló öröksége minden korban lehetővé tette a társaság számára, hogy hatékonyan kezelje a kihívásokat, és segítse közösségei jövőjét, nemcsak biztosítóként, hanem társadalmi innovátorként is, hogy élethosszig tartó partnerként állhasson ügyfelei, partnerei és munkatársai mellett.

A Generali évszázadokon átívelő története így egyben egy hosszú távú elkötelezettség a biztonságosabb és fenntarthatóbb jövő kialakításáért. Mi, a Generali munkatársai büszkék vagyunk erre az örökségre, amelyre alapozva tovább folytatjuk a munkát a következő 190 év fenntartható fejlődéséért.

Tartsanak velünk Önök is, ismerjék meg vállalatcsoportunk gazdag történetének néhány mozzanatát – melyek szorosan összeforrtak a biztosítás történetével.

Erdős Mihály
elnök-vezérigazgató
Generali Biztosító

Szemelvények a biztosítás történetéből

A biztosítás fogalma az ókori kereskedelem kialakulásával egyidőben jelent meg, mégpedig a hajózás területén, hiszen abban az időben tengerre szállni nem volt túlságosan biztonságos vállalkozás. Legelőször a görög hajótulajdonosok jöttek rá arra, hogy ha összeállnak és megosztják egymás között a károkat, akkor az egyes tulajdonosokra kisebb rész hárul. A görög hajótulajdonosok egyesülete, a Koinonia volt az első, mely ezen az alapon a hajózási károkat felosztás útján térítette meg.

Később ezt az elvet a szárazföldi szállításokra is kiterjesztették, hiszen az áruval megrakott teve- és számárhajcsárok sem érezhették magukat biztonságban a kis-ázsiai partok rablásból élő „kalózeitól”, de gyakran megesett az is, hogy az állatok dőltek ki a hosszú úton. Így aztán a hajcsárok is egyesületbe tömörültek, hogy kármegosztással enyhítsék a kockázatot. De nem csak a szállítmány- és vagyontbiztosítás csíráit fedezhetjük fel ebben az időszakban.

Az ókori Rómában és provinciáiban már jelen voltak az életbiztosítások elemi formái is, például Lanuviumban, ebben az ősrégi latin városban fennmaradtak egy temetkezési egyület dokumentumai, de Erdélyben, Veres-patakon és az egykori Alburnusban is találtak hasonló utalásokat.

A későbbi népvándorlások nem kedveztek ezeknek a folyamatoknak, de már a középkor elején, amikor a kereskedelem ismét fellendült, s megkezdődött az iparosodás, a kereskedő és iparos céhek ismét szervezeti egységekbe tömörültek a tevékenységükkel kapcsolatos károk csökkentése érdekében. Nagy Károly idejéből például számos olyan dokumentum származik, melyekből arra lehet következtetni, hogy korábban már létezett tűz- és szállítmánybiztosítás.

A tengeri szállítmányozás bölcsője – előnyös földrajzi helyzete következtében – Olaszország volt. A XIV. században már üzletszerűen kötötték a tengeri szállítmánybiztosításokat, főleg Firenzében és Genovában, ahol 1369-ben törvényt alkottak a szállítmánybiztosítások rendszeresítésére.

A biztosítás nyújtotta előnyök olyan egyértelműek voltak, hogy gyors elterjedésük szinte magától értetődő volt. Spanyolországban 1435-ben született meg az a törvény, mely a biztosítási intézmények munkáját szabályozta. Gondoljunk csak bele: ez a törvény már biztosítási intézményekről beszél, éppúgy, mint az 1601-ben Angliában meghozott törvények, melyek egész biztosítási szabályrendszereket foglalmaztak meg.

Ezután gomba módra szaporodtak a biztosítók Svédországban, Németországban, Franciaországban. Növekvő népszerűségük miatt először 1710-ben Angliában jött létre az első állami kézben lévő biztosítási intézmény, ami nem tett jót a versenyképességének, lassú és bürokratikus volt, így rövidesen magánkézbe is adták. Az osztrák birodalom kissé lemaradt a felsorolt országok mögött. Az első biztosítási szabályozás egy hajózási törvény részeként 1803-ban született meg, majd 1811-ben létre jött az első tűzbiztosító intézet.

Tüzek Magyarországon

Hazánkban nem annyira a hajókárok, mint inkább a tűzkárok keltették fel a biztosítás iránti igényt. A XIII. században jelentek meg a kölcsönös segítséget nyújtó intézmények, céh- és bányapénztárak, valamint társulások formájában. Jóval később, a XVIII. század közepén az elzálogosított szepességi városokban tűzoltórendet és tűzpénztárakat állítottak fel. 1764-ben viszont már egy pozsonyi felirat sürgette egy komolyabb biztosító intézmény felállítását. Bizottságot hoztak létre, mely egy, a badeni biztosítóhoz hasonló intézet létrehozását tűzte ki céljául. Nem sokkal később Szabolcs vármegye fordult Mária Teréziához egy tűzbiztosító intézet megalakításának kérelmével. Sajnos azonban ezek a próbálkozások akkor még eredménytelenek maradtak. A legkitartóbbnak a visszatért szepességi városok bizonyultak, nekik sikerült 1772-ben egy kölcsönösségi alapon működő tűzvédelmi biztosító vállalkozást elindítani, mely – ha nem is túl sokáig – azért 20 évig talpon tudott maradni. A XVIII. század vége felé az életbiztosítások csírái is felbukkannak a dokumentumokban, megalakult ugyanis az Országos Budai Nyugdíjintézet.

A magyar polgárok azonban nem maradtak teljesen védelem nélkül hazai intézetek hiányában sem, hiszen az 1800-as évek első harmadában külföldi biztosítótársaságok, így több ausztriai is –

köztük a Felső-Ausztriai és Salzburgi Kölcsönös, az Osztrák Kölcsönös Tűzkárbiztosító Társulat, az Azienda Assicuratrice, az Első Osztrák Tűzbiztosító Társaság – működtek Magyarországon. Ez utóbbiakat Bécsből irányították, emiatt nemigen ismerték a helyi viszonyokat, s megfelelő képviseletük sem volt hazánkban, így tevékenységük a magyar lakosság számára meglehetősen nehézkes volt.

A felsoroltak erősítették az igényt hazai társaság alapítására, ám ez csak kisebb közösségeknek és csak rövidebb távon sikerült. Az első mai értelemben vett hazai biztosító, az 1807-ben Révkomáromban alapított császári és királyi szabadalmazott hajózási biztosító, melynek későbbi részvényesei közé tartozott gróf Széchenyi István, gróf Nádasdy Lipót és gróf Batthyány Kázmér is. Eleinte nagy lendülettel jelentős forgalmat bonyolítottak le, de fejlődésüknek hamar gátat vetett az a körülmény, hogy a gabona szállításával foglalkozó komáromi kikötő lemaradt a győrről szembeni versenyben, s egyre komolyabb gondokkal küszködött. A biztosító úgy próbálta ellensúlyozni a visszaesést, hogy az 1845-ös közgyűlésen döntést hoztak a tűzbiztosítás elindításáról, melyre külön társaságot alapítottak volna. Az 5000 részvényből azonban mindössze 45 db-ot jegyeztek le, így a tűzbiztosítás valójában sohasem indult el. A társaság 1854-ig tudta fenntartani működését. Ügyfelei közül mindazoknak, akik biztosításukat átvitték a Generalihoz, a trieszti biztosító magyarországi főigénysége elismerte ezek folyamatosságát.

Egy „bátorságosító” intézet

Ez a trieszti biztosító megfelelt annak az igénynek, melyet Patacsich József „A Szabad Királyi Pest városának leírása” című munkájában 1831-ben így fogalmazott meg: „Igen kíváncsi, hogy Pesten, ha nem is az egész országra, legalább a helybéli házakra s vagyionokra egy tűzbátorság intézet felállíttatna.” Igaz ugyan, hogy Patacsich egyfajta önszegélyező közösségi együletre gondolt, melyben „a házi birtokosok a tűz által okozandó veszedelmeknek elhárítására minden esztendőben egy bizonyos sommát öszvepótlónának, mely tulajdonok maradván, ha kár elő nem adván magát, kamatokat is hozhatna”.

A tény azonban mégiscsak az, hogy az első pesti s egyben magyarországi biztosítási intézetet a Generali hozta létre, amikor 1832. május 29-én Pest városa két legnagyobb adófizető polgárának egyikét, az akkori idők legnagyobb pénzügyleteinek lebonyolítóját, Malvieux Keresztély Józsefet főigénynökének megnyerte, s ezt követően rövid időn belül ügynökséget hozott létre Szegeden, később pedig Eszéken és Fiumében.

A Generalit – teljes nevén a Trieszti Általános Biztosító Társulatot – 1831. december 26-án, rendkívül nagy összegű, 1 050 000 Ft alaptőkével hozták létre, amely lehetővé tette az igen gyors és látványos terjeszkedést.

Trieszt, ez a forgalmas – akkor osztrák – kikötőváros, ez idő tájt a virágzó gazdasági fellendülés korát élte. A városban akkoriban mintegy 20 biztosítótársaság működött, de csaknem kizárólag tengeri és belföldi szállítmányokra kötöttek biztosítást. Európában éppen ekkor alakult a nagy

biztosítótársaságok sora, így Triesztben is felismerték, hogy megérett az idő az olyan intézetek létrehozására, melyek a biztosítás minden ágával foglalkoznak, és nemcsak Olaszországban, hanem külföldön is. Az Azienda Assicuratrice 1822-ben kezdte meg működését, tevékenységét a teljes Monarchiára kiterjesztve. A társaságot 1882-ben francia tőkével szervezték át, működése még megérte a 20. századot.

A Generali szintén azzal a küldetéssel kezdte meg tevékenységét, hogy szolgáltatásait minden biztosítási ágban és a határokon túl is kínálja. Így megalakulása után néhány hónappal már több mint 20 külföldi ügynökséggel rendelkezett.

Az alapító trieszti kereskedők, bankárok és egyéb gazdálkodók a frankfurti születésű Záhonyi Ritter Kristóf Jánost választották elnöknek. Az ő testvére, Hektor Vilmos cége egyike volt a legnagyobbaknak az adriai kikötővárosban, de az 1820-as években már Pesten és Pozsonyban is jelentős üzleteket kötöttek. Eredményes tevékenységüket példázza, hogy a király Pozsonyban Ritter Kristóf János és fivére részére nemességet adott, és „41 284 Ft 47 krajcár becs. ár ellenében” nekik adományozta Záhony községet, innen tehát a nemesi előnév.

Záhonyi Ritter érdeme, hogy a vezetésével létrejött Generali megvalósította a programjába vett biztosítási tevékenység magyarországi kiterjesztését. Jó időben érkezett hazánkba, hiszen a hagyományos mezőgazdasági ágak: a növénytermelés és az állattenyésztés mellett megkezdődött a malomipar és a cukorgyártás nagyobb arányú fejlesztése, és beindult a hajózás is. A Generali biztosítási főügynöksége Malvicux Keresztély József Dorottya utca 10. szám alatti irodáiban rendezkedett be, s innen irányította bizományosi, szállítmányozási és bankügyeit. A Generali az első időkben a természeti adottságokat használta ki, így főként a dunai szállítmányozás- és a tűzbiztosítás lett a fő területe. A pesti főügynökség gyors és eredményes munkát végzett, megállta helyét a többi társaság között, s egyre nagyobb tekintélyt vívott ki magának „bátorságosító” intézetként.

Bereg és Temes megye is kérte a nádortól, hogy a Generalinál biztosíthassa épületeit, és maga Pest vármegye is a Generalinál biztosította ingatlanait. Nagy elismerés volt ez a Generalinak, de még fontosabb talán, hogy nemcsak a társaság jó hírneve erősödött általa, hanem a biztosítás iránti bizalom is növekedett hazánkban, ahol, mint a korábbiakból már kitűnhetett, a biztosítás nem eresztett még igazán gyökeret, inkább csak szűk körben terjedt.

A Generalit az sem tántorította el, hogy Magyarországon a korábbi, a XVIII. század végi élet- és nyugdíjbiztosítási kezdeményezések nem jártak sikerrel. Bevezette a halál, illetve elérés esetére szóló életbiztosítást, s bár hosszú időbe telt, de szívós munkával meghonosította azokat.

A társaság már ekkor is vállalkozott minden reálisnak tűnő biztosítási ötlet megvalósítására, bármilyen kockázatosnak tűnt is az. Hajlandó volt például a születendő leány számára olyan biztosítást kötni, melyből származó összeget majd húszéves korában vehet fel. Ez ma természetes, de akkoriban még rendkívüli merészségnek számított, ám ezzel az intézet hírneve tovább nőtt.

A magyarországi szeszélyes időjárás az idő tájt sem kímélte a mezőgazdasági termelőket. Sűrűségükre a Generali 1837-ben megkezdte a jégkár elleni biztosítást. Az igény olyan erős volt, hogy már a Generali előtt, 1832-ben a Milánói Kölcsönös Jégkárbiztosító Intézet hozzákezdett ennek a biztosítási ágának a bevezetéséhez. Első hirdetésük 1832. január 22-én jelent meg, de a másodikat már a Jégkárbiztosító Társaság Pest megyei ügynökségét átvevő Malvieux adta közre, aki néhány hónappal a Generali pesti főügynökségének átvétele után rögtön felvetette a társaságnak a jégkár elleni biztosítás bevezetésének szükségességét, melyet el is fogadtak.

A jégkárbiztosítás – ha lehet így fogalmazni – újabb sikert hozott a Generalinak. Ami érthető is, ha figyelembe vesszük, hogy a Generali volt az egyetlen biztosító, mely a jégverés elleni biztosítás esetében teljes kártérítést ígért és adott, míg a többiek a teljességet nem szavatolták. Ezt a stabilitást a részvénytársasági forma tette lehetővé a Generali számára, szemben a kölcsönös társaságok azon sajátosságával, hogy túl sok adott évi kár esetén arányosan csökkentették a kárkifizetések mértékét, vagy pótlólagos befizetést kértek a biztosítottaktól, akik egyben a társaság tulajdonosai is voltak.

A Generali szeretetadományozása

Mint már említettük, a Generali mindig is kezdeményező szerepet vállalt magára a különböző biztosítási ágazatokban. A versenyben gyorsaságával, megbízhatóságával és humánus ügyintézésével elől járt. Megtörtént, hogy egy hajó okozta hídrongálást a Generali még aznap helyreállíttatott a pesti Hajó-hídon. 1838 márciusában hatalmas árvíz pusztított Pesten: a Generali nemcsak a károkat térítette meg, hanem az elpusztult épületek és tárgyak biztosítására folyamatosan befizetett összegeket is visszajuttatta a károsultaknak. Rendkívüli mértékű károk esetében előfordult, hogy a Generali nemcsak a károkat fizette ki, hanem szeretetadományozást kezdeményezett a károsultak javára.

A társaság tudatában volt annak, hogy a név kötelez. Népszerűségét nemcsak arra használta fel, hogy a versenyben erősödjön, hanem arra is, hogy élére álljon olyan kezdeményezésnek, mely a biztosítás egésze számára hasznos.

Ennek első példája az az összefogás, mely a Kereskedelmi Testület tagjai számára könnyítette meg a szállítmánybiztosítást azzal, hogy az Első Osztrák Biztosító Társaság, az Azienda Assicuratrice és a Generali „...megállapodást létesítettek, mely szerint a biztosítási előírásoknak megfelelő... szállított árukat egyforma feltételek és díjtételek mellett fogják biztosítani.” A megállapodás együttbiztosítás formájában működött, bárkinél kötötte az ügyfél a biztosítást, a három társaság együtt vállalta a kockázatot.

A Generalit Magyarországon elsők között jegyző Malvieux, akinek érdemei vitathatatlanok a társaság hazai eredményeiben, 1841-ben visszavonult a biztosítási tevékenységtől. A továbbiakban kizárólag bankárként dolgozott: ő irányította az általa alapított Leszámloló Bankot, illetve

alapítója és egyik vezetője lett a Pesti Kereskedelmi Banknak is. A Generali pesti főügynöksége élére a Kunewalder Testvérek cége lépett. Az átadáskor a pesti főügynökséghez már 82 ügynökség tartozott, a szegediekhez pedig 15.

A cég további fejlődésében nagy szerepe volt a Kunewalder Testvérek tisztességének és szorgalmának. Ezt Kossuth Lajos is elismerte, azzal, hogy a testvérek egyikét, Kunewalder Fülöpöt beválasztatta a Magyar Kereskedelmi Társaság háromtagú vizsgálóbizottságába, ahol egy kereskedelmi társaság ügyeit kellett vizsgálnia.

Bármilyen nehezen indult is az életbiztosítások szervezése, a Generali üzletmenetében ez időben már éppen az életbiztosításoké volt a vezető szerep.

Generali – a „haza oltárára”

Az életbiztosítások mellett keresetté váltak a szállítmánybiztosítások is. Gondot jelentett azonban a jégkár elleni biztosítás, mely bevezetésekor oly nagy mértékben hozzájárult a bizalom kivívásához. Időközben azonban jelentős verseny alakult ki ezen a téren a biztosítók között, melyben a Generali ekkoriban már azért nem akart részt venni, mert a belépő új biztosítók mozgó díjtételű és kártérítésű ajánlataikkal próbáltak betörni a piacra. A Jégverés Ellen Kölcsönösen Biztosító Egylet 1844-ben alakult (elnöke gróf Batthyány Lajos lett), és a két szövetkezetből álló társaság működése az egész országra kiterjedt. A károsultak az egyesület bevételeiből saját befizetésük arányában részesültek. Ha több volt a bevétel, többet kaptak, ha kevesebb volt, nekik is kevesebb jutott. Ezzel szemben a Generali kitartott hagyományos elve mellett, miszerint fix díjat kell kérni és fix kártérítést kell fizetni.

Az óvatosság indokoltnak bizonyult. Amikor a gyilkos verseny sok biztosítót térdre kényszerített, a Generali ismét visszatért az ágazat műveléséhez, továbbra is közmegegyezésnek örvendett ezen a területen. A Generali ugyanis azzal tűnt ki, hogy a károknak „mindég a biztosításkor felvett becsár és mennyiség mellett azonnali és tökéletes megtérítését biztosítja... egyedüli Társulat, mely megnyugtatja, hogy meghatározott biztosítási díj mellett biztos, tökéletes és azonnali kielégítést nyerendek.” (Sátoraljaújhely közönségének elismerő nyilatkozata 1847-ből.)

A Generali 1840-es években elért eredményei és szilárd helyzete lehetővé tette, hogy hazánkban elsőként bevezesse a biztosítási ingyen évet, amely szerint előbb a 7., később pedig a 6. évben nem kellett biztosítási díjat fizetni. Mivel abban az időben a tűzbiztosítás díját a teljes tartamra, 6-7 évre fizették előre az ügyfelek, a biztosítási ingyénév a befizetendő díjak összegét csökkentette.

1847-ben, amikor már számos biztosítótársaság működött hazánkban, először – és nem utoljára – vetődött fel az államosítás és a kötelező biztosítás gondolata. Az év szeptemberére Weisz Bernát Ferenc ki is dolgozta a kötelező tűzbiztosításról szóló törvényjavaslatot, melyet a szaktanácsadói értekezlet jóváhagyott, és javasolta, hogy a tervezet kerüljön a november 7-én nyíló országgyűlés elé. Az országgyűlés azonban nem

tudott foglalkozni vele, előbb fontosabb ügyek foglalták le idejét, később a forradalom és szabadságharc küzdelmei sodorták félre a tervezetet.

A Generali ebben az időszakban eredményei megőrzésére törekedett: a szabadságharc forгатagában is teljesítette biztosítási kötelezettségeit. Ezzel nagymértékben hozzájárult ahhoz, hogy a biztosítás iránti bizalom ne rendülhessen meg. A főügynökség munkatársainak többsége támogatta a szabadságharcot; ezt tették a Kunewalder Testvérek is például azzal, hogy a Pesti Hírlap beszámolója szerint 1030 lat ezüstöt tettek a „haza oltárára”.

Összességében tehát megállapíthatjuk, hogy a biztosítás eszméjének a század első felében sok akadállyal kellett megküzdenie. Az általános fejlődés a Generali eredményessége ellenére is nehezen haladt. Ez a helyzet azonban a század ötvenes éveitől fokozatosan megváltozott. A szabadságharc leverése és a megtorlások után feleszmélő magyar társadalom, a magához térő és egyre jobban működő gazdaság ismét felerősítette a biztosítás iránti igényt is.

A Generali és a nemzeti vagyon

A Generali a társadalmi, gazdasági változásokat felismerve 1853-ben a mezőgazdasági általánydíjas biztosítás bevezetésével, az egy gazdasághoz tartozó felszerelések és egyéb javak, valamint a termények együttes biztosításával igyekezett újabb ügyfeleket nyerni.

1856-ban a Generali fennállásának 25. évfordulóján a pesti főügynökség hatáskörét kiterjesztették „egész Magyarországra, a szerb vajdaságra, a temesi bánságra, Tótországra (Eszék környékét hívták így akkoriban), a cs. kir. katonai őrvidekre és Erdélyre.” A pesti főügynökség alaptőkéjét ezzel egyidőben a korábbi kétszeresére, 4 millió pengő forintra emelték.

Az életbiztosítások kötése is tovább emelkedett, jótékony hatást értek el ugyanis ezen a területen az 1852-ben bevezetett újítással, a nyereségrészesedéssel összekötött életbiztosítással. E szerint az életbiztosításokból származó nyereség 75%-át szétosztották a biztosítottak között, mégpedig „anélkül, hogy a társaság azokban az években, amidőn a mérleg veszteséggel zárulna, bármilyen kártérítést kívánna.” A Generalinak 1857-ben sikerült Rottenbiller Lipótot megnyernie a Kunewalder Testvérek mellé segítőül címzető minőségben. Rottenbiller 1843-tól Pest város alpolgármestere volt, majd 1848-ban főpolgármesterré választották, a szabadságharc leverése után azonban ebből a tisztségéből visszavonulni kényszerült. Rottenbiller Lipót alkotó szelleme és szociális érzéke nagy nyereséget jelentett a Generali számára. A társaság működését egészen 1860-ig segítette, amikor is ismét visszakért a főpolgármesteri méltóságba.

Rottenbiller felkérése a Generali részéről éppen időben történt, hiszen az 1857-es év fordulatot hozott a hazai biztosítás történetében. Ekkor kezdődött meg ugyanis az Első Magyar Általános Biztosító szervezése. Alapítói között ott volt gróf Apponyi György, Deák Ferenc, báró Eötvös József, gróf Károlyi György, Fáy András és még sokan mások. A nemzeti ügyként induló vállalkozást persze az osztrák hatóságok sokféleképpen próbálták megakadályozni, tervük csak azért nem sikerülhetett, mert a magyar biztosító gondolata a hazai nemzeti sajtóban erős támogatásra talált. Többek között elhangzott az az érv is, hogy a külföldi biztosítók hasznukat,

mi több, az általuk beszedett díjakat a nemzeti vagyomból vonják el: „...egy külföldi társulatnál fizetett jutalmak úgy tekintendők, mint az országtól elvonottak, melyek a nemzeti forgalom javára soha többé nem szolgálnak”. (Kassa-Eperjesi Kundschaftsblatt). Erre az igaztalan és provinciális kihívásra a Generali higgadtan válaszolt, és bebizonyította, hogy a társaság az utolsó 5 év alatt a Magyarországon befizetett 1 975 043 Ft 3 krajcár tiszta bevételével szemben 2 067 317 Ft 18 krajcár kártérítést fizetett ki. A fenti vádak azonban újból és újból feléledtek. Egy 1864-s röpirat ugyan már valamelyest árnyaltabban fogalmazott, de mégis csak felmelegítette a régi vitát, mondván: „...a hazafi azonban ne feledje el, mily kíváncsát saját hazájára nézve az országban újabb és újabb intézetek felállítása... ahelyett, hogy idegen intézetek, amelyek a pénzbeli haszonhajtó részt a hazán kívül emésztik föl, s alig fordítják legcsekélyebb részét is a hon javára.”

Nem váratott magára az ellenérv sem: „Az erkölcsi nyeresémen kívül van a biztosításnak még nemzetgazdasági oldala is. Első tekintetre ugyan úgy látszik, mintha a biztosító társulatok a nemzeti vagyont nem gyarapítják, hanem csupán megtartják azáltal, hogy az elemi csapások szomorú következtetéseit, amelyek egyeseket semmivé tennének, több vállakra osztván elviselhetőkké és alig érzékelhetőkké teszik. De ha meggondoljuk, hogy a biztosítás egyeseknél a takarékoskosságot és szorgalmat is elmozdítja, nyilvánvaló, hogy a biztosító társulatok a nemzeti vagyont gyarapítására hatályosan működnek”. A Generali ezekre az ismétlődő kihívásokra tettekkel felelt: nyereségét látványosan magyarországi javai bővítésére fordította.

Elérkezett az az idő, amikor a Kunewalder Testvérek is visszavonultak a pesti főügynökség vezetéséből. A társaság ekkor a saját kezébe vonta az irányítást, és két szakképzett tisztviselőjét Ellenberger Henriket és Krellowitz Róbertet állította az ügynökség élére, miközben a képviselőket vezérügynökség rangjára emelte. Ekkor ismét költözött a cég: a társaság a József nádor téren vásárolt házat, és ott rendezte be irodáit.

A Generali viszontbiztosítást köt

Az 1850-es évekre az egyre szaporodó társaságok között kiéleződött a verseny. Ez azonban nem zárta ki, hogy a biztosítótársaságok egy-egy csoportja között valamelyik területen ne született volna egyezés, akár kartell megállapodások formájában is. A 19. században és a 20. század elején ugyanis a kartellek megítélése sokkal kevésbé volt negatív, mint a 20. század második felétől kezdődően. Ez történt például a fejlődő gyáriparban, hiszen a gépek és berendezések, illetve az általuk előállított termékek már olyan hatalmas értéket képviseltek, melyek biztosítását egy intézet nem volt képes egyedül vállalni.

Ezért jött létre a gyári viszontbiztosítás, a kockázat megosztását és a díjak szakszerű megállapítását elősegítő Concordat, melynek első szerződését 1858. július 5-én a Generali, az Azienda, az Első Osztrák, a Riunione, a Nouva és a Lipcsei Biztosító írták alá.

Mint a korábbiakból kitűnik, a múlt század hatvanas éveire a gazdaság – ha lassan is – de növekedésnek indult. Fejlődött a mezőgazdasági termékek feldolgozása, a kereskedelem, a

közlekedés. Mindez magával hozta a pénzforgalom bővülésének szükségességét, így sorra alakultak a hitelintézetek, a takarékpénztárak, a bankok. Ez a struktúra pedig életre hívta a gazdaság belső irányításához nélkülözhetetlen intézményeket is: az ipartestületeket, az ipari és kereskedelmi kamarákat, majd 1864-ben létrejött a Budapesti Áru- és Értéktőzsde is, ez utóbbi azonban nem minden előzmény nélkül. Az árutőzsde létesítését már 1860-ban (mintegy felülről) császári pátens, leirat szorgalmazta. A magyar gazdasági élet vezető személyiségei azonban nem voltak hajlandók csupán az árutőzsde egyoldalú keretei közé beszorítani a pesti, sőt az egész magyarországi gazdasági életet. Négy évbe telt, míg a gazdasági vezetők – köztük a tőzsde felügyelőbizottságába beválasztott Malvieux – elérték, hogy áru- és értéktőzsde alakuljon. (Külön érdekesség, a tőzsde csaknem egy évtizedig abban az épületben – a Lloyd palotában – működött, melyet később, 1911-ben éppen a Generali vásárolt meg).

A gazdaság lendületének az 1867-es kiegyezés újabb lökést adott. A létrejött Osztrák-Magyar Monarchiában kialakuló munkamegosztás, a növekvő magyar mezőgazdasági termelés és a hozzá kapcsolódó élelmiszer- és feldolgozóipar bővülése más iparágak, valamint a közlekedés, a kereskedelem és a pénzügyek korábrinál is nagyobb léptékű fejlődését is elindította. A gazdasági életnek azonban volt egy igazán gyenge pontja, mégpedig a tőkeszegénység. Ellentmondásos helyzet alakult ki ezáltal, mert a befektetések gyengesége nem segítette ugyan a gazdasági gyarapodást, de javára vált a biztosítási tevékenységnek: alapvető igényné vált legalább az elemi erővel szembeni biztosítási védelem. Szinte biztosítási láz tört ki: több tucat biztosító alakult egymás után, közülük azonban csak néhánynak sikerült a fennmaradás. Megszűnt például a kizárólag városi tűzbiztosítással foglalkozó Buda-Pesti Kölcsönös Biztosító Egyesület, amely a pénzét elgázdálkodta, és így üzletállományát 1870-ben átadta a Generalinak. De az újak közül megmaradt a Phönix, a londoni tőzsde megállapítójáról elnevezett The Gresham, majd később a nagy francia biztosítók közül a Foncière. A korábbi nagyok közül a Generali is csak úgy tudta megállni a helyét a versenyben, hogy korszerűsítette szervezetét, és kiépítette hálózatát az egész országban. Versenyképességéhez azonban az az elve is hozzájárult, hogy a vállalt kockázatnak megfelelő díjat kért, de a kártérítési kötelezettségének is mindig ennek arányában tett eleget. Aránytalanul kis díjtételekkel könnyű becsalogatni az ügyfelet, a kártérítés kifizetése azonban ilyenkor csődöt hozhat magával. Mindebből következett, hogy a Generali forgalma jelentősen megnövekedett. A József nádor téri irodák már szűknek bizonyultak, ezért a társaság 1876-ban újabb irodaépületeket vásárolt a Dorottya utcában.

Az 1870-es évek közepén ismét megkísérelték a biztosítás államosítását. A törekvés hívei könnyen és jól boldoguló kereskedelmi vállalkozást láttak a biztosító intézetekben. Noha a felfogás ellen sokan szót emeltek, az államosítás mégsem emiatt bukott meg, hanem azért, mert a tőke és tapasztalat nélkül gomba módra szaporodó kis biztosítók bukása még az államosítás híveit is eltántorította, olyannyira, hogy nemcsak az államosításból nem lett semmi, hanem még az állami ellenőrzést is beszüntették. 1875-ben a biztosító intézetek létesítését törvénycikk szabályozta. Az állam szerepét e folyamatban a cégbíróságok vették át, törvény csupán a cégalapítás és cégbejegyzés, a biztosítási alapok és a díjtartalék képzésének elveit és főbb módjait írta elő.

A Generali chomage biztosítása

A Generali ezekben az években eredeti céljának megfelelően a mezőgazdaság területén fejlesztette tovább biztosítási rendszerét. 1878-ban tökéletesítette mezőgazdasági átalánybiztosítását. Ez lényegében egyszerűsítést és kedvezőbb díjfeltételeket jelentett.

Egy évvel később a társaság újabb fontos lépést tett: kidolgozta és bevezette a chomage biztosítást, mely szerint külön díj ellenében nemcsak a tűzkárokat térítette meg, hanem a tűzkár miatt elmaradt tiszta jövedelmet is. A fejlődő városokban és ipartelepeken a gyárosok ezt nemigen vették igénybe, de mivel ez a biztosítási mód a háztulajdonosok számára jelentős előnyökkel járt, a módozat mégis meghonosodott. Ezekben az években egyébként több kiemelkedő kár – például az 1876-os kolozsvári tűzvész, az 1879-es tiszai árvíz vagy 1880-ban a budapesti hengermalom leégése – rótt magas terheket a társaságra, és ismét ráirányította a lakosság figyelmét az elemi károk elleni védekezésre.

A magyarországi vezérügynökség ügyvezetője Rott József lett, aki nagy jelentőséget tulajdonított az ügynöki hálózat szakszerű kiépítésének, és sokat is tett érte. Külön főügynökséget létesítettek a Budapesten és környékén élő biztosítottak ügyeinek intézésére. Rott József vezetése alatt szélesedtek a Generali kapcsolatai a társadalom különböző köreivel. Ő volt az, aki 1881-ben a társaság megbízásából részt vett az újságírók nyugdíjintézetének alapításában, s mint az alapítvány megbízottja, a Generalit képviselte a nyugdíjintézet vezetőségében.

Az 1873-as és az 1882-es válság után a gazdasági élet helyreállt. A nyolcvanas évek elején 25 biztosító intézet működött, közülük négy tönkrement; az egyik legnagyobb, az Aziende átalakult és a Phönix keretében dolgozott tovább. A Generali vagyona ez idő tájt tovább növekedett. A magyarországi biztosítási üzletekből szerzett hasznát azonban ekkor sem vitte ki az országból, hanem itt fektette be. 1881-ben a Magyar Leszámítoló és Pénzváltó Bankkal együtt megalapította a Magyar Általános Takarékpénztár Részvénytársaságot kétfélmillió korona alaptőkével. Az elnök Korizmics László lett, első alelnöke pedig a Generali trieszti igazgatóság tagja, Giuseppe Morpurgo. Igazgatósági tagjai között voltak a magyar gazdasági és politikai élet kiváló képviselői, és ebbe a testületbe választották be Jókai Mór is. 1882-ben került a Generali trieszti igazgatóságába Hegedűs Sándor neves közgazdász, aki kereskedelmi miniszteri kinevezéséig igen eredményesen látta el feladatát e magas rangú testületben.

Az újításra mindig vállalkozó Generali ekkor újabb piacokat kezdett feltérképezni. Az ipar és a közlekedés fejlődésével sajnálatos módon együtt járó balesetek számának növekedése arra indította, hogy kiterjessze tevékenységét. 1882-ben ezért alapította meg az Első Osztrák Általános Baleset Ellen Biztosító Társaságot.

Az előbb csak Ausztriában működő leányvállalat a Generali budapesti vezérügynökségének segítségével azonban még abban az évben megkezdte működését Magyarországon is. A Generali több mint fél évszázados, egyre bővülő, mégis szolid és tisztességes tevékenysége alapján a magyar kormány 1883-ban elsőként a Generali számára engedélyezte a magyar címer használatát.

Az 1880-as évek közepén bekövetkezett átmeneti gazdasági pangás ismét felvetette azt a tévhitet, hogy a biztosítók csak „kereső vállalatok”, s a biztosítás hasznát vagy legalábbis annak egy részét az államnak kellene megkapnia. Újból felerősödött az állami biztosítási monopólium törvényi keretek közötti megszerzésének javaslata, amelynek ellensúlyozásaként az állam a nagy biztosítóknál viszontbiztosítana. Ebben a vitában a magánbiztosítók mellett egyik leghatékonyabb érvet azok a biztosítók tették le, amelyek nyilvánosságra hozták mérlegadataikat az 1885. évi országos kiállításon. A Generali szereplését ezen a kiállításon a Gazdasági Lapok 1885. június 12-i száma részletesen ismertette. „A magyarországi biztosítás statisztikájának beható és részletes tanulmányát nyújtja az Assicurazioni Generali az általa kiállított grafikai ábrákban. ...Helyesen cselekedett az intézet amidőn a kiállításon részt vett, helyesen azért, mert ez azon intézet, melytől várható volt a legtöbb és legerdekesebb adat, miután legrégebben is, immár több, mint fél évszázadon át működik nálunk.”

Jókai Mór a Generaliban

Korizmics László 1887-ben elhunyt. Helyére a Generali saját trieszti igazgatótanácsába Jókai Mór választotta be. Jókai ekkor népszerűsége csúcspontján állt. A társaságban betöltött magas pozíciója ennek ellenére nem csupán formalitás volt.

A komáromi születésű Jókai már az ötvenes években számontartotta és nagyra becsülte a Generalit, mint az 1854-ben megszűnt Révkomáromi Biztosító ügyfelei számára folyamatos átlépést nyújtó intézményt. Regényeiben sokszor megemlíttette a társaságot, évtizedekkel a vezetésbe történt beavatkozása előtt is.

A biztosítás témája műveiben többször is visszatért, népszerűsítve a biztosítás eszméjét és egyben a Generalit is. A lélekidomár című regényének egyik része szinte teljesen egy életbiztosítási kötvényen alapul, megadva ezzel a bonyodalom alapját és a megoldást is. Így azután természetes volt, hogy amikor 1899-ben méltatlan és igazságtalan támadás érte a Generalit, arra Jókai felelt meg a tőle megszokott színvonalon és visszafogott stílusban.

Az ismétlődő tiszai árvizek hatására a Közlekedési Minisztériumban újból a kötelező biztosítás tervén kezdtek el dolgozni, de végül is, mivel a szakvélemények a tervet az államra nézve terhesnek és túl kockázatosnak mutatták be, az elképzelést ezúttal is elvetették. Kiújultak a viták a jégkár elleni biztosítás területén is, mivel a csekély díjbevétellel szemben a jégkárak hatalmas veszteségeket okoztak. A Generali ekkor sem kívánt meghátrálni, a többi biztosítóval ellentétben nem a szövetkezeti vagy kölcsönösségi formát választotta, pedig ez lett volna a könnyebb megoldás. 1890-ben inkább megalapította a Magyar Jég és Viszontbiztosító Részvénytársaságot, melynek elnöke a gazdasági életben működő Hegedűs Sándor volt.

Magyarországon 1895-ben 37 biztosító tevékenykedett. Közülük 12 magyar, a többit külföldi társaságok magyarországi képviselteként vagy fiókjaként jegyezték. Három évvel később a társaságok száma már 49-re nőtt, közülük 17 volt hazai, 32 pedig külföldi.

Majd 1896-ban ismét váltás történt a vezetésben: a társaság központja a magyarországi vezérigénység képviselével Poór Jakabot és Steinhardt Emilt bízta meg. A szigorú kockázatbírálás elvét valló Poór Jakab nehéz időkben és helyzetekben is jól képviselte a Generali érdekeit. Ezekben az években a Generali újabb biztosítási lehetőségeket kínált fel a polgárok számára: 1895-ben bevezették az útipoggyász-biztosítást, 1899-ben pedig a betörés elleni biztosítást. A Generali elismertségét és tekintélyét mi sem bizonyítja jobban annál, hogy az uralkodó család is a társaságnál biztosította összes Magyarországon lévő épületét, gyárát, terményeit, teljes leltárkészletét, míg a jég elleni biztosításai a Magyar Jégnél voltak. A 12 millió koronáról szóló kötvény 164 lapból állt. A királyi cselédséget, a Generali Leányintézeténél, a Balesetnél biztosították, s ugyancsak a Balesetnél kötött biztosítást Liechtenstein János herceg is összes alkalmazottjára.

Jókai Mór és a Generali - Katona Csaba írása

Megszokott dolog a 21. században, hogy a piacon sikeres cégek reklámmembereket alkalmaznak. Vagyis, a cég profiljához, szakmaiságához szorosan nem feltétlen kötődő, ám közismert, sőt népszerű, emellett közhiteľ személyiségek adják a nevüket, arcukat a cég szolgáltatásait, termékeit bemutató reklámokhoz, egyáltalán a tevékenységéhez. Sokan vélik úgy, hogy mindez a modern világ, a gyors információáramlásra épülő jelen korunk egyfajta vívmánya. Ám a klasszikus kapitalizmus fénykorában, Magyarországon a 19. század utolsó harmadában ez már korántsem számított szokatlan dolognak. Természetes tehát, hogy ezzel az eszközzel élt a Generali Biztosító is, amelynek nem más volt a magyarországi kirakatembere, mint a korszak legnevesebb és legolvasottabb írója, a maga korában elképzelhetetlenül népszerű Jókai Mór.

Jókairól persze nehéz elképzelni, hogy érdemben foglalkozott volna a biztosítási szakma bármely szegmensével, bár tény, hogy nem volt számára ismeretlen az üzleti élet. 1881-től az akkor Magyarországhoz tartozó Fiumében (ma: Rijeka, Horvátország) alapított Adria Magyar Tengerhajózási Rt. igazgatósági tagja, nem titkoltan marketingcéllal, bár az is szerepet játszhatott ebben, hogy az író a kormánypárt befolyásos országgyűlési képviselője is volt. Mindezek ellenére azonban sokszor küzdött pénzühiánnyal, amit megkeresett, nem igazán volt képes beosztani, megfelelően kezelni.

1887-ban azonban lehetőség adódott arra, hogy Jókai és a Generali között kialakuljon egy olyan szoros kapcsolat, amelyet ma úgy neveznénk: win-win szituáció. Akadt Jókai közvetlen környezetében egy olyan ember, akinek a nevét ma a legtöbben már nem ismerik, pedig kiváló gazdasági szakemberről beszélünk. A Kolozsváron székely lófő családban született Hegedűs Sándor pályája csúcán, 1899 és 1902 között a kereskedelemügyi miniszeri posztot is betöltötte, Jókait azonban jóval régebről ismerte, sőt családi kötelék fűzte hozzá. 1871-ben ugyanis elvette feleségül Jókai testvérének, Károlynak a leányát, Jókay Jolánt, aki idővel maga is ismert írónővé vált. Hegedűs és Jókai kapcsolata azonban még régebbre

nyúlt, a fiatalabb férfi ugyanis a Jókai által szerkesztett Hon című lap állandó szerzője volt a közgazdasági rovatnál 1868-tól. Későbbi feleségét épp az író otthonában mutatták be neki.

Jókai Mórral bensőséges viszonyt ápol, így Hegedűs tisztában volt azzal, hogy az írónak pénzre van szüksége. Ahogy Mikszáth Kálmán fogalmazott: „A Jókai családot szerencsésen egészítette ki Hegedűs Sándor. Jókai a levegőben járt, Hegedűs a földön lépkedett, és pedig gyorsan előre. Jókai szórta a pénzt, Hegedűs gyűjtötte. Éles esze volt, vasszorgalma és száz keze.” Amikor 1887-ben Korizmic László, a kiváló agrárpolitikus, a Generali igazgatóságának magyarországi tagja elhunyt, Hegedűs Sándor, aki maga is járatos volt a biztosító berkeiben, hiszen az igazgatóság tanácsosa volt, felvetette a gondolatot, hogy mi lenne, ha Jókai lépne az elhunyt helyébe. Az ötletet tett követte, és Jókai elfoglalta a posztot, természetesen megfelelő javadalmazás fejében. Így lett az ismert íróból a Generali Biztosító igazgatóságának tagja.

A neki juttatott pénzért pedig megdolgozott, ami alatt nem pusztán az értendő, hogy részt vett az üléseken. Hogy része volt-e a megállapodásnak, vagy nem, de ösztönözték rá, vagy egész egyszerűen belső késztetésre tette, ma már nem tudjuk megmondani, bár, mint lentebb lesz róla szó, bizonyos jelek arról árulkodnak, hogy utóbbi esettel érdemes számolni. Ám az bizonyos, hogy Jókai írásaiban újra és újra felbukkant vagy megnevezve, vagy csak egyértelmű utalás szintjén a Generali. Mivel munkái rendkívül olvasottak voltak, ezzel kétségkívül erőteljes reklámot nyújtott a biztosítónak.

Mindez leghatározottabban az 1888-ban megjelent A lélekidomár című munkájában érhető tetten. A méregkeverő című fejezetben nevesíti a biztosítót, mégpedig egy abszolút pozitív megközelítésben, hiszen az ügyfelet meglepetésként éri a cég fizetési szándéka egy öngyilkosságot követően: „A trieszti Generali biztosítóintézet kerestette fel hivatalosan, azzal a megszólítással, hogy vegye fel az intézet pénztáránál a felesége halálával esedékes kétszázezer forintot, a halál napjától számított 4%-os kamatokkal. Lándory azt felelte vissza a Generalinak, hogy neki nincs birtokában semmiféle biztosítási polizze. Erre a Generali megint azzal replikázott, hogy akár van az úrnak polizze, akár nincs a kezében, a biztosítási kötvény a társaságnál be van jegyezve, a pénzt fizetik. A biztosított összeg öngyilkosság esetében is kifizetetik, ha az életbiztosítás a haláleset előtt három évvel kötött, s ha az illető három éven keresztül fizette a biztosítási díjat.” Különösen pikánsá teszi a fenti sorokat, hogy Jókai a művét akkor jelentette meg, amikor a Generali bevezette a fentieket, vagyis, hogy három évvel az öngyilkosság előtt kötött életbiztosítás érvényes. Ez volt talán a leginkább megfogható direkt marketing Jókainál.

Ugyancsak konkrétan bukkan fel a cég neve a De kár megvénülni című írásban is (Mírrha. A heroikus kúra c. fejezet), amelynek egyik szereplőjéről kiderül, hogy „az Assicurazioni Generali ügynöke is volt, s a leánya értesítése után kész tervet hozott”.

Mindezen példák aligha hatnak meglepetés gyanánt, annál érdekesebb azonban azzal szembesülni, hogy Jókai már azelőtt is írt a Generaliról regényeiben, hogy az igazgatóság tagja lett volna. Ennek oka pedig vélhetően az, hogy a komáromi születésű Jókai tisztában volt vele, hogy az 1854-ben felszámolt, 1807-ben alapított Révkomáromi Biztosító ügyfeleit a Generali vette át. Ez pedig felkelthette, majd megerősíthette szimpátiáját a biztosítás intézménye, valamint konkrétan a trieszti biztosító iránt.

Bárhogy is volt, látnivaló, hogy Jókai Mór busásan meg szolgálta a honoráriumát. Ékes példája ez a korabeli művészeti elit, egyúttal a celebvilág (hiszen Jókai mai fogalmaink szerint annak is része volt), valamint a piac meghatározó szereplője, a Generali Biztosító gyümölcsöző együttműködésének, amely egészen 1904-ig tartott. Nevezetesen Jókai haláláig.

A Generalit éltetik a harangok

A huszadik század elején már 54 biztosító dolgozott hazánkban, noha igen eltérő színvonalon. Az első évtizedben például több mint egy tucat ment tönkre, de újak léptek a helyükre. Ebben az évtizedben alapozták meg a biztosítás elméletét és gyakorlatát elméleti jellegű munkákkal és oktatással. 1908-ban készült el a magyar halandósági táblázat, mely 21 társaság adatait tartalmazta. (Érdekességképpen jegyezzük meg, hogy gróf Széchenyi István, a „nemzet mindenese” az 1850-es évek táján saját gyűjtőmunkája alapján készített már egy magyarországi halandósági táblázatot.) Ekkor került be a gazdasági népiskolák tanterveibe a biztosítás ismertetése. A Budapesti Kereskedelmi Akadémia szaktanfolyamot indított fiatal biztosítási szakemberek képzésére, és előkészítette őket a biztosítással kapcsolatos tudományos igényű munkára. A Generali a témával összefüggésben pályadíjakat írt ki, a biztosítás számítási alapismereteiről a főiskolai oktatás számára német nyelvű könyvet adott ki.

A társaság szerteágazó tevékenységéből a bankügyletek sem maradtak ki: újabb takarékpénztárat alapítottak Győrött a Magyar Általános Takarékpénztárral együtt, majd 1904-ben a Generali részt vett a Magyar Telepítő és Parcellázó Bank alapításában, azzal a céllal, hogy erősítse a mezőgazdasági biztosításban betöltött hagyományos szerepet. 1909-ben ugyancsak a Magyar Általános Takarékpénztárral együtt vett részt a Magyar Általános Bizalmibank Rt. (a későbbi Magyar Általános Bank) megalapításában. Ez a bank az ipari és kereskedelmi pénzügyletek lebonyolítását végezte „bizalmas megbízottként” az alapítók számára.

Néhány újabb, szokatlan biztosítási forma is került ekkoriban a Generali „termékpalettájára”, például a harangok törés és repedés elleni biztosítása vagy a vízvezetékek törésével kapcsolatos károk biztosítása. De nemcsak az ilyen ritkaságnak számító eseményekre kiterjedő figyelemmel növelte az ügyfeleknek a társaság iránti bizalmát, hanem azzal is, hogy például 1913-tól kezdődően az életbiztosítások kockázatelbírálását nem kötötte többé orvosi vizsgálatához. 1907-ben bevezette a nyugdíjbiztosítást, és ezzel megkísérelte az egyes társadalmi rétegek számára pótolni az akkor még nem létező Nyugdíjintézetet, bővítette a betörés elleni biztosítások körét, majd 1908-ban a gyári kötelekhez tartozó többi biztosító intézettel együtt megújította a gyártulajdonosok chomage biztosítását.

A Generali azzal, hogy az Európai Áru- és Útipoggyász Biztosító Társaságot is érdekkörébe vonta, erőteljesebbé tette jelenlétét a közlekedésbiztosítás területén. 1909-től részt vállalt az autóbiztosításban, ugyanis átvette az Autó Szavatossági Biztosító Rt.-t, és e célra megalapította a Minerva Általános Biztosító Rt.-t, melynek igazgatóságába bevásztották a Gyáripárosok Országos Szövetségének igazgatóját, Hegedűs Lórántot. A 600 000 korona alaptőkével rendelkező Minerva baleset- és óvadékbiztosítást is folytatott, illetve az autóbiztosításon kívül kötött szavatossági és kezességi biztosításokat, és vállalta a visszautasított kivándorlók biztosítását, de foglalkozott versenylovak és telivérek, valamint drágább tenyészállatok biztosításával is. (Ez utóbbit a rossz üzleti eredmények miatt nemsokára beszüntette.)

A Generali munkatársainak összlétszáma 1907 márciusában 15 562 fő volt, közülük 400 tisztviselő, 100 főügynök és 4560 alügynök bonyolította a magyarországi üzleteket. A budapesti

intézet ez idő tájt a Generali magyarországi igazgatóságaként működött, irodái összesen öt épületben foglaltak helyet a Dorottya utcában, a Mária Valéria utcában és az Eötvös téren. A Generali 1911-ben a Kereskedelmi Testülettől megvásárolta a Ferencz József (ma Roosevelt) téren álló Lloyd palotát, mely hosszú évtizedeken át – egészen a második világháborúban történt pusztulásáig – a társaság magyarországi otthonául szolgált. Az uralkodóház továbbra sem vált meg a Generalitól, a társasággal kötött életbiztosítást Habsburg Károly, az Osztrák-Magyar Monarchia császára és királya 1918-ban.

Az első világháború előtti időszakban a biztosítótársaságok – még a legnagyobbak is – viszonylag új problémával találták szembe magukat. Egyre gyakoribbá váltak a biztosítási csalások (önbetörés, öngyújtogatás stb.), ezek kivédéséhez segítséget kaptak a belügyi szervektől és a városi önkormányzatoktól is. Gyorsan felismerték, hogy a biztosítótársaságok összefogása lehet a legeredményesebb. A szállítmány- és az életbiztosítások területén a Generali játszotta a kezdeményező szerepet azzal a megállapodással, melyet az Ankerral kötött arról, hogy egymás ügyfeleit nem veszik át.

A Generali a háborúban

Az első világháború alatt a biztosítások száma lényegesen visszaesett. Elsőként a francia és az angol kormány tiltotta meg a polgárainak, hogy a szemben álló országok biztosítóinál fizetéseket teljesítsenek. A központi hatalmak hasonló intézkedéssel válaszoltak. Állami felügyelet alá helyezték az ellenséges országok náluk működő biztosító intézeteit, így a The Greshamet, a Lloydst; a North British pedig átadta üzletét a Providentiának, és kivonult Magyarországról. Ugyanakkor öt új biztosító jelent meg, köztük a fiókinézetet nyitó Hollandi Életbiztosító Társaság és a német Securitas tűzbiztosító. A hazai intézetek száma 1917-ben a Turul Biztosítóval és a Kisbirtokosok Biztosító Intézetével gyarapodott.

A háború alatt a kormány a katonai szolgálatra bevonultak díjtartozásaira halasztást engedélyezett olyan formában, hogy a díjhátralékot a katonai szolgálat után négy egyenlő részben lehetett törleszteni. A biztosítási intézetek háborús életbiztosítási módozatokat vezettek be, és a hadi szolgálat esetére is azonnal érvényes biztosításokat fogadtak el, a már bevonultak biztosítását pedig kiterjesztették a háborús veszélyre. Minden erőfeszítés ellenére azonban a biztosítások száma a háború alatt nagyon visszaesett; lecsökkent a polgári szállítás is, és mivelhogy a balesetbiztosítás nem terjedt ki a hadikockázatra, ez a módozat csaknem teljesen megszűnt. Ugyanakkor a biztosítók részt vettek a hadikölcsönök jegyzésében, és megnyitották a biztosító intézetek közös hadikórházát. A Generali átengedte egyik budapesti épületének emeletét hadikórház számára, és 100 000 koronás alapítványt létesített a háborúban megrokkant katonák segélyezésére.

A fegyverszünet megkötése után a Károlyi-kormány az új biztosítók bejegyzését és a régiak új üzletalapítását egyaránt kormányengedélyhez kötötte. 1919 februárjában a biztosítók megalapították a Biztosító Intézetek Országos Szövetségét (BIOSZ), amelyhez 63 biztosító csatlakozott. A Károlyi-kormány a szövetséget a biztosító intézetekkel együtt az 1919.

március 19-i XXIX. néptörvényével állami felügyelet alá akarta vonni. Ezt azonban már nem tudta végrehajtani. A március 21-én kikiáltott Tanácsköztársaság 25. számú rendeletével „szocializálta” a biztosítókát. Ezt követően a biztosító intézeteket a pénzügyi népbiztosok által kinevezett – és a biztosítók tisztviselői közül kiválasztott – megbízottak irányították. E megbízottak munkáját pedig szintén biztosítós tisztviselőkből választott direktórium ellenőrizte. Ez a direktórium négy és fél hónapos működése alatt szinte teljesen megbénította a magánbiztosítást. A Tanácsköztársaság leverése után a biztosítók élére visszatértek a régi vezetők, kivéve a Generalit, amelynek élére Poór Jakab halála miatt új vezetőket neveztek ki Lugos János, Ehrentail Lajos és Rada Dezső személyében.

Az első világháború utáni békeszerződésekkel, az Osztrák-Magyar Monarchia felbomlásával a trieszti anyaintézet olasz fennhatóság alá került. A húszas évek elején az ország a háború következményeit nyögte: a zilált gazdaság és az infláció a biztosítókat is nehéz helyzetbe hozta, amit még az is fokozott, hogy újabb és újabb cégek alakultak, minthogy az alapításhoz előírt 20 000 koronát a pénz gyors elértéktelenedése miatt könnyen elő lehetett teremteni. Az inflációs időköt gyilkos verseny jellemezte. Olyan, ma is ismert helyzet állt elő, hogy a biztosítást kötni kívánók egy része valutában szeretne volna biztosítani magát és a vagyonát, ezt azonban a korabeli törvények a hazai intézetek számára nem engedték meg. Az igény kielégítésére ezért Magyarországon be nem jegyzett társaságok jelentek meg, melyek hajlandóak voltak valutás biztosításokat kötni. Mivel költségük kisebb volt, felelősségük is alig, ráadásul nem vettek részt az ország gazdasági gondjainak viselésében sem, jelentős haszonra tettek szert, a felhalmozott valutát pedig kivitték az országból. E visszas helyzetet az oldotta meg, hogy 1924 januárjában előbb a tűzbiztosításban, majd az év nyarán már minden módozatban engedélyezték a valutában történő biztosítást a hazai biztosítók számára is.

Ebben az időszakban a biztosítás egyéb területein is dúlt a tisztességtelen konkurenciaharc. Külföldi és tiszavirág életű hazai biztosítók felelőtlen ígérgetésekkel, az ügyfelek elcsábításával veszélyeztették a nagy és biztos alapokkal rendelkező biztosítók működését.

A régi cégeknek végül sikerült elérniük, hogy 1923-ban rendeleti úton megalakulhatott a Biztosító Magánvállalatok Magyar Királyi Állami Felügyeleti Hatósága, illetve a BIOSZ keretei között egy-egy ágazatra díjegyvezményeket kötöttek az egyes társaságok.

Az 1920-as években sorban jöttek létre a különböző ágazatokra vonatkozó egyezmények, adminisztrációjukat az Egyezményes Iroda látta el. 1923-ban és 1925-ben a tűzbiztosítási, 1930-ban az életbiztosítási egyezmény született meg. Egy-egy ágazati kartellhez több egyezmény is tartozott, mint például tarifaegyezmény, egymás szerződéseinek kikapcsolási tilalmáról szóló egyezmény stb.

Néhány év átmeneti javulás következett a gazdasági életben, főként a mezőgazdaságban, de 1928-tól ismét megtorpant a gazdasági fejlődés, csökkent a lakosság fogyasztása, s az ezt követő alacsonyabb árak labilis helyzetet teremtettek. Mindez hátrányosan hatott a

biztosításra is. A biztosítási üzletág számára fontos tisztviselők és értelmiségiek vásárlóereje meglepően legyengült, ami azzal a következménnyel járt, hogy számos biztosítótársaság a válság ideje alatt csődbe ment és megszűnt, illetve összeolvadt erősebb társával. A Generali ebben a helyzetben is jól állta a versenyt, de leányintézete, a Magyar Jég veszteségesse vált, ezért 1936-ban a társaság átvette ügyleteit. Ugyanebben az évben a Generalihoz került a Közép-Európai Szállítmány- és Viszontbiztosító Rt. is E társaság részvényeinek 96 százalékát vásárolta meg a Generali, majd leányintézeteként működtette tovább. 1930-ban a Közép-Európai Szállítmány- és Viszontbiztosító Rt. magába olvasztotta testvérintézetét, a Minerva Általános Biztosító Részvénytársaságot, mely ezután Közép-Európai Minerva Általános Biztosító Részvénytársaságként folytatta működését felemelt alaptőkével. Kezelési és óvadékbiztosítási ágazatait lopás, hűtlen kezelés, sikkasztás elleni biztosításokkal bővítette ki.

A Generalinak a húszas években mindenekelőtt azzal sikerült megőriznie vezető szerepét a biztosítási életben, hogy minden területen a korábbiaknál kedvezőbb feltételeket kínált. Ismét lényeges újításokkal állt elő: például az életbiztosításban 1927-ben bevezette a műteti költségkedvezményt, melynek az volt a lényege, hogy sebészeti ellátás esetén a műtethez szükséges összeget a kötvény mindenkor értékének erejéig az intézet kamatmentesen biztosította. Ezekben az években alakult meg a Providentia Biztosító Részvénytársaság, ekkor jött hazánkba a Fiumei Biztosító és Viszontbiztosító, illetve erősödött meg a Phönix, a Foncière és mások. 1932-ben a Generali alaptőkéjét 120 000 000 lírára emelték, a magyarországi üzletek részére pedig 100 000 pengő állt a társaság rendelkezésére.

Az 1928 és 1933 közötti gazdasági világválság hazánkban is erősen meghatározta a biztosítás ügyét. Csökkent a biztosítás iránti kereslet, és főleg az életbiztosítások esetében gyakorivá vált a törlés. Ebben a folyamatban további nagy csapást jelentett a nyugati valuták leértékelése 1934-ben, mivel a gazdasági válság alatt az életbiztosítások 75 százalékát dollárban kötötték.

A gazdasági világválság után lassú felélénkülés következett, a biztosításban azonban ez alig volt érzékelhető. Az új kötések száma csak 1934-ben indult emelkedésnek, így végre a díjbevételek is növekedni kezdtek. A háborús konjunktúra következtében az 1939-es esztendőben a növekedés a 30 százalékot is elérte. A tűz-, a jég- és az életbiztosításokban azonban még csak megközelíteni sem tudták az 1930-as szintet. (1930-ban 77 millió pengő volt az éves díjbevétel, 1938-ban ellenben csak 61 millió pengő.)

Ennek ellenére a Generali ebben az időszakban is a legtöbb módozatot művelő intézetek közé tartozott, forgalmát és vagyonát tekintve a Magyarországon működő intézetek között az utolsó békeévben a harmadik helyen állt.

1936-ban megbukott az osztrák Phönix biztosító. Magyarországi életbiztosítási állományának a lebonyolítására rendeletileg létrehozták az Unitas biztosítót (teljes nevén az Unitas Phönix Magyarországi Életbiztosításait Lebonyolító Rt.-t), melynek tulajdonosai a legnagyobb biztosítótársaságok, így köztük a Generali is, voltak. A Phönix bukása megrázta az

egész biztosítási ágazatot, és mély válságot okozott. E válság és az utána következő konszolidációs folyamat alapvető változásokat hozott: számos biztosító megszűnt, így jelentős üzletállomány került más társaságok kezébe.

A második világháborút megelőző bécsi döntések nyomán, illetve a háború során visszakerült területek bővítették a biztosítási piacot. Ezt a lehetőséget a belföldi társaságok használták ki (számuk 1939-ben 25), mivel az érintett biztosítási állományokat kizárólag ők kapták meg, a külföldi biztosítókat (számuk 1939-ben 24) ebből kizárták. A háború alatt a biztosítási díjtételek értelemszerűen emelkedtek. A Generali a növekvő bevételeit ezekben az években ingatlanokba fektette. Csak Budapesten 15 értékes házzal rendelkezett, ezek közül a Duna-parton és a Dorottya utcában álló pompás épületek voltak a legkiemelkedőbbek, mint például a Ferencz József téri. Az 1944. március 19-i német megszállást követően hazánk is háborús hadszíntérre vált.

A háborús pusztítás nem kerülte el a biztosítótársaságok székházait, bérházait, értékpapírjait, bankköveteléseit és egyéb értékeit sem. Az 1946. évi Magyar Gazdasági Évkönyv számítása szerint a biztosítók háborús veszteségei 193 millió pengőre rúgtak. Kiegett és elpusztult a Generali Dorottya utcai épületsora is, benne nemcsak a Generali, hanem a Közép-Európai és Minerva Biztosító értékei, köztük pótolhatatlan irattárak. Megsemmisült a Biztosítótársaságok Jégkárfelvételi Irodájának és az Egyezményes Biztosítótársaságok Leszámoló Irodájának központi irattára is, benne a Goldzicher Károly műegyetemi tanár által gyűjtött több ezer kötetes statisztikai és matematikai könyvtár, vele a biztosítást tudományos igénnyel megalapozó és a tudományoknak a biztosítással kapcsolatos elméleteinek írásos feldolgozása is. (Ez az oka többek között annak, hogy biztosítástörténeti ismereteink az 1930-as évektől kezdve meglehetősen hiányosak.)

A háború után a Generali a volt Phönix biztosító Mária Valéria (ma Apáczai Csere János) utcai irodahelyiségeiben kezdte meg működését. A társaság a béke első perceitől kezdve közreműködött a Biztosító Intézetek Országos Szövetségének újraélesztésében: képviselői már az első tanácsülésen ott voltak. A Szövetség 20 magyar és 14 külföldi biztosítót tömörített, és már 1945. június 21-én megállapodást kötött a Gyáriparosok Országos Szövetségével a gyári biztosítások felújításáról.

1945 nyarán megkezdődtek a kötések a baleset- és szavatossági biztosítások és az üvegbiztosítások területén. A lendületet azonban a gyors infláció hamar letörte. Az inflációs időszakra az volt a legjellemzőbb, hogy a biztosítási szerződések újra és újra elértéktelenedtek, ezért azokat folyamatosan értékállóvá kellett tenni.

Az 1949. augusztus 1-jével bevezetett stabil forint megteremtette a biztosítás feltételeit. Rövid idő alatt eredményes munka kezdődött, amelyet azonban ekkor az államosítás folyamata szakított meg.

A bankok államosításával egyidejűleg állami kézbe kerültek azok a hazai biztosítótársaságok is, melyekben a bankoknak legalább 20 százalékos részesedésük volt. A Generali mint ellenséges olasz érdekeltség a háború után a szovjet tulajdonú Közép Európai Biztosító (KEBIRT) része lett. Ez az intézmény 1952-ben olvadt be az Állami Biztosítóba, melyet 1949 nyarán, január elseji visszamenőleges hatállyal hoztak létre.

Ettől kezdve a történet közismert: az államosítást követően csaknem 40 éven keresztül egyedül az Állami Biztosító működött Magyarországon a biztosítások teljes körében. A magyar

állam monopolrendszerű biztosítási struktúrát hozott létre. Ez kétségkívül megfelelt a korabeli gazdasági élet körülményeinek, melyből a verseny fogalmát törölték. A fejlődés azonban törvényszerűen meghaladta ezt a gazdasági berendezkedést. Az 1980-as években az állami biztosítási monopóliumot végül a kétszintű bankrendszer kialakításával fokozatosan kezdték megszüntetni. 1986. július 1-jén, a piacosság jegyében az Állami Biztosító állományát megosztva két új állami biztosító intézet alakult: az új Állami Biztosító és a Hungária Biztosító 3-3 milliárd forint alaptőkével. Ezt követően mindkét biztosító leányvállalatot hozott létre: a Állami Biztosító az Atlasz Utazási Biztosító Rt.-t (részvényesei voltak még az IBUSZ, a MÁV és az OKHB), míg a Hungária Biztosító a Garancia Biztosító Rt.-t, melybe az Országos Takarékpénztárt is bevonta. Még ebben az évben létrejött az Állami Biztosításfelügyelet. A két, immár egymással versengő társaság megjelenése egyben azt is jelentette, hogy az árazást elkezdték átalakítani, a casco termék esetében a Hungária Biztosítónak meg kellett dupláznia az árat, hogy a veszteségességet megszüntessék.

Visszatérés a magyar piacra

1989-ben a Generali volt az első biztosító, amely leányvállalat alapítását kezdeményezte egy volt szocialista országban. Az 1989. május 25-én alapított ÁB-Generali Budapest Biztosító Rt. részvényeinek 40 százaléka került a társaság tulajdonába. 1991. október 1-jén – már Generali Budapest Biztosító Rt. néven – a társaság 100 százalékban a Generali Csoport tulajdona lett. 1993-ra lényegében befejeződött az üzleti és igazgatási hálózat kiépítése. Hat igazgatóság irányítása alatt mintegy 50 hálózati egység állt az ügyfelek szolgálatában.

Az ÁB Generali tevékenysége 1990. január 1-jén, az Aranykéz utcai „székházban” indult meg 35 munkatárssal, Dr. Vágó Zsolt vezérigazgató irányításával, majd 1992-ben a vezérigazgatóság a Kuny Domokos utcába költözött. Még ebben az évben megkezdődött a Teréz körüti székház építése, melyet 1995 végén, a Providencia Osztrák-Magyar biztosítóval közösen vehettek birtokba a munkatársak.

A Providencia Osztrák-Magyar Biztosító Rt.-t 1989-ben alapították. A zöldmezős beruhásként létrehozott társaság egyedülálló dinamizmussal fejlődött, és szokatlanul rövid idő, 5 év alatt már nyereségesen működött. 1991-ben már 6 területi igazgatósággal, országos hálózattal és 791 munkatárssal állt az ügyfelek rendelkezésére, és a hazai piacon működő 11 biztosító között immáron a 3. helyen állt. A társaság ebben az évben került a Generali Csoport tulajdonába.

A Providencia Osztrák-Magyar Biztosító humánerőforrás politikájának egyik fő gondolata volt, hogy biztosítási előélettel nem rendelkező fiatal szakembereket nyertek meg a biztosítás és a Providencia ügyének. A munka Harald Mayer-Rönne vezetésével kezdődött meg, 267 munkatárssal a Medicor-székházban. Az építkezést vezérigazgatóként Dr. Pálvolgyi Mátyás folytatta, aki 1995-től 2011-ig irányította a Generali magyarországi tevékenységét.

A biztosítási piac a rendszerváltás idején

A rendszerváltás idején számos biztosítási társaság alakult, 1990-ben már 9 biztosító működött, így szükség volt egy szakmai érdekvédelmi közösségre: ebben az évben megalakult a Magyar Biztosítók Szövetsége. A hazai biztosítási piac története pedig ezen a ponton lett igazán változatos. Annak idején 1 milliárd forint volt a cégalapításhoz szükséges alaptőke, ezt hazai vállalkozók nem tudták volna biztosítani, így külföldi befektetők érkeztek a piacra.

A biztosítók növekvő száma felértékelte a Szövetség szerepét. A korábbi háromfős létszám akkor kezdett fejlődni, amikor a nyugati biztosítóintézetek mintájára bizonyos kárrendezési feladatokat is ellátott már a MABISZ, például a kgfb Zöldkártya Rendszer nemzeti iroda szerepét. Ekkor már nemcsak pezsgett, de berobbant a piac. Megkezdődött a tudatos ügyfélszegmentáció is.

Erős verseny alakult ki, és az egyre sűrűsödő piacon a társaságok arra törekedtek, hogy az ügyfeleknek az igényeikhez és a lehetőségeikhez leginkább illeszkedő termékeket értékesítsenek. Így a kínálat is egyre bővült: megjelentek a unit-linked biztosítások, az első eurós termékek, bővült a kockázati biztosítások köre, és az ügyfeleket csábító marketingakciók tárháza is egyre színesebb lett. 1997. január 1-jén megalakult az önálló, Generali Csoporthoz tartozó Európai Utazási Biztosító Zrt.: egy jól körülhatárolható ügyfélszegmens speciális igényeire kínálva személyre szabott megoldásokat.

1999. április 30-án, egy hosszú szinergiafolyamat végén, a hazai biztosítási szektor első fúziójával a Generali Budapest Biztosító Rt. és a Providencia Biztosító Rt. egyesült, Generali-Providencia Biztosító Rt. néven létrehozva a magyar biztosítási szektor második legnagyobb szereplőjét. A társaság neve 2014-ben változott meg Generali Biztosító Zrt.-re.

A 2000-es években liberalizálttá vált a gépjármű-biztosítás, a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás valódi piaci termék lett, sokkal több szereplő lépett be erre a területre, megjelentek többek között azok az alkuszcégek, amelyeknél már az interneten lehetett összehasonlítani az árakat. Ez nagy kihívást jelentett a piacvezetőknek. Többek között erre a kihívásra válaszul alapította meg a Generali hazánk első direktbiztosítóját, a Genertel Biztosítót.

Az ezredforduló után hihetetlen sebességgel változott a technika, az azelőtt kézzel végzett feladatokat gépek vették át. Sok folyamatot digitalizáltak a biztosítók is, megjelentek az önkiszolgáló folyamatok, a különböző applikációk.

Az embert a biztosítási szektorban azonban semmi nem pótolhatja. A szakma pedig továbbra is hihetetlen lehetőségek előtt áll, elég csak a nyugdíj- és egészségbiztosításokra vagy a naponta megjelenő új technikai „kütyük” által generált újabb és újabb igényekre gondolni.

Generali, a globális piacok meghatározó szereplője

A 2021-ben már 190 éves fennállását ünneplő Generali a világ egyik meghatározó biztosítási és vagyonkezelő vállalata, mely a jövőben tovább kívánja erősíteni szerepét Európában, bővíteni

szeretné jelenlétét az ázsiai piacokon, és folytatja azon ambíciója megvalósítását, hogy élethosszig tartó partnerként álljon valamennyi ügyfele mellett: a vállalatcsoport 50 országban közel 75 ezer munkavállalójával dolgozik 67 millió ügyfele kiszolgálásán.

A Generali 190. évfordulója egy különleges évre, a háború utáni időszak legsúlyosabb válságát követő fellendülés évére esett. A tavalyi évben elindított EnterPRIZE pályázat a kis- és középvállalkozások fenntartható gazdasági kilábalását, megújítását hivatott támogatni. A jubileum fontos eseménye volt Velence ikonikus épületének a Procuratie Vecchie palotának a megnyitása is: a Szent Márk tér arculatát meghatározó csodálatos épület 500 év után először nyitotta meg kapuit a nagyközönség előtt. A megújult külső mellett az épület új küldetést is kapott: a Generali globális közösségi mozgalmanak, a The Human Safety Net programnak a székhelyéül szolgál.

A Generali gazdag örökségére, hihetetlen szakmai tapasztalatára, munkatársai és értékesítő partnerei elhivatottságára, új „Élethosszig tartó partnerség 24: a növekedés motorja” stratégiájára építve készen áll arra, hogy tovább folytassa jövőbe vezető utazását, hogy a kiemelkedő pénzügyi teljesítmény, a lehető legjobb ügyfélművelés mellett még pozitívabb társadalmi és környezeti hatást gyakorolhasson.

Mi, a Generali közössége büszkék vagyunk rá, hogy hazánkban több mint 1 000 000 ügyfelünket segítjük élethosszig tartó partnerként, hogy életük és álmaik megővásával biztonságosabb és fenntarthatóbb jövőt építhessenek.

IRODALOMJEGYZÉK

- Vaktor Ferenc: A Triesti általános biztosító társulat (Assicurazioni Generali) és a biztosítási intézmény 100 éves története Magyarországon, Budapest (1931.)
 Aubrecht Ilona, Géher Ferenc, Kornidesz Mihály, Martinez Judit, Szamay Ilona (szerk.): A Generali története a magyar biztosítási piacon (1996.)
 MABISZ: Egy ősi iparág évszázados hazai története.
<https://mabisz.hu/ketreszes-dokumentumfilmet-keszitett-a-magyar-biztositok-szovetsege-a-hazai-biztositasi-piac-torteneterol-amely-a-gazdasagtorteneti-kutatasok-mellett-az-adott-korszak-kulcsszereploivel-keszitett-inte/> Letöltés: 2022.10.18.

NYUGDÍJRENDSZEREK ÉS NYUGDÍJ-ELŐTAKARÉKOSSÁGI FORMÁK A VISEGRÁDI ORSZÁGOKBAN

Vaskövi Ágnes (egyetemi tanársegéd, Budapesti Corvinus Egyetem), agnes.vaskovi@uni-corvinus.hu, Ráduly Dóra (aktuárius tanácsadó, Ernst & Young), dora.raduly@hu.ey.com

ÖSSZEFOGLALÓ

A tanulmány célja bemutatni a visegrádi országok nyugdíjrendszereit, felfedni a kötelező állami és a tőkefedezeti nyugdíj-előtakarékosági pillérek hasonlóságait és különbségeit. A V4-ek közös történelmi, földrajzi és gazdasági gyökereikre tekintettel természetesen összehasonlítható csoportnak tekinthetők, ezért esett a választásunk ennek a négy országnak a vizsgálatára. Megállapítottuk, hogy a kötelező állami nyugdíjbiztosítás minden országban viseli a rendszerváltás előtti sajátosságokat, bár azóta több reformintézkedés is történt. Magyarország, Szlovákia és Csehország kötelező, állami, PAYG rendszert tart fenn az időskori nyugdíjasjövedelmek gyűjtésére és kifizetésére, Lengyelországban néhány évvel ezelőtt tértek át az I. pillérrel az eszmei járulékkal meghatározott (NDC) rendszerre. Eltérő gazdasági és politikai indíttatásból mind a négy ország megpróbálkozott a kötelező DC II. pillérrel, de mára ezek marginális szerepűvé váltak, és sehol sem kötelezők. A III. pillér valamennyi visegrádi országban jelen van, Magyarországon és Csehországban megfelelő állami ösztönzők állnak az önkéntes megtakarítások mögött, míg Szlovákiában az önkéntes megtakarítások általános elterjedése még várat magára. Lengyelországban számos megtakarítási forma áll a nyugdíj-előtakarékoskodók rendelkezésére, talán éppen ez teszi nehézkesé a választást. A tanulmányban megvizsgáljuk a nyugdíjrendszerek és az időskori szegénység összefüggéseit, gondolatébresztésként egy következő tanulmányban való részletes kifejtéshez.

SUMMARY

The aim of this study is to present the pension systems of the Visegrád countries, to reveal the similarities and differences between the mandatory public and funded pension pillars. Given their common historical, geographical and economic roots, the V4 can naturally be considered a comparable group, that is why we have chosen to study these four countries. We found that compulsory public pension provision bears some features from the period before the change of regime in all countries, although several reform measures have been introduced since then. Hungary, Slovakia and the Czech Republic maintain a compulsory, public, PAYG system for collecting and paying out old-age pension income, while Poland switched to a Pillar I defined contribution (NDC) system a few years ago. For different economic and political reasons, all four countries have tried mandatory DC Pillar II, but

these have become marginal by now and are not mandatory anywhere. Pillar III is present in all Visegrád countries, with appropriate state incentives behind voluntary savings in Hungary and the Czech Republic, while Slovakia has yet to see widespread uptake of voluntary savings. In Poland, there are several forms of savings available to pension savers, thus making the choice quite difficult. In this article, we intend to examine the links between pension systems and poverty in old age, as a food for thought for a detailed discussion in a forthcoming study.

Kulcsszavak: Visegrádi négyek, nyugdíjrendszerek, előtakarékoság, időskori szegénység
Key words: Visegrád four, pension systems, retirement savings plans, old age poverty

JEL: G22, H7, H55, J3

DOI: 10.18530/BK.2022.3-4.38
<http://dx.doi.org/10.18530/BK.2022.3-4.38>

Bevezetés

A nyugdíj mindig aktuális téma, az idősödő európai népesség és a XXI. században jellemző demográfiai trendek mellett egyre fontosabb szerepet kap. A fennálló nyugdíjrendszereknek új kihívásokkal kell szembenéznük, hosszú távon pedig kérdésessé válik a felosztó-kirovó rendszerek fenntarthatósága. Gogola-Vékás (2020) megállapította például, hogy a DB típusú nyugdíjrendszerek terhei Magyarországon és Csehországban is növekedni fognak a következő években, kizárólag a várható élettartam-növekedésből adódóan. A makroszintű kockázatok mellett az egyén is releváns és egyre égetőbb feladatokkal találja szembe magát. Nemcsak az állami nyugdíjrendszer biztosította járadékok összegének csökkenése várható, de a növekvő élettartam miatt a nyugdíjasként eltöltött idő is kevésbé belátható. A nyugdíj-előtakarékoság, a pénzügyi tervezés és az egyéni felelősség az időskori megélhetésünk biztosításában egyre hangsúlyosabbá válik. Ezt felismerve valamennyi európai országban már évtizedek óta elérhető és fontos szerepet tölt be a nyugdíjrendszerek harmadik, önkéntes pillére, az előtakarékoság ugyanakkor nem mindenhol azonos módon épült be a lakosság megtakarítási szokásaiba. Az Európai Bizottság – felismerve az Unió országainak töredezett és több helyen kezdetleges nyugdíj-előtakarékosági rendszereit – 2010-ben kiadta a Zöld Könyvet, majd 2012-ben a Fehér Könyvet, melyben előírásokat fogalmazott meg a tőkefedezeti és a kiegészítő nyugdíjpillérek átláthatóságának és biztonságának növelése érdekében (Harsányi, 2018). Ezt követően minden országban átalakulások kezdődtek, ez még napjainkban is zajlik, érthetőbbé, tervezhetőbbé téve ezzel az állami pillértől független nyugdíjmegtakarításokat.

Nyugdíjrendszereket összehasonlítani nagy vállalkozásnak tűnhet, hiszen sok tétel különbözik, még ha a nagy rendezőelvek azonosak is. Ezért kerestünk olyan országokat, ahol a társadalmi-gazdasági berendezkedés közös alapokat teremt a nyugdíjrendszereknek, az életszínvonal, a gazdasági fejlettség hasonló. A magyar szakirodalomban Németh et al. (2020) vizsgálta a visegrádi országok nyugdíjrendszereinek kilátásait, ugyanakkor átfogó elemzés még nem készült a V4-ek nyugdíj- és előtakarékosági helyzetéről.

Az 1991. február 15-én létrejött Visegrádi egyezmény tulajdonképpen az 1335-ben a cseh, magyar és lengyel királyok politikai és kereskedelmi területeken való szoros együttműködéséről szóló megállapodásának utódja. Eredetileg Visegrádi hármak néven váltak ismertté ezen kelet-közép-európai országok, a Csehszlovák Szövetségi Köztársaság 1993-as kettéválását követően alakult át az elnevezés Visegrádi négyekké. Az együttműködés elsődlegesen a négy állam politikai, gazdasági és diplomáciai érdeképviseletére hivatott. Az államok közös történelmük és gazdasági berendezkedésük miatt jelentős hasonlóságot mutatnak társadalmi és gazdasági struktúrájukat tekintve, ezért természetesen összehasonlítható csoportnak tekinthetők. Bora (2014) tanulmányában az európai országok nyugdíjrendszerei alapján végzett klasszifikációjában is közös klaszterbe sorolja a V4 országokat, Vaskövi (2020) pedig 35 OECD országot vizsgált a várható élettartam és a nyugdíjazási kor alapján, ahol szintén természetes csoportként jelent meg a négy visegrádi állam.

Írásunkban először a Visegrádi négyek állami nyugdíjpillérét mutatjuk be, igyekszünk rendszerezetten összehasonlítani a négy ország sajátosságait. Az állami nyugdíjpillér „eredményességének” talán legfontosabb mutatója az időskori szegénység, ezért röviden kitérünk a vizsgált országok időskori szegénységének alakulására, majd ismertetjük az állami nyugdíjjáradék kiegészítésének lehetőségeit, azaz az előtakarékosági formákat. Számításainkat MS Office Excel és IBM SPSS Statistics 27 környezetben készítettük.

Az elmúlt években a 65 év feletti lakosság száma valamennyi vizsgált országban nőtt, ugyanakkor a nyugdíjasok számának növekedése elmarad ettől.

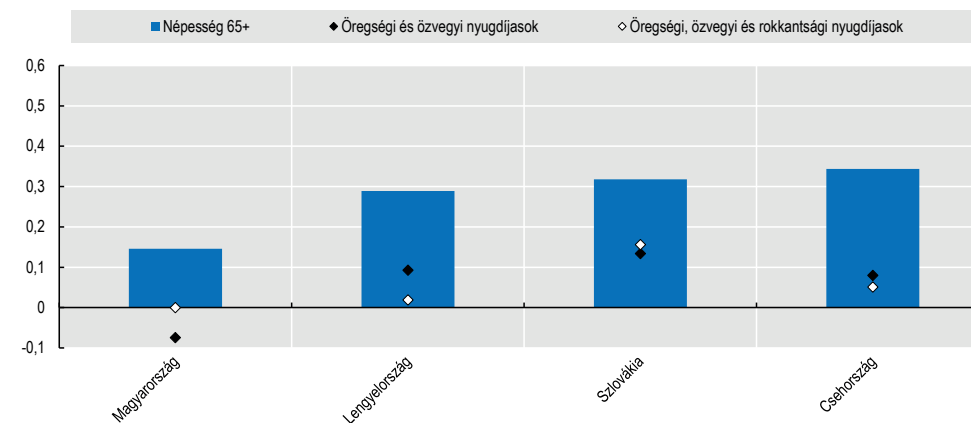
A Visegrádi négyek állami nyugdíjrendszerei

Az Európai Unió tagországainak nyugdíjrendszerei igen változatosak, a sokszínűség jellemzően abból fakad, hogy az országok irányítási rendszere, a nyugdíjak finanszírozása, illetve formulája, valamint az állami és magánnyugdíjrendszerek aránya is különböző.

Az elmúlt években a 65 év feletti lakosság száma valamennyi vizsgált országban nőtt, ugyanakkor a nyugdíjasok számának növekedése elmarad ettől. Az 1. ábrán megfigyelhető ez a különbség, melynek oka az egyes országok szigorúbb nyugdíjjogosult-

ság-számítási rendszerében keresendő. Magyarországon például 2012-ben alapjaiban átalakult a rokkantsági ellátás, átkerült a nyugdíjrendszerből az egészségbiztosítási rendszerbe, így már nem számít nyugdíjasnak a rokkantsági ellátásban részesülő.

1. ábra: A nyugdíjasok száma kisebb mértékben nőtt, mint a 65 év feletti lakosság száma (2008 és 2018 között)



Forrás: OECD 2021a 1.8. ábrája (32. oldal) alapján saját szerkesztés

Az EU-ban a nyugdíjrendszerek I. pillére túlnyomórészt PAYG és DB rendszer, míg a II. pillér rendszereit illetően a DB és DC járulékfizetési rendszerek eltérő mértékben vannak jelen a tagországokban. A visegrádi országok esetében az I. pillér mindenhol kötelező, állam által fenntartott, és a 2014-es lengyel nyugdíjreformig egységesen PAYG DB rendszer volt. Ma kivételt képez Lengyelország, ahol az első pillér NDC (notional defined contribution, azaz eszmei járulékkal meghatározott) alapon szervezett. Az 1. táblázatban összefoglaltuk a négy ország állami nyugdíjrendszereinek sajátosságait.

1. táblázat: A Visegrádi négyek állami nyugdíjrendszerei

	magyar	szlovák	cseh	lengyel
Nyugdíjpillérek	I: DB, kötelező, állami II: DC (2011-től teljesen önkéntes) III: DC (önkéntes)	I: DB, kötelező, állami (pontrendszer) II: DC (nem kötelező) III: DC (önkéntes)	I: DB, kötelező, állami III: DC (önkéntes)	I: NDC II: DC, 2014-től teljesen önkéntes III: DC (önkéntes)
Járulékok	munkavállaló: 10% munkáltató: 13% SZOCHÓ az egész az I. pillérbe kerül nincs járulékplafon	munkavállaló: 4% munkáltató: 14% a II. pillérbe 5,5% kerül (2024-re a II. pillérbe 6% fog kerülni, évente 0,25%ponttal növelve), ha a munkavállaló tag a nyugdíjpénztárban van járulékplafon: az átlagbér 7-szerese	munkavállaló: 6,5% munkáltató: 21,5% 25% az I. pillérbe kerül, 3% mehet a III. pillérbe, de ezt a bérből további 2%-kal ki kell egészíteni van járulékplafon: az átlagbér 4-szerese	munkavállaló: 9,76% munkáltató: 9,76% az egész az I. pillérbe kerül, de ha 2014 után is megtartotta a II. pillért, akkor 16,6% megy az I. pillérbe, 2,92% pedig a II. pillérbe van járulékplafon: az előző évi átlagbér 2,5-szerese
Nyugdíjkorhatár és utána	egységesen 65 év (kivétel Nők40)	plafon 64 év volt eddig, most zajlik a reform: eltörlik a plafont és az 1967 után születettek már 64 év lesz gyermeket nevelő nők 6 hónap/gyermek kedvezményét (max 3 gyerekre) is megszüntetik mozgó korhatár: 2023-tól várható élet-tartamhoz kötve	63 év 8 hónap, kohorszonzként évente növekszik férfiaknál 2, nőknél 6 hónappal 65-ig	férfiak: 65 év, nők: 60 év nincs semmilyen kedvezmény

	magyar	szlovák	cseh	lengyel
Jogosultsági idő	szolgálati idő minimum: 15 év (rész-nyugdíjra jogosult, minimum nyugdíjra nem)	szolgálati idő minimum: 15 év 40 év jogosultsági idő után kedvezményes nyugdíjazás kérhető, DE ekkor havi 0,3%ponttal csökken a nyugdíj	szolgálati idő minimum: 35 év (vagy 30 év járulékfizetési idő) a nyugdíjkorhatár felett 5 évvel 20 év szolgálati (vagy 15 év járulékfizetési) idő után	korcsoportfüggő, de általában az 55 évnél idősebb nők 30 év biztosítási idővel, és a 60 év feletti férfiak 35 év biztosítási idővel jogosultak
Nyugdíj-számítás	jövedelemfüggő nettó átlagjövedelem 1988-tól * szolgálati idő szorzó (az átlagjövedelmet valorizálják) 2021-től újra 13.havi nyugdíj	jövedelemfüggő, pontrendszer bérpont (saját éves átlagbér / országos átlag) * 13,6361 € (aktuális nyugdíj bérpontonként) * szolgálati évek száma	jövedelemfüggő az alap átalány összeg felül alapnyugdíj: havi átlagjövedelem 10%-a (2022-ben kb. 130 €) minden szolgálati év átlagjövedelmének 1,5%-a (valorizálva) progresszív ki-egyensúlyozás: 44% és 400% átlagjövedelem között	jövedelem- és várható élettartam-függő a virtuális nyugdíj-számla összegét egy várható élettartam alapján számolt g-értékkel osztják, ez lesz a nyugdíj összege 2019-től 13.havi nyugdíj a minimál-nyugdíjnak megfelelő összegben alanyi jogon, 2021-től 14. havi, mely szintén a minimálnyugdíj, de degresszív
Indexálás	Indexálás inflációval	infláció és átlagbérnövekedés kombinációja	infláció és „nyugdíjas infláció” közül a nagyobb + reálbérnövekedés felével	inflációval
Későbbi nyugdíjazás	lehetséges: 0,5%-kal növeli a nyugdíj mértékét havonta	lehetséges: 0,5%-kal növeli a nyugdíj mértékét havonta	lehetséges: 1,5%-kal növeli a nyugdíj mértékét 90 naponta	lehetséges, az NDC számláján jóváíródik a többletkereset

	magyar	szlovák	cseh	lengyel
Munka nyugdíj mellett	nem korlátozott, kivéve: a közszférában, ott vagy-vagy korhatár előtti nyugdíjazás esetén max a havi minimálbér 1,5-szerese kereshető	nem korlátozott, ez is növeli a nyugdíjszámítás éveit, de csak 50%-ban számít korhatár előtti nyugdíjazás esetén évi max. 2400 € megbízási díjért lehet dolgozni	nem korlátozott, a nyugdíjra 0,4%-kal nő minden ledolgozott 360 nap után (teljes nyugdíj mellett), és 1,5%-kal nő minden ledolgozott 180 nap után (félnyugdíj mellett)	nem korlátozott, de ha az így szerzett jövedelem az átlagbér 70-130%-a, akkor 24%-kal csökken a nyugdíj, 130% feletti bérnél pedig felfüggesztik a nyugdíjat
Minimum és plafon	28.500 Ft öregségi minimum nyugdíj (2008 óta változatlan összeg) 20 év szolgálati idő után jogosult rá az egyén	minimum nyugdíj: az elmúlt 2 év átlagbérének 33%-a (+Material Need Assistance) jogosultság: 30 év szolgálati idő és az éves átlagbér 24%-át meghaladó kereset 30 év feletti szolgálati idő növeli az alap 33%-ot: 31-39 év között 2%ponttal, ezen felüli évekre 3%ponttal	minimum nyugdíj: alap átalány (3.490 CZK = 142 €) + egy minimum szint (770 CZK = 31 €) mindenkinek feltétel nélkül jár	minimum nyugdíj: 1200 PLN (255 €) férfiak 25 év, nők 20 év szolgálati idő után jogosultak
	nincs nyugdíjplafon	nincs nyugdíjplafon	nincs nyugdíjplafon	nincs nyugdíjplafon
Adó-vonatkozások	a nyugdíjjövedelem adó- és járulékmentes a nyugdíj melletti kereset szja-köteles, de járulékmentes	a nyugdíjjövedelem adó- és járulékmentes a nyugdíj melletti kereset szja- és egyben járulékköteles	439.200 CZK/év (kb. 17.929 €/év) alatt a nyugdíjjövedelem adómentes, felette 15%-os szja terheli a nyugdíjjövedelem járulékmentes a nyugdíj melletti kereset szja- és egyben járulékköteles	a nyugdíjjövedelem szja-köteles csak 9% egészségbiztosítási járulékot kell fizetni utána a nyugdíj melletti kereset szja- és egyben járulékköteles

Forrás: OECD 2021b, 2021c, 2021d, 2021e alapján saját szerkesztés, az átváltáshoz 2022.09.20-i árfolyamadatokat használtunk fel (Yahoo Finance, 2022)

1. Magyar nyugdíjrendszer

A magyar állami nyugdíjrendszer kötelező, uniform, PAYG DB rendszer, ahol a nyugdíjjáradék mértékét az aktív időszak keresete határozza meg, nyugdíjminimum alkalmazásával.

A magyar nyugdíjrendszer első pillérét az állami nyugdíj, a másodikat a 2011 óta marginális szerepet betöltő magánnyugdíjpénztár, a harmadik pillért pedig az önkéntes előtakarékosági formák (önkéntes nyugdíjpénztár, egyéb – adókedvezménnyel társított – nyugdíj-megtakarítási formák) alkotják.

Magyarországon a kötelező társadalombiztosítási ellátások közé tartozik a nyugdíjkorhatár betöltése után, valamint a 40 év jogosultsági idővel rendelkező nők számára biztosított öregségi nyugdíj, valamint a hozzátartozói nyugellátás. Aki betöltötte a törvényben meghatározott korhatárt, abban az esetben jogosult öregségi nyugdíjra, amennyiben az előírtaknak megfelelő számú éven keresztül fizette a nyugdíjbiztosítási járulékot. Ha az elérést követően továbbra is keresőképes tevékenységet folytat az egyén amellet, hogy nyugdíjat igényel, akkor a munkaviszony megszűnése többé nem jogosultsági feltétel az öregségi nyugdíj igénybeviteléhez.

A nyugdíjkorhatár 2010 óta fokozatosan emelkedik minden születési év után újabb fél évvel, így 2022-re 65 év a korhatár az 1957-ben vagy az azt követően születettek számára, míg az 1956-ban született személyek 64 év és 183 nap életkor után mehetnek nyugdíjba, az 1955-ben születettek a 64. életévük betöltése után, és így tovább.

Magyarországon lehetőség van a nők számára 40 év jogosultsági idő után, életkoruktól függetlenül nyugdíjba vonulni, ma már ez az egyetlen kedvezményes nyugdíjazási lehetőség. Ebben az értelmezésben jogosultsági időnek számít a keresőtevékenységgel járó biztosítási jogviszony, vagy például a gyermekneveléssel, gyermekgondozással, ápolással eltöltött szolgálati idő is. A jogosultsági időn belül legalább 32 év keresőtevékenység szükséges a további gyermekneveléssel kapcsolatos ellátások mellett. A 40 év jogosultsági időt egy évvel csökkentik minden felnevelt gyermek után az öt vagy annál több gyermeket saját háztartásában nevelő nők esetében, azonban ekkor a jogosultsági idő összesen maximum hét évvel redukálható. Emellett, ha az édesanya számára ápolási díj kerül megállapításra, akkor a 8 év helyett 10 év számítható gyermekneveléssel töltött időnek, tehát 30 év keresőtevékenységre módosul a feltétel. (Európai Bizottság, 2021a)

Összességében a magyar nyugdíjrendszerre jellemző, hogy valaki minél hosszabb szolgálati idővel rendelkezik, annál magasabb összegű nyugdíjellátásra lesz jogosult. Eltérő a helyzet, mikor a nyugdíj alapjául szolgáló havi átlagkereset annyira alacsony összegű, hogy a végső nyugdíjat a kormányrendelet szerinti minimum nyugdíj szintjével egyenlő nagyságban kell meghatározni (feltéve, hogy a havi átlagkereset eléri ezt az összeget). Ebben az esetben a szolgálati idő nagysága nem növeli a kifizetésre kerülő nyugdíj összegét. A nyugdíj meghatározásakor a szolgálati időt naptári naponként kell figyelembe venni, és ugyanazt az időtartamot csak egyszer lehet beszámítani, vagyis, ha valaki egyazon időben több biztosítási jogviszonyban is áll, azzal többszörösen nem növelheti szolgálati idejét. Emellett, ha a nyugdíj alapját képező havi átlagkereset nem éri el ezt a minimumszintet, akkor az öregségi nyugdíj a havi átlagkeresettel azonos összegben kerül megállapításra. Nyugdíjminimum egyedül az ún. résznyugdíjra való jogosultság esetében nem kerül meghatározásra.

A magyar nyugdíjrendszer öregségi nyugdíjminimuma 28.500 Ft (mintegy 72 EUR), melynek feltétele a legkevesebb 20 év szolgálati idő. A polgároknak lehetőségük van a nyugdíj halasztására, amennyiben 20 év szolgálati idővel rendelkeznek, és ezzel egy időben elérték a megfelelő korhatárt. Ilyenkor – a nyugdíj megállapítása nélkül – az illető nyugdíjnövelésben részesül, vagyis minden ledolgozott 30 nap után az öregségi nyugdíj 0,5%-ával emelkedik a számára kifizetendő juttatás összege. Ekkor természetesen az öregségi nyugdíj túlmutat a számításának alapját képező havi átlagkereseten. (Európai Bizottság, 2021a)

Magyarországon 2020 tavaszán került bejelentésre, hogy 2021. februártól négy év alatt fokozatosan visszavezetik a tizenharmadik havi nyugdíj folyósítását. A 13. havi kifizetés összege évente a januári nyugellátás összegének 25%-a, 1 évvel később az 50%-a, majd a 75%-a, végül 2024-től a jogosultak már a teljes 13. havi nyugdíj összegét kapják majd meg. A tervezett négyéves visszavezetéssel szemben mindez végül 2022 februárjában folyósításra került, azaz a jogosultak a februári kifizetéssel együtt megkapták 13. havi nyugdíjként a havi ellátás összegének 100%-át, amely már tartalmazta a 2022-től esedékes 5%-os nyugdíjemelést is.

2. Szlovák nyugdíjrendszer

A szlovák állami nyugdíjrendszer pontrendszer alapú, ahol az aktív időszak keresete és a mindenkor átlagkereset aránya határozza meg az elérhető nyugdíj mértékét, minimum nyugdíjra jogosultsággal. A kötelező szociális biztosítási ellátások közé tartozik a nyugdíjkorhatár betöltése után biztosított öregségi nyugdíj, rokkantsági nyugdíj, valamint a hozzátartozói nyugellátás.

A szlovák nyugdíjrendszer három pillérből áll. Öregségi nyugdíj bevétele származhat az egyénnek a kötelező nyugdíjbiztosításból (PAYG), a magánnyugdíj-megtakarításból vagy az önkéntes nyugdíjpénztári megtakarítás rendszeréből. Az öregségi nyugdíjat a törvényben előírt nyugdíjkorhatár elérése után folyósítja az állam az időskori jövedelem biztosítása érdekében.

2017-től a hivatalos nyugdíjkorhatárt folyamatosan növelik a referencia időszakban várható átlagos élettartamnak megfelelően mindkét nem számára, amíg el nem éri a 64 éves kort. (Gyermekek nevelő nők esetén ez a szám alacsonyabb.) 2020. január 1-jétől minden biztosított számára a nyugdíjkorhatárt a születési dátumtól, a nemtől és a nevelt gyermekek számától függően kell meghatározni. Ez a korhatár 53-64 éves kor közé eshet, azaz az 1951 előtt született nők 53 éves kortól, míg például az 1966-ban született férfiak és gyermekektelen nők 64 éves kortól részesülhetnek nyugdíjellátásban. Ugyanezen évben születetteknél egy gyermek nevelése esetén 63 év 6 hónap, 2 gyermek esetén 63 év 3 hónap a korhatár, és ugyanazon gyermek felnevelésekor a házaspár bármely, de csakis egy tagjánál beszámítható, azonban a nő elsőbbséget élvez a beszámításnál. (European Commission, 2021)

Szlovákiában öregségi nyugdíjra jogosult az a személy, aki legalább 15 éve biztosított és elérte a rá vonatkozó nyugdíjkorhatárt. Emellett a nyugdíjas korlátozás nélkül dolgozhat tovább, viszont ez nem terjed ki azokra a személyekre, akik korhatár előtti öregségi

nyugdíjat kapnak, ugyanis számukra a munka megkezdése kizárja a nyugdíj kifizetését. A korhatár elérése előtti nyugdíjazás csupán szigorú feltételek mellett teljesülhet. Legalább 15 év járulékfizetéssel eltöltött szolgálati idő után igényelhető, az egyénre érvényes korhatárnál leghamarabb 2 évvel korábban. (Magyar Államkincstár, 2019a)

A nyugdíjellátás összegének meghatározásakor a teljes biztosítási életpálya járulékköteles jövedelmének az összege és a ledolgozott évek száma a leginkább mérvado. Szlovákiában a keresetekhez kapcsolódó pontrendszeren keresztül arányosítják az egyének nyugdíjkifizetéseit. (OECD, 2021c) Abban az esetben, ha a személyes bérpont 1, úgy a jövedelem a gazdaság átlagos bérével egyenlő. Ugyanígy, ha valaki az éves átlagbér kétszeresét vagy felét keresi, személyes bérpontja 2 vagy 0,5 lesz. A személyes bérpont maximuma 3. Mikor nyugdíjfolyósításra kerül a sor, az egyénre szabott, minden biztosítási évre meghatározott pontszámokat átlagolják. Az átlagolt bérpontot a szolidaritás keretében kiigazítják oly módon, hogy akik az átlag alatt keresnek, azoknál növelik, míg akik 1,25-nél nagyobb bérponttal rendelkeznek, azon személyek esetében lefelé korrigálják az elért pontszámot. A bérpont mellett az aktuális nyugdíj és a hozzájárulási évek száma befolyásolja a kifizetés összegét, így aki az öregségi nyugdíjra való jogosultság elérése után továbbra is munkavállaló marad, és nem kezdi el nyugdíjas éveit, a további (hosszabb) nyugdíjbiztosítási időszakkal képes későbbi juttatását növelni. (Nyugdíjban.sk, 2020.01.08.)

Szlovákiában van járulékl plafon, amely 2017-ben ötszörösről az átlagkereset kétszeresére nőtt. (OECD, 2021c) Emellett 2015. júliusban bevezették a minimálnyugdíjat, melynek értelmében a rászoruló idős személyeknek az állam biztosítja a minimális jövedelmet az alap megélhetés fenntartása érdekében. Ehhez azonban szükségszerű, hogy a támogatott rendelkezzen minimum 30 év társadalombiztosítási időszakkal, és az 1993 utáni évek esetében keresete legalább az éves átlagbér 24%-a legyen. Ha ez a két feltétel teljesül, az egyén nyugdíjkifizetése nem lehet alacsonyabb, mint a létminimum 136%-a (278,9 euró). A minimálnyugdíj nagysága annál nagyobb, minél több ledolgozott évvel rendelkezik valaki, azaz 39 biztosítási évig évente 2 százalékponttal, e felett pedig évente 3 százalékponttal emelkedik az arány.

Szlovákiában minden nyugdíjas jogosult egy úgynevezett „*Assistance in Material Need*” (rezsitámogatás) kiegészítésre, amennyiben a nyugdíja nem elegendő a megélhetési költségeire.

A szlovák parlament 2020 októberében fogadta el azt a módosítási javaslatot, miszerint a korábbi átlagnyugdíjjal megegyező összegű 13. havi nyugdíj helyett, egyfajta 13. havi szociális juttatás kerül kifizetésre évente egyszer, decemberben („karácsonyi nyugdíj-kiegészítés”). Ezen összeg 50-300 euró nagyságú lehet úgy, hogy minél magasabb valakinek a havi nyugdíjjáradéka, annál kisebb összeget kap meg a kiegészítő juttatásból. (Ujszo.com, 2020.10.21.)

2022. áprilisban nyugdíjreformot jelentett be a szlovák kormány két fő intézkedéssel, szülői bónuszt vezetnek be a gyermekvállalási kedv élénkítése érdekében, illetve eltörlik a 64 éves nyugdíjkorhatár plafont. Az intézkedéscsomag bevezetése 2023. január elején várható. A módosítás részben megoldást jelenthet a nyugdíjkorhatár maximum és a várható élettartam növekedése miatt nyíló olló okozta implicit államadósság növekedésre, ugyanakkor a szülői

bónusz jelentősen visszaveti a korhatáremelés kedvező hatását. A szülői bónusz értelmében minden Szlovákiában munkát vállaló fiatal éves bruttó jövedelmének 3%-át utalhatja át szüleinek (1,5%-ot az anyjának, 1,5%-ot az apjának) nyugdíj-kiegészítés céljából, de maximum a mindenkori átlagbér 1,2-szeresének megfelelő lehet ez az összeg. A korhatármódosítás értelmében pedig az 1967 után születettek legkorábban 64 éves korukban mehetnek nyugdíjba, de ez a korhatár mozgó lesz az átlagéletkor-növekedés függvényében. Beépül a rendszerbe a 40 év munkaviszony utáni kedvezményes nyugdíjazás lehetősége, de ebben az esetben minden korhatár előtti hónap 0,3%-kal csökkenti az elérhető járadék összegét.

3. Cseh nyugdíjrendszer

Csehország volt az egyedüli a V4-ek közül, aki a rendszerváltást követően nem volt „kénytelen” a kötelező kiegészítő tökefedezeti rendszert bevezetni, tekintettel arra, hogy alacsony eladósodottsága miatt nem szorult külső finanszírozásra, és nem követte a Világbank struktúraváltó ajánlásait. Ezért ma a cseh nyugdíjrendszer két pillérből áll, fő pillére a kötelező állami PAYG rendszer, emellett pedig a kiegészítő pillér egy önkéntes, tökefedezeti rendszer. 2013. januárban bevezetésre került a DC alapú II. pillér önkéntesen nyitható egyéni nyugdíjszámlával, melynek fenntartása a nyugdíjkorhatár eléréséig kötelező volt. A pillér mindössze 3 évig képezte a cseh nyugdíjrendszer részét, ugyanis az alacsony penetráció miatt 2016. januárban megszüntették. (OECD, 2013 és 2015) Az állami nyugdíjrendszer három ellátási területet fed le, ezek az öregségi nyugdíj, rokkantsági nyugdíj és a hozzátartozói nyugellátás.

Csakúgy, mint hazánkban, az öregségi nyugdíjra való jogosultság feltétele a jogszabályban meghatározott biztosítási idő és a törvényes nyugdíjkorhatár betöltése. A biztosítási időszak alatt értendő a járulékalapú és nem járulékalapú időszak egyaránt. Így a nem járulékfizetéssel töltött időszak alatt figyelembe vehető a 2010 előtt nappali tagozaton végzett középiskolai vagy egyetemi (maximum 6 év 18 éves kor után) tanulmányok, a munkanélküli ellátás időszaka, a csökkent munkaképességű személy foglalkoztatási átképzése, a katonai vagy polgári szolgálat időszaka, a gyermeknevelési idő négyéves korig, a rokkant személy ápolása, a harmadik fokozatú rokkantsági nyugdíj időszaka a nyugdíjkorhatár betöltéséig és az egészségbiztosítási ellátások igénybevételének időtartama. A törvényes nyugdíjkorhatár elérésén túl a jogosultsághoz szükséges legalább 35 év szolgálati idő vagy 30 év járulékfizetési időszak. Legkevesebb 20 év, amennyiben az igénylő életkora meghaladja a férfiakra érvényes nyugdíjkorhatárt legalább 5 évvel. (Magyar Államkincstár, 2021b)

2020-ban a törvényes nyugdíjkorhatár a férfiak esetében 63,5 év, nők esetében a gyermekek számától függően alakul a szám. A gyermektelen nők esetében 63 év és 2 hónap, 1 gyermek esetén 62 év és 2 hónap, 2 gyermek esetén 61 év és 2 hónap, és így tovább. Az öregségi nyugdíjkorhatár férfiak esetében minden évben 2 hónappal nő, nők esetében pedig minden évben 6 hónappal emelkedik, míg el nem éri a férfiakra érvényes korhatárt. Ezt követően pedig várhatóan együtt, azonos ütemben emelkednek 65 évig.

Az öregségi nyugdíj két elemből, egy jövedelemhez kapcsolódó és egy alap átalányösszegeből

áll. Az alapösszeg (a havi átlagjövedelem 10%-a) – mely minden nyugdíjas esetén ugyanaz, függetlenül a biztosítási időtől vagy a keresettől – esetében a minimum értéke 2022-ben havi 3900 cseh korona (kb. 159 euró). A jövedelemhez kapcsolódó elem a biztosítási időtől és a keresettől függ, vagyis a referenciabér 1,5%-át jelenti a szolgálati időszak minden teljes évére, melynek minimum összege 770 cseh korona (kb. 31 euró). (Fall és Cahu, 2021) A tényleges keresetek progresszív kiegyensúlyozással kerülnek figyelembevételre, tehát akinek a bére a hivatalos átlagkereset 44%-a alatt van, annak kiegészítik 100%-ra a nyugdíjalapját, aki viszont az átlagbér 400%-a felett keres, annak a tényleges keresetének 26%-át tekintik nyugdíjalapnak. A 44% és 400% között átlagjövedelem között arányosítással történik a nyugdíjjövedelem-alap kiszámítása.

A nyugdíj melletti munkavégzés megengedett, azonban korhatár előtti ellátás esetén a munkavégzés által szerzett jövedelem havi 118 euró lehet maximum. Kizárólag azok a nyugdíjak adókötelesek, amelyek éves összege meghaladja a minimálbér 36-szorosát. (Magyar Államkincstár, 2021b)

A nyugdíjjárulék mértéke a bérek 28%-a, elosztva a munkáltatók (21,5%) és a munkavállalók között (6,5%). Pontosabban a járulékkulcsot a munkáltató által a munkavállalónak fizetett összes juttatásra alkalmazzák, amelyek szintén személyijövedelemadó-kötelesek. A munkavállalók jövedelmük után járulékokat fizetnek az átlagbér négyszereséig. E küszöb feletti keresetekre 2013 óta magasabb jövedelemadó-kulcs vonatkozik, így tehát az adókulcs és a járulékkulcs összege állandó marad a járulékküszöb felett. (Fall és Cahu, 2021)

4. Lengyel nyugdíjrendszer

Lengyelországban 2014-ben vezették be az eszmei járulékkal meghatározott (notional defined contribution, NDC) rendszert az állami nyugdíjrendszerben. 1999 óta elérhető a tőkésített II. pillér, 2014 előtt a 30 év alattiak (1969-ben vagy később születettek) számára kötelező belépéssel, a 30-50 év közöttiek (1949 és 1968 között születettek) választhatóan (aki belépett, annak már nem lehetett kilépnie). 2014-ben ezt a pillért teljesen önkéntessé tették, és Magyarországhoz hasonlóan a felhalmozódott befizetések egy jelentős részét átirányították az NDC számlákra. Ugyanakkor az mindenképpen különbségként említendő a hazai gyakorlathoz képest, hogy azok a befizetők, akik maradtak a lengyel magánnyugdíjpénztári rendszerben, továbbra is fizetnek járulékot megosztva az NDC és a II. pillér számlái között.

A nyugdíjkorhatár férfiaknál 65, nőknél 60 év. Korábbi évek gyakorlata szerint a nyugdíjkorhatár fokozatosan nőtt, és mindkét nem esetében elérte a 67 évet. A parlament 2016 novemberében úgy döntött, hogy visszavonja a nyugdíjkorhatár korábbi emelését, így a férfiak esetében 65 év, a nők esetében 60 év maradt a hivatalos korhatár, melyre kedvezmény nem érvényesíthető.

Az öregségi nyugdíjak megszerzésének feltételei és az összeg meghatározása attól függ, hogy az adott személy melyik korcsoportba tartozik. Korhatár előtti nyugdíjellátásra az

1949. január 1. előtt született személyeket illetően az 55 évnél idősebb nők 30 év biztosítási idővel, és a 60 év feletti férfiak 35 év biztosítási idővel jogosultak. A teljesen munkaképtelen egyének 5 évvel korábban igényelhetik, amennyiben teljesítik a jogszabályban rögzített biztosítási időt. Ezen korhatár előtti nyugdíjakat az általános nyugdíjszámítási módszerrel megegyezően végzik, és a juttatás összege is a biztosítási időszakban töltött évek számától függ. Az 1949.01.01. után születettek részére ún. híd jellegű nyugdíj folyósítható, melynek lényege, hogy a korai nyugdíjkorhatártól a törvény által meghatározott korhatárig fizetik. (Magyar Államkincstár, 2019c)

Az új lengyel NDC struktúra elvi számlák rendszerén alapszik. Lengyelországban valaki minél később megy nyugdíjba, annál nagyobb lesz a számára folyósított ellátás értéke. A kifizetések kiszámítása a nyugdíjazáskor várható átlagos élettartam figyelembevételével történik, ezért a korengedményes nyugdíjazás ösztönzői csökkennek, és biztosításmatematikai szempontból semleges alapot biztosítanak az öregségi nyugdíj kiszámításához. (Pension Funds Online, 2021) Az öregségi nyugdíj összege a nyugdíjbiztosításra fizetett és indexált járulékok összegétől, az indexált kezdőtőke összegétől és az alszámlán felhalmozott alapok összegétől, valamint az átlagos várható élettartamtól függ. Nyugdíjba vonuláskor a kalkuláció során a felhalmozott névleges tőkét elosztják a „g-értékkel”, hogy megkapják a nyugdíjellátás összegét. (A g-érték az átlagos várható élettartam nyugdíjaskorban. A kiszámítása a lengyel Központi Statisztikai Hivatal által közzétett halandósági táblák alapján történik.)

Azoknál a tagoknál, akiknek teljes nyugdíja (az első és a második pillérből) alacsonyabb a minimálnyugdíjnal – de megvan a minimális hozzájárulási időszak –, az állam fizeti a garantált nyugdíjminimumot. A minimum jogosultsági időszak hossza a férfiaknak 25 év, a nőknek 20 év biztosítási idő. (Az 1949. január 1-je előtt született személyek esetén a férfiak 20 év, a nők 15 év szolgálati idő megszerzése). Az 1949. január 1-je után születettek minimum szolgálati idő feltétele nélkül mehetnek nyugdíjba, azonban ekkor nincs garantált nyugdíj minimum. (OECD, 2021e)

Lengyelországban beszélhetünk 13. és 14. havi nyugdíjról is. A 2019-ben bevezetésre kerülő 13. havi nyugdíj összege a minimálnyugdíjjal egyenlő, és anyagi jogon jár minden nyugdíjasnak. A 2021. januárban a lengyel parlament által megszavazott 14. havi nyugdíj szintén a minimálnyugdíj összegével egyenlő, azonban ez egyfajta támogatás azoknak a nyugdíjasoknak, akiknek havi járadéka alacsonyabb, mint bruttó 2900 PLN (mintegy 617 euró). (Ez a nyugdíjasok nagy részét, 7,9 millió embert érint.) Ha a járadék meghaladja ezt az értéket, akkor a tényleges járadék és a küszöb különbségével csökkentett összeg lesz a 14. havi nyugdíj, mely nagyon magas járadék esetén nullára is csökkenhet. (portfolio.hu, 2021.01.21.)

Időskori szegénység a V4-eknél

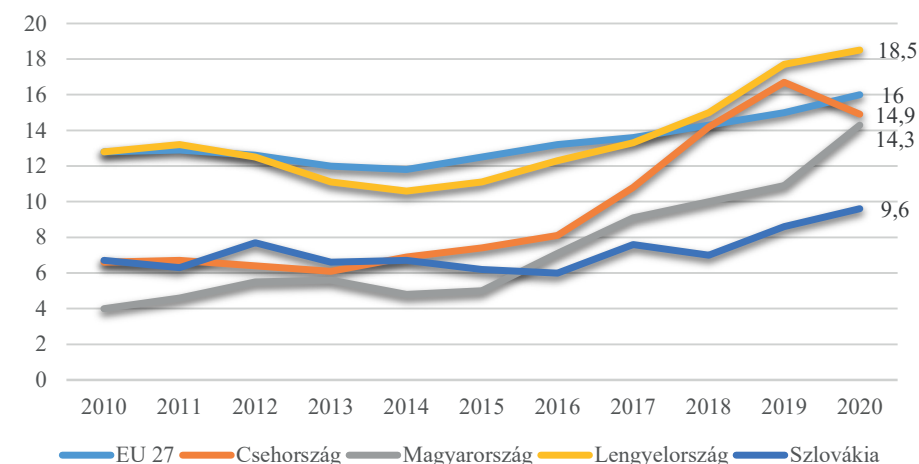
Az időskori pénzügyi bizonytalanság szegénységhez és a társadalmi kirekesztés más formáihoz vezethet. A társadalombiztosítási nyugdíjak elégtelensége az egyik fő oka annak, hogy az idősek életszínvonala a tisztességesnek tekinthető szint alá csökkenhet. Az anyagi források hiánya az idősebb korban jellemző egyéb tényezőkkel – például betegséggel, fogyatékkal vagy gyengeséggel – együtt csökkentheti az idősek életminőségét.

Szegénységi kockázatnak van kitéve az a személy, akinek a jövedelme (a szociális transzferek ellenére) nem éri el a teljes népesség mediánjövedelmének 60%-át. Az

A társadalombiztosítási nyugdíjak elégtelensége az egyik fő oka annak, hogy az idősek életszínvonala a tisztességesnek tekinthető szint alá csökkenhet.

Eurostat *At-risk-of-poverty rate for pensioners* - EU-SILC felmérése szerint 2020-ban a visegrádi országok közül Lengyelországban a legmagasabb (18,5%), míg Szlovákiában a legalacsonyabb (9,6%) ez az arány. A nyugdíjasok között Magyarországon és Csehországban az emberek – az EU átlag alatti – kevesebb, mint 15%-a van kitéve szegénységi kockázatnak. (2.ábra)

2. ábra: A szegénység kockázatának kitétt nyugdíjasok aránya



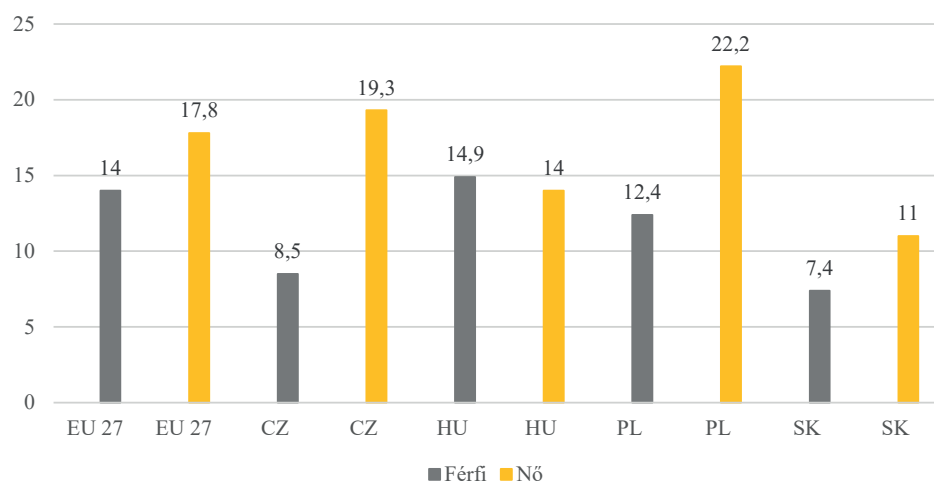
Forrás: Eurostat (2022) EU-SILC felmérése alapján saját szerkesztés

A nőkre gyakrabban jellemző, hogy munkával töltött életük során megszakítják kereső pályájukat, részmunkaidőben és alacsonyabb fizetésű munkakörökben dolgoznak, vagy végleg kivonulnak a munkaerőpiacról. Ennek következtében nyugdíjjogosultságuk gyakran jóval alacsonyabb, ami azt jelenti, hogy különösen a nők esetében megnő a szegénység kockázata idősebb korban. 2018-ban az 55-64 éves férfiak éves medián egyenértékű nettó jövedelme az EU-27-ben 3,6%-kal volt magasabb, mint az azonos korú nőké. A nemek közötti szakadék a 65 éves vagy annál idősebb idősök esetében még hangsúlyosabb volt, ahol a férfiak medián-jövedelme 11,4%-kal volt magasabb, mint a nőké. (Eurostat, 2022)

Különösen a nők esetében megnő a szegénység kockázata idősebb korban.

A visegrádi országokban is többnyire hasonló ez a nemek közötti eltérés, egyedül Magyarországon nagyobb a szegénység kockázatának kitett időskorú férfi népesség. Megfigyelhető emellett, hogy Csehországban és Lengyelországban közel 10%-kal magasabb a nők kockázati kitettsége, mint a férfiaké. Szlovákiában a 2020-as adatok alapján az EU-átlaghoz hasonlóan kevesebb mint 4% a nemek közötti különbség. (3.ábra)

3. ábra: A szegénység kockázatának kitett nyugdíjasok aránya nemek szerinti bontásban



Forrás: Eurostat (2022) EU-SILC felmérése alapján saját szerkesztés

A nyugdíjaskorúak nem elegendő nyugdíjjövedelme sokszor arra ösztönözheti az idősebb korosztályt, hogy a nyugdíj mellett dolgozzanak a megfelelő életszínvonal vagy adott esetben megélhetés fenntartása érdekében. Az Eurostat adatai alapján 2019-ben

a 65 év feletti korosztályt illetően a visegrádi országok közül Csehországban (7,2%) volt a legmagasabb arányú az idősök foglalkoztatottsága, sőt ez meghaladta az uniós átlagot (9,6%) is. Lengyelországban valamivel kevesebb (5,5%), míg Magyarországon és Szlovákiában kicsit több, mint 4%-os arány volt megfigyelhető. (Eurostat, 2022)

Az időskori szegénység kockázata a nyugdíj-előtakarékossági termékek segítségével is szignifikánsan csökkenthető, hiszen megfelelő összegű rendszeres megtakarítással és időben elkezdve jelentős nyugdíjvagyon halmozható fel, mely akár egy összegben, akár járadék formájában hozzájárul a nyugdíjasok anyagi biztonságához.

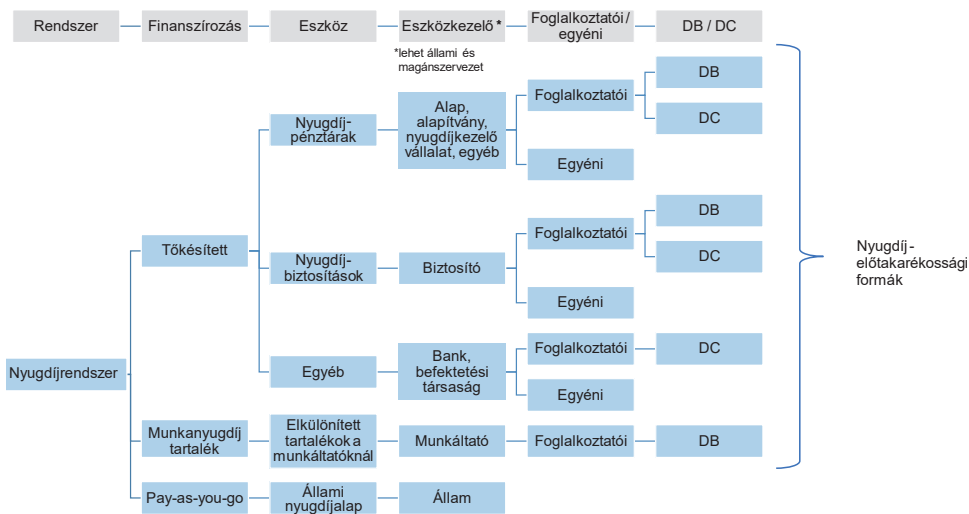
Az időskori szegénység kockázata a nyugdíj-előtakarékossági termékek segítségével is szignifikánsan csökkenthető.

Nyugdíj-előtakarékossági formák a V4-eknél

Mindenekelőtt érdemes definiálni, hogy mit értünk nyugdíj-előtakarékosság alatt. Nincs könnyű dolgunk a definíció megadásakor, hiszen nemcsak a pontos terminológia hiányzik a szakirodalomból, hanem a négy ország összehasonlításakor részben eltérő előtakarékosági eszköztárral is találkozunk. A legtágabb értelemben nyugdíj-előtakarékosság alatt minden olyan hosszú távú, önkéntes vagy nem önkéntes megtakarítási formát érthetünk, mely az élet későbbi szakaszának anyagi biztonságát hivatott szolgálni, és amely nem az állami öregségi nyugdíjából (tehát nem az első nyugdíjpillérből) származik. Ebben az esetben a nyugdíj-előtakarékosság tartalmazza a klasszikus önkéntes megtakarítási termékeket, mint az önkéntes nyugdíjpénztárt és a nyugdíjbiztosítást, valamint a magánnyugdíjpénztárt. De tág értelemben belefér az életbiztosítás, az ingatlanbefektetés és valamennyi országspecifikus – akár kedvezményes adózású – nyugdíj-előtakarékossági forma (nyugdíjkötvény, speciális nyugdíjszámlák, stb.) is.

Írásunkban követjük az OECD (2020) „retirement savings plan” meghatározását, mint nyugdíj-előtakarékossági definíciót, mely minden pénzügyi eszközt tartalmaz, melyből hosszú távú kifizetések származnak. Ezek az eszközök lehetnek nyugdíjalapoknál, nyugdíjbiztosítási szerződésekben, vagy más megtakarítási formákban. Így a második pillérként értelmezhető magánnyugdíjpénztári számlákat is a nyugdíj-előtakarékossági formák közé soroljuk, különös tekintettel arra, hogy a vizsgált négy országban nem evidens ennek jelenléte a nyugdíjtermékek között (Magyarországon és Lengyelországban a magánnyugdíjpénztári befizetések I. pillérbe történő átirányítása után igen alacsony lett ennek a nyugdíjcélú megtakarítási formának a penetrációja). Az OECD országok nyugdíjrendszereinek általános felépítését, ezen belül a nyugdíj-előtakarékossági formák OECD (2020) rendszerezését a 4. ábra mutatja be.

4. ábra: Az OECD országok nyugdíjrendszereinek általános felépítése



Forrás: OECD 2020 A.1. ábrája (51. oldal) alapján saját szerkesztés

2009 és 2019 között a legtöbb országban nőtt az egyéni nyugdíjcélú megtakarítások összege (ideértve a kötelező, vagyis a második pillér nyugdíjpénztári befizetéseit is), kivéve Magyarországon és Lengyelországban, ahol a második pillér foglalkoztatói nyugdíjalapjai 2011-ben, illetve 2014-ben átirányításra kerültek az állami pay-as-you-go rendszerbe (OECD, 2020). A 2. táblázatban a nyugdíj-előtakarékossági formák eszközértékének alakulását mutatjuk be a GDP százalékában.

2. táblázat: Összes nyugdíj-előtakarékossági eszköz értéke a GDP %-ában

Ország	2010	2015	2020
Magyarország	14,5%	4,0%	5,6%
Szlovákia	7,2%	10,1%	14,4%
Csehország	5,8%	8,1%	9,5%
Lengyelország	15,5%	8,8%	7,9%
EU-átlag (26) ¹	25,5%	29,6%	37,7%

Forrás: OECD 2020, 1.3. táblázata (13. oldal) alapján saját szerkesztés

Szlovákiában az elmúlt 10 évben megduplázódott a nyugdíj-előtakarékossági vagy a GDP-hez viszonyítva, míg Csehországban a növekedés mértéke nem volt ilyen jelentős. Ugyanakkor Magyarországon a magánnyugdíjpénztári befizetések 2011-es államosítása következtében drasztikusan lecsökkent előtakarékosági eszközállomány ismét növekedésnek indult. Lengyelországban nem volt trendszerű változás a vizsgált 10 éves periódusban, a 2014-es magánnyugdíjpénztári vagyon I. pillérbe történő átirányítása után már két hullámban csökkent és nőtt a befektetések részaránya. Általában megállapítható, hogy mind a négy visegrádi országban szignifikánsan elmarad a nyugdíj-előtakarékossági vagyon a GDP %-ában mérve az európai átlagtól. Ugyanezt az összefüggést erősíti a 3. táblázat, melyben a lakosság összes pénzügyi eszköze mellett megmutatjuk a leggyakoribb eszközosztályokat is a 2020-as évben.

Mind a négy visegrádi országban szignifikánsan elmarad a nyugdíj-előtakarékossági vagyon a GDP %-ában mérve az európai átlagtól.

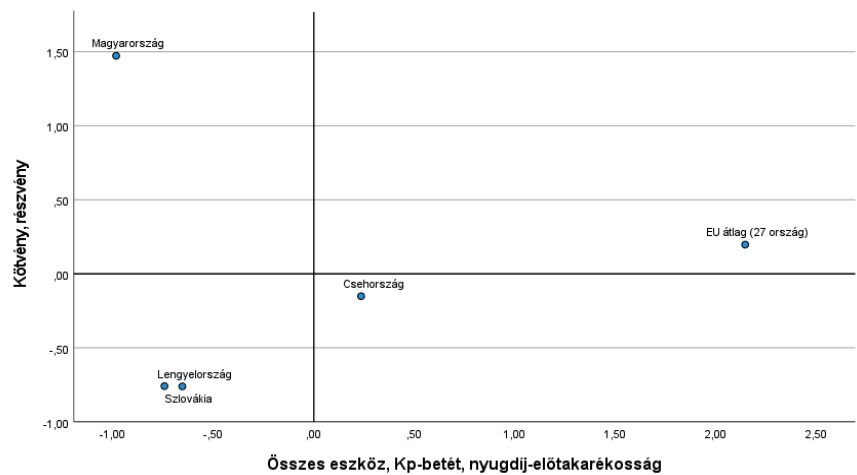
3. táblázat: A háztartások összes pénzügyi eszköze, készpénz- és bankbetétállománya, kötvény- és részvénybefektetései, valamint nyugdíj-előtakarékossági termékei a GDP%-ában (2020)

Ország	Összes pénzügyi eszköz	Készpénz és bankbetét	Kötvények	Részvények	Nyugdíj-előtakarékossági termékek
Magyarország	141,3%	38,0%	19,5%	58,7%	5,6%
Szlovákia	100,7%	55,4%	3,9%	18,6%	14,4%
Csehország	145,9%	65,5%	2,8%	58,4%	9,5%
Lengyelország	109,9%	55,9%	0,5%	29,3%	7,9%
EU-átlag (27)	236,9%	75,9%	4,0%	70,5%	37,7%

Forrás: Eurostat és OECD adatok alapján saját szerkesztés

Első ránézésre mintha kétpólusú lenne a V4-ek háztartásainak megtakarítási hajlandósága és befektetési szokásai, így Szlovákia és Lengyelország képezi az egyik pólust, míg Magyarország és Csehország tőlük általában eltérő a vizsgált tényezők mentén. Ezt igyekeztünk ábrázolni a 5. ábrán, ahol sokdimenziós skálázással a 3. táblázat 5 változóját 2 dimenzióba tömörítettük a könnyebb áttekinthetőség érdekében, majd ezen két tömörített dimenzió mentén jelenítettük meg a V4-eket, illetve ez EU-átlagot.

5. ábra: Háztartások pénzügyi eszközei a GDP %-ában (2020)



Forrás: Eurostat és OECD adatok alapján saját szerkesztés

Az ábra alapján már jól látható, hogy Szlovákia és Lengyelország jelentős hasonlóságot mutat a háztartások pénzügyi eszközei és azok különböző befektetési formái vonatkozásában, ugyanakkor Csehország és Magyarország nem tekinthető egy másik, homogén „pólusnak”. Csehország minden vizsgált változó mentén az átlag körül helyezkedik el, míg Magyarország jelentősen eltér attól.

A 4. ábrán bemutatott nyugdíj-előtakarékossági formák közül a Visegrádi négyeknél elérhetőket a 4. táblázat tartalmazza (mivel a négy ország nyugdíjrendszerének nem része a munkáltatók könyveiben tartott elkülönített munkanyugdíj („Book reserves” az OECD 2020 terminológiában), ezért erre nem térünk ki külön a táblázatban).

4. táblázat: Elérhető nyugdíj-előtakarékossági formák a V4 országokban

	Tőkésített							
	Nyugdíjpénztárak			Nyugdíjbiztosítások			Egyéb	
	Foglalkoztatói		Egyéni	Foglalkoztatói		Egyéni	Foglalkoztatói	Egyéni
	DB	DC		DB	DC			
Magyarország		✓*	✓			✓		✓**
Szlovákia			✓					
Csehország			✓			✓		
Lengyelország		✓*	✓		✓	✓	✓	✓

* korlátozottan elérhető

** NYESZ számla

Forrás: OECD 2020 Melléklet A A.1. táblázata (54. oldal) alapján saját szerkesztés

Az általános bevezető után vizsgáljuk meg a V4-ek nyugdíj-előtakarékossági formáit országonként, rámutatva a különbségekre és hasonlóságokra.

1. Magyarország

Magyarországon a kötelező magánnyugdíjpénztár 2011-es megszűnését követően a II. pillér szerepe marginálissá vált. A mintegy 3 millió tag 98%-a visszalépett az állami nyugdíjrendszerbe, így a 2011-ben működő 21 db magánnyugdíjpénztár taglétszáma akkor 100 ezer főre csökkent. A létszám az elmúlt 11 évben tovább zsugorodott, ma már csak mintegy 53 ezer fő tagot számlál a jelenleg működő négy pénztár (Deák, 2022).

Egyre hangsúlyosabbá válik ugyanakkor a III. pillér, az önkéntes nyugdíjmegtakarítások szerepe. Hazánkban jelenleg három különböző – államilag támogatott – nyugdíjcélú öngondoskodási formáról beszélhetünk, ezek az önkéntes nyugdíjpénztárak, a nyugdíj-előtakarékossági számla (NYESZ-R) és a nyugdíjbiztosítás. A három öngondoskodási forma esetében hasonló, hogy a kifizetések kezdetét a nyugdíjkorhatár elérése jelenti, mindhárom esetén 20%-os állami adójóváírás igényelhető, bár ezek összegbeli maximuma különbözik. A 5. táblázatban az előtakarékossági termékek sajátosságait hasonlítjuk össze az MNB (2022b) alapján.

5. táblázat: A magyar nyugdíjcélú öngondoskodási termékek összehasonlító táblázata

	Önkéntes nyugdíjpénztár	NYESZ-számla	Nyugdíjbiztosítások	
			Hagyományos életbiztosítás	Unit-linked életbiztosítás
A szolgáltatás nyújtója	Pénztár	Bank / Befektetési szolgáltató	Biztosító	
Adókedvezmény mértéke ²	20% max. 150e Ft	20% max. 100e Ft	20% max. 130e Ft	
Maximális adókedvezmény eléréséhez szükséges éves befizetés	750.000 Ft	500.000 Ft	650.000 Ft	
Munkáltatói bérén kívüli juttatásként igényelhető?	igen	nem	nem	
Rendszeres fizetési kötelezettség mértéke	Általában 3-8.000 Ft/hó	nincs	nem	

	Önkéntes nyugdíjpénztár	NYESZ-számla	Nyugdíjbiztosítások	
			Hagyományos életbiztosítás	Unit-linked életbiztosítás
A megtakarított összeg átvihető másik intézménybe?	igen	nem	nem	
Befektetési kockázat mértéke	közepes	magas	alacsony	közepes
Garantál kamatot/hozamot?	nem	nem	igen	nem
Ügyfél szükség-es befektetési szaktudásának mértéke	alacsony	magas	alacsony	közepes
Egyedi eszközalap/portfólió választható?	igen	igen	nem	igen
Haláleseti szolgáltatás	tőke + hozam	tőke + hozam	tőke + hozam + biztosítási szolgáltatás ³	

Forrás: MNB (2022b)

Az önkéntes nyugdíjpénztári tagság rugalmas mértékű rendszeres befizetés mellett is elérhető, nem igényel magas szintű befektetési ismereteket, továbbá a pénztártag kockázattal való hajlandóságának és életkorának megfelelő portfóliók közül választhat. Amennyiben a pénztártag nem elégedett a szolgáltatással vagy a hozamokkal, akkor a megtakarításait – felszámított díj ellenében – másik pénztárba is átviheti.

A 2012. december 31-ig nyugdíjpénztárba belépett tagok esetén a nyugdíjkorhatár elérését követően adómentes a nyugdíj szolgáltatás. A 2012. december 31-ét követően pénztártaggá válók számára adómentes a nyugdíj szolgáltatás akkor, ha a tagsági jogviszony meghaladja a 10 évet, vagy a tag jogosultsága rokkanttá nyilvánítása alapján keletkezett.

Az önkéntes nyugdíjpénztár esetén a nyugdíjkorhatár elérését követően a biztosított az eltelt várakozási idő hosszától függetlenül jogosulttá válik a nyugdíj szolgáltatásra, mely egy összegben és járadék formájában (illetve ezek bármilyen részarányú vegyes kombinációjával) is megvalósulhat.

Az önkéntes nyugdíjpénztári szektor legfontosabb adatait az elmúlt 6 évre a 6. táblázat tartalmazza. Ebben az időszakban a piac átrendeződése, tisztulása volt megfigyelhető a csökkenő intézményszám alapján, ezzel párhuzamosan a taglétszám is folyamatosan csökkent. A csökkenés oka főként a természetes „fogyás”, tehát a tagok nyugdíjba vonulása, ugyanakkor

problémaként említendő, hogy a csökkenő számú – és idősödő – tagi állományt nem tudják a pénztárak fiatal belépőkkel pótolni. Már Gulyás (2016) is felhívta erre a problémára a figyelmet, ugyanakkor azt is kiemelte, hogy a tagi befizetés folyamatos növekedése arra enged következtetni, hogy a pénztári szolgáltatásokat igénybe vevők egyre fontosabbnak tartják a nyugdíjcélú befizetéseket, az időskorra történő tartalékolást.

A csökkenő számú – és idősödő – tagi állományt nem tudják a pénztárak fiatal belépőkkel pótolni.

6. táblázat: Az önkéntes nyugdíjpénztári szektor legfontosabb adatai 2016-2021 között

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Intézmények száma (db)	41	38	37	36	33	33
Taglétszám (e fő), ebből:	1.138	1.138	1.134	1.111	1.106	1.105
tagdíjat fizető	52,7%	50,7%	50,3%	51,0%	51,0%	51,5%
Pénztári portfólió összesen (Mrd Ft)	1.264	1.392	1.403	1.527	1.625	1.729
Portfólió változása (év/előző év)		+10,1%	+0,8%	+8,8%	+6,4%	+6,4%
Vagyon/szerződés (e Ft)	1.096	1.206	1.219	1.357	1.453	1.547
Tagdíjbefizetés (Mrd Ft)	96,1	105,6	117,7	101,0	104,0	121,0
Adójóváírás (Mrd Ft)	N/A	9,7	10,9	12,0	17,0	17,0

Forrás: MNB (2018, 2019, 2020, 2021 és 2022b) alapján saját szerkesztés

A NYESZ (nyugdíj-előtakarékosági számla) vonatkozásában nem állnak rendelkezésre olyan részletes adatok, mint a másik két nyugdíj-előtakarékosági termék esetében, hiszen itt nincs kötelező adatszolgáltatás előírva a számlát vezető pénzintézetek, befektetési szolgáltatók számára. Pandurics és Szalai (2017) tanulmánya alapján a 2014-ben és 2015-ben NYESZ számlára visszaigényelt adójóváírások alapján arra lehet következtetni, hogy ugyan a NYESZ-befizetők száma mindössze 8-9%-a éves szinten az önkéntes nyugdíjpénztári befizetők számának, ugyanakkor az egy főre jutó befizetésük lényegesen magasabb, 3-4-szerese az önkéntes pénztári befizetéseknek. Gulyás (2016) is hasonló következtetésre jut, azaz a NYESZ-R megtakarítási formát a tehetősebb és a befektetési függetlenséget kedvelő – vélhetően tudatosabb – réteg használja nyugdíjcélú megtakarításainak felhalmozásához.

A NYESZ esetén a számlanyitással egyidejűleg legalább 5.000 Ft befizetés szükséges, ezt követően nincs kötelezően befizetendő összeg, így a befizető a számla gyarapításához a saját megtakarítási hajlandóságára (és lehetőségeire) van utalva. A NYESZ számlán elhelyezett összeg befektetéséről az előtakarékoskodónak saját magának kell gondoskodnia, ezért ez tekinthető a legkockázatosabb befektetési formának. Bár elvileg több NYESZ számla is nyitható, a konstrukcióhoz kapcsolódó adóvisszatérítést csak a NYESZ-R számla után lehet igénybe venni. Egy magánszemély egy időben kizárólag egyetlen R-jelöléssel ellátott NYESZ számlával rendelkezhet, amely után igénybe vehető az adóvisszatérítés.

A NYESZ számláról a nyugdíjba vonulást követően adómentesen lehet hozzáférni a megtakarításhoz, amennyiben legalább 10 adóév eltelt a szerződéskötéstől (kivétel ez alól a 2013. január 1-jét megelőzően nyitott számla, mely esetében elegendő 3 év a szerződéskötéstől). Ha a NYESZ számlát a fenti időszak leteltét megelőzően szünteti meg az előtakarékoskodó, akkor a számlán elért hozamok adókötelesek, és a NYESZ-R számla alapján addig igénybe vett adókedvezmény összegét 20%-kal növelten kell visszafizetni.

Harmadik nyugdíj-előtakarékosági forma Magyarországon a 2014-ben bevezetett nyugdíjbiztosítás, melynek két elérhető formája a hagyományos életbiztosítás és a befektetési egységhez kötött (unit-linked) életbiztosítás. Valójában ezek a biztosítások olyan megtakarítással kombinált életbiztosítások, melyek lejáratá a – szerződés megkötésének időpontjában érvényes – hivatalos nyugdíjkorhatárhoz kötött, így nem új termékek, mindössze az adókedvezmény lehetőségével egészültek ki 2014. év elején. A 7. táblázatban ennek a nyugdíj-előtakarékosági formának a dinamikus bővülését mutatjuk be az elmúlt 6 évre. A növekedés lassulni látszik, ugyanakkor még mindig 10% feletti az éves bővülés.

7. táblázat: A nyugdíjbiztosítások díjbevételeinek változása (2016-2021)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Nyugdíjbiztosítási díjbevétel (Mrd Ft)	36	48	60	74	86	96
A díjbevétel változása (év/előző év)		33,3%	25,0%	23,3%	16,2%	11,6%

Forrás: MNB (2022b) alapján saját szerkesztés

A hagyományos életbiztosítás esetén a megtakarításokat a biztosító saját eszközeivel együtt fekteti be, ezért a biztosító is érdekelt abban, hogy a lehető legmagasabb hozamot érje el. A befektetésre a biztosító garantált hozamot ígér, és a garantált hozamon felüli hozam – szerződéstől függően – 80-90%-át a biztosító szintén jóváírja a megtakarításra. Mivel ezen biztosítások esetében a biztosító saját elvei alapján fekteti be a megtakarításokat, a befektetés kockázatát a biztosító viseli.

A unit-linked nyugdíjbiztosítás esetén a biztosító különböző eszközalapokat kínál. Ezek közül a befizető választhatja meg, hogy mely eszközalapokba és milyen arányban fekteti be megtakarításait. Az ilyen döntések meghozatalához a biztosítók az elérhető eszközalapokat minősítik attól függően, hogy az eszközalap mennyire kockázatos, illetve milyen hozamkilátással rendelkezik. A unit-linked nyugdíjbiztosítások nagyobb befektetési szabadságot biztosítanak és lehetővé teszik magasabb hozamok elérését, ugyanakkor a befektetés kockázatát a megtakarító viseli.

A szerződést nyugdíjba vonulásig ajánlott fenntartani, ebben az esetben adómentes a szolgáltatáson elért hozam. Előfordulhat azonban olyan élethelyzet, mely során átmeneti anyagi nehézség merül fel. Ilyen esetekre a biztosítók általában lehetőséget adnak a díjfizetés szüneteltetésére. A nyugdíjba vonulást megelőzően is hozzáférhet a biztosított a megtakarításaihoz, de ez az adókedvezmény 20%-kal növelten történő visszafizetését vonja maga után. A nyugdíjbiztosítási szolgáltatás a többi öngondoskodási terméktől eltérően a biztosított halála vagy egészségkárosodása esetén kiegészül további szolgáltatással is.

A fentiek alapján a III. pillér három önkéntes nyugdíj-előtakarékosági formája más-más célcsoportok számára jelenthet hosszú távú megtakarítási lehetőséget, az önkéntes nyugdíjpénztár alacsony kockázatú és minimális odafigyelést, tudatosságot igényel a befizető részéről, a NYESZ-R számla ennek éppen az ellenkezője, míg a nyugdíjbiztosítás egy drágább, de kiegészítő kockázatokat is lefedő megtakarítási forma lehet aktív és kevésbé aktív befektetési magatartású megtakarítók számára.

A III. pillér három önkéntes nyugdíj-előtakarékosági formája más-más célcsoportok számára jelenthet hosszú távú megtakarítási lehetőséget.

2. Szlovákia

A nyugdíj-előtakarékosági lehetőségek a szlovák nyugdíjrendszerben mind a II., mind a III. pillérben önkéntes jelleggel állnak a megtakarítók rendelkezésére. A II. pillér belépési szabályai több alkalommal változtak az elmúlt mintegy 15 évben:

- a 2005. január 1-jén első alkalommal munkapiacra lépők számára kötelező volt a magánnyugdíjpénztári belépés, a többi munkavállaló választhatott, hogy 2006. június 1-ig belép a II. pillérbe vagy marad kizárólag az állami rendszerben,
- 2008. január 1-től 2012. március 31-ig választható volt az új belépők számára a kevert rendszer,
- 2012. április 1-től automatikus beléptetés lépett érvénybe azzal, hogy 2 éven belül kiléphet a pénztárból a tag,
- 2013. január 1-től újra bevezették az önkéntes belépést az újonnan munkaerőpiacra lépők, illetve a 35 év alattiak számára (OECD, 2021c).

Ma tehát a II. pillér egy önkéntes, DC alapú nyugdíj-megtakarítási rendszer, amelyben a résztvevők pénzeszközeit a speciálisan erre a célra alapított kiegészítő nyugdíjalap-kezelő részvénytársaságok (PFMC, azaz Pension Fund Management Companies) kezelik. A PFMC-eket és nyugdíjalapjait a Szlovák Nemzeti Bank felügyeli és szabályozza, jelenleg öt szolgáltató működik a II. pillérben, melyek összesen 17 nyugdíjalapot kínálnak a tagjaik számára. 2019-ben még 6 szolgáltató alapjai voltak elérhetőek, de abban az évben összeolvadt az Aegon és az NN. A III. pillér a magyar önkéntes nyugdíjpénztáraknak felel meg, ezen a piacon négy SPFMC (Supplementary Pension Fund Management Companies) működik már hosszú évek óta.

A 8. táblázatban mutatjuk be a II. és III. pillér DC nyugdíjalapjai által kezelt vagyon alakulását az elmúlt években.

8. táblázat: A szlovák magán- és önkéntes nyugdíjpénztárak által kezelt vagyon alakulása 2017 és 2022 között⁴

Nettó eszközérték (ezer EUR)	2017	2018	2019	2020	2021	2022
II. pillér	6.742.404	7.278.880	8.043.550	8.916.277	10.699.020	11.798.195
Változás (év / előző év)		+7,96%	+10,5%	+10,85%	+20,0%	+10,27%
III. pillér	1.764.211	1.931.056	2.128.792	2.212.450	2.768.701	3.007.040
Változás (év / előző év)		+9,5%	+10,2%	+3,9%	+25,1%	+8,6%

Forrás: NBS (Národná Banka Slovenska) adatok alapján saját szerkesztés

A III. pillér a II. pillérnek mintegy 25%-a, bővülésük hasonló dinamikát mutat. Érdekes megfigyelni, hogy a 2020-as évben a III. pillér nettó eszközértékének növekedése lényegesen kisebb volt, mint az azt megelőző években, ennek oka valószínűleg a COVID miatt kialakult gazdasági bizonytalanságban és a hosszú távú megtakarítások átmeneti átcsoportosításában keresendő.

A II. pillérbe belépés esetén a munkavállaló és munkáltatója által fizetett teljes nyugdíjjárulékából 5,5% (2024-ig évente 0,25%ponttal emelkedik) kerül oda automatikusan. Mivel ez kötelező befizetésnek tekinthető, ezért nem kapcsolódik hozzá adókedvezmény. A munkavállaló a kötelezőn felül önkéntes befizetéseket is teljesíthet az egyéni nyugdíjszámlájára, azonban ezek után sem jár adókedvezmény.

Minden PFMC köteles legalább két nyugdíjalapot fenntartani, egy kötvény- és egy részvényalapút, illetve további opcionális (pl. index) alapokat is működtethet. A magyar

önkéntes nyugdíjpénztári portfóliókhoz hasonlóan a szlovák nyugdíjalap is portfóliókat kínál a tagjainak, ezek konzervatív (főként kötvény), kiegyensúlyozott (kötvény és részvény vegyesen), növekedési (főként részvény) és index portfóliók lehetnek. Befizetéseiket maximum két portfólióban tarthatják a tagok.

2015 óta a járadékfizetési szakaszban kétféle kifizetést szükséges kínálniuk a nyugdíjpénztáraknak, egyrészt programozott kifizetést (előre rögzített kifizetési terv szerint), másrészt örökjáradékot. A II. pillérből származó járadékok adó- és járulégmentesek, valamint örökölhetők.

A III. pillér nyugdíjalapjait az SPFMC társaságok tartják fenn, befizetni a munkáltatók és a munkavállalók is tudnak önkéntes alapon. A járulékok adóztatásakor eltérő elveket alkalmaznak a munkavállalók és munkaadók befizetett járulékaikra. Általában mindkét hozzájárulás levonható a jövedelemadókból, a munkavállalók számára azonban évi 180 euró felső határ van. Ezen összeg felett az egyéni nyugdíjszámlára befizetett megtakarítások után nem jár szja-kedvezmény. Figyelembe véve, hogy az átlagfizetés (2021-ben 1.210 euró), a munkavállalói hozzájárulások a bruttó átlagbér 1,24%-áig levonhatók az szja-ból (ez összevetve a hazánkban teljesíthető 1,4 millió forint összes adókedvezményre jogosító befizetéssel, igen alacsonynak mondható). A megtakarító legkorábban 55 éves korában jogosult a kiegészítő öregségi nyugdíjra, amennyiben teljesül, hogy a kiegészítő nyugdíj-megtakarítás minimális időszaka nem rövidebb tíz évnél. (Better Finance, 2020)

A kedvező adózású munkáltatói járulékok plafonja a munkavállaló havi fizetésének 6%-a, eddig a szintig költségként leírható az önkéntes nyugdíjalapba fizetett hozzájárulás.

Szlovákiában a III. pillér megtakarításai közé értik az életbiztosításokat is, de csak abban az értelemben, hogy – a nyugdíjkorhatár elérése után – a járadékfizetési időszakban adókedvezményeket kapcsolnak hozzá. Az életbiztosításra fizetett díjak nem részesülnek adókedvezményben.

A járadék-szakaszban három különböző kifizetési megoldás alkalmazható (a kiegészítő nyugdíj-előtakarékoságról szóló törvény szerint):

- egyösszegű: az SPFMC-n keresztül folyósítják, a felhalmozott megtakarítások legfeljebb 50%-áig;
- életjáradék: a biztosítótársaságon keresztül fizetik ki járadék formájában;
- annuitásos (járadékszerű): az SPFMC-n keresztül fizetik ki legalább 5 évig.

A III. pillér szélesebb penetrációjának Szlovákiában két fő korlátja van.

Ahhoz, hogy az egyén a kifizetési szakaszba lépéskor kedvező adózást érvényesíthessen a III. pillérből származó nyugdíjkifizetéseire, három általános feltétel közül legalább egynek teljesülnie kell: a tag elérje a nyugdíjkorhatárt, jogosulttá váljon az állami öregségi nyugdíjra vagy a korai állami öregségi nyugdíjra. Az alapok hozamai minden esetben mentesek a jövedelemadó alól.

A III. pillér szélesebb penetrációjának Szlovákiában két fő korlátja van, melyek szorosan összefüggenek egymással. Az első probléma a gazdaságilag aktív népesség kismértékű lefedettsége, amely miatt a pillér nem tekinthető egyetemes nyugdíjpillérnek. Ennek a problémának a gyökere a magas díjakban keresendő, amelyek gyakorlatilag megakadályozzák a munkaadók és a munkavállalók nagyobb részvételét ebben a pillérben.

3. Csehország

Csehországban „egyszerű” dolga van a nyugdíj-előtakarékoskodóknak, hiszen az I. pillér szociális hálójával mellett nincs II. pillér, így annak, aki nyugdíjas éveiről az állami járadék kiegészítéseként maga is akar gondoskodni, kizárólag a III. pillér önkéntes megtakarítási formáival kell tisztában lennie.

A magyar önkéntes pillérhez hasonlóan a cseh kiegészítő nyugdíjbiztosítási rendszer is bizonyos adókedvezményeket kínál a nyugdíj-előtakarékoskodást választók számára⁵, melyek mind munkavállalóként, mind munkáltatóként igénybe vehetők.

A kiegészítő nyugdíjalapot (DPS) kínáló nyugdíjpénztárak részvénytársaságok, amelyeket a Cseh Köztársaságban alapítottak a Kereskedelmi Törvénykönyv rendelkezései alapján, és céljuk a kiegészítő nyugdíjbiztosítás nyújtására korlátozódik. A nyugdíjpénztárak tagjaiknak egy nyugdíjprogramot biztosíthatnak, azonban miután a résztvevők csatlakoztak a rendszerhez, azután korlátlanul és költségmentesen portfóliót válthatnak. A nyugdíjpénztárakból leghamarabb 60 éves korban számíthat a pénztári tag járadékra, azzal, hogy az egyes nyugdíjpénztárak külön szabályozzák a járulékalapú évek minimális számát. Lehetőség van idő előtt kilépni a kiegészítő nyugdíjbiztosítási rendszerből, de az állami hozzájárulásra és az adókedvezményre szóló jog feltétele, hogy egy meghatározott ideig fennmaradjon a járulékfizetés. Általában a megtakarított pénzt fel lehet venni egy összegben, vagy rendszeres járadékrészletek formájában is.

Magyarországhoz hasonlóan a cseh III. pillérben is elérhető az életbiztosítás formájú nyugdíjbiztosítás (PP), ahol az állam szintén adókedvezménnyel támogatja az előtakarékoskodást. A megtakarítás alapja a rendszeres havi befizetés. A 9. táblázat a cseh kiegészítő nyugdíjmegtakarítás és a nyugdíjbiztosítás alakulását mutatja az utóbbi néhány évben.

9. táblázat: Cseh kiegészítő nyugdíj-előtakarékoság alakulása 2016-2021

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
III. pillér taglétszáma (fő)	4.536.063	4.467.154	4.450.960	4.455.638	4.424.017	4.440.770
ebből: PP	88,2%	83,0%	78,5%	74,7%	71,3%	67,3%
DPS	11,8%	17,0%	21,5%	25,3%	28,7%	32,7%
Átlagos havi járulék (CZK/fő)	620	645	702	741	770	796
Portfólió változása (év/előző év)		+10,1%	+0,8%	+8,8%	+6,4%	+6,4%
Változás (év / előző év)		+4,0%	+8,8%	+5,6%	+3,9%	3,4%
(Átlagos havi állami támogatás (CZK/fő)	127	125	134	139	144	146
Változás (év / előző év)		-1,6%	+7,2%	+3,7%	+3,6%	+1,4%

Forrás: Cseh Köztársaság Pénzügyminisztériumának adatai alapján saját szerkesztés

A taglétszám lassú csökkenését láthatjuk a hazánkban is megfigyelhető járuléknövekedési trenddel, tehát a tagok évről évre egyre magasabb havi befizetéssel biztosítják a nyugdíjas éveik anyagi biztonságát. A teljes lakosság mintegy 42%-a takarékoskodik az önkéntes pillérben, ez az aktív korú lakosságra (20-64 évesekre) vetítve több mint 71%-os penetrációt jelent. Érdekes még megfigyelni, hogy hazánkkal ellentétben a nyugdíjbiztosításnak van nagyobb súlya (taglétszámot tekintve) a III. pillérben belül, de ez az utóbbi években folyamatosan csökkent.

A kiegészítő nyugdíjbiztosítási rendszer a 2013-as nyugdíjreform során megváltozott, szigorodtak ugyanis a kiegészítő nyugdíjbiztosítás állami támogatásának szabályai. 2013-tól csak azok kapják meg, akik havonta legalább 300 koronát spórolnak meg, míg korábban elég volt havi 100 koronát megtakarítani a minimális állami támogatásban részesüléshez. Emellett az állami támogatás maximális összege havi 150-ról 230 (9 EUR) koronára nőtt, mely maximális összeg megszerzéséhez 500 (20 EUR) korona befizetésre van szükség. A befizetett járulékok levonhatók az adóalapból, melyből a maximális levonható összeg évi 24.000 CZK (980 EUR). A kiegészítő nyugdíjbiztosításhoz így egy személy évente akár 6.360 CZK-t (260 EUR-t) is kaphat az államtól

(adókedvezmény és állami hozzájárulás összege). A nyugdíj-megtakarítás örökölheto. (Pension Funds Online, 2021 és IOPS, 2018a)

A teljes lakosság mintegy 42%-a takarékoskodik az önkéntes pillérben, ez az aktív korú lakosságra (20-64 évesekre) vetítve több mint 71%-os penetrációt jelent.

4. Lengyelország

2014-ben a lengyel II. pillér teljesen önkéntessé vált, és Magyarországhoz hasonlóan a felhalmozódott befizetések egy jelentős részét átirányították az NDC számlákra. Azok a befizetők, akik maradtak a lengyel magánnyugdíjpénztári rendszerben, továbbra is fizetnek járulékot megosztva az NDC és a II. pillér számlái között.

A lengyel nyugdíj-előtakarékosági termékek köre a legszélesebb a V4 országokban, erre utalt korábban a 4. táblázat is. A III. pillérben négy különböző előtakarékosági termékcsoport érhető el:

- munkavállalói (foglalkozási) nyugdíjprogramok (PPE);
- egyéni nyugdíjszámlák (IKE);
- egyéni nyugdíj-előtakarékosági számlák (IKZE),
- alkalmazotti tőke tervek (PPK).

A munkavállalói nyugdíjprogramok (PPE) a munkáltatók által az alkalmazottaik számára szervezett tervek. Az egyéni eszközök elszámolása azután következik be, hogy a munkáltató megállapodik a munkavállalókkal a terv működési feltételeiről, aláírja a vagyonkezelésről szóló szerződést egy pénzügyi intézménnyel (vagy úgy dönt, hogy maga kezeli az eszközöket), és regisztrál egy programot a Pénzügyi Felügyeleti Bizottságnál. Az alapjárulékot (a munkavállaló fizetésének 7%-áig) a munkáltató finanszírozza, de a munkavállalónak ehhez kapcsolódóan személyi jövedelemadót kell fizetnie. A program résztvevői további járulékokat fizethetnek be, amelyeket levonnak a nettó fizetésükből. Éves plafon van a kiegészítő járulékra, amely az átlagbér 4,5-szerese (2020-ban 23 521,50 PLN, azaz kb. 5.000 EUR). Az ellátások nem adókötelesek, és átalányként vagy járadék formában fizethetők ki, miután a megtakarító eléri a 60. évet. Az egyéni eszközök 613 ezer alkalmazottat fednek le, ami Lengyelországban a dolgozó népességnek csupán 2,6%-át jelenti. A PPE legnépszerűbb formái a csoportos befektetési egységekhez kötött életbiztosítások és a befektetési alapok. Ez a két forma képviseli az ilyen módon befektetett eszközök 98,6%-át.

2004-ben vezették be az egyéni nyugdíjszámlát (IKE), mely pénzügyi intézményeknél (vagyonkezelő társaságok, életbiztosítók, brókercégek, bankok és nyugdíjtársaságok) elérhető. A magánszemély egyszerre csak egy nyugdíjszámlán gyűjthet pénzt, de a felhalmozási szakaszban szabadon megváltoztathatja az intézményt. A járulékokat a nettó

fizetésből finanszírozzák, az átlagbér háromszorosának felső határáig (15 681 PLN = 3 683,75 EUR - 2020-ban). Amikor a megtakarító eléri a 60. életévét (vagy 55. életévét, ha törvény szerint jogosult a korai nyugdíjazásra), a pénzt átalányösszeg vagy járadék formában fizetik ki. 2019 végén csak 950 767 lengyel állampolgár rendelkezett egyéni nyugdíjszámlával (IKE), amely a dolgozó népesség 5,8% -át képviseli. Az IKE legnépszerűbb termékei életbiztosítási szerződések (unit-linked életbiztosítások) és befektetési alapok.

Az IKE rendszert egyéni nyugdíj-előtakarékosági számlákkal (IKZE) bővítették ki 2012-ben. Ezek a számlák az IKE-vel azonos formában elérhetők, de más járuléklapok alkalmazandók, és az adókedvezmények más formája vonatkozik rájuk. A számlára befizetett díjak levonhatók a személyijövedelemadó-alapból. A járulékok és a hozamok szja-mentesek, emellett a juttatások kedvezményes adómértékkel rendelkeznek. Az IKZE-ben felhalmozott megtakarításokat egy összegben vagy járadék formában fizetik ki az egyénnek, miután a megtakarító betölti a 65. életévét. Az IKZE-hozzájárulások felső határa az átlagos bér 120% -a (2020-ban 6 272,40 PLN = 1 473,50 EUR). A lengyel dolgozó népességnek (2019) csak mintegy 4%-a tartozik ilyen típusú kiegészítő öregségi ellátásokba.

A lengyel nyugdíjtörvény szerint az IKE és az IKZE a következő formában működhet: unit-linked életbiztosítás; befektetési alap; értékpapírszámla brókercégnél; bankszámla (megtakarítási számla); vagy önkéntes nyugdíjalap.

A 2019-ben indult alkalmazotti tőkeprogramokat (PPK) szintén a munkáltatók szervezik, de automatikus beléptetési és előre meghatározott befizetési mechanizmusokat alkalmaznak. A munkavállalói hozzájárulás a bruttó fizetés 2-4%-át teszi ki. A munkáltató által finanszírozott minimális megfelelő hozzájárulás a bruttó fizetés 1,5%-a, de önkéntes alapon magasabb is lehet (legfeljebb 4%). Az egyének PPK-megtakarításra való ösztönzése érdekében az állami költségvetés felajánl 250 PLN kezdő befizetést (53 EUR) és rendszeres éves állami támogatást 240 PLN (51 EUR) összegben. A munkavállalói és munkáltatói járulékok ebben a megtakarítási formában szja-kötelesek, míg az állami támogatások továbbra is mentesek az adó alól. A megtakarítások egy összegben és járadékszerűen fizethetők ki, amikor a megtakarító eléri a 60. évet. Az egyösszegű kifizetés maximum a felhalmozott tőke 25%-áig teljesíthető kizárólag a megtakarító, házastársa vagy gyermeke súlyos betegsége esetén. A felhalmozott pénz kölcsönként is felvehető a számláról (a tőke 100%-áig) az egyedi kötelezettségvállalás finanszírozásához jelzálog felvételekor.

Lengyelország az OECD terminológia szerint „EET” adóztatást alkalmaz a nyugdíj-megtakarításokra, tehát a befizetések és a megtakarításon elért hozamok szja-mentesek, míg a járadékok adókötelesek (OECD, 2018).

A lengyelországi kiegészítő nyugdíjrendszerben kínált lehetőségek jelenleg nem hordozzák a nyugdíjtermékek kívánatos tulajdonságainak nagy részét (egyszerűség, érthetőség, átláthatóság, hatékonyság (a költségek és a befektetési eredmények szempontjából), megfelelő kockázatmegosztás, védelem a hosszú élettartam kockázata ellen, a rugalmasság és az adókedvezmények). Többségük nem egyszerű és nem érthető a megtakarítók számára. A piac nem átlátható, és nehéz megítélni a befektetések költséghatékonyságát. A legtöbb

termék (az inflációhoz indexált kötvényeken kívül) nem garantálja a felhalmozott tőke reálértékének megőrzését. Nem nyújtanak védelmet a hosszú élettartam kockázata ellen sem, mivel a harmadik pillér megtakarításait általában egy összegben fizetik ki. Előnyös tulajdonságként említendő ugyanakkor a rugalmasság a járulékok mértékének és a befektetési politikának az egyéni igényekhez való igazítása szempontjából. (Rutecka-Góra, 2019)

A lengyelországi kiegészítő nyugdíjrendszerben kínált lehetőségek jelenleg nem hordozzák a nyugdíjtermékek kívánatos tulajdonságainak nagy részét.

A fent bemutatott nyugdíj-előtakarékossági formák szerepe a nyugdíjas évek megfelelő életszínvonalának biztosításához minden országban egyre hangsúlyosabbá válik. Ugyanakkor látható, hogy még az egymáshoz hasonló gazdasági fejlettségű Visegrádi négyek esetében is nagyon eltérő érettségi szinten vannak a kiegészítő nyugdíjlemek, az adóvonatkozások és a lakosság megtakarítási hajlandósága, attitűdje igen különböző.

Összefoglalás

Tanulmányunkban arra vállalkoztunk, hogy összehasonlítsuk a visegrádi országok nyugdíjrendszereit, részletes képet adva a kötelező állami nyugdíjpillérrel, majd kiegészítve azt a nyugdíj-előtakarékossági termékek bemutatásával. A négy ország újkori történelmük gazdasági és társadalmi eseményei alapján természetesen összehasonlítható csoportot alkot, így első pillantásra a nyugdíjrendszereik is hasonlóknak tűnhetnek. Az állami nyugdíjpillér Magyarországon és Csehországban PAYG DB rendszer, Szlovákiában pontrendszerrel egészül ki ugyanez, Lengyelországban pedig a közelmúltban az NDC rendszerre tértek át. A nyugdíj-előtakarékosság lehetőségeit illetően azonban már egészen heterogén képet mutat a négy ország. Magyarország, Szlovákia és Lengyelország nyugdíjreformja a klaszrikusnak mondható utat járta be a rendszerváltás után, jelentős államadósságuk miatt világbanki ajánlások szerint kétpilléressé alakították a nyugdíjrendszert, az állami DB pillér mellé létrehozták a tőkefedezeti II. pillért is. Csehország ugyanakkor – kiegyensúlyozott eladósodottsága miatt – kis kitéréssel megmaradt az egypilléres nyugdíjrendszer mellett. A századforduló európai demográfiai trendjei ugyanakkor mind a négy vizsgált országban problémássá teszik az állami nyugdíjpillér fenntarthatóságát, így egyre hangsúlyosabbá válik a III. – teljesen önkéntes – pillér szerepe. Az öngondoskodás, nyugdíjtudatosság erősítése valamennyi vizsgált országban fontos szerephez jutott, de még korántsem lehetünk elégedettek az eredményekkel. Magyarországon az adókedvezményekkel ösztönzött előtakarékosági formák ugyan egyre népszerűbbek, de az egy főre vetített megtakarítási összeg még nem feltétlen biztosít kényelmes időskori megélhetést széles rétegek számára. Szlovákiában a II. pillér szabályainak gyakori változtatása, illetve a III. pillér magas költségintje és alacsony adóhatékonyasága miatt a nyugdíjcélú öngondoskodás nem

eléggé vonzó a lakosság számára. Csehországban kialakult és egyszerű megtakarítási lehetőségeket kínál a III. pillér, ugyanakkor Lengyelországban bonyolult és szétaprózott a nyugdíj-előtakarékossági rendszer.

Az állami nyugdíj elégségesége közvetetten mérhető az időskori szegénység alakulásában is. Eurostat adatok alapján megállapítottuk, hogy Lengyelországban az időskori szegénység kockázatának kitett nyugdíjasok növekvő száma mára meghaladja az EU-átlagot, Csehországban és Magyarországon ugyan átlag alatti ez az arány, de határozott növekvő trendet mutat. Szlovákia talán a leginkább kiegyensúlyozott tekintetben, EU-átlag alatti szegénységi kockázattal és konstans – vagy nagyon enyhén növekvő – trenddel. A szegénységi kockázatok csökkentésének tehát mindenképpen teret adhat a nyugdíj-előtakarékosság ösztönzése, átláthatóbbá, közérthetőbbé tétele.

Önmagában egyetlen ország nyugdíjrendszerének részletes és közérthető leírása is nagy feladat, talán nem is találunk a négy ország tudományos pénzügyi szakirodalmában ilyen témájú aktuális írást. Cikkünkben igyekeztünk kitérni minden, nyugdíjrendszert érintő kérdésre, ugyanakkor vagy az adatok hiánya, vagy a terjedelmi korlátok miatt egyes résztemák nem teljes mélységükben kifejtettek. További kutatásaink során több statisztikai adat felhasználásával szeretnénk a III. pillér nyugdíj-előtakarékossági termékeit összevetni az egyes országokban, illetve egy primer kutatással összekötve az országok lakosságának ismereteit és attitűdjét felmérni az önkéntes nyugdíj-megtakarítások kapcsán.

HIVATKOZÁSOK

¹Az OECD adatok között nem szerepelt Ciprus, így 26 országra számoltuk az EU-átlagot.

²A három nyugdíj-előtakarékossági termékre összesen évente legfeljebb 280.000 Ft adójóváírás érvényesíthető.

³Fontos megjegyezni, hogy a járadékfizető időszakban történő elhalálozás esetén már nincs örökölhetőség, hiszen a járadékosok kizárólagosságot alkotnak (Barta, 2018).

⁴Az adatok minden év március 31-i állapotot mutatják.

⁵Az OECD (2018) felosztása szerint Magyarország és Csehország adózási szempontból azonosan kezeli a nyugdíj-előtakarékossági formákat, tehát mindkét országban a „TEE” (taxed-exempt-exempt) adóelvet alkalmazzák. Ennek megfelelően a nyugdíj-előtakarékossági befizetések szája kötelesek, míg az azokon elért hozam és a jogosultként felvett (egyösszegű és/vagy járadék formájú) kifizetések adómentesek.

IRODALOMJEGYZÉK

- Barta Judit (2018): A nyugdíjbiztosítás szerepe és jellemzői a kiegészítő nyugdíjpillérben. Biztosítás és Kockázat, 5(1), pp. 42-49. <https://doi.org/10.18530/bk.2018.1.42> Letöltés: 2022.10.17.
- Better Finance (2020): Long-Term and Pension Savings – The Real Return (A Research Report by The European Federation of Investors and Financial Services Users)
- Bora Zsuzsanna (2014): Baby boom után nyugdíj boom? Biztosítás és Kockázat, 1(1), pp. 78-99.
- Deák Ferenc István (2022): Magánnyugdíjpénztár összefoglaló 2022, www.nyugdijbiztositas.com Letöltés: 2022.10.17.
- Európai Bizottság (2021a): Foglalkoztatás, szociális ügyek és társadalmi befogadás: Magyarország - Öregségi Ellátások <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1113&langId=hu&intPagId=4581> Letöltés: 2022.10.17.
- European Commission (2021b): Employment, Social Affairs & Inclusion: Poland - Retirement pensions, <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1124&langId=en&intPagId=4726> Letöltés: 2022.10.17.
- European Commission (2021c): Employment, Social Affairs & Inclusion: Slovakia - Old-age Pension, <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1127&langId=en&intPagId=4767>

- Eurostat (2022): Ageing Europe - statistics on pensions, income and expenditure, Ageing Europe - statistics on pensions, income and expenditure - Statistics Explained (europa.eu) Letöltés: 2022.10.17.
- Falilou Fall – Pail Cahu (2021): A simulation framework to project pension spending: The Czech pension system. OECD Economics Department Working Papers No. 1657. <http://dx.doi.org/10.18530/BK.2020.3-4.14> Letöltés: 2022.10.17.
- Gogola Jan – Vékás Péter (2020): Élettartam-kockázat Csehországban és Magyarországon, Biztosítás és Kockázat 7(3-4), pp. 14-27. <http://dx.doi.org/10.18530/BK.2020.3-4.14> Letöltés: 2022.10.17.
- Gulyás Attila (2016): Erdemes-e adókedvezményrel ösztönözni a nyugdíj-megtakarításokat? Biztosítás és Kockázat, 3(1), pp. 70-99. <https://doi.org/10.18530/bk.2016.1.70> Letöltés: 2022.10.17.
- Harsányi Gyöngyi (2018): Befektetés és nyugdíj-előtakarékosság. Biztosítás és Kockázat, 5(1), pp. 50-61. <https://doi.org/10.18530/bk.2018.1.50> Letöltés: 2022.10.17.
- IOPS (International Organisation of Pension Supervisors) (2018a): IOPS Country Profile: Czech Republic, <http://www.iopsweb.org/resources/CzechRepublic-IOPSWebsite-Country-Profile-2018.pdf> Letöltés: 2022.10.17.
- IOPS (International Organisation of Pension Supervisors) (2018b): IOPS Country Profile: Poland, <http://www.iopsweb.org/resources/44873983.pdf> Letöltés: 2022.10.17.
- Magyar Államkincstár (2019a): Szlovákia - öregségi nyugdíj. <https://nyugdijbiztositas.tcs.allamkincstar.gov.hu/m/2020/Missoc/oregsegi/Szlovakia.pdf> Letöltés: 2022.10.17.
- Magyar Államkincstár (2019b): Csehország - öregségi nyugdíj. <https://nyugdijbiztositas.tcs.allamkincstar.gov.hu/m/2020/Missoc/oregsegi/Csehorszag.pdf> Letöltés: 2022.10.17.
- Magyar Államkincstár (2019c): Lengyelország - öregségi nyugdíj. <https://nyugdijbiztositas.tcs.allamkincstar.gov.hu/m/2020/Missoc/oregsegi/Lengyelorszag.pdf> Letöltés: 2022.10.17.
- Magyar Államkincstár: A nyugellátásra jogosító szolgálati idő <https://www.nyugdijbiztositas.tcs.allamkincstar.gov.hu/hu/ugyintezes/ugyintezesi-tajekoztatok/65-altalanos-tajekoztatok/2311-a-nyugellatasra-jogosito-szolgalati-id%25C> Letöltés: 2022.10.17.
- Magyar Nemzeti Bank (2022a): Biztosítási, pénztári, tőkepiaci kockázati és fogyasztóvédelmi jelentés, <https://www.mnb.hu/letoltes/kocka-zati-jelente-s-2022-hun-0825.pdf> Letöltés: 2022.10.17.
- Magyar Nemzeti Bank (2022b): Az öngondoskodási termékek összehasonlító táblázata, <https://www.mnb.hu/fogyasztovedelem/nyugdij-celu-ongondoskodas> Letöltés: 2022.10.17.
- Magyar Nemzeti Bank (2021): Biztosítási, pénztári, tőkepiaci kockázati és fogyasztóvédelmi jelentés, <https://www.mnb.hu/letoltes/kockazati-jelentes-2021-hun-0621.pdf> Letöltés: 2022.10.17.
- Magyar Nemzeti Bank (2020): Biztosítási, pénztári, tőkepiaci kockázati és fogyasztóvédelmi jelentés, <https://www.mnb.hu/letoltes/kockazati-jelentes-2020.pdf> Letöltés: 2022.10.17.
- Magyar Nemzeti Bank (2019): Biztosítási, pénztári, tőkepiaci kockázati jelentés, <https://www.mnb.hu/letoltes/kocka-zati-jelente-s-2019-hun-publikalhato.pdf> Letöltés: 2022.10.17.
- Magyar Nemzeti Bank (2018): Biztosítási, pénztári, tőkepiaci kockázati jelentés, <https://www.mnb.hu/letoltes/kockazati-jelentes-2018-0613-vegleges.PDF> Letöltés: 2022.10.17.
- Németh András – Németh Petra – Vékás Péter (2020): Gyermekvállalás és nyugdíjak a visegrádi országokban = Childbearing and Pensions in the V4 Countries. Köz-gazdaság, 15. évf. 2. szám, pp. 120-129.
- Nyugdijban.sk. (2018.11.20.). Öregségi nyugdíjak Szlovákiában. <https://nyugdijban.sk/2018/11/20/oregsegi-nyugdijak-szlovakiaiban/> Letöltés: 2022.10.17.
- Nyugdijban.sk. (2020.01.08.). Mekkora a legmagasabb nyugdíjak Szlovákiában? <https://nyugdijban.sk/2020/01/08/meckorak-a-legmagasabb-nyugdijak-szlovakiaiban/> Letöltés: 2022.10.17.
- OECD (2013): Pension at a Glance 2013: OECD and G20 Indicators. OECD Publishing, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/pension_glance-2013-en Letöltés: 2022.10.17.
- OECD (2015): Pension at a Glance 2015: OECD and G20 Indicators. OECD Publishing, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/pension_glance-2015-en Letöltés: 2022.10.17.
- OECD (2018): OECD Pensions Outlook 2018, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2020): Pension Markets in Focus, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2021a): Pension at a Glance 2021: OECD and G20 Indicators. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/ca401ebd-en> Letöltés: 2022.10.17.
- OECD (2021b): Pension at a Glance 2021: Country profiles – Hungary. OECD Publishing, Paris. <https://www.oecd.org/els/public-pensions/PAG2021-country-profile-Hungary.pdf> Letöltés: 2022.10.17.
- OECD (2021c): Pension at a Glance 2021: Country profiles – Slovak Republic. OECD Publishing, Paris. <https://www.oecd.org/els/public-pensions/PAG2021-country-profile-Slovak-Republic.pdf>
- OECD (2021d): Pension at a Glance 2021: Country profiles – Czech Republic. OECD Publishing, Paris. <https://www.oecd.org/els/public-pensions/PAG2021-country-profile-Czech-Republic.pdf> Letöltés: 2022.10.17.
- OECD (2021e): Pension at a Glance 2021: Country profiles – Poland. OECD Publishing, Paris. <https://www.oecd.org/els/public-pensions/PAG2021-country-profile-Poland.pdf> Letöltés: 2022.10.17.
- Pandurics Anett – Szalai Péter (2017): A második és harmadik nyugdíjpillér szerepe a magyar nyugdíjrendszerben. Pénzügyi Szemle, 2017(2), pp. 214-233.
- Pension Funds Online (2021): Pension System in Czech Republic. <https://www.pensionfundsonline.co.uk/content/country-profiles/czech-republic> Letöltés: 2022.10.17.
- Portfolio.hu (2021.01.21.): A lengyelek már a 14. havi nyugdíjnál járnak, <https://www.portfolio.hu/gazdasag/20210121/a-lengyelek-mar-a-14-havi-nyugdijnal-jarnak-466320> Letöltés: 2022.10.17.
- Joanna Rutecka-Góra (2019): Supplementary pension schemes: needs, possibilities and problems with evaluation from the perspective of an individual saver. Warsaw: Institute of Statistics and Demography, Warsaw School of Economics.
- Ujszo.com (2020.10.21.): A 13. nyugdíj összege legfeljebb 300 euró lesz, <https://ujsoz.com/kozelet/a-13-nyugdij-osszege-legfeljebb-300-euro-lesz> Letöltés: 2022.10.17.
- Vaskóvi Ágnes (2020): Fiatalok nyugdíjvárakozásai Magyarországon – kitekintéssel az OECD-országok lakosságának nyugdíjba vonulási és várható élettartam-trendjeire. In: Munkapiaci trendek – demográfiai és jóléti kihívások, szerk.: Cserháti Ilona, Typotex, Budapest, pp. 50-68.

TÖBB-ÁLLAPOTÚ FRAKCIONÁLIS MODELLEK A BIZTOSÍTÁSBAN

Bodolai Előd István (ELTE-BCE Biztosítási és pénzügyi matematika MSc), elodbodolai@gmail.com

ÖSSZEFOGLALÓ

A 2010-es években egyre több kutatás középpontjában szerepeltek a frakcionális modellek. Ebben a tanulmányban egy olyan egészségbiztosítási modellt mutatunk be, ahol a biztosítottak egészségügyi állapotát egy Markov-lánc fázistér-elemeinek feleltetjük meg, míg az időparaméternek egy stabilis Lévy-szubordinátor inverzfolyamatát választjuk. Az így nyert duplán sztochasztikus modellben az idő múlását befolyásolhatjuk bizonyos szakaszon felgyorsítva, illetve megállítva azt. Ez a megközelítés konstrukcióját tekintve hasonló a szubordinált Brown-mozgás pénzügyi felhasználásához. A modell gyakorlati jelentőségét és paraméterérzékenységét egy konkrét egészségbiztosítási terméken keresztül mutatjuk be annak árazásában és matematikai tartalékképzésében. A szakirodalom ismertetésén túlmenően az eredményeken néhány helyen pontosításokat, javításokat végeztünk.

SUMMARY

In the 2010s more research focused on the fractional models. In this article we introduce a welfare insurance model where we can represent the insured's health status by a Markov chain with finite state space, in addition we choose an inverse of a stable Levy process for its randomized time parameter. With this double stochastic model we are able to modify the „time-flow” by stopping or speeding up it. This approach is similar to the quantitative application of the subordinated Brownian motion by its construction. The practical significance and the parameter sensitivity of the model are presented by a given health insurance construction calculating its price and mathematical reserve. In addition to the description of the literature, we made clarifications and corrections in some places of the results

Kulcsszavak: frakcionális sztochasztikus differenciálegyenletek, Markov-lánc, Lévy-szubordinátor

Key words: fractional differential equations, Markov chain, Levy subordinator

JEL: C63

DOI: 10.18530/BK.2022.3-4.72

<http://dx.doi.org/10.18530/BK.2022.3-4.72>

Bevezetés

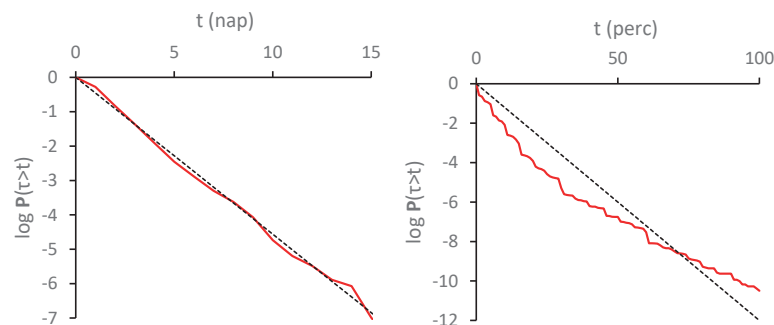
A pénzügyek területén kiemelt feladat az adott pénzügyi instrumentumokban rejlő kockázatok felmérése, értékelése és monitorozása. A kockázattertelékeléshez mind a banki, mind a biztosítási területen klasszikus modellek állnak rendelkezésünkre, gondolva itt például az európai opció árfolyam-alakulását leíró Black–Scholes-moddellre vagy a biztosítóintézet csődvalószínűségére vonatkozó Cramér–Lundberg-moddellre. Ami közös e két modellben, hogy háttérben egy stacionárius, független növekményű sztochasztikus folyamatot feltételeznek: a részvényár geometriai Brown-mozgást követ, a kárszámfolyamat pedig Poisson-folyamat.

De mi történik akkor, amikor új piaci információk hatására pánikszerűen felgyorsulnak a piaci tranzakciók (2022. április 5-én az Európai Bizottság jogállamisági eljárás alá vonta Magyarországot, aminek hatására az euró 371 forintos szintről közel 377 forintos szintre erősödött a bankközi piacon közel 2 óra alatt), vagy amikor az erős szél miatt több kár történik (a 2022. január 30-i szélvihar kapcsán egy napra háromszor annyi kárbejelentés történt, mint a 2021-es négyhónapos viharszezonra)?

Első esetben a valós adatok is azt mutatják, különösen egy részvényár alakulásánál, hogy vannak olyan időszakok, amikor a jegyzések kis eltérést mutatnak, vagy egyáltalán nem változnak (Janczura és Agnieszka, 2009). Az alapmodellek ezeket a megfigyeléseket nem kezelik megfelelően. Első megoldási ötlet a paraméterek általánosabb leírásában rejlik. Ennek egy lehetséges megvalósítása, amikor a Brown-mozgás időparaméterét egy másik sztochasztikus folyamattal helyettesítjük, egy inverz α -stabilis Lévy-szubordinátor folyamattal (Magdziarz, 2009). Az említett idő-átskálazással elérünk olyan időszakokat, ahol a Brown-mozgás megáll, viszont a Markov-tulajdonságot és a szemi-martingalitást elveszítjük vele. A konstrukciót szokás szubordinált Brown-mozgásnak is nevezni, maga a konstrukció pedig manapság egyre népszerűbb a pénzügyi területen.

A biztosítóintézet szemszögéből egy adott biztosítási szerződés alatti kárfolyamat legalább ennyire fontos. A klasszikus Poisson-folyamat azonban itt sem tud eleget tenni néhány – szintén valós adatokon nyugvó – megfigyelt viselkedésnek. Az ugrások között eltelt idők itt független exponenciális eloszlású változók, ami a fenti szélvihar esetén ellentmond az intuíciónknak. Sok esetben a károk között eltelt idő jellemzően vastagabb farkú, szubexponenciális eloszlást követ. Ezt demonstrálja az R-ben elkészített 1. ábra.

1. ábra: a) A dán tűzkárok és b) a chicagói autóbalesetek szomszédos káridőpontjai között eltelt idők logaritmikus túlélésfüggvényei (összehasonlítva az exponenciális eloszlás túlélésfüggvényével)



Forrás: saját szerkesztés

Az 1.a) ábrát a dán tűzkárok 1980. január 1. és 1990. december 31. közötti adatbázisára alapozva készítettük, és az időben szomszédos tüzesetek között eltelt időhosszak túlélésfüggvényét ábrázolja logaritmikus skálán. A vizsgált évtizedben mintegy 2 167 megfigyeléssel tudtunk számolni. A referenciaegyes egy exponenciális eloszlás túlélésfüggvénye, ehhez mérten az adatsornál a Poisson-folyamat feltételezés teljesen helytállónak bizonyul.

Az 1.b) ábra elkészítéséhez a chicagói autóbalesetek 2015. szeptember 1. és 2022. április 9. közötti károkat tekintettük a nappali időszakban 9:00 és 17:00 között (291 803 megfigyeléssel). Ugyanúgy a balesetek között eltelt idő túlélésfüggvényét ábrázoltuk logaritmikus skálán, itt az eloszlás jellege inkább szubexponenciálisnak mondható.

Ez utóbbi megfigyelést szintén követné a már ismertetett módszer, ha a Poisson-folyamatot át-időskálazzuk egy inverz stabilis Lévy-szubordinátorral. Ezzel közelebb kerülünk a valósághoz: lesznek olyan időszakok, amikor „megáll az idő”, és amikor felgyorsul, több kár következik be. Az ugrások között eltelt idő Mittag–Leffler-eloszlású lesz, ami az exponenciálisnál vastagabb farokeloszlással bír. A frakcionális Poisson-folyamattal és a biztosítási alkalmazhatósággal, a rizikófolyamattal részletesen foglalkozik Kumar et al (2020).

Az így megalkotott duplán sztochasztikus rendszerek frakcionális általános elnevezése gyakorlatilag a sztochasztikát leíró frakcionális differenciálegyenletekkel magyarázhatók, amely reprezentációkban megjelennek nem csak egész rendű deriváltak is.

Most vizsgáljuk speciálisan az egészségbiztosítási szerződések csoportját. Ezen termékek aktuáriusi árazásának egyik központi eleme a biztosítottak egészségügyi állapotának felmérése és az állapotok közötti átmenetek (megbetegedés, gyógyulás, rokkantság, elhalálozás) modellezése. Ehhez természetes megközelítést adhatnak a folytonos idejű, véges állapotterű homogén Markov-láncok, amennyiben az állapotokat a biztosított – szerződésben is megkülönböztetett – egészségügyi állapotaival feleltetjük meg.

Bár az említett tulajdonságú Markov-láncoknak széles körű irodalma van, analitikailag

leírhatók, mégis az egészségbiztosítási területen ezek a viselkedések furcsának, irreálisnak bizonyulnak. Gondolunk itt arra, hogy – egyes biztosítottak esetén – a valóságban a megbetegedés valószínűsége nagyban függ az életkortól, a rehabilitáció pedig mind az életkortól, mind a betegségben addig eltöltött időtől. Ezt a jelenséget egy Markov-lánc nem tudja helyén kezelni, éppen a Markov-tulajdonság miatt az állapotváltozások között eltelt idők független exponenciális eloszlást követnek, így a modell csak az aktuális állapotot veszi figyelembe, a betegségben eltöltött időt már nem.

Másik észszerű feltételezés, hogy amennyiben a biztosított egészségügyi állapota leromlik, a kezelése során felszínre kerülhet több – korábban még nem diagnosztizált – betegsége, amire a szerződés fedezetet nyújt, és amit a diagnózistól számított rövid időszakon belül ellátnának. Ezzel párhuzamban, ha az egy állapotban eltöltött időt exponenciális eloszlás helyett olyan eloszlásúnak tekintenénk, mely a farkakra nagyobb hangsúlyt helyez, az modellként szolgálna mindazon egyénekre, akik szokatlanul gyorsan vagy lassan haladnak át az állapotokon. Ebbe implicit beleérthetjük a biztosító szemszögében egyik legrelevánsabb hosszúélet-kockázatot.

A problémát 3 állapotra (egészséges, rokkant, elhalálozott) tárgyalja Zadeh et al (2014). Megoldásként itt egy három-állapotú nem-homogén szemi-Markov-modellt vizsgálnak. A konstrukcióhoz egy homogén Markov-lánc állapotterét növelik meg, ezzel szabályozva a varianciát. A halálozás időpontjának eloszlása ekkor fázistípusú eloszlást követ.

E tanulmány keretében egy másik modellt mutatunk be, mely kezelni képes az említett jelenségeket. Nevezetesen a már közölt gondolatmenet segítségével azt a duplán sztochasztikus rendszert tekintjük, ahol magának a Markov-láncnak az időparaméterét feleltetjük meg egy α -stabilis Lévy-szubordinátor inverzfolyamatának. Az így nyert konstrukcióval az idő telését befolyásoljuk a Markov-modell esetén is bizonyos szakaszokon megállítva, illetve felgyorsítva azt.

A modell részleteiben fellelhető Hainaut (2021) cikkében. Ezen összefoglaló lapjain is erősen támaszkodunk az ott leírtakra, ám több helyen pontosítottuk, javítottuk az abban foglalt eredményeket. Mint látni fogjuk a tanulmány további oldalain is, az így megalkotott modell valóban visszatükrözi a fent leírt elvárásokat.

A tanulmányban részleteiben megfogalmazzuk, bemutatjuk a fent nevezett frakcionális egészségbiztosítási modellt, adott paraméterek mentén beárazzuk, illetve aktuáriusi szemszögből értékeljük azt tetszőleges időpontban (vagyis matematikai tartalékokat határozzunk meg).

Mint már említettük, a sztochasztikus átskálázás hátránya az, hogy a Markov- és szemimartingál-tulajdonságok csak a kezdeti megkötési időpontban teljesülnek, későbbi időpontokban nem áll rendelkezésünkre zárt képlet az értékeléshez. Matematikailag árazni ezért csupán a kötvény aláírásának időpontjában tudunk.

A későbbi időpontokra megoldást jelenthet a Monte-Carlo-szimuláció, azonban az összetett sztochasztika kétszeresen összetett szimulációhoz vezetne, ami rendkívül számolásigényes. Ezt a problémát ezen összefoglaló lapjain belül úgy kívánjuk orvosolni, hogy

a frakcionális Markov-lánc folyamatot feltételelesen nézzük a szubordináció filtrációjára. Ezekkel az eredményekkel a tartalék szimulációja leredukálódik egy szimulációs ágra, a Lévy-folyamatéra, ezzel nemcsak fair díjat, hanem a biztosítási szerződések tetszőleges időpontbeli értékét (a matematikai tartalékot) is meg tudjuk becsülni.

A Markov-modell

Az egyszerűsített modellben a biztosítottak egészségügyi állapotát reprezentáljuk a $(\theta_t)_{t \geq 0}$ folytonos paraméterű homogén Markov-lánccal, ahol az állapottér az $I = \{0, 1, 2, \dots, n\}$ halmaz. Az átmenetvalószínűség-függvény legyen $p_{i,j}(t) = \mathbb{P}(\theta_t = j \mid \theta_0 = i)$, melyre teljesül

$$(1) \quad p_{i,j}(0) = \lim_{t \rightarrow 0+} p_{i,j}(t) = \delta_{i \neq j}.$$

Az átmenetvalószínűség-mátrix ebből következően

$$(2) \quad \mathbf{P}(t) = [p_{i,j}(t)]_{i,j=0,0}^{n,n},$$

a folyamat természetes filtrációja pedig $(\mathcal{G}_t)_{t \geq 0}$. Jelölje továbbá a 0 helyen vett deriváltakból álló intenzitásmátrixot $\mathbf{Q}$, melynek főátlóbeli elemeiről megköveteljük, hogy végesek legyenek.

További jelöléseinkben legyenek az $\{\mathbf{e}_0, \mathbf{e}_1, \dots, \mathbf{e}_n\}$ vektorok az $\mathbb{R}^{n+1}$ tér azon bázisvektorai, ahol $\mathbf{e}_i$ i -edik komponense 1, a többi 0, $\mathbf{I}_n$ az n -elemű csupa 1 vektor, $\mathbf{I}_n$ pedig az $n \times n$ méretű egység mátrix.

Az egyszerűsített alapmodellünkben háromféle pénzáramot fogunk megkülönböztetni úgy, hogy a Markov-lánc állapotai pontosan e három pénzcsoport mértékében különbözzenek egymástól. Fontos feltételünk továbbá, hogy a kifizetések időben folytonosan teljesülnek. Tegyük fel, hogy a biztosító c_i díjat szed, és a_i járadékot fizet (például kórházi napi ellátásra) az $i \in I$ állapotú biztosítottaknak, továbbá az $i \rightarrow j$ ($i \neq j$) állapotátmenet esetén $d_{i,j}$ mértékű egyszeri kifizetést nyújt (például egy műtét elvégzéséhez). Így persze $d_{i,i} = 0$ minden $i \in I$ esetén. Vezessük be az alábbi mátrixokat:

$$(3) \quad \mathbf{c} = (c_0, c_1, \dots, c_n)^T, \quad \mathbf{a} = (a_0, a_1, \dots, a_n)^T, \quad \mathbf{D} = [d_{i,j}]_{i,j=0,0}^{n,n}.$$

Tegyük fel, hogy a biztosítást a $t=0$ időpontban kötjük, a tartama pedig legyen $T > 0$. A biztosító költségeitől tekintsünk el. Így amennyiben a folytonos időbeli kamatláb állandó $r > 0$, akkor a kezdeti $t=0$ időpillanatban az ekvivalencia elvvel kalkulált nettó díjra fennáll:

$$(4) \quad \mathbb{E} \left(\int_0^T e^{-rs} \mathbf{e}_{\theta_s}^T \mathbf{c} \, ds \mid \mathcal{G}_0 \right) = \mathbb{E} \left(\int_0^T e^{-rs} \mathbf{e}_{\theta_s}^T \mathbf{a} \, ds \mid \mathcal{G}_0 \right) + \\ + \sum_{i=0}^n \sum_{j=0}^n \mathbb{E} \left(\int_0^T e^{-rs} d_{i,j} \, dN_s^{i,j} \mid \mathcal{G}_0 \right),$$

ahol $\int dN_s^{i,j}$ az i - j -számlálófolyamat megváltozásából eredő Lebesgue–Stieltjes-integrál. Az egyenlet bal oldala a várható bevétel, jobb oldala pedig a várható kiadásokat jelenti.

Hasonlóan felírhatjuk tetszőleges $0 \leq t < T$ időpontban a prospektív módon számolt $V^T(t)$ matematikai tartalékot, ami

$$V^T(t) = \sum_{i=0}^n \sum_{j=0}^n \mathbb{E} \left(\int_t^T e^{-r(s-t)} d_{i,j} \, dN_s^{i,j} \mid \mathcal{G}_t \right) + \\ + \mathbb{E} \left(\int_t^T e^{-r(s-t)} \mathbf{e}_{\theta_s}^T \mathbf{a} \, ds \mid \mathcal{G}_t \right) - \mathbb{E} \left(\int_t^T e^{-r(s-t)} \mathbf{e}_{\theta_s}^T \mathbf{c} \, ds \mid \mathcal{G}_t \right), \quad (5)$$

vagyis a t időpontban még várható szolgáltatások és bevételek jelenértékének különbségét. Az így definiált tartalékra numerikusan kezelhető explicit formula áll rendelkezésünkre abban az esetben, ha a $\mathbf{Q} - r\mathbf{I}_{n+1}$ mátrix sajátértékeinek valós részei negatívak. Ez tetszőleges $T < \infty$ tartam és $0 \leq t < T$ időpontra

$$V^T(t) = \mathbf{e}_{\theta_t}^T (\mathbf{Q} - r\mathbf{I}_{n+1})^{-1} (e^{(\mathbf{Q} - r\mathbf{I}_{n+1})(T-t)} - \mathbf{I}_{n+1}) (\mathbf{a} - \mathbf{c}) + (\mathbf{Q} \odot \mathbf{D}) \mathbf{1}_{n+1}, \quad (6)$$

ahol $\odot$ jelöli két azonos méretű mátrix Hadamard-szorzatát. Ha pedig $T = \infty$, akkor

$$V^\infty(t) = \mathbf{e}_{\theta_t}^T (r\mathbf{I}_{n+1} - \mathbf{Q})^{-1} (\mathbf{a} - \mathbf{c}) + (\mathbf{Q} \odot \mathbf{D}) \mathbf{1}_{n+1}. \quad (7)$$

Megjegyezzük továbbá, hogy tetszőleges $\mathbf{M}$ négyzetes mátrixra $e^{\mathbf{M}} = \sum_{k=0}^{\infty} \frac{\mathbf{M}^k}{k!}$ az exponenciális függvény általánosítottja mátrixok esetére.

Mindebből egyszerűen kiolvashatjuk, hogy például a $\mathbf{c} = \mathbf{a} + (\mathbf{Q} \odot \mathbf{D}) \mathbf{1}_{n+1}$ képlettel meghatározott díj megfelel a nettó várható érték elvvel kalkulált díjnak bármely tartam esetén ($V^T(0) = 0$, $V^\infty(0) = 0$), viszont a szerződés tetszőleges időpontjában 0 tartalékot ad. Ez a Markov-lánc homogenitásából fakadóan nem meglepő eredmény.

Külön kiemeljük azt az esetet is, amikor maga a szerződés csak az n -edik állapotban köthető, és díj is csak ekkor folyik be (például csak egészséges ügyfeleket kívánunk biztosítani). A díj ezáltal egyszerűen felírható,

$$\mathbf{c} = c \mathbf{e}_n \quad (8)$$

alakú valamely $c > 0$ -val. Az ekvivalenciaegyenletek megoldása c -re véges, illetve végtelen esetben

$$c^T = \frac{\mathbf{e}_n^T (\mathbf{Q} - r\mathbf{I}_{n+1})^{-1} (e^{(\mathbf{Q} - r\mathbf{I}_{n+1})T} - \mathbf{I}_{n+1}) (\mathbf{a} + (\mathbf{Q} \odot \mathbf{D}) \mathbf{1}_{n+1})}{\mathbf{e}_n^T (\mathbf{Q} - r\mathbf{I}_{n+1})^{-1} (e^{(\mathbf{Q} - r\mathbf{I}_{n+1})T} - \mathbf{I}_{n+1}) \mathbf{e}_n}, \quad (9)$$

$$c^\infty = \frac{\mathbf{e}_n^T (r\mathbf{I}_{n+1} - \mathbf{Q})^{-1} (\mathbf{a} + (\mathbf{Q} \odot \mathbf{D}) \mathbf{1}_{n+1})}{\mathbf{e}_n (r\mathbf{I}_{n+1} - \mathbf{Q})^{-1} \mathbf{e}_n}. \quad (10)$$

Ezeket behelyettesítve a (6) és (7) egyenletekbe megkapjuk a tartalékra vonatkozó formulát a (8) speciális alakú biztosítási szerződések esetén.

Duplán sztochasztikus rendszerek

A következő szakaszban rátérünk a sztochasztikus időparaméter és a kétszeresen összetett sztochasztikus folyamat ismertetésére. Mindez részletekbe menően megtalálható Sato (1999) irodalmában, így mi csak a leglényegesebb tulajdonságokat említjük.

Legyen az $(U_t)_{t \geq 0}$ egy α -stabilis Lévy-szubordinátor, vagyis olyan Lévy-folyamat, melynek trajektóriája majdnem mindenhol monoton nő, növekményeire pedig fennáll tetszőleges $0 \leq s < t$ esetén az

$$(11) \quad U_t - U_s = (t-s)^{1/\alpha} U_1$$

eloszlásban vett egyenlőség. Itt az U_1 egy speciális α -stabilis eloszlású valószínűségi változó, aminek karakterisztikus függvénye

$$(12) \quad \varphi_{U_1}(t) = \mathbb{E}(e^{itU_1}) = \exp\left(-\cos\frac{\alpha\pi}{2}|t|^\alpha\left(1 - i \operatorname{sgn}(t) \operatorname{tg}\frac{\pi\alpha}{2}\right)\right),$$

illetve $\alpha \in [0, 1)$.

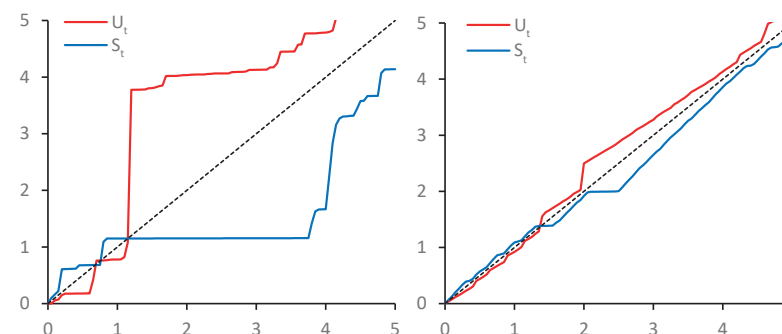
Az $(U_t)_{t \geq 0}$ folyamat természetes filtrációját jelölje $(\mathcal{F}_t)_{t \geq 0}$. Ennek segítségével bevezetünk egy új szubordinátort. A jelzett folyamat inverzfolyamata alatt azt az $(S_t)_{t \geq 0}$ folyamatot értjük, amit az

$$(13) \quad S_t = \inf\{\tau \geq 0 : U_\tau \geq t\}.$$

szintelérési idők határoznak meg.

Két ilyen folyamat trajektóriáját szemlélteti a 2. ábra különböző α értékek mellett, pirossal a Lévy-szubordinátort, kézzel annak inverzét. A bal oldalin észrevehetjük azt, hogy az $[1.5, 3.5]$ intervallumon a folyamat megáll. Az ilyen véletlen szakaszokat később az idő megállásával fogjuk azonosítani, ahogy azt a bevezetőben említettük.

2. ábra: α -stabilis Lévy-szubordinátor és inverzfolyamata, a) $\alpha=0.5$, b) $\alpha=0.95$.



Forrás: saját szerkesztés

Érdemes megjegyeznünk, hogy a karakterisztikus függvény konvergenciájából kifolyólag az $\alpha \rightarrow 1$ – limesszel $U_t \rightarrow t$ sztochasztikusan. Eszerint a későbbiekben az $\alpha=1$ jelöléssel a nem át-ido-skálázott folyamatra kívánunk utalni. Ez az észrevétel a 2. ábrán is visszatükröződik, t -hez közeli α mellett a „nagy” ugrás valószínűsége kicsi.

Definícióból következően az új mozgás valóban szubordinátor marad, trajektóriája majdnem biztosan 0-ból indul, ám a trajektóriák balról folytonosak, jobbról határértékkel rendelkeznek, ezáltal

$$\{S_t \leq \tau\} = \{U_\tau \geq t\}, \quad (14)$$

minden $s \geq 0$ -re $s \leq U_s$, továbbá az inverzfolyamat nem feltétlenül lesz Lévy-folyamat többé: a független növekményűség és stacionaritás – így a markovitás is – kivész belőle

Nem szabad szem elől téveszteni továbbra sem, a tanulmány célja a bevezetés alatt álló módszerek biztosítási területen való megszólaltatása. Egy élő szerződés esetében ugyanis elengedhetetlen, hogy azt a tartama alatt bármely időpontban értékelni tudjuk pénzügyi, kockázati szempontból (nem csak a megkötés időpontjában). Ez indokolja, hogy ebben a részben kiemelt hangsúlyt fektetünk olyan feltételes vizsgálatokra, melyek kellő időbeli rugalmasságot biztosítanak, illetve pótolják a korábban megemlített hiányosságokat.

Mindez technikailag azt jelenti, hogy tulajdonképpen feltételesen vagyunk kíváncsiak az $(S_t)_{t \geq 0}$ folyamat növekményeire. Formalizálva valamely $g: \mathbb{R}_+ \rightarrow \mathbb{R}_+$ függvényre minden $0 \leq s \leq t$ mellett szeretnénk kiszámolni az

$$\mathbb{E}(g(S_t - S_s) \mid \mathcal{F}_{S_s}) \quad (15)$$

feltételes várható értéket (ahol ez létezik).

Észrevehetjük, hogy tetszőleges $M \in \mathbb{R}^{n \times n}$ mátrix esetén a (15)-ben alkalmazott $g(x) = e^{Mx}$ függvénnyel a feltételes mátrix értékű Laplace-transzformáltat kapjuk meg. Hainaut (2021) kiszámolta, hogy ez az eloszlás feltételesen mátrix Mittag–Leffler-eloszlású, pontosabban

$$(16) \quad \mathbb{E}(e^{M(S_t - S_s)} | \mathcal{F}_{S_s}) = E_{\alpha,1}(M(t - U_{S_s})^\alpha) \mathbb{I}_{\{U_{S_s} \leq t\}} + I_n \mathbb{I}_{\{U_{S_s} > t\}},$$

ahol $E_{\alpha,\beta}(M) = \sum_{k=0}^{\infty} \frac{M^k}{\Gamma(k\alpha + \beta)}$ a mátrix értékű Mittag–Leffler-függvény, valamint $\mathbb{I}_{x \in H}$ jelöli az $x \in H$ esemény indikátor valószínűségi változóját (H valószínűségi mezőn mérhető halmaz).

A tanulmány ezen pontján rátérhetünk a bevezetőben említett konstrukció ismertetésére. Maradva eddigi jelöléseinknél, legyen a $(\theta_t)_{t \geq 0}$ olyan homogén Markov-lánc, mely független az $(U_t)_{t \geq 0}$ és az $(S_t)_{t \geq 0}$ folyamatoktól egyaránt. A természetes filtrációja továbbra is $(G_t)_{t \geq 0}$ átmenetvalószínűség-mátrixának $(P(t))$ elemei teljesítik az (1) kényelmi feltételezést, intenzitásmátrixának (Q) főátlóbeli elemei pedig végesek.

Ekkor tekintsük a $(\theta_{S_t})_{t \geq 0}$ sztochasztikusan idő-átskálázott folyamatot. Ebben az esetben „értelmes” módon definiálni tudjuk magának a folyamatnak az úgynevezett P_α frakcionális átmenetvalószínűség-mátrixát, ami a

$$(17) \quad \begin{aligned} & \mathbb{P}(\theta_{S_{t_2}} = j | \mathcal{F}_{S_s}, \mathcal{G}_{S_{t_1}}) = \\ & = \sum_{i=0}^n \mathbb{I}_{\{\theta_{S_{t_1}} = i\}} \left(\left[\frac{-\alpha\lambda}{\Gamma(\alpha+1)} \int_0^{t_1 - U_{S_s}} x^{\alpha-1} E_{\alpha,1}(Q(t_2 - U_{S_s} - x)^\alpha) dx \right]_{i,j} \mathbb{I}_{\{U_{S_s} \leq t_1\}} + \right. \\ & \left. [E_{\alpha,1}(Q(t_2 - U_{S_s})^\alpha)]_{i,j} \mathbb{I}_{\{U_{S_s} \leq t_2\}} + [I_{n+1}]_{i,j} \mathbb{I}_{\{t_2 < U_{S_s}\}} \right) \end{aligned}$$

általunk pontosított eredményt felhasználva tetszőleges $s \leq t_1 \leq t_2$ időpontokra teljesíti a

$$(18) \quad P_\alpha(t_1, t_2 | \mathcal{F}_{S_s}) := \left(\mathbb{P}(\theta_{S_{t_2}} = j | \theta_{S_{t_1}} = i, \mathcal{F}_{S_s}) \right)_{i,j=0,n}^{n,n}.$$

megfelelést.

Ezt az alakot látva felfedezhetjük a nem átskálázott Markov-lánc $P(t)$ átmenetvalószínűség-mátrixszal kapcsolatos analógiát, az ottani jelölés szerint csupán a $p_{i,j}(S_{t_2} - S_{t_1})$ függvények feltételes várható értékét nézzük. Szeretnénk jelezni továbbá, a P_α függvény (t, t_2) kettős időargumentuma azt kívánja hangsúlyozni, hogy a szubordinált esetben a $(\theta_{S_t})_{t \geq 0}$ Markov-lánc a t -időparaméter szerinti stacionaritását is elveszíti, úgynevezett inhomogén „rejtett” Markov-lánchoz jutunk.

Frakcionális differenciálegyenletek

A sztochasztikus folyamatok hátterében gyakorta az eloszlásokra vonatkozó, azok „fejlődését” leíró parciális differenciálegyenletek állnak. Ebben az aspektusban szemlélődve egyfajta általánosításra nyílik lehetőségünk, amennyiben értelmeznénk a deriváltakat nem csak egész rendekben is. A kiterjesztési lehetőséget már a XIX. században vizsgálták neves matematikusok (Laplace, Fourier, Riemann, Liouville, Heaviside). Ezen a vonalon jutunk el a frakcionális differenciálegyenletek elméletéhez, amelyeket részletekbe menően numerikus példákon keresztül mutat be Podlubný (1999) könyve.

Kisebb kitérőként megjegyezzük, hogy bevezetőben említett frakcionális modellek frakcionális elnevezése éppen a mögöttük megbúvó frakcionális differenciálegyenletekből fakad.

Ismert példa Einstein 1905-ös eredménye vagy közvetlenül a Fokker–Planck-egyenletek

alapján, hogy a $(B_t)_{t \geq 0}$ Brown-mozgás $p(x, t) = \frac{1}{\sqrt{2\pi t}} e^{-\frac{x^2}{2t}}$ sűrűségfüggvényei kielégítik a hővezetési egyenletet:

$$\frac{d}{dt} p(x, t) = \frac{1}{2} \frac{d^2}{dx^2} p(x, t), \quad p(x, 0) = \delta(x). \quad (19)$$

Amennyiben pedig tekintjük a (13) folyamattal át-időskálázott $(B_{S_t})_{t \geq 0}$ Brown-mozgást, úgy annak $p_\alpha(x, t)$ sűrűségfüggvényei kielégítik az alábbi frakcionális differenciálegyenletet (Meerschaert és Straka, 2013):

$$D_t^\alpha p_\alpha(x, t) = \frac{1}{2} \frac{d^2}{dx^2} p_\alpha(x, t), \quad p_\alpha(x, 0) = \delta_0(x), \quad (20)$$

ahol D_t^α a Caputo-féle frakcionális differenciáloperátor, definíció szerint $0 \leq n-1 < \alpha \leq n$, $(n \in \mathbb{N})$ esetén tetszőleges f függvényre

$$D_x^\alpha f(x) = \frac{1}{\Gamma(n-\alpha)} \int_0^x (x-s)^{n-1-\alpha} \frac{d^n f}{ds^n}(s) ds, \quad (21)$$

ahol létezik.

A (18) függvény frakcionális elnevezése hasonlóan a frakcionális differenciálegyenletek témakörével összefüggésben kerül szóba. Ugyanis az idő-átskálázott Markov-láncknál az Kolmogorov-féle differenciálegyenlethez hasonló – immár frakcionális – differenciálegyenletet tudunk megjelölni. Legyen ugyanis tetszőleges $s, x \geq 0$ számok mellett $f(x) = P_\alpha(s, U_{S_s} + x | \mathcal{F}_{S_s})$, amire teljesül, hogy

$$(22) \quad D_x^\alpha f(x) = Qf(x).$$

Ezt a $D_x^\alpha f(x)$ kifejezést értelmezhetjük úgy, mint az intenzitásmátrix frakcionális analogonját. Az összefüggés háttérben valóban az áll, hogy a Caputo-féle frakcionális differenciáloperátor sajátfüggvénye a Mittag-Leffler-függvény.

Fázistípusú eloszlások

Érdekes kitérünk arra a speciális esetre is, amikor a rejtett Markov-láncunk állapotterében az egyik állapotot elnyelő állapotként, a többi pedig tranziens állapotként definiáljuk. A biztosítási területen ezt azzal feleltetjük meg, hogy az egészségbiztosítási szerződés fedezetet nyújt halál esetén is a biztosítottak számára.

Ismert, hogy egy homogén Markov-lánc esetén az elnyelődésig eltelt idő eloszlása fázistípusú eloszlást követ. Az át-időskálázott esetben nagyon hasonló tudunk állítani. Legyen a 0. állapot az elnyelő állapot, és

$$(23) \quad \zeta_\alpha = \inf\{t \geq 0 : \theta_{S_t} = 0\}$$

az elnyelődésig eltelt idő valószínűségi változója. Írjuk fel továbbá az intenzitásmátrixot a következő alakban:

$$(24) \quad Q = \begin{pmatrix} 0 & 0^T \\ q & \tilde{Q} \end{pmatrix},$$

ahol $\tilde{Q}$ a tranziens állapotokhoz tartozó $n \times n$ -es almatrrix. Amennyiben $\pi \in \mathbb{R}^n$ a kezdeti eloszlás vektora a tranziens állapotokra szorítva ($\pi_k = \mathbb{P}(\theta_0 = k)$, $k=1,2,\dots,n$), úgy az elnyelődésig eltelt idő úgynevezett frakcionális fázis típusú eloszlást követ, mely kapcsolatban áll a Mittag-Leffler-függvényel, pontosabban

$$(25) \quad \mathbb{P}(\zeta_\alpha \leq t - s \mid \mathcal{G}_{S_s}, \mathcal{F}_{S_s}) = \left(1 - e^{\top}_{\theta_{S_s}} E_{\alpha,1}(\tilde{Q}(t - U_{S_s})^\alpha) \mathbf{1}_n\right) \mathbb{I}_{\{U_{S_s} \leq t\}}.$$

Frakcionális modell

A frakcionális megközelítésben az előző modellünket módosítjuk annyiban, hogy a determinisztikus időskálát a korábban látottak szerint az α -stabilis Lévy-szubordinátor inverzfolyamatára cseréljük. A jelölések megtartása mellett észrevehetjük, hogy a $t \geq 0$ időpontig rendelkezésünkre álló információ a Markov-láncból és a szubordinációból fakad, vagyis a feltételünk a $(\mathcal{G}_{S_t}, \mathcal{F}_{S_t})$ σ -algebra-rendszerekre vonatkozik. Az $\mathcal{F}$ -re vonatkozó feltételhez hozzáfűzzük azt a megjegyzést, hogy bár az általa reprezentált rejtett sztochasztikus óra a

gyakorlatban nem figyelhető meg, mégis vannak a biztosított egészségügyi viselkedésére, kórképére (pl. megbetegedés) vonatkozóan ismereteink. A legfontosabb tartalma mégis az α paraméter, hiszen ez az egy paraméter befolyásolja az egészségügyi időtelés sztochasztikáját, illetve az állapottranzitok előfordulási gyakoriságát, amit a szimulációk során tovább vizsgálunk. Ez alapján ebben az esetben az (5) tartalékképlet az alábbiak szerint módosul:

$$(26) \quad \begin{aligned} V_\alpha^T(t) = & \sum_{i=0}^n \sum_{j \neq i}^n \mathbb{E} \left(\int_t^T e^{-r(s-t)} d_{i,j} dN_{S_s}^{i,j} \mid \mathcal{G}_{S_t}, \mathcal{F}_{S_t} \right) + \\ & + \mathbb{E} \left(\int_t^T e^{-r(s-t)} e_{\theta_{S_s}}^\top \mathbf{a} ds \mid \mathcal{G}_{S_t}, \mathcal{F}_{S_t} \right) - \\ & - \mathbb{E} \left(\int_t^T e^{-r(s-t)} e_{\theta_{S_s}}^\top \mathbf{c} ds \mid \mathcal{G}_{S_t}, \mathcal{F}_{S_t} \right). \end{aligned}$$

A tagokat a nem-frakcionális esethez hasonlóan külön megállapíthatjuk. A kifejezések felírásánál Hainaut (2021) eredményeit pontosítottuk a szakdolgozat keretén belül.

Véges $T \leq \infty$ biztosítási tartam esetén (26) tartalék tagjaira teljesül egyrészt

$$(27) \quad \begin{aligned} \mathbb{E} \left(\int_t^T e^{-r(s-t)} e_{\theta_{S_s}}^\top ds \mid \mathcal{G}_{S_t}, \mathcal{F}_{S_t} \right) = & \frac{e_{\theta_{S_t}}^\top}{r} \left(1 - e^{-r(U_{S_t} \wedge T - t)}\right) + \\ & + \left(e^{-r(U_{S_t} - t)} e_{\theta_{S_t}}^\top \sum_{k=0}^{\infty} \frac{Q^k \gamma(k\alpha + 1, r(T - U_{S_t}))}{r^{k\alpha + 1} \Gamma(k\alpha + 1)} \right) \mathbb{I}_{\{U_{S_t} \leq T\}}, \end{aligned}$$

másrészt pedig

$$(28) \quad \begin{aligned} \sum_{i=0}^n \sum_{j \neq i}^n \mathbb{E} \left(\int_t^T e^{-r(s-t)} d_{i,j} dN_{S_s}^{i,j} \mid \mathcal{G}_{S_t}, \mathcal{F}_{S_t} \right) = \\ = e^{-r(U_{S_t} - t)} e_{\theta_{S_t}}^\top \sum_{k=0}^{\infty} \frac{Q^k \gamma(k\alpha + \alpha, r(T - U_{S_t}))}{r^{k\alpha + \alpha} \Gamma(k\alpha + \alpha)} (Q \odot D) \mathbf{1}_{n+1} \mathbb{I}_{\{U_{S_t} \leq T\}}. \end{aligned}$$

Az előző képletekben tetszőleges pozitív s, ω -ra $\gamma(s, \omega)$ jelöli az alsó nem-teljes gamma függvényt, definíció szerint $\gamma(s, \omega) = \int_0^\omega x^{s-1} e^{-x} dx$.

Hasonlóan a nem-frakcionális modellhez, itt is meg tudjuk határozni a tartalékban előforduló tagok értékeit határozatlan tartamú szerződések esetén. A $T \rightarrow \infty$ határátmenetben $\mathbb{P}(U_{S_t} \leq T) \rightarrow 1$, így az integrálok létezése mellett

$$(29) \quad \mathbb{E} \left(\int_t^\infty e^{-r(s-t)} \mathbf{e}_{\theta_{S_t}}^\top ds \mid \mathcal{G}_{S_t}, \mathcal{F}_{S_t} \right) = \\ = \mathbf{e}_{\theta_{S_t}}^\top \frac{1-e^{-r(u_{S_t}-t)}}{r} + \mathbf{e}_{\theta_{S_t}}^\top \frac{e^{-r(u_{S_t}-t)}}{r} (\mathbf{I}_{n+1} - \mathbf{Q}r^{-\alpha})^{-1},$$

illetve ugyanez

$$(30) \quad \sum_{i=0}^n \sum_{j=0}^n \mathbb{E} \left(\int_t^\infty e^{-r(s-t)} d_{i,j} dN_{S_t}^{i,j} \mid \mathcal{G}_{S_t}, \mathcal{F}_{S_t} \right) = \\ = \mathbf{e}_{\theta_{S_t}}^\top \frac{e^{-r(u_{S_t}-t)}}{r^\alpha} (\mathbf{I}_{n+1} - \mathbf{Q}r^{-\alpha})^{-1} (\mathbf{Q} \odot \mathbf{D}) \mathbf{1}_{n+1}.$$

Ezen a ponton megjegyezzük, hogy az integrálok létezésének feltétele, hogy $\rho(\mathbf{Q}r^{-\alpha}) < 1$ teljesüljön, ahol $\rho(\mathbf{M})$ jelöli az $\mathbf{M}$ mátrix spektrálsugarát. Ekkor ugyanis

$$(31) \quad \sum_{k=0}^\infty (\mathbf{Q}r^{-\alpha})^k = (\mathbf{I}_{n+1} - \mathbf{Q}r^{-\alpha})^{-1}$$

Ez valójában összhangban áll az $x \mapsto E_{\alpha,1}(\mathbf{Q}x^\alpha)$ mátrix értékű Mittag-Leffler-függvény Laplace-transzformálhatóságával, amiről tudjuk, hogy létezik azon $\lambda \in \mathbb{C}$ számokra, melyekre $\operatorname{Re}(\lambda) \geq 0$ és $\rho(\mathbf{Q}\lambda^{-\alpha}) < 1$.

Összefoglalva tehát a frakcionális modell esetén definiált (26) tartalék az alábbi alakba írható tetszőleges $T < \infty$ tartam és $0 \leq t < T$ esetén

$$(32) \quad V_\alpha^T(t) = \frac{1-e^{-r(u_{S_t} \wedge T-t)}}{r} \mathbf{e}_{\theta_{S_t}}^\top (\mathbf{a} - \mathbf{c}) + \\ + e^{-r(u_{S_t}-t)} \mathbf{e}_{\theta_{S_t}}^\top \sum_{k=0}^\infty \mathbf{Q}^k \frac{\gamma(k\alpha+1, r(T-u_{S_t}))}{r^{k\alpha+1}\Gamma(k\alpha+1)} (\mathbf{a} - \mathbf{c}) \mathbb{I}_{\{u_{S_t} \leq T\}} + \\ + e^{-r(u_{S_t}-t)} \mathbf{e}_{\theta_{S_t}}^\top \sum_{k=0}^\infty \mathbf{Q}^k \frac{\gamma(k\alpha+\alpha, r(T-u_{S_t}))}{r^{k\alpha+\alpha}\Gamma(k\alpha+\alpha)} (\mathbf{Q} \odot \mathbf{D}) \mathbf{1}_{n+1} \mathbb{I}_{\{u_{S_t} \leq T\}}.$$

Ha pedig $\mathbf{Q}r^{-\alpha}$ spektrálsugara 1-nél kisebb, úgy a $T = \infty$ szerződések tartaléka

$$(32) \quad V_\alpha^\infty(t) = \frac{1-e^{-r(u_{S_t}-t)}}{r} \mathbf{e}_{\theta_{S_t}}^\top (\mathbf{a} - \mathbf{c}) + \\ + \frac{e^{-r(u_{S_t}-t)}}{r} \mathbf{e}_{\theta_{S_t}}^\top (\mathbf{I}_{n+1} - \mathbf{Q}r^{-\alpha})^{-1} (\mathbf{a} - \mathbf{c}) + \frac{\mathbf{e}_{\theta_{S_t}}^\top}{r^\alpha} (\mathbf{I}_{n+1} - \mathbf{Q}r^{-\alpha})^{-1} (\mathbf{Q} \odot \mathbf{D}) \mathbf{1}_{n+1}.$$

Amennyiben a kezdeti díjat nettó várható érték elvvel számoljuk, $U_0 = S_0 = 0$, akkor a tartalékra kapott (32) képlet miatt teljesül véges $T < \infty$ időhorizonton, hogy

$$0 = \mathbf{e}_{\theta_0}^\top \sum_{k=0}^\infty \mathbf{Q}^k \frac{\gamma(k\alpha+1, rT)}{r^{k\alpha+1}\Gamma(k\alpha+1)} (\mathbf{a} - \mathbf{c}) + \mathbf{e}_{\theta_0}^\top \sum_{k=0}^\infty \mathbf{Q}^k \frac{\gamma(k\alpha+\alpha, rT)}{r^{k\alpha+\alpha}\Gamma(k\alpha+\alpha)} (\mathbf{Q} \odot \mathbf{D}) \mathbf{1}_{n+1}. \quad (34)$$

Ennek az egyenletnek egy lehetséges megoldása a díjra

$$\mathbf{c} = \mathbf{a} + \left(\sum_{k=0}^\infty \mathbf{Q}^k \frac{\gamma(k\alpha+1, rT)}{r^{k\alpha+1}\Gamma(k\alpha+1)} \right)^{-1} \left(\sum_{k=0}^\infty \mathbf{Q}^k \frac{\gamma(k\alpha+\alpha, rT)}{r^{k\alpha+\alpha}\Gamma(k\alpha+\alpha)} (\mathbf{Q} \odot \mathbf{D}) \mathbf{1}_{n+1} \right).$$

Tegyük fel most is, hogy a szerződésbefogadás és díjelőírás csak a biztosított egészséges n -edik állapotában történik ($\theta_0 = n$). Ezáltal az előző díj csak az n -edik komponensében nem 0 ($\mathbf{c} = c_\alpha \mathbf{e}_n$), pontosabban megegyezik

$$c_\alpha^T = \frac{\mathbf{e}_n^\top \left(\sum_{k=0}^\infty \mathbf{Q}^k \frac{\gamma(k\alpha+1, rT)}{r^{k\alpha+1}\Gamma(k\alpha+1)} \right) \mathbf{a} + \mathbf{e}_n^\top \left(\sum_{k=0}^\infty \mathbf{Q}^k \frac{\gamma(k\alpha+\alpha, rT)}{r^{k\alpha+\alpha}\Gamma(k\alpha+\alpha)} (\mathbf{Q} \odot \mathbf{D}) \mathbf{1}_{n+1} \right)}{\mathbf{e}_n^\top \left(\sum_{k=0}^\infty \mathbf{Q}^k \frac{\gamma(k\alpha+1, rT)}{r^{k\alpha+1}\Gamma(k\alpha+1)} \right) \mathbf{e}_n}. \quad (35)$$

Egy $T = \infty$ szerződésre hasonlóan számolhatunk díjat, egyik kézenfekvő megoldásra hasonló megközelítésben adódik, hogy

$$\mathbf{c} = \mathbf{a} + r^{-\alpha} (\mathbf{Q} \odot \mathbf{D}) \mathbf{1}_{n+1}. \quad (36)$$

Így ha megint feltesszük, hogy szerződésbefogadás és díjbevétel az n -edik állapotban történik, akkor hasonló képlethez jutunk c_α -ra:

$$c_\alpha^\infty = \frac{\mathbf{e}_n^\top (r\mathbf{I} - \mathbf{Q}r^{1-\alpha})^{-1} \mathbf{a} + \mathbf{e}_n^\top (r^\alpha \mathbf{I} - \mathbf{Q})^{-1} (\mathbf{Q} \odot \mathbf{D}) \mathbf{1}_{n+1}}{\mathbf{e}_n^\top (r\mathbf{I} - \mathbf{Q}r^{1-\alpha})^{-1} \mathbf{e}_n}. \quad (37)$$

Ezen a ponton rávilágítunk arra a tényre, hogy az imént számolt (35) és (37) értékek $\alpha = 1$ -re visszaadják a nem-frakcionális modellben hasonlóan megadott (9) és (10) díjakat.

Paraméterbecslések

Ebben a szakaszban röviden szót ejtünk a modell paramétereinek természetéről, becslési eljárásukról, amit Hainaut (2021) is javasol.

A szerződésben rögzített pénzáramon és a piaci hozamon túlmenően a legnagyobb kihívást itt a kettős sztochasztikát meghajtó α (mint a rejtett sztochasztikus óra), illetve a $\mathbf{Q}$ (mint az állapotok közötti átmenetvalószínűségek reprezentánsa) paraméterek kijelölése jelenti.

A biztosítónak azonban rendelkezésre állnak a biztosítottak időbeli kárigényei. Ezáltal elegendő csupán aktuáriusi módszerekkel megbecsülni a $\mathbf{P}_\alpha(0, s | \mathcal{F}_0)$ átmenetvalószínűségeket adott s időpontokban. A modell gyengesége is ezen a téren nyilvánul meg leginkább, a fentnevezett függvény becslésére ugyanis nem ismerünk sztemerd eljárást, így további kutatásokra van szükség. A gyakorlatban azonban gondolhatunk olyan jogilag megengedett eszközökre, mint a kor, életmód, egészségi állapot szerinti differenciálásra a már meglévő adatok alapján.

Amennyiben rendelkezésünkre állna $\mathbf{P}_\alpha(0, s | \mathcal{F}_0)$, úgy a (18) egyenletből kiindulva a keresett paraméterértékek már a legkisebb négyzetek módszerével becsülhetők a következők szerint.

Ha

$$(38) \quad A(s | \alpha, \mathbf{Q}) = \mathbf{P}_\alpha(0, s | \mathcal{F}_0) - E_{\alpha,1}(\mathbf{Q} s^\alpha),$$

akkor az $\hat{\alpha}$, $\hat{\mathbf{Q}}$ paramétereket az

$$(39) \quad (\hat{\alpha}, \hat{\mathbf{Q}}) = \arg \min_{\alpha, \mathbf{Q}} \text{tr}(A(s | \alpha, \mathbf{Q})^\top A(s | \alpha, \mathbf{Q}))$$

minimum adja meg.

Szimulációk

Más megközelítésben szeretnénk illusztrálni a módszert a díjmeghatározásra és a tartalék szimulálására egy olyan biztosítási szerződés esetén, mely feltételei között pénzügyileg 4 állapotot különböztet meg egymástól. Mindeközben érzékenységvizsgálatot is végzünk az idő-átskálázást biztosító α paraméter szerint.

Tehát tegyük fel, hogy a szerződés kétféle betegségre nyújt fedezetet (1. és 2. állapot), valamint halál esetén (0. állapot) egyszeri kifizetést nyújt. A megkötés pillanatában a biztosított "egészségesnek" (3. állapot) minősül, díjat csak ebben az állapotban fizet. A Markov-lánc átmenetvalószínűség-, illetve intenzitásmátrixa alakuljon az alábbiak szerint

$$(40) \quad \mathbf{P}(1) = \begin{pmatrix} \square & 1 & 0 & 0 & 0 \\ \square & 0.1 & 0.5 & 0.05 & 0.35 \\ \square & 0.05 & 0.1 & 0.7 & 0.15 \\ \square & 0.01 & 0.04 & 0.1 & 0.85 \end{pmatrix},$$

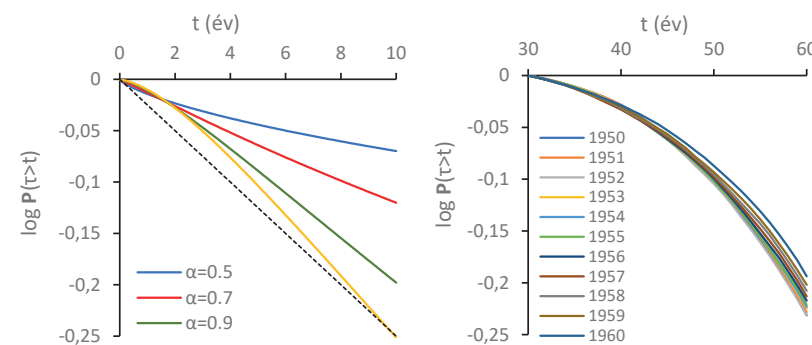
amivel

$$\mathbf{Q} = \begin{pmatrix} \square & 0.00 & 0.00 & 0.00 & 0.00 \\ \square & 0.1362 & -0.7160 & 0.0460 & 0.5338 \\ \square & 0.0495 & 0.1653 & -0.3728 & 0.1580 \\ \square & 0.0047 & 0.0505 & 0.1298 & -0.1850 \end{pmatrix}. \quad (41)$$

A (40) átmenetvalószínűségmátrix elemei szerint az első betegség súlyosabbnak minősül, amennyiben a halálozási valószínűségeket vesszük figyelembe, ellentétben azzal, hogy a 2. állapotból jelentősen nagyobb a felépülési valószínűség.

Ezekből kiindulva a túlélési valószínűség (25) formulából adódik (a kezdeti állapot a 3. állapot), ennek logaritmusát pedig különböző α paraméterszintek mellett a 3.a) ábrán rajzoljuk ki. Ahogy a képen is látszik, nagyobb α érték mellett a túlélés esélye csökken. Azt is megfigyelhetjük, hogy az ilyen átmenetvalószínűségekre a nem átskálázott eset ($\alpha=1$) fázistípusú eloszlása exponenciálisnál gyorsabban lecsengő farokeloszlással bír, ami a tényleges halálozási adatokon megfigyelhető, amint a 3.b) ábrán is mutatjuk.

3. ábra: a) A négy-állapotú frakcionális egészségbiztosítási modell logaritmikus túlélésfüggvénye különböző α szintek mellett, valamint b) az 1950-1960 között született 30 éves korukat megélő magyar lakosság túlélésfüggvénye a T tartam függvényében.



Forrás: saját szerkesztés

1. táblázat: A spektrálsugarak értéke különböző α szintek mellett a vizsgált példában, illetve az α -khoz tartozó határkamatláb

α	$\rho(Qr^{-\alpha})$	Határkamatláb
0.5	4.196	52,82%
0.7	8.461	63,39%
0.9	17.060	70,15%
1	24.226	72,68%

Forrás: saját szerkesztés

A következőkben tekintsük a kockázatmentes piaci hozamgörbét $r=3\%$ -on vízszintesnek. Ez alapján kiszámoljuk a konkrét példa szerinti $Qr^{-\alpha}$ spektrálsugarát különböző α értékek mellett, melyeket az 1. táblázatban foglaltunk össze.

Mivel ezek rendre 1 fölött alakulnak, előfordulhat, hogy a határozatlan tartamra adott (33) egyenlőség nem teljesül (nem létezik az integrál), így nem alkalmazhatjuk következetesen a tartalékra és így a díjakra vonatkozó aszimptotikus szimulációkat végtelen időhorizonton a frakcionális modellek esetén. Itt ismét hangsúlyozzuk, hogy az $\alpha=1$ esetben már nem a $\rho(Qr^{-\alpha}) < 1$ feltételre van szükség a (7) fennállásához, hanem a $Q \cdot rI$ mátrix sajátértékeinek negativitására, amit természetes módon maga után von a spektrálsugarakra tett feltétel.

Ezen a ponton érdemes megemlítenünk, hogy a (31)-re tett spektrális feltételünkből meghatározhatjuk azt a határkamatlábát, ami fölötti bármely kamatláb esetén biztosan létezik a határozatlan tartamú szerződéseknak (33) és (7) alakú tartalék-előállítása. Ez könnyen számolható az alábbi képlet szerint:

$$(42) \quad r = \rho(Q)^{1/\alpha}.$$

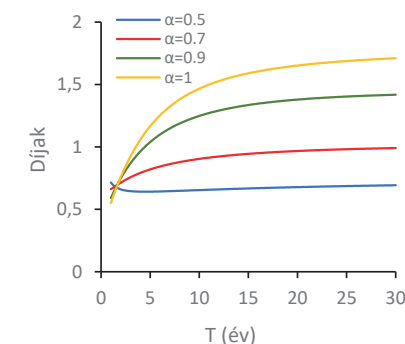
Az α szerinti értékeit szintén az 1. táblázatban jelenítettük meg. Láthatjuk, hogy nagyságrendben (jellemzően 50% fölött) az empirikus adatokat bőven meghaladó értékeket kapunk. Ezen átmenetvalószínűségek mellett nem képezzünk tartalékot a határozatlan tartamú biztosításokra.

Tegyük fel, hogy a biztosítási szerződésben foglalt pénzáramok a következők:

$$a = \begin{pmatrix} 0 \\ 1 \\ 2 \\ 0 \end{pmatrix} \quad \text{és} \quad D = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 \\ 10 & 0 & 0 & 0 \\ 10 & 5 & 0 & 0 \\ 10 & 5 & 0 & 0 \end{pmatrix} \quad (41)$$

Itt a számok valamely monetáris egységeknek feleltethetők meg.

A feltételünk miatt a díj $c^T = (0, 0, 0, c)$ alakú, ahol c pontos értékét (35) képlet szerint számolhatjuk. Az eredményeket a 4. ábrán jelenítjük meg különböző α szintek és $T \in [1, 20]$ tartamok mellett.

4. ábra: a) A négy-állapotú frakcionális egészségbiztosítási modell díja a T tartam függvényében különböző α szintek mellett.

Forrás: saját szerkesztés

2. táblázat: A nettó díjak számszerű adatai a vizsgált példában.

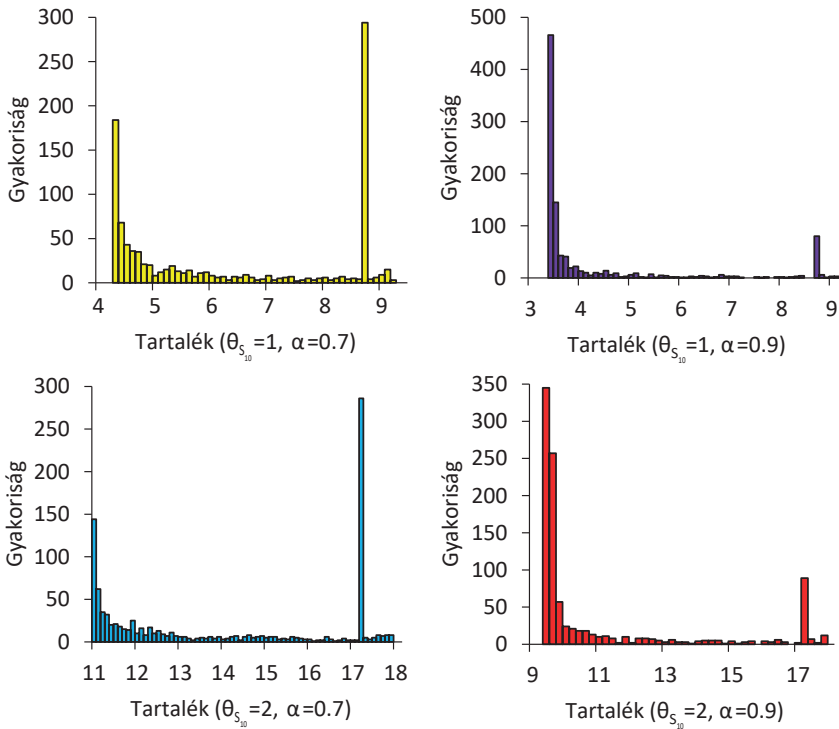
α	$T=1$	$T=5$	$T=10$	$T=20$	$T=30$	$T=\infty$
0.5	0.715	0.642	0.654	0.678	0.693	-
0.7	0.662	0.820	0.904	0.967	0.991	-
0.9	0.591	1.039	1.248	1.379	1.418	-
1	0.551	1.166	1.467	1.652	1.711	1.761

Forrás: saját szerkesztés

A korábbi aszimptotikára tett megjegyzésünk ezen ábra esetén éppen azt jelenti, hogy a díjszintek $T \rightarrow \infty$ esetén $\alpha < 1$ értékekre nem feltétlenül konvergálnak. Azonban tetszőleges véges T érték mellett a díjszintek meghatározhatók. A kalkulált díjak számszaki értékeit a 2. táblázatban mutatjuk ki. Megfigyelhetjük, hogy magasabb α szint mellett magasabb díjat kér a biztosító. Ez a lecsökkent túlélési valószínűséggel magyarázható, valamint az elhalálozással járó magas kifizetésekkel.

Végül szemléltetjük egy $T=20$ évre szóló biztosítási szerződés $t=10$ évre vonatkozó tartalékát a (32) formula szerint. Ehhez az R program stabledist programcsomagjának segítségével 1 000 α -stabilis Lévy-szubordinátor inverzfolyamatot szimuláltunk különböző α értékek mellett, valamint megnéztük a különbséget azok között az esetek között, amikor a biztosított $t=10$ időpontban az 1., illetve 2. "beteg" állapotokban van.

5. ábra: Egy $T=20$ tartamú szerződés szimulált tartalékai $t=10$ -ben különböző α szinteken és állapotokban



Forrás: saját szerkesztés

Az 5. ábra négy szimuláció hisztogramját mutatja $\alpha=0.7$ és 0.9 értékek mellett akkor, amikor $\theta_{s_{10}}=1$, illetve $\theta_{s_{10}}=2$.

3. táblázat: Tartalékszimulációk eredményének elemzése különböző α szintek és $\theta_{s_{10}}$ kezdőállapotok mellett

$\theta_{s_{10}}$	α	Átlag/Érték	Szórás	Kvantilis	
				5%	95%
1.	0.5	7.582	1.438	4.998	8.639
	0.7	6.190	1.888	4.232	8.639
	0.9	4.205	1.645	3.343	8.639
	1	2.804	-	-	-
2.	0.5	15.817	1.984	12.284	17.279
	0.7	14.061	2.674	11.040	17.280
	0.9	10.932	2.536	9.550	17.279
	1	8.624	-	-	-

Forrás: saját szerkesztés

Mint láthatjuk mind a négy esetben, az eloszlás bimodális. Amikor $\theta_{s_{10}}=1$, akkor az egyik csúcs 8.64 értéknél alakul, ami azon szimulációk során jön létre, amikor $U_{s_{10}} \geq 20$, vagyis amikor a $t \in [10, 20)$ intervallumon megáll az idő, a pénzáram így csak a megfelelő komponense járadék formában. A másik eloszláscsúcs magából az U_{s_t} folyamat véletlen trajektóriájából fakad akkor, amikor $U_{s_{10}} < 20$.

$\theta_{s_{10}}=2$ feltétel esetén hasonló megállapítást tehetünk, az egyik csúcs a 17.28 érték, míg a másik hasonlóan a tiszta véletlen folyamat származéka.

A 3. táblázatban számszerűen foglaljuk össze még több α érték mellett a szimulációk eredményeit (átlag, szórás, 5%-os és 95%-os kvantilisok).

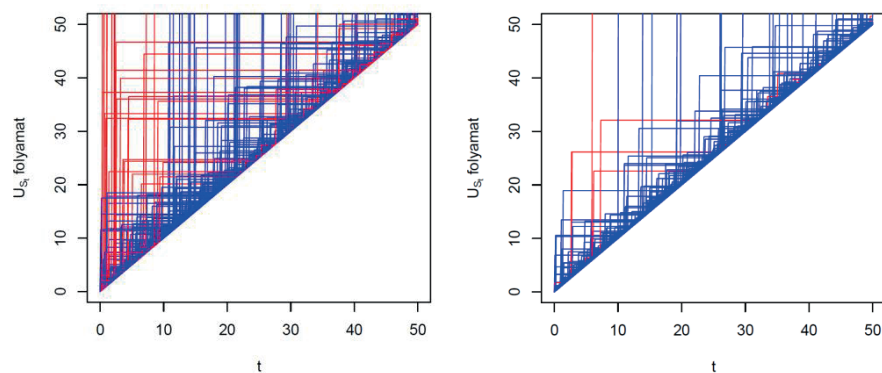
Kiolvashatjuk, hogy a 95%-os kvantilisek is többnyire a $U_{s_{10}} \geq 20$ szimulációs esetekben kapott speciális tartalékértékek körül alakulnak. Jelezzük továbbá azt is, hogy $\alpha=1$ esetben a tartalék értékét a (6) és (7) formulák szolgáltatják számunkra, amit konkrét érték lévén nem szimulálunk, így a szórást és kvantiliseket ott nem értelmezzük.

4. táblázat: A $[10,20]$ intervallumon való "időmegállásnak" relatív gyakorisága 10 000 trajektóriaszimulációból különböző α szintek mellett.

α	$U_{s_{10}} \geq 20$ gyakorisága
0.5	49.7%
0.7	26.2%
0.9	6.3%

Forrás: saját szerkesztés

6. ábra: Az $(U_{s_t})_{t \geq 0}$ folyamat trajektóriaszimulációi a) $\alpha=0.7$ és b) $\alpha=0.9$ értékekre



Forrás: saját szerkesztés

Érdemes arra is kitérnünk az 5. ábra kapcsán, hogy különböző α értékek mellett a szimulációk mekkora részében fordult az elő, hogy a trajektóriák esetén $U_{s_{10}} \geq 20$ egyenlőtlenséget tapasztaltunk. E vizsgálat eredményeit táblázatban foglaljuk össze, ahol láthatjuk 10 000 folyamatszimulációból, hogy az α érték növekedtével csökken a várható előfordulása az folyamat órája tartós megállásának. A 6. ábrán pedig két α érték mellett rajzoltunk ki 100 trajektóriát, ezek közül pirossal emeltük ki azokat, ahol a vizsgált $U_{s_{10}} \geq 20$ esemény áll fenn.

Itt azt is láthatjuk, hogy $\alpha \rightarrow 1$ - tartással a folyamat jobban közelíti a 45°-os egyenest, ami persze korábbi megállapításunkkal áll összhangban, miszerint a determinisztikus idő szerinti folyamatot közelítjük.

Végül megemlítjük, hogy a modell felépítéséből fakadóan alkalmas a klasszikus egészségbiztosítási termékek árazására. Ebben az esetben a díjkalkuláció "jósága" csupán a halandósági valószínűség közelítésével ekvivalens. Más aspektusban arra vagyunk kíváncsiak, hogy a frakcionális fázis típusú eloszlások (és így Mittag–Leffler-függvény) hogyan közelítik a tapasztalati túlélési valószínűséget.

Reflektálva a 3.b) ábrára a hatás ellentétes, a frakcionális modell a tiszta halálozást nem tudja leírni, így ebben az esetben további javítások szükségesek a modellt illetően.

Összefoglalás

Visszaulva e szakdolgozat bevezetőjében foglaltakra, célunk egy olyan egészségbiztosítási modell felépítése volt, mely szerkezetéből fakadóan képes a valóságban tapasztalt tényeket visszaadni. Itt jelöltük meg elvárásként elsősorban a túlélésfüggvény szubexponenciális jellegét, a múlttól való részbeni függést és a kellő rugalmasságot egy biztosítási szerződésben foglalt modellparaméterekre vonatkozóan (gondolva itt az egészségi állapotokra és a biztosító vállalt kötelezettségeire egyaránt).

Mindezen várakozásainkat sikerült kielégítenünk egy α -stabilis Lévy-folyamat inverzfolyamatával át-időparaméterezett Markov-lánccal. Az új sztochasztikus óra ismert tulajdonságaira támaszkodva láttuk, hogy elnyelő állapottal rendelkező rendszer esetén a frakcionális fázis típusú eloszlás Mittag–Leffler-eloszlás, az új rendszer pedig kielégíti a frakcionális Kolmogorov-féle differenciálegyenletet. Hasonló megfontolással jutottunk arra, hogy a díj meghatározásában lényeges szerepet tölt be a biztosított egészségügyi állapotának legpontosabb meghatározása már a szerződéskötés pillanatában (ezzel összefüggésben a megfelelő paraméterek megállapítása). Mégis feltételeesen vizsgálódva az idő- és állapotváltozásra, valamint az α -stabilis folyamatokra a biztosítási szempontból leglényegesebb információk adaptálhatók maradtak a későbbi időkre.

Ez tette lehetővé számunkra, hogy az árazáson túl tetszőleges időpontban értékelni tudjuk az adott szerződést. A nem megfigyelhető sztochasztikus órával kapcsolatos ismeretek hiányában akár Monte-Carlo-szimulációval helyettesítve megkaphatjuk az adott időpontbeli tartalék várható eloszlását.

Kritikák, lehetséges általánosítások

Bár a felépített modellt vizsgáltuk olyan szempontokból, mint paraméterérzékenység, tartalékszimuláció, mégis a gyakorlati alkalmazhatóság területén gátakba ütközünk.

Egyik korlátját jelenti ugyanis a duplán sztochasztikus rendszer átmenetvalószínűsége-

inek megbecslése egy adott szerződő esetén, ahogy erről a paraméterbecslések részénél szót ejtettünk. Ennek megbecslése valós adatsorokon sarkalatos pont, a modell szempontjából fontos paraméterek becsléséhez elengedhetetlen. E kihívás feloldására egyelőre nem ismerünk általános módszert.

Mint azt a szimulációk bemutatásának végén láttuk, a modell az életbiztosítást jelentő speciális esetét nem tudja megfelelően kezelni. Ennek a problémának a javítására Bladt (2021) cikke vállalkozik azt a gondolatmenetet követve, hogy a sztochasztikusan át-időskálázott folyamatot extrán át-időskálazzuk egy determinisztikus függvénnyel. Ennek köszönhetően nyerünk még egy szabadsági fokot rugalmasság terén, így a túlélésfüggvény farokeloszlása kezelhetővé válik.

Ez a gondolatmenet az általános több-állapotú frakcionális modell esetén is kézenfekvő lenne, bár a képletek számolhatósága ekkor nagyban bonyolódik. Ezen elképzelés vizsgálatára az egészségügyi adatok bizalmas jellegéből fakadóan sajnos nem tudunk valós támasztékokat nyújtani, ezzel az egészségügyi kockázatok szubexponenciális ideológiája is megalapozatlan marad.

Más jellegű kitekintést nyújt magában a Lévy-folyamatban rejlő matematikai tulajdonsághalmaz. A felépített modellben speciálisan Lévy-szubordinátorokat tekintettünk, vagyis amikor $\alpha < 1$. Felmerül a kérdés, mi történne akkor, ha a folyamat stabilitási indexe 1 fölötti lenne, esetleg tetszőleges Lévy-folyamat szintelérési idejét tekintenénk a Markov-lánc sztochasztikus órájának?

Ezekben az esetekben már nem feltétlenül tudnánk zárt képletet adni a tartalékokra, így a díjra sem. A számolások ugyanis merően a (14) halmazegyenletre építettek.

IRODALOMJEGYZÉK

- Bladt, Martin (2021): Fractional inhomogeneous multi-state models in life insurance, Scandinavian Actuarial Journal, pp. 1-22.
<https://doi.org/10.1080/03461238.2021.1998921>
- Hainaut, Donatien (2021): A fractional multi-states model for insurance, Insurance: Mathematics and Economics 98, pp. 120-132.
<https://doi.org/10.1016/j.insmatheco.2021.02.004> Letöltés: 2022.10.17.
- Janczura, J., and Agnieszka, W. Subdynamics of financial data from fractional Fokker–Planck equation (2009): Acta Physica Polonica B 40, pp. 1341-1351.
- Kumar, Arun – Leonenko, Nikolai – Pichler, Alois (2020): A. Fractional risk process in insurance, Mathematics and Financial Economics 14, pp. 43-65.
<https://doi.org/10.1007/s11579-019-00244-y> Letöltés: 2022.10.17.
- Magdziarz, Marcin (2009): Black-Scholes formula in subdiffusive regime, Journal of Statistical Physics, Vol. 136, pp. 553-564.
<https://doi.org/10.1007/s10955-009-9791-4> Letöltés: 2022.10.17.
- Meerschaert, Mark M. – Straka, Peter (2013): Inverse stable subordinators, Mathematical modelling of natural phenomena, Vol. 8, No. 2, pp. 1-16.
<https://doi.org/10.1051/mmnp/20138201> Letöltés: 2022.10.17.
- Podlubny, Igor (1999): Fractional Differential Equations, Academic Press.
- Zadeh, Armin Hassan – Jones, Bruce L. – Stanford, David A. (2014): The use of phase-type models for disability insurance calculations, Scandinavian Actuarial Journal.
<https://doi.org/10.1080/03461238.2012.761645> Letöltés: 2022.10.07.
- <https://www.portfolio.hu/deviza/20220405/nagyon-csunya-esett-a-forint-a-jogallamisagi-eljaras-hirere-537589>
 Letöltés: 2022. 04.30.
- <https://mabisz.hu/harom-es-fel-milliardos-szamlat-hagyott-maga-utan-a-januar-vegi-vihar/> Letöltés: 2022. 04.30.
- <https://data.cityofchicago.org/Transportation/Traffic-Crashes-Crashes/85ca-t3if> Letöltés: 2022.04.24.
- <https://www.mortality.org/> Letöltés: 2022.05.04.

A HATÁRBIZTOSÍTÁS RÖVID TÖRTÉNETE ÉS AKTUÁLIS KÉRDÉSEI A MAGYAR ÉS EURÓPAI BIZTOSÍTÁSI GYAKORLATBAN

dr. Rumi Tamás (főosztályvezető, Magyar Biztosítók Szövetsége Nemzetközi Főosztály), tamas.rumi@mabisz.hu

ÖSSZEFOGLALÓ

A határbiztosítás intézménye a gépjármű-biztosítások területén belül is igen speciális és elszigetelt jelenség. Az írás célja a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás speciális alakzata, a határbiztosítás történetének rövid áttekintése, a határbiztosítás aktuális kérdéseinek vizsgálata, valamint a legújabb gyakorlati, szakmai tapasztalatok ismertetése, kitérve az orosz-ukrán háború által okozott kihívásokra is. Az írás – elsősorban terjedelmi okokból – nem célozza a határbiztosítás intézményének átfogó, történeti előzményekre és Európán kívüli vonatkozásokra is kitérő részletes elemzését, sem pedig a vonatkozó szakirodalom tudományos igényű feldolgozását, hanem rövid történeti áttekintés mellett elsősorban a napi gyakorlat és az európai geopolitikai fejleményekből következő különleges kihívások bemutatására koncentrálni.

SUMMARY

Frontier insurance is a very special and isolated phenomenon within the field of motor insurance. The purpose of this paper is to provide a brief overview of this special form of compulsory motor third-party liability insurance, the history and examination of current issues of frontier insurance, and the presentation of the latest practical and professional experiences, also discussing the challenges caused by the Russo-Ukrainian war. The paper – mainly for reasons of extent – does not intend to give a comprehensive, detailed analysis of frontier insurance including historical data and non-European aspects, nor a scientific description of the relevant literature, but in addition to a brief historical overview, attempts to focus on the presentation of the daily practice and the special challenges resulting from current European geopolitical developments.

Kulcsszavak: határbiztosítás, gépjármű-felelősségbiztosítás, orosz-ukrán háború, Zöld-kártya Rendszer

Keywords: Frontier Insurance, Border Insurance, MTPL insurance, Russo-Ukrainian War, Green Card System

JEL: G22

DOI: 10.18530/BK.2022.3-4.96

<http://dx.doi.org/10.18530/BK.2022.3-4.96>

Történeti kitekintés

A határbiztosítás (a nemzetközi angol nyelvű terminológiában „frontier insurance”, vagy ritkábban „border insurance”) története gyakorlatilag egyidős a kötelező felelősségbiztosítással, így a gépjármű-biztosítás kezdeti időszakába kell visszatekintnünk e speciális biztosítási forma eredetének megismeréséhez.

A belső égésű motorral ellátott gépjárművek már a múlt század elejétől kezdtek elterjedni a kontinensen, az első világháború után pedig olyan rohamosan nőtt a gépjárművek – és ezzel az általuk okozott káresemények – száma, hogy egyre erőteljesebben kezdtek megjelenni az új típusú járművekkel okozott károk biztosítására vonatkozó igények is, hiszen ebben az időben a gépjárműbalesetek károsultjai a legritkább esetben és akkor is csak nagy nehézségek árán juthattak kártérítéshez.

Az új típusú biztosítások iránti kereslet hamar megteremtette a kínálatot is: a gépjárművek őshazájában, Németországban eleinte a lóvontatású járművekre kifejlesztett biztosításokat alkalmazták a kezdetleges autókra is, de nagyon hamar, már 1899-ben volt olyan biztosító¹, amely felelősség- és balesetbiztosítást is kínált gépjárművekre. 1901-ben pedig már a casco biztosítás őse is megjelent egy másik német biztosító kínálatában.² A következő évben Németországban már törvény szabályozta a gépjármű-felelősségbiztosítást, ami azonban ekkor még nem volt kötelező.

Nagy-Britanniában és az Egyesült Államokban szintén ugyanebben az időben jelentek meg az első gépjármű-felelősségbiztosítási megoldások.³

Az első európai kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási jogszabályok Dániában (1919), Finnországban (1925) és Norvégiában (1926) jelentek meg. Németországban végül 1939-ben lett általánosan kötelező a gépjárművek felelősségbiztosítása,⁴ Magyarországon pedig már 1930-ban született törvényi szabályozás egyes meghatározott fajtájú gépjárművek kötelező felelősségbiztosításáról, de ez a szabályozás még nem volt általános jellegű, mert a gépjárművek üzemeltetői a felelősségbiztosítás mellett egyéb biztosítékot is bemutatthattak.⁵

A nemzetközi autós idegenforgalom fellendülése következtében már a II. világháború előtt felmerült az a kérdés, hogy miképpen lehetne kiterjeszteni a felelősségbiztosítási garancia hatályát más országokra is, a külföldön okozott balesetek károsultjai ugyanis ugyanolyan kedvezőtlen helyzetben voltak, mint a felelősségbiztosítás elterjedése előtti időszakban. Már ekkor, a világháború előtti években megjelentek egyes országokban olyan gépjármű-felelősségbiztosítási kötvények, melyek nemcsak a kibocsátás országára, hanem más államokra is fedezetet nyújtottak. Ezeknél azonban felmerült a kettős fedezet kérdése, ha ugyanis az autósnak a meglátogatott országban a helyi szabályoknak megfelelő biztosítást (azaz határbiztosítást) kellett kötnie, akkor lényegében duplán fizetett ugyanazért a szolgáltatásért.⁶

Tekintettel arra, hogy a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás intézménye a 20-as évek végére már az észak-európai országok mindegyikében kialakult, közösen igyekeztek a kettős fedezet problémájára megoldást találni. Az érintett országok (Dánia, Norvégia, Svédország és Finnország) 1926-os megállapodása alapján az aláíró felek kölcsönösen elismerték a másik három országban kibocsátott kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási kötvényeket, melyek

igazolásához elegendő volt a forgalmi rendszám.⁷ A megállapodásban a határon átnyúló kárrendezési feladatoknak a károkozó külföldi biztosítója nevében történő ellátásával az aláíró országok biztosítósövetségeit bízták meg. Az egyéb országokból érkező autók továbbra is kötelesek voltak határbiztosítást kötni, egy kivétellel: a németországi biztosítók és az észak-európai országok biztosítósövetségei megállapodást kötöttek, melynek értelmében előbbiek egy – egyébként zöld alapszínű – igazolással láthatták el biztosítottjaikat, melyet utóbbiak országai elismertek a biztosítási garancia igazolásául, megkönnyítve ezzel az adott országba való belépést és a kárrendezés folyamatát. Ezzel gyakorlatilag megszületett a Zöldkártya Rendszer öse.⁸

A világháború után a frissen alakult Egyesült Nemzetek Szervezete (ENSZ), illetve ennek a mai napig Genfben működő Európai Gazdasági Bizottsága (ENSZ-EGB, UNECE) a nemzetközi gépjárműforgalom kihívásaival szembesülve kettős célt tűzött maga elé: egyrészt egy olyan rendszer kialakítását, amely biztosítja, hogy a közlekedési balesetek károsultjai Európa egyetlen országában se kerüljenek hátrányosabb helyzetbe akkor, ha a balesetet egy külföldi gépjármű üzemeltetésével okozták, másrészt pedig a más országokba látogató gépjárművek határokon való átjutásának megkönnyítését, a határátlépés ugyanis biztosítási kötelezettség esetén már akkor is bonyolult és időigényes adminisztrációval járt.

Az ENSZ-EGB témával foglalkozó Közlekedési Albizottságának e célra létrehozott munkacsoportja⁹ a fentebb ismertetett, az észak-európai országok között már régóta jól működő rendszer átvételét javasolta.

1949. január 25-én elfogadták az ENSZ-EGB munkacsoportjának ún. 5. sz. ajánlását¹⁰, amely szerint azon országok központi biztosítási szervei, melyekben kötelező a gépjármű-felelősségbiztosítás, vezessék be a zöldkártyát mint a felelősségbiztosítási garancia igazolását, és kössenek egymással megállapodásokat, amelyek értelmében a külföldiek által okozott károkat a külföldi biztosító helyett az erre kijelölt szervezetek (irodák) rendezik. Ezzel a lépéssel megszületett a mai napig működő nemzetközi Zöldkártya Rendszer.

A szerző tudomása szerint ez az 5. sz. ajánlás az első olyan nagyobb jelentőségű nemzetközi dokumentum, amely említi a határbiztosítást, még ha nem is konkrétan ezen a néven, hanem az intézmény lényegét körülírva. Az ajánlás ugyanis előírja, hogy a biztosítási igazolással (zöldkártyával) nem rendelkező személyek, ha gépjárművel olyan országba lépnek be, ahol a gépjármű-felelősségbiztosítás kötelező, rövid hatályú biztosítást kötelesek kötni az adott ország zöldkártyairodája által előírt szabályok szerint. Amennyiben erre nincs lehetőség, és a célország jogszabályai lehetővé teszik, kötelesek hagyományos biztosítást kötni vagy a helyben működő garanciaalap részére megfelelő hozzájárulást teljesíteni.¹¹

A határbiztosítás tehát nem más, mint egy eszköz annak lehetővé tételére, hogy a kötelező felelősségbiztosítás korában is lehetséges legyen az államhatárok gépjárművel való átlépése. Az ajánlás szövegéből látható, hogy már a Zöldkártya Rendszer létrejötte előtt is többféle megoldás létezett a nemzetközi gépjárműforgalom elősegítésére, de mivel ezek

valószínűsíthetően komoly adminisztrációs terhekkel jártak, fokozatosan megjelentek azok a kezdeményezések, amelyek végül a Zöldkártya Rendszer megalapításához vezettek. A zöldkártya célja tehát tulajdonképpen a határbiztosítás kiváltása és szükségtelemné tétele, tovább egyszerűsítve ezzel a határátlépés és a nemzetközi kárrendezés folyamatait.

A határbiztosítás tehát nem más, mint egy eszköz annak lehetővé tételére, hogy a kötelező felelősségbiztosítás korában is lehetséges legyen az államhatárok gépjárművel való átlépése.

Nemzetközi szabályozás

A gépjármű-felelősségbiztosítás uniós jogharmonizációjának előképeként értékelt ún. Strasbourgi Egyezmény¹² 1959-ben írta alá kilenc nyugat-európai ország a közúti közlekedési balesetek károsultjainak védelmét elősegítő kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási rendszer bevezetése céljából. Az egyezmény még nem írt elő határbiztosítási kötelezettséget, mindössze annyit, hogy külföldi honosságú gépjárművek egy aláíró állam területén csak az adott kormány által elismert iroda garanciája mellett közlekedhetnek.

Ezzel szemben az 1972-ben elfogadott első gépjármű-biztosítási irányelv¹³ – amellyel, hogy az európai gazdasági térség tagállamai között megszüntette a kötelező felelősségbiztosítás ellenőrzését – már előírta, hogy minden harmadik országból (azaz a Közösségen kívülről vagy a tagállamok Európán kívüli területeiről) az EGK területére belépő gépjárműnek vagy zöldkártyával, vagy határbiztosítási szerződéssel („frontier insurance contract”) kell rendelkeznie. Az európai jogalkotásban ekkor jelenik meg először a határbiztosítás fogalma, és ez egyúttal azt is jelenti, hogy az európai határbiztosítás voltaképpen születésnapja 1974. január elseje.¹⁴ Ezt a határbiztosításra vonatkozó előírást az azóta elfogadott összes gépjármű-biztosítási irányelv gyakorlatilag változatlan formában tartalmazza, beleértve a ma hatályos 2009/103/EK irányelvet is, és azon az irányelv 2021 novemberében elfogadott legutóbbi módosítása sem változtatott.

Az európai határbiztosítás voltaképpen születésnapja 1974. január elseje.

Tekintettel arra, hogy az európai jogi szabályozás a határbiztosítás intézményét ezen túlmenően nem szabályozza, így különösen nem tér ki annak jogi természetére, részletes feltételeire és egyéb technikai részleteire, ezeket a gyakorlatnak, azaz a nemzetközi gépjármű-biztosítási rendszert működtető szervezeteknek kellett kialakítaniuk. A kezdeti időszakban két ilyen szervezet létezett, a nemzetközi Zöldkártya Rendszert működtető Council of Bureaux (Irodák Tanácsa, CoB, 2022-től COB) és az európai biztosítási szakma legfontosabb érdekképviselői szervezete, a Comité Européen des Assurances (CEA).¹⁵ A COB és a CEA

rögtön közös munkacsoportot alakított, és a rendszeres ülések eredményeképpen a határbiztosítások kibocsátásának számos részletkérdését sikerült gyorsan és megnyugtatóan tisztázni.

A két szervezet már 1974-ben megállapodást kötött arról, hogy a határbiztosítási fedezet igazolásaképpen a zöldkártya is használható, amennyiben azt a Zöldkártya Rendszer keretein belül meghatározott szabályok szerint bocsátották ki. A megállapodás értelmében a „hagyományos” zöldkártya és a határbiztosítási zöldkártya – a formai eltéréseken kívül – jogi természetét tekintve is különbözik: míg az előbbi egy meglévő kötelező gépjármű-biztosítási kötvény igazolásául szolgál, addig az utóbbi egyszerre lehet maga a kötvény és annak igazolása.¹⁶

1984-ben megállapodás született arról is, hogy azokban az esetekben, ahol egyszerre áll fenn kötelező gépjármű-biztosítási és határbiztosítási fedezet, mindig az utóbbinak van elsőbbsége. Ez a szabály – bár ma már kisebb jelentőséggel bír a harmadik gépjármű-biztosítási irányelv¹⁷ által bevezetett egyszeri díjra (single premium) vonatkozó előírás miatt – a mai napig része a Zöldkártya Rendszer szabályozásának.¹⁸

1994-ben a CEA részéről felmerült egy önálló határbiztosítási rendszer kialakításának gondolata, tekintettel arra, hogy időközben fontos változások következtek be a Zöldkártya Rendszer működésében (egyebek mellett a levelezők megjelenése, a rendszer új országokkal való folyamatos bővülése, a zöldkártya minimális, 15 napos érvényességi idejének bevezetése). Az új, önálló rendszer felállításából végül a folyamatos munkacsoporti egyeztetések ellenére semmi sem lett.¹⁹ Végül két évvel később, 1996-ban a CEA – a COB együttműködésével – elfogadott egy határbiztosítási szabályozást, amely meghatározta a legfontosabb elveket, előírásokat és a dokumentumokra vonatkozó formai követelményeket. Ezek közül a legfontosabb – ma is alkalmazott – szabályok az alábbiak:

- minden nemzeti piacon a helyi gyakorlatnak és szervezeti követelményeknek megfelelően van lehetőség határbiztosítás értékesítésére;
- lehetőség van arra, hogy egy Zöldkártya Rendszerhez tartozó biztosító a rendszeren kívüli országban is zöldkártyát bocsásson ki, amennyiben az határbiztosításhoz kapcsolódik;
- a határbiztosítási kötvényeket nemcsak határállomásokon, hanem a kibocsátó biztosító székhelye szerinti ország bármely képviselőjén szabad értékesíteni.²⁰

A szabályozás a határbiztosítási dokumentumra vonatkozó formai szabályokat is meghatározta, melyek közül a legfontosabb, hogy annak határbiztosítási jellege egyértelműen azonosítható legyen. Érdekesség, hogy ekkor a dokumentum ajánlott színe a rózsaszín volt, hogy az igazolást a zöldkártyától meg lehessen különböztetni. Fontos, hogy a formai szabályok csak akkor voltak kötelezőek, ha az igazolást zöldkártyával együtt adták ki.²¹

Az 1996-os szabályozás rendelkezett továbbá a határbiztosítás által megtestesített garancia szerződéses keretrendszeréről is. Ennek értelmében

- automatikus megújításra nincs lehetőség;
- a biztosítási időszak legrövidebb időtartama egy hónap, amennyiben a nemzeti jog másképpen nem rendel, de semmiképpen sem rövidebb 15 napnál;

- a biztosítási időszak leghosszabb időtartamát minden piac szabadon határozhatja meg, de az nem lehet hosszabb egy évnél;
- a határbiztosítás területi hatálya magába kell foglalja az Európai Gazdasági Térség (EGT) összes tagállamát és Svájcot, és lehetőség van annak a Multilaterális Garancia Egyezmény (Multilateral Guarantee Agreement, „Rendszámegegyezmény”)²² tagállamaira való kiterjesztésére is.

Ezt követően a határbiztosítást érintő fontosabb döntések legközelebb csak 2006-ban születtek, ekkor megerősítették a határbiztosítási kötvények időbeli hatályára vonatkozó, tíz évvel korábbi rendelkezéseket, valamint rögzítették, hogy zöldkártyával ellátott határbiztosítási kötvényt kizárólag EGT-tagállamban lehet kiadni, a Zöldkártya Rendszer más tagállamaiban nem. Ez a szabályozás logikus annak fényében, hogy a határbiztosítás célja olyan harmadik országban szokásos telephellyel rendelkező gépjárművek biztosítási fedezettel való ellátása, melyek az EGT vagy Svájc területére szándékoznak belépni. Ez a szabály azzal is együtt jár, hogy az EGT vagy Svájc területén működő biztosítók által értékesített határbiztosításnak nem kötelező harmadik országokra is fedezetet nyújtania, így az ezen biztosítók által kiadott határbiztosítási zöldkártyákon a harmadik országokat rendszerint kihúzzák.

Nyitott kérdés maradt viszont a határbiztosítás más EGT-tagállamban szokásos telephellyel rendelkező gépjárművek részére való értékesítése, ami bár ellentmond az intézmény kimondott céljának (és a gépjármű-biztosítási irányelvek szövegének), mégis létező gyakorlat volt egyes tagországokban. Egyes esetekben az ügyfelek kihasználták például, hogy egy más tagállamban kínált határbiztosítás jóval kedvezőbb áron volt hozzáférhető, mint a saját tagállamuk kötelező gépjármű-felelősségbiztosítása.²³ Tekintettel arra, hogy ez a jelenség nem volt széles körben elterjedt, ebben az ügyben végül kötelező erejű döntés nem született, de az egyes biztosítási piacok belső szabályai tartalmazhatnak a fenti gyakorlatra vonatkozó tilalmat.²⁴

2008-tól a határbiztosítási dokumentumok formátumát harmonizálták a zöldkártya új formátumával, ettől eltérni csak a zöldkártya nélkül kiadott, így kizárólag a kiadás országában érvényes kötvényeknél lehetséges.²⁵

Ebben az időszakban foglalkozott a munkacsoport a határbiztosításra vonatkozó viszontbiztosítás kérdésével is, mert több tag is hasznosnak tartotta volna viszontbiztosítási fedezet vásárlását elsősorban a kisebb és a kevés határbiztosítási szerződést értékesítő piacok számára, de tekintettel arra, hogy végül egyik piacot sem érdekelt komolyan a lehetőség (elsősorban az értékesített szerződések alacsony darabszáma miatt), ezt a kérdést a munkacsoport 2011-ben véglegesen levette a napirendről.²⁶

2010-ben egyeztetések kezdődtek a CEA és a COB között a határbiztosítással kapcsolatos titkársági feladatok utóbbi részére való végleges átadása ügyében, tekintettel arra, hogy a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási rendszerek részletkérdéseivel hangsúlyosan már csak az utóbbi foglalkozott. A tárgyalások eredményre vezettek, és a témában kötött megállapodás 2010. október 1-jén hatályba lépett.²⁷ Ezt követően a két szervezet közös munkacsoportja is megszűnt, és a határbiztosítással kapcsolatos szakmai munkacsoport a

COB keretein belül működött tovább (az üléseken állandó meghívottként továbbra is részt vett a CEA képviselője). Tekintettel a határbiztosítás jelentőségének folyamatos csökkenésére, a munkacsoport jelenleg már nem ülésezik, az orosz ukrán háború kitörése után azonban azonnal ad hoc munkacsoport alakult a hirtelen jelentkező kihívások kezelésére. Ennek munkájáról a későbbiekben még ejtünk szót.

Határbiztosítás Magyarországon

Tekintettel arra, hogy a nemzetközi gépjárműforgalomnak központi fekvése és tranzitvonalai miatt Magyarország is gyakorlatilag kezdettől fogva részese, indokolt röviden áttekinteni a határbiztosítás magyarországi gyakorlatát és szabályrendszerét is. Mint azt fentebb már említettük, hazánkban a közhasználatú gépjárművállalatokról szóló 1930. évi XVI. törvénycikk vezetett be először részlegesen kötelező gépjármű-felelősségbiztosítást, de az csak 1971-től lett végül általánosan kötelező Magyarországon.²⁸

Egy kormányrendelet azonban már ezt megelőzően, 1959-ben előírta, hogy a külföldi gépjárműveknek külön ún. szavatossági biztosítást kell kötniük a Magyarországra történő belépéshez.²⁹ Mentessült a kötelezettség alól, aki a kötelező felelősségbiztosítás fennállását külföldön igazoló zöldkártyával rendelkezett, Magyarország ugyanis – a keleti blokkból az elsők között, több nyugati országot megelőzve – 1960-ban csatlakozott a nemzetközi Zöldkártya Rendszerhez.

A gépjárművek kötelező felelősségbiztosításáról szóló, az általános kötelezettséget először kimondó 42/1970. (X. 27.) Korm. rendelet 7. § (1) bekezdése pedig előírta, hogy „az ország területére érkező külföldi rendszámú gépjármű üzemeltetője (vezetője) köteles a felelősségbiztosítás díját az Állami Biztosítónak megfizetni”, ami gyakorlatilag a határbiztosítási kötelezettséget jelentette. Ebből következik az is, hogy a határbiztosítással kapcsolatos adminisztratív feladatokat ebben az időben a magyar piacon monopolhelyzetben lévő Állami Biztosító látta el.

Az ún. „benzináras” rendszer nem volt tekintettel például a nemzetközi forgalomra, és a költségvetésnek is jelentős veszteséget okozott.

1982. július 1-jével aztán jelentős változás történt a gépjármű-felelősségbiztosítás hazai rendszerében, ekkortól ugyanis a kormány az üzemeltetők többségét (a gázolajüzemű járművek közületi üzemeltetőinek kivételével) mentesítette a biztosítási díj megfizetése alól.³⁰ Ez a gyakorlatban azt jelentette, hogy a biztosítási díjat az üzemanyagárba építették be, a károkat az ár meghatározott részéből származó bevételből finanszírozva. Ezzel ugyan gyakorlatilag megszűnt a biztosítatlanság, a rendszer fenntartása pedig egyszerűbbé és olcsóbbá vált, de idővel ennek a kétségtől innováti megoldásnak a hátrányai is kezdtek

komolyan megmutatkozni. Az ún. „benzináras” rendszer ugyanis nem volt tekintettel például a nemzetközi forgalomra (a Magyarországon tankoló külföldi járművek gyakorlatilag duplán fizettek biztosítási díjat), és a költségvetésnek is jelentős veszteséget okozott, hiszen a Magyarországon nem tankoló, de kárt okozó külföldi gépjárművek kárait finanszírozni kellett, és díjak meg bónuszrendszer hiányában a biztosítottaknak sem volt érdekük a káresemények számának csökkentése.

A benzináras rendszerben a határbiztosítás intézménye is értelmetlennek vált, ugyanis a dízelüzemű járművek közületi üzemeltetői vonatkozásában fennálló kivétel sem vonatkozott külföldi gépjárművekre, így működő határbiztosítási rendszerről ebben az időszakban nem beszélhetünk.

1991-ben aztán – a benzináras rendszer fenntarthatatlansága miatt – a jogalkotó bevezette a szerződésalapú felelősségbiztosítást.³¹ Az új kormányrendelet előírta, hogy amennyiben a külföldi rendszámú gépjármű üzemeltetője vagy vezetője a felelősségbiztosítás fennállását az előírt módon (pl. zöldkártyával) nem tanúsítja, köteles magyar biztosítóval szerződést kötni, azaz tulajdonképpen felelősséget a korábban már létező határbiztosítási rendszert. A külföldi rendszámú gépjármű országba való belépésekor az előírt feltételeknek való megfelelés ellenőrzése a rendelet szerint a vámhatóság³² feladata lett.

1991-ben a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási módozat művelését újonnan megkezdő hat biztosító megállapodást³³ írt alá, melyben kijelölték a Magyar Köztársaság területére belépő, biztosítatlannak minősülő külföldi gépjárművek vonatkozásában az új rendelet szerinti biztosítást művelő társaságot.³⁴

1996. január 1-jén hatályba lépett az immár hét kgfb-biztosítótársaság új megállapodása, melyben létrehozták a nemzeti iroda feladatait ellátó Gépjármű Kárrendezési Irodát (MABISZ GKI), és megbízták azt a határbiztosítással kapcsolatos egyes feladatok ellátásával.³⁵ Ennek keretében a GKI felelt az alábbiakért:³⁶

- megállapodás kötése a Vám- és Pénzügyőrséggel;
- együttműködés a határbiztosítási tevékenység lebonyolítására felhatalmazott társasággal;
- a határbiztosításból befolyt díj kezelése;
- a határbiztosítással rendelkező, valamint a biztosítatlan külföldi gépjárművek által okozott károk rendezése;
- elszámolás a tagbiztosítókkal.

A megállapodás rögzítette továbbá, hogy az abban részes biztosítótársaságok a határbiztosítást együttbiztosítás keretében közösen művelik, és annak lebonyolításával a Hungária Biztosító Rt.-t bízzák meg. Ez azt jelentette, hogy a kárrendezés kivételével gyakorlatilag minden érdemi tevékenységet (értékesítés, szerződések nyilvántartása) a megbízott biztosító végzett, melyek ellátásáért azt jutalék illette meg, amelyből az értékesítésben megállapodás alapján közreműködő Vám- és Pénzügyőrség is részesült. Itt megjegyzendő, hogy a határbiztosítási rendszer megfelelő üzemeltetése szempontjából minden országban kulcsfontosságú

a határőrizetért és a határforgalom biztosításáért felelős hatósági szervekkel való folyamatos együttműködés (Magyarországon ezek ma az ORFK és a Vám- és Pénzügyőrség jogutódjaként a NAV), különösen, ami a nemzetközi rendszerek aktuális szabályainak és az azokban bekövetkező egyes változásoknak betartását illeti.

A határbiztosítási rendszer megfelelő üzemeltetése szempontjából minden országban kulcsfontosságú a határőrizetért és a határforgalom biztosításáért felelős hatósági szervekkel való folyamatos együttműködés.

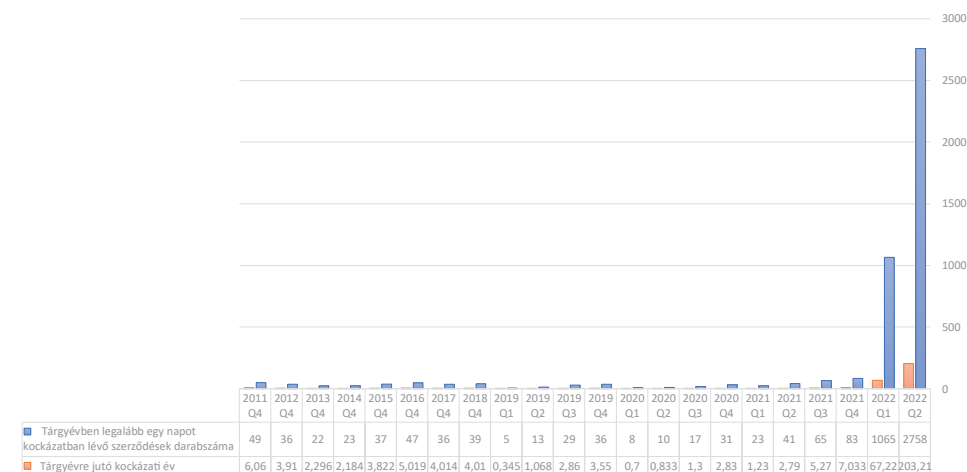
A határbiztosítást ezen a néven először említő magyar jogszabály a gépjármű üzemben-tartójának kötelező felelősségbiztosításáról szóló, közvetlenül Magyarország európai uniós csatlakozása után hatályba lépett, nagyrészt az uniós szabályozásnak való megfelelést szolgáló 190/2004. (VI. 8.) Korm. rendelet volt,³⁷ amely kimondta, hogy amennyiben a külföldi telephelyű gépjármű üzemeltetője (vezetője) az érvényes gépjármű-felelősségbiztosítási szerződés fennállását a rendeletben meghatározott módon nem igazolja, a Magyar Köztársaság területére való belépéskor köteles Magyarországon működő biztosítóval vagy biztosítók e célra létrehozott csoportjával határozott időre szóló szerződést (határbiztosítást) kötni, azt a tartózkodás idején folyamatosan fenntartani, s az ezt tanúsító kötvényt magánál tartani. A határbiztosítási szerződésre a magyar jogot kell alkalmazni, és annak fedezetet kell nyújtania az Európai Unió, az Európai Gazdasági Térség és Svájc területén okozott károkra.³⁸ Ezzel megszületett a határbiztosítás részletes jogszabályi definíciója. A határbiztosításnak ezt a meghatározását a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szabályozást végül törvényi szintre emelő 2009. évi LXII. törvény (Gfbt.) lényegében változatlan formában fenntartotta.

Annak érdekében, hogy a Gfbt-ben előírt feladatok ellátása minél inkább a jogalkotó szándéka szerint és az ügyfelek érdekeire figyelemmel történjék, a MABISZ és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítást művelő biztosítók 2014-ben új megállapodást írtak alá,³⁹ melyben külön fejezet szabályozza a határbiztosítással kapcsolatos feladatok ellátását. A megállapodás értelmében a Nemzeti Iroda látja el a határbiztosítási tevékenységgel kapcsolatos kárrendezési feladatokat, koordinálja a határbiztosítás terjesztését, és szabályozza a határbiztosítási zöldkártya kiadását. A megállapodás rendelkezik arról is, hogy határbiztosítási szerződések megkötése, kezelése és nyilvántartása a felek megállapodása szerint erre kijelölt biztosító feladata.⁴⁰ A határbiztosítási díjtételeket a MABISZ állapítja meg, az eredményt pedig minden évben köteles a biztosítókkal elszámolni. A határbiztosítás érvényességét a normál zöldkártyától kissé eltérő, a Nemzeti Iroda nevében kiadott ún. határbiztosítási zöldkártya igazolja, melynek kiadására kizárólag a megbízott biztosító jogosult.

A határbiztosítás Magyarországon a 90-es és 2000-es években élte fénykorát, ebben az időben ugyanis a környező országok közül több sem volt még részese a Zöldkártya Rendszernek, így ezen országokból csak határbiztosítás megkötésével lehetett hazánkba beutazni. Emellett tengerentúli és afrikai eredetű gépjárművekre is szép számmal kötöttek ekkor szer-

ződések, és a nagy darabszámok mellett sajnos megjelentek a visszaélések is. Idővel aztán szinte az összes olyan ország a Zöldkártya Rendszer tagjává vált, melyekkel Magyarország jelentősebb közúti forgalmat bonyolított (Ukrajna, Oroszország, jugoszláv utódállamok stb.), így a határbiztosítás jelentősége is folyamatos csökkenésnek indult.⁴¹

1. ábra: Határbiztosítási szerződések darabszáma 2012-2022



Forrás: saját szerkesztés

A határbiztosítás jogi természete

Általánosságban elmondhatjuk, hogy Magyarországon a határbiztosítás jogszabályi szintű szabályozása keretszabályozás jellegű, és csak a legfontosabb általános szabályokat tartalmazza. Ez lehetőséget ad arra, hogy a részletkérdéseket a rendszert működtető biztosítók megállapodása szabályozza.

A magyar biztosítók fentebb ismertetett, 1996-ban aláírt megállapodása a határbiztosítást együttbiztosításként említi, melyet a szerződést kötő társaságok közösen művelnek.

A 2014-es ESZE Megállapodás a határbiztosítást már olyan speciális gépjármű-felelősségbiztosításként definiálja, ami a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási üzletágat művelő magyar biztosítók „speciális közös kockázatvállalása”.⁴² A közös kockázatvállalás abban nyilvánul meg, hogy a károk finanszírozásához a biztosítók piaci részesedésük arányában járulnak hozzá.

A határbiztosítás speciális jellegét igazolja, hogy a biztosítási tevékenységről szóló 2014. évi LXXXVIII. törvény (Bit.) 2. § (1) h) pontja a Nemzeti Irodát a határbiztosítással kapcsolatos feladatai ellátásával összefüggésben kiveszi a törvény hatálya alól.

A Gfbt. 43. § (2a) szerint a határbiztosítással kapcsolatos feladatok ellátásáról a Nemzeti Iroda gondoskodik, amely ezen feladatok elvégzésére biztosítóval megbízási szerződést köthet. A vonatkozó jogszabály tehát csak lehetőségként utal a piaci biztosítóval való együttműködésre. A Gfbt. egyébiránt – a megelőző kormányrendeletekhez hasonlóan – csak a határbiztosítás definícióját és alapvető, néhány mondatos szabályozását tartalmazza (42. §). A határbiztosítással kapcsolatos feladatok részletes kibontását, a felek közti viszonyok, kötelezettségek meghatározását a jogalkotó a biztosítási szektor érintett szereplőinek szabadságába tartozónak értékeli, így ezeket a kérdéseket elsősorban megállapodások szabályozzák.

Ebből következik, hogy nincs jogszabályi előírás a határbiztosítás értékesítésére vonatkozóan, de a biztosítási titok és a kiszervezés Bit. szerinti szabályai sem értelmezhetőek ebben a kontextusban. A GDPR szerinti adatvédelmi szabályokat azonban értelemszerűen a határbiztosításra is alkalmazni kell. A határbiztosításra vonatkozóan a MABISZ kötelező jogszabályi előírás hiányában is részletes terméktervet és díjszámítást készít, melynek során az esetlegesen felmerülő piaci kockázatokat is értékeli.

Az orosz-ukrán háború hatásai a határbiztosítás európai és magyarországi gyakorlatára

Az orosz-ukrán háború 2022. februári kitörésével (vagy inkább újbóli eskalációjával) az addig jelentőségéből folyamatosan veszítő határbiztosítás hirtelen főnixmadárként támadt fel poraiból, és szinte azonnal az európai biztosítási piacok érdeklődésének középpontjába került. A szakma azonban nem ekkor szembesült először a két országot érintő problémákkal, 2015-ben ugyanis a COB már kiadott egy állásfoglalást a Krímfélszigeten kialakult helyzet ideiglenes kezeléséről. Már ebben az időben felmerült annak lehetősége, hogy egy polgárháborús vagy háborús helyzet kialakulása esetén Ukrajna tagsága a Zöldkártya Rendszerben megszűnhet, és ez – mivel az ukrán járművek csak határbiztosítással léphetnek majd be az EGT területére – a határbiztosítási kötvények iránti igény jelentős megugrását vonná maga után.

Az orosz-ukrán háború 2022. februári újbóli eskalációjával a határbiztosítás szinte azonnal az európai biztosítási piacok érdeklődésének középpontjába került.

2022 márciusában mind az Insurance Europe, mind a COB külön munkacsoportot alakított a háború következményeinek rendszeres áttekintése és értékelése céljából, melyek munkájában a közvetlenül érintett országok, köztük Magyarország képviselői vesznek részt.

Tekintettel arra, hogy Ukrajnában nincs egyszeri díjas kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási rendszer (zöldkártyás fedezetet külön kell vásárolni), az ukrán gépjárművek túlnyomó többsége nem rendelkezik az EGT területére érvényes biztosítással és azt igazoló

zöldkártyával. Az európai biztosítottak kockázatközösségei szempontjából ezért a legnagyobb veszélyt kezdettől fogva elsősorban az jelentette, hogy az EGT területére tömegesen lépnek be biztosítatlan ukrán gépjárművek (és ezzel a területileg illetékes garanciaalapok számára jelentős többletterhelést okoznak), vagy ha a gépjármű rendelkezik érvényes biztosítással, az illetékes biztosító vagy a mögöttes garanciát nyújtó ukrán nemzeti iroda nem lesz képes a kötelezettségeit teljesíteni, és ezzel szintén a nemzeti biztosítási rendszereket terhelik túl. Az előbbi esetben – érvényes zöldkártya hiányában – ukrán gépjárművek csak határbiztosítás vásárlása útján léphetnek be az EGT területére.

A háború kirobbanása után, ahogyan arra számítani is lehetett, nagy számban érkeztek ukrán gépjárművek az Ukrajnával határos tagállamokba (Lengyelországba, Magyarországra, Szlovákiába és Romániába). Az érkező gépjárművek egy jelentős része rendelkezett érvényes zöldkártyával, egy másik része határbiztosítási fedezetet vásárolt, jelentős számú ukrán gépjármű azonban mindennemű biztosítás nélkül lépte át a határt (a határőrizetért felelős tagállami hatóságok ugyanis ebben az időszakban – érthető módon – kevésbé szigorúan ellenőrizték a biztosítási fedezet fennállását). Az érintett országok biztosítási piaci igyekeztek a lehető leggyorsabban reagálni a kialakult helyzetre, és a legkézenfekvőbb intézkedésnek az első pillanattól kezdve a határbiztosítási megoldások kibővítése és egyszerűsítése látszott.

Kedvezményes határbiztosítási konstrukciókat több biztosítási piac is rövid időn belül bevezetett, de az Ukrajnával határos, így a menekültáradatnak leginkább kitett tagállamok közül csak Magyarország és Lengyelország vállalkozott ilyen lépésre. Itt meg kell jegyeznünk, hogy az egyes országok határbiztosítási kedvezményekre vonatkozó megoldásai a gyakorlatban nem összehasonlíthatók, ugyanis azokat egymástól lényegesen különböző üzleti modellek, szakmai hagyományok alapján alakították ki, és a háborús helyzet is teljesen más, egyes esetekben nagyságrendekkel eltérő mértékben érintette az egyes piacokat. A kedvezményes biztosítási lehetőségek elérhetőségéről a COB tájékoztató anyagot készített, melyet a helyi szövetségek több országban is az ukrán autósok rendelkezésére bocsátottak.

Gondolni kellett azonban azokra a gyakran előforduló esetekre is, amikor a megvásárolt – a hatályos szabályoknak megfelelően rendszerint 30 napig érvényes – határbiztosítási fedezet az EGT egyik tagállamának területén jár le. Ilyen esetekben lehetőség van a határbiztosításnak a vásárlás helye szerinti országban történő meghosszabbítására (ez a szabályok szerint egy alkalommal lehetséges), vagy az üzembe tartó vásárolhat új határbiztosítási kötvényt egy másik tagállamban. Amennyiben erre nem kerül sor, a jármű biztosítatlanul közlekedik, a garanciaalap terhelésével veszélyeztetve a helyi kockázatközösséget. Ebből is látszik, hogy a határbiztosítást nem a mostanihoz hasonló háborús vészhelyzetek kezelésére hozták létre, hanem az alapvetően egy ideiglenes megoldást jelent a zöldkártyát valamilyen okból felmutatni nem tudó autósok számára. Tekintettel arra, hogy az Ukrajnából érkező menekültek egy jelentős része tartósan a tagállamok területén tartózkodik, hosszabb távú megoldást a legfeljebb egy évig érvényes ukrán zöldkártya beszerzése vagy a gépjárműnek az adott tagállamban történő forgalomba helyezése jelenthet, egyes tagállamok vezettek is

be egyszerűsített regisztrációs eljárásokat ukrán gépjárművek részére. A határbiztosítást egyáltalán nem, vagy csak korlátozott ideig értékesítő biztosítási piacok (pl. Észtország) kezdettől fogva ezen lehetőségek igénybevételére biztatták az Ukrajnából érkezőket.

A MABISZ mint a kárrendezés nemzetközi intézményrendszerének magyarországi üzemeltetője a háború 2022. februári kirobbanásától kezdve nyomon követte az eseményeket, és a mai napig folyamatosan egyeztet az ukrán és orosz nemzeti iroda, az ORFK, a NAV, az érintett régióban működő (elsősorban szlovák, lengyel, román, moldovai) irodák és a COB illetékes munkatársaival is.

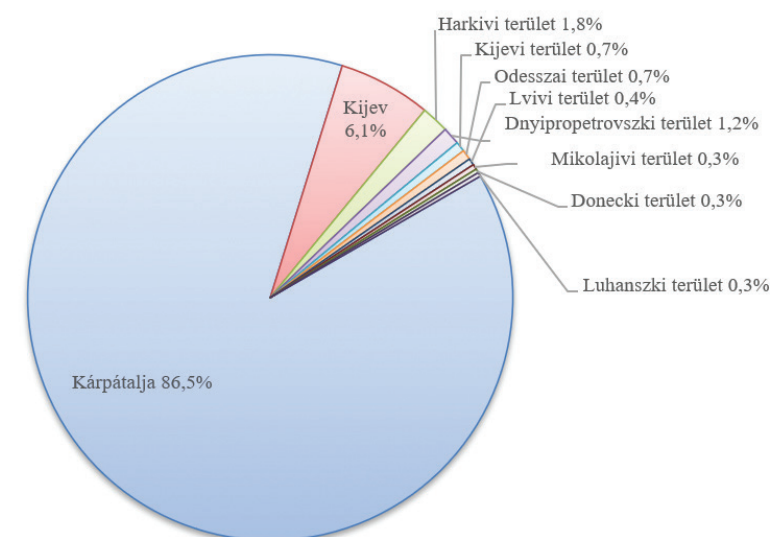
A menekültválságra figyelemmel, és elsősorban a Kárpátalján élő magyarok helyzetének segítése, Magyarországra való átjutásának megkönnyítése érdekében a MABISZ szinte azonnal javasolta az ukrán személygépjárművekre vonatkozó határbiztosítási díjak csökkentését, amit a Szövetség rendkívüli ülés keretében el is fogadott. A döntés értelmében az ukrán személygépjárművekre vonatkozó határbiztosítási díjtétel 2022. március 3-tól szimbolikus mértékűre, mindössze havi 1.000 Ft-ra csökkent. Az erről szóló tájékoztatókat a MABISZ angol és ukrán nyelven is közzétette. Mivel a határbiztosítással kapcsolatos kárrendezési feladatok ellátása a Nemzeti Iroda felelőssége, az akkori várakozások szerinti jelentős számú határbiztosítási kárügy minél hatékonyabb kezelése érdekében a Nemzeti Iroda is minden szükséges intézkedést igyekezett megtenni. Ennek részét képezte annak biztosítása is, hogy a MABISZ folyamatosan a lehető legpontosabb információkkal rendelkezzen, ezért kezdettől fogva igyekezett az illetékes hatóságoktól minden szükséges információt beszerezni, és ezek felhasználásával a tervezést segítő számításokat készíteni az összes lehetséges kimenetel figyelembevételével. A határbiztosítási rendszer üzemeltetését érintő feladatait az ezzel megbízott biztosítótársaság is elvégezte, és nagyon gyorsan olyan értékesítési kapacitásokat épített ki a keleti országhatár közelében, melyek a hirtelen megnövekedett igényeket is megfelelően ki tudták szolgálni. Ezen felül a biztosító a határ átlépésének megkönnyítése érdekében egy online letölthető elektronikus igazolást is elérhetővé tett az Ukrajnából érkezők számára.

A kedvezményes rendszer hónapokig jól működött, de júliusra az értékesítési hálózat jelzései alapján, valamint a szerződések elemzéséből a MABISZ arra a következtetésre jutott, hogy a kedvezményes fedezetet annak eredeti céljától eltérően jellemzően már nem az országból való menekülés elősegítése érdekében vásárolják. A MABISZ áttekintette az Ukrajnával határos EU-tagállamok (Lengyelország, Szlovákia, Románia), valamint egyéb érintett tagállamok (Csehország, Észtország, Finnország stb.) gyakorlatát is, amelyből az volt megállapítható, hogy az érintett országok a konfliktus kezdetén bevezetett határbiztosítási kedvezményeket (ahol ilyen egyáltalán létezett) vagy már megszüntették, vagy azok megszüntetése küszöbön állt. Mivel az ukrán nemzeti iroda (BTIBU) tájékoztatása szerint az iroda és az biztosítók is rendeltetésszerűen, normál üzemből működtek Ukrajnában, a zöldkártyás fedezet pedig a BTIBU által újonnan bevezetett megoldás segítségével online is megvásárolhatóvá vált, a MABISZ az ukrán személygépjárművekre bevezetett kedvezményes díjtarifát 2022. július 31-ével kivezette, így augusztus 1-jétől ukrán gépjárművekre

is már csak a meghirdetett általános határbiztosítási díjtartifa szerint lehet szerződést kötni. A kivezetési folyamat során problémákat, panaszokat a MABISZ nem tapasztalt.

Ez a döntés az ukrán honosságú gépjárművek Magyarország területére való beléptetését nem érintette, az ukrán gépjárművek a korábbi gyakorlatnak megfelelően továbbra is csak érvényes zöldkártyával vagy határbiztosítással léphetnek be az országba.

2. ábra: Kedvezményes magyar határbiztosítást kiváltó ukrán gépjárművek területi megoszlása (2022. február-augusztus, rendszám alapján)



Forrás: saját szerkesztés

A határbiztosítás jövője

A határbiztosítás jelentőségének folyamatos csökkenése nem magyar sajátosság, hanem egy egész Európára jellemző, mondhatni természetes jelenség. A hanyatlás oka elsősorban a Zöldkártya Rendszer tagságának jelentős bővülése (a kezdeti 13 tagállamhoz képest ma már 47 ország tagja a rendszernek), és a következő években újabb tagok csatlakozása is várható. Legalább féltucat olyan ország van most is Európában, ahol egyáltalán nem lehet határbiztosítást kötni (ilyen pl. az Egyesült Királyság vagy Észtország), az értékesítési darabszám pedig már a kétezres évek közepén is olyan alacsony volt, hogy jelentősebb mennyiségeket csak földrajzi vagy politikai sajátosságaik miatt különleges helyzetben lévő országokban (pl. balti államok, Finnország, Spanyolország) regisztráltak. Emellett több országban a határbiztosítási rendszer üzemeltetésével járó költségek sem állnak arányban az abból származó alacsony díjbevételekkel.

A határbiztosítás hanyatlásának folyamatát valószínűleg ennek a speciális intézménynek az ukrainai háború által előidézett időleges reneszánsza sem fogja megfordítani, bár az egyelőre bizonytalan, hogy Oroszország és Belarusz a konfliktus elhúzódása esetén tagja maradhat-e a Zöldkártya Rendszernek. A háborúval kapcsolatos tapasztalatok mindazonáltal egész biztosan hatást gyakorolnak majd a határbiztosítás európai gyakorlatára, és várhatóan az elektronikus és megállapodáson (vélelmezett biztosítási fedezeten) alapuló rendszerek minél erőteljesebb kibővítése fog még a jelenleginél is nagyobb hangsúlyt kapni. Az egyes országok biztosítási szabályozásainak harmonizálása folyamatosan zajlik, és nemcsak a Zöldkártya Rendszer, hanem a gépjármű-felelősségbiztosítási garancia igazolását pusztán a forgalmi rendszám által lehetővé tévő ún. Rendszámegegyezmény (Multilaterális Garancia Egyezmény) tagsága is ezért bővül dinamikusán. Így hamarosan már harmadik országokban sem lesz szükség nemhogy határbiztosításra, de zöldkártyára sem. A közép-európai régióban, Magyarország közelebbi-távolabbi szomszédságában jelenleg egyedül a tengerentúlról áthozott járművek és Koszovó vonatkozásában van még valamekkora jelentősége a határbiztosításnak, Koszovó ugyanis ENSZ-tagság hiányában egyelőre nem válhat a Zöldkártya Rendszer tagjává. Az oda utazóknak így helyi határbiztosítást kell kiváltaniuk, és ezt a lehetőséget ugyanígy az EGT tagállamaiban is biztosítani kell az onnan érkezők számára.

Meg kell jegyeznünk, hogy a folyamatok irányát a Zöldkártya Rendszeren belül jelentkező más jellegű kihívások is befolyásolhatják (például valamely ország tagságának felfüggesztése a Zöldkártya Rendszer helyi intézményrendszerének elégtelen működése miatt), de ennek valószínűsége jelenleg csekély.

A nemzetközi biztosítási rendszerek fejlődése tehát nagy valószínűséggel oda vezet majd, hogy a határbiztosítás is csak egy lesz a tankönyvek egzotikus múltbéli biztosítási megoldásokról szóló fejezetei közül, valahol a lövontatású járművek és a szénbányászok biztosítása mellett. Addig azonban még nagyon sok munka áll a magyar és európai biztosítási szervezetek, jogalkotók és szabályozó hatóságok előtt.

HIVATKOZÁSOK

- ¹Az azóta az Allianz-ba beolvadt stuttgarti Allgemeine Deutsche Versicherungs-Verein (ld. Beiträge zur Geschichte des deutschen Versicherungswesens: Zum 80. Geburtstag von Prof. Dr. Peter Koch - Auszüge aus der Versicherungswirtschaft 2005 bis heute, VVW GmbH, 2015, 64. o.)
- ²Prof. Dr. Peter Koch / Swiss Re Corporate History: Kleine Geschichte der Versicherung in Deutschland, (2013/2017 Swiss Re)
- ³<https://www.lawinsider.com/clause/history-of-motor-insurance> Letöltve: 2022.10.04
- ⁴„Gesetz über die Einführung der Pflichtversicherung für Kraftfahrzeughalter“ (Gesetz vom 7. November 1939, RGBL. I S. 2223)
- ⁵dr. Pataky Tibor Csaba: A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás továbbfejlesztésének lehetőségei (doktori értekezés, Budapest, 2017, DOI: 10.15774/PPKE.JAK.2017.005), 20. o.
- ⁶Ebben az időben (1935-től kezdődően) a magánjog egységesítésével foglalkozó Unidroit több tanulmányt is publikált az egyes országok gépjármű-felelősségbiztosítási megoldásairól, és jogharmonizációs javaslatot is megfogalmazott, ebből azonban a háború miatt már nem lett semmi (ld. Luk De Baere, Frits Blees: Insurance Aspects of Cross-Border Road Traffic Accidents 25. o.).
- ⁷Az északi országok közötti üzemeltetett határbiztosítási rendszere (E-Pool) 2011-ben, a finn biztosítási piac kiválásával megszűnt, így azóta minden ország saját rendszert üzemeltet (CoB Working Group on Frontier Insurance, Report to the 45th General Assembly, 2011).
- ⁸Id. De Baere – Blees 25. o.
- ⁹Sub-Committee on Road Transport

¹⁰Recommendation on Insurance of Motorists Against Third Party Risks E/ECE/TRANS/SCI/39 (https://www.cobx.org/sites/default/files/cob_file_folder/RecommendationNo5-EN.pdf) Letöltve 2022.10.04

¹¹„Persons arriving a country, where insurance is compulsory, with a motor vehicle without a valid card of the approved type, may be required: (a) to take out a short-term insurance under arrangements made by the Bureau of that country, or, insofar as the Law of that country permits, either (b) to take out an insurance in the ordinary way, or (c) to contribute to a guarantee scheme for victims of accidents.”

¹²European Convention on Compulsory Insurance against Civil Liability in respect of Motor Vehicles, 20/04/1959, ld. Pataky 121. o.

¹³Council Directive 72/166/EEC of 24 April 1972 on the approximation of the laws of Member States relating to insurance against civil liability in respect of the use of motor vehicles, and to the enforcement of the obligation to insure against such liability

¹⁴A tagállamoknak az irányelv rendelkezéseit 1973. december 31-ig kellett átültetniük a nemzeti jogba.

¹⁵2012 óta Insurance Europe néven működik

¹⁶COMPENDIUM - The Frontier Insurance System – Origins, Legal Background, Agreements, Decisions and Recommendations (CoB/CEA, 25th February 2010) 2. o.

¹⁷Council Directive 90/232/EEC of 14 May 1990

¹⁸Explanatory Memorandum to the Internal Regulations, 01/07/2022, 50. o.

¹⁹COMPENDIUM, 3. o.

²⁰Ezt a döntést később, 2004-ben a COB illetékes testülete is megerősítette, amikor az EGT területén lejáró határbiztosítási szerződések kérdése volt napirenden.

²¹COMPENDIUM, 4. o.

²²A Multilaterális Garancia Egyezmény (Multilateral Guarantee Agreement, „Rendszámegegyezmény”) tagállamai a gépjármű-felelősségbiztosítási garancia igazolásául kölcsönösen elfogadják a gépjármű forgalmi rendszámtábláját és a megkülönböztető országjelzést.

²³Joint C.E.A./CoB Working Group on Frontier Insurance, Report to the 39th General Assembly, 2005

²⁴Joint C.E.A./CoB Working Group on Frontier Insurance, Report to the 40th General Assembly, 2006

²⁵COMPENDIUM, 6. o.

²⁶CoB Working Group on Frontier Insurance, Report to the 45th General Assembly, 2011

²⁷CoB/CEA Transfer Agreement, 2010

²⁸42/1970. (X. 27.) Korm. rendelet a gépjárművek kötelező felelősségbiztosításáról

²⁹1/1959. (I. 3.) Korm. rendelet a Magyar Népköztársaság területén külföldi rendszámmal közlekedő és a külföldre távozó belföldi rendszámú gépjárművek kötelező szavatossági biztosításáról, ld. Pataky, 23. o.

³⁰27/1982. (VI. 9.) MT sz. rendelet, ld. Pataky 34. o.

³¹58/1991. (IV. 13.) Korm. rendelet a gépjármű üzemeltetőjének kötelező felelősségbiztosításáról

³²A jogszabály elfogadásának időpontjában a Vám- és Pénzügyőrség

³³1991. június 24.; az aláíró társaságok: Állami Biztosító Rt., ÁB Generali Rt., COLONIA Biztosító Rt., Garancia Biztosító Rt., Hungária Biztosító Rt., Providencia Biztosító Rt.

³⁴58/1991. (IV. 13.) Korm. rendelet 11. § (4) – ez volt az úgynevezett „bélyeges” biztosítás. A kijelölt biztosító a Hungária Biztosító Rt. lett.

³⁵A megállapodás hatálya lépéséig ezeket a feladatokat a Hungária Biztosító Rt. látta el.

³⁶GKI Megállapodás 6/B pont

³⁷A rendelet a 58/1991. (IV. 13.) Korm. rendeletet felváltó 171/2000. (X. 13.) Korm. rendelet helyébe lépett.

³⁸190/2004. (VI. 8.) Korm. rendelet 16. § (2)

³⁹ún. ESZE Megállapodás

⁴⁰Ez jelenleg változatlanul az Allianz Hungária Zrt.

⁴¹Az elmúlt tíz évben évente átlagosan mindössze 40 db határbiztosítási szerződést kötöttek.

⁴²ESZE Megállapodás III/1.1

IRODALOMJEGYZÉK

- De Baere, Luk – Blees, Frits: Insurance Aspects of Cross-Border Road Traffic Accidents (Eleven International Publishing (August 23, 2019)
- dr. Pataky Tibor Csaba: A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás továbbfejlesztésének lehetőségei (doktori értekezés, Budapest, 2017, DOI: 10.15774/PPKE.JAK.2017.005)
- Beiträge zur Geschichte des deutschen Versicherungswesens: Zum 80. Geburtstag von Prof. Dr. Peter Koch - Auszüge aus der Versicherungswirtschaft 2005 bis heute (VVW GmbH, 2015)
- COMPENDIUM - The Frontier Insurance System – Origins, Legal Background, Agreements, Decisions and Recommendations (CoB/CEA, 25th February 2010)
- Explanatory Memorandum to the Internal Regulations, Council of Bureaux, 01/07/2022

ÉLETUTAK ROVAT

ÉLETÚTINTERJÚ FILVIG ISTVÁNNAL

Készítette Gárdos Judit (TK) és Vajda Róza (TK) a MABISZ megbízásából, 2019. április 29-én.

ÖSSZEFOGLALÓ

A közelmúlt biztosítástörténetének mind teljesebb feltárása és bemutatása érdekében a MABISZ elhatározta, hogy létrehozza a biztosítástörténeti Oral History Archívumot az elmúlt évtizedek kiváló szakembereivel, vezetőivel készített, filmre rögzített ún. életútinterjúk anyagából, amely elsősorban kutatási, másodsorban kommunikációs célokat szolgál. A Biztosítás és Kockázat Szerkesztősége úgy döntött, az Oral History anyagaiból – „Életutak” címmel – az interjúk rövidített és szerkesztett változatát rendszeresen közreadja.

Mostani interjúalanyunk Filvig István, aki Bécsben matematikusként kezdte biztosítói pályáját az Anker Allgemeine Versicherungs-AG-nál. 1989-ben részt vett a Providencia Osztrák-Magyar Biztosító Rt. megalapításában, ő lett a társaság vezérigazgató-helyettese, 1993 és 2011 között pedig a Signal Biztosító elnök-vezérigazgatója volt.

SUMMARY

In order to explore the recent history of the Hungarian insurance industry, MABISZ has launched the Oral History Archive project. Within the framework of this project prominent professionals and leaders of the past decades were invited to a career-interview. These shots are primarily for research purposes and secondly, for communication purposes. The Editorial Board of Biztosítás és Kockázat has decided to launch a new column in the journal - "Career paths" – and to publish an abbreviated and edited version of these interviews.

The present interview is with István Filvig, who started his insurance career in Vienna as a mathematician at Anker Allgemeine Versicherungs-AG. In 1989 he participated in the founding of Providencia Osztrák-Magyar Biztosító Rt. and he became the deputy general manager of the company. Between 1993 and 2011 he was the CEO and general manager of Signal Biztosító.

Kulcsszavak: biztosítás, szakmai életút

Keywords: insurance, career paths

JEL: G22

DOI: 10.18530/BK.2022.3-4.112

<http://dx.doi.org/10.18530/BK.2022.3-4.112>

K: Arra szeretném először kérni, hogy mesélje el az élettörténetét.

FI: Talán onnan kezdeném, hogy Magyarországon jártam iskolába, majd később, 1970-től Ausztriában éltem. A szakmai pályafutásomnak két szakasza volt. Az első, hogy a Kereskedelmi és Vendéglátóipari Főiskola elvégzése után, másfél évig dolgoztam a vendéglátó szakmában, és 1970-ben mentem ki Ausztriába, amit talán úgyis lehet mondani, hogy menekülés volt vagy inkább egy hazamenetel, mert az édesanyám osztrák hölgy volt. Összességében 11 nagynéném élt még kint Ausztriában és egy nagybátyám, úgyhogy volt hová menni. A pályafutásom Ausztriában azzal kezdődött, hogy közel egy évig a Hotel Sacherban dolgoztam, ami azért volt számomra érdekes és tanulságos, mert valójában ott ismertem meg az osztrák életstílust, az osztrák életet, nem a gazdagság vagy az előkelőségek miatt, hanem ott a munkatársakkal és a vendégekkel olyan hangulat alakult ki, ami praktikus az egész életemen végigkísért. Egyrészt az, hogy nem volt probléma írókkal vagy politikusokkal érintkezni, hiszen aki odajárt ebédelni vagy vacsorázni, az megszólított minket. Olyan nem volt, hogy nekünk nem volt szabad valakivel beszélni. Például az akkori köztársasági elnök, Jonas egy egyszerű, tisztességes ember volt, és egy fogadáson megtörtént az, hogy odajött hozzám, hogy ki vagyok, mi vagyok. Akkor természetesen volt, még talán ma is megvan az akcentusom, ha németül beszélek, mert van az a mondat, hogy a magyarok mindent elveszítettek a háborúk során, csak az akcentusukat nem. Ez a tanulóév nekem nagyon jól tett, mert a társadalmat ismerte meg az ember, és megtanulta azt, hogy mindenki mögött egy ember van. Egyik rosszabb tulajdonsággal, a másik jobbal, de nincs különbség összességében az emberek között. Egy jó év után, mivel ünnepnapokon és este is kellett dolgozni, kicsit szerettem volna rendezettebb életet élni, és pont megjelent egy hirdetés az akkori Kronenzeitungban, hogy az Anker Biztosító keres a matematikai osztályra munkatársakat. Így megpályáztam ezt az állást 1992 elején, és behívtak, beszélgettünk egy jót, és azt mondták, ha van lehetőségem, holnap kezdek. Én ezt szívesen elfogadtam, mert egyrészt rendszeres munkaidő volt, másrészt pedig kihívást jelentett számomra, hiszen a biztosítási szakma teljesen új volt nekem, és egy irodában mégiscsak más feltételekkel, más körülmények között dolgozik az ember, mint egy szállodában vagy egy étteremben, még akkor is, ha az a legmagasabb kategóriában van.

K. Bocsánat, egy pillanatra mégis kíváncsivá tett, amikor olvastam az élettörténetét. Honnan jött a matematika?

FI: Valójában nem tudom megmagyarázni. Az kétségtelen, hogy én még abba a generációba tartozom, ahol nem volt számítógép, az ember sokat számolt fejben, másrészt volt egy bizonyos érzékem a számokhoz. Ez talán ösztönösen jött. Én igazából nem voltam aktuárius, de nagyon sok olyan dolog van a biztosításmatematikai részlegen is, ahol nem mindenképpen aktuáriusra van szükség. Mert hiszen nagyon jó könyvek, statisztikák vannak, és ha az ember ezeket megérti, használni tudja az elérési kockázatot, a halálozási kockázatot, a valószínűség-számításban kiismeri magát, és nem a termékfelelősség van nálam, ahol nem a mérleget kell aktuárius szemmel nézni vagy új termékeket konstruálni, akkor én úgy gondolom, oda elegendő volt az én akkori tudásom, ami abban nyilvánult meg, hogy a számokhoz érttem.

Az ember huszonhárom-huszonnégy éves korában bekerül egy szakmába, amiről előtte soha nem hallott, és a fogalmak nem voltak előttem tiszták. Németül a biztosítás Versicherungot jelent, a biztosíték, az árambiztosíték pedig Sicherung. Sokszor elgondolkoztam, érdekes, mi a köze az egyiknek a másikhoz, arra azért figyeltem, hogy ne keverjem össze, ha valakivel tárgyalok, hogy én most egy Sicherungsgesellschaftnál vagyok, vagy egy Versicherungsgesellschaftnál. De ez megoldódott. Az Anker Biztosítónak, ami Ankerversicherung volt, valójában Magyarországon nagyobb volt az igazgatósága a háború előtt, mint Ausztriában, annak ellenére, hogy Ferenc József 1858. december 2-án írta alá az alapítási engedélyt Bécsben. Az első napom úgy kezdődött, hogy oda ültettek az akkori kollégám mellé, akit Róbertnek hívtak, aki aktuárius volt, tehát tanult biztosításmatematikát, és mondta nekem, hogy Stefan, akkor kezdjünk a dolgokon végigmenni! El kell képzelni, hogy egy száraz, osztrák aktuárius, aki közben karatézt, tehát napközben is csinálta a különböző kézgyakorlatokat, elkezd nekem egy 400 oldalas tankönyvből a Versicherungsmatematikát, én meg újoncként, egy-két óra alatt még nem tudtam felmérni a helyzetet, hogy ki az, akihez így kell viszonyulni, és ki az, akihez máshogy. Az alapfogalmakkal kezdte, mutatta a könyvben nekem, hogy miről lenne szó, csak egy probléma volt, hogy ő egy tősgyökeres bécsi volt, és nem a schönbrunni németet beszélte, hanem azét a kerületét, ahol lakott, ami a 15. kerület volt. Nekem akcentusom, neki meg egy nagyon erős dialektusa volt.

Hát körülbelül így kezdtük megérteni egymást, de ez oda vezetett, hogy az első két mondat után, amit úgy nagyjából megértettem, átváltottam az udvariasságra, „ja, természetes, hm, oké, ich freue mich”, hogy én is így csinálom, értettem. Öt perc után fogalmam se volt róla, hogy miről beszéltünk. Eltelt jó másfél óra, és akkor neki volt valami más feladata, odaadta a könyvet, elkezdtem kicsit olvasgatni, és jött az ebédidő. Velem szemben ült egy aktuárius, egy nagyon kedves, nagyon vékony hetven valahány éves hölgy, kb. 1 méter 50 és 55 cm között lehetett, de egy elegáns, idős hölgy volt. Annak idején még nem volt üzemi konyha az Anker-nál, mindenki hozta magával az ebédet, ő is a kis táskájából kipakolta a sajtot, a narancsot, és elkezdett ebédelni. Én persze udvariasan, jó étvágyat kívánok Frau Doktor, zum Wohl, viel Dank. Ez volt az első nap. Nagyon tanulságos volt, és ez az életem végéig meg fog maradni.

K: Nem riasztotta el az első nap a szakmától? Egyáltalán, mi vonzotta?

FI: Az újdonság vonzott és az, hogy nem tudom miért, de kedvesek voltak velem, befogadtak és akceptálták, hogy én olyan vagyok, amilyen. Nekik is kicsit szokatlan volt, hogy két Wienerin és három Wiener közt én bekerültem oda. Akkor aznap még egy-két másikat is meglátogattam, bemutattak, az ember udvariasan köszön, mikor kijön a szobából, elfelejti a neveket. És elkezdődött a munka, adtak kisebb feladatokat, elvégeztem, és ami elsősorban megtetszett, az az emberi kapcsolat volt, ami azt mondta, hogy ezt nincs értelme abbahagyni, itt egy nagyon kedves társaság van. Az Ankernek akkor kb. 150 irodai munkatársa volt a székhelyén, ma is még ott van, ma Helvetiának hívják, de valójában az Anker van mögötte, vagy fogalmazzuk úgy, hogy Ankernak hívták, de akkor is a Helvetia volt mögötte, csak nevet váltottak. Az első időben az ún. Anderungot, a szerződésmódosításokat kezdtem kiszámolni,

átszámolni. Akkor tudatosult bennem, – az életbiztosítási területen voltam –, hogy az életbiztosítás mennyire rugalmas tud lenni, ha az ember akarja, és mennyi értelme van. A mellettünk levő szobában volt a Leistungsabteilung, a kárrendezés, úgyhogy az életbiztosításnál mi nem kárrendezésről beszéltünk, hanem teljesítésről, mert ha valaki meghal, az nem kárrendezés, hanem a kötelezettségünk teljesítési osztálya fizeti ki. Akkor fogalmazódott meg bennem a gondolat, hogy ez egy nagyon érdekes és élethosszig követhető dolog. Nem úgy, mint egy hűtőszekrény, amit az ember lecserél, vagy jön egy modernizáció, és akkor valami mást vesz. Nem. És talán ez a tudat volt az, ami elkezdett bennem felépülni, ami aztán odavezetett, hogy 16 év után cégvezető lettem az Ankernál. Prokuristként, cégvezetőként regisztráltak, úgyhogy akik ott voltak előttem már 8-10-15 évvel, vagy a többi osztrák kolléga nem volt cégvezető. A 150-ből négyen voltunk Prokuristen, és három igazgatósági tag. Tehát ez már mutatja azt is, hogy valami lehetett bennem. Biztosan nagyon sokan voltak, akik tanultabbak voltak vagy jobban beszéltek németül, hát az ő anyanyelvüket ők azért tudták. Talán a hozzáállás vagy a belső kisugárzás, ami engem jellemezett, és ami aztán az életemben, legalábbis a szakmai úton, mindig elkísért.

Életbiztosításnál mi nem kárrendezésről beszéltünk, hanem teljesítésről, mert ha valaki meghal, az nem kárrendezés, hanem a kötelezettségünk teljesítési osztálya fizeti ki.

K: Ebben szerepet játszott az, hogy outsiderként került oda többrendbelileg? Szakmailag és nyelvi is?

FI: Valószínűleg igen, az is. A másik, hogy talán jó helyen kezdtem. Úgy értem, hogy jó helyen kezdtem, hogy nem az értékesítésnél, hanem a technikai háttérnél. És a technikai háttérből, az egész statisztikai szisztémából, amiből mi a díjakat számoljuk, a szerződések módosítása, rövidítése, hosszabbítása, visszavásárlása, ezek mögött mind matematika van. Ma ezt egy komputer gombnyomásra csinálja. Mi meg akkor kézzel számoltunk, még az értékkövetést is, az indexálást is kézzel számoltuk ki, figyelembe véve a statisztikai adatokat. Hiszen egy évvel idősebb lett a szerződés, a tartam egy évvel rövidebb lett a lejáratig, egy újabb matematikai képletet kell mögé tenni, amit ma komputer csinál, de ezt mi kézzel csináltuk, és ráírtuk az aktára. Minden ügyfélnek volt egy sárga aktája, és a hátoldalán volt, hogy hogyan számoltuk ki, mennyivel növeljük az értékét ennek a biztosításnak, vagy ha visszavásárlás van, akkor hogyan számoljuk a visszavásárlást. És akkor állt össze a számomra, hogy az akták mögött emberek vannak.

K: Pont ezt szerettem volna kérdezni, hogy noha a komputerizálás nyilván felgyorsította ezt, de számított-e a személyesség? Hogy teljesen mechanikus számítást végeznek, vagy számít az, hogy egy konkrét ember foglalkozik egy másik ember aktájával?

FI: Nehéz megmondani, hogy hogyan jött ez a hozzáállás, ez a szeretet. Amikor az aktát megkaptuk, én abban a pillanatban láttam az ügyfél nevét, láttam az aláírását, láttam, hogy

milyen magas, milyen testsúlya van. És nézegette az ember, hú, ez a hölgy 1 méter 70 cm és 68 kiló. Hú, ez karcsú. A másiknál 1 méter 50 és 85 kiló, hú, ez hogy nézhet ki. Ez most humorosan hangzik, de az ember látta a lelki szemeivel. És akkor számolgotott. Akkor megnéztük, hogy mennyi Risikozuschlag, azaz mennyi kockázatot képvisel számunkra ez a személy, hány ezreléket adjunk hozzá vagy vonjunk le, mert mi promillben számítjuk a díjakat. Akkor még nem volt akkora probléma a dohányzás, az később jött be, hanem annak idején a testsúlya és a vérnyomásra koncentráltunk. A következő lépés az volt, hogy három év után a matematikai osztályon kerestek valakit a kockázatok elbírálásra. Én mondtam, hogy hát, ha nem okoz gondot, szívesen átmennék oda. Akkor számomra pozitívum volt, hogy a kockázatelbírálásnál is még aktákkal dolgoztunk, és ha valami kérdés volt, akkor felhívtuk az ügyfelet és kommunikáltunk vele. És akkor is jött ez az érzés, hogy kapok egy ajánlatot, és azt hogyan bírálom el, amögött is ott voltak ezek az adatok. Ott is emberek voltak az aktában, az ember látta a lelki szemeivel, hogy ki az, hol lakik, mit csinál, mit dolgozik. Nem a fényképét, de a testalkatát lehetett látni, szimbolikusan. És persze ott is átértünk mindent, a régi aktáktól kezdve, hiszen akkor nem gombnyomásra ment, hanem volt egy archívum, ahol praktikusán le volt téve 250 ezer akta, ilyen sárga lap, és külön volt két Archivar. Ha kértünk egy aktát valakiről, akkor felszólalt az ember, és az Archivum munkatársa kikereste, és ha nem volt jó napja, akkor rossz helyre tette vissza, és volt arra egy külön személy nálunk, aki három napig kereste azt az aktát, hogy hova lehetett rosszul visszatenni. De ez mind-mind élmény volt. Onnan kerültem az értékesítésre, mondanám azt, hogy már hírnevem volt, tudták, hogy ha velem kommunikálnak, akkor nyitottabb vagyok, kevesebbszer van rossz kedvem, és gyorsabban elintézem a dolgokat. És megkérdezték, hogy átmennék-e az értékesítési osztályra, a hálózat irányítójának. A kolléga, aki akkor a főnököm lett, szimpatikus volt, mondtam, hogy érdekel. De közben én az ügyfelekkel már elég sokat beszéltem. Az Anker Biztosító egy svájci cég volt, Sankt Gallenban van a fő irodájuk – és itt térek vissza az akcentusomra. Akkor alakult ki egy kis schweizerische akcentusom olyan értelemben, hogy a svájciakkal való kommunikálással automatikusan kicsit színeződik az ember német nyelvtudása. És a végén oda jutott a dolog, hogy már nem tudták eldönteni az akcentus alapján, hogy svájci vagyok vagy magyar.

Visszatérve arra, hogy átkerültem az értékesítéshez és az oktatáshoz, mivel akkor már az életbiztosítási terméket értékesítési szempontból, technikai háttér szempontjából én tudtam a legjobban. Hiszen a matematikával, kockázatelbírálással és a kötvényesítéssel 6-7 évet töltöttem el, tehát ott nem volt olyan kérdés, amit nem tudtam volna. Meghívtak időnként előadóként, a végén pedig az egész értékesítési hálózat oktatását rám bízta. Akkor lettem az oktatási osztály vezetője az Ankernál, az egész országra kiterjedően. Bejártam az országot, ami még pluszban azzal járt, hogy az ügyfeleket az ember közvetlenül is megismerte. Egy idő után pedig az életbiztosítás értékesítése hozzám került teljes egészében. Attól kezdve lettem én praktikusán ennek az üzletágnak a cégvezetője, és közben pedig az osztrák MA-BISZ-ban – amit Versicherungsverband-nak hívunk, biztosítási szövetség ugyanúgy, mint itt – az oktatásért felelős tagozatnak lettem az egyik elnökségi tagja.

K: Mindezt még roppant fiatalemberként...

FI: Hát igen, ez a 30-as éveim elején volt. Ehhez párosult az, hogy 75-ben egy Versicherungs aktuárius hölgy jött az Ankerhez dolgozni, aki közben a feleségem lett, és az a mai napig is. Tehát Anker házasság volt, de az Ankernál érdekes módon ezzel kapcsolatban is egy teljesen más gondolkodásmód volt. Mikor mi megesküdtünk, mi voltunk a tizenkettedik házaspár. Elfogadott volt, hogy házaspárok vannak a cégnél, még azt is elviselték, hogy én voltam időnként, legalábbis az irodában, a főnöke a feleségemnek. Úgy főnöke, hogy felettesként tudtam tőle dolgokat kérni vagy mondani, hogy kérem, ezt így és így csináljuk. Munkaidő után azonban megszűnt ez a főnökség, de úgy összességében ez volt. És ami még nagyon jellemző volt, ami engem nagyon formált az itteni életemben is, hogy a munkatársak kb. 60 százaléka ez volt az első munkahelye, és több mint 50 százaléka már legalább 20 éve ott dolgozott. Tehát egy nagyon stabil gárda volt, és nagyon sokan tanulóként kezdték. Mert amit én itt Magyarországon nagyon hiányoltam, hiányolok, most már nem aktívan, hogy van közművestanuló, van vízvezeték-tanuló, van XY tanuló, de nincs biztosítási szakmai tanuló, mert nemcsak akademikusok kellene, nemcsak egyetemi végzettségűek kellene egy biztosítási szakmában, hanem elsősorban emberek. Teljesen mindegy, hogy milyen végzettsége van. Ember, akinek helyén van a szíve, és tud az emberekkel kommunikálni. Az összes többi az másodrangú, azt meg lehet tanulni. Ezt látom a saját sorsomon is.

Nemcsak egyetemi végzettségűek kellene egy biztosítási szakmában, hanem elsősorban emberek, akiknek helyén van a szívük, és tudnak az emberekkel kommunikálni.

K: Ezt úgy is érti, hogy ott, ennél a biztosítónál az oktatás, amelyiknek Ön a vezetője lett, jobban működött, mint itt általában?

FI: Abszolút. 32 tanuló volt nálunk minden évben. Úgyhogy ha 10-12-en kiváltak, mert a hároméves tanulói időszak befejeződött, akkor újra tízet vettünk fel. Ők általános iskolát végzetek voltak, egy-kettő volt, aki az érettségi után jött hozzánk, de elsősorban 14-15 évesen kezdték el, és az volt a feladatuk, hogy, idézőjelben mondom, a postázótól egészen a kárrendezésig, mindenhol egy fél évet el kellett tölteniük.

K: Az egész folyamatot kellett látniuk.

FI: Abszolút. Úgy, hogy három napot az Ankernál kellett dolgozniuk, és két napot iskolában voltak. A Berufsschulung, tehát duál képzésben kötelező volt nekik három évig két napot hetente iskolába járni, ahol könyvvitelt, számvitelt, mindent tanultak rendesen, tehát a közgazdasági oktatás ment, és mellette tanulók voltak nálunk. Az elején ők hozták az aktákat ide-oda, de később egyszerűbb munkákat is rájuk bízott az ember, és aztán akik okosabbak voltak, vagy a második-harmadik évfolyamban már be tudtak kapcsolódni a napi folyamatokba is. És ez nagyon értékes volt, mert a legtöbb biztosítónál jó, ha van egy vezérigazgató, van egy igazgatóság, van négy-öt osztályvezető, meg egy-két aktuárius, meg

főkönyvelő, az összes többi munka elsősorban annak idején adminisztratív volt. És ma is még. És oda kellenek az emberek.

K: Ez a menedzsment szemlélet mennyire volt általános akkoriban Ausztriában? Vagy mennyire volt kirívó az Anker gyakorlata ebből a szempontból is, meg egyáltalán, amit korábban elmesélt, hogy az ügyfélközeliség, ami egyrészt adódott a technológia akkori állásából is, de mégis úgy festette le, mint amelyik a biztosító céget magát is jellemzi. Egyáltalán, azon a piacon az Ankernak mik voltak a sajátosságai az ottani mezőnyben?

FI: Szabadna úgy mondani, hogy az osztrák piacon, és most beszélünk a 70-80-as évekről, ez természetes volt. Mindegyik biztosítónál. Mert a biztosítók ebben garantálva látták az utánpótlást az adminisztratív és az értékesítési vonalon egyaránt. Mert akinek megvolt a vénája, kijött belőle ezalatt a három év alatt, az megkapta a sanszot arra, hogy mehetett értékesíteni. És ma is még élő, sikeres munkatársak vannak az akkori generációból, akik tanulóként kezdték el. Tehát ez a szakmára volt jellemző. Itt mondanám el azt, hogy az Anker az első három között volt az arányaihoz képest. Tehát mi annak idején voltunk kb. 300-an az értékesítéssel együtt, és volt 10 százalék tanuló. A másik cégnél, ahol voltak 2000-en, ott nem 200 tanuló volt, csak 100. Tehát arányában mi az első három közé tartoztunk, és a biztosítási szövetség a tanulók képzését is kézben tartotta. Külön tankönyvet csináltunk nekik, külön foglalkoztunk velük, és például én évente kétszer 30 fiatalal elmentem két napra valahova kicsit sportolni, kicsit tanulni, kicsit kirándulni. Tehát egy összeforrt családdá váltunk, és ezekből lettek a későbbiek folyamán a hűséges munkatársak, hiszen az egész céget ismerték már. Merem mondani, hogy a Helvetia Anker akkori időszakából, amikor én voltam felelős értük, legalább 15-en vannak még, akik annak idején tanulók voltak nálunk, persze nyugdíjazás előtt most már lassan. Ezt onnan tudom, hogy vannak összejevoitelek, mert a feleségemnek is ez volt az első és az utolsó munkahelye, közben 38 év telt el, ha ők találkoznak, akkor mindig kapok visszajelzést, hogy üdvözlnek, meg hogy vagyok? Tehát direkt nincs kommunikáció, de ha az utcán találkozunk, vagy ha például ismerősökkel Bécsben kicsit körbejárjuk, és az Anker órához vezetem őket, mutatom, hogy mit jelentenek ezek a szimbólumok a bécsi Anker órában, ami a Hohe Markton van. Ez egy zenélő óra, nagyobb, mint egy ember, 2 méter 70 centisek a figurák Bécs történetéből. Ha kijön a házból valamelyik munkatárs, üdvözlő á, Filvig úr, tehát megvan tényleg a kontakt. Visszatérve. Jött a rendszerváltás, és a szakmabeliek a szövetségen keresztül akkor már tudták, hogy én az Ankernál vagyok, mert az emberek ismerték egymást. Azt mondanám, hogy annak idején a biztosítók relatív versenytársak voltak. És ez a versenytársi kapcsolat részben baráti alapon is működött. Nagyon sok fórumon találkoztunk, és tudták, hogy én tudok magyarul, nem volt nehéz megtudniuk. És akkor megkeresett a Wiener Allianz, a nagy német Allianz leányvállalata, de csak 50 százalékos tulajdona volt a Wiener Allianzban, a másik 50 százaléka a Generalié volt. Az akkori vezérigazgató kérdezte, vállalnám-e, hogy Magyarországra menjek céget alapítani. Én, hát persze, akkor már 18 éve a biztosítási szakmában voltam, és ami szerintem ma is érvényes, csak kevesen beszélnek erről, a biztosítás legszebb szakmák

közé tartozik. Alapfilozófiám lett, ma is többször mondom még, mindegyik biztosítócég kiindulópontja az, hogy tisztességes és rendes. Amiért az egyik cég jobb vagy rosszabb, az nem a biztosítás alapelvei miatt, hanem egyértelműen a menedzsment miatt.

K: És a körülmények mennyire játszanak ebben szerepet? Most konkrétan gondolok itt arra, hogy nem tudom, milyennek tűnt Ausztriából nézve a rendszerváltás meg ez az egész átmenetiség, és nyilván merész gondolat is biztosítási céget alapítani. Az Ön személyes perspektívájából hogyan nézett ki ez az egész?

FI: Hát úgy, hogy van egy sansz. Az ember eddig mindig direkt, indirekt kritizált, miért nem így csináljuk, miért nem úgy csináljuk, és mi lenne akkor, ha én ezt csinálnám, hiszen ez minden foglalkozásban megvan. Egy filmrendező is, ha lát egy másik filmet, ha nem is kritizálja, meg elismeri, mondja, hogy ezt egy kicsit másképpen csinálnám, ugyanúgy, mint egy kőműves másképpen, vagy egy vízvezeték-szerelő másképpen csinálja. Elég csak öt profit egymás után odaengedni, mindenki az előzőt szidja, hogy ha két centivel arrébb tette volna, mennyivel könnyebb lett volna. És egyszer csak megkapja az ember a sanszot, hogy csináljal te egyet. Egyikünknek se volt fogalma, hogy igazából hogy kell csinálni, hanem csak a tapasztalatunk és tudásunk volt meg, hogy mi eddig mit csináltunk, és hogy csinálnánk másképpen. És akkor így indultam el, praktikusán, vissza Magyarország felé, 89-ben, úgy, hogy minden hét elején vízumot kellett kérnem, és fényképet leadnom, mert akkor még vízum kellett nekem is, és a határon lepecsételték. Az életbiztosítással kezdtük, logikusan, mert ezen a területen volt tapasztalatom.

K: Melyik évben alapították a Providenciát?

FI. 1989 végén kezdtük el.

K: Ez hosszú folyamat volt?

FI: Hát nem annyira, mert akkor még kicsit egyszerűbb volt az alapítás, aminek talán volt előnye is, meg hátránya is. Egyszerűbb volt az alapítás, mert a Felügyeletnek se volt meg az a nagy tapasztalata, Dr. Ébli Éva asszony nyitott volt, és természetesen támogatta, akkor nem volt sok alapítás. Akkor praktikusán négy biztosítótársaság volt, az Állami Biztosító, a Hungária, a Garancia, a negyedik utasbiztosító volt, az Atlasz. Tehát ez a négy biztosító volt, de ezek is önmagukból váltak ki, és ami az első pillanatban szokatlan volt nekem, de később megszoktam, hogy mindegyik munkatárs egyrészt tegezódik egymással, másrészt mikor találkoznak, átölelik egymást és pusztat adnak egymásnak, a férfiak nem, de a férfiak és a hölgyek igen. Ez nálunk Ausztriában kicsit távolságtartóbb volt, tegeződés nálunk nem annyira volt, de ez nem jelenti azt, hogy az ember a másikat nem tiszteli, hanem ez egy olyan társadalmi forma volt. Amikor az első MABISZ-ülés volt, és én voltam az első idegen közöttük, csak úgy néztem, mert mindenki, szervusz, szervusz... hát persze, mind a négy igazgató majdnem egy szobában ült korábban. Uzonyi úr mindig külön ült, mert ő mindig kicsit más volt. De valójában mindenki ismert mindenkit. Visszatérve erre a szituációra, eljöttünk Magyarországra, a háttérben

doktor Baumgartner, az akkori vezérigazgató, egy vizionárius ember volt az Allianzról, ő volt az egyik alapító. A másik Princz Gábor, és azon keresztül a Posta. Tehát én és ezek a cégek, a Magyar Posta, a Postabank és a Wiener Allianz, ők voltak a tulajdonosai a Providenciának. Se a Postának, se a Postabanknak nem volt fogalma a biztosításról, csak hogy úgy gondolták, hogy pénzügyileg ez jó lesz. A Wiener Allianz pedig nem volt fogalma a magyar helyzetről.

K. Szerencsére.

FI: Szerencsés találkozás volt, mert azt csinálhattunk, amit akartunk. Egyik felé azt magyaráztuk, hogy ez azért, mert biztosítási téma, a másik felé, hogy azért, mert magyar téma.

K. Mi volt egyébként az Ön konkrét szerepe és feladata ebben a folyamatban?

FI: Alapjában, mint vezérigazgató-helyettesnek meg kellett szervezni az egész értékesítést és fölépíteni az életbiztosítást, mert azzal kezdtünk. Két kollégám volt még, akiket kaptunk. Egyik ugyancsak egy osztrák kolléga volt, ő területi igazgató volt Stájerországban, egy mérnökember, mérnöki specifikációval a vagyonbiztosítási részre, meg a számviteli résznek egy kisebb részét vezette, és kaptunk ajándékba még egy kollégát, akit a Postabank delegált nekünk, dr. Gergely Károlyt, aki később a Fundamenta vezérigazgatója lett. Károly nem a biztosítási oldalról jött, hanem jogász volt, de nekünk az volt az ő fő értéke, hogy ismerte a magyar viszonyokat, és kapcsolati tőkével rendelkezett. És akkor elkezdtünk egy nagy teremben céget alapítani, a Visegrádi úton a korábbi Medimpex székházban egy kb. 150 négyzetméteres irodában, asztal, minden nélkül.

K: Hogy életbiztosítással kezdjenek, az egyértelmű volt? Milyen megfontolások voltak emögött, és milyen félelmek?

FI: Megfontolás az volt, hogy én az életbiztosításhoz és az értékesítéshez érttem. És a megfontolás mögött az is állt, hogy láttuk, a magyar életbiztosítási piacon szűk volt a kínálat. Hiszen az Állami Biztosítónak az akkori életbiztosítási része nem olyan volt, mint ami annak idején Nyugat-Európában már létezett, ez a tőkeképző, nagyobb összegű, hanem inkább családi biztosítás, kicsit nyugdíjkiegészítés, tehát alacsonyabb szinten volt. Ami az akkori szinten érthető volt, hiszen akkor egy átlagfizetés egy adminisztratív munkakörben kb. 30 és 40 ezer Ft között volt. Ez a mai értelemben még egy havi díjnak se felelne meg! Azt mondtuk, hogy az életbiztosítás olyan biztosítási ágazat, ahol kárrendezési szempontból relatív kevés visszaélés lehet, mert vagy fizet, vagy nem fizet, a biztosított vagy meghal, vagy életben marad. És azért csálni, hogy meghaljak, nehezen megy. Ezt megpróbáltuk statisztikailag elemezni, annak idején elég jók voltak a statisztikák. Azzal, hogy az átlagéletkor a 90-es években 10 évvel alacsonyabb volt, mint például ma, az akkori biztosítási díj drágább volt, mert a halálozási kockázat nagyobb volt, hogy hamarabb meghal, mint ma. És ebből kifolyólag a tarifikálás egyrészt drágább volt a tiszta matematikai számítás, de ugyanabban a pillanatban sokkal olcsóbb lett a technikai kamatok miatt. Mi most egy olyan időszakról beszélünk, amikor a banki kamatok, hitelkamatok 33-36 százalék között voltak, infláció is hasonló nagyságú volt, ugyanakkor a hozamok

a bankoknál is 20-25 százalékos szinten voltak. A technikai kamatot, ami a nyereségrészesedést jelenti, kénytelenek voltunk 7 százalékosban megállapítani. Ez azt jelentette, hogy ha egy forintot nem keresünk, akkor is biztos, hogy 7 százalékkal többet fizetünk ki az ügyfélnek, mint amit tőle megkaptunk. Mi, ha befektetjük, akkor 25 százalékosat kapunk, abból levonjuk a 7 százalékosat, marad 18, és annak a 80 százalékosat odaadjuk nyereségnek. Tehát volt benne egy ilyen játéktér. A stratégia az volt, hogy csak így tudtunk versenyképesek lenni a piacon. És ebből kifolyólag ilyen szerződések kötődtek akkor, 15-20-25 évre, amiről úgy gondoltuk, hogy egy ideig megterhelte a biztosítót, de ennek a stratégiája az volt, hogy mikor elindulnak a kamatok visszafelé, egy új termékcsoporttal ezeket kiváltjuk. Úgy, hogy nem lesz veszteséges, mert ameddig a 7 százalékosat tudtuk garantálni, azt adjuk neki, de ezt az összeget átvisszük egy újabbra, ahol egy modernebb, talán egy attraktívabb szerződése lesz. De ahogy elkerültem a Providenciától két évvel később, ez már nem az én reszortom maradt, de ez volt a stratégia.

Az Állami Biztosítónak az akkori életbiztosítási része nem olyan volt, mint ami annak idején Nyugat-Európában már létezett.

K: Még egy pillanatra visszatérve, mondta, hogy ezen a területen kevesebb az esélye a visszaélésnek. Ez azt jelenti, hogy úgy ítélték meg, hogy máshol ingoványos volt a piac?

FI: Nem, de nem tudtuk pontosan. Nem volt igazából statisztika. Induljunk ki a kötelező gépjármű-biztosításból. Addig egy helyen volt, és mindegy, hogy ki kit üt el, egy helyen fizettek. Ez az egyik. A másik pedig, hogy a károkról nem volt statisztikai adatunk, ami alapján be tudtuk volna lőni a díjakat. Hiszen a lakossági biztosítás maradt az Állami Biztosítónál, az ipari meg ment a Hungáriához. Nem tudtuk pontosan ezeket a mérlegeket elemezni, hiszen akkor Magyarországon a viszontbiztosítás relatíve egy kézben volt, a Hungárián keresztül ment, és ott se volt egyértelműen tiszta, hogy az állami cégek vagyoni kárait ki finanszírozza, a biztosító vagy az állam ad be pénzt.

K. Zavaros volt?

FI: Nem is zavaros, nem volt tiszta. A zavarosság talán akkor alakul ki, ha akarattal történik, de ez úgy... mindegy volt. Leég egy gyár, hát majd az állam újraképezi. A biztosító meg ad valamit. A gyár is és a biztosító is állami kézben volt, tehát mindegy volt, hogy ki fizeti. Ezért nem indultunk ezen a területen.

K: Mondana pár szót erről a kezdeti gárdáról, akikkel végül is gründolták a céget?

FI: Igen, doktor Meyer René volt a területi igazgató, mérnökemberként nem bohém értékesítési ember volt, hanem technikus. Mindent leírt, amit megbeszéltünk. Nekem meg valamit leírni, az horror, nem azért, hogy később ne emlékezzen rá, hanem főleg, mert ha azt mondtam, akkor azt mondtam, akkor az él tíz év múlva is. Ő meg mindent följegyzett pontosan, neki kellett is, mert neki tolmácsolták, nem tudott magyarul, ezért fölírta magának. De ez nekünk segített abban, hogy vissza tudtunk nézni dolgokat később. Doktor Gergely Károly pedig a jogi

dolgokat, és a kapcsolatokat hozta. Kezdtük felépíteni az életbiztosítást és a termékértékesítést, ezért 89 szeptember végén vagy október elején feladtam a Népszabadságban, akkor még volt ilyen napilap, egy hirdetést, hogy egy osztrák biztosító keres munkatársakat Magyarországon. Egy normálisnál kicsit nagyobb apróhirdetést.

K: Egyébként ez az ötlet, hogy szakmán kívülről keressenek embereket, honnan eredt?

FI: Hát ezt most már nehéz megmondani, de bennem volt az a félelem, hogy nem akarok régi biztosítósokkal dolgozni. Ha egy új cég alakul, akkor legyenek új emberek. Nekünk van egy kultúránk, van egy elképzelésem, nekem ne jöjjön azzal valaki, hogy ezt ott így csináltuk, meg úgy csináltuk! Az legyen a mi kockázatunk. Na most erre a feladott hirdetésre, ami azt hiszem, egy hétfőjén jelent meg, szombaton is, meg azt hiszem, vasárnap is, csütörtökig 1200 levél érkezett vissza. Akkor még nem volt e-mail meg SMS, 1200-an jelentkeztek. Meyer René asszisztense, Sisák Ilona, aki jelenleg a Signal Iduna biztosító vezérigazgató-helyettese, segített fordítani. Közben felvettem én is egy titkárnőt, aki abban segített, hogy értesítsük a jelentkezőket, hogy jöjjenek be. És utána másfél hónapig, naponta tíz-tizenkét óráig hallgattam meg az embereket, olyan félórás vagy 10-20 perces ütemekben, és mindegyikről kis cetlit csináltam magamnak. Akkor megismertem az országot újra, hogy mi történik itt, és hogy ki miért jönne. És ebből az első toborzásból sikerült kb. 250-300 munkatársat felvenni. Nagyon sok idős is jelentkezett, akiket elküldtek, mert tönkrement a cég stb. Számomra a fő kritériumom, és ezt bevallom őszintén, utólag nézve talán nem szép, az első benyomás volt. Teljesen mindegy volt, hogy van öltözve, hány diplomája volt, nem érdekelt. Ma se érdekel. Ha mosoly volt az arcán, nyíltan tudott nézni, nyíltan tudott beszélni, akkor már föl volt véve. Azt mondtuk neki, hogy majd értesítjük, de már oda volt írva nekem az a jel, hogy azonnal hozzuk vissza! És ma is az a véleményem, és ezt hiányolom egy kicsit, hogy túl fontos, hogy milyen iskolai végzettsége van. Az szükséges. Mert egy általános intelligenciára, tudásra szükség van. A szakmai tudást megkapja tőlünk. Minden héten két este, amikor már vége volt a munkának, 25-30-an bent voltunk az irodában egy nagy helyiségben, este 4-től 7-ig oktatást tartottam az életbiztosítás alapjairól, számításáról meg az egész témáról, ami aztán kibővült, amikor már értékesítés is volt, előadások, oktatások voltak különböző helyeken. És akkor még a Postát nem vontuk be ebbe a folyamatba, de azt terveztük, hogy ha kicsit stabil a helyzetünk, és tudjuk a dolgokat rendesen csinálni, akkor a Posta is részese lesz az értékesítési folyamatnak.

K: Ezek a képzések Bécsben folytak? Valamelyik forrásom ezt állította...

FI: Nem, én Bécsben az oktatásért is felelős voltam, de az első képzések itt Budapesten voltak, a nagy irodánkban. És amikor láttuk, hogy kicsit motiválni kell a csapatot, akkor egyszerűen kimentünk Bécsbe, és ott is volt oktatás. De az oktatás fő része városnézés volt, meg kicsit prezentáció az anyacégünknek, az Allianz-nak. Lehet, hogy Sankt Wolfgangban, a Salzburg melletti külön oktatási központban is voltunk. Igazából próbáltuk úgy beosztani, hogy motiváció is legyen, meg szakmai tudás is. Tehát ez így elindult. Az elején kicsit szűk keresztmetszet volt a számítástechnika, mert hiszen akkor már elkezdődött a számítástechnika-

nika korszaka, úgy, hogy én még annak idején a csomagtartóban, ruhák közé becsomagolva hoztam be faxot Magyarországra, mert akkor még nyilvánosan nem lehetett faxot kapni. Most 1989. szeptember-októbertől beszélek. Később aztán egyik óráról a másikra minden kinyílt. Az a cég közben tönkre is ment, ami legnagyobb piaci szereplőként komputereket, faxokat, PC-t kezdett forgalmazni. Akkor elkezdtünk növekedni, közben elkezdtük kiépíteni a saját informatikai rendszerünket, természetesen háttértámogatással Bécsből, onnan jártak ide rendszeresen, mi pedig az elején Bécsen keresztül kommunikáltunk, és hetente kétszer-háromszor ment ki valaki a kötvényeket elhozni, meg ide-oda vinni az adatokat. De ezek feldolgozása már itt történt nálunk.

K: És továbbra is elég szabad kezet kaptak itt az irányításban? Az anyacéggel milyen volt a viszony?

FI: Igen, teljesen. Nagyon jó cég volt. Egyet nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy valószínűleg én ezt csak feltételesem mondom, az összes akkoriban alakuló biztosító tulajdonosai elsőnek itt Magyarországon alapítottak biztosítót. Az akkori generáció, az akkori vezetés otthon, Németországban, Ausztriában, Franciaországban vagy Hollandiában a magyar viszonyokat nem annyira ismerte, de ők voltak – idézőjelben mondom – az apáink, és mi voltunk a gyerekek.

K: Egyébként miért volt az, hogy először itt alapítottak biztosítót?

FI: Mert Magyarországnak annak idején nagyon jó híre volt Nyugat-Európában. Egyrészt társadalmilag nagyon jó híre volt, hogy egy szabadabb ország a szocialista országok között, másrészt a magyarok természete, és harmadrészt a politikai elit Magyarországon, inkluzíve Kádár elfogadott volt. Nem volt konfliktus. Magyarország volt az első, aki kiengedte a kelet-németeket, vagyis leverte a vasfüggönyt. Nem szóltak semmit, de előre tudták, hogy kimennek Ausztriába azok, akik itt voltak a Páneurópai Unión, a pikniken. Később jöttek a csehek, mikor kihirdették, hogy kinyitják a határokat, kiengedik azokat a DDR-eseket, akik akkor a követségen voltak, de a magyarok közben ezt már megtették. Én ezt átéltem a határon, és megmondom őszintén, egy kicsit könnyeztem. Jöttem befelé, és a Trabantosok eljutottak a határig, kiugrottak az autóból, és megpuszították a határőröket, akik mosolyogtak, még most is bennem van ez az érzés, mosolyogva egymás nyakában sírva mentek kifelé. Ez olyan élmény volt az életemben, amit sok embernek át kellett volna élnie.

K: Egyébként a társadalomról, a magyarokról milyen kép élt Nyugaton és a szakmában?

FI: Pozitív.

K. De milyen tulajdonságokkal írható ez le?

FI: Nyitott, barátságos emberek, és nem véletlen, hogy annak idején az osztrák biztosító-szövetség és az akkori vezérigazgatók elsőnek a magyar szövetséget hívták meg, támogatták, látogatták, tehát nagyon jó viszony volt. Szakmailag nem vitatkoztak. Mindegyik büszke volt, hogy van már egy „gyereünk” Magyarországon, és ezért, és ez a mai világban talán

nem hangzik jól, nem a profit volt az első. Persze, legyen majd valamikor, de csináljátok, növekedjete. És ha hibát csináltunk, mert olyan is volt biztos, hát jó, ez otthon is megtörténik mindenki. Probléma akkor kezdődött el, mikor ez a generáció, az alapító generáció vezetői nyugdíjba mentek, vagy már nem voltak felelősek a területért. És az új menedzsment azzal akart tündökölni, igen, most már profit kell, most ilyen szigor, olyan szigor, és idegen embereket hozunk be a vezetésbe stb.

Nem véletlen, hogy annak idején az osztrák biztosítósövetség és az akkori vezérigazgatók elsőnek a magyar szövetséget hívták meg, támogatták, nagyon jó viszony volt.

K: Az mit jelent?

FI: Hát valamilyen másik országból hozunk be valakit felügyelőnek. Tehát azok az alapító atyák nincsenek már. És ezért a tolerancia is más lett. Egyik-másik kollégánk itt ezt nem jól kezelte, amikor még a tolerancia benne volt a dolgokban. De ezt mindegyik társaságnál ki lehetett bírni, hiszen a magyar biztosítási piac, és ez az egyik problémánk ma is, amikor a magyar cégek már eredményt hoznak, hogy az itteni cégek az anyacég mérlegében csak elenyészően kis részesedést képviselnek. Hiszen, ha most a Signal Idunáról beszélek, az éves bevétel 6 milliárd euró díjbevétel. Ez szorozva 320-szal. Tehát egyedül több mint a duplája majdnem az egész magyar piacnak, vagy ha megnézem a vagyonkezelését, 63 milliárd eurót kezel a Signal Iduna, de ez csak egy társaság. Az Allianz nál ehhez hozzá lehet egy 0-t tenni, Münchenben, vagy kettőt. Ezért mondom, hogy ha egy kicsit itt veszteséges a magyar cég, az nem oszt nem szoroz. De van egy társaságunk, jól néz ki és kedveljük. Ez volt a filozófia.

K: Említette azt is, hogy a már megalakult cégeknek a gárdája atyáskodott például a Providencia alapításakor, ha jól értettem. A hazai szakemberekre gondoltok. Milyen volt a viszony ezekkel a társaságokkal?

FI: Ez változó volt. A társaságok inkább azt nézték, hogy kik vannak mögötte, milyen emberek. Tehát mi, akik itt dolgoztunk. És ha szimpatikusak voltunk nekik, akkor tudtak velünk dolgozni. Ugyanakkor mi, a mi alatt most nemcsak a Providenciáról beszélek, hoztunk újabb termékeket, ami arra ösztönözte őket is, hogy ők is új termékekkel jöjjenek ki. Tehát szerintem ők nem láttak minket ellenségnek, hanem akkori értelemben versenytársnak. És még az első pillanatban nem érezték a konkurenciát olyan nagyra. Az később lett, amikor a brókercégek elkezdtek itt megalakulni. A bejövő brókercégek, gondolok az OVB-re, MBI-re, Brokernetre, és a hasonlóakra. Azoknál inkább nagyobb gondot okozott a versenytársi piac. Az, hogy egyik-másik versenytársunk próbálkozott olyan termékekkel, ami látszatra nagyon jól nézett ki és attraktív volt, de hosszú távon nem biztos, hogy előnyös volt, az minket olyan értelemben bosszantott, hogy rá voltunk kényszerülve a piaci alkal-

mazkodásra. Tehát ha divat ma a piros színt diktálja, akkor az én bézs, visszafogott színeimmel nem tudok mit kezdeni. Nekem is viselnem kell, annak ellenére, hogy a piros szín nem áll jól, a másik, hogy ezeknél a divatváltozásoknál, a női divatnál is lehet látni, hogy mikor vette a kabátot. A mintája alapján, vagy a szín alapján. És ezeknél a termékeknél is úgy volt, hogy elvitték az egész életbiztosítási piacot egy olyan irányba, ami nem erről szól.

K: Ez azt jelenti, hogy szakmaiatlan döntések születtek egyebütt, és az a többi társaságot is kényszerpályára helyezte? Kisebb kényszerkerülőkre adott esetben?

FI: Igen. És itt mondanék egy példát. Hitvallásom, hogy az életbiztosítás az egyik legszebb szakma, mert az emberek életével foglalkozik. Mert az életbiztosítás lényege az, hogy gondoskodásról beszélünk, egy felelős ember, aki gondoskodik, igazából nem más, mint az, hogy képes szeretni és szeretetet adni. És ez egy menedzsment fórumon talán nem jól hangzik, de a gondoskodás nem másról szól, mint szeretetről. Ha én magamról gondoskodom, nem csak azt jelenti, hogy én magamat annyira szeretem, hanem hogy annyira szeretem az összes körülöttem élő, hogy nem leszek teher nekik, ha velem valami történik. Tehát azért gondoskodom az én életemben bekövetkező eseményekről, hogy ne terheljem meg a gyerekeimet, az élettársamat, a feleségemet vagy a szüleimet. Tehát aki gondoskodik, annál a szeretet jele a gondoskodás. Mindegy, hogy ki mit mond, aki már látott újszülött gyereket, az tudja, mindenhogy kinéz, csak nem szépen az első pillanatban, nyálkásan, kicsit véresen. Mikor aztán letisztítják, akkor az ember felismeri a vonásait, akkor az a világ legszebb gyereke a nagy szemeivel. És abban a pillanatban, mikor ez az érzélem megvan, hú, ez az én életemnek egy újabb része, nem az az első gondolat persze, nem úgy értem, hogy ott azonnal, de mikor hazafelé megyek, már föl kellene hívnom a biztosítási embert, hogy szeretnék a most született kislányomra vagy fiamra egy biztosítást kötni, hogy ha valami történik velem vagy a mamájával vagy vele, akkor legyen, aki gondoskodik róla. Nem? Az most sokkal fontosabb, hogy veszünk egy hétszemélyes autót állami támogatással, fontos hogy a felnik meg a gumik hogyan nézzenek ki, és kiadunk érte egy vagyont. A casco biztosításért, ha bele tetszik gondolni, több százezer forintot kiadunk egy évben, és a saját gyerekemért nem vagyok hajlandó „casco biztosítást” kötni, mondjuk havi 5 vagy 10 ezer forintért. Nekem ez volt annak idején a fő problémám. Hogy a csudában van az, hogy a jelenlegi életbiztosításoknak nagy része ma arról szól, hogy nyereséges legyen és hozamot hozzon. Kérdezem én, hogy mit érek el vele, ha közben megrokkannok, és nincs tovább, akkor hogy fizessem tovább? Vagy ha haláleset történik, annyi hozamot hoz, amennyit befizettem. De az alapcél, hogy az első naptól kezdve, ha velem valami történik, teljes fedezetet nyújtson a családnak, az nincs kielégítve. Pro forma persze ki van, van benne egy Mickey Mouse nagyságrendű biztosítás pár százezer forintból, de ma négy felnit nem kap 400 ezer Ft-ért, ha olyat akar az új autóra. És ott van a gyerek, ott van az édesanyja,

hogyan neveli fel? Alapvetően elment ez az egész dolog a profitorientáltság irányába, befektetési alapok meg mit tudom én. Egyiknek semmi köze nincs a másikhoz.

Mert az életbiztosítás lényege az, hogy gondoskodásról beszélünk, aki gondoskodik, igazából nem más, mint az, hogy képes szeretni és szeretetet adni.

K: Ez azt is jelenti, hogy a biztosítókat a társadalmi adottság efelé terelte, vagy pedig az egésznek ilyen a kultúrája, és ez vissza is hat?

FI: A biztosítók terelték a társadalmat ebbe az irányba.

K: A biztosítók a felelősség ebben?

FI: Abszolút. Ausztriában is van unit linked, befektetéshez kötött életbiztosítás, de összességében egy töredéke a normális életbiztosításnak. Ma meg nálunk egyetlen társaság van, amely hű maradt önmagához, természetesen egy osztrák biztosító, a Grawe. Az nem foglalkozik a befektetési biztosítással!

K: Majd nyilván visszatérünk, de szeretnék még erről kérdezni. Egyéb tényezők esetleg közrejátszottak-e ebben? Adott interjút, tartott előadást olyan témában, hogy milyen tényezők befolyásolják még a piacot. Gondolok itt a globalizációra, de ugyanúgy a magyar szabályozásra. Kíváncsi lennék, amit most elmesélt, ezek a tényezők hogyan viszonyulnak hozzá?

FI: Két dolog van, ami engem annak idején irritált és ma is irritál. Egyik az, ez az én véleményem és képviselem is, hogy a biztosítók nem voltak képesek komolyan vett szakmai párbeszédet folytatni a mindenkori kormányokkal, teljesen mindegy, hogy ki volt kormányon, hogy a biztosítási piac nem egy játéktér. Másrészt, miközben a biztosítás Magyarország második legnagyobb pénzügyi befektetői szektora, egyik kormány sem foglalkozott a biztosítókkal igazából hosszú távon, kiszámítható módon és tanácsadói szinten.

K: Ezek szerint a politika sem volt nyitott?

FI: Igen, ezt mondom, mi szerettünk volna párbeszédet, csak nem voltunk rá képesek. Lehet, hogy képesek lettünk volna, ha lett volna fogadóképesség vagy készség.

K: Számított egyáltalán, amennyi átment, hogy mit mondtak például a társadalombiztosításról?

FI: Nagyon sokat nem számított. És ez nekem az egyik nagy fájdalom. Évtizedek óta beszélünk a nyugdíj problémáról. Bevezették a magánnyugdíjat, aztán eltörölték, csináltunk mást, most van adókedvezmény rá. Most csinálunk egy állami nyugdíjrendszert, ami más alapon nyugszik. Egy 20-25 éves fiatalembert vagy egy családalapítót hogyan tudok meggyőzni ma arról, hogy kezdjél el spórolni a jövődre, mert 45 év múlva nyugdíjas

leszel, és nem fog elég pénz a rendelkezésedre állni. Erre szemembe nevet, hogy hát addig még hússzor megváltoztatják a törvényt. Ez a legkárosabb. A kiszámíthatóságnak kellene jellemeznie az életbiztosításokat, ami nem teljesen adott. És különösen egy olyan időszakban, amikor a hozamok, a kamatok ott vannak, ahol vannak, ez az egyik oldal. A másik pedig, hogy a tőzsde úgy ingadozik, mint a szélfújásban a tenger. Tehát aki rossz időben száll be, az kapásból többet veszít, mint amennyit valamikor egyszer nyerni fog. Abban a hiszemben, hogy nyerni fog. Tehát az én véleményem szerint nem lett volna szabad ezt erősen forszírozni, a másik, hogy a társadalomnak hosszú távú céljainak kell lenni, amit a politikának követnie kell. Az életbiztosítás, ahogy mondtam és ahogy a szakmai életem is kezdődött, matematikán alapul. Pontosan tudható, hogy 2035-ben hány 65 éves hölgy és úr lesz. Ma az lenne a feladat, a cölöpöket úgy leverni, hogy arra építhessen ez a generáció.

K: Paradox módon, amikor még viszonylag szabályozatlan volt a terület, kicsit visszatérve a 90-es évek elejére, akkor volt benne több lehetőség és fantázia, és bizonyos értelemben nagyobb biztonságérzet, akár egy cég számára is?

FI: Igen, de ha szabad mondanom, ez picit csalóka lehetett. Mi hittünk ebben. Meggyőződése, hogy életbiztosítást 20 év tartamnál rövidebbre megkötni egy 30-40 évesnek nincs értelme. Ez egy hosszú távú folyamat, és minél hosszabb távon fizetem, annál kisebb a rendszeres befizetésem, hogy a célt elérjem. És időnként korrigálni kell ezt a célt az inflációs változással! Én hittem ebben, és mi is 20-30 éves tartamú szerződésekkel kezdtük. Ez az egyik. A másik, ami nagyban hozzájárult a sikereinkhez, az, hogy a társadalom hitt ebben. Ha szabad azt mondani, a 90-es évek első éveiben itt mindenki azt hitte, hogy holnapután Ausztria lesz. Itt mindenki bizakodó volt, mindenkinek volt tartaléka érdekes módon. Ha nem is sok, de egy kis tartaléka volt mindenkinek. Ma alig van valakinek tartaléka, átlagban. Mert magas a koncentráció, látjuk pontosan, hogy a lakosság 10-15 százalékának a kezében van Magyarország vagyona, az összes többi olyan vagyon, hogy a szülők vagy valamikor ők nehezen építettek egy házat vagy vettek egy lakást. De igazából a vagyon, ami mozgatható, és ha holnap valami történik, le kell tenni az asztalra 100-200-500 ezer Ft-ot, az az átlag magyarnak nem sikerül. És arról nem is beszélek, hogy egy fiatal önmaga erejéből ma nem tud építeni egy házat. Ezért mondom, hogy egyrészt a hit, másrészt a matematikai kiszámíthatóság vitte előre az életbiztosítást nagyon sokáig, a 90-es évek második felének a végén, majdhogyan nem 96-97-ig. Ebben hittünk. És a társadalom is hitt benne.

Meggyőződése, hogy életbiztosítást 20 év tartamnál rövidebbre megkötni egy 30-40 évesnek nincs értelme.

K: Kicsit még térjünk vissza a Providenciára. Meséljen pár szót a vezetőgárdáról, annak a változásairól, illetve az Ön karrierjéről a cégen belül, hogy milyen tisztségeket töltött be.

FI: Mint említettem, két kollégámmal közösen indítottuk el ezt a céget, úgy, hogy Gergely úr az adminisztratív háttérrel, az engedélyeztetést intézte, és a kapcsolati tőkét ápolta, Meyer René úr volt az, aki a technikát és a kommunikációt vitte az anyacégünkkel Bécsben elsősorban, én személy szerint pedig az egész értékesítés, a személy- és az életbiztosítás üzletágért voltam felelős. Tehát A-tól Z-ig a felelősség, hogy kit veszünk fel, mennyiért vesszük fel, milyen jutalékrendszerek legyenek, milyenek legyenek a termékek, milyen marketing dolgokat csináljunk, mi legyen a reklámunk, tehát ezekért a folyamatokért voltam ott felelős. És ez így hármasban nagyjából jól funkcionált, mert kiegészítettük egymást, és nem kellett azt figyelni, hogy a másik mit csinál, hanem önállóan tudtunk hárman dolgozni, és a végén mindig jól funkcionált a piramis. Mi hárman nem karrierünknek tekintettük, hogy most ezt csináljuk, hanem napi rutinná vált. Jó szereposztás volt. Tehát Gergely úr volt felelős a jogi dolgokért, az engedélyeztetésekért és a külső kapcsolati tőkéért, Meyer René úr volt az, aki a bécsi anyacéggel való kapcsolatot tartotta, és ha kellett valamit investálnunk, szervezni, azért ő volt a felelős, míg én az életbiztosításért és az egész értékesítésért viseltem a felelősséget. Olyan értelemben, hogy meg kellett határoznom a termékeket, megszerkeszteni, matematikussal ezt átbeszélni, és a jutalékrendszert kidolgozni, amit az elején osztrák mintára kezeltünk, lefordítva magyarra, Gergely úr magyarosította a magyar jogszabályokhoz alkalmazkodva. Akkor még nem volt ilyen nagyon szigorú szabályozás. És ez tette lehetővé, hogy relatív gyorsan meg tudtunk alakulni, márciusban már volt hivatalos engedélyünk úgy, hogy szeptember-októberben kezdtük el a szervezést, és effektíve októbertől jártunk be rendszeresen az irodába. Az engedélyezés tehát gyorsan ment. Természetesen a körülmények nem biztosítási szintűek voltak, ez alatt azt értem, hogy a berendezést IKEA bútorral csináltuk, vagy régiségkereskedőnél vettem magamnak irodaszekrényt, de ez tette az egészet családiassá. Mindegyikünk látta, hogy ha valaki bejött az irodába, tehát nem voltunk elzárva egy-egy nagy irodahelyiségbe. Csináltunk sarkokat, vagy egy szekrényt elétettünk, és ott volt a zárt terület. Én azt mondom, hogy akkor mindannyiunkban megvolt a lelkesedés, nem a külsőségekre figyeltünk. Tehát nem a reprezentációra, nem az imidzsre, hanem hogy csinálunk valamit, és annak legyen értéke. Talán a munkatársaknak vagy akik bejöttek hozzánk jelentkezni, kicsit meglepő volt, hogy ott ül az ember egy nyitott szobában, bejön, beszélgetünk, fölállunk, kikísérjük, barátság, tehát egy teljesen más szellem volt, mint ma. És ahogy említettem, nekem elsősorban az volt fontos, hogy a munkatársak olyan hozzáállásúak legyenek, ami egy kicsit hasonló hozzám. Tehát nyitott legyen, tudjon mosolyogni, legyen szimpatikus. Ha valaki, ez elég közhely, tele van problémával, és nem magabiztos, az az értékesítésben egy katasztrófa. Nem oda való. Hiszen a testbeszéd elmond mindent, teljesen mindegy, hogy én mit mondok, hány diplomám van, ha a testbeszéd olyan, akkor nem segít semmi rajta. Hát így sikerült felállnunk, jöttek természetesen a többi biztosítótársaság munkatársai, hogy hurrá, új sansz, új

lehetőség. Ezek között is egy kicsit azért szelektáltunk, mert volt olyan, hogy mondtam, inkább maradjon ott, ahol van, mert akkor egy konkurenciával kevesebben lesznek a piacon, mert nem azt adta, amit mi szerettünk volna. De természetesen volt sok olyan szomorú beszélgetés is, ahol láttuk, hogy valaki kétdiplomás, az életben nem fog normális állást kapni, nem lesz lehetősége előrelépni. Biológus, kutató, nem volt munkahelye, még akar szociálpedagógiát tanulni, tehát sokféle élethelyzet volt.

K: Ezek szerint nem kizárólag csak szakmán kívülieket vettek fel?

FI: Nem, aki jött és passzolt. De kevesebben voltak a szakmán belüliek. És mikor kezdtünk nagyobbak lenni, akkor kezdtünk arra figyelni, hogy az új feladatokra olyan személyeket is találjunk, akik többet hozzá tudnak adni ehhez a társasághoz. Ilyen volt például dr. Pálvölgyi Mátyás, aki a technikai biztosításoknál tervező technikusként tudott új ötleteket adni, valamint a kockázatok áttekintésénél és a kalkuláció előállításánál nagyon sok segítséget tudott nyújtani. Fontos volt, hogy valaki tudja, hogy mire kell figyelni, hol lehet baj, mi lehet a probléma. És hogy ha valami történik, mik a következmények, mik a kihatások? Ebben például ő nagyon jó volt. Ugyanakkor volt benne nyitottság, amit én is felismertem benne, amikor nálunk kezdett, és olyan hozzáállása volt, hogy időnként egy-két oktatásra már elvittük, és akkor látszott, hogy a csapat is elfogadja. És mikor arról volt szó, hogy hogyan tovább, és ki legyen az értékesítési vezető alattam, akkor Pálvölgyi úr volt az, akit kiválasztottunk. Ami tetszett Meyer René úrnak is, mert tudtak egymással németül is beszélni, meg két technikus, két mérnökember azért könnyebben szót ért egymással.

K: Mert időközben ön az értékesítésvezetői pozícióból távozott?

FI: Akkor még én voltam, de 1992 nyarán megkeresett a Signal Iduna, ami akkor itt a Signal biztosító volt.

K: És onnan kezdődik az új történet. Akkor még egyet kérdezek, amikor a Providenciánál volt az értékesítésért felelős vezető, milyen termékeik voltak, mi volt az, amit egy az egyben átvettek az anyacégtől? Hogyan módosultak ezek a termékek a hazai piacon? Milyen próbálkozások voltak, sikerek, kudarcok?

FI: Abból indultunk ki, hogy azokat a termékeket vettük át, amik nekem ismertek voltak. Ismertem a történetüket, mert dolgoztam velük, ismertem a negatívumot, pozitívumot, és sokkal fontosabb volt számomra, hogy ezeket a termékeket én tudtam argumentálni. El tudtam mondani, hogy miért jó ez a termék, és a másik miért kevésbé jó. Kezdtük az önállóan személyre szabott tőkealapú megtakarítású életbiztosításokkal, aztán jöttek a két személyre, férj-feleségre szólóak, ha egyikükkel történik valami. Volt fiatal házasoknak szóló termék, amikor kevés a pénzük, és magas a hitelük, az elején kevesebbet fizessenek, de ha valami történik, akkor

sok pénzt kapjanak. És mikor már rendben van a ház, kicsit tudnak spórolni, akkor pedig az, amit fizettek, annak a nagyobbik része már nem a kockázatiba megy, hanem a tőkefelhalmozásiba. Tehát ezekkel a termékekkel indultunk. Vagy például a hozománybiztosítás, amit egy kisasszonyra lehetett megkötni a születésétől kezdve egészen 14 éves koráig, hogy ha 25 éves életkora előtt házasodik, akkor a teljes biztosítási összeg kifizetésre kerül. Tehát ha mondjuk a család elkezdett spórolni, és minden hónapban, mondok egy összeget: 10 ezer forintot befizetett, amikor a 25. évet elérte, akkor kapott, most mondok megint egy összeget, 3 millió forintot. De ha 18 éves korában házasodott, akkor is 3 milliót kapott.

K: De 25 évesen már a piacon nem ért annyit...

FI: Hát egyrészt, igen, kapott nyereségrészesedést természetesen, de valójában garantált visszafizetés lett, és akkor a mi kockázatunk az volt, hogy mikor házasodik. Azért odáig nem vittük, hogy be kellett mutatni a vőlegényt és megpróbálni lebeszélni, hogy ne házasodjon. Ténylegesen ez volt a cél, hogy ha eljön egyszer az időpont, a családot ne terhelje meg.

K: Ez például egy olyan termék volt, amit importáltak, vagy helyi fejlesztés?

FI: Nem, ez mind helyi fejlesztés volt.

K: És mi az, ami itt változott, módosult a termékekben esetleg, vagy milyen új típusú kínálat volt?

FI: Addig, amíg nem kezdődött Magyarországon a unit-linked biztosítások bevezetése, ezek éltek. Egészen 98-ig ezek a termékek voltak. Egyiküket-másikukat megszüntette a biztosító, amennyire én tudom, és mi is csináltunk egy-két bezárást a terméknel, úgy, hogy élve maradt a szerződés, csak újat nem kötünk.

K: Ez a más társadalomszerkezet miatt volt, vagy milyen tényezők befolyásolták?

FI: Nem tudtunk olyan értékesítési csatornát aktiválni, hogy ebből egy bizonyos nagyságrend összejöjjön. Mert az alapja az életbiztosításnak az, és most nem azért mondom, hogy valami okosat vagy újat mondanék ezzel, hogy annyi szerződést kötünk meg, hogy ha valakivel valami történik, a többi befizetésből tudjuk őt kifizetni. De nem tudott annyi, olyan állomány összejönni, hogy érdemes lett volna fenntartani külön ezt a terméket. Ebben nagyon nagy szerepük volt az akkor lassan kiépülő nagy értékesítési hálózatoknak, az ún. piramis hálózatoknak. Ezek akkor még egy kicsit garázdálkodtak és szó szerint mondom, az osztrák kalózbiztosítók is a schilling biztosításokkal, ami nekünk is kellemetlenséget okozott, mert hátunk mögött is történt ilyen a mi nevünkben. Tehát le kellett állítani őket.

K. Mit jelent, hogy az Önök nevében?

FI: Például oktatást tartottak mondjuk egy nagy szállóban 200 embernek, és hogy hát ez az osztrák biztosító milyen jó, és hogy az itteni Providencia, aki ugyancsak osztrák, fogja ezt kötvényesíteni. Ők úgy akartak odajönni hozzánk tárgyalni, hogy csináljuk ezt a terméket, ők majd hozzák az üzletet. De hát mi nem akartunk akkor schillinges biztosítást, és ez tilos is volt. Erre az oktatásokat nem itt csinálták Magyarországon, hanem kivitték azokat a határon túlra, Burgenlandba vagy a Semmeringre, attól függően, hogy milyen csoport volt. Csak hát ennek is megint az a dilemmája volt, hogy a kezdeti lelkesedést sok emberben felváltotta a csalódás. Ezt ígérték, így lesz. Nem mi ígértük, valaki más a nevünkben.

K: Szétcincálta a renomét. Jó, akkor térjünk át a Signalra! Már többször szóba került, hogy hogyan került át a Signalhoz, és kik voltak ott a fontos emberek? Önnek mi volt kezdetben a szerepe, és a továbbiakban ez hogyan alakult?

FI: A Signal Biztosító Németországban a kézművesek biztosítója. Az 1800-as évek végétől a kézműves kasszák fúziójával alakult ki a Signal Biztosító. És praktikusán Dél- és Közép-Németország területén a kézműveseknek, iparosoknak ez volt az ún. házi biztosítója. Nem mindegyiknek, de nagy részének, mert volt emellett más biztosító is. A német kézműveseknek évszázadok óta, a rendszerváltás előtt és után is mindig volt kapcsolatuk a magyar kézművesekkel. A háború előtt a magyar kézművesek jártak ki mestervizsgákra, és amikor a mesterútjukat csinálták Európában, a németeknél is voltak. A magyar kézműveseknek Európában relatív jó hírnevük volt, és most megint jó, mert több magyar dolgozott kint kézművesként, mint itt. Próbáljon meg egy vízvezeték-szerelőt találni itt, aki pontos és jó. Tehát összességében akkor a német kézművesek a Signal Biztosító ügyfelei voltak, de olyan formában ügyfelei, hogy egyben tulajdonosai is voltak kis részben, mert ők nem részvénytársaság, hanem egy szövetkezeti forma. Így minden tagnak van szavazati joga. A kézművesek ebből a szervezetből választottak maguknak egy bizottságot, amely őket képviseli a közgyűlésen. Ugyanakkor a Signal irányításában mint felügyelő bizottsági tagok is részt vettek, vagy vesznek részt még ma is. Na most ebből adódóan a kézművesek azt mondták, megnyílt a magyar piac, menjetek ti is, annyi ismerősünk van, mert a kézműveseknek van egy nemzetközi fórumuk is. Van egy országos szövetségük, területi szövetségük, megyei szövetségük, de van egy nemzetközi szövetségük is, és ott a magyar kollégákkal is mindig találkoztak. Nagyon sok kézműves Magyarországon is beruházott, még a kis-közepes kézművesek is. És mondták, hogy menjetek biztosítók ti is, hiszen ott is lehet egy kézműves-biztosítót csinálni. Ezt a gondolatot az akkori vezérigazgató, Froommknecht úr megragadta, és megbízta az egyik munkatársát, hogy menjen Magyarországra, tárgyaljon az itteni magyar kézműves kamarának az elnökségével, amit akkor IPOSZ-nak hívtak és annak az elnökével, hogy lehet-e? Ő jó magyar szokás szerint mondta, persze, jöjjenek, ők támogatni fogják, 50 százalékos

tulajdont kérnek csak. A másik 50-et fizesse ki a Signal. Jó, de mondtuk, hát azért ez sok pénz. Hát jó, akkor mennyi legyen? Hát legyen csak 25. Hát, az is sok. Vagy ha mi visszük a pénzt, hát jó akkor beszéljünk tovább, mennyi legyen? Hát, 10 százalék. Hát az is még sok. És a végén, amikor kivált az IPOSZ, akkor 0,75-tel vált ki, mert a tőkeemelésekkel semmit nem tudott csinálni. És ez kicsit szomorú, de hozzátartozik a biztosítás történetéhez, hogy a magyar kézműveseknek a mai napig igazából nincs egy olyan szervezetük, ami képviselné őket például a bankok és a biztosítók felé.

K: Azt, hogy nincs ilyen fokú szervezethez és összetartás a hazai kézműiparban, ezt gondolom, felvetették a fontos tényezők között. Miért volt mégis bizakodás abban, hogy ez a dolog itt össze fog jönni?

FI: Az alapítók bíztak abban, nem ismerve a magyar helyzetet, hogy itt mindenki össze fog fogni. Ez volt az egyik. A másik, hogy az ő lelki életükbe a kézművesség be volt égetve, hogy ha ott megy a kézművesség, itt is fog menni. Ugyanilyen energiával indultak el Lengyelországban is, ugyanilyen energiával indultak el később aztán Romániában is.

K: És ezekben az országokban hogyan jött be?

FI: Sikertelen mind a kettő!

K: Kitartottak az elképzelés mellett?

FI: Kitartottak, de végül befejezték.

K: Hogy alakult itt a biztosító? Kik voltak ott ebben a kezdeti időszakban a vezetésben?

FI: A Signalnál úgy indult a dolog, hogy a Signalosok Dortmundban megnézték, hogy melyik társaság fejlődik a leggyorsabban az újak közül. Akkor ezek mi voltunk, a Providenciások. És azt kérdezték, mitől fejlődik? Megnézték a számokat, és látták, hogy az értékesítés növekedéséből. Erre kiadták egy kollégának az utasítást, hogy keressen meg engem, próbáljon meg rábeszélni, hogy alapítsak nekik egy társaságot, és annak a vezetését vegyem át. Augusztusban találkoztunk, a Gundelban ebédeltünk, átbeszéltük. Én nyitott voltam, de nem azért, mert elégedetlen voltam a Providenciánál, hanem egyszerűen egy újabb kihívás volt. És akkor jöttek be a kézművesek, hogy talán itt több sikerünk lesz, mint a Postánál. Október 4-én összeültünk hármasan a Providenciában, a három vezér, és mondtam, hogy ne haragudjatok, de van egy ilyen lehetőség, és 5-én kezdtem a Signalnál, itt Budapesten.

K: Akkor lehetett ilyen gyorsan átnyergelni?

FI: Hát nem volt értelme húzni.

K: De olyan megkötés nem szokott lenni, hogy ki kell maradni egy időnek?

FI: Alapvetően van, csak az mindig sok pénzbe kerül. Mert ha teoretikusan azt mondták volna, hogy én két évig nem dolgozhatok, akkor nekik azt ki kellett volna fizetni teljes egészében.

K: Tehát így került át. Kikkel dolgozott?

FI: Először is a német kollégával, Schönberg úrral, kezdetben mi voltunk ketten, és kerestünk egy harmadikat hozzá, és az akkor még a felügyeleten dolgozó Halmosné kértük meg, aki a biztosítási felügyelet helyettese volt. Ő lett a harmadik tagja az igazgatóságnak. Kezdtünk a Budaörsi úton, ott nyitottuk az irodánkat, az volt az első. Onnan indultunk.

K. Hány fővel? Hogy nézett ki?

FI: Először egyedül voltam. Akkor kerestem egy titkárnőt, hogy ha én nem vagyok, valaki legalább legyen ott. Ezt sikerült elég gyorsan, egy hirdetéssel megoldani. És utána, vagy inkább közben, mondanám, hogy magyar szokás, és engem nagyon meglepett és nagyon megtisztelt, kb. száz ember akart velem jönni a Providenciától. Ez Ausztriában majdhogynem ismeretlen!

K: Mert ott a lojalitás erősebb, vagy miért van ez?

FI: Nem tudom, lehet, hogy a lojalitás miatt, igen, de itt úgy kb. százan akartak velem jönni. Nekem az első két-három hetem azzal zárult, hogy nem kellett embert keresnem, helyette magyaráztam, hogy te olyan jó helyen vagy, inkább maradj ott. És ez nagyon jó érzés volt az egyik oldalról, másrésztől megadta azt a garanciát, hogy teoretikusan tudtam, ki mire képes, és hogy holnapról, ha ezt elkezdjük, ő ezt és ezt tudni fogja. Tehát a Signal alapításánál könnyebb volt a helyzet azzal, hogy sok ember jött velem. De nem mert én hívtam őket, hanem ők akartak ott dolgozni nálunk.

K: Összehasonlítva a Providenciával, mi jellemezte a Signal profilját, működését?

FI: Hát az, hogy én ott voltam, és ugyanúgy kezdtük, életbiztosítással, és ugyanazokkal a termékekkel. Ami valójában kicsit más volt, hogy volt egy német kollégám, aki ingázott, tehát nem volt itt, csak havonta egyszer vagy maximum kétszer. Tehát egyedül voltam, ez inkább egyedi vezetés volt, amíg Halmosné nem jött, és akkor Halmosnének az összes könyvvitelt, jogot, mindezt átruháztam, ilyen volt az adminisztratív ügyfélszolgálat is, és én megtartottam az értékesítést, informatikát és a termékfejlesztést.

K: Szóval inkább meghatározók az alapítás körülményei és az ott lévő személyeknek az érdeklődése, mint adott esetben, hogy az anyacég melyik országból való?

FI: Abszolút egyértelmű, nekünk legalábbis, amíg ezen a két helyen én aktív voltam, soha nem idézőjelben, ez egy kicsit olyan diplomáciai dolog volt, meghallgattam, dicsértem, milyen jó ötleteik vannak, utána a sofőr kivitte őket a repülőtérre az ötleteikkel együtt, és akkor következő nap azt csináltuk, amit a magyar piacra jónak találtunk. És utána elmagyaráztam a következő közgyűlésen, hogy nagyon köszönjük a segítségét, és erre alapozva csináltuk ezt és kész.

K: Ez azt is jelenti, hogy nem nagyon lehet a javaslatokat adaptálni?

FI: Nem lehet. Terméket egyiket-másikat igen. De a fő probléma az, és ezt mind a két társaságnál átéltem, a Providenciánál is, meg a Signálnál is, hogy az alapító atyák tényleg olyanok, mint egy szülőapa. Az meg tud bocsátani, tudja mondani, hogy hát ez nem volt jó, az ember azt mondja, sorry, de azon kívül senki egy ilyen cégnél, se a Signálnál, se a Wiener Allianzánál nem volt senki még, aki saját maga alapított volna egy társaságot zöldmezősen. Hiszen Ausztriában is, meg Németországban is a biztosítótársaságok a háború után folytatták azt, ami előtte csináltak. Tehát az 1800-as, 30-40-es évektől kezdve folyamatos volt a működésük. Ha én beléptem volna teoretikusan a Signal Biztosító németországi vállalatába, maximum három-négy-öt százalékot tudtam volna megváltoztatni a cégen, mert előttem akik ott voltak már 30-40 évig, azok úgy formáltak, és már az ő utódaik is beültek volna azokba a székekbe, amik már készen voltak, csak kicsit kellett modernizálni. Ilyen értelemben ez nekünk óriási sansz volt, Riesenschanz, hogy egyrészt próbáltak, de nem tudtak beleszólni, mert nem ismerték az itteni viszonyokat, és hála istennek amennyire én tudom, kevés társaságnál jött ide külföldi, aki ténylegesen itt is maradt mint vezérigazgató.

K: Említette, hogy nem volt gond a rekrutációval, mégis a szelekciónál milyen szempontokat vett figyelembe?

FI: Én nagyon egyszerűen a szimpátiát.

K: Tehát megmaradt ez az alapelve?

FI: Ma is. Hogy milyen diplomát szerzett, az még semmit nem mond az emberről, csak azt, hogy tud tanulni, tud vizsgázni.

K: Kik voltak a biztosítónak a fő stratégiai partnerei itt Magyarországon, kikre lehetett számítani?

FI: Valójában ez is egy nehéz kérdés két oknál fogva. Az egyik, én ezt nem tagadom, hogy nekem nem volt hálózati összeköttetésem, én nem jártam együtt saját korombeliekkel egy iskolába, vagy nem dolgoztunk együtt valahol, hogy hivatkozhattam volna arra, hogy te, légy szíves hozd már hozzánk az XY-t! Nem, nekem nem volt hálózati tőkém, ma sincs különösebben. Az, ami a többinek megvan, akik itt

nevelkedtek, itt nőttek fel, ismerik egymást, a kapcsolati tőkéjük megvan. Nekem ez nem volt. Nekem sokkal fontosabb volt az, hogy azon a vidéken vagy környéken legyen valaki, aki nem egy évig, nem két évig van, hanem egész életére tervezi ezt a szakmát, másrészt egy olyan személyiség, aki politikailag, vallásilag, mindenhogyan semleges. És abban az utcában lakik, ahol a többiek. Így megvan az a garancia, hogy a kézművesnek vagy annak az ügyfélnek eszébe se jut máshoz menni, mikor csak átugrik a szomszédba. Ennek megfelelően alakítottunk ki egy országos hálózatot. Volt időszak, mikor negyven kirendeltségünk volt, ami működött.

Nekem sokkal fontosabb volt az, hogy azon a vidéken vagy környéken legyen valaki, aki egész életére tervezi ezt a szakmát.

K: Partnerként felmerült a Takarékszövetkezet?

FI: Az kicsit később jött, a 90-es évek második felében, hasonlóan, mint az ipartestületek. A Takarékszövetkezeteknél tényleg megtaláltam azt, amit mindig is kerestem, egy nagyon erős emberi kapcsolat, most az ügyfél oldaláról. Erős emberi kapcsolat, és csak az számított, hogy az elnök asszonynál, és az egy-két elnök úrnál, - mert 85 százalékban elnök asszonyok voltak - tud-e a szimpátia dominálni, vagy nem. Ha nem, akkor ezer okot találtak, hogy miért a Hungáriánál vannak, vagy később az Allianzánál, miért ott vannak, és miért nem hozzánk jönnek. De aztán többszöri országjárással, öt-hat év nagyon koncentrált munkájával a végén elértük azt, hogy 95 százalékuk nálunk volt biztosítva.

K: Számított itt egyébként az, hogy nők voltak a vezetők?

FI: Elnézést kérek, semmi „macsózás” nem volt, de számított!

K: Szociológusként kérdzem.

FI: Igen, mert legtöbbször ott kezdtek a Takarékszövetkezetnél, és az egész falu, az egész környék ismerte őket. És a férfiak karrierjét ismerték, hogy aki korábban téeszelnök volt, most takarékszövetkezeti vezető, és hogy mi várható. Tehát legtöbb helyen a tagok egy hölgyet választottak. És nekünk ez kedvező volt, mert, és ez így van az életben is, szíven keresztül jut el az ember az agyig. Azt tudtuk, hogy a termékeink rendben vannak, és volt alattam még plusz egy kolléga, aki főállásban, reggeltől estig csak a takarékszövetkezettel foglalkozott, és neki még volt nyolc munkatársa, elsősorban hölgyek, akik meg azokon a környékeken éltek és laktak, ahol a takarékszövetkezetek vannak. Tehát így praktikusán az idegrendszerben benne voltak, és ha valaki itt rezdült, egy órán belül tudta a másik. És ez jó volt.

K: És eddigre változott a klientúra ugye? Mert már kiderült, hogy ez a kézművesekre irányuló értékesítés nem annyira vált be.

FI: Igen, nem annyira. Talán sajnálatos módon, és ezt nem negatívan mondom, mert mindenhol a világon van ilyen. Amikor kérdezik tőlem, hogy Ausztriában mi más, én alapvetően

azt mondom, abszolút semmi nem más, ott ugyanúgy van pedofil, korrupt, minden van, ugyanúgy, csak mégis más. A nyílt utcán a társadalom másképpen kommunikál egymással, tehát nem mogorván, egymást lökdösve, kiabálva, hanem van egy bizonyos nyugalom ilyen értelemben. Visszatérve a témához, a takarékszövetkezeti klientúra azért értékesebb az összes többinél, mert rezisztansz volt. Mert az elnök asszony – a beosztott „Marcsi” és az „Ili néni” – ott lakott közöttük. És ha megköthet ott, a takarékszövetkezetben egy háztartási biztosítást, minek menjen öt faluval arrébb, vagy minek fogadjon egy üzletkötőt, mikor megvan az a hely, ahová a pénze, a nyugdíja vagy a jövedelme jön, ahol hitelt kap, ha kell, Marcsitól kapja. Tehát egy nagyon erős összefonódás volt a falu és a takarékszövetkezetek között. És ami még nagyon fontos, hogy a takarékszövetkezeteknek, sajnálatos módon ez is már múlt idő, egy nagyon erős szociálpolitikai feladatuk is volt, íratlan módon, inkább emberi szinten. Tehát ha az elnök asszony látta, hogy valaki szerencsétlen, akkor azt mondta, gyere be, kapsz egy kis pénzt azután próbáld lassan visszafizetni. Vagy várjál, próbálok neked munkát szerezni. Tehát nagyon erős társadalmi összefogás volt falun, ez ma már nincs. Egyrészt a takarékszövetkezeteknek több mint a felét bezárták, fuzionálták, és jövő év január elsejétől már csak egy Takarékbank van, annak lesz esetleg egy-két fiókja. Kész, ennyi.

K: Többször hangsúlyozta, hogy a személyes kapcsolatokban hisz, mint ami a biztosításnak a lelke, vagy nem tudom, hogyan fejezzem ki. Közben egyre inkább tért hódított az online biztosításkötés, és a Signal, ha jól tudom, abban is nagyon sikeres volt, első helyen volt egy bizonyos időszakban. Ez a kétféle értékesítés hogyan viszonyult egymáshoz, és Önnél úgy érzem, hogy nagyon nosztalgikus, nem vesztette el a hitét a személyességben. Erről tudna beszélni?

FI: Kényszer az online kötés. Ez lenne az egyik. A másik, hogy itt sikeresek csak egy rövid ideig voltunk igazából. Az online ma is funkcionál mindenhol, de én közép- és hosszú távon azt látom például, hogy az autóbiztosításnál oké, mert a tárgy ott jól látható. Lakásbiztosításnál már kicsit kritikus. Én a biztosítást a mai napig személyes ügynek tartom. Tehát az online soha nem fogja nekem mutatni az ügyfél arcát, hogy igazából szereti-e a gyereket vagy nem. Hogy ül a gépnél, hagyjál már nyugodtan, hogy hadd üssem már be. Vagy odaülteti a gyereket, hogy nézd, a papa most rólad gondoskodik. Én ahhoz a generációhoz tartozom, akinek a komputer arra jó, ha valamit el kell olvasni, tehát én rossz alany vagyok ebben az ügyben, és ezt a cég is kicsit megsínylette, de nem negatív értelemben, hogy nagyon nem forszíroztam ezt a dolgot, mert továbbra is abban hiszek, hogy az, aki ott van az ügyfél közelében, az többet tud róla, mint bármilyen online felület. Abba azt írok be, amit akarok. Elég csak megnézni, és ez is nagyon szomorú, hogy milyen szövegek és kommentárok mennek az interneten.

K: Azt is kifejtette valahol egy előadásban, hogy az értékesítésben látja az innovációnak a fő lehetőségét. Ezek szerint – arról már volt szó – nem annyira a terméktípusok versenyében, hanem inkább az értékesítési versenyben. Ha ezt kifejténé, illetve, hogy ez azóta hogyan

alakult? Konkrétan azt mondta, hogy az innováció legfőbb mozgatórugója az értékesítési hálózatok versenye.

FI: Abszolút, igen. Mert ha egy másik értékesítési hálózat kihoz egy új terméket, amit valamilyen ok miatt mi nem kezdtünk el vagy nem ismertünk, akkor nekünk ehhez alkalmazkodni kell. Ha kihoznak egy új modellt, és én még mindig a régi modellt próbálom eladni, az nem tud sikeres lenni. Tehát nekünk az igazi versenytárs az értékesítési vonal lenne. És ezen belül én továbbra is kicsit az osztrák, a német vagy a svájci modellt tekintem alapvetőnek, hogy itt lehetünk innovatívak! Vihet minden munkatárs egy laptopot magával, semmit nem ér, ha emberileg a szinkron nem stimmel. Ezek a technikai fejlesztések, egy laptop vagy egy kis nyomtató arra jó, hogy azonnal ki tudok valamit mutatni vagy nyomtatni. De az érzelmek ebben sehol nincsenek. És a biztosítás, a mai napig is azt mondom, érzelmi üzletág, és az az értékesítő, aki a környezetében ezt a hangulatot meg tudja teremteni és konszolidálni tudja a társadalmi bizonytalanságot, a haragot, a jogos vagy jogtalan haragot, ha ezt uralni tudja, és ha elkezd 20 évesen dolgozni, 90 éves korában még mindig jutalékot kap, mert gyönyörűen meg tud élni belőle. Ami nekem hiányzik ma itt Magyarországon, ezek a családi értékesítési gócpontok, ahol az apa fölépít egy állományt, 4-5000 ügyféllel, és a fia átveszi, úgy tanul, lehet egyetemista, modernizálják, átveszik. Ez egy érték. Minden egyes ügyfélkapcsolat egy bizonyos módon, jutalékban nyilvánul meg.

K: Ezek szerint ezek az emberi értékek, meg ami a szakma hitelét adja, az Ön szerint megnyilvánul a profitban is?

FI: Meg természetesen.

K: Tehát a versenyben is egyértelműen megmutatkozik?

FI: Igen. Nekem minden egyes elvesztett ügyfél nagyobb fájdalom, mint egy új megnyert ügyfél. Két oknál fogva. Egyrészt én elvesztek valakit, aki egyszer már bízott bennünk, tehát nem hisz bennünk annyira valami oknál fogva. Másrészt pedig, hogy azt az energiát, amit mi belefektettünk, ő pedig fizetett nekünk, elveszítjük. A káresemény ehhez képest nem okoz különösebb gondot, ha egy biztosító, és itt visszatérek a legelső mondataimhoz, jól kalkulál. Az egyik mottónk volt, míg én aktív voltam, hurrá, van egy kárunk! A károsok az elején nem értették, de azt hiszem, most már ők is ezt képviselik. Mert ez az első pillanat, amikor be tudom bizonyítani, hogy jó volt, hogy nálunk kötötték a szerződést. Ha nincs kára az ügyfélnek, akkor mindig ott a bizonytalanság, hogy jó volt-e, vagy nem volt jó. Mi örülünk minden egyes kárnak. Mert ha jól van kalkulálva a díj, nem történhet baj.

Nekem minden egyes elvesztett ügyfél nagyobb fájdalom, mint egy új megnyert ügyfél.

K. Egy kicsit beszéljünk a termékekről. Mondta, hogy ott nem különösebben volt újítás egészen a befektetéshez kötött életbiztosítások megjelenéséig, meg

bizonyos típusú gépjármű-biztosításig. Ezekről az innovatív termékekről, ha tudna beszélni pár szót, hogy mi volt ezekben a hungarikum, és hogy Ön hogyan ítéli meg ezeknek a sikerét, hasznosságát? Hasznosságát úgy is, mint a biztosítási szakma jelene, jövője szempontjából?

FI: Alapvetően azzal, hogy az összes biztosítás matematikai képleteken alapul, sok új itt nincs. Masni és divat lehet az újdonság. Újdonságnak tekintem, hogy kiegészítő biztosítások vannak hozzátevé, olyan dolgok, amelyek ismeretlenek voltak eddig. Most kiegészült, kibővített fedezet van hozzá, vagy korlátozott felelősség van hozzáadva. Korlátlan nincs, mert az katasztrófa, de korlátozott felelősség van. Vagy egyszerűbben köthető, vagy vannak az általános biztosítási szerződések, ahol csak annyi kell, hogy akarod, nem akarod, írd alá. Tíz forintba kerül. Ha valami történik, vagy kapsz, vagy nem kapsz pénzt, vagy úgy van lehatárolva a termék, hogy csak akkor kapsz, ha úgy ég le a háza, hogy a szomszéd gyújtja fel. Tehát ha te gyújtod fel, nem kapsz. Ilyen apróságok vannak. De valójában a biztosítási termékeket, ha, és ezzel a rossz szóval mondom, lemeztelenítenénk, akkor mind ugyanaz.

K: Tehát nincs olyan pregnáns sajátossága a magyar társadalomnak, ami miatt egészen át kéne alakítani bizonyos termékeket?

FI: Nincs olyan, amit ne a kárhányad és a statisztikák alapján, objektív módon kellene figyelembe venni.

K: Majdnem húsz évet töltött a Signalnál. Ez alatt az idő alatt sok politikai, gazdasági változás volt, változások voltak a biztosítási környezet szabályozásában is. Most egyszerre kérdezem, mert már fogy az időnk. Össze tudná foglalni a lényeges változásokat ebben a húsz évben?

FI: Szívesen. Az egyik az, hogy Magyarországon kialakult egy nagyon erős biztosítási bróker ágazat, amit alapján üdvözölni kellene és lehet is, csak az a baj, hogy ez az ágazat részben még piramisjátékszerűen működik. Ami az egész biztosítási szakmának két szempontból is ártott. Az egyik az, hogy azokat, akik ebben a piaci szegmensben, a bróker szegmensben szerepet vállaltak, nagyon jól belelkesítették, nagyon jól motiválták, és mikor már nehezebb lett a piac, ők lezuhantak. Tehát csalódtak abban, amit ígértek nekik. Ezek az emberek alapvetően elveszték a biztosítási szakma számára, ahol nekünk meg emberekre lenne szükségünk. Szerintem ma 25-30 ezer olyan ember van, aki korábban ügynök volt, és többet a biztosítóról nem akar hallani. Se ügyfélként, se dolgozni nem akar itt. A másik, hogy ezek a bróker cégek ezen az erős motiváción keresztül, a rokoni kört, családi kört, ismeretségi kört biztosították olyan motivációkkal, amelyek nem mindig voltak etikusak, és ezeket az ügyfeleket, amikor kiszálltak, egyszerűen otthagyták a sivatagban. Úgy, hogy majdnem mindegyik szerződés veszteséges lett. Az ügyfél visszavásárolta a szerződést, vagy átment egy másik céghez, elveszítette, amit az előzőhöz befizetett,

és ez volt a második csalódás. Ezeket az ügyfeleket ma rábeszélni arra, hogy még egyszer kössenek biztosítást, nincs értelme. Csalódtak ők is. Tehát a szakmának felelősséget kell vállalnia azért, hogy nagyon sok embernek csalódást okoztunk. Nem direkt, hanem indirekt. De mi hagytuk a brókereknek, hogy hozzák az üzletet. Itt a szakmában nem tudtunk abban megegyezni, ez egy sajnálatosan komoly téma, hogy mi ezeket a brókereket korlátozzuk. Mert valamelyikünk mindig sikert akart felmutatni hazafelé, a saját anyacége felé, és olyan jutalékrendszerek lettek kidolgozva, hogy három évig mi voltunk a legjobbak a piacon, ezt mondták az eladásnál, és amikor már nem akartunk annyi jutalékot fizetni, nem abszolút számban, hanem a kondícióban, akkor holnaptól egy másik biztosító volt a legjobb. Utána a harmadik volt a legjobb, mindig aki a legtöbbet fizette. Na most így egy szakmát nem lehet továbbvinni. És ez veszteség volt az egész biztosítási szakmának az elmúlt tíz-tizenöt évben. Kicsit most normalizálódott ez a helyzet, de hiányzik továbbra is egy konszenzus ebben az ügyben, hogy hogyan tovább a brókerekkel.

K: A brókerkérdés szabályozásáról van szó?

FI: Későn nyúltak bele, és akkor pedig kiöntötték a gyereket a fürdővízzel együtt. Ami a Felügyeletet illeti, én ezt nem tudom már megítélni, hogy az EU miatt vagy anélkül, jelenleg a magyar biztosítási felügyelet túl szigorú. Már akkor is nagyon szigorú volt, mikor még én is aktív voltam, szigorúbb volt, mint az EU-előírások. És amíg mi itt egy internetrevolúcióról beszéltünk, a papír nélküli kommunikációról, addig a felügyelet papírgyártásra kényszerít minket, nem győzünk elég anyagot kiküldeni az ügyfélnek, amit talán soha nem olvas el, nem is nagyon érdekli őt, miközben egy ajánlat kitöltése vagy egy hozzá kötelezően adott feltételrendszer olyan, hogy mutassanak nekem egy ügyfelet, aki ezeket végigolvassa. Egy nonszensz. Ez európai tendencia is, de úgy gondolom, hogy kicsit túl van az egész dolog bürokratizálva.

K. Ön a MABISZ-nak is elnöke volt, két időszakban is, a 2000-es években. Beszéljen, legyen szíves, arról, milyen célok, elképzelések vezérelték ott elnökként? Milyen ügyek merültek fel? És az is szempont volt, hogy amikor odakerült, akkor azt várták Öntől, hogy a kisebb biztosítóknak az érdekeit fogja majd képviselni. Nem tudom, ez aztán hogyan alakult?

FI: Megvártam a kérdését, mert a válaszom az lett volna, sikertelenségeim voltak abban a vonatkozásban, hogy megpróbáltam tényleg a kisebb biztosítókat képviselni. Mi is mindig úgy a tizedik körül voltunk, egyrészt az alapítás későbbi időpontja miatt, másrészt a piaci helyzet miatt. Semmit nem tudtam elérni, mert a nagyok udvariasan egyetértettek, de blokkolták. Másfelől azt is el kell mondanom, hogy a kisebbek úgy képzeltek el, hogy képviselem őket, de nekem ne legyen abból előnyöm. De az nem megy. Tehát nem tudtuk kialakítani, és igen, az az én felelősségem és az én hibám, hogy nem tudtuk kialakítani, hogy a kisebb biztosítóknak csinálunk

egy al-MABISZ-t, a MABISZ keretén belül. Mert a piaci nagyságrendekben akkora különbségek, érdekkülönbségek vannak, hogy ami jó a nagyoknak, az nem biztos, hogy nekünk, a kicsiknek is jó.

K: Tudna említeni néhány kardinális ügyet, amelyek vízvázlasztóként szerepeltek?

FI: Például a gépjármű-biztosításnál, ott volt az első kicsit erősebb konfliktusunk. Másrészt, hogy az életbiztosítások érdekérvényesítését szerettük volna jobban forszírozni. Szerettünk volna társadalompolitikailag egy nagyobb, nyilvánosabb kampányt csinálni a nyugdíjbiztosításnak. És ott, akkor tényleg vitatkoztunk elég sokat.

K: Egyébként általában nagyobb biztosítótársaságokból került ki az elnök, vagy ez rotálva volt?

FI: Van egy elnökség. A nyolc tagú elnökséget a közgyűlés választja. És az elnökségben a piac első öt szereplője automatikusan tag, és a fennmaradó három tag az összes többi tagbiztosítóból lesz megválasztva. Az elnökség képviseli a biztosítási szakmát. Az elnökség választ elnököt, és az elnökségen belül van egy bizonyos rotáció, nem kényszerből, de van. Az elnökség megtisztelő feladat, hiszen az ember képviseli a szakmát. Érdekes módon a MABISZ elnökeként Ausztriában, Németországban nagyobb elismerésem volt, mint Magyarországon, mert ott ez mást jelent.

A MABISZ elnökeként Ausztriában, Németországban nagyobb elismerésem volt, mint Magyarországon, mert ott ez mást jelent.

K: Miért köszönt le, vagy lejárt a megbízatása?

FI: Nem, három év után lejárt a mandátum. Utána még egyszer megválasztottak, tehát ilyen értelemben van is meg nincs is rotáció.

K: De másodszorra csak egy évig volt.

FI: Igen, mert az, akit kinéztünk, nem vállalta, és megkértek, hogy csináljam még tovább.

K: És a Signalnál hány évig volt?

FI: 18 évig voltam a Signalnál, az Ankernál is 18 év és a Providenciánál két és fél évig. 2011-ben mentem nyugdíjba!

K: Miért döntött így?

FI: Hát mert nyugdíjba akartam menni.

K: És utána még különböző befektető cégeknél vállalt tisztséget. Ezt akkor már nyugdíjas éveiben tette ezek szerint. Erről még egy pár szót esetleg beszéljen, meg úgy általában a nyugdíjas éveiről!

FI: Kezdem a nyugdíjas évekkkel. Közel 40 évig öltöny és nyakkendő volt a ruházatom, azután miután nyugdíjba mentem, bár a nyakkendők még megvannak, de ritkán használok. Ilyen alkalmak a Golden Gate Global Zrt.-vel vannak, ami egy bróker cég, és Pécsen vannak. Kiváltak a Brókernetből, és egy önálló céget csinált két fiatalember, akiket az egyik legtisztességesebbnek tartottam a magyar biztosítási piacon. Miután nyugdíjba mentem, két évvel később megkérdezték, hogy senior partnerként beszállnék-e? Hát mondom, egy feltétellel, ha nem kell dolgozni. Mert nem azért megy az ember nyugdíjba, hogy utána még tovább dolgozzon! Rövid gondolkodás után azt mondtam, oké, rendben van. És akkor anyagilag is beszálltam, és nem aktív igazgatósági tag vagyok, magyarul vezérigazgató, de azon kívül, hogy telefonálunk és személyesen időnként találkozunk, az aktív napi életben nem veszek részt. Arra jó, hogy stratégiai dolgokat megbeszélünk, és ha az egyik ezt akarja, a másik azt, akkor megpróbálom a mérleget egyensúlyba hozni. Ez az egyik feladatom. Életbiztosításokat, vagyontbiztosításokat értékesít a sikeres kis csapat, jól csinálják, csak hát a piac körülményeihez miatt kicsit nehezedett a helyzet. És mikor ez így alakult, akkor elkezdtek gondolkodni, hogy van egy kb. 20 ezer fős ügyfélállománya a Golden Gate Global Zrt.-nek, hogy ezeknek a pénzét valamilyen alapkezelő valahol kezeli. Így megalapítottuk az Alpha Alapkezelő társaságot, ami egy törvényi szabályozásnak megfelelően alapított befektetési társaság. És azért mertem velük ezt közösen megcsinálni, mert bebizonyosodott, hogy ők komolyan és családi szinten gondolkodnak, mind a kettőnek van gyereke, szeretnék, hogy a gyerekek, akik most 10 és 8 évesek, majd valamikor átvegyék ezt a céget, van egy perspektíva előttük. Valamikor a Concorde is így kezdte, a semmiből indult, és ma Magyarország egyik legjobbjá.

K: Említette, hogy időközben nehezedett a helyzet, de ha jól értem, már induláskor merész vállalkozásnak tartották ezt az alapítást?

FI: Igen.

K: Mondja el legyen szíves, mit tartott különösen izgalmasnak a szakmában, milyennek ismerte meg önmagát a szakmában, akit milyen típusú kihívások érdekeltek elsősorban?

FI: Visszatérek erre a szlogenre, továbbra is azt tartom, hogy a biztosítási szakma a legszebb szakmák egyike, és aki ezt teljes szívvel csinálja, az élete végéig tisztességesen és jól meg tud élni, szolidan és kicsit jobban is. Én most nem azokra a bróker cégekre gondolok, akik egyik Mercedest cserélik a másikra, hanem arra az emberre, aki tisztességesen tudja iskoláztatni a gyerekeit, normális körülmények között lakik, és ha valami történik vele, akkor van tartaléka. Ennek a szakmának nincs igazából olyan problémája, hogy munkanélküli az ember. Egy biztosítási képviselőnek nem lehet felmondani. Törvényileg persze ki lehet rúgni, de nem lehet neki felmondani, mert aki tényleg képviseli azt, amiről én beszélek, azok mögött az ügyfelek állnak. Ha én felmondok neki, elküldöm, azzal elküldtem előbb-utóbb az összes ügyfelét is, mert nincs meg a kapcsolódási pont. A Takarékszövetkezetnél levő ügyfeleink a mi ügyfeleink, teljesen mindegy, hogy minket Signalnak, Idunának vagy Filvignek hívnak, vagy hogy ki a

vezérigazgató, az tizedrangú. Neki az a fontos, hogy az az egy ember, aki vele foglalkozott, az még ott van. És addig marad hozzá hű. Tehát azt hiszem, nagyon kevés embernek mondtunk fel a Signálnál, ha egyáltalán, hacsak nem ő maga mondott fel azzal, hogy olyan dolgot tett, hogy nem lehetett tartani. De ha valaki ezt a szakmát komolyan veszi, élete végéig van állása. Miért van az, hogy például Ausztriában, Németországban, Svájcban egy irodai biztosítási alkalmazott kiegészítő nyugdíjat kap a cégtől, ha X évet eltöltött, miért van az, hogy az értékesítési munkatárs, aki eléri az éveit, az állománya után egy bizonyos kiegészítő nyugdíjat kap, és tisztességes életet tud folytatni. Nálunk, ha valaki kilép, anynyi, kész. Az állományát elveszik tőle, átírják valaki másra. És szívügyem még a tanulók képzése. Úgy különben személy szerint egy nagyon érdekes és nagyon tanulságos időszak volt ez a biztosítási piacon eltöltött 25 év itt Magyarországon. Nem, 30 év lesz lassan, amit Magyarországon eltöltök most. Ez tanulságos, és nagyon sok jó ember van, csak valami oknál fogva nem tudnak úgy kibontakozni.

Egy biztosítási képviselőnek nem lehet felmondani, mert aki tényleg képviseli azt, amiről én beszélek, azok mögött az ügyfelek állnak.

K: Hogyan látja a jövőjét, a közeljövőjét a szakmájának? Mi az, amit problémának lát, és milyen lehetőségek mutatkoznak?

FI: Azt mondhatnám, hogy biztosítás 3000 év óta mindig volt és mindig lesz. Még 3000 év múlva is, ha addig a Földünk megmarad. Ilyen értelemben azt gondolom, hogy a szakmával nincs gond. Az, hogy most koncentrációk vannak, az mindig is volt és mindig is lesz, de én abban nem látok különösebben veszélyt, mert abban a pillanatban, ha valahol egy kis rés kialakul, akkor valaki úttörőként úgyis megpróbál oda bemenni. Ez az egyik oldala. A másik oldala az, hogy az emberi ösztön önmagában kényszeríti a biztosítókat arra, hogy mindig valami újat, jobbat kínáljanak, úgy, hogy nincs új, nincs sokkal jobb, de mindig legyen valami, ami egy bizonyos biztonságérzetet ad. És érdekes módon minél rosszabb az általános helyzet, annál nagyobb igény keletkezik biztosítási szempontból. És minél jobban él az ember, annál hajlamosabb biztosítási szempontból könnyelműbb lenni, hogy majd megoldom.

K: Nagyon köszönöm. Van esetleg valami, amit nem kérdeztem, és fontosnak tartaná elmondani?

FI: Nekem inkább az a problémám van, hogy az elején azt se tudtam, hogy mit fogok mondani, most meg már túl sokat is mondtam.

K: Nem, remek beszélgetés volt, nagyon köszönöm.

MÚLTUNK EMLÉKEI ROVAT

49 BIZTOSÍTÓBÓL EGY – A BIZTOSÍTÁSI MONOPÓLIUM MEGSZÜLETÉSE

Horváth Gyula – Tamás Gábor

1938-ban Magyarországon még 49 üzleti biztosító működött. Összehasonlításképpen 2022-ben az MNB 27 ilyen céget tart nyilván. A két időpont között azonban volt egy hosszú, 34 éves időszak, amit az Állami Biztosító monopóliuma jellemezett. Ez a cikk a monopólium létrejöttéről szól, annak megszűnésével a későbbiekben fogunk foglalkozni.

A második világháború pusztítása nehéz helyzetbe hozta a biztosítási szakmát is. Egyrészt közvetlen károk érték a biztosítók vagyonát, ezt szakértők csak a fővárosban 200 millió pengőre becsülték.¹ Ugyanakkor az üzletmenet folytonosságát nehezítette, hogy az iratanyagokat is súlyos károk érték, 11 biztosító esetében szinte az egész iratanyag megsemmisült. köztük olyan nagyoké is, mint az EMÁBIT, a Generali és az Adria, valamint a Biztosító Intézetek Országos Szövetsége (BIOSZ), a Jégkárfelvételi Iroda és az Egyezményes Iroda, valamint a Biztosítástudományi Társulat anyagai. Aki ma biztosítástörténettel kíván foglalkozni, bizony eléggé limitált számú eredeti dokumentumból dolgozhat, bár legalább a cégbíróági anyagok fennmaradtak.

A zsidótörvények és a holokauszt valószínűleg megtizedelte a biztosítók személyi állományát is, bár erről – részben a már említett iratmegsemmisülés miatt – nem készült mélyebb kutatás.

Természetesen a gazdaság általános helyzete sem kedvezett a biztosítási szakmának, különösen a hiperinfláció tette szinte lehetetlenné a racionális kalkuláción alapuló árazást és tartalékképzést. A hiperinfláció a pengőben denominált állampapírok értékét lenullázta (érdekes, hogy a forintmérlegekben még a 40-es évek vége felé is szerepeltek ezek a papírok, 1 Ft értékkel). Született ugyan egy kormányrendelet arról, hogy hogyan kell revalorizálni a pengős életbiztosításokat, de ennek pénzügyminisztériumi végrehajtási rendelete – talán nem véletlenül – soha nem jelent meg.

A forint bevezetése (1946. augusztus 1.) viszonylagos árstabilitást hozott. A „viszonylagos” kifejezést jogosnak tarthatjuk, hiszen 1952-ig a forint elvesztette vásárlóértékének felét. Mégis ez az évi 12 százalékos infláció már lehetővé tette a biztosítási szektor további működését. A biztosítók először a kárbiztosítások értékesítésével próbálkoztak, bár egy újságcikk szerint már 1945 márciusában (!) sikerült eladni életbiztosítást is.

Az állam kezdetben szabályozói szerepében jelent meg, tovább működött a Felügyelet, és a Pénzügyminisztériumban is külön osztály foglalkozott a biztosítókkal, dr. Tallós János vezetésével.

1946-tól a gazdaságpolitika egyre mélyebben avatkozott be a magánvállalatok életébe. A biztosítók szempontjából talán legfontosabb lépés a bankok állami kezelésbe vétele, majd államosítása volt (1947. évi XXX. tc. 1947. XII. 31.). Ez egyrészt közvetlenül is tulajdonhoz juttatta az államot több biztosítóban, másrészt a törvény és más későbbi rendelkezések lehetővé tették, hogy azon biztosítókat, ahol az állam részesedése elérte a 20 százalékot, állami érdekeltségűnek nyilvánítsák és szoros állami ellenőrzés alá vegyék. Ez lett a sorsa az EMÁBIT-nak, a Gazdák Biztosító Szövetkezetének és a Providentiának is. De már 1947 végén, 1948 elején jelentek meg sajtóhírek arról, hogy az állam saját biztosító létrehozásán dolgozik.

Az említett három biztosítót szoros együttműködésre kötelezték, majd 1948. június elején létrehozták a biztosítási Központi Tanácsot, amelynek feladata „... az állami érdekeltségű biztosító magánvállalatok üzemeltetésének egységes irányítása...” volt. A Tanács hatáskörébe a már említett három biztosítón kívül a Budapest Viszontbiztosító tartozott.

Közben 1948. március 12-én megalakult az ún. 6-os bizottság, amelyben a kereskedelemügyi minisztérium (szociáldemokrata) államtitkára, Barcza György elnököl, és részt vett benne a pénzügyminisztérium (szintén szocdem) államtitkára, Kemény György, valamint a Gazdasági Főtanács, a PüM és az Országos Társadalombiztosító Intézet (OTI) szakembere is. A bizottság fő feladata az Állami Biztosító létrehozása volt, de sokszor foglalt állást a nem állami érdekeltségű biztosítók ügyeiben is.

Még mielőtt létrejött volna az ÁB, az állam többféle módon is beavatkozott a piaci viszonyokba.

Még mielőtt létrejött volna az ÁB, az állam többféle módon is beavatkozott a piaci viszonyokba. 1948. július 1-jén a kormány felhatalmazta a pénzügyminisztert, hogy vállalatvezetőket nevezhessen ki a magánbiztosítókhoz. Július 9-én egy PM-rendelet kötelezte a magánbiztosítókat, hogy kárbiztosítási állományuk legalább 10 százalékát viszontbiztosítsák az állami érdekeltségű Budapest Viszontbiztosítóval. Október 22-én kötelezték az állattartókat, hogy amennyiben sertéspestis elleni vakcinát kaptak, állataikat biztosítsák, de ezt csak állami érdekeltségű biztosítóval tehetik.

Az új biztosító létrehozásának jogi bázisát az 1948. évi XXXVII., az állami vállalatokról szóló törvény adta. Végül 1949. május 5-én a Magyar Közlönyben egy pár soros közlemény adta tudtúl, hogy megalakult az Állami Biztosító Nemzeti Vállalat. A Közlöny e száma tartalmazta az új vezérigazgató, Németh Béla és helyettesei, Bálint Elemér és Barcza Sándor kinevezését (utóbbiak a 6-os bizottság tagjai voltak).

Mi történt mindeközben a nem állami érdekeltségű cégekben? Egy részükre – Berend T. Iván és Ránki György kifejezésével élve – a „száraz államosítás” várt. E cégek – köztük külföldi (pl. angol és svájci) tulajdonúak is – a bizonytalan környezetben, sokszor hitellel és munkaerőhiánnyal küzdve, maguktól adták fel a küzdelmet, és adták át portfóliójukat a nagyobb (állami érdekeltségű) biztosítóknak. Ez történt például a Magyar Élet- és Járadékbiztosítóval is. A nyomásgyakorlásra szép példa, hogy az említett 6-os bizottság ülésén a Gazdasági Főtanács képviselője közölte, hogy a kényszerfelszámolás elrendelése esetén a vállalatnak joga lenne bírósághoz fordulni, ami akár egy évvel is elhúzná a folyamatot, ezért inkább a PüM felügyeleti jogkörben rendelje el az állományát ruházást. Szükség esetén pedig jogszabályt kell hozni.

Azon cégeket, amelyek német tulajdonban voltak, a potsdami értekezlet határozataira hivatkozva a Szovjetunió tulajdonába adták. A szovjetek a társaságok állományát – az Európai Áru- és Podgyászbiztosító (sic!) kivételével – még 1946-ban egy társaságba szervezték. Az új cég a Közép-Európai Biztosító Rt. (KEBIR) lett. A KEBIR formailag a Turul biztosító bázisán az egykori Anker biztosító Deák Ferenc téri székházában működött. Aktív szerzési politikát folytatott, ez ütközésekhez is vezetett az állami érdekeltségű cégekkel és később az Állami Biztosítóval is.

1949-ben tehát a közhiedelemmel ellentétben még nem jött létre a biztosítási monopólium.² A KEBIR-hez hasonlóan sok magyarországi cég került szovjet (rész)tulajdonba. A legismertebb példák talán a MESZHART (hajózás) és a MASZOVLET (polgári repülés) voltak.

1952-ben tárgyalások kezdődtek arról, hogy a szovjetek eladják részesedésüket a magyar államnak. E tárgyalások története még nincs feldolgozva. Néhány már ismert dokumentum azt sugallja, hogy komoly viták voltak a két fél között az ár tekintetében. Az 1952-es dátum alapján ez mindenesetre akár meglepő is lehet. A megállapodás végül létrejött, így 1952 után már elmondhatjuk, hogy létrejött a monopólium, amely 1986-ig állt fenn.

Tartalmilag az előző mondat igaz ugyan, de formailag a biztosítók felszámolása még hosszú évekig nem történt meg. Tudjuk például, hogy a KEBIR még 1970-ben is létezett, az EMÁBIT-ot pedig csak 2006-ban (!) számolták fel. Azt, hogy van-e még fel nem számolt biztosító a korból, további kutatás derítheti ki.

HIVATKOZÁSOK

¹Bajai Ferenc – Csabay Dezső (szerk.) 1972: Az állami biztosítás Magyarországon. Budapest.
²Fennmaradtak még egyesületek is, ezek azonban működésükben, viszontbiztosítási kapcsolatukban szorosan kötődtek az ÁB-hoz.

SZERZŐI ÚTMUTATÓ
A BIZTOSÍTÁS ÉS KOCKÁZAT FOLYÓIRATBAN PUBLIKÁLÓK RÉSZÉRE

- A kéziratosokat elektronikus (Word/Excel fájl) formátumban mellékletként csatolva kérjük beküldeni a főszerkesztő (erzsabet.kovacs@uni-corvinus.hu) és a szerkesztő (katalin.lencses@mabisz.hu) e-mail címére.
- A kézirat befogadásához csatolni szükséges a kitöltött szerzői nyilatkozatot is, mely a MABISZ honlapjáról is letölthető (www.mabisz.hu) különböző verziókban (egyszerzős, többszerzős nyilatkozat).
- Terjedelmi ajánlás: 1-1,5 ív (1 ív=40.000 karakter). A közlemények hossza a 60.000 karaktert (szóközökkel) ne haladja meg. A karakterszámok tartásakor kérjük figyelembe venni, hogy amennyiben a cikkben/tanulmányban ábra vagy egyéb bokszt jelenik meg, akkor az ábránként 300 karakterrel kerül beszámításra. A publikálás főszabályként magyar nyelven, indokolt esetben pedig angol nyelven lehetséges. A Biztosítás és Kockázat eddig megjelent számai elérhetőek az alábbi linken keresztül:
http://www.mabisz.hu/hu/esemenyek-publikaciok/450-biztositas-es-kockazat.html
- A kézirat a következő elemeket tartalmazza az alábbi sorrendben:
- CÍMOLDAL
A cikk címe, szerzője, elérhetősége. A cikk beadásának dátuma. Több szerző esetén a levelező szerző neve és elérhetősége is.
 - CIKK CÍME
Alcím (opcionális)
 - SZERZŐK NEVE ÉS AZOK AZ ADATOK, MELYEKET PUBLIKÁLÁSRA SZÁNNAK
Tudományos fokozat, munkahely, beosztás, e-mail cím
 - ÖSSZEFOGLALÓ
Magyar nyelven, maximum 1000 karakter
 - SUMMARY
Angol nyelven, maximum 1000 karakter
 - KULCSSZAVAK
Maximum 5
 - KEYWORDS
Maximum 5
 - JEL
DOI szám
Ezt a MABISZ adja.
 - CIKK, TANULMÁNY
Törzsszöveg (ajánlott terjedelm 60 000 karakter)
Ábrák, táblázatok, képletek, lábjegyzet (opcionális)
Összefoglalás, következtetések
 - IRODALOMJEGYZÉK
1. A címdalton sorrendben a következők szerepeljenek: a kézirat címe, esetleg alcíme, a szerzők neve, a szerzők tudományos fokozata, titulusa, a szerzők munkahelye, a szerzők beosztása, elérhetősége. A cikk beadásának dátuma. Amennyiben a szerző(k) hozzájárul(nak) az e-mail cím(ük) közzétételéhez, akkor itt ezt is kérjük megadni. Több szerző esetén a kapcsolattartáshoz mindenképpen kérjük megadni a levelező szerző e-mail címét, telefonszámát.
2. Az összefoglalót magyar és angol nyelven kérjük elkészíteni és a cikk elejére beszerkeszteni. Az összefoglaló nem tartalmazhat rövidítéseket. Ennek meg-szerkesztésekor 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 összefoglaló hossza igazodjon egymáshoz, a maximális karakterszám 1000 lehet. Az összefoglalókat követően a kulcsszavakat kérjük szerepeltetni. Maximum öt kulcsszó adható meg magyar és angol nyelven egyaránt, szerepeljenek továbbá a JEL-kódok is (https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php)
3. A kézirat világos, jól tagolt szerkesztése különösen fontos, beleértve az alcímek megfelelő alkalmazását is. Az eredeti közleménynél a bevezetőben néhány mondatban meg kell jelölni a kérdésfelvetést. A módszertani részben a szerző világosan és pontosan mutassa be és hivatkozzon azokra a módszerekre, amelyek alapján az eredményeket megkapta. Az eredmények és a diskusszió részeket külön és érthetően szükséges megszerkeszteni. A diskusszió rész legyen kapcsolatban az idevonatkozó legújabb ismeretanyaggal, valamint azokkal a megállapításokkal, amelyekből a szerző a következtetéseket levonta. Az eredmények újszerűsége, illetve a szerző saját tudományos hozzáadott értéke világosan tűnjön ki az írásból! A módszerek, eredmények, megbeszélés részek megfelelő alcímet kapjanak. A kéziratban az ábrák helyét, címét kérjük arab számokkal jelölni! A ciken belül lehetőség szerint csak akkor legyen alfejezeteken belüli számozás, ha azt a téma jellege és feldolgozása indokolja.
4. A táblázatokat címmel kell ellátni, és minden táblázatot külön lapon szükséges megadni. A táblázat ne legyen kép, a táblázatokat Wordben/Excelben kérjük elkészíteni!
5. Az ábrák a kéziratban megfelelő helyen, számozottan (arab számok) szerepeljenek, és címmel is el legyenek ellátva. Kérjük a mértékegységek, jelmagyarázatok értelemszerűen történő megadását! Az ábra forrását is kérjük megjelölni, így a szövegben megfelelő helyen jelenjen meg az ábrákra, táblákra, jegyzetekre való hivatkozás! Az ábrákat és grafikonokat nagyfelbontású képként és xls formátumban egyaránt külön kérjük csatolni a beküldött íráshoz.
6. Az ábrák és táblák elnevezése az ábra, illetve táblázat felett szerepeljen, a forrás-megjelölés pedig alul kerüljön feltüntetésre. A cikk szöveges része is tartalmazzon utalást arra, hogy az ábra, illetve táblázat mely részekhez szolgál illusztrációként. Pl. „ahogy azt a 3. ábra mutatja. ...”.
7. A képleteket képletszerkesztővel kérjük elkészíteni, és azokat a jobb oldalon, zárójelben folyamatosan kérjük számozni!
8. A lábjegyzetek a felhasznált irodalom elé, a folyószöveg után kerüljenek!
9. Az irodalomjegyzék felsorolásánál ne legyen számozás, vagy bármilyen egyéb jelölés (bullet pont stb.) Az irodalmi hivatkozásokat a legújabb eredeti közleményekre és összefoglalókra kell korlátozni. Kizárólag azok az irodalmi felsorolások sorolhatók fel, amelyekre a szövegben utalás történt, és közvetlen kapcsolatban vannak a kutatott problémával. Háromnál több szerző esetén a három szerző neve után „et al” irandó.
- A szövegközti szakirodalmi utalásokat zárójelben kérjük feltüntetni, amennyiben a hivatkozás nem szerves része a mondatnak. Például (Osipian, 2009). Amennyiben valamelyik szerzőtől több, azonos évben megjelent munkára hivatkozik, a művek megkülönböztetésére használja az évszám mellé írt a, b, c stb. indexet. Szó szerinti idézetnél az oldalszám kötelezően jelölendő. Az irodalomjegyzéket a tanulmány végén abc-sorrendben közöljék a következőképpen:
- Könyveknél:
Dickson DCM (2005): Insurance Risk and Ruin, Cambridge University Press
 - Tanulmányköteteken, gyűjteményes kötetekben megjelent publikációknál:
Mario Jametti & Thomas von Ungern-Sternberg (2003): Assessing the Efficiency of an Insurance Provider – A Measurement Error Approach, 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
Weboldal hivatkozáskor zárójelben a letöltés dátumát is szerepeltetni kell.
10. Két-három oldalanként kérünk javasolni egy-egy kiemelésre szánt mondatot vagy mondatrészt a szövegből.
11. A Biztosítás és Kockázat folyóirat csatlakozott a DOI CrossRefrendszerhez, ami növeli a folyóiratban megjelenő cikkek láthatóságát, illetve elérhetőségét. Kérjük a szerzőket, hogy a cikkek irodalomjegyzékében link formátumban tüntessék fel az azon források DOI azonosítóját, melyeket más folyóiratok/kiadók már regisztráltak a CrossRef-nél. A források ezen szempontból való ellenőrzéséhez használható a CrossRef keresője: http://search.crossref.org/. A DOI-ból úgy képezhető link, hogy elé kell írni: http://dx.doi.org/, illetőleg amennyiben a CrossRef fenti keresőrendszerét használják, akkor az ott található DOI link egyszerűen átmásolható.
- A Biztosítás és Kockázatban megjelent cikkeket a szerkesztőség az MTMT-n keresztül a REAL repozitóriumban archiválja.
12. A szerkesztőség szívesen fogad recenziókat is, melyek egy biztosításszakmai 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 szakszerű ismertetését, szerkezeti felépítését. A recenzió szerzője ezen túlmenően megosztja az olvasóval a könyvvel kapcsolatos észrevételeit, benyomásait, akár kritikai értékelését is.
 - A jó recenzió felkelti a vágyat az olvasásra, miközben annak tudományos értéke is tetten érhető, szakmai szemmel – az ajánlott 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 kézzirattal Ön is segíti munkánkat!

