



Magyar Aktuárius Társaság / Hungarian Actuarial Society

Borza Gábor elnök / president

www.actuary.hu, president@actuary.hu

Tel:

Levelezési cím / Postal address:

Tárgy: Banyár József: Drágák-e a magyar biztosítások?
2013. szeptember 16-i keltezésű változat

Tisztelt Főtanácsadó Úr, kedves Józsi!

A fenti dokumentum egy korábbi (nem-élet biztosításokról szóló) verzióját már véleményezte a MAT.

Csatoltan küldjük a MAT Ügyvezetősége által kilakított véleményét, amit egyidejűleg a MAT honlapjára is felteszünk. Egyben jelezzük, hogy továbbra is nyitottak vagyunk a szakmai egyeztetésre a témában, ha ilyen felhívást kapunk, annak örömmel eleget teszünk.

Budapest, 2014. március.

Üdvözlettel,

Borza Gábor

elnök

Előzmények:

- [Banyár József: Drágák-e a magyar \(nemélet\)-biztosítások? \(2012. szeptember 13.\)](#)
- [A Drágák-e a magyar \(nemélet\)-biztosítások? című tanulmányhoz érkezett észrevételek értékelése \(2013. március\)](#)

Ezek a dokumentumok elérhetők: http://felugyelet.mnb.hu/bal_menu/tudastar linken.

Banyár József: Drágák-e a magyar biztosítások? 2013. szeptember 16-i keltezésű tanulmány

1. A pénzügyi (biztosítási) szolgáltatás árának fogalma

A tanulmányban alkalmazott árdefinícióval kapcsolatosan a MAT már több kritikát közölt a korábbi, 2013. márciusi véleményében is. Az itt következőkben további megjegyzéseket teszünk a definíció korlátaira.

A tanulmányban megfogalmazott, sugalmazott, nem-élet biztosításokra és kockázati életbiztosításokra vonatkozó árdefiníció azt közvetíti, hogy szolgáltatásnak van egy „valós” része, amit a károk kifizetésére fordít a biztosító. A díjakban a károk felett megfizetett díjrész pedig ügyfélszempontról egyszerűen árdragító rész, ügyfélszempontról tehát ennek a minimalizálása kívánatos.

Ez kétségkívül szemléletes egyszerűsítés, de mint minden egyszerűsítésnek – ennek is – létezik számos korlátja. Alább megmutatjuk, hogy a díj-kár díjrész igenis tartalmaz olyan elemeket, ami szigorúan ügyfélérdek, illetve valós ügyféligény lehet. Egyben elfogadjuk azt is, hogy a díj-kár díjrészből elsősorban a szolgáltatók költség- és profitfedezete valóban olyan díjrész, ami ügyfélszempontról minimalizálandó. De ez nem a teljes díj-kár díjrész.

A. Ügyfélérdekek megjelenése a díj-kár díjrészen belül.

a. A tőkeköltség

Tőkét a biztosítók azért tartanak (és a rájuk vonatkozó törvény értelmében kell is, hogy tartsanak), hogy megfelelő biztonsággal eleget tudjanak tenni kárfizetési kötelezettségüknek. A tőkének pedig természetesen ára van, ami megjelenik a díj-kár árrészben is. De ez egyértelműen az ügyfelek érdeket szolgáló „árdragítás” (elfogadva egy pillanatra a szerző definícióját). Megjegyzendő, hogy pont a nem-élet, és kockázati életbiztosítások esetén ez nem elhanyagolható tényező a díj-kárrészen belül (amint erre a SII számítások még markánsabban rámutatnak).

b. A kártartalékon megkeresett hozam

Kártartalékot azért képez a biztosító, hogy a díjjal fedezett időszakból más időszakra áthúzódó károkat rendezni tudja majd. Ezeket a tartalékokat szintén a díj-kár díjrészből képezi a biztosító, és ez a gyakorlat ismét prudens, ügyfélérdeket is követő gyakorlat. Elméletileg például elképzelhető lenne olyan gyakorlat (akár szabályozás) is, hogy nincsenek ilyen kártartalékok, mindig az aktuális díj-kárkifizetés részből teljesít a biztosító. Ekkor tehát nem merülne fel ilyen tartalék, és így hozam sem. A magyar szabályozás nyilván azt akarja kifejezni, hogy kívánatosnak tartja a kártartalék-képzést, mint prudenciális elemet mind a biztosítók, mind az ügyfelek irányában. Ha elfogadjuk a szerző ár-definícióját, akkor árcsökkentő – tehát kívánatos? – lenne az a cél, hogy kártartalékokat (és így a rajtuk megkeresett hozamot) minimalizálni kellene a biztosítóknak. Ezen az alapon vitatjuk tehát ezt a definíciós javaslatot a szerző részéről.

Problémás továbbá az, hogy az adott évi hozamokat az adott év megszolgált díjára vetíti, hiszen a hozamok a korábban kötött biztosítások tartalékán keletkeznek és nem sok köze van a tárgyév megszolgált díjához. Legfeljebb akkor lehetne ez az eljárás elfogadható, ha minden lényeges adat stacioner lenne – de, mint látjuk, nem ez a helyzet. Ez, és más elemzési problémák is azt vetik fel, hogy igazán megalapozott vizsgálatot csak adott kohorsz (pl. egy év) kockázatvállalásából fakadó pénzáramok figyelembe vétele alapján lehet elvégezni.

B. Ügyféligény megjelenése a szerző szerinti árdefinícióban

A tanulmány logikájából az következik, hogy a biztosítás ára kizárólag a díj+(bruttó) kamat-kár, és a tanulmány tudatosan nem csökkenti az árat a káron felüli szolgáltatás értékével. Ehhez persze elvben joga van, csak ennek a felfogásnak az lesz a következménye, hogy két egyébként minden tekintetben azonos szerződést összehasonlítva, ha az egyik díja magasabb, mint a másiké, a kárkifizetése azonos a másikkal (a kamattól tekintsünk el), az első biztosítás ára magasabb lesz, vagyis drágább. Csakhogy adott esetben a Mercedest hasonlította a Trabanthoz, és azon senki sem csodálkozik, és nem fogja fel drágának, ha a Mercedes többbe kerül a Trabantnál. Mindkettő elvisz A-ból B-be (jó esetben), de persze az előbbi „drágábban”. Mindaz, ami az egyik biztosítás szolgáltatásában, a megkötéstől a folyamatos kiszolgáláson át, beleértve a biztonságérzetet is, a kárrendezésig többlet a másikhoz képest, bizonyos értelemben ugyanazt a szerepet játssza, mint a Mercedes többlete a Trabanthoz képest.

Megjegyezzük, hogy a KGFB-s csereautót nem kivételként, extra szolgáltatásként vagy luxusként kellene felfogni, hanem az KGFB szolgáltatás természetes részeként: ha egyszer a károsult nem kerülhet anyagilag kedvezőtlenebb helyzetbe a károkozás miatt, akkor annak, aki a kár előtt autót használt, ugyanolyan csereautó jár a javítás vagy pótlás idejéig.

A minőség szempontjából az anyag csak a kárrendezés idejét és összegét említi. Ezenkívül számos egyéb elem is lehet: a kötéskori kényelem, az időközi tájékoztatás, a biztonságtudat; ezeket az elemeket manapság gyakran az „ügyfél élmény” kategóriába sorolják, és van olyan biztosító, amely nagyon komolyan veszi ezt.

Értjük és tudjuk, hogy ez az elem nehezen mérhető, de ha például abba gondolunk bele, hogy a biztosítás célja, hogy helyrehozza a káresemény nélküli helyzetet, akkor a káreseménnyel kapcsolatos időtöltés csökkentése, kényelmesebbé tétele az elismert szolgáltatások között kell, hogy legyen.

A Mercedes-Trabant példa másik oldalról: a költségek egy része valójában kényelmi szolgáltatás, amit az ügyfelek kapnak meg (vagy kényszerűen, vagy szabad választásuk alapján). Nyilván nehéz beárazni pontosan, de ezzel a költség részt csökkenteni kell, hiszen az ügyfél tranzakciós költséget takarít meg, azaz itt még nem a Mercedes-Trabant példánál vagyunk, hanem például ott, hogy a kánikulában a légkondicionált autóval vidékre utazó üzletembernek nem kell 1 órával korábban indulnia, hogy lezuhanyozzon, átöltözzön egy fontos tárgyalás előtt, és ha már Mercedes-Trabant, akkor fontos a biztonság is, a Mercedes többletárának mely része elismerten biztonságnövelő? És persze, itt már adódik a magas labda, hogy a Mercedest választók minden Mercedes extrát úgy érznek, hogy szükséges és nem lett rájuk tukmálva. Ugyanakkor a példa a diszkontok terjedésére azt támasztja alá, hogy ha az ügyfelek túlságosan csomagoltnak érzik a termékeket, akkor van lehetőségük szétbontani (unit-linked helyett befektetési jegy + kockázati biztosítás).

Minőség

A unit-linked termékeknél és mondjuk nyugdíjpénztáraknál, befektetési jegyeknél válik még világossá, hogy mikor árról beszélünk akkor az mennyire nem feltétlenül a legfontosabb. Az ügyfél érdeke ugyanis nem az alacsony ár, hanem a magasabb szolgáltatás. A magasabb szolgáltatásnak is több aspektusa van: (1) megfelelő diverzifikáció, (2) biztonságos rendszerek, mind ügyviteli, mind irányítási, (3) megfelelő eszköz kiválasztás. Ezeknek mind ára van és értéket jelentenek a vásárlónak, azaz a „nettó díj” részét képezik.

Illetve a Lacoste pólós példához annyit, hogy Lacoste embléma nélkül csak annyiban azonos a két termék, amennyiben a hideg ellen véd, de amikor Lacoste pólót vesz (fel)

valaki, akkor más dolgot is akar megvenni és megfizetni és azt is teszi meg.

Végül egy javaslat az árdefiníció finomításához:

A kifejtés nagyon alapvetően az önköltség plusz típusú árazásra, megfigyelésekre, mérésekre épít.

A különböző termékek mérőszámainak összehasonlításából, konzisztencia-vizsgálatából adódhatna, hogy a teljes tőkeközvetítő-rendszer zártságából vezessünk le következtetéseket, erre kísérlet a THM – EBKM különbségre épülő logika, ugyanakkor megfontolásra ajánljuk, hogy a banki üzem szétválasztása alapján gondoljuk át a következőket:

THM – EBKM =(THM – bankközi kamatláb)

+ (bankközi kamatláb –EBKM) =

a hitelezési és forrásgyűjtési tevékenység bruttó eredménye. Így a hitelezés költsége tartalmazza a vissza nem fizetési opció árát is.

- Érdemes felhívni a figyelmet arra, hogy a hitel vissza nem fizetése ugyanúgy lehet (eleve vagy csak később kialakuló ötlettől vezérelt) csalárd, mint tisztességes, így az előbbi eset analóg a biztosítási csalással.
- Érdemes továbbá megjegyezni, hogy a betétek (gyakorlatilag) 100%-os¹ garanciájúak, hasonlóan a bankközi kamatlábhoz. A kettő különbsége az, amit a fogyasztó megfizet, aminek egy részéért szolgáltatást kap (pl: kényelem). Ha itt elmozdulunk az alacsonyabb biztonság és a várhatóan magasabb hozam felé (befektetési alapok), akkor a vagyonkezelési díj lesz a bruttó margin, aminek viszont egy részéért szolgáltatást kap az ügyfél (kényelem, diverzifikáció). A tőkét igénybevevő pedig további költségeket fizet meg az értékpapírosítás, a transzparencia stb oltárán.
- Végül érdemes megjegyezni, hogy a piac-konzisztens számviteli rendszerek próbálnak a fenti bankközi kamatlábhoz hasonló piacot kreálni a biztosításokra is. („The price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date”). Az ezekből az árakból következő tarifákból is ki lehetne indulni.

2. Piaci idősor elemzés a nem-élet biztosításokra

¹ Itt egyrészt a betétvédelmi garanciákra gondolunk, másrészt arra, hogy bár elméletileg elképzelhető olyan bank, amely 30%-os betéti kamatot kínál (egy bizonyos ideig magas kockázat mellett), de most az általános banki gyakorlatot vesszük figyelembe.

Az árdefiníció fent leírt egyszerűsítései mellett is az árdefiníció következetes alkalmazásával összehasonlítható adatokat kap a szerző. Érdekes azonban az így kapott adatokat utána kissé tágabb perspektívába helyezve is megvizsgálni.

Nagyon érdekes például összevetni a nem-élet piaci díjbevételek (mabisz.hu), és a tanulmány árdefiníciójával kapott trendet, különösen 2008-2011 időszakra.

Ez mondatja velünk, hogy mindenképpen szükséges a relatív összehasonlítás mellett az abszolút (Ft-ban megadott) idősort is szerepeltetni. Ezek az adatok biztosan rendelkezésre állnak (és például az életbiztosításoknál szerepelteti is a szerző). Sokszor a relatív és abszolút adatok együttes elemzése lehet szükséges a helyes következtetésekhez (pl. jutaléknövekedési trend).

Úgy véljük, hogy egyszerűen nem helyes általános árnövekedésről beszélni, mikor egy piac mindkét komponensének az ára csökken, de a drágább részaránya nő. Másrészt meg lehet, hogy a drágább azért (is) szorítja ki az olcsóbbat, mert vannak benne olyan (az ügyfelek által is elfogadott) opciók, kényelmi szolgáltatások, amelyeket teljes joggal kellene a „nettó díj” részeként tekinteni (lásd fenti érvelés).

Továbbá (24 oldal): a szerző megállapította a jutalékköltségek emelkedésének trendjét. Ezt a relatív számok alapján kapott eredményt például biztosan tovább lehet árnyalni az abszolút számok vizsgálatával. Pl. igaz-e, hogy a szerzési költségek abszolút értelemben is nőttek, vagy a relatív növekedés csak egy csökkenő díjszint következménye (pl. kötelező piaca a periódusban).

A külföldi összehasonlításokról egy konklúzió: annak hogy ilyen jelentős költség-hatékonyság-különbségek² ellenére nem történik több határon átnyúló szolgáltatás lehet egy logikusnak tűnő magyarázata: magyarországi méretekben nem értékeli megismételhetőnek ezt piaci szereplők. Azaz, az lehet a piac értékelése, hogy egy magyar piaci megjelenésnek a fix költségvonzata és a piaci potenciál nem teszi lehetővé a másik ország hatékonyságának egyszerű megisméltését.

3. Adók

Javasoljuk, hogy az adókat ne szűkítse a tanulmány a nyereségadóra, jóllehet számos biztosító esetében az nulla vagy pici, azonban a díjra vetített adó valószínűleg a költségek között jelenik meg. Nyilván ez érvényesült régebben is, de az elemzés

² Itt ismét fenntartva, hogy az alkalmazott árdefiníciónak vannak korlátai, de ugyanolyan mérési módszerekkel a külföldi és honi szereplőkre az összehasonlítás elvégezhető.

időhorizontját tekintve annak csak a végén jelenthet lényeges hatást. Célszerű lenne ezt a hatást külön vizsgálni: vagyis hogy maga az állam mennyiben járul hozzá a biztosítások árához.

Javasoljuk, hogy a különadók számbavétele ellenőrzésre kerüljön.

4. Javaslatok elemzése

- Állami szektor captive-vé alakítása: elvileg lehetséges, azonban óriási hatása nem lenne. Ugyanakkor azt is látni kell, hogy az állam által működtetett vállalkozások igencsak vitatott megítélésűek.
- Standardizálás: ez nagyon nem piaci megoldás lenne. Bár a KGFB-nél ez érvényesül, de az egy igen speciális szegmens, pl. a kötelező jellegénél fogva; ebben a körben az állami szabályozás lényegében egyértelműen megszabja a szolgáltatás tartalmát. Hasonló standardizálást meg lehetne lépni valamennyi kötelező termék esetében, de a hatás minimális lenne. Nem kötelező termékek állami standardizálása káros lenne. Ráadásul a szerző véleménye a KGFB-ről (amely nagymértékben standardizált): „a KGFB árak fokozatosan zárkóznak fel a magasabb nem-élet árakhoz (51. oldal)”.
- Adminisztratív korlát valamely mutatóra (pl. a TKM-re): nem oldaná meg a problémát, bátorítaná a trükközést.
- Jutalék csepegtetés: ez megfontolandó lehet, ha sikerül megnyerni a piac bizalmát, és teljeskörűen be lehetne vezetni (nem csak a biztosítási piacra kiterjedően, mert az alternatív szektorok a legjobb közvetítőket felszívhatják). Ezt azonban elsősorban jogszabályi előírás útján látjuk járhatónak, a piaci konszenzusnak kisebb az esélye.
- Ez kapcsolódik a közvetítói érdekelttséghez (inkább a megtartás legyen hangsúlyos, nem a szerzés); ahol nem állítanánk fel ilyen rangsort, mert mind a szerzés, mind a megtartás egyaránt fontos. Azonban igaz, hogy a jelenleg csak vagy főleg a szerzésre koncentrált közvetítói piac nem jó. A szerzési jutalék relatív arányának növekedése fontos megállapítás, további elemzést igényel. Mindazonáltal itt is fontos lehet a relatív és abszolút számok összevetése. A 43. oldal táblázatából az is kiderül, hogy csak a második legfontosabb költségelem az életbiztosítások esetén, mégis a javaslatok nagy része a jutalékkal kapcsolatos.
- Transzparencia növelése: egyetértünk a gondolattal, kiegészítve azzal, hogy nem elég a transzparencia, azt át is kell valahogy adni a fogyasztók részére, ami

ugyancsak igen komoly nehézség és feladat.

- Érdekes a szerző 25. oldalán megjelenő következtetése a független közvetítőkről³. Az a véleménye, hogy szerepük van a piaci jutalékszint emelkedésében. Ez azért érdekes, mert aki az ő szerepvállalásuk mellett érvelt, általában az ügyfelek számára kedvezőbb, több terméket összehasonlító, az ügyfeleknek kedvező megoldásokat ajánló közvetítőknak titulálta őket. Érdemes lenne megvizsgálni a biztosítóknak, de a felügyeletnek is, hogy miért hatott ez a közvetítői forma a jutaléknövelés, azaz éppen nem ügyfélbarát irányba. Létezik-e például olyan szabályozás, hogy a független közvetítőnek:
 - több terméket kell bemutatnia az ügyfélnek
 - be kell mutatnia a legkisebb tkm-mel rendelkező terméket
 - indokolni a közvetítőnek, ha nem a legkisebb tkm-ű terméket választotta az ügyfél, és ezt aláírni az ügyféllel.

Ez utóbbi például érdekes adalék lehetne ehhez a tanulmányhoz is: miért nem a „legolcsóbb” terméket választotta az ügyfél.

Összességében az államnak abban látjuk még a lehetőségeit ezen a téren, hogy nem a tiltás és az adminisztratív szabályozás felé fordul el, hanem a támogatás irányába. Hogyan tudná az állam támogatni azt, hogy JÓL adjanak el a közvetítők? Például olyan adó- illetve egyéb kedvezménnyel⁴, ami az elégedett ügyfeleket premizálja, akár a hosszútávú és fel nem mondott szerződéseken, másrészt a biztosítókat premizálja stabil állományok alapján. Szektorsemleges, célhoz kötött kedvezményeket is be lehetne vezetni (pl. minél hosszabb, minél kevésbé likvidebb befektetés annál jobb). Konkrét javaslatokat ezen a szinten nem fogalmazunk meg, azonban készek vagyunk arra, hogy az ez irányú közös gondolkodásban részt vegyünk.

Sokkal nagyobb lehetőséget látunk a pozitív motivációban, mint a jogi tiltásban és korlátozásban – együtt a transzparenciával és oktatással, a pénzügyi kultúra terjesztésével.

³ A szerző nem a javaslatok között szerepelteti ezt a részt, de mivel itt részünkről javasolunk, ezért ide került ez a megjegyzés

⁴ Pl. alacsonyabb tőkekövetelmény eredményező számbavétellel