

TAJTI ZSUZSANNA

A MODERNKORI BANKBIZTOSÍTÁS MAGYARORSZÁGI TÖRTÉNETE*

A három pénzügyi terület (bank, értékpapír, biztosítás és pénztár) elkülönült felügyeletének összevonásával, más szóval az új „pénzügyi szuperfelügyelet” létrehozásának gondolatával Magyarország a világon az elsők között – Anglia és a skandináv országok után – reagált a pénzügyi területeken végbemenő egységesítési folyamatokra, amelyek egyrészt a tulajdonosi-intézményi területeken a közös tulajdonú banki-biztosítási csoportok formájában, másrészt pedig a termékek közötti határok elmosódásában jelentek meg.

A bankbiztosítás terjedésének világszerte lendületet adott az Amerikai Egyesült Államokban a lakossági banki, befektetési banki és biztosítási tevékenység egyetlen cégen belül történő szerveződését tiltó Glass-Steagall törvény 1999. novemberi eltörlése, de az a körülmény, hogy az életbiztosítási piacon még nem alakult ki megfelelő árverseny, valamint az, hogy a termékek többsége nem átlátható, jelentős korlátot állított a bankbiztosítás gyors terjedése elé.

E cikk a teljes körű pénzügyi szolgáltatások és a bankbiztosítás fogalmának rövid áttekintése után bemutatja a modernkori bankbiztosítás magyarországi történetének legfontosabb állomásait, aminek keretében felhívja a figyelmet néhány olyan kihívásra és lehetőségre is, amit hazánk Európai Unióhoz történő csatlakozása jelent e téma vonatkozásában.

BEVEZETÉS

Miközben manapság a pénzintézeti és biztosítási szektorban egyaránt nagy harc folyik a bővülő piac újrafelosztásáért, a bankok és a biztosítóintézetek együttműködéséből eredően mindinkább előtérbe kerülnek azok a kezdeményezések, amelyeket a *teljes körű pénzügyi szolgáltatá-*

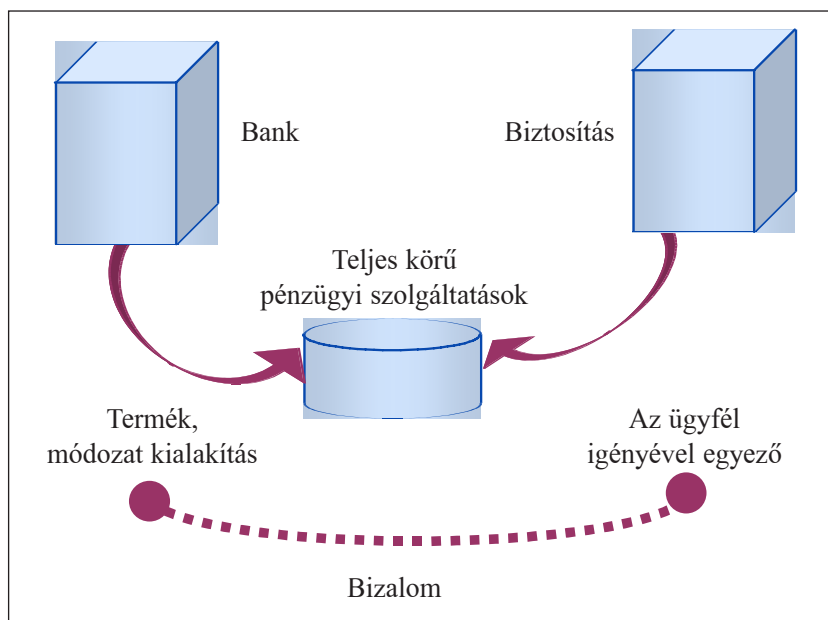
sok nyújtásának törekvése hív életre. Ennek keretében a két szektor tagjai olyan termékek, módozatok közös kialakítására tesznek erőfeszítéseket, melyekkel az ügyfelek bizalmába férkőzve képesek azokat a maguk számára megnyerni (1. ábra).

A bankbiztosítás fogalmán *szűkebb értelemben* a szakma azt érti, amikor egy bank egy biztosító értékesítésének egyik csatornájaként működik, és ezáltal szinergia jön létre.¹ Ez gyakran tulajdonosi,

* Lektorálta: Dögei Sándor, OTP Garancia Biztosító Rt.

1. ábra

A bankbiztosítás – bankok és biztosítók együttműködése az ügyfelek igényeinek kielégítésére²



konzernszerű összefonódásként is jelentkeznek. Az együttműködés további foka az, amikor bankbiztosítási termékek jönnek létre: például amikor a folyószámlakamatok biztosítási díj fedezetéül szolgálnak, vagy a megkötött hitelfedezeti biztosítás előnyösebb kölcsönfelvételre nyújt lehetőséget.

Tágabb értelemben nem csupán a termékfejlesztés és az értékesítés terén való együttműködés tartozik bele a bankbiztosítás fogalmába, hanem a banki-pénzügyi kockázatkezelésnek a biztosítási elemekkel összefonódva megvalósuló for-

mái is. Ilyen hagyományos terület például a hitelezés vagy a befektetés, ahol a biztosítások a pénzügyi garanciák tekintetében rendelkeznek kiemelt jelentőséggel.

Az utóbbi évek során egyre inkább egyértelművé vált, hogy a jövő azoké a pénzügyi csoportoké, amelyek működésük során nem próbálnak szakosodni, specializálódni, hanem univerzalizációra törekednek. A banki és biztosítási tevékenység határterületeként létrejött bankbiztosítás ugyanis meglepően rövid idő alatt nagy népszerűségegre tett szert a fejlett pénzügyi piaccal rendelkező országokban, és ez a tendencia hazánkban is mindinkább érzékelhető.

1 Pálos Miklós [1999].

2 Dr. Salamon Károly előadása [2004, BKAE] alapján.

1. BANKBIZTOSÍTÁSI KEZDETEK

Hazánkban már az 1960-as évek elején nyilvánvalóvá vált a biztosítók azon törekvése, miszerint megpróbálták a lehető legközelebb kerülni ügyfeleikhez. Ezzel egy időben a takarékszövetkezetek egyik legfontosabb célkitűzését az testesítette meg, hogy minél szélesebb körben elégték ki a pénzügyi szolgáltatásokkal kapcsolatos igényeket. A *Glória Biztosító* óvatos lépéseket tett a bankok felé: az 1960-as évek elején banki hitelekhez kapcsolható – hirtelfedezeti – életbiztosításokat dobott piacra, és azt néhány takarékszövetkezet fiókjaiban kezdte értékesíteni. A célok egybeesésének felismerését követően 1964. október 2-án a *SZÖVOSZ* és az *Állami Biztosító* aláírta a takarékszövetkezetek biztosítási tevékenységbe való bekapcsolásáról szóló megállapodást, amely az együttműködés három alapformáját hívta életre.³

1.1. A takarékszövetkezetek bekapcsolása a biztosítási tevékenységbe

Az *I. fokozatú megállapodás* keretében a takarékszövetkezetek elsősorban csak a kölcsönt igénylő saját ügyfelekkel kötöttek biztosítást, illetve tőlük szedtek biztosítási díjakat. A *II. fokozatú megállapodás* ehhez képest annyiban jelentett előrelépést, hogy a takarékszövetkezetek a működési területükön lévő magánszektorbeli állomány biztosítási díjainak beszedési feladatait is ellátták, illetve tevékenységük

a kárbejelentések továbbításán túlmenően – a biztosítók fiókjának utalványozása alapján – a kártérítés kifizetésére, a megbízottak összefogására, munkájuk támogatására, az ajánlatok átvételére és továbbítására, továbbá a jutalékok kifizetésére is kiterjedt.

E két konstrukció problémáiból okulva néhány év múlva megkezdődött a *III. fokozatú megállapodás* kidolgozása, amely szerint „az eddigi, elsősorban szervezeti feladatok változatlan elvégzése mellett az erre alkalmasnak bizonyuló takarékszövetkezetek az Állami Biztosítóval kötött megállapodás alapján fokozatosan a körzetükben élő lakosság minden fajta biztosítását teljes egészében állományukba vennék, és ellátnák az állománykezeléssel kapcsolatos összes pénzügyi, adminisztrációs stb. feladatokat, kivéve a bizonyos összeghatáron belüli kárbecslést, amihez nem rendelkeznek megfelelő szakértőkkel”.⁴

1.2. Tanulságok és egyben alapok a továbblépéshez

A biztosítók és a pénzintézetek együttműködésének előnyeit a kezdeti tapasztalatok alapján *Horváth Béla, Horváth István és Lengyel Ottó* az 1. táblázatban foglalták össze.

A konkrét takarékszövetkezet adottságaihoz igazodó megállapodások révén tehát mód nyílt a biztosítási termékek szélesebb ügyfélkörhöz történő eljuttatására, aminek révén a várakozásokhoz képest meglehetősen gyors ütemben haladt előre

3 Lengyel Ottó [1965].

4 Horváth István [1970], 185. o.

**A biztosítók és a pénzügyintézetek együttműködésének előnyei
a kezdeti tapasztalatok alapján⁵**

A biztosító oldalán jelentkező előnyök	A pénzügyintézet oldalán jelentkező előnyök	Az ügyfelek oldalán jelentkező előnyök
<ul style="list-style-type: none"> • A biztosító egy már meglévő, kiterjedt, sok ügyféllel rendelkező hálózat révén terjesztheti termékeit, ami egyrészt megnöveli az elérhető ügyfélkört, másrészt pedig mindez új beruházások, létszámemelés nélkül mehet végbe, megoldva a terjesztőhálózat hiányosságait. • A pénzügyintézet pénzügyi és adminisztratív téren képzett munkaerővel rendelkezik, amelytől a biztosítási feladatok pontos teljesítése is elvárható. • A díjbeszedési munkába is bekapcsolhatók a pénzügyintézetek. • A pénzügyintézet címanyagában szereplő ügyfelek könnyebben elérhetők a biztosító számára. 	<ul style="list-style-type: none"> • A pénzügyi szolgáltatások teljes körű nyújtására irányuló törekvés megkívánja a biztosítások ügyfeleknek történő kínálását is. • Az alkalmazottak munkaidejének kihasználása nem egyenletes, a felesleges munkaerő-kapacitás leköthető a biztosításhoz kapcsolódó feladatokkal. • A biztosítóval való együttműködés keretében költségtérítés illeti meg a pénzügyintézetet. 	<ul style="list-style-type: none"> • A biztosítási ügyek gyorsabb, könnyebben elérhető helyen történő intézése. • Többféle szolgáltatás egy helyen történő igénybevételek lehetősége.

az együttműködési folyamat. Eleinte ugyan a megkötött biztosítások túlnyomó többsége még általában valamilyen betét- vagy kölcsönügyletbe kapcsolódott közvetlenül, de rövid időn belül egyre szélesebb spektrum tárult fel a hazai piacon: 1970-ben például már megkezdődött egy hitelfedezeti biztosítási módozat kidolgozása is.⁶

Az együttműködések során azonban igen gyakran problémák is jelentkeztek. A legnagyobb gondot az esetek többségében az okozta, hogy a takarékszövetkezeteknek egy nem elenyésző része meglehe-

tősen *passzív módon* viselkedett a biztosítással kapcsolatban, aminek okai között az új feladattól való idegenkedésen túl megfigyelhető volt többek között a kis létszámmal bíró szövetkezetek esetében tapasztalható munkaerőhiány, továbbá az oktatásnak a fluktuációból fakadó csekély eredményessége is.⁷

Az I. és II. fokozatú megállapodások konstrukciója önmagában is gátját jelentette a megfelelő eredmények elérésének, hiszen ezek esetében a takarékszövetkezeteknek csupán a munka neheze jutott; az abból adódó mérsékelt forgalomnövekedés pedig nem bizonyult elegendőnek

⁵ Horváth Béla [1966]; Horváth István [1970]; Lengyel Ottó [1965].

⁶ Botta Andor [1965]; Horváth István [1970]; Lengyel Ottó [1965].

⁷ Horváth Béla [1966]; Horváth István [1970]; Botta Andor [1965].

ahhoz, hogy megfelelő vonzerőt gyakoroljon. Különösképpen igaznak kell ezt elfogadnunk, ha figyelembe vesszük azt a körülményt, hogy a takarékszövetkezetek állományából kikerült az általuk szerzett biztosítások egy jelentős része is, ami a folyamatos kezelési, díjbeszedési stb. bevételektől való elesés következtében további hátrányokat okozott számukra. Igaz, hogy a pénzüzetek hajlamosak voltak elutasítani bizonyos biztosítási ügyleteket – konkrétan azokat, amelyek a szabványostól eltérő ügyintézés igényeltek tőlük –, de a takarékszövetkezetek állománya ennek ellenére jelentősen megfogyatkozott; továbbá az állomány összetétele is hátrányosan változott, hiszen növekedett az úgynevezett *nem típusügyletek* részaránya. Nem utolsósorban motívációs problémák is adódtak az alkalmazottak körében, ugyanis anyagi ösztönzésük nem lehetett megfelelő hatásfokú, mert a biztosításszerzési és díjbeszedési jutalékot meg kellett osztani a takarékszö-

vetkezetek és a biztosítással ténylegesen foglalkozó dolgozók között.

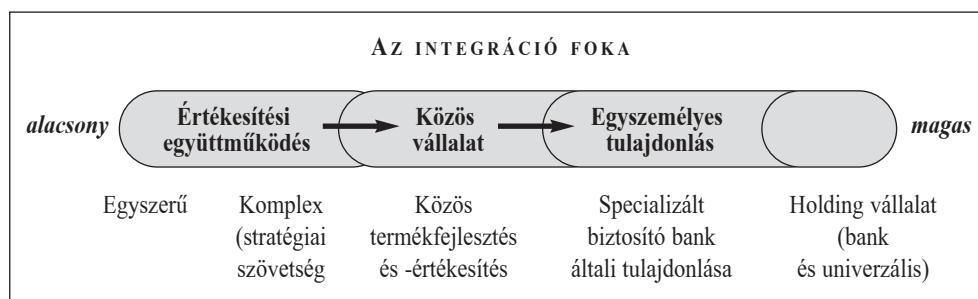
2. VÁLTOZATOS EGYÜTTMŰKÖDÉSI FORMÁK

A bankok és a biztosítók együttműködése – amint azt a 2. ábra is mutatja – az integráció meglehetősen eltérő fokán, változatos formában, eltérő szervezeti keretek között valósulhat meg.⁸

Az együttműködési megállapodáson alapuló kooperáció eredményezi a legkevésbé kötött viszonyt a felek között, melyben lényegében a bank a biztosító termékeinek értékesítésére vállalkozik szerzési és állományápolási jutalék ellenében. Amennyiben bizonyos biztosítási módokra vonatkozóan, illetve adott összeghatárok felett a biztosító nem delegálja a bankhoz a kockázatelbírálás jogosultságát, az ügyletmenet jelentős mértékben lelassulhat, illetve bonyolulttá válhat. Az

2. ábra

Az integráció lehetséges fokozatai a bankbiztosításban⁹



8 Pálfi Sándor [1994].

9 Saját ábra. Felhasznált forrás: John O. Nigh–Mark V. T. Saunders [2004. február].

ilyen típusú együttműködés általában nem kizárólagos jellegű egyik fél számára sem, következésképpen versenyszempontból is csupán korlátozott jelentőséggel bír.

Az *Állami Biztosító* tradicionálisan szoros kapcsolatot ápol a *Takarékszövetkezetekkel* – és ezt a *Hungária Biztosító* is örökölte. A későbbiekben az együttműködés időlegesen megszakadt, hiszen a *Takarékszövetkezet* által alkalmazott technológia elavultsága gátjává kezdett válni a *Hungária* fejlődésének, később azonban a *Takarékszövetkezet* új német tulajdonosa nagy súlyt helyezett a pénzügyi gépezetére, így sor kerülhetett az együttműködés felelevenítésére. A *Hungária* bankbiztosítási kapcsolatában egyik oldalon sem érvényesült kizárólagosság: például a *Takarékszövetkezetek* fokozatosan kiépítették együttműködésüket a *Signal Biztosítóval*, a *Hungária* pedig résztulajdonost szerzett a *Takarékbankban*.¹⁰

Az együttműködés tehát olyan formában is megvalósulhat, amelynek keretében a bank jelentős tulajdonosi részesedést szerez a biztosítóban, illetve szélsőséges esetben annak egyszemélyes tulajdonosává válik. E megoldás során rendszerint a biztosító befektetési portfóliójának kezelését is a bank végzi, és ez a szorosabb kapcsolat a biztosító termékfejlesztésének, módszertani politikájának közvetlen befolyásolásán túlmenően kombinált termékek kialakítására is kiváló lehetőséget teremt.

Magyarországon az első modern bankbiztosítás jellegű kísérletet az *OTP Bank* által 1985-ben kidolgozott „életbiztosítással egybekötött előtakarékosági be-

tét” konstrukciója jelentette. Miután az 1991. évi Pénzügyi Törvény¹¹ deklarálta, hogy egyetlen bank sem jelentkezhetsen ön-maga ilyen termékkel, az *OTP Bank* a *Garancia Biztosító Rt.* teljes részvénypakettjének megvásárlása mellett döntött, és a *Garancia Biztosító*t úgynevezett bankbiztosítótá alakította át.

Az együttműködési megállapodás jellegű kapcsolatra az *AHICO* és a *Glória Biztosító Rt.* szolgáltatott az első jelentősebb példákat a takarékszövetkezetekkel kötött szerződéseikkel, a tulajdonosi kapcsolat első megnyilvánulásai közül pedig a *Providencia* és a *Magyar Posta* közötti kooperációt érdemes mindenképpen megemlíteni, melynek esetében a szerződéses együttműködés alapjául a *Providencia* alapító okirata szolgált, a *Magyar Posta* pedig a biztosító értékesítési csatornájának szerepét is betöltötte időlegesen. A későbbiekben a *Postabank* és a *Magyar Posta* értékesítési együttműködésére is történtek kísérletek, ez utóbbi próbálkozások azonban valójában nem bizonyultak sikeresnek.

3. MAGYAR BANKBIZTOSÍTÁSI HELYZETKÉP AZ 1990-ES ÉVEK KÖZEPÉN

A magyar pénzügyi és biztosítási szektor fejlődésében igen sok párhuzamosság volt megfigyelhető, hiszen az 1980-as évek második felében az állami monopólium adminisztratív megszüntetésével mindkét szektorban egy szintén állami tulajdonú oligopol piacszerkezet jött létre.

¹⁰ Pálos Miklós [1999].

¹¹ A pénzügyi tevékenységről és a pénzügyi tevékenységről szóló 1991. évi XLIX. törvény.

Ezt követően azonban a biztosítási piac és a pénzügyi szektor tulajdonviszonyai eltérően alakultak: a biztosítási területről az állam sokkal korábban megkezdte kivonulását, olyannyira, hogy „míg az állam a bank-, illetve adókonszolidációkba tízmilliárdokat öl bele, a két ex-monopol biztosító milliárdos veszteségeinek döntő hányadát a többségi külföldi tulajdonosok kénytelenek viselni”.¹²

1995-ben *Luttenberger Zoltán* a bankbiztosításról írt művében e szavakkal jellemezte a piaci helyzetet: „A jelenleg érvényes törvényi szabályozás lényege az *elkülönítés elve*. Ez a pénzügyi, értékpapír-kereskedői és kibocsátói, valamint a biztosítási tevékenység intézményi szétválasztását jelenti, az angolszász modellnek megfelelően. Ezzel szemben nem általános a szektoron belüli elkülönítés elve. A pénzügyi esetében a *commercial és investment banking* elkülönül, de a biztosítók esetében a biztosítási ágak elkülönítését csak a biztosítási törvény bevezetése valósítja majd meg, többéves türelmi idővel. Jelenleg a biztosítók többsége *kompozit-biztosító*, tehát egy vállalat keretében műveli az összes biztosítási ágat... A bankbiztosítói csoport egyes vállalatai tehát jogilag önállóak kell hogy legyenek. A pénzügyi és biztosítási tevékenység tradicionális szétválasztásán túl az *angolszász szabályozási modell* átvétele a svájci-német gyakorlathoz képest a bankbiztosítás legfontosabb területei közé tartozó kereskedelmi és befektetési banki, értékpapír-forgalmazói és befektetési alapkezelői tevékenység egy szervezet

kereteiben történő integrációját sem teszi lehetővé.”¹³

A bankok közül még csak az *OTP* és az *MHB* rendelkezett fiókhálózattal, bár a nagyobb városokban jelen volt a *Budapest Bank* és a *KHB* is. Az *OTP* és a *Budapest Bank* szövetségesként kölcsönösen használta egymás pénzkidó automatáit, ami piacvezető szerepet biztosított számukra a bankkártya-üzletágban. A *Postabank* részben a postahivatalokra támaszkodott, néhány kisebb bank és a *takarékszövetkezetek* viszont jelentős fiókhálózattal rendelkeztek, az országos hálózat pedig potenciális versenyelőny forrásának bizonyult. A magyar bankok többségére jellemző volt, hogy nem rendelkeztek a biztosítóknak jelentős tulajdonosi részesedéssel, és a biztosítók sem mondhattak magukénak jellemzően többségi, de még csak befolyásoló részesedést sem a bankszektorban. Páratlan jelenségnek számított akkoriban Magyarországon, hogy a *Garancia Biztosító* az *OTP Bank* 100%-os leányvállalataként működött; ezen túlmenően talán csak az *Iparbankház Rt.*-nek a *Glória Biztosítóban* való 5%-os, valamint a *Mezőbanknak* a 33%-os részesedését érdemes megemlíteni.

A *Garancia Biztosító* egyértelműen *bankbiztosítóként* lépett fel, termékeihez különféle banki szolgáltatásokat – elsősorban hitelfelvételi lehetőséget – kapcsolt, rajta kívül azonban csak az életbiztosítási ágazat két vezető szereplője – az *ÁB-Aegon* és a *Nationale-Nederlanden* – mozdult el a banki szolgáltatások irányába. Az *ÁB-Aegon* a saját maga által kifejlesztett –

12 Luttenberger Zoltán [1995a], 82. o.

13 Luttenberger Zoltán [1995b], 17. o.

a bankbetétéhez nagyon hasonló – közép-távú befektetési módozataival lépett piacra, a Nationale-Nederlanden ügynökei pedig az *ING Bank* betétszámla-szolgáltatását és különféle befektetési konstrukcióit kezdték értékesíteni.¹⁴

Magyarországon a bankbiztosítás tehát még csak igen halvány nyomokban volt fellelhető az 1990-es évek közepén annak ellenére, hogy feltételrendszere összességében viszonylag kedvezően alakult (2. táblázat).

A fejlődés fő akadályát *a bankbiztosításhoz szükséges, több szektorra szóló know-how és szakértői tudás, valamint az egyes szektorokban a küzdelemre sarkalló erőteljes versenyhelyzet – az úgynevezett „kiszorítási verseny” – egyidejű hiánya* képezte. A pénztármozgalom még ugyan gyerekcipőben járt, de a biztosítási és a pénzügyi piac szereplői is egyre inkább

felismerték, hogy mindenekelőtt a nyugdíjpénztárak azok az intézmények, amelyek *alternatív befektetési lehetőség* formájában képesek elvonni forrásaik jelentős részét. Ez a felismerés készítette ezeket az intézményeket bankbiztosítási stratégiájuk kialakítására, pénztárak és pénztárszolgáltatók alapítására.

Az 1990-es években megtörtént a régi típusú nyugdíjszerkezet lebontása, létrejött a *hárompillérű nyugdíjrendszer a magán- és az önkéntes nyugdíjpénztárakkal*. Közülük elsősorban a megfelelő biztosítói háttérrel rendelkezők voltak képesek versenyben maradni. A pénztárak közötti fúziókkal és összeolvadásokkal párhuzamosan egyre nagyobb érdeklődés mutatkozott a nyugdíjas léttel összefüggő problémák és az azokra kínált megoldások iránt. A nyugdíjpénztárak azonban az elmúlt időszakban inkább befelé fordultak,

2. táblázat

A bankbiztosításra ható tényezők Magyarországon az 1990-es évek közepén¹⁵

A bankbiztosítást segítő tényezők	A bankbiztosítást gátló tényezők
<ul style="list-style-type: none"> • rohamosan fejlődő pénzügyi szektor • kompozit biztosítók • Magyarországon keresettek az innovációnak számító termékek • javuló infrastruktúra • biztosító pénztárak megjelenése • liberalizációs folyamat 	<ul style="list-style-type: none"> • általánosan alacsony színvonalú pénzügyi/biztosítási szolgáltatások • kereskedelmi, befektetési banki és értékpapír-forgalmazói tevékenység elkülönítése • nincs elegendő szakképzett banki/biztosítási szakember • ügyfelek hiányos pénzügyi ismerete

¹⁴ *Páratlan páros* [1995].

¹⁵ Luttenberger Zoltán [1995a], 88. o.

a nyugdíjakra vonatkozó egyéni megoldás pedig alapvetően hosszú távú megtakarításként jelentkezik. Egyes szakemberek szerint tehát *ugrásszerűen növekvő piaci lehetőségek és biztosítói aktivitás prognosztizálható* e területen, hiszen az infláció kezelhetővé válásának következtében érzékelhetően *hosszabbá vált a „beláthatósági” időszak*.¹⁶

4. A „SZUPERFELÜGYELET” LÉTREJÖTTE, VALAMINT A MAGYAR BANKBIZTOSÍTÁS LEGÚJABB FEJLEMÉNYEI

1999 végén parlamenti döntés született a *Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyeletének* – a teljes magyar pénzügyi szektort felügyelő szervezetnek – a létrehozásáról. Az Országgyűlés 1999. december 21-ei ülésnapján fogadta el a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyeletéről (PSZÁF) szóló CXXIV. törvényt, melynek értelmében 2000. április 1-jétől *az Állami Biztosításfelügyelet (ÁBIF), az Állami Pénz- és Tőkepiaci Felügyelet (ÁPTF) és az Állami Pénztárfelügyelet (ÁPF)* a közös intézmény keretein belül folytatja működését. Az integrált felügyelet tehát ettől kezdődően már a bank-, az értékpapír-, a biztosítási és a nyugdíjpénztári piacok, vagyis a pénzügyi szektor egészének zavartalan működéséért együttesen felel.

„A felügyeleti integrációt a piacon jelenlévő pénzügyi csoportok egyre több területet felölelő szolgáltatásai, a pénzügyi tevékenységek közötti korábbi határvonalak fokozatos elmosódása, az új típusú

kockázatok megjelenése tette indokolttá. Az országhatárokon átnyúló pénzügyi műveletek térnyerése, az egyre gyorsuló pénzügyi innováció, a piacokon lezajló jelentős koncentrációs folyamatok új kihívást jelentenek, melyre a pénzügyi szektor egészét átlátni képes, a kockázatok teljességét figyelni tudó egységes felügyelet tud megfelelően reagálni. A vegyes profilú pénzügyi konglomerátumok világszerte az egyes szektorokon átnyúló, mind átfogóbb felügyelést kívánnak meg.”¹⁷

Az újonnan létrejött „szuperfelügyelet” fontos célkitűzése a teljes pénzügyi szektor zavartalan működésének és a pénzügyi szervezetek ügyfelei védelmének biztosítása. Feladata a piacok átláthatóságának és a tisztességes, szabályozott piaci versenynek az előmozdítása, az esetlegesen jelentkező, a szektort veszélyeztető kockázatok érzékelése és időben történő kiszűrése; ezáltal a tartós pénzügyi stabilitás, valamint a pénzügyi piacok egészébe vetett bizalom fenntartása.

A bankbiztosítás folyamatos jelentőség-növekedésének lehetünk tanúi a közelmúltban, és e tendencia erősödése prognosztizálható egyrészt *a biztosítások iránti kereslet emelkedése és a piaci versenyhelyzet fokozódása*, másrészt pedig annak következtében, hogy *a csökkenő kamatmarzs* miatt a bankok egyre inkább a jutalékbevételek intenzív növelésére törekednek. Egy, a bankok és biztosítók részvényárfolyamai közötti korreláció mértékét vizsgáló *ECB-tanulmány*¹⁸ a diverzifikáció mérsékelt ja-

16 Szalai Péter [2004].

17 <http://www.pszaf.hu>: Tájékoztató a pénzügyi szektor 1999. évi fejlődéséről. (2005. február 4.).

18 ECB [2003. december].

vításának lehetőségére mutatott rá, és a már korábbiakban kifejtett előnyökön túlmenően azt is kiemelte, hogy a bankbiztosítás keretében a különböző gazdasági ciklusokra eltérő módon reagáló tevékenységek ötvözésével a társaságok kockázata valamelyest csökkenthető.

Az egyes pénzügyi szektorok közötti kapcsolatok intenzitásának növekedésével egyre inkább a figyelem középpontjába kerültek a banki és a biztosítási szektor közötti együttműködések, kockázatvállalások. A bankbiztosításban – közelebbről magukban a bankbiztosítói kapcsolatokban – a *Magyar Nemzeti Bank szakemberei* is jelentős kockázatforrásokat látnak.¹⁹

- A nagyarányú keresztértékesítés, a közös marketingtevékenység, az esetleges közös névhasználat következtében a bankbiztosítói együttműködések egyik jelentős negatív következménye a „*reputációs fertőzés kockázatának fokozódása*”, ugyanis az ügyfeleknek a bankba vagy a biztosítóba vetett bizalmának a megingása a bankbiztosítási kapcsolatban résztvevő másik tagra is átterjedhet.
- A pénzügyi szektorban létrejövő *meghatározó méretű csoportok* a szektor belső diverzifikáltságát csökkentik, ami egy esetleges külső sokk esetén akár több szektor pénzügyi stabilitásának a megingását is maga után vonhatja.
- Amennyiben a bankbiztosítói együttműködésben részt vevő felek *közvetlen tőkerészesedéssel* rendelkeznek egymásban, egy tőkepiaci sokknak fokozott hatása lehet a mérlegben szereplő

vagyoni részesedésekhez kapcsolódó árfolyamveszteségek miatt a szektor egészére is.

- *A banki és a biztosítási szektor eltérő tőkekövetelményei* miatt – a különböző kockázatátadási technikák eredményeképpen – „*szabályozói arbitrázsra*” kerülhet sor, az alacsonyabb szintű tőkeállomány következtében pedig fokozódik a csoport sebezhetősége.

4.1. A bankok és a biztosítók jellemző együttműködési formái

A különböző szintű bankbiztosítási jellemző együttműködések közül hazánkban elsősorban az *egyszerűbb formák* – a bankfiókokon keresztül történő biztosításértékesítés, illetve a banki és biztosítói termékek együttes (például ügynökök általi) ajánlása – figyelhetők meg, de tanúi lehetünk a *közös termékfejlesztésnek*, a *banki és biztosítói termékek egy integrált termékben való ötvözésének* is. A határon átnyúló szolgáltatásnyújtás és terjeszkedés, valamint a tulajdonlason, illetve közös anyavállalaton keresztül megvalósuló együttműködési megállapodások csak az Európai Unióhoz történő 2004. május 1-jei csatlakozás után kezdtek valamelyest jelentősebb szerephez jutni.

4.2. A közvetlen kockázatvállalás foka Magyarországon

A magyar hitelintézeti szektor vállalatai hitelezési tevékenységükön keresztül viszonylag alacsony mértékű kockázatot

¹⁹ *Banking Supervision Committee* [2004. április].

3. táblázat

**A hitelintézetek biztosítókkal szembeni kockázatvállalása
2003 végén Magyarországon²⁰**

(millió Ft)

Mérlegen belüli kockázatvállalás	13 535
ebből: – Vagyoni érdekeltségek	8 203
– Hitelkövetelések	48
– Egyéb mérlegen belüli kockázatvállalás ²¹	5 284
Mérlegen kívüli kockázatvállalás	4 949
ebből hitelkeret	4 381

vállalnak a biztosítókkal szemben. A biztosítói kötvények, illetve derivatívák vásárlása pedig még inkább elenyésző méreteket ölt, ezáltal *a két szektor közötti kockázátátadás foka meglehetősen alacsonynak* mondható. A hitelintézetek biztosítókkal szembeni, mérlegen kívüli követeléseit tekintve a hitelkerethez kapcsolódó függő kötelezettségek dominálnak; a kapcsolódó kockázat mértéke e területen is viszonylag alacsony. A hitelintézetek biztosítókkal szembeni kockázatvállalásáról szóló – a 3. táblázatban látható – 2003. év végi adatok önmagukért beszélnek.

Magyarországon a bankok a biztosítókkal, illetve a biztosítók a bankokkal csak rendkívül alacsony összegben, *alacsony volumenben kötnek származékos üzleteket*. Ez a körülmény, továbbá a *hitelderivatívák magyar piacának meglehetősen fejletlensége* következtében a biztosítók mérlegen kívüli, bankokkal szemben vállalt kockázatai Magyarországon ma még nem tekinthetők igazán jelentősnek. Mivel azonban a biztosítók 2004.

május 1-jétől már nem csak fedezeti céllal köthetnek származékos üzleteket, hanem hatékony portfóliójuk kialakítása érdekében, illetve az esetleges arbitrázslehetőségek kihasználása céljából is, ezért ezen ügyletek súlya – a vállalt kockázatok mértékével ellentétben – a közeljövőben várhatóan növekedni fog.²²

5. KIHÍVÁSOK ÉS LEHETOSÉGEK HAZÁNK UNIÓS CSATLAKOZÁSA KAPCSÁN

Az utóbbi években két jelentős tekintetben zajlottak le változások az Európai Unió egységes piacán a biztosítási tevékenységben. Mindkét folyamat abból a stratégiából ered, hogy a résztvevők optimális méret elérésére törekednek, és megpróbálnak az európai értékesítési csator-

²⁰ http://www.mnb.hu/stab_jel_0604_hu
(2005. február 4.).

²¹ Főként aktív időbeli elhatárolások, illetve egyéb – túlnyomórészt átmeneti jellegű – aktív elszámolások.

²² http://www.mnb.hu/stab_jel_0604_hu (2005. február 4.).

nákhöz minél közelebb kerülni, ezáltal új eladási hálózathoz jutni, illetve már működő hálózatokkal összekapcsolódni. Egyrészt határozott elmozdulás következett be a *biztosítótársaságok csoportosulása, egyesülése* irányába az összeolvadások, felvásárlások, közös vállalkozások, értékesítési együttműködések formájában; másrészt megfigyelhető *a bankok biztosítási tevékenységbe való erőteljes belépése*, legfőképpen a tagországokban történő leányvállalat-alapítások révén, mellyel elsősorban a megtakarítási piac visszahódítását célozzák az életbiztosítási termékekkel versenyezve.

A biztosításértékesítés jelenleg radikális reform alatt áll:²³ a tradicionális biztosítási szerződéskötéseken kívül az értékesítésnek változatos, igen sokféle új formája alakul ki. A leginkább szembetűnő jelenség minden bizonnyal *a banki csatornák felhasználásával történő értékesítés* térnyerése. A banki és biztosítási tevékenységet egészen a legutóbbi időkhöz igen mereven elkülönítette a jogi szabályozás, az értékesítési területen ez azonban sokkal kevésbé érvényesül; ezáltal a bankokat a biztosítási piacra való belépésre sarkallja. További ösztönző erőt jelent, hogy a banki értékesítési hálózatok felesleges kapacitásainak lekötésére rendkívül jó lehetőséget biztosít, valamint hogy egyre inkább *eltűnőben vannak az életbiztosítási termékek és a banki termékek közötti különbségek*.

Mindazonáltal ma sem ez az egyetlen járható útja a bankok és a biztosítók együttműködésének: az ING például ügy-

nökhálózata – tehát nem a klasszikusnak számító banki hálózat – révén igen szép eredményeket ért el az integrált bankbiztosítási termékek értékesítésében.

Hazánkban az „*előrehozott biztosítási rendszerváltásra*”²⁴ 1986-ban, az állami monopólium megszüntetésével került sor. Bár ekkor még fel sem merülhetett az európai integrációhoz, a közösséghez való szervezeti csatlakozás gondolata, a magyar biztosításügy mégis a brüsszeli folyamatok követése irányába fordult. A hazai biztosítási piacon rögtön megjelentek a külföldi – szinte kizárólag európai – befektetők, akik nemcsak az európai szabályozáshoz közelítő magyar közjogi megoldások iránti igényt hozták magukkal, hanem az integráció lendületét is. Az azóta eltelt két évtized alatt az európai integráció szellemében mérföldes lépésekkel haladt előre mind a banki, mind pedig a biztosítási piac fejlődése. Ez egyrészt jól mutatja a szektorban rejlő további *fejlődési potenciált*, másrészt kedvező lehetőségeket teremt az elmúlt időszak eseményeinek alapos vizsgálatára, a megfelelő tanulságok levonására. Erre pedig feltétlenül szükség van *a szektor versenyképességének megőrzése, további javítása* érdekében is.

Magyarország lakossága pénzügyi kapcsolataiban komoly tartalékokat rejt magában: a *GfK Hungária Piackutató Intézetben végzett elemzések szerint*²⁵ 2002-ben bankkal a felnőtteknek csak kétharmada, biztosítóval pedig csupán egyharmada rendelkezett személyes szer-

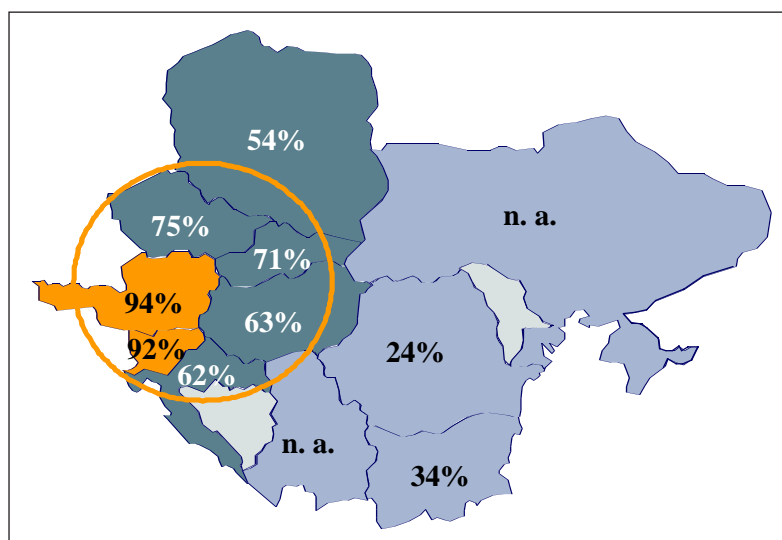
23 Kiss Tamás Szabolcs [2004].

24 Trunkó Barnabás [2004], 68. o.

25 *GfK Hungária Pénzügykutató* [2003. március 25.].

3. ábra

**Személyes biztosítással rendelkező személyek aránya
a megkérdezettek között 2002-ben (%)²⁶**



zódással; és ezek az arányok az azóta eltelt időben sem változtak jelentősen. A magyar háztartások körében a biztosítottság szintje – amint azt a személybiztosítások esetében a 3. ábra is mutatja – a környező országok középmezőnyében helyezkedik el.

A személyi biztosításokban rejlő potenciál – ugyancsak a fent hivatkozott elemzések tanúsága szerint – elsősorban vagyonkezelési kultúra kérdése, ugyanakkor a *biztosítottsági penetráció* mértéke szoros kapcsolatot mutat a fogyasztói bizalommal és a vagyoni helyzettel kapcsolatos elégedettséggel is: e tényezőkben azonban csak lassú, szerves fejlődés eredményezhet tartós változásokat.

²⁶ Forrás: GfK BPASZ [2002].

ÖSSZEGZÉS

Egészen a legutóbbi évekig nem sikerült a magyar biztosítási piacon kellően hatékony és sikeres életbiztosítási termék-kampánnyal fellépni, ezzel párhuzamosan viszont megfigyelhető, hogy *a bankok egyre fontosabb szerepet töltenek be az emberek életében.* „Mintegy tíz éve kezdődött a folyószámlanyitásokkal, a betétekkel, aztán 1999-től a lakáshitelezéssel; ezek azok a tranzakciók, amelyek során az ember bemegy a bankba, és olyan dolgokat beszél meg a banki tanácsadóval, amelyek bizalmas ügyek... A lényeg, hogy kialakultak olyan bizalmi viszonyok, amelyben az ügyfelek a banki tanácsadót pénzügyi kérdésekben hitelesnek fogadják el. A bankokkal szemben

egyébként is jelentős az intézményi bizalom, mert fiókja van, látható, hozzátartozik a hétköznaphoz.²⁷

A jövőben várható fejlemények szempontjából nem mellékes az a körülmény sem, hogy térségünk más országaival összehasonlítva *a magyar lakosság banki, illetve biztosítói kapcsolatainak átlagos száma viszonylag kedvezőnek* mondható, hiszen a *GfK Hungária Piackutató Intézet* elemzése²⁸ szerint 2002-ben egy átlagos magyar pénzügyi ügyfél személyéhez átlagosan mintegy 1,71 banki és 1,54 biztosítói szerződés kötődött (4. ábra). Eszerint Magyarország a lakossági bankkapcsolatok terén valamennyi vizsgált ország közül a legjobb adatokkal büszkélkedhe-

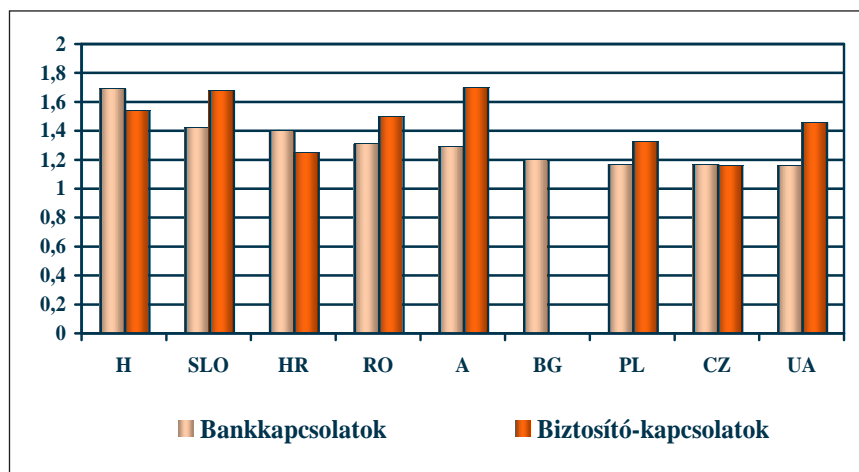
tett, sőt a biztosítókkal való kapcsolatok tekintetében is csupán Szlovákia és Ausztria mutatószámai voltak kedvezőbbek.

A társadalmi reagálás azt jelzi, hogy az ügyfelek többsége meg van győződve arról, hogy *a Magyarországon működő biztosítótársaságok stabil tőkeerőt képviselnek*, tehát az emberek általában nem tartanak a biztosítók csődjétől. Az ország lakosságára azonban sajnos még ma is igen jellemző, hogy nem érzékel valós különbséget a tőzsdei és a biztosítói termékek között, *nem megfelelő a kockázattudatosság*.³⁰

Hasonló jelenségeknek lehetünk tanúi, ha az 5. ábra alapján megvizsgáljuk a biztosítási üzletkötők által értékesített banki

4. ábra

Átlagos banki és biztosítói kapcsolatok száma a pénzügyi ügyfelek körében, 2002-ben (%)²⁹



27 Szalai Péter [2004], 28. o.

28 GfK Hungária Pénzügykutató [2003. március 25.].

29 Forrás: GfK Worldwide, PPASZ/BPASZ [2002].

30 Pálos Miklós [1999].

5. ábra

A banki termékek illeszkedése a biztosítási termékekhez³¹

Biztosítási ügyletkötő által értékesített banki termék	A termék profitabilitása	A termék eladhatósága		
		Vásárlói hajlandóság ügyletkötő által közvetített termékre	Megfelelés az ügyletkötők elvárásainak	
Folyószámla				– mérsékelt vonzerő
Megtakarítási számla				– „alapozó” termék a keresztértékesítéshez
Befektetési alap				– nagy vonzerejű kulcs-termék
Jelzálog típusú megtakarítás				– bizonyított az ügyletkötői szférában
Jelzálog kölcsön				– vonzó termék – hiányzó know-how
Fogyasztói hitel				– nagy potenciájú termék – kockázatmenedzselési kérdés

alacsony közepes magas

termékek néhány – bankbiztosítási szempontból – nagy jelentőséggel bíró tulajdonságát, jellemzőjét.

A tapasztalatok szerint ezen az értékesítési csatornán keresztül egyértelműen a befektetési alapok, a jelzálogtípusú megtakarítások, valamint a jelzálogkölcsönök terjesztése a leginkább profitábilis, az eladhatóság szempontjából azonban egyelőre ezek közül is csupán a jelzálogtípusú megtakarítások számára jósolható fényes jövő. Ez az a termék, amely – amellett, hogy az ügyletkötők elvárásainak igen jól megfelel – jelentős népszerűségnek örvend a vásárlók részéről is. A jelzálogkölcsönök tekintetében a know-how hiá-

nya jelenti a legnagyobb problémát, maga a termék azonban nagyon vonzó.

Magyarországon az első olyan bankbiztosítási konstrukciónak, amely jelentős piaci részesedést volt képes elérni, egyértelműen az életbiztosítással kombinált jelzáloghitel-termék tekinthető. A siker azonban elsősorban nem a „kiforrott” bankbiztosítási szolgáltatások fejlettségének, az intézmények e téren való jártaságának köszönhető, hanem olyan külső tényezőknek, mint például a közvetlen állami támogatások és kedvezmények rendszere. A jövőben azonban – várhatóan – nem lesz elegendő erre hagyatkozni, hanem a változásoknak egyenesen elébe kell menni, sőt marketingszempon-

31 Dr. Salamon Károly előadása [2004, BKAE] alapján.

litikai és sok más egyéb változtatást kezdeményezni.

Míg a bankok az üzleti kapcsolatok, a profi imázs, a megbízhatóság, az alaposág és a stabilitás megtestesítői, addig a biztosítók az ügyfelek számára az érzelmi szempontból rendkívül fontos biztonság, védelem és nyugalom érzését képesek nyújtani – ezek ötvözéséből pedig adott esetben rendkívül *jelentős versenylőny kovácsolható*. Ehhez természetesen be kell bizonyítani a lakosság számára, hogy a biztosítási ügynökökről elterjedt rossz vélekedés mindenféle alapot nélkülöz, továbbá hogy a banki alkalmazottakról sem a bürokratikus, arrogáns viselkedésű hatósági személyeknek kell eszükbe jutniuk, akik magas jutalék érdekében „bármire képesek őket rávenni”.

A gazdasági integráció mélyülésével a bankok és a biztosítók oldaláról is egyre természetesebbé válik mind a földrajzi határok, mind pedig az egyes szektorok határainak átlépése. A lakossági értékesítésben fokozódó relevanciával bír az intézmények együttműködése, ami egyrészt a bankbiztosítási termékek fejlesztésében, másrészt az értékesítési csatornák közös használatában nyilvánul meg.

Az üzletkötőket rendkívül súlyosan érinti jutalékaik erodálódása, ami az inter-

neten elérhető szolgáltatások és a független pénzügyi tanácsadók tevékenységének „szükségszerű velejárója”. Ennek kompenzálása érdekében csak előre menekülhetnek, erőfeszítéseket téve *pénzügyi ismereteik gyarapítására és tanácsadói képességeik javítására*. Az ügyfelek lassan – de biztosan – *egyre átfogóbb tájékozottsággal* rendelkeznek a mindinkább bonyolulttá váló termékek körében, miközben egyre fokozottabb igényt támasztanak *az információkhoz való hozzáférhetőségre, az információk elérhetőségére*.

A bankbiztosítók – illetve a bankbiztosítás területén tevékenykedő partnerek – által önmaguk elé kitűzött cél tehát az, hogy az egyszerű alaptermékeket a sokszínű kiegészítő szolgáltatások olyan kombinációjával ötvözzék, amelyek *szinergiájából eladható, versenyképes, sőt profitábilis konstrukciók születnek*. A verseny ezen a piacon is fokozódik, *a jelzáloghitelezésen alapuló bankbiztosítási termékek azonban ma még meglehetősen rugalmatlanok*, ami ugyancsak arra figyelmeztet, hogy *nem jósolhatunk e konstrukcióknak igazán fényes jövőt, amennyiben nem kerül sor rövid időn belül a transzparencia tekintetében jelentős javulásra*.

IRODALOM

- BOTTA ANDOR [1965]: *Ankétok az OTP-fiókok biztosítási ügyintézői részére*. Biztosítási Szemle, 1965/9.
(In: DR. ZAVODNYIK JÓZSEF: *Adalékok a bankbiztosítás hazai történetéhez*. Biztosítási Szemle XLII. évfolyam, 1996. 1. szám)
- HORVÁTH BÉLA [1966]: *A takarékszövetkezetek biztosítási tevékenysége Heves megyében*. Biztosítási Szemle, 1966/6.

- (In: DR. ZAVODNYIK JÓZSEF: *Adalékok a bankbiztosítás hazai történetéhez*. Biztosítási Szemle XLII. évfolyam, 1996. 1. szám)
- HORVÁTH ISTVÁN [1970]: *A takarékszövetkezetek jövője a biztosítási munkában*. Biztosítási Szemle, 1970/3.
(In: DR. ZAVODNYIK JÓZSEF: *Adalékok a bankbiztosítás hazai történetéhez*. Biztosítási Szemle XLII. évfolyam, 1996. 1. szám)

- KISS TAMÁS SZABOLCS [2004]: *A biztosítási szektor felkészülési folyamata az EU-csatlakozást megelőző években*. Biztosítási Üzletkötő XII. évfolyam, 2004. 4. szám.
- LENGYEL OTTÓ [1965]: *Takarékszövetkezetek*. Biztosítási Szemle, 1965/2.
(In: DR. ZAVODNYIK JÓZSEF: *Adalékok a bankbiztosítás hazai történetéhez*. Biztosítási Szemle XLII. évfolyam, 1996. 1. szám)
- LUTTENBERGER ZOLTÁN [1995a]: *Bankbiztosítás – A bankbiztosítás elmélete és gyakorlata az OECD országokban és Magyarországon*. Műhelytanulmányok I. Garancia Biztosító Rt., Budapest, 1995.
- LUTTENBERGER ZOLTÁN [1995b]: *GARANCIA műhelytanulmány a bankbiztosításról*. Biztosítási Szemle XLI. évfolyam, 1995. 9. szám.
- PÁLFI SÁNDOR [1994]: *Bankok és biztosítók együttműködési lehetőségei*. Biztosítási Szemle XL. évf. 1994. 6–7. szám.
- PÁLOS MIKLÓS [1999]: *Pénzügyi supermarket Magyarországon*. Biztosítási Szemle XLV. évfolyam, 1999. 3. szám.
- DR. SALAMON KÁROLY [2004. BKAÉ]: Előadás.
- SZALAI PÉTER [2004]: *Jelentősen nőtt a tervezhetőségi horizont*. Biztosítási Szemle L. évfolyam, 2004. 4. szám.
- TRUNKÓ BARNABÁS [2004]: *A biztosítási piac és az EU. Cégevezetés*, 2004. augusztus.
- Páratlan páros* [1995]: Figyelő 1995. november 23.
- JOHN O. NIGH–MARK V. T. SAUNDERS [2004. február]: *Financial services – Bancassurance Around the World. Exhibit 2 (Requirements for Success in Bancassurance)*.
- ECB [2003. december]: http://www.mnb.hu/stab_jel_0604_hu. Forrás: *ECB. Risk diversification in the financial sector: a correlation analysis between insurance activities and bank sin the euro area based on stock market information*, 2003. december.
- Banking Supervision Committee [2004. április]: http://www.mnb.hu/stab_jel_0604_hu. Forrás: *Banking Supervision Committee: The relationship between banking and insurance in the EU and acceding countries* (2004. április).
- VARGA ZOLTÁN [2003. március 25.]: *GfK Hungária Pénzügykutató. A magyar és európai biztosítási piac aktuális értékelése*, 2003. március 25.
- GfK Worldwide, PPASZ/BPASZ [2002] <http://www.pszaf.hu>: *Tájékoztató a pénzügyi szektor 1999. évi fejlődéséről* (2005. február 4.)
- http://www.mnb.hu/stab_jel_0604_hu (2005. február 4.)
- A pénzügyi tevékenységről és a pénzügyi tevékenységről szóló 1991. évi LXXIX. törvény*