

MAGYAR SZEMMEL BRÜSSZELBEN

Gilyén Ágnes beszélgetése Dr. Terták Elemérrel*

A többek között az OTP Bank, az Általános Vállalkozási Bank, a Daewoo Bank vezető bankáraként ismert Dr. Terták Elemér igen szerteágazó karriert tudhat magáénak. Vezető pozíciót töltött be a BÉT-en, az Országos Betétbiztosítási Alapnál, a Diákhitel Rt-nél, majd a Pénzügyminisztérium helyettes államtitkárának nevezték ki. Az immár egy évtizede az Európai Bizottság Belpiaci Főigazgatóságának Pénzügyi Intézményekért felelős igazgatójaként, illetve főtanácsadójaként tevékenykedő pénzügyi szakembert elsősorban arról kérdeztük, milyennek látja a hazai pénzügyi, illetve biztosítási rendszert nemzetközi távlatokból.

Lát-e kockázatot abban, hogy az Európai Unió – igen eltérő fejlettségű – tagjai esetében ugyanazokat a pénzügyi szabályozási modelleket kívánja alkalmazni?

Tudom, hogy minden hasonlat sántít, ám mégis hadd válaszoljak azzal a példával, hogy országonként a közúti közlekedés terén is nagy különbségek tapasztalhatóak például az utak eltérő minősége és a másfajta vezetési kultúra miatt, ám a közlekedési szabályok és a jelzőtáblák mégis mindenütt azonosak, sőt ezt mindenki jónak is tartja. Emellett – maradvá továbbra is ennél a hasonlatnál – a különböző országok útjain a hazaiakkal azonos márkájú autók közlekednek, és ugyanolyan minőségű üzemanyagokat lehet tankolni. Mindez pedig kézenfekvő gyakorlati haszonnal jár, ha átlépjük a határt. Vagy vegyük például a vasúti közlekedést Budapest és Passau, illetve Budapest és Lvov között: a távolság szinte

kilométerre azonos, mégis Lvovba kétszer annyi ideig tart az út az eltérő tengelytáv és a kényyszerű mozdonycsere miatt.

Nos, szerintem az említett példákéhoz hasonlítható előnyökkel jár az is, ha az egyes

A közlekedési szabályok és a jelzőtáblák mindenütt azonosak, sőt ezt mindenki jónak is tartja.

tagországokban az alkalmazott pénzügyi szabályozási modellek azonosak, csakúgy, mint az, hogy a hazai piacon vezető szerepet játszó külföldi biztosítók leányvállalataira ugyanazok a szabályok vonatkoznak, mint az anyavállalatokra.

Mennyire tesz különbséget a szabályozás a különböző típusú pénzügyi intézmények, pl. a bankok és a biztosítók között? A PRIIPs esetében ugyanazt a szabályrendszert húzzák rá igen eltérő termékfajtákra, a befektetési alapokra és a biztosítási termékekre.

A bankokra vonatkozó bázeli tőkekövetelmények és a januárban hatályba lépő Szolvencia II. szabályozás között számos hasonlóság van (pl. a kockázattal arányos tőkekövetelmény, valamint a hárompilléres szerkezet), ám ugyanakkor megfelelően tükrözik a két tevékenység eltérő jellegét is. Azonos szabályok csupán egyes – jellegében hasonló – termékek forgalmazására vonatkoznak, ami a fogyasztók választási lehetőségének megkönnyítését és a fair versenyt szolgálja. A fogyasztó szempontjából ugyanis

a befektetési alapok jegyei és a befektetési egységhez kötött - unit-linked - életbiztosítások között nincs akkora különbség, ami eltérő szabályokat indokolna. Az a körülmény pedig, hogy a unit-linked termékek eladását sokszor aránytalanul magas ügynöki jutalékkal ösztönzik a biztosítók, nem indokol semmilyen szabályozási különbséget.

A gazdasági válság a banki, illetve a befektetési szektorból indult ki. Mennyire képes különbséget tenni a szabályozó, illetve a fogyasztó a két, igen eltérő típusú intézményrendszer – a banki és a biztosítói – között?

A legutóbbi gazdasági válság kétségtelenül a bankpiacon – főképp a jelzáloghitelezés piacán – alakult ki. Mindazonáltal egyes biztosítási termékek és egyes biztosítók maguk is érintettek voltak a válsághoz vezető hibák elkövetésében. Ennek egyik jellemző példája a „payment protection insurance” (PPI), vagyis a törlesztési biztosítás volt. De említhetném az AIG biztosító vétkes szerepvállalását is. Ám ezekről eltekintve is a két szektor tevékenysége számos ponton – például a tőkepiacon – szorosan érintkezik, ezért az egyikben bekövetkező problémák óhatatlanul kihatnak a másikra is. Ezért – a valós különbségeket figyelembe véve – indokolt a közös, illetve a kapcsolódó kockázatok hasonló kezelése.

Az EU sok erőforrást/energiát fordít arra, hogy elősegítse az EU-n belüli határon átnyúló szolgáltatások elterjedését. Vajon mi lehet az oka, hogy a biztosítási piacon ezek az erőfeszítések eddig nem hoztak eredményt?

Való igaz, hogy az EU komoly erőfeszítéseket tesz azért, hogy elősegítse a határon

átnyúló biztosítási szolgáltatások elterjedését. A vagyon- és balesetbiztosítások, valamint a viszontbiztosítások terén a határon átnyúló szolgáltatások egészen jól prosperálnak. Az életbiztosítások és a háztartási jellegű biztosítások esetében viszont kétségtelenül kevésbé. Ennek persze vannak objektív okai: például a közúti balesetek gyakorisága és súlyossága országonként, sőt régióként is eltér, ami biztosításmatematikailag más és más díjat indokol (történetesen még az USA-ban is!). Aztán: a mintegy ötezer európai biztosító zöme kisméretű társaság lokális ügyfélkörrel; a határon túli üzletek kötése a néhány tucat nagy biztosító „vadászterülete”.

Emellett országonként jelentős különbség mutatkozik a károk kijavításának költségét meghatározó bérek színvonalában, sokszor pedig országonként nagy eltérés van az egyes biztosítási szerződésekre kirótt adók és járulékok között. Végül, de nem utolsósorban, számottevő különbségek vannak a biztosítási szerződésekre vonatkozó nemzeti jogok között; ezek miatt pedig gyakran nem lehetséges ugyanazt a terméket több országban értékesíteni. De távoli biztosítóval kötött szerződés esetén a kárrendezés is óhatatlanul nehézkes: a keletkezett károkat ugyanis többnyire a helyszínen kell felmérni, ami viszont nagy távolságok és kisebb értékű szerződések esetén többnyire nem oldható meg versenyképes költséggel. Mindazonáltal változatlanul szorgalmazzuk a határon átnyúló szolgáltatások elterjedését. Egyfelől mert a szabályozás konvergenciája, meg az internet elterjedése új távlatokat nyit. Másfelől azért, mert elősegíti a verseny élénkítését, a kínálat szélesítését és a kockázatok diverzifikálását, s mindez végső soron a fogyasztók javát is szolgálja.

Hogyan látja a biztosítási, a befektetési banki termékek, illetve a befektetési alapok hozzáadott értékét a megtakarítási piacokon? Mik az előnyei, illetve kockázatai ezeknek a termékeknek?

A megtakarítási célú termékek keresletét döntően a hozam, pontosabban a hozamígéret határozza meg, de persze befolyásolja az adózás, meg az ügyfelek egyéni kockázatérzete is. Ez utóbbit jól példázza az, hogy a brókerbotrányok kipattanása után sok megtakarítás áramlott át a tőkepiacról biztosított banki betétekbe és állampapírokba, s bizonyára egy darabig ez így is fog maradni.

S ha már a kockázatokról esett szó: távolról sem közömbös, hogy ki áll az egyes befektetési termékek mögött. Egy-egy tőkepiaci termékért – eltekintve persze a csalástól – csak a kibocsátó felel a vagyonával, a forgalmazó, meg a befektető-védelmi alap nem szavatol annak értékeért. Bár a befektetési egységhez kötött - unit-linked - életbiztosítások esetén szintén az ügyfelek viselik a befektetési kockázatot, azért a reábizott tőkét kezelő tőkeerős biztosító reputációs kockázata miatt a befektetőknek kisebb a tényleges kockázata.

Mekkora növekedési lehetőség rejlik a bankbiztosításokban? Képesek-e a bankfiókok arra, hogy bonyolultabb termékeket is értékesítsenek?

A gyakran bekövetkező károk, vagy a személyesen elszenvedett csapások elleni védekezés szükségessége inkább az eszünkbe jut, mint az olyanoké, amelyek csak ritkábban vagy másokkal esnek meg. Ez a jelenség jellemzi a biztosítási termékek keresletét is; sokaknak csak

akkor jut eszébe biztosítás megkötése, amikor a baj már bekövetkezett. Emiatt pedig a biztosítás terén a tanácsadásnak, s az ügynökön keresztüli értékesítésnek fontos tudatosító szerepe van.

Hitelfelvétel esetén a bankok a kockázatuk mérséklése végett általában igényt tartanak a zálogfedezet vagyonbiztosítására, sőt gyakran az adós életbiztosítására is. Ezért magától értetődő, hogy hitelező bank szólítja fel a hitelkérőt a megfelelő biztosítás megkötésére, mi több, ügynökként eljárva meg is köti vele a szükséges biztosítást. Vagy ha valaki a külföldi utazásához a bankjánál valutát vásárol, kézenfekvő, hogy egy füst alatt megkösse az utazási és az egészségügyi biztosítást is. Van tehát jócskán potenciál

A biztosítás terén a tanácsadásnak, s az ügynökön keresztüli értékesítésnek fontos tudatosító szerepe van.

a biztosítások bankokon keresztüli értékesítésre, s ehhez arra sincs szükség, hogy a bankot és a biztosítót tulajdonosi szálak kössék össze. A szervezeti integráción alapuló bankbiztosítás néhány éve még divatos modellje ezért mostanság visszaszorulóban van, a „vargák visszatérnek a kaptafához”. A verseny tisztességének a követelménye miatt ugyanakkor nem lehet az ügyfeleket arra kényszeríteni, hogy például a hitelfelvétel kapcsán szükséges biztosítást csak a folyósító bankkal szerződő biztosítóval kössék meg, ezért a bankok nem jelentenek kizárólagos értékesítési csatornát.

Milyen megoldási tendenciákat lát az EU-ban az idősödő társadalom okozta kihívásokra? Mennyire jellemző a lakosság pénzügyi tudatossága az Unióban, illetve vannak-e erre a célra valóban alkalmas termékek?

Az, hogy az emberek egyre magasabb életkort élnek meg, öröndetes fejlemény. Ugyanakkor nyilvánvaló, hogy a hosszabbá váló nyugdíjas lét összességében több nyugdíj kifizetését teszi szükségessé. Ám az igazi gondot az jelenti, hogy a születések száma az elmúlt évtizedekben Európa-szerte feltartóztatathatatlannal megcsappant. Ez ugyanis azzal a következménnyel jár, hogy a klasszikus nyugdíjrendszerekben – mint amilyen ma Magyarországon is működik – egyre kevesebb munkaképes korú embernek kellene az egyre növekvő számú és egyre tovább élő nyugdíjasok járadékának a folyó finanszírozású fedezetét megtermelnie, ami azonban egy bizonyos határon túl már nem megy. Erre a kihívásra – eltekintve a termelékenység növelésével elérhető többletjövedelemtől – két érdemi válasz adható: (1) a nyugdíjba vonulási életkort fel kell emelni, (2) növelni kell az öngondoskodás szerepét, vagyis azt, hogy a nyugdíj kiegészítését egyéni előtakarékosság révén teremtsék elő. Nincs is ma olyan ország Európában, ahol e két lépést valamilyen kombinációban ne alkalmazzák. Nálunk is felemelték a nyugdíjkorhatárt - bár még így is alatta marad pl. a németországinak -, emellett adókedvezmények serkentik a különböző formájú önkéntes konstrukciók keretén belül megvalósuló nyugdíj-előtakarékosságot. Magyarországon több mint egy tucat komoly biztosító kínál bő választékban nyugdíjbiztosítást, továbbá tizenöt önkéntes nyugdíjpénztár – köztük

több biztosítói háttérű – áll az ügyfelek rendelkezésére. Van tehát mód arra, hogy ki-ki a számára legalkalmasabb megoldást válassza.

A pénzügyi szolgáltatók ki tudják-e termelni a versenyképes hozamokat a jelenlegi, igen alacsony hozamkörnyezetben?

Ma ott tartunk, hogy néhány kivételes esetben már a negatív kamat is versenyképesnek számít. (pl. német és svájci állampapír). Tartósan azonban a kamatok ilyen alacsonyak nyilván nem maradhatnak, de a trendforduló időpontja még nem vehető ki. Ám ha végre be is indul majd az európai gazdaság fenntartható növekedése, annak mértéke nem fogja elérni a hatvanas arányévek szintjét, egyebek mellett az előbb már említett demográfiai okok miatt sem. Az alacsonyabb ütemű növekedéshez pedig óhatatlanul alacsonyabb szintű reálkamattartozik. A fő veszély most abban áll, hogy az ügyfelek által áhított magasabb hozamok eléréséért folyó áldatlan verseny során könnyen újabb eszközérték-buborékok keletkezhetnek. Ráadásul a részvények és ingatlanok értéknövekedése a megtakarítások kamatjövedelmével ellentétben nem eredményez a fogyasztás növelésére azonnal fordítható – és ezáltal a valós növekedést serkenteni képes – készpénz-jövedelmet. A biztosítók számára pedig – amelyek hagyományosan kötvényekbe fektették a díjtartalékaik nagyobb részét – nagy kihívást jelent az, hogy hogyan őrizték meg az élet- és nyugdíjbiztosítási termékeik versenyképességét úgy, hogy közben maradéktalanul megfeleljenek a szigorú fizetőképességi és biztonsági követelményeknek.

Milyen tendenciákat, hasonlóságokat és különbségeket lát az EU, illetve az USA biztosítási piacain?

Az USA biztosítási piaca a legnagyobb a világon. A mintegy 4500 amerikai biztosító együttes díjbevétele a világ díjbevételenek 1/3-át teszi ki (megelőzve Japánt (11%) és az Egyesült Királyságot (7%)). Az európai biztosítási piac azonban összességében valamelyest nagyobb, mint az Egyesült Államoké. A biztosítási intenzitás (egy főre jutó díjbevétel) tekintetében az Egyesült Államok csak a világranglista tizenegyedik helyén áll, és a biztosítási penetráció (díjbevételek a GDP százalékában) tekintetében pedig tizenhetediken. E mutatók terén Európa megelőzi az USA-t. A piaci tendenciák az Atlanti óceán két partján mindazonáltal sok hasonlóságot mutatnak. De vannak jelentős különbségek is: az egyik legszembeötlőbb, hogy Amerikában jóval nagyobb a tudatos az öregségi előtakarékoság szerepe, mint itt Európában, jöllehet az USA lakosságának korfája kedvezőbb, mint az európai országoké.

A különbségek terén mutatkoznak kedvezőtlen vonások is. Az amerikai szabályozási rendszer még az európainál is bonyolultabb, s a különböző felügyeleti hatóságok feladata között konfliktusos átfedés is tapasztalható. Fennáll az egészségtelen szabályozási arbitrázs veszélye, különösen a „captive” viszontbiztosítás elharapódzott szerepe miatt. Az amerikai biztosító társaságok által értékesített életbiztosítási kötvények hosszú távú kötelezettséget foglalnak magukba. Ezeket a kötelezettségeket aztán a biztosító

kötegeti és egy 100%-os leányvállalatára, egy úgynevezett „captive” biztosítóra ruházza. A captive biztosító viszontbiztosítja a kötelezettségeket, vagyis az a feladata, hogy kifizesse a jövőbeli követeléseket. Az anyavállalat viszont az átruházás után már nem felel a kifizetésért, és ezért nem kell alacsony hozamú biztonságos kötvényeket a kötelezettségeinek fedezeteként tartania. Ezáltal kibújnak a tartalékolási kötelezettség alól, de a kockázat változatlan marad... Ugyanakkor viszont a biztosítók fizetéseképtelensége esetén a biztosítási kötvények tulajdonosai védettek a kötelező garanciaegyesületek révén; hasonló intézmények csak hat EU tagországban vannak.

Az amerikai és az európai biztosítók ott vannak egymás piacain: számos nagy európai biztosító van jelen az USA-ban és néhány nagy amerikai pedig Európában, köztük Magyarországon is. Ez a tény serkenti a szabályozási konvergenciát, segíti a kockázatok diverzifikálását, és végül, de nem utolsósorban serkenti a versenyt és a színesíti a kínálatot, ami az ügyfelek javát is szolgálja. Ilyen megfontolástoktól vezéreltetve törekszik az EU minél hamarabb megkötni a befektetési és kereskedelmi partnerségi megállapodást az Egyesült Államokkal, s ezért foglalkozik az EIOPA behatóan a két fél biztosítási szabályozása egyenértékűségének a vizsgálatával.

Amerikában jóval nagyobb a tudatos öregségi előtakarékoság szerepe, mint itt Európában.

*Az interjút készítette: Gilyén Ágnes (agnes.gilyen@mabisz.hu)

Kulcsszavak: nemzetközi pénzügyi intézmények

JEL: F33

Key words: international financial institutions

JEL: F33

ÖSSZEFOGLALÓ

Dr. Terták Elemér szerteágazó karriert tudhat magáénak. Vezető bankár volt több hazai banknál, és többek között dolgozott a Pénzügyminisztérium helyettes államtitkáráként is. A pénzügyi szakembert - aki 2015 óta az Európai Bizottság Főigazgatóságának Pénzügyi Intézményekért felelős igazgatójaként, illetve főtanácsadójaként dolgozik - arról kérdeztük, milyennek látja a hazai pénzügyi, illetve biztosítási rendszert európai, ill. nemzetközi távlatból.

SUMMARY

Before joining the European Commission, Dr. Terták worked for 15 years in high-ranking positions both in the banking industry and in the public service in Hungary: he has been CEO of several financial institutions, served as Deputy Secretary of State at the Ministry of Finance. Since 2005 he works as Director, later on Principal Advisor of Directorate-General Internal Market and Services of the European Commission. In his latter capacity he was asked to comment the Hungarian financial and insurance market from a European and international point of view.