

A HAZAI ÉS NYUGAT-EURÓPAI BIZTOSÍTÁSI PIAC ELTÉRÉSÉNEK OKAI KÉT ÉVTIZEDDEL A RENDSZERVÁLTÁS UTÁN

EKE Zsolt, osztályvezető¹²

Groupama Garancia Biztosító Zrt¹³

Dr. PATAKI László PhD, egyetemi docens¹⁴

Nyugat-magyarországi Egyetem, KTK

Absztrakt

A biztosítási penetráció, vagyis a GDP arányos biztosítási kiadások között jelentős, 5-6% különbség mutatkozik meg hazánk, és Nyugat-Európa között. Az előadás során arra vállalkozunk, hogy vizsgálataink eredményei alapján bemutassuk azokat az okokat, amelyek felelőssé tehetők e különbség kialakulásáért.

A piacok összehasonlítása során mind a CR5, mind a HHI index alkalmazásával arra a következtetésre jutottunk, hogy a piaci koncentráció a volt keleti blokk országokban nagyobb. Ezt követően a különbségek okait megvizsgáltuk a GDP, a gazdasági fejlettség különbözősége, a megtakarítási aktivitás mássága, az Emberi Fejlettségi Index, a HDI eltérése, a Maslow piramison elfoglalt más-más irányultság, a Hofstede-i kulturális különbségek, valamint a történelmi okok, eltérő szocializáció szempontjából.

Megállapításaink szerint a jelenségért több, részben gazdasági, részben társadalmi-szociológiai, részben kulturális okok húzódnak meg, és ezek együttes hatása tehető felelőssé az észlelt jelenségért.

Abstract

The reason for the substantial difference is a proportion of GDP expenditure on insurance due to a significant, 5-6% difference between the countries' gross domestic product. In the presentation based on the results of our research we undertake to take stock of the reasons which can be held responsible for this formation of detected differences.

By comparing the markets applying both CR5 and HHI indexes we have come to the conclusion that the concentration of the markets in the countries of the ex-Eastern-bloc is higher. After that, we investigated the causes of the differences according to the criteria of the GDP, the difference in economic development, of the difference in saving activity, of the deviation in the Human Development Index, HDI, of the various orientations occupied in the Maslow pyramid, of the cultural differences á la Hofstede, of the historical reasons, different socialization.

We can see that the underlying reasons for this phenomenon are partly economic, partly societal, partly sociological and cultural, and their combined effect can be held responsible for the observed phenomenon.

¹² eke.zsolt@groupamagarancia.hu

¹³ Köszönet főnökömnek, Halmos Gyulának, aki segítségével lehetővé vált számomra a munka melletti tudományos tevékenység.

Köszönet mentoromnak, Dr. Pataki Lászlónak, aki támogatására folyamatosan számíthattam.

¹⁴ lpataki@ktk.nyme.hu

1. Bevezetés, célok

Jelen tanulmány arra vállalkozik, hogy számba vegye azokat az okokat, amelyek felelőssé tehetőek azokért a különbségekért, melyek a magyar, és a nyugat-európai biztosítási piac között mutathatóak ki. Az eltérések között is arra fókuszál, miért nagyobb átlagban mintegy háromszorosával Európa nyugati felén a biztosítási piac penetrációja (GDP arányos biztosítási kiadások), mint Magyarországon. Egy, vagy tán több okra vezethető vissza? Alapvető jellemzőinkből adódó helyzetről beszélhetünk, vagy hibás gazdaságpolitikai lépések eredménye? A keleti blokk felbomlásával és a nyugati integráció elmélyülésével hogyan változtak a vizsgált paraméterek tendenciái? Vajon jó felé, a felzárkózás irányában haladtunk, ill. folytatjuk utunkat?

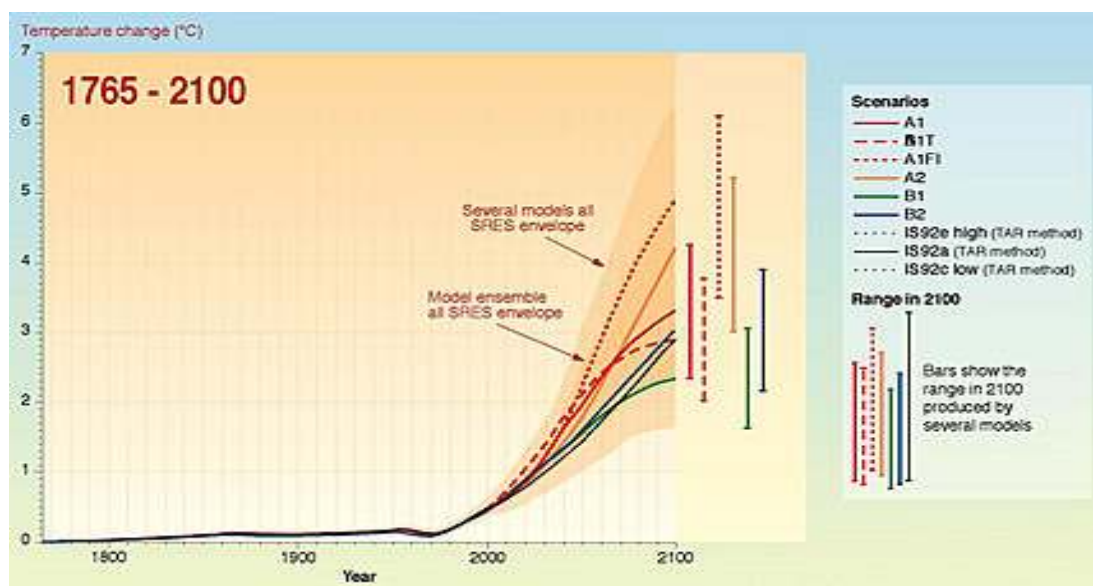
A tanulmány vizsgálat tárgyát képezi az is, hogy a jelenlegi pénzügyi válság milyen mértékben hatott a piacok között feszülő különbségekre.

Témaválasztásunkat a következő okok teszik indokolttá:

Egyrészt a pénzügyi válság rávilágított arra a problémára, hogy az egyéni befektető a válság hatásainak jóval nagyobb mértékben kitett, mint a megfelelő szakmai és tapasztalati háttérrel és erőforrásokkal rendelkező intézményi befektetők. Emiatt az élet üzletági, hagyományos és befektetési, unit linked jellegű biztosítási termékek jelentősége az ügyfelek részéről jelentős mértékben megemelkedett a biztonságos öngondoskodás szempontjaira tekintettel.

Másrészt a nem-élet biztosítások oldaláról elmondható, hogy a folyamatban lévő klímaváltozással összefüggésben lévő természeti károk kárgyakorisága (egységnyi szerződésre jutó károk aránya) és átlagkára (az egy kárra számított átlagos kárkifizetés) folyamatosan emelkedő tendenciát mutat. Ennek okát az USA által saját gazdasági megfontolásai által vezérelve az utóbbi időben oly sokszor támadott IPCC (Éghajlatváltozási Kormányközi Testület) jelentéséből származó 1. sz. ábra mutatja.

Eszerint 2100-ra akár 5 fokkal is megnőhet bolygónk átlaghőmérséklete.



1. ábra: A Föld átlaghőmérsékletének változása az 1800-as évektől

Forrás: IPCC [2007]

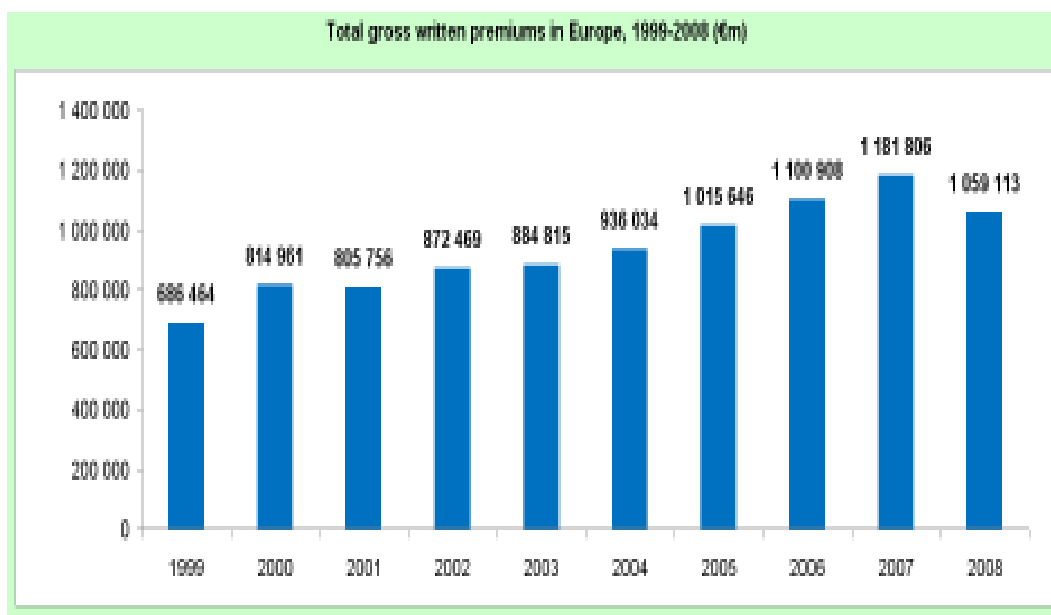
További, a penetráció növekedésének szükségességét alátámasztó fontos szempont a biztosítótársaságok oldaláról fogalmazódik meg, bár visszahat az ügyfelekre, a társadalomra is. A biztosítók rentábilis működését a veszélyközösség megfelelő nagysága alapozza meg. Bizonyos állomány alatt a biztosításmatematika módszertana nem működik, mint intézményi

befektető, a társaság nem képes a legjobb befektetési kondíciók kihasználására, illetve a másik oldalon egy-egy nagyobb kár a biztosító profitabilitását veszélyeztetheti. Ezek a kedvezőtlen folyamatok úgy hatnak vissza a társadalomra, az ügyfelekre, hogy a biztosítási díjak átlagos mértékének növekedését eredményezik.

2. A Magyar és a nyugat-európai biztosítási piac helyzete

2.1 A biztosítási piac az EU-27-ben

A Swiss Re - Európa vezető viszontbiztosítója, 2009-ben 39,44%-os piaci részesedéssel – készíti el a Sigma jelentést. Eszerint 2009-ben, a bruttó díjbevétel Európában 1 618 milliárd USD volt, ami, 83 milliárddal 4,88%-al kisebb mint az egy évvel korábbi adat, a 2008-as 1 701 milliárd. Egy főre vetítve átlagosan 1.860 USD-t költöttek biztosításra Európában (biztosítási sűrűség). A biztosítási penetráció (a biztosítási tevékenység általánosan elismert mutatója, a bruttó díjbevételt mutatja a GDP arányában, mértékegysége %), Európában 7,59%. A 2. számú ábrán az Európai Unió biztosítási díjbevétel alakulását láthatjuk 1999 és 2008 között.



2. ábra: Az EU biztosítási díjbevételének alakulása 1999-2008 között

Forrás: CEA [2010]

A CEA (Comité Européen des Assurances), a nemzeti biztosítási szövetségeket tömörítő csúcsszövetség, 2008-ban több mint 5.100 biztosítási tevékenységet végző társaságot jegyzett Európában, a foglalkoztatottak száma több mint egymillió.

Európai biztosítók teljes befektetési portfóliója a becslések szerint a 2008-as 6 500 milliárd Euróról 2009-ben 6 800 milliárd Euróra növekedett. Ez több mint 8%-os növekedésnek felel meg, míg 2008-ban változatlan árfolyamon számítva 7,5%-os csökkenés volt tapasztalható.

2009-ben a bruttó díjbevétel 2,9%-kal, 1 057 milliárd Euróra nőtt Európában (változatlan árfolyamon), melyből a legnagyobb rész az élet ágazat, amely több mint 60%-a díjnak. Az

egy évvel korábbi kumulált díjbevételi adatokhoz képest ez 6%-os emelkedést jelent változatlan árfolyamon számítva.

Az Egyesült Királyság vezeti az európai biztosítási szektort 203,809 milliárd díjbevétellel. Jelentősen, 43,2 milliárd Euróval csökkent a 2008-as 247, 022 milliárdos adathoz képest, így a csökkenés nominálisan 17.48% (változatlan árfolyamon 7,7%).

Az Egyesült Királyságot szorosan követi a sorban Franciaország a 200,057 milliárd Eurós kumulált díjbevételi adatokkal. Itt még 16,9 milliárd Eurós növekedés is tapasztalható volt 2008-hoz (183,194 milliárd) képest, ami arányaiban 9,2%-os

Németország áll a harmadik helyen 171,330 milliárd Euró díjbevétellel. Itt is bővült a piac 2008-hoz (164,523 Euró) képest, bár csekély, 4,14%-os, azaz 6,8 milliárd Euró mértékben.

Olaszország a negyedik a sorban. Ez az ország jelentős, 25,847 Eurós, arányában majd' 26%-os díjbevétel növekedést tudott elérni 2009-ben, mikor is az 117,866 Euróra növekedett az előző évi 92,019 milliárdhoz képest.

Az ötödik és hatodik helyen Hollandia és Spanyolország áll 76,395 és 60,374 milliárd díjbevétellel. Ezen országokban csak minimális elmozdulás történt a korábbi év adatához képest: előbbiben 0,21% csökkenés, utóbbiban 0,48% növekedés volt tapasztalható a kumulált díjbevételi adatokban.

2.1.1 Az életbiztosítási piac Európában

2.1.1.1 Bruttó díjbevétel

A pénzügyi válság okozta, 2008-ban bekövetkezett jelentős csökkenést követően, az európai élet-díjak 2009-ben 625 milliárd Eurót tettek ki a CEA adatai alapján változatlan árfolyamon, ami 4,6%-os növekedést jelent az előző évhez képest. Az egyértelmű trend az, hogy a háztartások növelik megtakarításaikat biztosítók életbiztosítási termékei segítségével.

2009-ben részesült a garantált visszatérés által kínált termékeket életbiztosítók egyes országokban.

A csoportos és egyéni szerződések közti arányt tekintve a legtöbb országban az utóbbiak dominálnak, ezek adják a teljes ágazati díjbevétel mintegy 70%-át.

Az európai ügyfelek átlagosan 1086 Eurót költöttek életbiztosítási termékekre 2009-ben, szemben a 2008-ban elért 1084, és 2007-ben jellemző volt 1309 Euróval. Jelentős különbségek voltak az egyes országok között: míg Dániában ez a szám 2602 Euró volt tavaly, addig Lettorszában és Törökországban ez csupán 12 Euró. Az életbiztosítási szerződések sűrűsége nagyon magas az ismert pénzügyi központok vonzáskörzetében, valamint a skandináv országokban.

A gazdasági visszaesés hatására az életbiztosítási penetráció a 2007-es 5,6%-ról 2008-ban 4,6%-ra csökkent, majd 2009-ben újból növekedésnek indult, és 4,9% arányt ért el. Az életbiztosítási penetráció is jelentős különbséget mutat a piacok között, 2009-ben 0,2% és 9,5% között mozgott (előbbi a Lett, utóbbi az Egyesült Királyság adata).

2.1.1.2 Szerződésszám és lakossági lefedettség

A CEA becslése szerint 2009 végén több mint 520.000.000 életbiztosítási szerződés volt érvényben Európában, amely 1%-os csökkenésnek megfelel meg 2008-hoz képest. Eszerint (ha nem számolunk többszöröződéssel), az európai népesség több mint 90%-a rendelkezik egy életbiztosítással. Országoként ez a jellemző is rendkívül nagy eltérést mutat: Lettorszában kevesebb mint 10, Svédországban több mint 400 % ez az arány.

2.1.1.3 Beruházások

Mivel a biztosítók a legnagyobb intézményi befektetők közé tartoznak, a tőzsdei árfolyamok esése, ill. a pénzügyi válság miatt emelkedő hitelkamatok a biztosítók befektetési portfóliói jelentős nyomás alatt voltak 2008-ban. Mivel az életbiztosítási ágazatból származik az európai biztosítók összesített befektetési portfóliójának több mint 80%-a, a válságban is ez az ágazat volt kiemelten érintett. A befektetési portfólió becsült piaci értéke a becslések szerint 2008-ban 5200 milliárd Euróra csökkent a 2007-es 5 900 milliárd Eurós értékről. Az elmúlt évtizedben nem volt rá más példa, hogy a növekedés üteme negatív lett volna.

A 2009 március óta megfigyelhető tőkepiaci fellendülésnek köszönhetően 2009-ben várhatóan 5500 milliárd Euróra emelkedik az életbiztosítási befektetési portfólió összesített értéke. Ez több mint 8%-os növekedésnek felel meg változatlan árfolyamon számítva. A legnagyobb európai biztosítási befektetők az Egyesült Királyságban, Franciaországban és Németországban működnek, e társaságok képviselik az életbiztosítások teljes portfóliójának mintegy kétharmadát.

A pénzügyi válságnak köszönhetően, az új életbiztosítási szerződések száma 2008-ra jelentősen csökkent Európában. Ennek eredményeképpen, az új szerződések átlagdíjai a 2007-es 280 Eurós értékről 2008-ra 230 Euróra csökkent, a legnagyobb mértékben az Egyesült Királyságban. Biztató jel, hogy a csökkenés 2009-ben megállt, sőt minimális, 4%-os emelkedés is jellemezte az európai piacot.

2.1.2 Nem-életbiztosítás Európában

A nem-életbiztosítás díjbevételeinek 30%-a gépjármű-felelősségbiztosítás, ez a legnagyobb európai nem-élet üzletág, melyet az egészség (kivéve baleset) és a vagyonbiztosítások csoportja követ 25 és 20%-os piaci részesedéssel. Ezek az arányok a korábbi évekkel nagyjából azonosak, bár az egészségbiztosítás piaci részesedése enyhe emelkedést mutatott (a nem-élet ágazatban egyedülként). A díjbevétel fennmaradó 25%-a az általános felelősségbiztosítás (8%), a baleset-, (7%), tengeri, légi és közlekedési- (MAT) (4%), a jogi- (2%) és más nem-életbiztosítási üzletág között oszlik meg.

2.1.2.1 Bruttó díjbevétel

2009-ben a teljes európai nem-élet bruttó díjbevétel 409,465 milliárd Eurót tett ki, ami a 2008-as 417,473 milliárdos adathoz képest 1,92%-os csökkenést mutat. Egy évtized távlatából ez az első alkalom, hogy az ágazat növekedése negatív volt. Ez a tapasztalat egyértelműen a recesszióval kapcsolatos, hiszen a háztartások és a vállalatok a biztosítási védelemről hajlandók az elsők között lemondani annak érdekében, hogy csökkentsék ill. alacsonyan tartsák a költségeiket.

A legnagyobb négy nem-élet biztosítási piac Európában: Németország, Egyesült Királyság, Franciaország és Hollandia, melyek együttesen több mint 60%-át adják az európai nem-életbiztosítási díjbevételeknek.

Németország vezeti a mezőnyt 86,080 milliárd Euró bruttó díjbevétellel, mely 1,35%-os, nominálisan 1,143 milliárd Euró emelkedést jelent 2008-hoz képest.

A következők Franciaország 61,779, az Egyesült Királyság 53,96 milliárd, és Hollandia 52,118 milliárd Euró díjbevétellel.

2.1.2.2 Gépjármű-felelősségbiztosítás

Gépjármű-felelősségbiztosítás a legnagyobb európai nem-élet üzletág, a nem-élet üzletág

csaknem 30%-át adja. 2009-ben a bruttó díjbevétel 121,384 milliárd Euró volt, vagyis a 2008-as 126,739 milliárd eurós adathoz képest 4,23%-os csökkenést mutat, ami már a második csökkenő díjbevételt hozó év, hiszen a 2007-es adat 129,833 milliárd Euró volt. Ezt a tendenciáért részben a piaci verseny fokozódása, részben a válság kedvezőtlen gazdasági hatása tehető felelőssé.

Konkréten az Európai Autógyártók Szövetsége adatai alapján az új gépjármű-regisztrációk száma 2009-ben 6%-kal csökkent 2008-hoz képest, amikor szintén egy 8%-os visszaesés volt tapasztalható e tekintetben a 2007-es esztendő kibocsátásához képest.

A gépjármű-biztosítási piacot Olaszország, Németország, Franciaország és az Egyesült Királyság uralja, amelyek együttesen mintegy 60%-át szedik be a teljes gépjármű felelősségbiztosítási díjnak

2.1.2.3 Egészségbiztosítás

Egészségbiztosítás a második legnagyobb nem-élet üzletág 25%-át piaci részesedéssel. Az összes bruttó díjbevétel 101,185 milliárd Euró, mely 2,79%-al magasabb a 2008-as folyó áron számított összesített adatoknál. Egyedülálló terület abból a szempontból, hogy az egyetlen üzletág a nem-élet területen, ahol a kumulált díjbevétel nőtt 2009-ben. Ez is alátámasztja azt, hogy ez a szegmens továbbra is az egyik legdinamikusabban fejlődő nem-élet üzletág legfőképp azért, mert Európa népességének előregedése miatt az egy főre jutó egészségügyi költségek folyamatosan növekednek, így a kereslet e termékekre egyre nagyobb mértékben növekszik

Hollandia amely ma már a legnagyobb egészségügyi biztosítási piac Európában, a 2006-os új egészségügyi rendszer bevezetését követően, évi 36,814 milliárd Euró díjbevétellel. Szorosan követi Németország 31,48 milliárd Eurós díjbevétellel. Számottevő, 9 milliárd Eurós adatokkal rendelkezik még Franciaország, Spanyolország és Svájc.

2.1.2.4 Vagyonbiztosítás

Vagyonbiztosítások díjbevétele az össz európai nem-élet üzletág díjbevételének mintegy 20%-a. Ahogy a gépjármű piacon, itt is meglehetősen erős a piaci verseny. Ennek és a recessziónak köszönhető, hogy 2009-ben a bruttó díjbevétel 1,93%-os csökkenést szenvedett el, első alkalommal egy évtized távlatából. A 2009-es díjbevétel 79,969 milliárd Euró, szemben a 2008-as 81,545 milliárd Eurós adattal. Az ingatlan biztosítási piacot Németország, Franciaország, az Egyesült Királyság és Spanyolország uralják, amelyek együttesen mintegy 63%-át adják az össz európai ingatlanbiztosítási díjak. A viszonylagos stabilitás uralkodik ingatlanbiztosítási díjak tekintetében, bár a recesszió ebben a szegmensben is a díjak csökkenése irányában hat.

A díjak emelkedése várható, tekintettel az Európát érintő természeti katasztrófákra, mint például a 2010-es évek vízkárai, vagy a 2009 januári, Klaus névre hallgató viharfront, mely egész Franciaországban és Észak-Spanyolországban pusztított.

Európában 2009-ben egy főre vetítve átlagosan 694 Eurót költöttek nem-életbiztosítási szerződésekre.

A nem-életbiztosítás penetráció 3,04%-ról 3,16%-ra növekedett, ami alapvetően annak köszönhető, hogy a vizsgált országok GDP-je nagyobb mértékben esett vissza, mint a kumulált ágazati díjbevétel.

2.2 A magyar biztosítási piac helyzete

2009-ben a hazai piacon 32 magyarországi székhellyel rendelkező zártkörű biztosító részvénytársaság rendelkezett működési engedéllyel, a biztosító egyesületek száma 30. Az EU csatlakozást követően 2009 év végéig 14 tagállami biztosító létesített hazánkban fióktelepet, ezek száma azonban időközben 12-re csökkent.

A 2009-es esztendőre rányomta bélyegét a kibontakozó gazdasági válság, a biztosítók teljesítménymutatói ezt tükrözik vissza.

A szerződésállomány 2009-ben összességében az előző évihez képest 3,6 %-kal csökkent, a biztosítási szerződések száma 13 millió 301 ezer darab volt.

Az életbiztosítási szerződések száma 4,62 %-kal esett vissza. A többi személybiztosítás körében a balesetbiztosítások száma közel 9 %-kal esett vissza, a betegségbiztosítások száma ennél is drasztikusabban 32 %-kal csökkent, egyedül az utasbiztosítások számánál volt mérsékeltség, mindössze 2,8 %-os visszaesés.

A nem-életbiztosítási szerződések száma összességében 2,5%-kal esett vissza. A hitelbiztosítások esetében 14,5 % volt szerződésszám csökkenése, a vállalkozói vagyonbiztosítások száma 6 %-kal, a lakossági vagyonbiztosítások száma 1,2 %-kal csökkent. A gépjármű-biztosítások száma összességében 3,2 %-kal csökkent, ezen belül a gépjármű-felelősségbiztosítások száma 2,2%-kal, a casco biztosítások száma 7,7 %-kal esett vissza. A mezőgazdasági biztosításokon belül az állatbiztosítások száma 15,6 %-kal, a növénybiztosítások száma 6,4%-kal esett vissza. Legdrasztikusabban a szállítmánybiztosítások száma csökkent 22,6 %-kal.

2009-ben az életbiztosítások díjbevétele 411,056 milliárd Ft volt, ami az előző évihez képest 11 %-os visszaesés. Az élet üzletág aránya az összes díjbevételek közül a 2008. évi 52,1 %-ról 49,5%-ra csökkent.

A díjbevételek közül tovább csökkent az egyszeri díjas termékek részaránya (30,5 %-ról 26,2%-ra). Még ennél is jelentősebb volt az egyszeri díjfizetésű unit linked típusú biztosításoknál a bevételek visszaesése (közel 38%). Ennek eredményeként a befektetésekhez kötött életbiztosítások részaránya az életbiztosítási díjbevételekből a 2008. évi 63,2%-ról 2009-re 58,8 %-ra esett vissza.

A hagyományos életbiztosítási termékek esetében, az ezek döntő hányadát kitevő ún. vegyes életbiztosításoknál a díjbevételek gyakorlatilag szinten maradtak 2009-ben, a szerződésszám azonban közel 9 %-kal csökkent, a kockázati életbiztosításoknál 12,1 %-os díjbevétel csökkenés, illetve 8,7 %-os szerződésszám-visszaesés volt megfigyelhető.

A nem-életbiztosítások díjbevétele a 2008. évi 424,954 milliárd Ft-ról 419,483 milliárd Ft-ra mérséklődött, azaz lényegében változatlan szinten maradt. A díjbevétel alakulásában jelentős szerepet játszott a társaságok között tapasztalható éles árverseny.

A vagyon és felelősségbiztosítások együttes bruttó díjbevételeiből több mint 56,3 %-ot képviselt a gépjármű biztosításokból származó bevétel, a kötelező gépjármű-felelősségbiztosításból továbbra is a bevétel közel egyharmada, 32,7%-a származott.

A biztosítók eredményes gazdálkodási évet zártak 2009-ben, a biztosítástechnikai eredmény a 2008. évi 22,9 milliárd Ft nyereségről 45,7 milliárd Ft-ra emelkedett.

Az életbiztosítási üzletág eredménye kis mértékben visszaesett: a 2008. évi 16,978 milliárd Ft-os biztosítástechnikai nyereség 2009-re 16,383 milliárd Ft-ra mérséklődött.

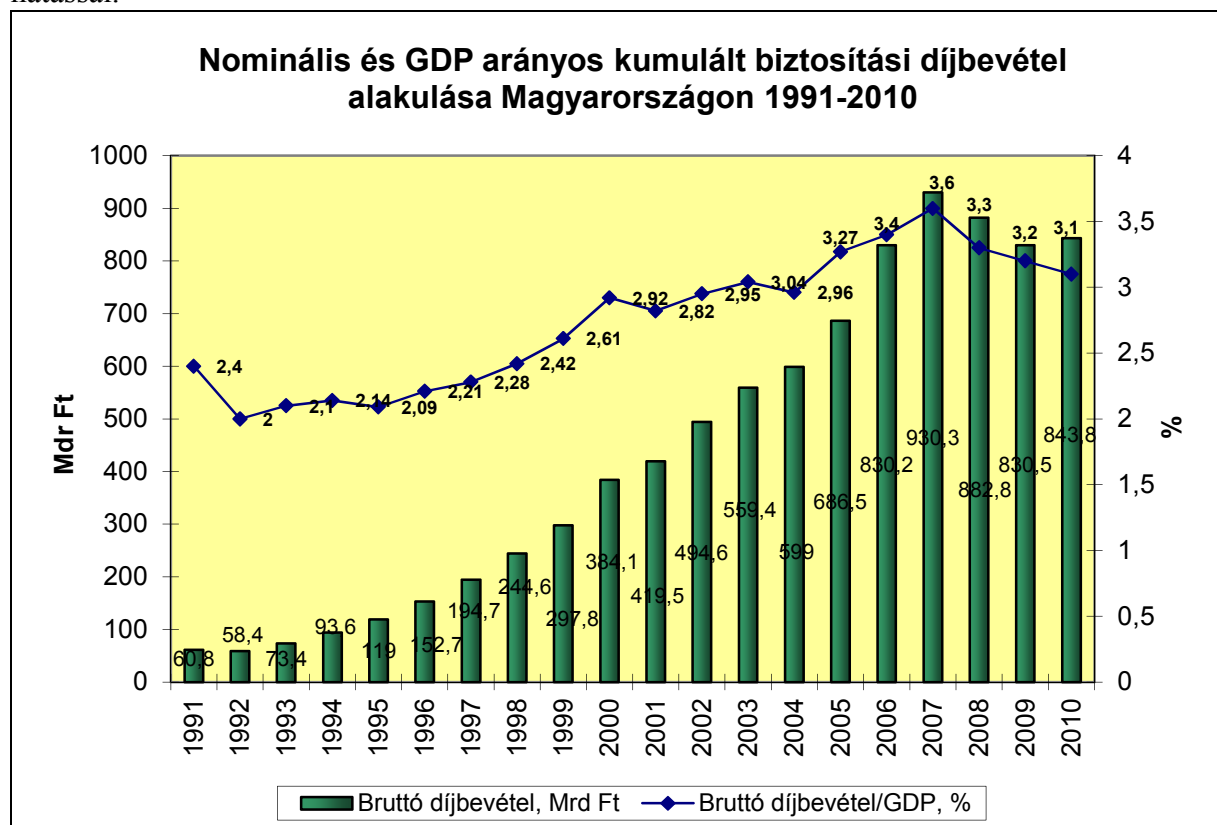
A nem-életbiztosítási ágban a helyzet sokkal kedvezőbb volt, itt a biztosítástechnikai nyereség a 2008. évi 5,904 milliárd Ft-ról 29,311 milliárd Ft-ra emelkedett.

A biztosítók összesített adózott eredménye az előző évihez 62,7 milliárd nyereséghez képest 65,8 milliárd Ft-ra emelkedett.

A társaságoknál 60,8 milliárd Ft osztalék-kifizetés történt, ezt figyelembe véve a mérleg szerinti eredmény 5,0 milliárd Ft volt.

A biztosítók által befizetett társasági adó 13,5 milliárd Ft-ot tett ki.

A 3. számú ábrán a bruttó díjbevétel és annak GDP-hez mért aránya alapján kerül bemutatásra, miként változott a magyar biztosítási piac 1991 és 2010 között. Látható, hogy a vizsgált 20 év alatt előbbi mintegy 13-szorosára, utóbbi több mint harmadával növekedett. A grafikonon látható a 2008-ban kezdődő válság 2009-es negatív hatása mindkét vizsgált mutatóra, majd 2010-ben a kumulált díjbevétel már minimális, 1,6%-os emelkedést mutatott. Ez persze a biztosítókra is kiterjedő különadó miatt nem rendelkezett semmilyen pozitív hatással.



3. ábra: A hazai biztosítási ágazat alakulása a rendszerváltás után

Forrás: MABISZ adatok alapján saját szerkesztés

3. A piaci különbségek nyugat-európa és hazánk között

3.1. A piacok összehasonlítása

A bruttó hazai termékhez (GDP) mért biztosítási díjbevétel az EU-ban 8,9 százalék volt 2009-ben, a közép-kelet-európai régióban viszont csak 3,3 százalékot tett ki a biztosítási penetrációnak is nevezett arányszám.

A növekedési lehetőséget külön vizsgálva az élet és a nem élet jellegű üzletágban szembevetendő, hogy a hagyományos - folyamatos díjfizetésű, elérési és kockázati elemet is tartalmazó - életbiztosítások aránya mind az EU, mind pedig a régió 10 országának az átlagában 59 százalék. Ezek azok a biztosítások, amelyeket meghatározott összegre és időre kötnek, majd lejáratkor a biztosított - ha előbb meghal, akkor a kedvezményezett - kapja a biztosítási összeget.

A befektetéshez kötött életbiztosítások részaránya az EU-ban 33, míg a régióban 31 százalék. Magyarországon viszont 61 százalék, tehát éppen fordított a kétféle életbiztosítás aránya.

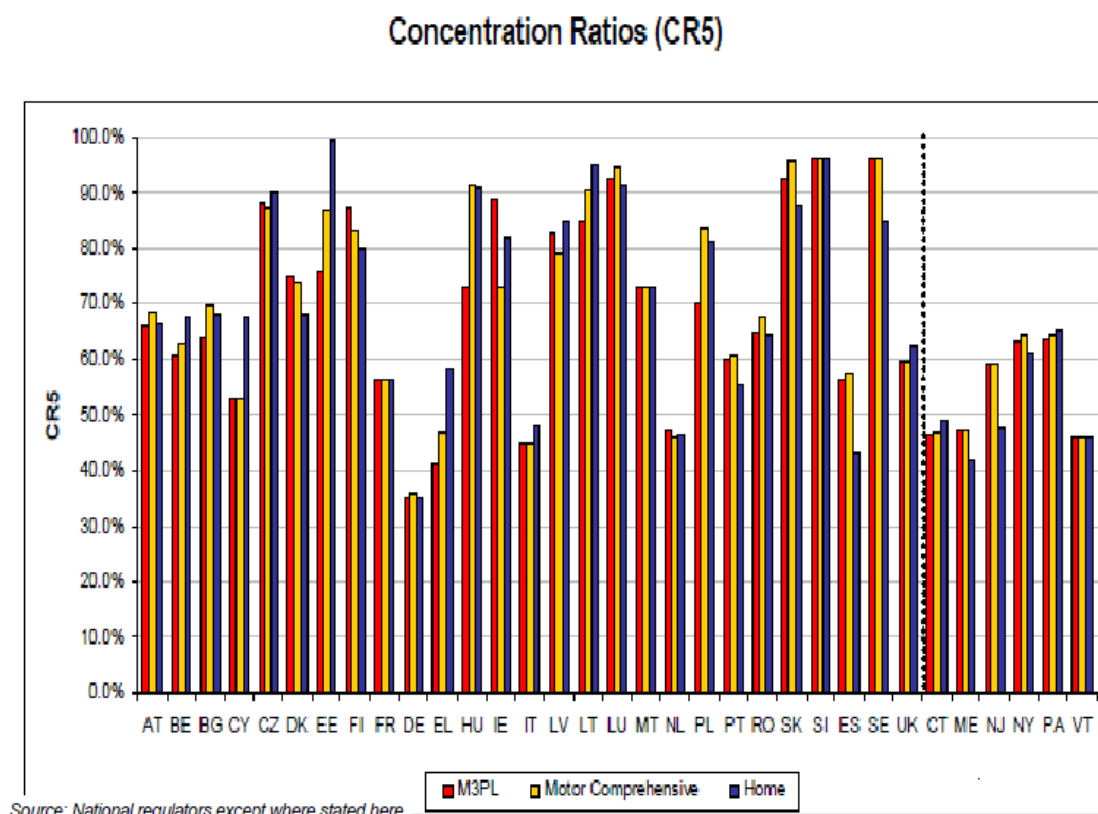
A kifejezett nyugdíjbiztosítások az unióban az életbiztosítási díjbevétel 2,6 százalékát teszik ki. A régióban az ilyen biztosítások teljesen ismeretlenek, Magyarországon a magánnyugdíjpénztárak minimálisra szorításával éppen ezidő szerint lépnek piacra a biztosítók ilyen termékekkel.

A nem életbiztosításoknál még jobban kirajzolódnak a régiós jellegzetességek. Például az autós biztosítások a régióban közel 60 százalékkal részesednek a nem életbiztosítási díjbevételből, az EU átlaga viszont nem éri el a 30 százalékot sem. Magyarországon a kötelező gépjármű felelősségbiztosítás aránya 31, a cascóé 21 százalék.

A lakásbiztosítások uniós aránya 15 százalék, míg a régióban ez már 20 százalék. Vagyis az autó- és a lakásbiztosítás aránya a legnagyobb a nem életbiztosítások területén a régióban.

3.1.1 CR5 index

A módszer azt méri, mekkora a piaci súlya az 5 legnagyobb piaci szereplőnek. A 4. számú ábra alapján a gépjármű felelősségbiztosítás piaca kevésbé, a direkt gépjármű-, és a lakásbiztosításoké erőteljesen koncentrált, 90%-ot is meghaladja. Ez jellemző a volt szocialista blokk országaira, a vizsgált három nyugat-európai ország (DE, FR, UK) tekintetében a legnagyobb értékek is csak 60% körül szórnak. Ez alapján a piac Kelet-Európában koncentráltabb.



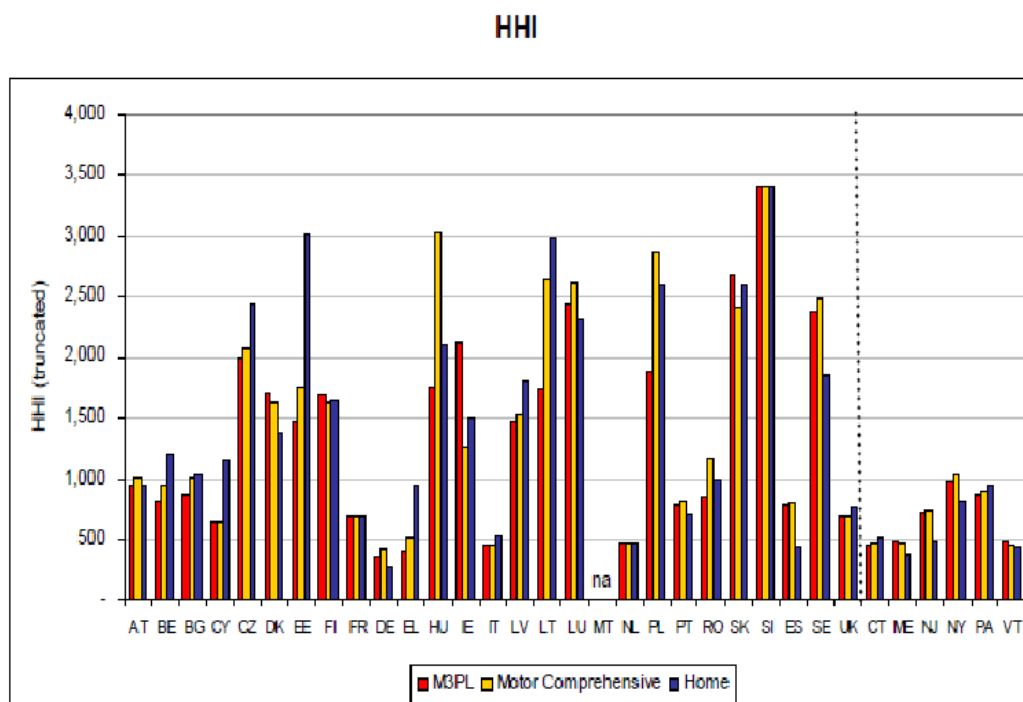
4. ábra: Az európai CR5 index a gépjármű felelősség, a direkt gépjármű-, és a lakásbiztosítások területén, 2008

3.1.2 Herfindahl-Hirschman Index, HHI

A Herfindahl-Hirschman index (HHI) definíció szerint az öt legnagyobb piaci részesedéssel rendelkező cég részesedésének négyzetösszege. Használatával a CR5 módszernél részletesebb vizsgálatra alkalmas.

Az 5. számú ábra alapján az látható, hogy a gépjárműbiztosítások tekintetében Magyarország rendkívül koncentrált piaccal rendelkezik, bár a számolt értékek nem egyediek Európában.

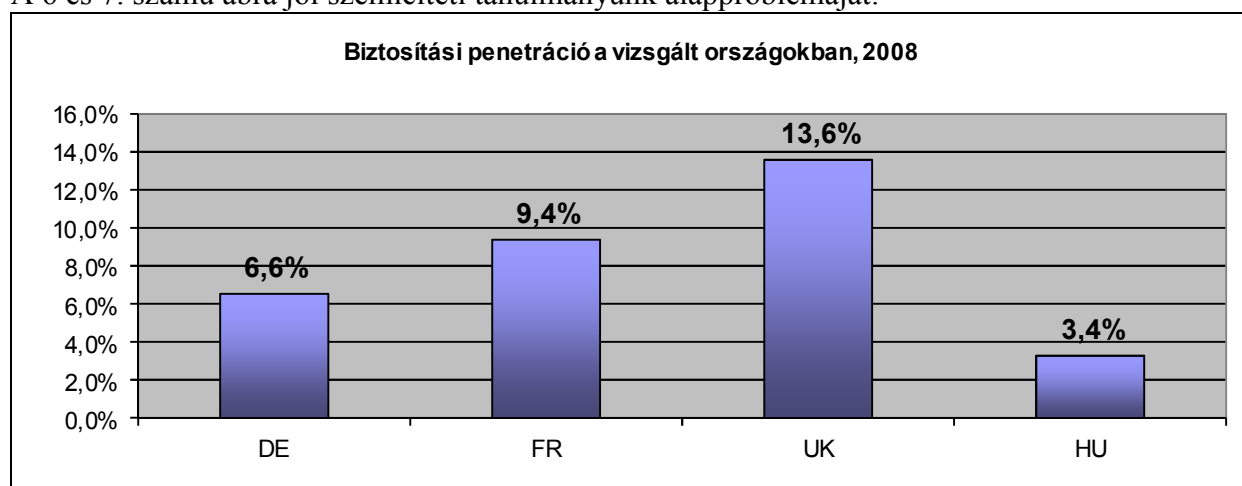
Mindkét módszerrel az állapítható meg, hogy hazánkban a biztosítási piac fejletlenebb, mint a vizsgált másik három országban. A piacon a kínálati oldalon kevesebb résztvevő van, a piaci verseny nem olyan kiegyenlített, mint Nyugat-Európában.



Source: National regulators except where stated here.

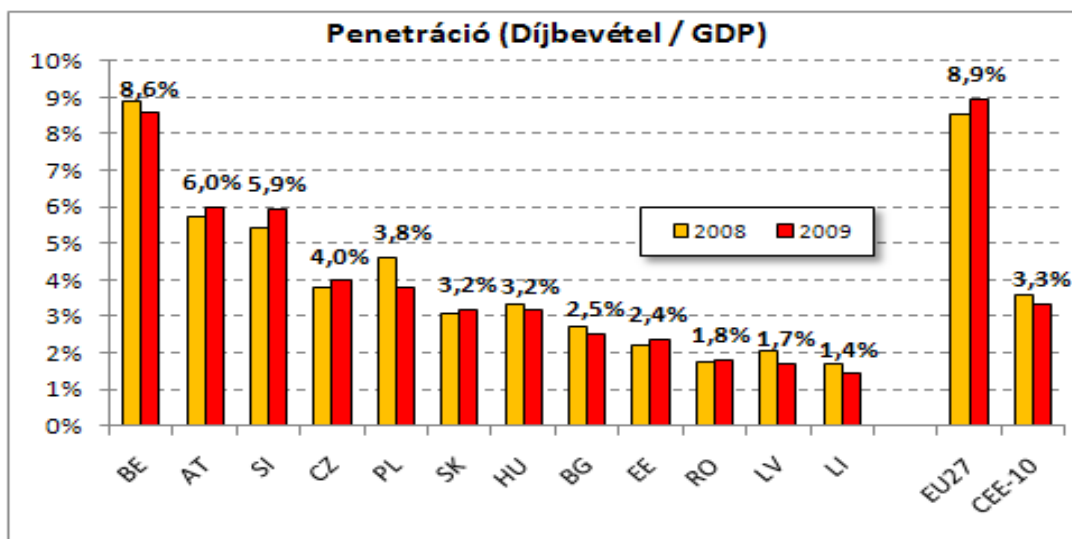
5. ábra: Az európai HII index a gépjármű felelősség, a direkt gépjármű-, és a lakásbiztosítások területén, 2008

A 6 és 7. számú ábra jól szemlélteti tanulmányunk alapproblémáját:



6. ábra: Penetráció a vizsgált országokban, 2008

Forrás: CEA adatok alapján saját szerkesztés



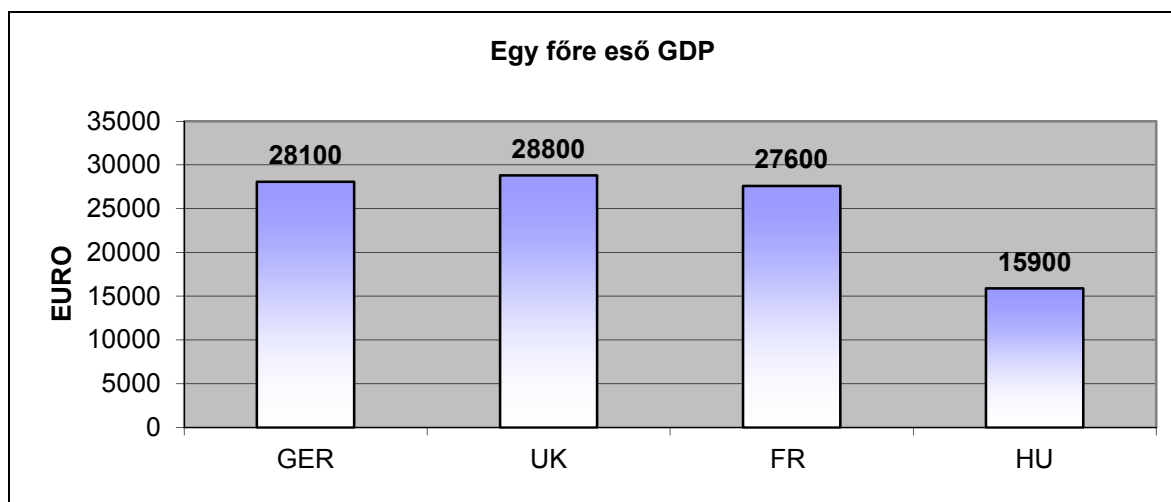
7. ábra: Biztosítási penetráció Európában 2008-2009
Forrás: PSZÁF (2010)

Vizsgáljuk meg közelebbről a különbségek okait!

4. A piaci különbségek okai

4.1 A GDP különbsége

A GDP az egy területen, adott idő alatt előállított végső felhasználásra szánt javak (termékek és szolgáltatások) összességének értéke. A 8. számú ábrán látható, hogy az egy főre jutó GDP hazánk, és a vizsgált három nyugat-európai ország között szembetűnő, a különbség majd' kétszeres.



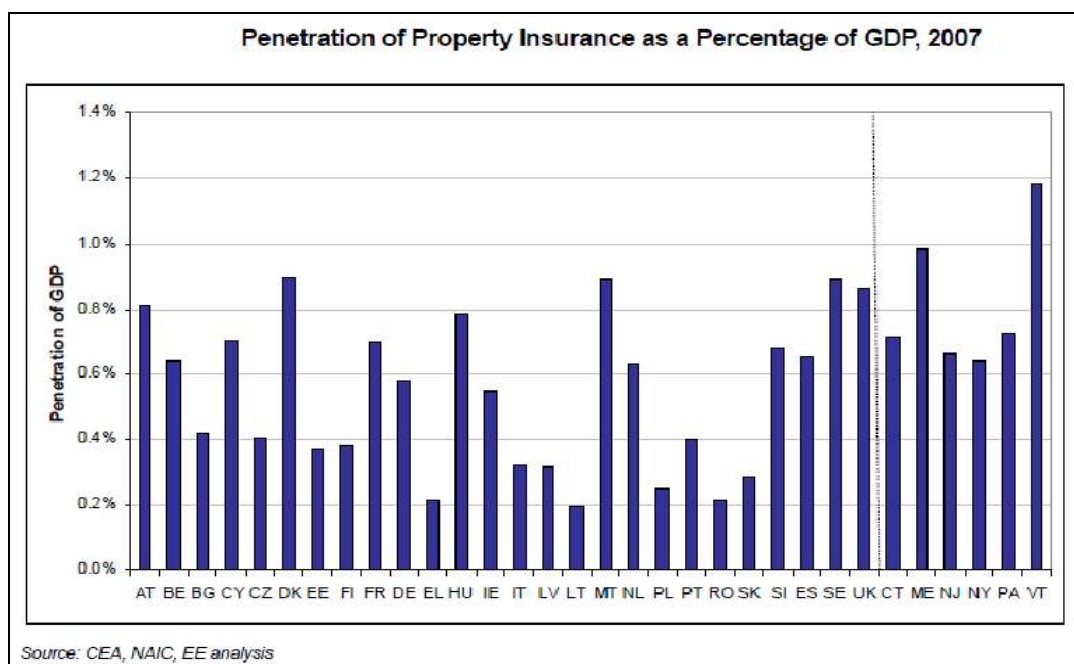
8. ábra: A vizsgált országok GDP-je, 2008 (PPP)
Forrás: Eurostat adatok alapján saját szerkesztés

Jogosan merül fel a kérdés, ezzel megtaláltuk-e a penetrációk közötti különbség okát? Nézzük meg közelebbről a következő, 1. számú táblázatot és 9. számú ábrát!

1. táblázat: Életbiztosítások díjbevételének eloszlása, 2009

Az életági díjbevételek ágazatonkénti megoszlása 2009-ben														
Bruttó díj	BG	CZ	EE	HU	LT	LV	PL	RO	SL	SK	AT	BE	EU	CEE-10
Hagyományos életbiztosítások	84,2%	57,3%	38,3%	39,0%	33,8%	84,3%	63,6%	65,3%	44,4%	71,1%	64,4%	87,6%	99,4%	99,3%
Befektetéshez kötött életb.	4,7%	38,6%	43,6%	61,0%	66,2%	12,1%	21,2%	34,7%	45,9%	27,1%	35,6%	9,6%	33,8%	31,0%
Hybridbiztosítások	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,6%	0,0%
Egyéb	11,1%	4,1%	18,1%	0,0%	0,0%	3,6%	15,2%	0,0%	9,7%	1,8%	0,0%	2,8%	4,2%	9,6%

Forrás: PSZÁF [2010]



9. ábra: Vagyoni üzleti penetráció, 2007

Forrás: CEA, NAIC, EE [2009]

Korábban említésre került, de fentiek alapján is az állapítható meg, hogy Magyarországon az EU átlagának kétszerese mértékű a unit-linked, befektetési jellegű életbiztosítások aránya. A vagyonsbiztosítások területén pedig az látható, hogy a vagyonsbiztosításokra vonatkoztatott GDP arányos penetráció mértéke a volt szocialista tömb országaitól eltérően Ausztriával, Franciaországgal és Dániával mérhető össze, és az olaszországi értéknek több mint a duplája. Miért van ez? A válasz az, hogy egyrészt a természeti katasztrófák okozta károk mértéke a '90-es évektől kezdődően rendkívüli mértékben megemelkedett, emellett a nagy károkat okozó károsító tényezők legesélyesebbike, a vízkárok előfordulásának esélye 10 éves távlatban, 1998 és 2008 közötti periódust tekintve kiemelkedő Közép-Kelet-Európában.

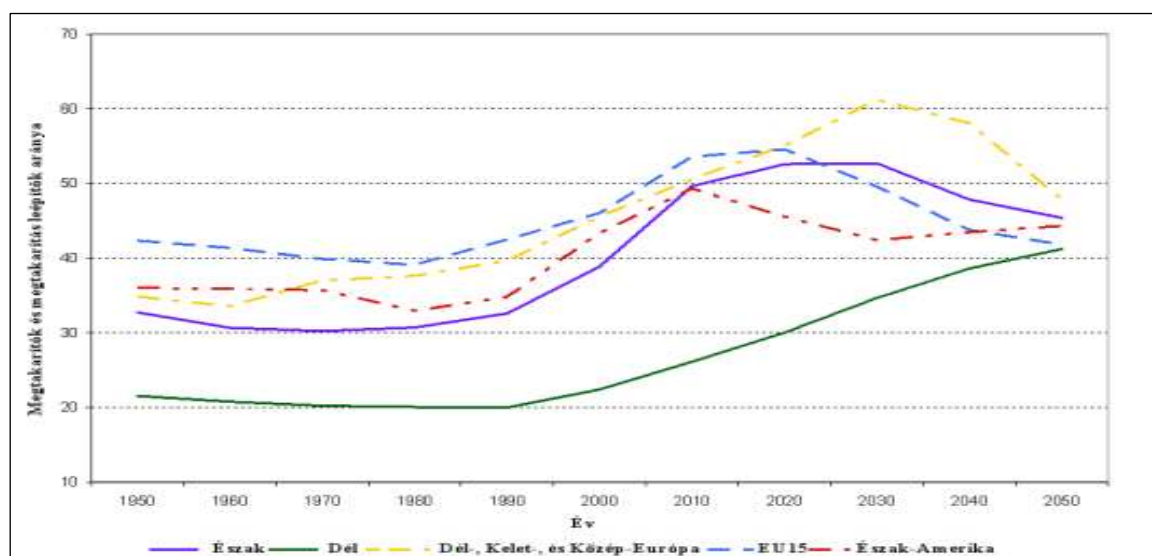
A felvázolt trendeket alaposan megerősítette a 2010-es év természeti káralakulása: májustól augusztusig a rendkívüli mértékű csapadék több alkalommal okozott áradásokat leginkább Kelet-Magyarországon.

A fenti adatok alapján azt a következtetést lehet levonni, hogy önmagában a GDP mértéke nem indokolja a biztosítási penetrációban tapasztalható különbségeket.

4.2 Megtakarítási aktivitás

A 10-es ábra a világ meghatározó szegmenseinek megtakarítási aktivitása látható időrendben, a várható trendet is bemutatva.

Látható, hogy a jelenlegi állapot szerint az EU 15 csoport megtakarítási hajlandósága a legnagyobb, ami részben bizonyosan okolható az életbiztosítási penetráció különbségeiért. További, a grafikonról leolvasható adat, hogy az elképzelt trend szerint 2020 körül a tendencia megfordul, a megtakarításban a kevésbé fejlett országok lépnek az elsők közé. Ennek oka a demográfiai folyamatok és azokon belül az a megállapítás, hogy idősebb korban a kockázatvállalási kedv csökken. Az elképzelés hívei szerint ennek eredményeképp a megtakarítások portfóliójában a kevésbé kockázatos eszközök aránya megnő, azaz konstans kínálatot feltételezve a növekvő kereslet árfolyamnövelő hatásán keresztül a reálhozamok csökkennek, s így az alternatív lehetőségek értéke megnövekszik. (Mosolygó 2009)



10. ábra: A megtakarítási aktivitás világméretű alakulásának demográfiai tendenciái

Forrás: Holzman [2007]

4.3 HDI index: Emberi Fejlettségi Index

Az emberi fejlődés indexe (angolul: Human Development Index, rövidítése: HDI) egy mutatószám, amely a világ országainak összehasonlítását teszi lehetővé a várható élettartam, az írástudás, az oktatás és az életszínvonal alapján. Általánosan elfogadott eszköze a jólét mérésének, különösen a gyermekjólétnek. Használatával megkülönböztethetők a fejlett, fejlődő és fejletlen országok, és mérhető a gazdaságpolitikák hatása az életszínvonalra. A mutatót 1990-ben dolgozta ki Mahbub ul Haq pakisztáni közgazdász, és 1993 óta használja az Egyesült Nemzetek Fejlesztési Programja (UNDP) az Emberi Fejlesztési Jelentésben (HDR). A HDI-t három index számtani átlaga adja. Mindegyiket a számszerű értékek 0 és 1 közé vetítésével képezik. Korábban a 0 és az 1 értéket a két szélsőséges adat jelentette, azonban az évenkénti összehasonlíthatóság érdekében (meglehetősen önkényes) fix értékeket határoztak meg: a várható élettartamnál 25 és 85 év, a GDP-nél 100 és 40 000 USD (itt logaritmikus átszámítást alkalmaznak), az írástudásnál és a beiskolázásnál pedig 0 és 100%. A három index a következő:

- várható élettartam index:
$$\frac{LE - 25}{85 - 25}$$
- oktatási index:
$$\frac{2}{3} \times ALI + \frac{1}{3} \times GEI$$

- o felnőtt írástudási index (Adult Literacy Index, ALI): $\frac{ALR}{100}$
- o kombinált beiskolázási arány: (Gross Enrolment GEI): $\frac{CGER}{100}$ Index,

- GDP index: $\frac{\log(GDP_{pc}) - \log(100)}{\log(40000) - \log(100)}$

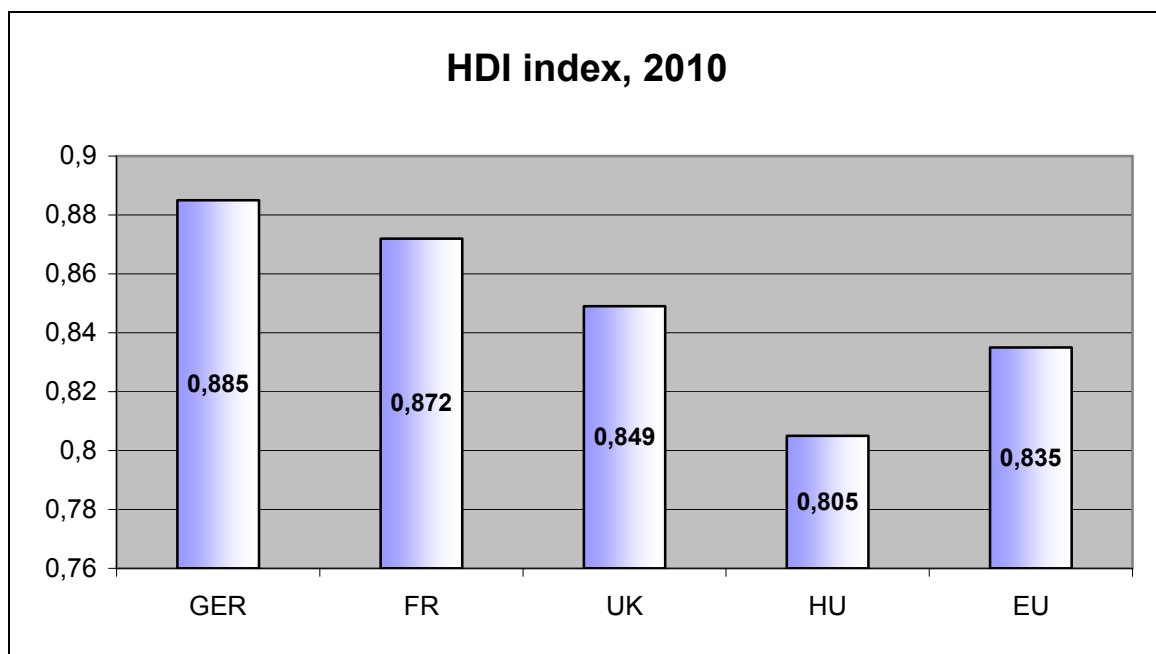
LE: várható élettartam (Life expectancy)

ALR: Felnőtt írástudási arány (Adult literacy rate)

CGER: kombinált beiskolázási arány (Combined gross enrolment ratio)

GDPpc: egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritáson, dollárban

Fentiek alapján egyértelmű, hogy a HDI index sokkal magasabb szintű összehasonlításra alkalmas, mint a puszta GDP. Nézzük hát meg, hazánk és a vizsgált három ország, Németország, Franciaország és az Egyesült Királyság adatai milyen viszonyban vannak egymással.



11. ábra: Emberi fejlettségi index a vizsgált négy országban, 2010

Forrás: Eustat adatok alapján saját szerkesztés

A fenti, 11. számú ábra alapján kétségtelenül meghatározó a különbség a magyar és a három nyugati ország HDI index értéke között. További fontos adat lehet az országok sorrendjében elfoglalt hely. Eszerint Németország a 10., Franciaország a 14., az Egyesült Királyság a 26., és hazánk a 36. helyet foglalja el a 2010-re érvényes adatok alapján. Kérdés az, a penetráció és a emberi fejlettség között milyen csatornán keresztül létezik kapcsolat, és az mennyire egyértelmű.

4.4 A Maslow piramison elfoglalt hely

A Maslow-piramis (vagy Maslow-szükséglet-hierarchia) Ábrahám Maslownak az 1950-es években kidolgozott szükségletelmélete, mely a motivációkutatás egyik alaptétele. A motiváció a pszichológia egyik fontos kérdése, azt vizsgálja, milyen késztetésekből fakad, valamint milyen erők állnak a viselkedés háttérében. Miért tudunk bizonyos cselekvésekre, hatalmas energiákat mozgósítani, míg másokra viszont nem.

Abraham Maslow szerint az emberi szükségleteket hierarchikusan lehet rangsorolni.

1. A piramis alján az alapszükségletek, a létfenntartáshoz kapcsolódó szükségletek helyezkednek el.
2. A létfenntartás megteremtése magával hozza a biztonsági szükségletek kialakulását: ez a megszerzett javak megóvását, védelmét jelenti.
3. A szociális szükségletek az ember társas lény mivoltából fakadnak. A szociális szükséglet kapcsolatteremtési, összetartozási szükséglet. Ennek kielégítése érdekében törekszik jó családi, érdeklődésének, gondolkodásmódjának megfelelő baráti, munkahelyi kapcsolatokra.
4. Az ember igyekszik megtalálni helyét a többiek, a társai között, ebből fakad az elismerés iránti szüksége: igyekszik elfogadtatni magát, elismertetni egyéniségét, képességét, rátermettségét.
5. A piramis csúcsán az önmegvalósítás szüksége áll. Az emberek egy része erős késztetést érez arra, hogy képességét, tehetségét maximálisan kihasználja.

Nagy biztonsággal kijelenthető, hogy az európai kultúra olyan mértékben homogenizálódott, hogy az eredeti Maslow-piramist érvényesnek tekinthetjük mind a négy országban. Magára a piramison elfoglalt helyre vonatkozólag nehéz sommázott véleményt nyilvánítani, de az nyilvánvalónak látszik, hogy Magyarországon a társadalom jelentős része az alsó, Németországban, Franciaországban és az Egyesült Királyságban a többség a felső szegmensben foglal helyet. Ennek nemcsak az árak konvergenciája mellett megfigyelhető 37-38 %-os hazai jövedelmi viszonyok, hanem a rendkívül bizonytalan munkaerőpiac is az oka. Utóbbi alatt azt is értem, hogy a munkaerőpiaci keresleti oldala - eltérően Nyugat-Európától - általában olyan igényeket is megfogalmaz, melyek túlmutatnak a szokásos kondíciókon. Ez a gyenge szakszervezeteknek is köszönhetően sok esetben olyan mértékű, hogy a munkavállalói rekreációt veszélyezteti.

4.5 Hofstede-i dimenziók, a kultúrák összehasonlításának dimenziói

Az 50-es, 60-as évektől mind amerikai, mind európai antropológusok megpróbálták meghatározni azokat a dimenziókat, amelyek segítségével a különböző kultúrákat egymáshoz képest meg lehet vizsgálni.

Kezdetben 40, majd több mint 50 országra terjedt ki az a kutatás, amely a holland kutató, Geert Hofstede nevéhez fűződik. Adatközlői mintegy 120 ezer ember, az IBM multinacionális óriás cég helyi képviselőinek alkalmazottai voltak.

Az adatközlők válaszainak statisztikai elemzése alapján Hofstede a következő problémaköröket találta közösnek, országonként eltérő megoldásokkal:

1. társadalmi egyenlőtlenségek, a tekintélyhez való viszonyulás;
2. az egyén kapcsolata a csoporttal;
3. a maszkulinitás, illetve femininitás koncepciója;
4. a bizonytalanság kezelésének módszerei, az agresszió és az érzések kifejezésének viszonylatában.

Az eredmények alapján Hofstede négy más kultúrákkal összevetve mérhető kulturális dimenziót állított fel (ez lett a nemzeti kultúrák közötti különbségek négydimenziós modellje):

- 1/ Kis, illetve nagy hatalmi távolság.
- 2/ Individualizmus/kollektívizmus.
- 3/ Maszkulinitás/femininitás.
- 4/ Gyenge, ill. erős bizonytalanságkerülés (Hofstede 2008).

Minden országra jellemző mindegyik dimenzióon elért eredménye. Az eredmények jól mutatják, hogy az egyes nemzeti kultúrák a dimenziókon egymáshoz viszonyítva valahol a két jelzett véglet között helyezkednek el. Az adott országra vonatkozó, leginkább sikeres menedzsment stratégiát az erre vonatkozó vizsgálat lefolytatásával lehetséges megtalálni (Matteson-Ivancevic 1998).

Fontos megemlíteni, hogy bár a szakirodalom ma is általában négydimenziósként említi Hofstede modelljét, a későbbiekben a modellhez egy 5. dimenzió is került, amely azt fejezi ki, hogy egy kultúra a hosszú távú, vagy a rövid távú gondolkodás, orientáció felé hajlik-e. Az új, 5. dimenzió akkor került a modellbe, amikor egy több éven keresztül a Távol-Keleten kutató kanadai tudós, Michael Bond kínaiak által szerkesztett kérdőíveket kezdett használni.

Jelen dolgozat terjedelmi okokból csak kétváltozós térben kísérli meg a négy ország elhelyezését. Ahhoz, hogy a jelentősebb különbségekre rámutassunk, a vizsgálat a dimenziók ilyen mértékű leszűkítése mellett is számottevő eredménnyel zárul.

2. táblázat: A vizsgált országok elhelyezése kétdimenziós Hofstede-i térben

Bizonytalanság kerülés	Gyenge	Egyesült Királyság: hatékony szituatív hatalom, verseny és kooperáció	(Személyes koordináció, patr. vezetés: Kína)
	Erős	Németország: racionális bürokrácia, szabályok, keretek, arányos legitim hatalom	Franciaország: Személyes tekintély, hierarchia, teljes bürokrácia
Dimenziók		Kicsi	Nagy
		Hatalmi távolság	

Forrás: Hofstede [1994]

A 2. számú táblázat a vizsgált három nyugat-európai ország helyét mutatja a kétdimenziós Hofstede-i térben.

Magyarország társadalmára az erős bizonytalanság kerülés és kis hatalmi távolság jellemző, így a bal alsó szegmensben foglal helyet. Az angolszász behatásnak köszönhetően a jelzett terület közép részén helyezkedik el. Ennek megfelelően kulturális szempontból mindhárom országgal összevetve Magyarországot jelentős kulturális távolságok fedezhetők fel.

4.6 Történelmi okok

Magyarországra, csakúgy mint a volt keleti blokk országaira mind, több mint 40 évig az államszocializmus rendszere borult. Bár hazánkra a szocialista országok között a magán- és a termelő szférában a kapitalista tulajdon bizonyos mértékű megjelenése volt jellemző, és emellett a nyugattal való kereskedelmi kapcsolatok is viszonylagosan intenzívek voltak, a gazdaságban a szovjet tervutasításos rendszer és a felelősség nélküli „puha” költségvetési korlát volt itt is jellemző. Jellemző volt az, hogy a politika a gazdasági és társadalmi élet minden területét átszötte, virágzott a hiánygazdálkodás és a korrupció. Ebben az időben az Állami Biztosító monopóliuma jellemezte a hazai biztosítási piacot. A biztosító működése gyakorlatilag az állami újraelosztás egyik eszköze, egyik csatornája volt. A biztosítási díjak jelképesek voltak, szerepük nem a társaság rentábilis működését szolgálta: ha az adott évben a díjak elégtelennek bizonyultak a kárkifizetések és a működés finanszírozására, az állami beavatkozás nem maradt el. Bár a piac bizonyos fokú liberalizációja a Hungária Biztosító megalapításával 1986-ban megtörtént, ez a gyakorlat folytatódott a rendszerváltásig. A teljes minőségi váltás az Állami Biztosító 1992-es privatizációjával (az ÁB-Generali különválásával) történt meg, mikor is a társaságot megvásárolta a holland AEGON pénzügyi konzorcium.

A rendszerváltást követően jelentős társadalmi csoportok érezték úgy, hogy a változás nem hozta meg nekik azt, amit elvártak (Krausz, 1998). Az államszocialista rendszert követő választások mindegyikére jellemző volt az, hogy a korábbi kormányok által vallott értékrend teljes mértékben elvetésre került. Mivel az előző kabinet képviselt irány teljes egészében megfordult, ennek következtében kormányokon átívelő „építkezés”-re nem kerülhetett sor (Kéri 2005)

Fenti történelmi előzmények több tekintetben befolyásolhatják a magyar társadalom magatartását, elsősorban az idősebb korosztályon belül. Ők életük egy jelentős részét a paternalista államhatalom uralkodása alatt élték le, ahol arra szocializálódtak, hogy a magántulajdon szerzése bizonyos megközelítésben bűnnek számít, illetve hogy az állam gondoskodik állampolgáraitól. Sok esetben tanúi vagyunk olyan megnyilvánulásoknak, melyek a szocialista korszak látszólagos vívmányait méltatják (3,60-as kenyér, 1,50-es tej, mindenkinek volt munkája, stb.), melyek részben felelőssé tehetők az ország jelenlegi nehéz helyzetéért is (államadósság mértéke). Mivel ez a társadalmi szegmens a változásra kora miatt önmagában is kevésbé hajlandó, az öngondoskodás intézménye idegen lehet sokuk számára.

5. Következtetések

Fentiek alapján látható, hogy mint ahogy az a társadalomtudományokban megszokott, a jelenségért több, részben gazdasági, részben társadalmi-szociológiai, részben kulturális okok húzódnak meg, és ezek együttes hatása tehető felelőssé az észlelt jelenségért.

A tanulmány által feltárt okok a következők:

- GDP, a gazdasági fejlettség különbözősége,
- A megtakarítási aktivitás mássága,
- Az Emberi Fejlettségi Index, a HDI eltérése,
- A Maslow piramison elfoglalt más-más irányultság,
- Hofstede-i kulturális különbségek,
- Történelmi okok, eltérő szocializáció.

Fontos megjegyezni, hogy a taglalt különbözőség tendenciáját tekintve időben csökkenő mértékű, aminek oka egyfelől a fenti okok jelentőségének időbeni elhalványulása, másfelől az európai integráció kohéziós ereje.

Annak érdekében, hogy a penetráció hazánkban és Közép-Kelet-Európában kedvező irányban változzon az alábbiakra lenne szükség:

- Jövedelmi korreláció Európában: a keleti és nyugati jövedelemkülönbségek mielőbb induljanak csökkenésnek, és idővel egyenlítődjének ki. Ezzel van összefüggésben a megtakarítási hajlandóság kívánatos szintre történő emelkedése is. A különbségek csökkenését reményeink szerint a fokozódó globalizációs folyamatok és az EU intézménye, ha lassan is, de elhozza.
- Társadalmi korreláció Európához: mind saját magunk értékelése mind a társadalomhoz és az államhoz való viszonyulásunkban változásokra van szükség. A fiatalabb generáció súlyának növekedésével e kérdésekben egyre realisabban látjuk szerepünket és helyünket.
- A kedvezőtlen demográfiai folyamatok visszafordítása: a rendkívüli mértékben elöregedett hazai korfát egyenletessé kellene tenni: ezt a megfelelő gazdasági társadalmi környezet kialakításával (családtámogatások, munkaerőpiac átalakítása, részmunkaidő preferálása, stb.) lehetne elősegíteni. Ez már csak a nyugdíjrendszerünk hosszútávú fenntarthatósága érdekében is elsődleges lenne.
- Fokozott állami tevékenység a kollektív biztosítási formák bevezetéséért: a nemzetgazdaság bizonyos területein működő „katasztrófa alapok” kollektív biztosítássá történő átalakítása. Ez felvetődött a tavalyi árvízkárosultak kártalanításakor, hiszen az érintett épületeknek mintegy 40%-a nem rendelkezett semmilyen biztosítással. De példaként mondhatnánk a mezőgazdaságot is, ahogy jelenleg már formálódnak az új szisztéma körvonalai. Fontos megjegyezni, hogy a e javaslat a biztosítási tevékenység piaci jellegének teljes megtartását feltételezi.

6. Irodalomjegyzék

1. Abraham Maslow (2000): A Theory of Human Motivation. Psychological Review, Toronto 370-396.
2. Abraham Maslow (2003): A lét pszichológiája. Ursus Libris, Budapest, 376 p.
3. Adorján et al. (2004): Ágazati biztosítástan. Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Rt, Budapest, 109 p.
4. Asztalos László György (1997): Biztosítási kézikönyv. Biztosítási Oktatási Intézmény, Budapest, 660 p.
5. Banyár József (2003): Életbiztosítás. Aula, Budapest, 423 p.
6. Czegle Tibor (1996): Biztosítási alapismeretek. Pénzügyi és Számviteli Főiskola, Budapest, 449 p.
7. Ébli Györgyné (1991): A vagyonbiztosítás. Közgazdasági és Jogi könyvkiadó, Budapest, 191 p.
8. Ébli Györgyné (1993): A biztosítás közgazdasági alapjai. Dabas-Jegyzet Kft, Budapest, 115 p.
9. Ébli Györgyné (1993): A biztosítás üzemgazdasági alapjai. Dabas-Jegyzet Kft, Budapest, 145 p.
10. Futó Gábor (2010): Társadalombiztosítás. Penta Unió Oktatási Centrum Zrt, Budapest, 166 p.
11. Geert Hofstede – Gert Jan Hofstede (2008): Kultúrák és szervezetek. VHE Kft Budapest, 520 p.
12. Geert Hofstede (1998): Masculinity and Femininity. SAGE Publications London, 238 p.
13. Havran Dániel (2011): Nyugdíjrendszerek: magán vagy állami? Nyugdíjparadigma-irányzatok a finanszírozás szemszögéből. Hitelintézeti Szemle Budapest 2011. 01. 48-60 p.
14. Horinka Melinda – Luttenberg Zoltán (2004): Biztosításelmélet és üzemgazdaságtan. Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Rt, Budapest, 105 p.
15. Kéri László (2005): Választástól népszavazásig. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 432 p.
16. Krausz Tamás (1998): Rendszerváltás és társadalomkritika. Napvilág Kiadó Budapest, 315 p.
17. Matteson-Ivancevich (1989): Management and organizational behavior classics. BPI Irwin, Homewood, 545 p.
18. Mosolygó Zsuzsa (2009): A népességöregedés, a vagyonsugorodási hipotézis és a világgazdasági válság. Közgazdasági Szemle, LVI. évf., 866-880 p.
19. Szekeres István (2010): Biztosítás ismeretek. SZIE GK egyetemi jegyzet, 68 p.
20. Zavodnyik József (2004): Biztosítási jog. Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Rt, Budapest, 58 p.

Adatszolgáltatók, adatforrások:

21. www.biztositasimuzeum.hu
22. www.cea.eu
23. www.cea.eu/index.php/publications/annual-reports
24. www.eiopa.europa.eu/publications/financial-stability/index.html
25. www.eustat.com
26. www.ksh.hu
27. www.mabisz.hu/images/stories/docs/publikaciok/evkonyv-2010-magyar.pdf
28. www.psza.hu/data/cms2302995/mo_bizt_piac_nemzetkozi_osszevetes.pdf