

Összefoglaló „A nyugdíj jövője – Demográfiai változások, pénzügyi szolgáltatások és lakóingatlanok” c. nemzetközi szakértői találkozóról*

Czinger Erzsébet

2017. június 23-án nemzetközi szakértői találkozót tartottak a Budapesti Andrassy Egyetemen „The future of old age provision – demographic change, financial services and residential property” (A nyugdíj jövője – Demográfiai változások, pénzügyi szolgáltatások és lakóingatlanok) címmel. A szakértői találkozón megvitatták a lakásért életjáradék programokat (equity release schemes, ERS) és jövőbeli lehetőségeiket, különös tekintettel Magyarországra.

A találkozón ismertetésre került a szolgáltatók, az ügyfelek, a szabályozó és felügyeleti hatóságok, valamint a tudományos élet álláspontja, vagyis a témát szinte valamennyi érdekelt fél szemszögéből körüljárták. A szervezők erőfeszítései ellenére azonban az életbiztosítási szektor képviselői nem jelentek meg, noha a jelenlegi magyar jogszabályok értelmében ez az ágazat lehet a jövőben a lakásért életjáradék típusú termékek forgalmazója a magyar piacon.

A találkozó nyitóbeszédét *Martina Eckardt* tartotta a Budapesti Andrassy Egyetemről (AUB), aki, miután köszöntötte a vendégeket, hangsúlyozta, hogy Európában a nyugdíjrendszer komoly, megoldandó kihívást jelent. Ugyanezt nyomatékosította *Dietmar Meyer*, az AUB rektora is, aki köszöntőbeszédében kiemelte, hogy ahhoz, hogy Európa képes legyen támogatni az időseket, elengedhetetlen, hogy új megközelítéseket és megoldásokat alkalmazzon.

Ezt követően *Jörg Dötsch* (AUB) rövid összefoglalót adott az „Integrating Residential Property with Private Pensions in the EU” (A lakóingatlanok és a magánnyugdíj integrálása az EU-ban)¹ elnevezésű projektről, melynek során bemutatta a projekt partnereit, kutatási céljait, kezdeti eredményeit, valamint néhány megállapítást tett a magyar piacra vonatkozóan. Majd az írországi Waterford Institute of Technology-ról érkező *John Maher* a különböző nyugdíjbevételi forrásokról, a lakóingat-

* Jelen cikk a szerző nézeteit tartalmazza, és nem feltétlenül tükrözi a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontját.

Czinger Erzsébet a Budapesti Andrassy Egyetem tudományos munkatársa.
E-mail: erzsebet.czinger@andrassyuni.hu

¹ A projektet az Európai Biztonság Foglalkoztatási, Szociális Ügyi és Társadalmi Összertartozási Főigazgatósága támogatja, VS/2015/0218.

lanokban rejlő potenciális tőke felszabadító és jövedelemtermelő lehetőségekről, valamint a projektben vizsgált különböző javaslatokról beszélt előadásában. (Ilyen javaslatok pl. a lakhatási jogok egységekre bontott, kollektív vásárlása egy zártvégű ingatlan alapból, mely jogokat a nyugdíjba vonulás után újra pénzzé lehet tenni, vagy a lakóingatlan vásárlása jelzáloghitelből, majd a nyugdíjazást követően a lakóingatlanból származó tőke felszabadítása nyugdíj kiegészítés céljára.) Ezenkívül Maher felvázolt néhány általános paramétert és megvitatandó javaslatot, mint például a szükségesség és megvalósíthatóság, az akadályok és a haladást elősegítő tényezők, a kedvezményezettek/társadalmi csoportok, a javasolt megoldások megvalósíthatóságának előfeltételei, a beavatkozás mértéke vagy a beavatkozások viszonylagos fontossága. Hangsúlyozta, hogy amennyiben jó modellt szeretnénk, rendkívül fontos a mérték megválasztása.

A következő előadó, *Hegedűs József*, a budapesti Városkutatás Kft. igazgatója a szociológusok szemszögéből vizsgálta a kérdést. Utalt a Polányi Károly által megfogalmazott integrációs mechanizmus fogalmára (Polányi szerint a piac nem fenntartható állami szabályozás, valamint egy bizonyos típusú fejlett, mélyen gyökerező társadalmi kultúra nélkül). Hegedűs beszélt az Airbnb magyar bérleti piacra gyakorolt hatásáról (a kínálat eltolódik a hagyományos lakás célú bérbeadástól a rövid távú, turisztikai célú bérbeadás felé), valamint a nyugdíjas kori lakhatás és jövedelem/életszínvonal problémájára három megoldási forrást jelölt meg: az állam, a piac és a család. A családi megoldások közé tartoznak az eltartási szerződések bérleti vagy hasznélvezeti jogért cserébe. Hegedűs a lakhatást egyfajta különleges árucikként jellemezte, amely különös figyelmet és bánásmódot érdemel társadalmi szinten. Azt is elmondta, hogy a lakhatás privatizálása képes felerősíteni a társadalmi egyenlőtlenségeket, vagy felgyorsítani azok kialakulását, gondoljunk csak egy keleti példára, Oroszországra. Ezen kívül összevetette az aktív keresőket (kis vagyon, sok készpénz) a nyugdíjasokkal (nagy vagyon, kevés készpénz). Hegedűs röviden ismertetett egy 1998-as tanulmányt a magyarországi lakásvagyonról, amelyből kiderült, hogy a lakásért életjáradék típusú termékek nem megvalósíthatók. Később utalt a DEMHOW-kutatásra is,² amelyben úgy találták, hogy a lakásokban felhalmozott tőke felszabadítása versenyképes a családon belüli gondoskodási megoldásokkal. Végül pedig rámutatott a magyarországi társadalmi osztályok között mélyülő különbségekre, és bemutatta a jövedelem, a lakásvagyon és a tartozások megoszlását különböző kvintilisekben.

Ezek után *Hild Imre*, a Hild Örökjáradék Zrt. társalapítója és az OTP Életjáradék Zrt. alapító vezérigazgatója bemutatta a lakásért életjáradék programok magyarországi tapasztalatait a szolgáltató szemszögéből. „The Story of the Life Annuity for Real Estate Model 2004–2009 in Hungary” (A lakásért életjáradék modell története Magyarországon, 2004–2009) című előadásában áttekintette a magyarországi lakásért

² A DEMHOW projekt további eredményeit lásd: http://cordis.europa.eu/project/rcn/88908_en.html.

életjáradék programok főbb tulajdonságait, és kiemelte, hogy miért lehettek ilyen programok megvalósíthatók és vonzóak az országban. Az okokat három fő csoportba sorolta: strukturális okok (pl. 2004-ben 170 ezer gyermektelen nyugdíjas élt Magyarországon, ill. a nyugdíjak 40–50 százalékát fordították karbantartásra és állagmegőrzésre), pénzügyi okok (pl. a célpiac legnagyobb részében a lakásra nagyságrendileg 1 000 euróért tettek szert a tulajdonosok, míg az átlagos nyugdíj 300 euro volt 2004-ben) és társadalmi okok (pl. a lakásért életjáradék magánszerződések már az 1950-es évek óta léteznek, és ezek a „termékek” képesek voltak megváltoztatni az idősek életmódját anélkül, hogy azoknak be kellett volna ismerniük nehézségeiket a szomszédaik előtt). A 2,5–3 éves működés tapasztalatait összefoglalva Hild elmondta, hogy a szerződő felek átlagéletkora 71 év volt, az átlagos ingatlanérték 12,4 millió forintra rúgott, a szerződéssel érintett ingatlanok 60 százaléka lakás volt, 30 százaléka ház és 10 százaléka nyaraló. Az egyösszegű kifizetések kezdetben az ingatlan értékének 25 százalékát tették ki, majd ez a különböző szolgáltatók között élesedő verseny miatt 40 százalékra emelkedett, az inflációval korrigált átlagos havi járadék pedig 30 ezer forint volt. A 2,5–3 éves működés általános eredményeiről Hild elmondta, hogy körülbelül 5 000 ügyfelet és 4 000 ingatlant érintett, az egyösszegű kifizetések összesen 13–14 milliárd forintot tettek ki, és az érintett ingatlanok összértéke 50 milliárd forint volt. Ez utóbbi összesített számadat a három szolgáltatótól, amelyek 2004-től jelen voltak a magyar piacon egészen 2008-ig, amikor a globális pénzügyi válság által előidézett ingatlanválság hatására Magyarországon megtorpantak a lakásért életjáradék programok. Végül a tapasztalatok között Hild megemlítette, hogy a kulcs az volt, hogy az ügyfelek nyelvén beszéljenek, a szerződésnek pedig egyszerűnek kellett lennie, nem beugratósnak. A biztonság többet jelent pusztán a pénznél, a lakásért életjáradék-programok életet mentettek meg, és összességében végül többek lettek egyszerű pénzügyi programoknál, hiszen szociális programmá váltak – legalábbis az ügyfelek szempontjából. Hild azonban megjegyezte, hogy az ügyfelek által felvetett társadalmi problémáknak csak egy részét oldhatta meg egy pénzügyi termék, mint a lakásért életjáradék termékek.

Az utolsó előadó, *Kalmár László*, egy lakásért életjáradék programokban részt vevőknek gondozási és biztosítási szolgáltatásokat nyújtó vállalat, a Europ Assistance Hungary ügyvezető igazgatója, az ügyfelek szempontjából vizsgálta meg a témát. Miután ismertette vállalata tevékenységét, áttekintette a 2014 januárja óta életben lévő szerződéseket, és ő is hangsúlyozta annak fontosságát, hogy az ügyfelek nyelvén beszéljenek, valamint hogy az ügyfeleknek azon igényeit is kezeljék, amelyekre nem terjed ki a szerződés.

Végül a találkozót nyílt vita zárta, amelynek során a résztvevők megvitatták a lakásért életjáradék programok magyarországi jövőjét is. Felmerült, hogy 2015 óta csak biztosítótársaságok kínálhatnak lakásért életjáradék típusú termékeket az országban,

mivel változott az ilyen jellegű vállalkozások működésére vonatkozó jogi szabályozás. A szabályozó és felügyeleti hatóságok álláspontját képviselő *Szebelédi Ferenc*, a Magyar Nemzeti Bank Biztosításfelügyeleti főosztályának vezetője szerint azonban a biztosítótársaságok részéről ez idáig nem mutatkozott különösebb érdeklődés. Összefoglalva kijelenthetjük, hogy a részt vevő érdekelt felek egyetértettek abban, hogy a jelenlegi helyzet ellenére a lakásért életjáradék típusú termékek piaca az idő előrehaladtával fejlődhet.