

# A TANÁCSADÓ

A pénzügyi szektor magazinja

A VIII. Biztosításszakmai Konferencia és Kiállítás  
kiemelt médiapartnere (melléklet: 92–115. o.)

III. évfolyam 3. szám

## Svájci hatás Mi vár még a szektorra?

English  
summary:  
see pages  
125 – 128



**Sergio Balbinot:**  
a biztosítási  
szektor valóban  
komoly szigorítá-  
sok elé néz



**dr. Csurgó Ottó:**  
telített szegmen-  
sekben is lehet  
mást és jobbat adni,  
mint eddig



**Csicsáky Péter:**  
stabil, jutalék-  
bevételekre épülő  
bevételei struktú-  
rával dolgozunk

## 1 Előszó

### Biztosítás

- 4 Csendes online forradalom (elemzés)
- 7 Mit kíván az ügyfél? (körkérdés)
- 9 Mérséklődő optimizmus (prognózis)
- 11 Új vezető határozott célokkal (interjú: dr. Kálódi Tamás, SIGNAL)
- 14 Túl a klasszikusokon (interjú: Kurtisz Krisztián, Juhos András, UNIQA)
- 18 Az internet korában is bizalmi kérdés marad a biztosítás (interjú: Illés László, Generali)
- 22 Repülőrajt (interjú: dr. Csurgó Ottó, CIG Pannónia)
- 24 50 felettiekre hangolva (interjú: Dr. Orosz András, DIMENZIÓ)
- 26 Szabályok között (interjú: Sergio Balbinot, CEA)
- 29 Egy új szakasz kezdetén (interjú: Erdei László, ING)
- 30 Kelet-Európa újra vonzó (interjú: Dr. Kepecs Gábor, AEGON)

### Hitel

- 34 Minden a svájci frankról szól(t) (elemzés)
- 38 Ne ringassuk magunkat illúziókba! (prognózis)
- 40 Megnyugvást hozhat a piacra az Otthonvédelmi Akcióterv? (körkérdés)
- 42 Ügyfél-elégedettség kicsit másképp (kutatás)
- 44 Az aktív közösség a siker kulcsa (interjú: Matthias Kröner, Fidor Bank)
- 47 Nem a növekedés az elsődleges cél (interjú: Salamon János, MagNet Bank)
- 50 Az alapérték az ügyfél és a tanácsadó közti bizalom (interjú: Takács András, OTP Bank)
- 53 Helyzetbe kerültek a takarékszövetkezetek (interjú: Csicsáky Péter, Takarékbank)

### Lízing

- 56 Vége a válságnak a lízingpiacon? (elemzés)

### Befektetés

- 58 Vajon mikor éled fel a lakossági megtakarítási kedv? (elemzés)
- 61 Kevesen indulnak el a tudatos portfólióépítés útján (interjú: Hamecz István, OTP Alapkezelő)
- 64 Kedvező hatásra várva (körkérdés)
- 66 Befektetési lehetőségek összehasonlítása – a termőföld mint befektetés

### Öngondoskodás-nyugdíj

- 68 Nem csökken a nyugdíjpénztárak deficitje (elemzés)
- 71 Öngondoskodás rövid-közép távon is
- 74 Óriási a potenciális piac – az év legforgalmasabb hónapjai jönnek (interjú: Dr. Lukács Marianna, Patika Egészségpénztár)

### IT

- 76 Nem titok, hogy ki mennyit fizet! (interjú: Kerekes Zoltán, SK Trend)
- 79 A magyar piac is kedvezően fogadta a pénzügyi tanácsadó alkalmazást
- 80 Olyat ajánlunk, mint itthon eddig senki (interjú: Kovach Anton, Active Vision)

### HR

- 82 Komoly változásokkal szembesülnek a felsővezetők
- 84 Végeztek az Interim Menedzser Akadémia hallgatói
- 86 Élménytréningek – hatásos új fejlesztési lehetőségek

### Marketing

- 88 ...elmondom hát mindenkinek!
- 90 Dokumentumalapú kommunikáció a pénzügyi szektorban: A lényeg mindig a részletekben rejlik!

### Konferencia

- 92 Új biztosítási törvény felé (elemzés)
- 94 Az etikus és minőségi működés nem lehet fakultatív! (interjú: Papp Lajos, Pálos Anna, FBAMSZ)
- 98 Növekvő pályán (interjú: Csonka István, Groupama Garancia Biztosító)
- 100 5 éves az AGENTA
- 102 Minden országban a domináns piacvezető pozíció a cél (interjú: Harnos András, BROKERNET)
- 106 CompLex információk (interjú: Petr Král, CompLex Kiadó)
- 108 A VIII. Biztosításszakmai Konferencia és Kiállítás programja
- 114 Fejlesztésekkel válaszolt a QBE a válságra (interjú: Szakállós György, QBE)
- 115 Újabb Univerzum nyílt az AXA számára

### Rendezvények

- 116 Konferenciaajánló

### Divat

- 118 Autók és divat

### Hajó

- 120 Gazdaságos, környezetkímélő, zöld technológia (Greenline Hybrid 33 hajóteszt)

### Autó

- 122 (r)evolúció (BMW 535i teszt)
- 125 English Summary

## A Tanácsadó

Felelős kiadó: Józsa Ferenc ([ferenc.jozsa@extremenet.hu](mailto:ferenc.jozsa@extremenet.hu)) | Főszerkesztő: Solyomi Dávid ([david.solyomi@extremenet.hu](mailto:david.solyomi@extremenet.hu))

Szerzők: Berényi Konrád, Binder István, Józsa Ferenc, Kiss Csaba, Lévai Gábor, Molnár Péter, Solyomi Dávid, Straub Erzsébet, Tóth József ([szerkesztoseg@tanacsadomagazin.hu](mailto:szerkesztoseg@tanacsadomagazin.hu))  
Nyomdai előkészítés: Extreme Net Kft. | Értékesítés: [sales@tanacsadomagazin.hu](mailto:sales@tanacsadomagazin.hu)

Kiadó: Extreme Net Kft., 2120 Dunakeszi, Széchenyi u. 74/A | Szerkesztőség: 1062 Budapest, Lendvai u. 23.

Kézirat lezárva: 2011. szeptember 1.

ISSN: 2060-6028 | lapengedély száma: 163/099/1/2009.

MINDEN JOG FENNTARTVA | A hirdetések tartalmáért a kiadó felelősséget nem vállal.

Ügynökségi értékesítési képviselet: Adaptive Media Kft. | [www.adaptivemedia.hu](http://www.adaptivemedia.hu) | [print@adaptivemedia.hu](mailto:print@adaptivemedia.hu) | +36 1 577 4050



A Tanácsadó elektronikus változatát ingyenesen letöltheti a [tanacsadomagazin.hu](http://tanacsadomagazin.hu) honlapon!

Amennyiben nyomtatott formában szeretne előfizetni a magazinnra, azt szintén a [tanacsadomagazin.hu](http://tanacsadomagazin.hu) portálon teheti meg.

## Szakmai partnereink:





# Óriási a potenciális piac – az év legforgalmasabb hónapjai jönnek

Az egyéni befizetések ösztönzésében rejlik az önkéntes egészségpénztári szektor jövője, így az alkuszi csatornának is kiemelt szerep juthat a szegmensben. Dr. Lukács Mariannával, a Patika Egészségpénztár igazgatójával beszélgettünk.

Sólyomi Dávid

**Bevételben és létszámban is tovább nőttek az egészségpénztárak a PSZÁF adatai szerint. Szembetűnő, hogy a tagok egyéni befizetéseinél 36%-ot is meghaladó az éves növekedés, miközben a munkáltatói befizetések stagnáltak. Minek köszönhető ez?**

Örülünk, ha azt mondhatnánk, hogy ennyire teret nyert az öngondoskodás, a valódi ok azonban sokkal inkább az adótudatosság. A tavalyi évben az egyéni befizetésekre még 30%-os szja-jóváírás vonatkozott, mely az idei évtől 20%-ra csökkent, ezért sokan előrehozták befizetéseiket. A Patikánál emellett az év végi akciónk is mindig komolyan megnöveli a tagok befizetéseit. Mindent összevetve nagyon jó tendencia indulhat el ezzel, ha ugyanis látják a tagok, mennyire jól használható az egészségpénztár, akkor remélhetőleg a későbbiekben is nagyobb összeget fizetnek be. Segíthet a 16%-os szja is, melynek hatására sokaknak több marad a zsebében. Az szja-kedvezmény mértéke 20%-os, ami – 100 ezer forint adójóváírással számolva – évi 500 ezer forintos befizetésre ad lehetőséget.

Ugyanakkor a munkáltatói befizetések oldalán infláció alatti, 3%-os mértékű növekedést látunk a szektorban. Ennek oka az, hogy számos vállalkozás helyzete nehezedett, ennek ellenére igyekeznek hónapról hónapra teljesíteni az utalásokat, amit mindenképp pozitívként értékelünk.

**Milyen csatornákon sikerül elérni a tagokat az egyéni befizetések ösztönzése érdekében?**

Továbbra is fenntartom, hogy hosszú távon az az egészségpénztár lesz kiemelkedően sikeres, amelyek az egyéni ügyfeleket hatékonyan eléri. Komoly lehetőséget látok a korábban magán-nyugdíjpénztári értékesítéssel foglalkozó alkuszok piacán, számukra ugyanis kézenfekvő lehetőség az önkéntes egészségpénztári konstrukciók értékesítése.

Ha abból indulunk ki, hogy jelenleg Magyarországon mintegy 1 millió egészségpénztári tag van, viszont mind a 3 millió munkaviszonyból élőknek érdemes lenne csatlakoznia, akkor hatalmas potenciális piac kínálkozik az alkuszoknak. Összességében az idén még

a tavalyinál is magasabb lehet ezen csatorna értékesítési részaránya, aminek eredményeként a taglétszám is nagyobb mértékben nőhet.

**A Patika tagdíjbevétele ismét a piaci átlag feletti ütemben nőtt. Minek köszönhető ez, és milyen lépéseket tesznek, hogy fenntartható legyen az átlag feletti növekedés?**

Évente 0,3-0,4%-kal haladja meg a piaci átlagot a növekedésünk. A siker legfontosabb okaként a költség-tudatosságunkat jelölém meg. Nemrég újabb fél százalékkal csökkentettük a működési költségünket, így a 12 évvel ezelőtti indulásunkkor alkalmazott 15%-os levonásnak mára mintegy a felénél járunk. Büszkék vagyunk arra, hogy a költségszökkentéseinkkel és akcióinkkal eddig összesen 1,1 milliárd forintot spóroltunk meg tagjainkban.

**Mit éreznek az szja-változás kedvező hatásából?**

Egyelőre semmit nem érzékelünk ebből, ez azonban nem meglepő, mivel az egyéni befizetések 80-90%-a az év utolsó két hónapjában realizálódik. A legtöbb érintett családnak idő kell a tervezésre, racionalizálásra, majd az év végéhez közeledve látják a legtöbben, mennyi pénzüket marad megtakarításra. A kínáló lehetőségek közül mindenképpen a pénztári konstrukciók a legkedvezőbbek, mivel ezek kamatadómentesek. Várakozásaink szerint a tavalyi szinthez képest további 50%-kal nőhetnek év végén az egyéni befizetések, így egyértelműen ez húzhatja a szektort.

## Multi-Pay Cafeteria kártya

Egy kártyán szerepel hat cafeteriai juttatás: önkéntes egészségpénztár, önkéntes nyugdíjpénztár, ételfogyasztás (hideg és meleg étkeztetés), helyi közlekedési bérlet, internet, iskolakezdés. A kibocsátott kártyák száma meghaladta az ötezeret, az elfogadóhelyek száma pedig a 13 ezret, és folyamatosan nő.



### **Sikerül a tagok általi költségek növekedését szolgáltatói kedvezményekre váltani?**

Tavaly indított prevencióis hónapjaink keretében hónapról hónapra kiemelünk egy adott területet, és minden érintett szolgáltatótól a megszokottnál nagyobb mértékű árkedvezményt kérünk az átmene-tileg jelentősen megnövelt forgalomért cserébe. Tagjaink így akár harmadával olcsóbban juthatnak az adott hónapban akcióis szolgáltatásokhoz. Ez a kezdeményezés a tagok és a szolgáltatók mellett az állam számára is kedvező, mert a prevencióra költött forintok az OEP kiadásait csökkentik. Ma már a teljes költségek harmadát a prevencióis szolgáltató-sok teszik ki.

### **Sektorszinten 2009-ben és 2010-ben is nagyobb értékben teket igénybe szolgáltatást a tagok, mint amennyit befizettek. Hogyan alakul a vagyon, és milyenek a kilátások?**

Pénztárunként igen eltérő a kép. A szektor egészére valóban az a jellemző, hogy a 2006-os Gyurcsány-csomag óta lefékeződött a bevételek növekedése, a kiadási oldalon viszont a taglétszám emelkedésével párhuzamosan évről évre gyarapodnak a kiadások. Ez jó hír, hiszen a tagok egyre szélesebb körben és egyre magabiztosabban használják az egészségpénztári számlájukat. Az egészségpénztári szektor vagyonszertő tendenciáján az is fordíthat viszont, ha az emberek rájönnek, egyénileg is érdemes feltölteni számláikat. Erre tavaly már láttunk kedvező előjeleket. Emellett a nemfizetők közül is sokan visszatérhetnek a kedvezőbb szja-környezetnek köszönhetően. Amennyiben a szektor szereplői közül többen az egyéni értékesítés felé fordulnak, akkor piaci szinten is megfordulhat a tendencia. A kétéves – külön adókedvezménnyel támogatott – lekötési lehetőséget is sokkal jobban ki lehetne használni. Annál is inkább, mivel ez befektetésként is kiemelkedően kedvező.

### **A csoport prémium pénztáránál, az Új Pillérnél már a 35%-ot is meghaladta az egyéni befizetések aránya, míg a Patikánál 2010-ben 12% volt. Ennyire más a két célcsoport?**

Igen, eltérő a tagság. Az Új Pillérnél havi 10 ezer forint a tagdíj minimális mértéke, és sokkal tudatosab-bak a tagok. Ez a pénztár a piac legalacsonyabb műkö-

dési költségével büszkélkedhet, ezért sikeresen szólítja meg a magasabb befizetést teljesíteni képes ügyfélkört, ami nagyban segíti az alkszokt térnyerését, hiszen ez számukra is vonzó célcsoport.

### **Az idei évtől megszűnt a hideg és meleg étke-zési utalványok megkülönböztetése, ezzel széles körben, azonnal pénzre váltható elem tért vissza a béren kívüli juttatások körébe. Mennyire érzik meg ezt az egészségpénztárak?**

Mi a Patikánál nem látjuk annak jelét, hogy az étketetéses kiszorította volna a pénztári tagságot, viszont felkészülten várjuk az esetleges trendfordulót. Már tavaly elebe mentünk a változásnak, és együttműködési megállapodást kötöttünk a Multi-Pay-jel. Ők épp a két említett keret összehasonlásra léptek a piacra, ezért is tudták kialakítani a több cafeteria elemet egy cafeteria-kártyán összefogó konstrukciójukat.

### **Milyen jövőt lát a foglalkozta-tói nyugdíjpénztárak előtt?**

Reményteljeset – az első ilyen szereplő már meg is jelent a magyar piacon. Látni kell, hogy azok a piaci szereplők, amelyek elveszítették a magán-nyugdíjpénztári tagság nagy részét, rendelkeznek azzal a kapacitással és azzal a tudással, amely szükséges a foglalkoztatói nyugdíjszolgáltató indításához. Fontos szempont az is, hogy a foglalkoztatói pénztárakat az EU jogszabályai is védik, tehát nem történhet meg velük az, ami a magánnyugdíjpénztárakkal. Mi egyelőre még várunk az új uniós szabályokra, ezek megjelenését követően azonban el szeretnénk indulni ezen a területen.

### **Tavaly még önkéntes ápolási pénztárakról mint negyedik pillérrel beszélgettünk, azóta azonban más-hogyan alakultak a dolgok...**

Ez azt jelenti, hogy az időskori ápolás problémájának megoldását a mostani kormány megörökölte. Mi az egészségpénztáraknál úgy látjuk, hogy erre a mindennapokban egyre gyakrabban merül fel az igény. Az ügy a szociális ellátórendszerben méltó helyét az önkéntes pénztár negyedik ágaként, külön adókedvezménnyel támogatva nyerné el. Ezzel az EU-konform lépéssel Magyarország még jobban elkötelezné magát Európa értékei mellett.

