

# A TANÁCSADÓ

VI. évfolyam 1. szám

a pénzügyi szektor magazinja

**BESZÉDES HALLGATÁS -**

**Ki lesz az első?**



**ENGLISH SUMMARY  
SEE PAGES 93-96**



Bartók János:  
stabil baleset- és  
betegbiztosítási  
portfóliót kell  
építeni

**BIZTOSÍTÁS**



Jana Michalíkova:  
a unit-linked biztosítá-  
sok és az államkötvé-  
nyek rendkívül népsze-  
rűek Csehországban

**BEFEKTETÉS**



Fatér Gyula:  
egyensúlyozni kell a  
folyamatos jogszabályi  
megfelelés és a minőségi  
ügyfélszolgálat között

**BANK**

## 1 Előszó

### Biztosítás

- 4 Nyugdíj-lendületben a biztosítási piac (elemzés)
- 8 Nem lett optimistább a piac (prognózis)
- 10 Komoly lehetőségeket teremtettek a jogszabály-változások (interjú: Horváth Andrea, Kozek András, Allianz)
- 13 Van még tere a piaci és szabályozási konszolidációnak is (kördézés)
- 16 Túltesítettt tervek, folyamatos újítások (interjú: Juhos András, UNIQA)
- 19 Vállalati biztosítások: látható javulás előtt áll a piac (interjú: Sinkó Ferenc, Generali)
- 22 Stabil baleset- és betegségbiztosítási portfóliót kell építeni (interjú: Bartók János, MetLife)
- 24 A lakosságnak nem igénye, hanem szüksége van (interjú: Csatosné Harmat Erika, MetLife)
- 26 Nem szeretnénk all finance értékesítési csatorna lenni (interjú: Havas Gábor, Aegon)

### Bank

- 28 Újabb negatív rekord: A hitelintézeti szektor 2014 első féléve (elemzés)
- 32 Nem szól szám... (kördézés)
- 34 Nem tudnak megfelelni az Y generációnak a bankok? (kutatás)
- 36 Nem elég csak mondani, hogy az ügyfél van a központban (interjú: Fatér Gyula, Budapest Bank)
- 40 Érezhetően jobb az idei év (interjú: Tokodi Gábor, FHB Bank)
- 43 A bejelentéskori várakozásoktól elmaradva is rendkívüli jelentőségű a Növekedési Hitelprogram (interjú: Szabados Richárd, CIB Bank)

### Befektetés

- 46 Jelentős az átrendeződés a lakosság pénzügyi megtakarításaiban (elemzés)
- 49 Aktív és konstruktív párbeszéd a szabályozókkal (interjú: Jana Michalikova, Cseh Tőkepiaci Szövetség)
- 52 Hasít a befektetésialap-piac (kördézés)

- 54 Komoly átrendeződés a lakossági megtakarítási szerkezetben belül (interjú: Köves Benedek, OTP Alapkezelő)
- 56 Blogposztoktól a részvényalapig: Elindult az OTP Fundman Alap
- 60 Minden együtt van a sikerhez (interjú: Parádi-Varga Tamás, SPB)

### HR

- 62 Mitől lesz professzionális és hiteles a toborzás?
- 64 Visszaigazolja a piac a biztató eredményeket (kutatás)

### Öngondoskodás-nyugdíj

- 67 Csapdába kerülő középkorúak: munkához túl öregek, nyugdíjhoz túl fiatalok (elemzés)

### Konferencia

- 70 Jutalékszabályozás: januárban csöpögni kezd
- 72 A több lábbon állás teremti meg a hosszú távú stabilitást (interjú: Papp Lajos, FBAMSZ)
- 74 A XI. Biztosításszakmai Konferencia és Kiállítás programja
- 75 Védelem minden eshetőségre (interjú: Szakállosy György, Majdán Krisztina, QBE)
- 76 Nem elég az eszközt átadni (interjú: Kerekes Zoltán, SK Trend)
- 80 Átalakult az alkuszi piac (kördézés)
- 82 Aki teheti, ráhajt a maximális adókedvezményre (interjú: Dr. Lukács Marianna, a Patika Egészségpénztár)
- 84 Élénkül a közvetítői piac (kördézés)

### Jog

- 86 Mindenképp kezelni kell a nem teljesítő hitelek helyzetét (interjú: Dr. Szalóki Gergely, Schönherr Hetényi Ügyvédi Iroda)

### Bor és gasztronómia

- 88 Mindenek felett – Gróf Buttler pincészet
- 90 Az elégedett vendégnél nem kell nagyobb elismerés

### Rendezvény

- 92 Konferenciaajánló
- 93 **English Summary**

#### A Tanácsadó

Felelős kiadó és főszerkesztő: Sólyomi Dávid (david.solyomi@extremenet.hu) | Felelős szerkesztő: Varga Veronika (veronika.varga@extremenet.hu)

Szerzők: Buzás Gábor, Marsi Erika, Molnár Péter, Sólyomi Dávid, Straub Erzsébet, Varga Veronika (szerkesztoseg@tanacsadomagazin.hu)

Fotó: Sás Benedek | Tervezés/tördelés: ColorShop Studio Kft.

Értékesítés: sales@tanacsadomagazin.hu

Kiadó: Extreme Net Kft., 1052 Budapest, Vármegye u. 3–5. | Szerkesztőség: 1051 Budapest, Vármegye u. 3–5.

Kézirat lezárva: 2014. szeptember 4. | ISSN: 2060-6028 | Lapengedély száma: 163/099/1/2009.

MINDEN JOG FENNTARTVA

A hirdetések tartalmáért a kiadó felelősséget nem vállal.

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

#### Szakmai partnereink:



#### Lapunkat szemlézi:



# Aki teheti, ráhajt a maximális adókedvezményre

**Stagnáló piacon is növekvő** részesedés, mely elsősorban a proaktív kommunikáció sikerét jelzi. Az elsők között ébredő alkuszok rendkívül széles ügyfélkört szólíthatnak meg az önkéntes egészségpénztári termékekkel. Dr. Lukács Mariannával, a Patika Egészségpénztár igazgatójával beszélgettünk.

Sólyomi Dávid



**Szokásunkhoz híven kezdjük az önkéntes egészségpénztári szektor összesített számainak, valamint a Patika Egészségpénztár eredményeinek összevetésével! Hogyan alakultak a főbb mutatók?**

Bevétel tekintetében sajnos semmilyen előrelépés nem történt, azt látjuk, hogy az önkéntes egészségpénztári szektor az 50 milliárd forintos szint közelében stagnál. Ezzel egy időben ugyanakkor emelkedni tudott a Patika és az Új Pillér összesített piaci részesedése: az éves növekedés 0,6 százalékpontos mértékű volt a 2013. év végi adatok alapján.

## **Minek tudható be a szektorszintű bevételek stagnálása?**

A legfontosabb okot a gazdaság csökkenésében látom, az egészségpénztári szegmensben ugyanis kiemelkedő fontosságú a munkáltatók aktivitása. Sajnos egyre csökkenő mértékben töltik fel a cégek az alkalmazottak kártyáit. Míg korábban nem volt kérdés, hogy az éves béremelések közeledtével növelésre került a cafeteria és ezen belül az egészségpénztári hozzájárulás összege is, addig mostanra ez egyáltalán nem jellemző. Számos vállalat bevételei csökkennek, eltűnnek a vevői, leépítésre kényszerül. Sokan kifejezetten azért vezetik be a cafeteriát, hogy ne kelljen embereket elküldeniük, a bérjellegű kiadások racionalizálásával átvészelhessék a nehéz gazdasági helyzetet. Ez egyrészt piaci lehetőséget teremt az alkuszok előtt, ugyanakkor látható, hogy a magyar gazdaság lassulásával párhuzamosan az önkéntes egészségpénztári szektor sem tud nőni.

## **Korábban szóba került, hogy az egyéni befizetések növelése terén vannak még teendők. Sikerült áttörni a megcélzott 10 százalékos részarányt?**

Egyelőre nem értük el a 10 százalékot, de szépen haladunk felé, hiszen több fontos lépést is megtettünk. A kormányzat 20 százalékra lecsökkentette a befizetésekre járó szja-kedvezmény mértékét, ugyanakkor a visszaigényelhető összeg nagyságát 150 ezer forintos szinten hagyta, ezáltal 750 ezer forintra nőtt az egyéni önkéntes pénztárakba befizethető összeg felső határa. Ebben a környezetben, amikor alig akadnak adókedvezménnyel támogatott konstrukciók, kiemelkedő lehetőségnek számít az önkéntes nyugdíj- és egészségpénztár is, ezért fordultak a jobb módúak, az szja-átalakítás nyertesei ezen megoldások felé.

Tavaly év végén vezettük be az szja-kontroll szolgáltatást, melynek keretében a pénztártagok az egyen-



leg lekérdezésekor személyre szabottan látják, hogy az adott évben még mekkora befizetést eszközölhetnek az adókedvezmény összegének maximális igénybevételehez. Az év végi adóhajtásban még mérsékelt volt ezen újítás sikere, idén azonban már látjuk, hogy ösztönzőleg hat a segítség az egyéni befizetések növelésére és a korábban megszokott szezonális simítására.

Emellett a Ritmus egészség- és életmódmagazin segítségével aktív pénztártagjaink naprakész információkat kapnak, tájékozottságuk pedig ösztönzi őket az egészségpénztári számlájuk feltöltésére. Összességében egyértelműen az említett eszközökkel, a kommunikációval magyarázom a piaci részesedésünk emelkedését ebben a stagnáló környezetben.

### **Mennyiben különbözik egymástól a Patika és az Új Pillér az egyéni befizetések tekintetében?**

Szignifikánsan, mivel az Új Pillér egy prémium kassza, ahol a tagok mintegy 30 százaléka fizet be egyénilig is, míg a Patika esetében 7-8 százalékos ez a részarány.

### **A pénztártagok mekkora hányada érkezik egyénilig, nem a munkáltatóján keresztül? Látható-e ebben az arányban valamiféle trendszerű változás?**

Sajnos nem jellemző, hogy a tagok maguktól lépjenek be a pénztárba, éppen ezért adódik a piaci lehetőség az alkuszok számára. Kedvező elmozdulást látunk viszont abban, hogy ha valaki munkáltatón keresztül érkezik, később akkor is megtartja tagságát, ha megszűnik a munkaviszonya. Régebben nem ez volt a jellemző, az aktívabb kommunikációnak köszönhetően ugyanakkor ma már jobban ismerik tagjaink a konstrukció előnyeit, melyekről nem akarnak lemondani.

### **Hogyan rendezte át a SZÉP Kártya és az Erzsébet utalvány a cafeteria-piacot? Hogy áll az uniós vizsgálat?**

A gazdaság lassulása mellett egyértelműen ezen új elemek is szerepet játszanak az önkéntes egészségpénztári szektor stagnálásában. Továbbra is komoly problémának látom ezt, véleményem szerint ugyanis nem egyszerűen a piacunk korlátozásáról van szó, hanem arról, hogy három piaci szereplő jelentős összegű állami támogatású kampányt élvezett, ami ellentétes az uniós elveivel. Az eljárás információim szerint már a bírósági szakaszban van.

### **Történt látványos elmozdulás az alkuszi értékesítés terén?**

Az áttörés továbbra is várat magára, ennek ellenére nem adjuk fel, mert egyértelműen úgy látom, hogy ebbe az irányba kell nyitnunk. A patikakártyával a tagok kiemelkedő színvonalú szolgáltatást kapnak, nálunk a

pénztártag van fókuszban, és nem a munkáltató, ami igen jól beilleszthető az alkuszi kommunikációba.

Más kérdés ugyanakkor a jutalékok versenyképesége. Az önkéntes egészségpénztári konstrukció szempontjából hátrányt jelent, hogy a szektorszinten jellemzően 4-6 ezer forint között mozgó belépési díjak adhatnak fedezetet a jutalékokra, melynek mértéke ezért nem lehet magasabb ennél az összegnél. Speratív jutalékokat jellemzően nem fizetnek az egészségpénztárak, ugyanakkor ez a konstrukció maximálisan alkalmas kopogtató terméknek. Első lépésként az alkusz elmondhatja az ügyfélnek, hogy mennyit takarít meg az önkéntes egészségpénztár segítségével, a későbbiekben pedig ezen megtakarításának is megtalálhatja a megfelelő helyet. Remélem, idővel felismeri a közvetítői csatorna, mennyire logikusan és egyszerűen beilleszthető a termékünk az igényfelmérési, értékesítési folyamataikba. Az egészségére gyakorlatilag mindenki költ, ezért könnyű ezzel megszólítani az ügyfeleket.

### **A patikakártya felhasználási adatait nézve 2013-ra már 2 százalék alá szorult vissza a preventív jellegű kiadások szelete. Mivel járhat ez, és hogyan lehet változtatni rajta?**

A jogszabályváltozások eredményeként jutottunk el oda, hogy az emberek már alig költenek preventív szolgáltatásokra. A törvényhozás rövidlátóságát mutatja ez, ugyanis a preventív költségek visszaszorulása egyértelműen növelni fogja az állami rendszer terheit. Azt kellene mérlegelni, hogy közvetlen finanszírozás helyett adókedvezménnyel támogatható a szektor, melynek nagyságrendje össze sem vehető az OEP kasszájával kapcsolatos tételekkel.

A kétszázalékos szint alá süllyedés egyértelműen mutatja, hogy jogszabályi változtatásokra van szükség.

### **Milyen kérései, elvárásai lehetnek az önkéntes egészségpénztári szektornak az új ciklusban az egészségügyi kormányzattal szemben?**

Tekintettel arra, hogy a választók újabb négy évre bizalmat szavaztak a kormánynak, és az első ciklus a gazdasági válság időszakában volt, a jelenlegi pedig a felledülésé kell, hogy legyen, ezért bőkezű adókedvezményeket szeretnénk, melyek mutatják, hogy a kormány belátja: az emberek egészsége mindennél fontosabb.

Hangsúlyosan fontos ez, amennyiben igazak az ellenzéki becslések, melyek szerint félmillió magyar dolgozik külföldön. Vélhetően az egészségesebbek mennek el, és a betegebbek maradnak itthon, ezért fokozott szerephez jut az egészségmegőrzés, valamint minden olyan eszköz, mellyel a munkáltatók meg tudják tartani alkalmazottaikat. Bízom benne, hogy az új egészségügyi kormányzat szakemberei belátják ezt.