



KPMG Biztosítási Konferencia

2015. május 14-15., Gárdony

A résztvevők szavazás során megjelenő
véleményeinek összefoglalója

2016

KPMG.hu

Bevezetés





2015-ben immár nyolcadik alkalommal rendezte meg éves biztosítási konferenciáját a KPMG. Örömkre szolgált, hogy a piacon jelen lévő biztosítótársaságok felső vezetői ezúttal is igen jelentős számban vettek részt a rendezvényen, amely kiváló alkalmat kínált a szektort érintő kihívások megvitatására, formális és informális tapasztalatcserére.

A korábbi évek gyakorlatát folytatva a résztvevők szavazás keretében is megoszthatták egymással véleményüket a piaci szereplőket leginkább foglalkoztató kérdésekben, illetve segítettek bennünket annak megítélésében, hogy mennyire bizonyultak hasznosnak a rendezvényen kínált programok, milyen témákat lenne még érdemes megvitatni.

Ezúton szeretnénk megköszönni Önöknek a részvételt, valamint hozzájárulásukat ahhoz, hogy a jövőben a hazai biztosítási piac igényeinek még inkább megfelelő, színes, és Önök által is hasznosnak ítélt programokkal várhassuk vendégeinket rendezvényeink alkalmából.

Kérem, fogadják szeretettel a mellékelt kiadványt, amely a 2015-ös Biztosítási Konferencia résztvevőinek a szavazás keretében adott válaszairól nyújt áttekintést.

Üdvözlettel:



Leposa Csilla
partner



Hanák Gábor
igazgató

Tartalom

Piaci körkép	4
Értékesítés	13
Életbiztosítás	17
Nem-életbiztosítás	20

Piaci körkép

Az elmúlt évekhez hasonlóan a 2015-ös KPMG Biztosítási konferencián is megkérdeztük a biztosítási szektor megjelent képviselőit a szektor középtávú kilátásairól. Az eredmények alapján¹ a biztosítók vezetői 2015-ben jóval optimistábban látják a jövőt, mint az elmúlt két évben.²

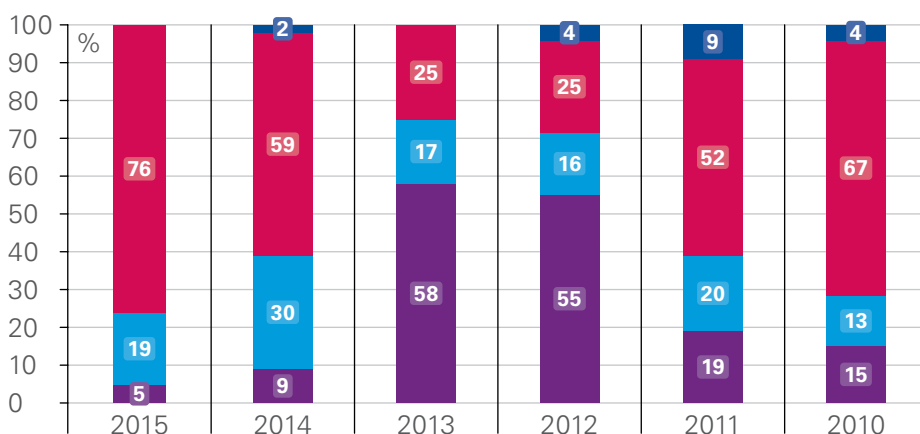
Növekedési kilátások

A konferencia közönsége 2015-ben rég nem látott optimizmussal ítélte meg a hazai biztosítók előtt álló középtávú lehetőségeket. A résztvevők több mint háromnegyede mind díjban, mind eredményben visszafogott növekedésre számított, amelyre a megelőző 5 év folyamán egyszer sem volt példa. A kontraszt különösen a 2012-2013-as évek mélypontjával összehasonlítva szembeötlő, ugyanakkor még 2014-hez képest is 15% pont körül növekedett az optimisták aránya. Érdekes azonban azt is látni, hogy ez az optimizmus korlátozott, ugyanis a válaszadók egyike sem várt 10%, vagy a feletti növekedést a díjbevételekben.

„A növekedés nem lehet öncél többé, az eredmény növekedése a cél.”

*Dr. Kálózdí Tamás,
Signal Biztosító*

Milyen növekedési potenciál kínálkozik a magyar biztosítók számára (díjban, eredményben)?



- Díjban állandó kétszámjegyű növekedés, és az eredményesség is javul
- Mind díjban, mind eredményben visszafogott növekedés
- Díj szintjében megfelelő növekedés, de ez nem jár megfelelő eredményességgel
- Sem a díj, sem az eredményesség nem lesz kielégítő

„Volt időszak, amikor ha azt mondták volna nekem, hogy adok neked X Mrd-ot, és fektesd be oda, ahova akarod, csak hozzon Y megtérülést, azt mondtam volna neki, hogy vidd el innen, mert nem látok olyan lehetőséget, amivel ilyen megtérülést tudok realizálni.”

Kuruc Péter, K&H Biztosító

¹ Grafikonjainkon a kerekítések miatt előfordulhat, hogy az értékek összege eltér a 100 százaléktól.

² Bár a konferencia résztvevői minden évben a biztosítási szektor széles spektrumát képviselik, a felmérés mégsem minősül reprezentatívnak. A kérdésekre adott válaszok arányainak megváltozására a vélemények tényleges megváltozása mellett a válaszadók összetételében bekövetkezett változások is hatással lehetnek.

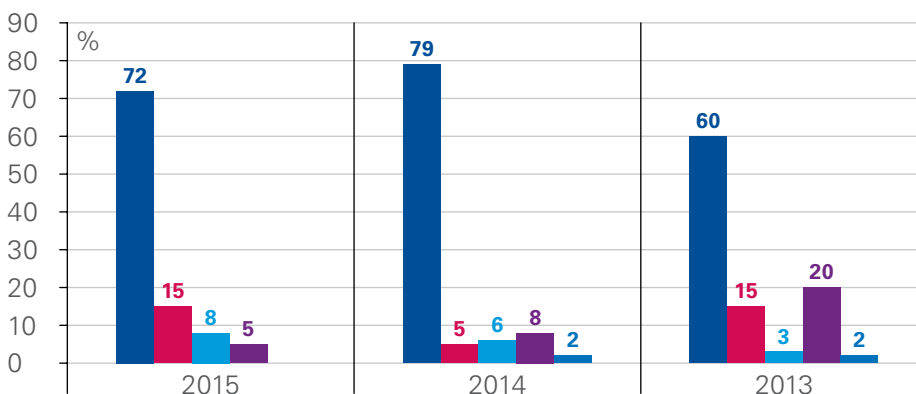


Bár a konferencia résztvevői 2013 óta egyre derűlátóbbak az iparági kilátásokat illetően, a válaszadók nagy része továbbra is egyetértett abban, hogy a biztosítási iparágra elsősorban a gazdaság egészének növekedése lenne a leginkább élénkítő hatással. 2013 után újra a stabil, kiszámítható hazai szabályozó környezetet említették a második legtöbbször, mint a biztosítási iparág válságból való kilábalását potenciálisan támogató tényezőt, míg a nemzetközi szabályozás stabilitását (talán a Szolvencia 2 bevezetésének közeledésével kapcsolatos csökkenő bizonytalanság miatt) senki nem nevezte meg, mint legfontosabb körülményt. Érdekes tapasztalat, hogy 2014 után némileg tovább csökkent azok aránya, akik az öngondoskodásra ösztönző állami szerepvállalásban látják a szegmens kitörési lehetőségét.

„Ha már az autóeladások is elkezdene nőni, akkor tényleg kint vagyunk a válságból.”

*Pandurics Anett,
Posta Biztosító*

Mi segítheti a leginkább a biztosítási iparágat kilábalni a válságból?



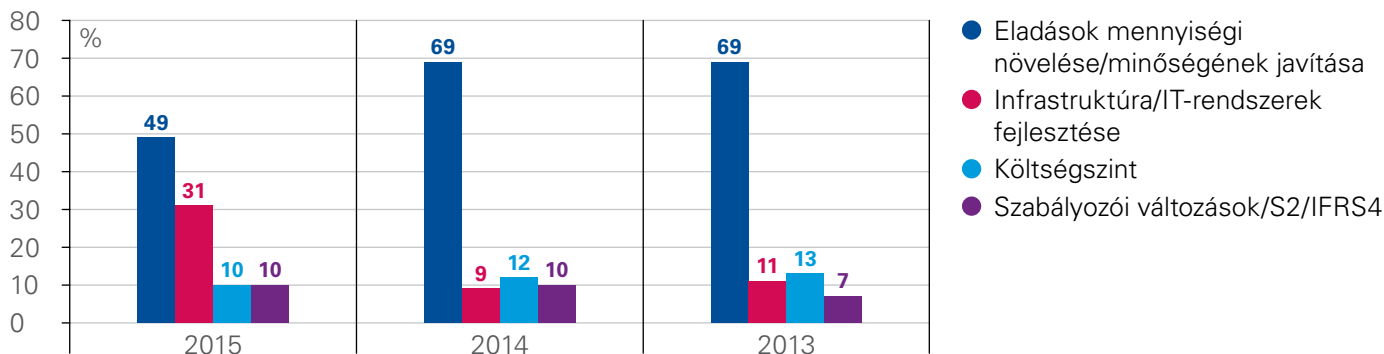
- Gazdasági növekedés beindulása
- Stabil, kiszámítható hazai szabályozói környezet
- Bizonyos biztosítási termékek kötelezővé tétele minimális tartalmi elemekkel
- Állami szerepvállalás az öngondoskodás elősegítésére
- Stabil, kiszámítható nemzetközi szabályozói környezet

A biztosítási szektor vezetői közül a korábbi évekhez hasonlóan 2015-ben is legnagyobb arányban az eladások mennyiségének, illetve minőségének javítását nevezték meg, mint a cégük előtt álló legfontosabb kihívást, bár fordulatot jelent, hogy arányuk 20 százalékponttal csökkent 2014-hez képest, és felzárkózóban van az IT-háttér fejlesztését előtérbe helyezők tábora (31 százalék). További 10-10 százalék tartotta a költségszintet, illetve a szabályozói változásokat a legfontosabb középtávú kihívásnak.

„Informatikailag szinte követhetetlenek a változások; és ezt a magyar fogyasztó nem akarja megfizetni.”

*Dr. Salamon Károly,
MKB Biztosítók*

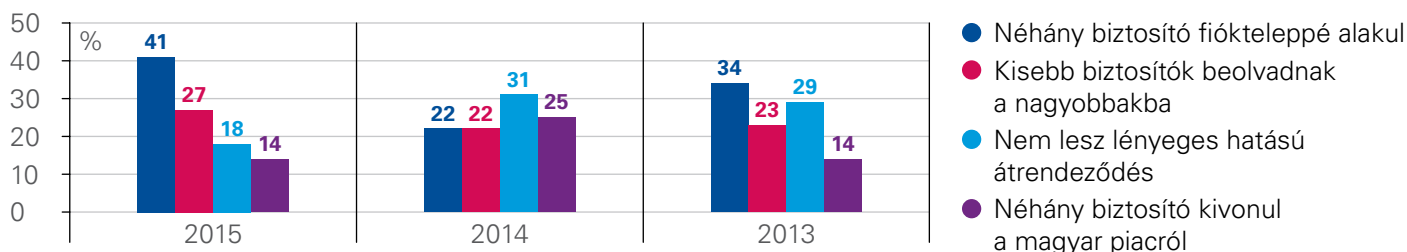
Mi lesz a következő 3 év legnagyobb kihívása az Ön cége számára?



Piacszerkezeti változások

A lehetséges piaci átrendeződésekre vonatkozó kérdésünkre kapott válaszokból kirajzolódó iparági várakozások 2015-ben némileg eltértek az egy évvel korábban látott képtől. Míg 2014-ben nem volt olyan vélemény, mely dominánsnak tekinthető lett volna, addig 2015-ben a szereplők jelentős része egyes hazai biztosítótársaságok fiókteleppé alakulására számított. Emellett azt is többen valószínűsítik (27 százalék), hogy néhány kisebb biztosító beolvad nagyobb társaságokba.

Várható-e az elhúzódó válság hatására piaci átrendeződés?

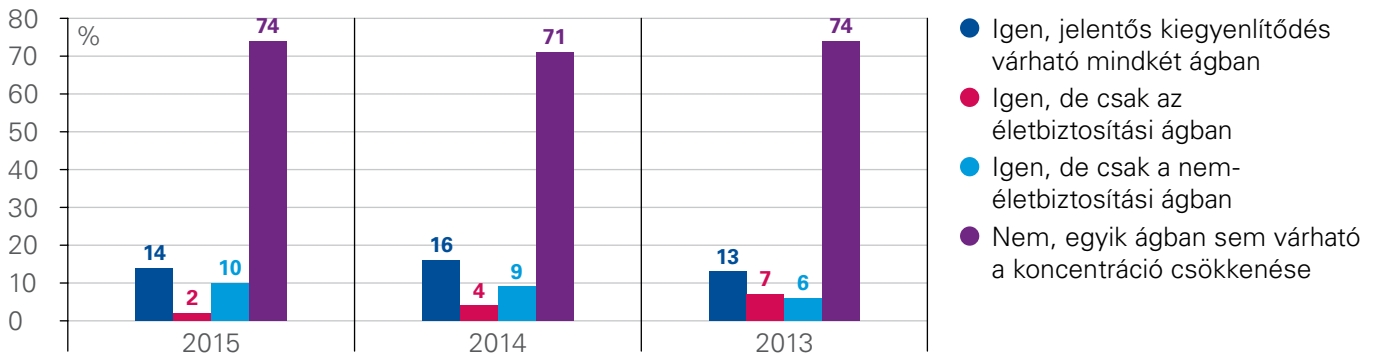


„A fiókosodással a retail businessben nem lehet sokat megtakarítani, de a tőke fontos szempont lesz, ezért erősödni fog ez a tendencia.”

Láng Ildikó, Allianz Hungária

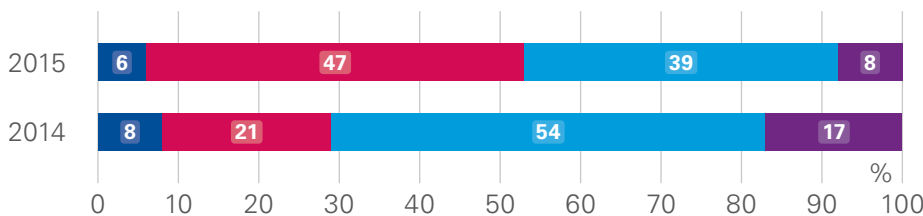
A tavalyi eredményekhez hasonlóan a megjelentek 2015-ben sem számítottak a piaci koncentráció jelentős csökkenésére sem az élet, sem a nem-élet ágban. Érdekesség, hogy 2014-hez hasonlóan, 2015-ben is többen vártak kiegyenlítődést a nem-élet-, mint az életbiztosítási ágban, bár még az előbbi, népesebb csoport részaránya sem haladta meg az összes megkérdezett 10 százalékát.

Számít-e arra, hogy a jelenlegi piaci koncentráció jelentősen csökken a közeljövőben (élet-/nem-életbiztosításban)?



A megkérdezettek véleménye alapján a hazai biztosítók külföldi tulajdonosai közül sokan továbbra sem terveznek jelentős változtatást magyarországi operációjukban. A megkérdezettek közel 40 százalékra olyan tulajdonosról számolt be, aki a hazai leány cég által termelt osztalékra igényt tart, és a belátható jövőben nem tervezi jelentős beruházás elindítását (illetve a nyereség visszaforgatását) Magyarországon. A hazai kilátások javulását jelzi azonban, hogy 2015-ben 47 százalékos részaránnyal relatív többségbe kerültek azok, akiknek anyavállalata további lehetőségeket lát a magyar piacon és támogatja a hazai bővítést. A szektor jövője szempontjából további pozitívumként értékelhető, hogy (a 2014-es 17 százalék után) 10 százalék alá csökkent azok aránya, akik arról számoltak be, hogy külföldi tulajdonosuk a hazai érdekeltségei részleges leépítését, illetve fiókteleppé alakítását tervezné.

Milyen Önöknél a külföldi tulajdonosok hozzáállása a magyar biztosítási piac és a gazdasági helyzet alakulásához?



„Az osztalékfizetésnek egyik forrása az eredménytartalék, ill. a lebonyolítási eredmény volt. De egyszer majd elfogy a befőtt a spájzból.”

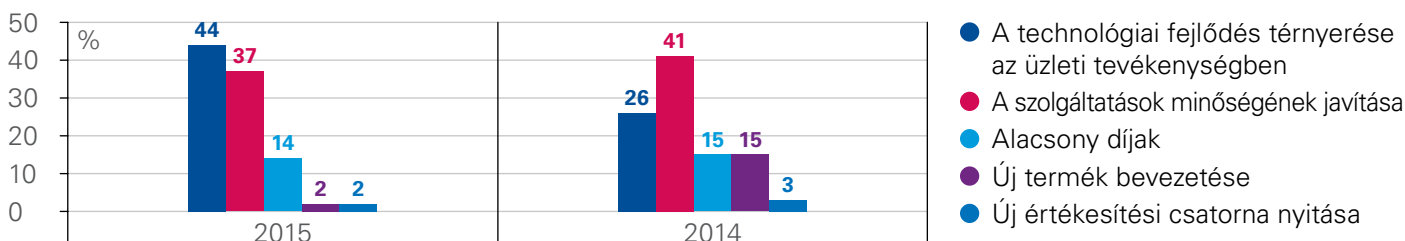
*Dr. Salamon Károly,
MKB Biztosítók*

- A tulajdonos annyira példaértékűnek találja a magyar szabályozást és a piaci helyzetet, hogy bizonyos elemeket szívesen javasolna átültetésre az európai gyakorlatba is
- A Biztosító nyereséges, és a tulajdonos lát fantáziát a magyar piacon: szívesen vásárolna a magyar piacon/támogatja az új termékek fejlesztését/új értékesítési csatornák keresését
- A Biztosító nyereséges, az elérhető osztalékot kérik a tulajdonosok és további befektetésekre/fejlesztésekre nem hajlandók
- Fiókká alakulás vagy a piacról kivonulás/értékesítés elképzelhető

Kihívások és lehetőségek I. – Technológiai fókusz

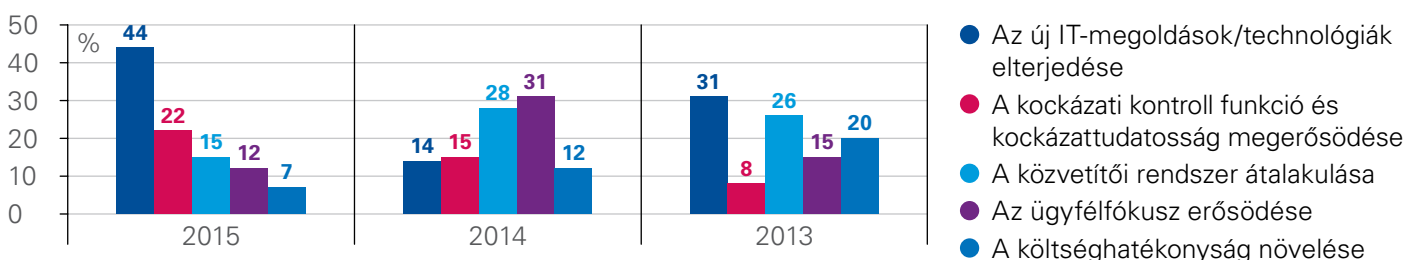
2015-ben a megkérdezettek a leginkább versenyelőnyt biztosítani képes tényezőnek a technológiai fejlődés térnyerését tartották (44 százalék), így a szolgáltatások minőségének javítása annak ellenére második helyre szorult, hogy az ezt a szempontot hangsúlyozók aránya alig csökkent 2014 óta (41 százalékról 37 százalékra). Továbbra is számottevő kisebbséget jelentettek azok, akik az árverseny kulcsszerepét tartják fontosnak, azonban 2015-ben azok aránya már egyaránt marginálisnak bizonyult, akik vagy új termékekben, vagy új értékesítési csatornák nyitásában látták a legkomolyabb előrelépési lehetőséget.

Mi jelenthet leginkább versenyelőnyt a következő években?



A véleményeknek még az előző kérdésnél tapasztaltaknál is jelentősebb átrendeződését tapasztaltuk abban a kérdésben, hogy középtávon várhatóan mi lesz a biztosítók üzleti modelljére legnagyobb hatást gyakorló tényező. Az új technológiák terjedésére voksolók aránya 2014 óta megháromszorozódott, 2015-ben elérte a 44 százalékot. Nagyjából fele ekkora arányban számítottak arra a résztvevők, hogy a kockázati kontroll és a kockázattudatosság fogja alapvetően meghatározni a hazai biztosítók következő éveit, amely jelentős növekedés a korábbi két évhez képest. Ezzel szemben az erősödő ügyfélközpontúság, a közvetítői rendszer átalakulása és a költséghatékonyság növelése jelentősen veszített (várt) jelentőségéből. Ezek közül az ügyfélközpontúság fontosságának visszaesése különösen szembetűnő: egy év alatt majdnem harmadára csökkent az ezt választók aránya.

Az alábbiak közül mi indukálja majd a legnagyobb változásokat a biztosítók üzleti modelljében a következő 3 évben?



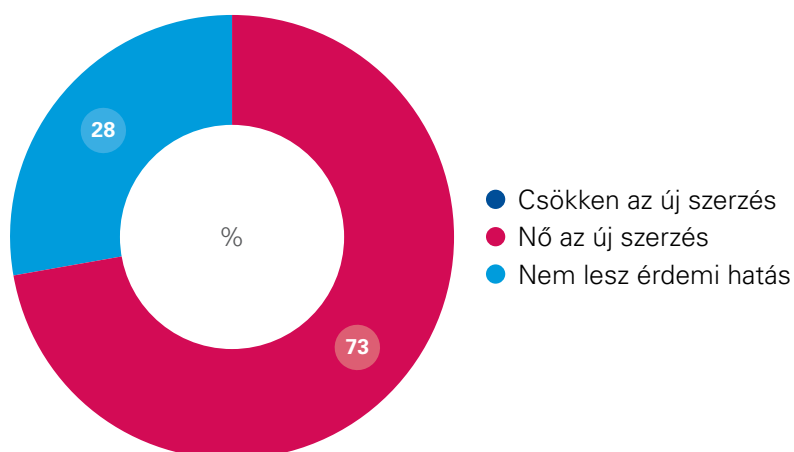
„A Google-nak többek között azért nincs biztosítója, mert máshol még nagyobb a várható megtérülés.”

Erdős Mihály, Generali Biztosító



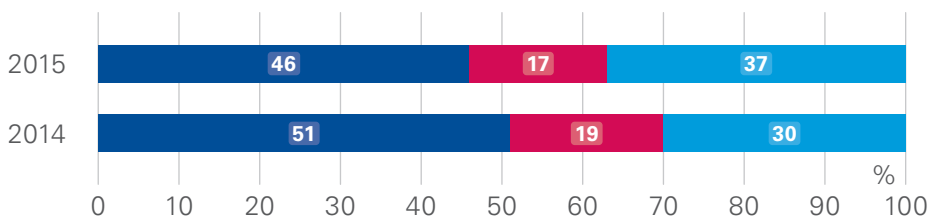
A megkérdezett biztosítók alapvetően derűlátóan tekintenek a modern technológiákra, a megkérdezettek közül senki nem nyilatkozott úgy, hogy a technológiai változások hatására a szerzés csökkenésére számítana, és 70 százalék felett volt azok aránya, akik érdemi növekedést remélnek ettől.

Milyen hatás várható a modern technológiák térnyerésétől az új szerzésekre nézve?



A közösségi média használatában rejlő lehetőségek megítélése nem változott jelentősen az elmúlt egy év folyamán. Bár kis mértékben visszaesett azok aránya, akik mind értékesítési, mind kárrendezési tekintetben számolnak az új technológiákkal, még mindig ők jelentik a relatív többséget (46 százalék). Továbbra is 20 százalék alatt maradt azok aránya, akik értékesítési potenciált nem, csak kárrendezési irányú fejlesztéseket tartanak elképzelhetőnek, míg 2015-ben egyharmad fölé kúszott azok aránya, akik kizárólag kommunikációs eszköznek tekintik a közösségi médiában való megjelenést.

Mennyire használja Társaságuk a Social Media és a digitális technika eszközeit?

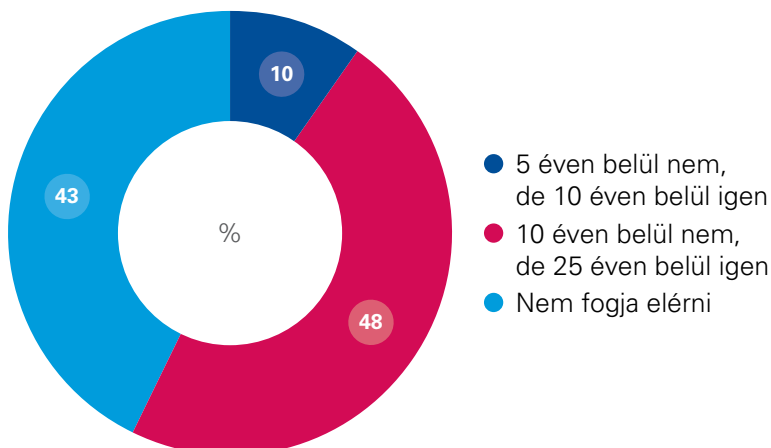


- Vizsgáljuk – akár csoportszinten – a Social Media mint értékesítési lehetőség kihasználását, és néhány éven belül érdemi értékesítést várunk
- A mobilos/online kárrendezés terén látunk érdemi lehetőséget, az értékesítésben nem
- Csak kommunikációs célra. Értékesítésre, kárrendezésre nem szándékozunk használni, mert kockázatosnak tartjuk

Kihívások és lehetőségek II. – Tartalékok az ügyfél és a biztosító oldalán

Bár a biztosítások magyarországi penetrációja a kelet-közép-európai régióban átlagosnak mondható, a szektor képviselőit régóta foglalkoztatják a nyugat-európai szinthez való felzárkózással kapcsolatos kilátások. A 2015-ös kérdésünkre érkezett válaszok alapján, ha a felzárkózás hosszú távon nem is feltétlenül lehetetlen, de csak nagyjából minden tízedik válaszadó szerint képzelhető el, hogy a folyamat már az 5 és 10 év közötti időtávon meg is valósuljon. A más véleményen levők között enyhe többséget képeztek azok, akik egy negyedszázados időhorizonton valószínűsítene egy jelentős felzárkózást eredményező folyamatot, azonban 43 százalék szerint a felzárkózás még ilyen távon sem fog bekövetkezni.

Hány év múlva éri el a magyar lakosság körében a biztosítások kötésére való hajlandóság/képesség az EU-15 átlagos szintjét?



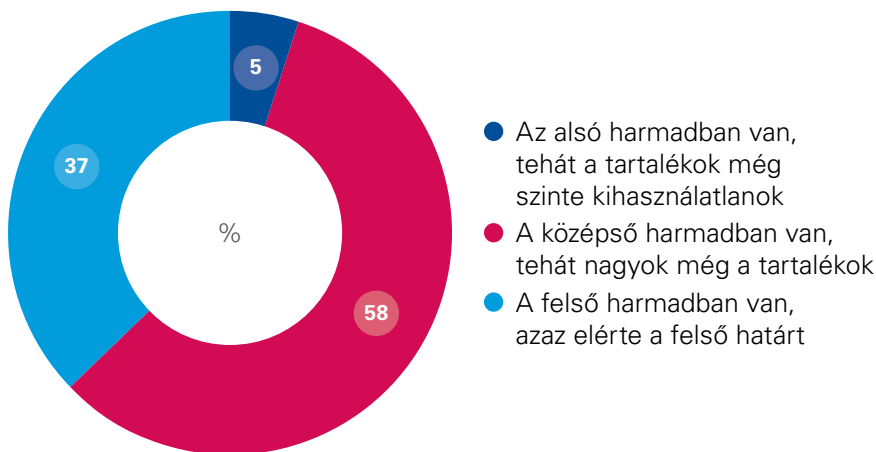
„A biztosítási szolgáltatásokat az ügyfelek egyre inkább nem a biztosítóknál közvetlenül veszik igénybe, hanem egyéb szolgáltatóknál, kereskedőknél. Ez a trend új működést és új árazást vár el a biztosítóktól.”

*Kisbenedek Péter,
Allianz Hungária*



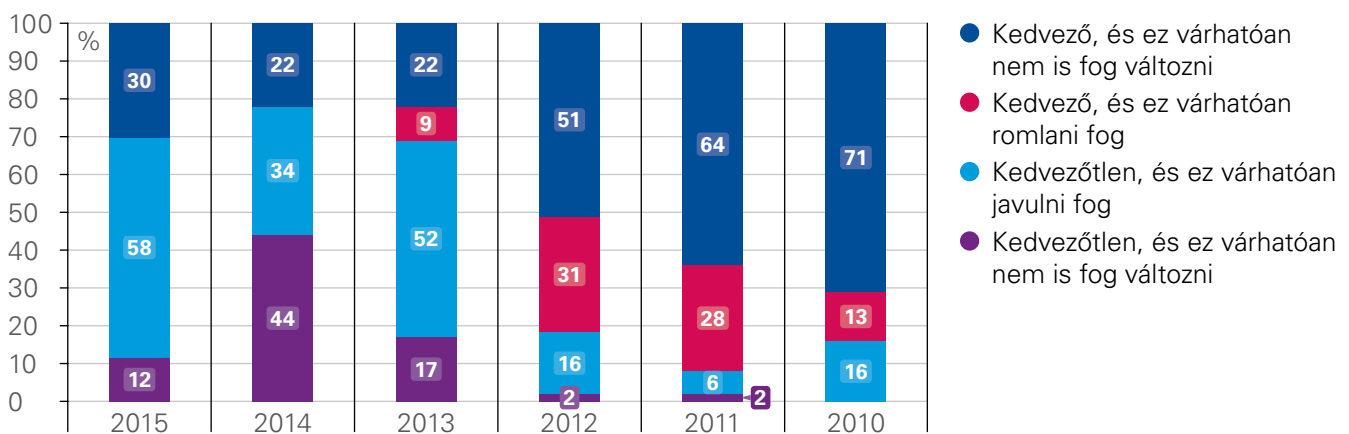
A kérdést érdemes lehet megvizsgálni abból a szempontból is, hogy vajon mi lehet az a tényező, mely leginkább korlátozhatja a felzárkózást a jövőben. Egy fontos szempont, hogy az ügyfelek jelenlegi fizetőképessége lehetővé tehet-e egyáltalán további jelentős bővülést. A konferencián megjelentek többségének véleményében nem tükröződik ez az álláspont, ugyanis közel 60 százalék szerint még jelentős tartalékok állnak a potenciális ügyfelek rendelkezésére, bár a képet némileg árnyalja, hogy 37 százalék szerint a hazai ügyfelek már elérték fizetőképességük határait, és mindössze 6 százalék tartja a lakosság tartalékait biztosítói szemszögből szinte kihasználatlannak.

Az élet- és nem-életbiztosítási díjat fizető háztartások jövőbeli fizetőképességi ereje Magyarországon egy 9-es skálán:



Egy alternatív (vagy az előzőeket kiegészítő) magyarázat lehet a biztosítási szektor kedvezőtlen megítélése, a szektor iránti bizalom hiánya a hazai lakosság körében. Ez a lehetőség sokkal inkább egybecseng a szektor szereplőinek álláspontjával, mivel a biztosítók megítélését a szektor képviselőinek 70 százaléka jelenleg kedvezőtlennek tartotta, igaz közülük mindössze 12 százalék nem számított pozitív fordulatra a jövőben. További bizakodásra adhat okot, hogy jelentős javulás következett be a 2014-es mélyponthoz képest.

Milyen a biztosítási szektor megítélése a magyar lakosság körében vállalt szolgáltatások és kármegtérítések tekintetében?



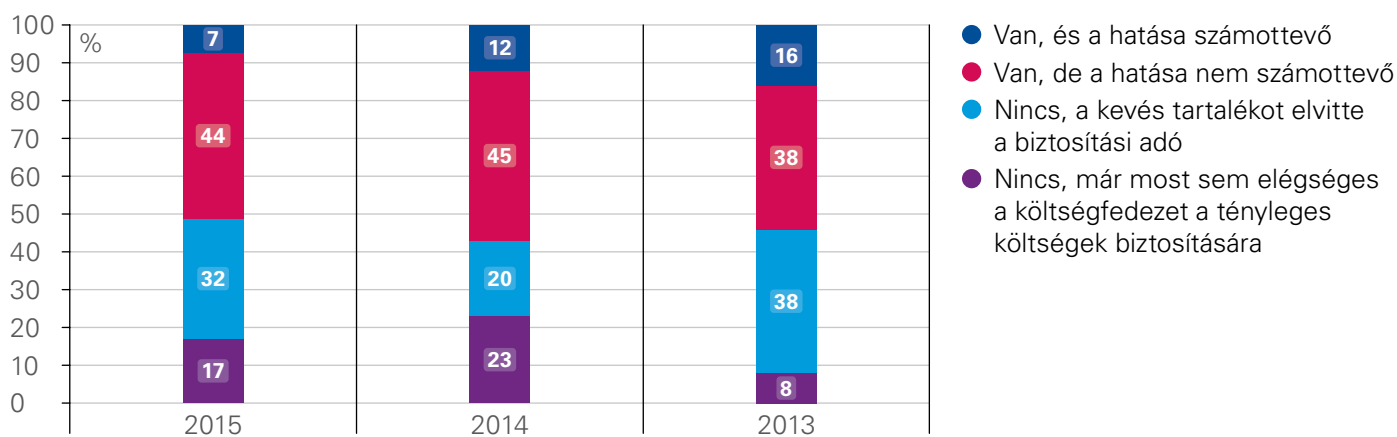
„Kérdés, hogy Twitter- vagy Facebook-módra kommunikálunk-e: a Twitteren ismeretleneknek elmondjuk magunkról az igazat, a Facebookon pedig az ismerőseinknek hazudunk.”

Bartók János, független biztosítási szakértő



A lakosság után a biztosítók lehetőségeinek vizsgálatára áttérve megállapítható, hogy 2014-hez viszonyítva továbbra is elég megosztottak voltak a szektor képviselői abban a tekintetben, hogy rendelkeznek-e még a biztosítók tartalékokkal az igazgatási költségeik finanszírozására. Egyedül azok aránya változott számottevően (12 százalékpontos növekedés), akik szerint a szektorban korábban rendelkezésre álló tartalékok a biztosítási adó bevezetésével eltűntek.

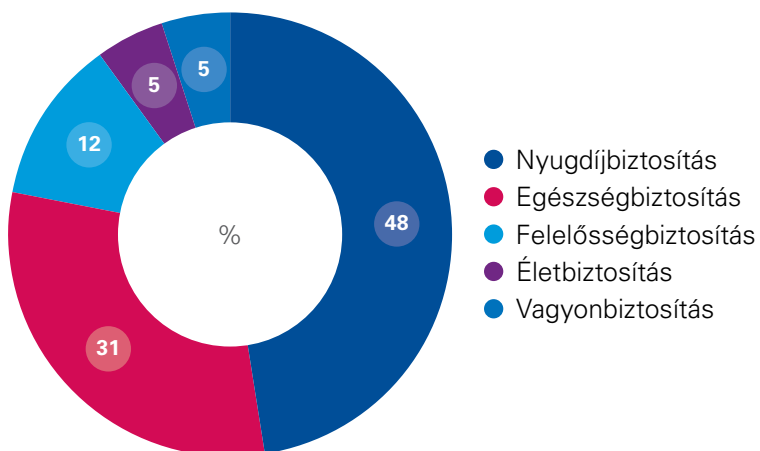
Van-e a szektoron belül még számottevő tartalék az igazgatási költségek finanszírozására?



Értékesítés

A megkérdezettek véleménye alapján 2015-ben a legjelentősebb növekedési várakozások az állami adókedvezmények révén is támogatott nyugdíj- (48 százalék) és az egészségbiztosítási (31 százalék) szektorhoz fűződtek, bár a nyugdíjbiztosításoknak az adókedvezmény 2014-es bevezetésének évében tapasztalt dominanciája 2015-ben nem ismétlődött meg.³ Ezzel szemben a 2014-es 11 százalék után ismét erősödni kezdtek az egészségbiztosítási piachoz fűzött várakozások, ugyanis az egészségbiztosítások adókedvezményének bevezetése jelentős növekedést eredményezett ugyan (többek között az alacsony bázisnak köszönhetően), de nem váltotta be teljesen a hozzá fűzött reményeket. A válaszadók alig több mint 20 százaléka remélte más ágazattól a legnagyobb fejlődést, és egyedül a felelősségbiztosítási piac növekedését remélők részaránya érte el az összes válaszadó legalább 10 százalékát.

Melyiki ágazatban van ma a legnagyobb növekedési potenciál?



„Európában sokkal több épület és autó nem lesz, sokkal több öreg ember viszont igen.”

Simonyi Tamás, KPMG

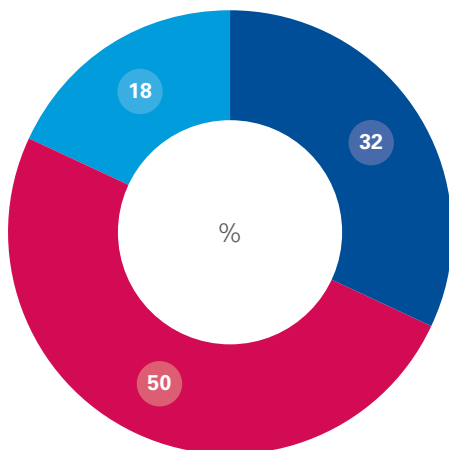
„Húsz éve várjuk, hogy az egészségügyi biztosítás kitorési pont legyen.”

*Pandurics Anett,
Posta Biztosító*

³ 2014-ben 72 százalék várta a nyugdíjbiztosítási piactól a legnagyobb növekedést, azonban a korábbi évek eredményeit a különböző évek kérdéseire adható válaszok eltérése miatt jelenlegi ábránkon nem szerepeltettük.

A piaci szereplők többsége (82 százalék) a nyugdíjbiztosítási szegmens növekedésének hatására a teljes élet ágon is további bővülésre számított. A válaszadók közel egyharmada középtávon akár az évi 5 százalékot is meghaladó reálnövekedést is elképzelhetőnek tartott, azonban a bővülést valószínűsíthők között többségben vannak az óvatos álláspontot képviselők, akik csak enyhe (évi néhány százalékos) növekedésre számítottak 2015-ben.

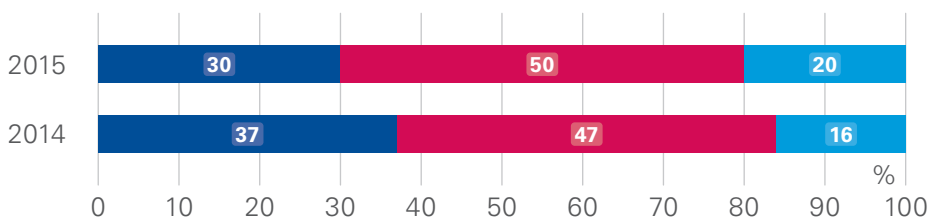
Javítja-e a nyugdíjbiztosítás az életbiztosítási piac folyamatos díjbevételi eredményeit a következő 3 évben?



- Igen, összességében a következő néhány évben akár évi 5%-os reálnövekedés is jöhet az adókedvezménynek köszönhetően
- A nyugdíjbiztosításoknak köszönhetően enyhe (éves 1-2%-os), de állandó bővülés várható a következő néhány évben
- Nem, a kezdeti bővülést stagnálás követi majd – a nyugdíjbiztosítás csak a piac zsugorodásának ellensúlyozására jó

Az egészségbiztosítások terén meglevő lehetőségeket a piaci szereplőknek az egészségügyi ellátással kapcsolatos hozzáállása is jól illusztrálja, ugyanis mindössze 20 százalékuk nyilatkozott úgy, hogy kizárólag piaci alapon kötött egészségbiztosítás révén gondoskodik orvosi ellátásáról. Érdekes azonban, hogy a megjelentek 70%-a nem csak a TB-re támaszkodik – 2014-ben ez az arány csak 63% volt. Emellett a megjelentek fele az állami és nem állami egészségbiztosítást vegyesen, egymás kiegészítésére használja, míg 30 százalékuk kizárólag a társadalombiztosításra támaszkodik.

Ön hogy szokott gondoskodni orvosi ellátásáról?



- Maradok a paraszolvenciánál (TB-nél), ez a legbiztosabb megoldás, ha szükségem van az egészségügyi ellátásra
- Vegyesen használom mindkettőt, és nem látok rá esélyt, hogy a következő 10 évben bármilyen változás történjen
- Egészség, betegségbiztosítást kötök egy biztosítóval, mert így gyors és jó minőségű egészségügyi ellátásban részesülök

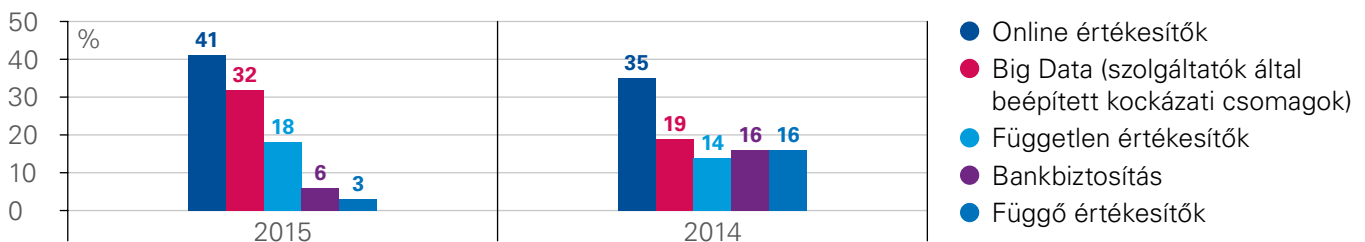
„A nyugdíjbiztosítás segít abban, hogy az ügyfelek hűségeselek legyenek a céljaikhoz.”

Kozek András, Allianz Hungária



A meglevő értékesítési csatornák közül a legtöbben - 2014-hez hasonlóan – továbbra is az online értékesítés fejlődésére számítottak, ráadásul az így vételezők aránya 6 százalékponttal növekedett is az előző évhez viszonyítva. A legnagyobb növekedést a Big Data megoldások elterjedését prognosztizálók tábora produkálta, közel minden harmadik megkérdezett várta ettől a megoldástól az igazi áttörést. Továbbra sem elhanyagolható azok aránya, akik a független értékesítők megerősödésében látják a jövőt (18 százalék). Mindezekkel szemben sem a bankbiztosítással, sem a függő értékesítőkkal kapcsolatos várakozások nem voltak számottevőek.

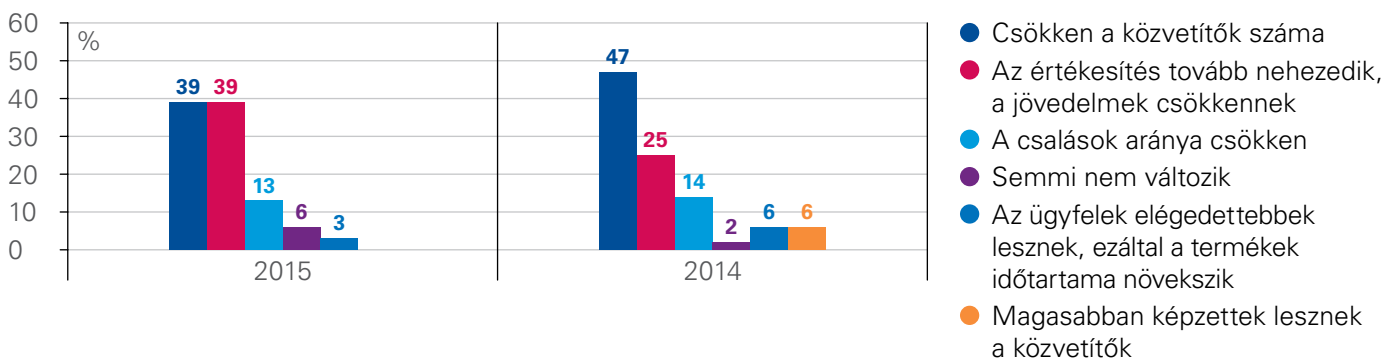
Önök szerint a biztosítási piacon milyen értékesítési tendenciák, csatornák fognak a leginkább megújulni, fejlődni?



Közvetítői szabályozás

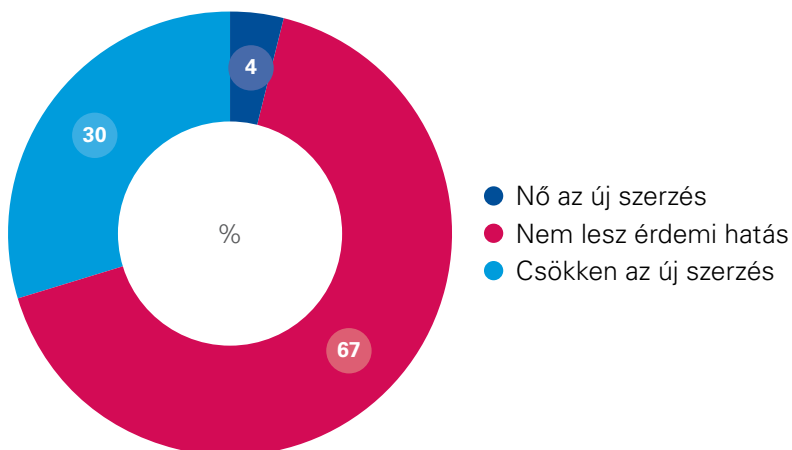
A biztosításközvetítői szabályozás folyamatban lévő és tervezett változtatásai a megkérdezettek többsége szerint jelentősen befolyásolja majd a biztosításközvetítői piacot. Ugyanúgy közel 40 százalék volt azok aránya, akik elsősorban a közvetítők számának, illetve akik a tevékenység jövedelmezőségének csökkenésére számítottak. Alig több mint 15 százalék valószínűsítette, hogy a változások összességében pozitív hatással lesznek a biztosítási piacra. Az összes válaszadó 13 százaléka számított a csalások visszaszorulására, és mindössze 3 százalék vélte úgy, hogy a változások elsősorban az ügyfelek elégedettségét fogják növelni. A közvetítői képzettség javulását senki sem nevezte meghatározó következménynek.

Az értékesítés várható szigorításai (jutalékplafon bevezetése, csepegtetett jutalék, vizsgakövetelmények, stb.) milyen hatással lesznek leginkább az életbiztosítások piacára?



Bár a jutalékcsepegtetés bevezetése a megkérdezettek több mint kétharmada szerint nem lesz érdemi hatással az új szerzésre, a várakozások mégis inkább negatívak, ugyanis mindössze 4 százalék érdemi növekedésre számító állt szemben azzal a 30 százalékkal, akik az új szerzés csökkenését valószínűsítették.

Milyen hatás várható az új jutalékszabályozástól az új szerzésekre nézve?



A szabályozói várakozásokkal kapcsolatos negatív attitűd ellenére a megkérdezettek összességében pozitívan látják a személyes értékesítési potenciálban rejlő középtávú kilátásokat. A megkérdezettek egyharmada szerint a közvetítői kínálat mind mennyiségében, mind minőségében képes lehet a fejlődésre. További 48 százalék szerint bár a kínálat mennyiségileg csökkenni fog, a piac tisztulásával ez nem fog a minőség rovására menni. Mindent egybevetve csak a válaszadók 18 százaléka tartott elképzelhetőnek minőségbeli romlást a jövőben.

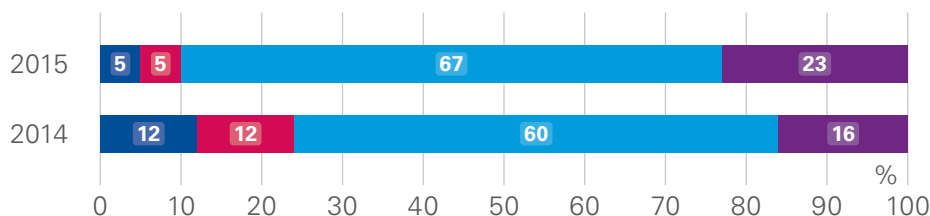
A személyes értékesítési potenciál és minőség hogyan fog várhatóan változni az elkövetkező pár évben?



Életbiztosítás

A befektetési egységekhez kötött életbiztosítások megjelenésével és hazai tömeges elterjedésével a hagyományos életbiztosítási termékek némileg kikerültek a (legtöbb) hazai biztosító értékesítésének fókuszából. Ennek kapcsán visszatérő kérdés, hogy vajon mekkora lehetőség van a hazai piacon a hagyományos termékekben, melyről vendégeinket is megkérdeztük. 2015-ben a 2014-ben tapasztaltakhoz nagyon hasonló válaszokat kaptunk. A megkérdezettek döntő többsége (több mint kétharmada) továbbra sem érzi veszélyben a unit-linked termékek túlsúlyát, és csak néhány ügyfélszegmensben lát jelentős lehetőséget a hagyományos termékek számára. További 23 százalék szerint a biztosítók jelenlegi értékesítés csatornáiba (a tradicionális termékek alacsonyabb jövedelmezősége miatt) bele van kódolva a unit-linked dominanciája hosszabb távon is. Emellett mindössze 5-5 százalék gondolta úgy, hogy akár az ügyfelek hozamgaranciára vonatkozó igénye, akár a szabályozói elvárások miatt a hagyományos termékek piaca jelentős növekedés előtt állhat.

Nő-e a hagyományos termékek eladása a jövőben?



„Nem tudom, hogy ki az a piaci szereplő, aki többes ügynökökön keresztül tradicionális megtakarítási termékeket tudott értékesíteni.”

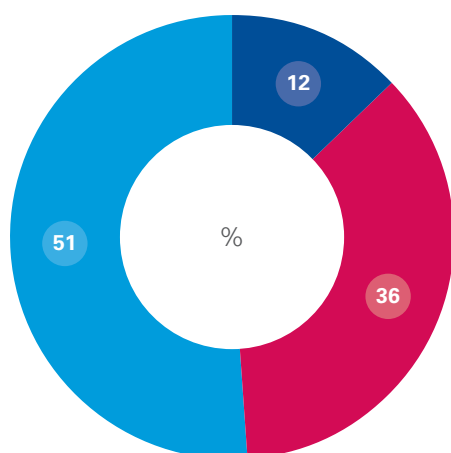
Kuruc Péter, K&H Biztosító

- Igen, mert a garanciákat fontosnak tartják az ügyfelek
- Igen, tekintettel a szabályozókra, ez felel meg legjobban a felügyeleti elvárásoknak és ehhez a biztosítók is alkalmazkodni fognak
- Van olyan ügyfélszegmens, ahol érdekes lehet a hagyományos termék, de a jövőben is a unit-linked maradhat túlsúlyban
- Nem, mert az értékesítéscsatorna-mix az adott biztosítónál határozza meg az új szerzés volumenét és a tradicionális termékek ügynöki jövedelmezősége kevésbé vonzó



Mivel alacsony hozamkörnyezetben az ésszerű kockázat mellett nyújtható hozamgarancia egyelőre valószínűleg kevésbé vonzó a (nominálisan) magas hozamokhoz szokott ügyfelek számára, ezért rövid- és középtávon az alacsony hozamkörnyezet tartóssága kulcsfontosságú lehet a hagyományos termékek jövője szempontjából. Márpedig a megkérdezettek kis többsége (51 százalék) szerint az alacsony hozamkörnyezet akár hosszú távon (legalább 10 évig) is fennmaradhat, és mindössze 12 százalék szerint beszélhetünk csak átmeneti hozamszint-csökkenésről.

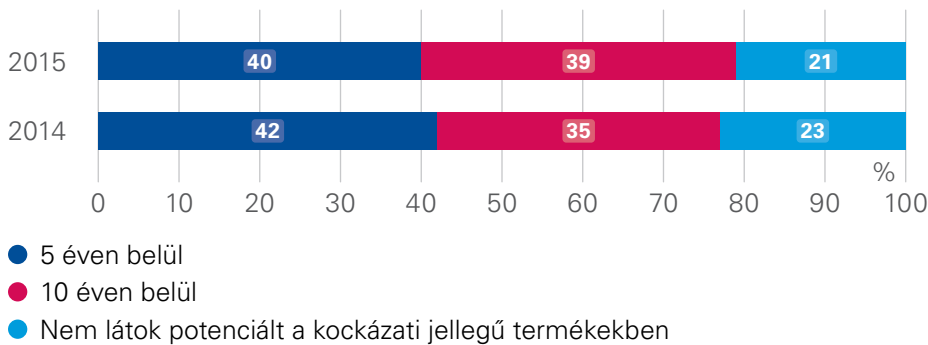
Ön szerint fel kell-e készülni a tartósan alacsony hozamkörnyezetre?



- Nem, a jelenlegi hozamszint átmeneti, és 1-2 éven belül visszaemelkednek a hozamok a korábbi szintre
- Igen, csak középtávon várható hozamemelkedés, de a jelenlegi eszközportfóliónk miatt ennek a hatása nem jelentős
- Igen, egészen hosszú távon (10 év) is alacsony hozamokra kell berendezkedni, stratégiánkat is ennek szellemében állapítjuk meg

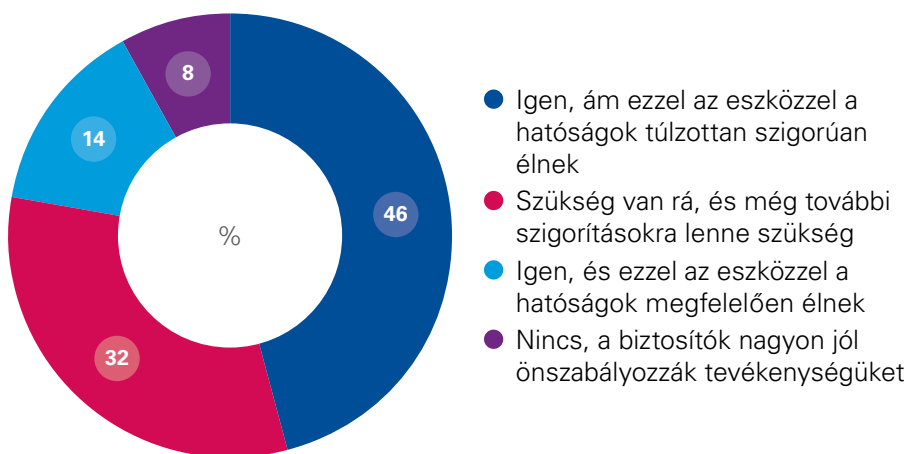
A piaci várakozások a hagyományos megtakarítási életbiztosítások esetéhez hasonlóan a kockázati termékekkel kapcsolatos esetében sem változtak jelentősen 2014 óta. Továbbra is 75-80 százalék között mozog azok aránya, akik szerint 5-10 éven belül jelentős növekedés várható, és mindössze 21 százalék nem lát valódi lehetőséget a termékcsoport kapcsán.

Mikorra várható, hogy a kockázati biztosítások (kockázati élet, temetkezési biztosítás) volumene nő a piacon?



A résztvevőket arról is kérdeztük, hogy mi a véleményük az állam biztosítási piacsabályozó tevékenységéről (elsősorban a TKM maximumának korlátozására vonatkozó, a nyugdíjbiztosításokra már kiadott, de egyéb megtakarítási célú életbiztosítási termékek esetén is elképzelhető ajánlásáról). Az eredmények alapján elmondható, hogy a piac szereplői alapvetően szükségesnek tartják a beavatkozást a biztosítási piacon. Kevesebb, mint 10 százalék gondolta úgy, hogy a biztosítási piac önszabályozása önmagában is kielégítő, azonban a hatósági beavatkozás módját és mértékét ennél jóval heterogénebben ítélték meg a piaci szereplők. A hatósági intervenciót a legtöbben (az összes megkérdezett 46 százaléka) összességében túlzottan szigorúnak értékelte. Ezzel szemben a válaszadók 14 százaléka tartotta a hatósági beavatkozásokat pont megfelelőnek, míg 32 százalék a további szigorítások szükségessége mellett foglalt állást.

Szükség van-e arra, hogy a jogalkotó vagy az MNB ajánlása szabályozza a piac egyes területeit, ahol korábban nem volt sikeres az önszabályozás?



„A kockázati élet magában nem vonzó; csomagban, több kockázattal együtt igen.”

Kozek András, Allianz Hungária

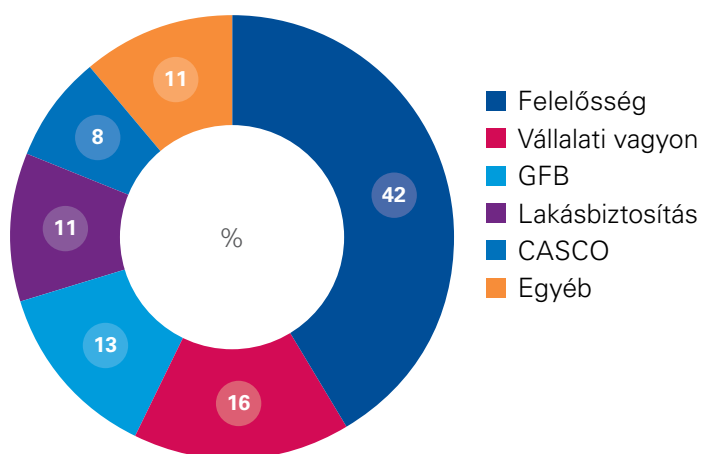
„A stabil portfólió, amit a fogyasztóvédelemmel lehet megalapozni, az alapja a prudenciának is.”

*Nagy Koppány,
Magyar Nemzeti Bank*

Nem- életbiztosítás

A konferencián a nem-életbiztosítási ág fejlődési lehetőségeiről nyilatkozó résztvevők legnagyobb arányban az általános felelősségbiztosítási ágazatot nevezték meg, mint a remélt növekedés lehetséges mozgatórugóját. Emellett a vállalati vagyonbiztosítási, illetve a hosszú évek átlagdíj csökkenése után ismét átlagdíj növekedést produkáló KGFB- és a lakásbiztosítási piachoz a válaszadók 10-16 százalék közötti arányban fűztek komoly reményeket. Egyedül a CASCO-piacot megnevezők részaránya maradt 10 százalék alatt.

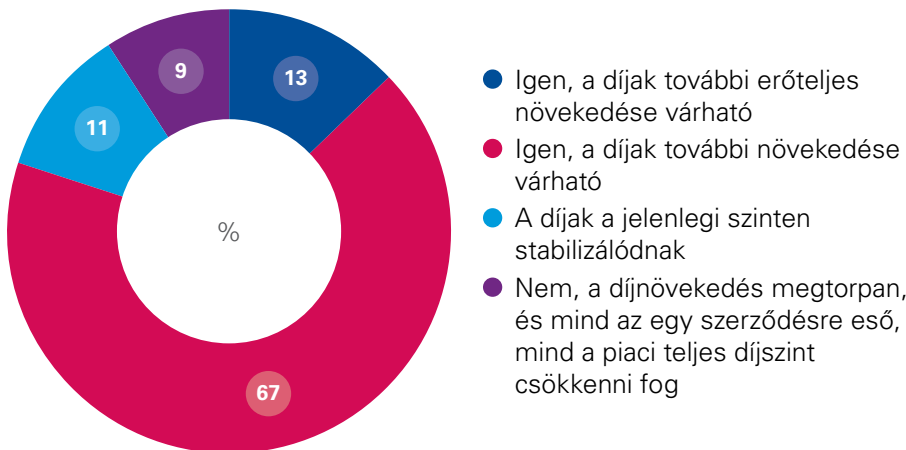
Melyik nem-élet szegmenstől remélhető leginkább fejlődés?



KGFB – Trendforduló vagy csak átmeneti enyhülés?

A KGFB-piac kilátásait a konferencia résztvevői alapvetően optimistán értékelték. Bár további erőteljes díjnövekedést mindössze az összes válaszadó 13 százaléka várt, rajtuk kívül további kétharmad készült (kevésbé erőteljes) díjnövekedésre, és mindössze 9 százalék számított az új KGFB-piaci tendenciák megfordulására.

Túljutottunk-e mélypontra az egy szerződésre eső, ill. a piaci teljes KGFB díj tekintetében?

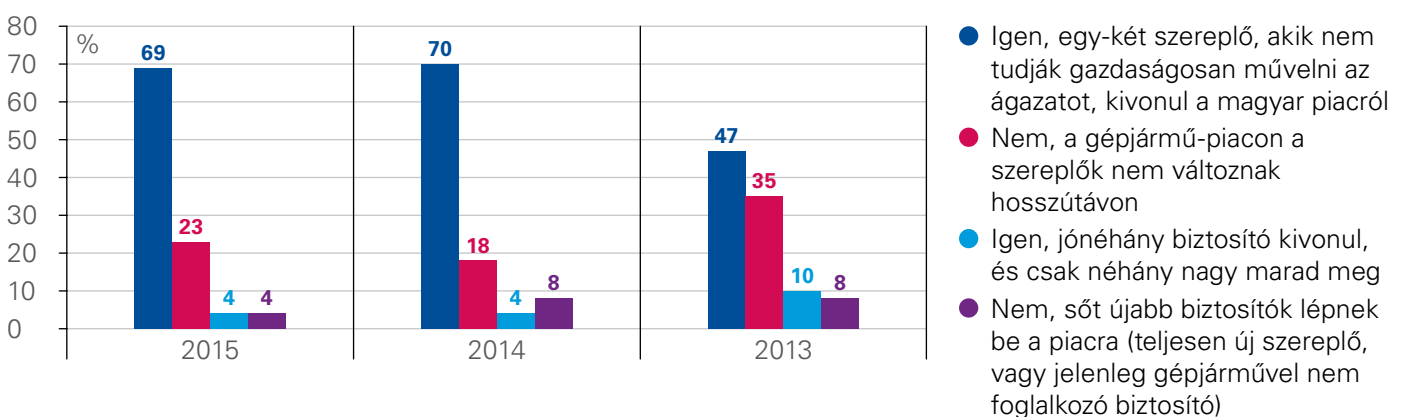


A KGFB-piaci konszolidációról alkotott vélemények nem változtak érdemben 2014-hez képest. Az uralkodó vélekedés (69 százalék) szerint csak néhány kevésbé gazdaságosan működő szereplő kivonulása várható.⁴ Jelentős konszolidációra, illetve új KGFB-piaci belépőkre kevesebb, mint a válaszadók 5-5 százaléka számított, míg 23 százalék hosszútávon sem várt semmilyen változást a piac szereplőiben.

„Nem konszolidáció zajlik, hanem bizonyos szegmensekből kiárazzák magukat a biztosítók.”

Lilli Róbert, KÖBE

Elképzelhető-e a konszolidáció a KGFB piacon?

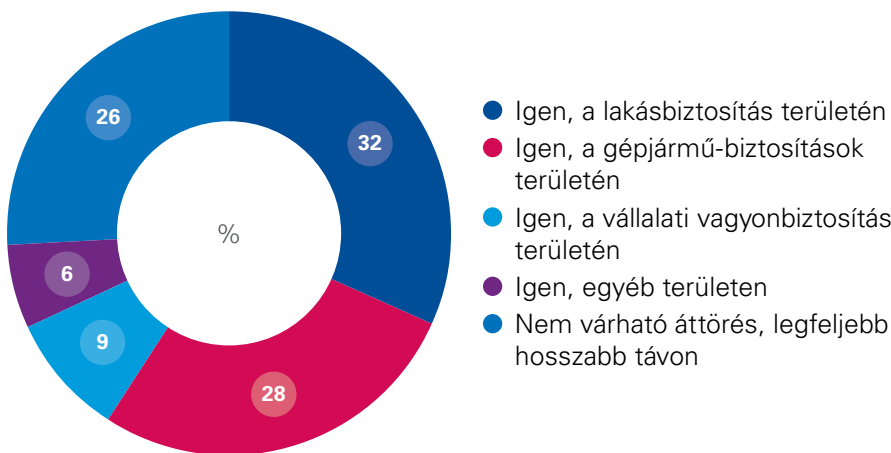


⁴ A romániai Astra Biztosító csődjé, és a hazai fióktelep működési engedélyének Felügyelet általi visszavonása miatt a konferencia óta valóban csökkent a hazai KGFB piac szereplőinek száma.

Digitális technológia a nem-életbiztosításban

A kérdéseinkre válaszolók közel háromnegyede számított a digitális technológia fejlődésének köszönhetően áttörésre valamely nem-élet szegmensben. Az áttörést várók között a legtöbben (az összes válaszadó 32 százaléka) a lakásbiztosítások területén érezte a legvalószínűbbnek a változást, de nem sokkal kevesebben számítottak digitális forradalomra a KGFB esetén. Azok száma, akik a vállalati vagyonszerződések, vagy az eddigiekben fel nem sorolt, egyéb területen számítottak jelentősebb változásra, egyaránt 10 százalék alatt maradt.

Hozhat-e az elkövetkező néhány év áttörést a digitális technológia alkalmazásában, és ha igen, mely szegmensben?

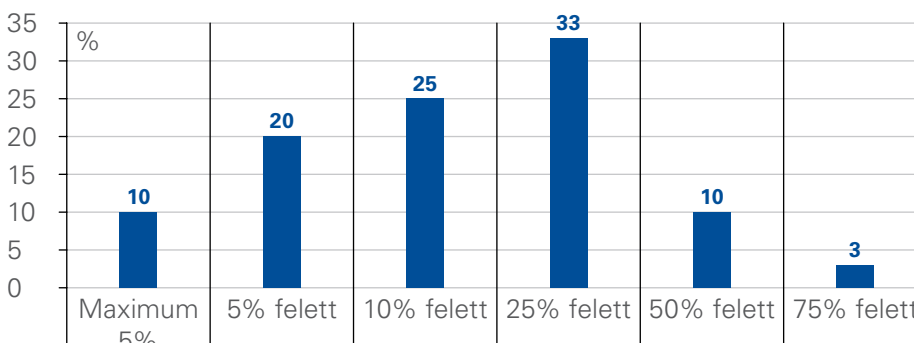


Az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában a gépjármű biztosítások kapcsán egyre inkább a piac érdeklődésének középpontjába kerülnek a használatától függő biztosítások (Usage Based Insurance; UBI). Ennek kapcsán kíváncsiak voltunk arra, hogy a szakma képviselőinek vajon mik az elképzeléseik az ilyen biztosítások elterjedéséről tíz éves időtávon. Bár a vélemények igencsak megoszlottak arra vonatkozóan, hogy végül is milyen arányban választanak majd ilyen megoldásokat az ügyfelek, a legfeljebb 5 százalékos portfólión belüli UBI-arányt váró válaszadók mindössze 10 százalékos aránya azt jelzi, hogy hazánkban is komoly lehetőségek lehetnek az ilyen termékekben. Azt is ki kell emelnünk ugyanakkor, hogy mindössze a válaszadók 13 százaléka tartotta valószínűnek, hogy a gépjármű-szegmensben belül az UBI szerződések többségbe kerülhetnek a „hagyományosan” árazott biztosításokhoz képest.

„A mérnökök arra büszkék, hogy képesek valamit megcsinálni. A kérdés azonban az, hogy kell-e ez az ügyfeleknek.”

Ilics László, Generali Biztosító

Tíz év múlva mennyi lakossági ügyfélnek lesz UBI (Usage Based Insurance) alapú Casco vagy KGFB-biztosítása?



A biztosítási szektornak a korábbi évekhez hasonlóan 2015-ben is komoly kihívást jelent a változó ügyféligényekhez és szabályozói környezethez való alkalmazkodás, és ez várhatóan a jövőben sem lesz másként. Bízunk benne, hogy kiadványunkat hasznos összefoglalónak találta a szektor szereplőit 2015-ben foglalkoztató legfontosabb témákkal kapcsolatban. Reméljük, hogy 2016-ban is vendégeink között üdvözölhetjük majd biztosítási konferenciánkon.

Kapcsolat:

Leposa Csilla

partner, pénzügyikockázat-kezelés

E.: csilla.leposa@kpmg.hu

KPMG Tanácsadó Kft.

1134 Budapest

Váci út 31

T.: +36 1 887-7100

F.: +36 1 887-7101

E.: info@kpmg.hu

KPMG.hu



Az itt megjelölt információk tájékoztató jellegűek, és nem vonatkoznak valamely meghatározott természetes vagy jogi személy, illetve jogi személyiség nélküli szervezet körülményeire. Társaságunk ugyan törekszik pontos és időszerű információkat közölni, ennek ellenére nem vállal felelősséget a közölt információk jelenlegi vagy jövőbeli hatályosságáért. Társaságunk nem vállal felelősséget az olyan tevékenységből eredő károkért, amelyek az itt közölt információk felhasználásából erednek, és nélkülözik társaságunknak az adott esetre vonatkozó teljes körű vizsgálatát és az azon alapuló megfelelő szaktanácsadást.

A KPMG név, a KPMG logó a KPMG International lajstromozott védjegye.

© 2016 KPMG Tanácsadó Kft., a magyar jog alapján bejegyzett korlátolt felelősségű társaság, és egyben a független tagtársaságokból álló KPMG-hálózat magyar tagja, amely hálózat a KPMG International Cooperative-hez ("KPMG International"), a Svájci Államszövetség joga alapján bejegyzett jogi személyhez kapcsolódik. Minden jog fenntartva.