

IDŐSÖDŐ TÁRSADALOM

A JÖVŐ BIZTOSÍTÁSI PIACAINAK LEGNAGYOBB KIHÍVÁSA

Gilyén Ágnes beszélgetése Dr. Kepecs Gáborral*

Beszélgetés **Dr. Kepecs Gáborral**, az **Aegon N. V. igazgatósági tagjával**, a cégcsoport kelet-közép-európai régiójának vezetőjével

Ön abban a különleges helyzetben van, hogy ugyanannak a társaságnak volt első számú vezetője, amikor az állami vállalat volt, majd részt vett a cég privatizációs folyamatában, most pedig az anyacég, az Aegon cégcsoport igazgatósági tagja és régiós vezetője is. Több mint húsz év után hogyan látja a magyarországi biztosítási piac magánosítását?

Huszonkét év távlatából lehet, hogy már csak a szépre emlékezem... De ma is úgy látom, hogy számos elvitathatatlan előny származott az Állami Biztosító privatizációjából.

Nem becsülhetjük túl annak a tudástranszfernek a jelentőségét, amelyhez a privatizációval hozzájuthattunk.

Az egyik legfontosabb, hogy a magyarországi biztosítók feltőkésítésére a magyar államnak egy fillér állami forrást sem kellett áldoznia, holott a szektor egyik legnagyobb problémája a kezdetekkor épp a tőkehiány volt. Megfelelő tőkeellátottság nélkül ez a szektor működésképtelen, a feltőkésítés pedig a két állami tulajdonú biztosító magánosításával, illetve a nagy külföldi biztosítók megjelenésével, zöldmezős beruházással történt meg.

A privatizáció nem kevésbé fontos előnyének a tudástranszfert tartom. Ma már megmosolyogtató, de igaz, hogy amikor a kilencvenes évek elején, közgazdászként egy másik pénzügyi területről megérkeztem a biztosítási szakmába, kértem szakértő kollégáimtól néhány szakkönyvet a biztosítási piacról, amelynek segítségével mielőbb képbe kerülhetek. Egyetlenegy, a 60-as, 70-es években megjelent biztosítási szakmunkát tudtak csak ajánlani, és a könyvtárakban is csupán a háború előtt megjelent műveket találtam. Pedig a világ biztosítási piacai ekkor már egész máshol tartottak, nekünk pedig nagyon gyorsan fel kellett zárkóznunk. Utólag is úgy látom, hogy nem becsülhetjük túl annak a tudástranszfernek a jelentőségét, amelyhez a privatizációval hozzájuthattunk.

Végül, de nem utolsósorban: egy, a korábbitól gyökeresen eltérő módon szerveződő vállalatot kellett felépítenünk, a privatizáció idején egy 1000 fős értékesítői hálózattal rendelkező, 4800 fős központi alkalmazotti bázissal működő nagyvállalat voltunk, s kevesebb, mint tíz évvel később egy 2500 fős értékesítési hálózatot mozgató, 800 fős központi apparátussal rendelkező céggé váltunk.

Emellett a cég magánosításával hozzájuthattunk olyan addicionális előnyökhöz, amelyek lehetővé tették munkatársaink képzését, gyors felzárkóztatását. A privatizációval egy időben az Aegon létrehozott egy 5 millió dolláros alapot, amelyből a dolgozóink külföldi oktatását, nyelvtanulását finanszírozhattuk. Összességében így utólag is igen sikeres, mindkét fél számára előnyös folyamatnak látom az ÁB privatizációját.

fejlődésére döntő hatást gyakorol az egy főre eső GDP, a bérszínvonal, illetve a lakosság rendelkezésére álló szabad források alakulása.

Meg kell azonban említenem, hogy messze nem egységesek a nyugat-európai piacok: az angol és a holland piacokon drámai fejlemények voltak az elmúlt öt évben, ami néhány év alatt gyökeres változást hozott. Öt évvel ezelőtt lépett életbe az a szabályozás, hogy a biztosító nem fizethet jutalékot az értéke-

A fogyasztóvédelem ma az egyik legfontosabb kérdés az európai szabályozásban, és az európai az egyik leginkább szabályozott piac.

Most, 2015 elején hogyan látja, mennyire tér el a magyarországi piac más kelet-közép-európai országok biztosítási piacaitól?

A nem életbiztosítási piacokon nem látok lényeges különbségeket, sem a kelet-közép-európai, sem a nyugat-európai piacokat illetően.

A régiós életbiztosítási piacok is – legalábbis a visegrádi országoké - hasonló módon épültek fel, a különbségek inkább csak színesítik az összképet. Csehországban például az életbiztosítási termékek mellé tömegesen kötnek rokkantsági kiegészítő biztosításokat, nálunk az összes díjbevitelhez képest ennek marginális a szerepe. Vagy Lengyelországban, ahol tradicionálisan kockázatvállalóbb a lakosság a pénzügyi megtakarítások területén, az életbiztosítási piac igen erőteljesen eltolódott a unit-linked biztosítások irányába.

Ha viszont a nyugat-európai országokkal hasonlítjuk össze a magyarországi piacot, már jelentősebb különbségeket találunk. Az egyes országok élet- és nyugdíjbiztosítási piacainak

sítőknek, azt az ügyfélnek magának kell – a biztosítási tanácsadó számára – megfizetnie. Ezzel megszűnt a klasszikus ügynöki értékesítési modell, aminek az lett a következménye, hogy a tanácsadók fele eltűnt a piacról. Ennek hatására viszont drámaian visszaesett az élet- és nyugdíjbiztosítások eladása, Hollandiában közel tizedére (!).

Ha ilyen drámai változást okozott ezekben az országokban az értékesítési rendszerek átszabása, vajon a jutalékszabályozás módosítása nálunk is visszaesést okozhat az élet- és nyugdíjbiztosítási piacon?

A kérdést érdemes kettéválasztani. Meggyőződésem, hogy az életbiztosítások értékesítéséhez elengedhetetlenül szükségesek az értékesítők, a személyes tanácsadók. A bonyolult és hosszú távra szóló szerződések értékesítése személyes közreműködés nélkül nem létezik, az élet- és nyugdíjbiztosítások személyes eladását soha nem fogja kiváltani az Internetes eladás.

Ugyanakkor lényeges jellemzője a cseh, a szlovák és a magyarországi piacoknak az MLM-hálózatok térnyerése. Az MLM-hálózatok értékesítették az életbiztosítások többségét, ami együtt járt azzal is, hogy akár az éves díj 100-200 százalékának megfelelő összegű jutalék terhelte a szerződéseket. Nyugat-Európában általában alig több, mint 50 százalék a jutalék, de van olyan ország is, ahol fix díjért adják el az életbiztosításokat.

S még valami. Részben az MLM-hálózatok túlsúlyának köszönhetően ezeken a piacokon nem ritkán bevett szokássá vált az állományforgatás. Ettől mindenképpen meg kell szabadulni, ezeket a vadhajtásokat vissza kell szorítanunk.

Igazi kihívás – már 2008 óta – hogy a szabályozó szűkíti-e a cégek mozgásterét.

E tekintetben a hazai piac élen jár a TKM öt évvel ezelőtti bevezetésével. Megoldás lehet, hogy a magyarországi biztosítók által kifejlesztett teljesköltség-mutató vagy hasonló önszabályozó eszközt más európai piacok is átvesznek?

A TKM kifejlesztése nagyon jó irány, de hatékony működésének fontos feltétele a teljes elfogadottság a szakma részéről. Ha ugyanis ez nincs meg, és felülről jövő, szabályozói szigorítás válik szükségessé, könnyen olyan szigorú szabályokkal találkozhatunk szembe magunkat, amelyek mellett a biztosítóknak már alig-alig marad mozgástere. Ez utóbbi pedig azonos a verseny szűkülésével, és mint ilyen, ellentétes a fogyasztók érdekeivel.

Jó irány lehet a németországi modell is, amelynek alkalmazásakor jogszabályba

foglalták, hogy a közvetítői jutalékot öt évre elosztva lehet kifizetni. Jó iránynak tartom, mivel elősegíti az állomány stabilitását.

A fogyasztóvédelem ma az egyik legfontosabb kérdés az európai szabályozásban, és az európai az egyik leginkább szabályozott piac. Nem kis feladat megtalálni azt a kényes egyensúlyt, ami még az ügyfelek érdekében alkalmazott, megfelelő mértékű fogyasztóvédelmi szabályozást elválasztja a túlszabályozottságtól, ami viszont elzárja az ügyfeleket az igényeiknek megfelelő termékektől.

A magyarországi piac – s ezen belül a MABISZ – élen jár a fogyasztóvédelmi termékek létrehozásában. Két olyan piacon, ahol a szakma igen sokat tett a fogyasztóvédelmi eszközök létrehozásáért és népszerűsítéséért, mégis sokan aggályokat fogalmaznak meg. Az egyik a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások európai összehasonlításban is rendkívül alacsony díjszintje, a másik pedig az életbiztosításokon belül a unit-linked biztosítások túlsúlya.

A kgfb-piacokat a legtöbb országban átalakította az online kötés lehetősége. Tudomásul kell venni, hogy kgfb valóban standard termék, az ár a döntő, sok innovációra itt nincs lehetőség, és tipikusan az a termék, amely kiválóan alkalmas az online értékesítésre. A legtöbb országban

veszteséges az üzletág, erős a verseny, a díjszint hullámzó, ha erősen veszteségesse válik az üzletág, emelkedni kezd a díjszint, majd a kiegyenlítődé után, az erős verseny hatására ismét nyomottá válnak a díjak.

A unit-linked biztosítások valóban az elmúlt tíz év sikertermékei közé tartoznak Magyarországon. Én személyesen a tradicionális biztosításokban hiszek, ma is emellett török pálcát, és a klasszikus életbiztosítások térnyerésében gondolkodom.

A unit-linked termékek magyarországi megjelenése az utóbbi évtized egyik legjelentősebb innovációja volt a hazai biztosítási piacon. Hogy látja, mely területeken várható innováció a világ, illetve Európa biztosítási piacain?

A kisebb jelentőséggel bíró innovációktól eltekintve alapvetően három típusú innovációt láthatunk a piacokon.

Vannak egyrészt az adószabályokhoz kapcsolódó termék-innovációk, amelyeket éppen ezért lehetetlen lenne lemásolni. Az amerikai nyugdíj-megtakarításokhoz kapcsolódó kedvezmények egészen mások, mint nálunk Európában, mivel gyakran különböző garanciák, opciók kapcsolódnak hozzá, és a biztosítók e kedvezmények adóoptimalizálására fejlesztenek ki termékeket.

A második típusú innovációkhoz sorolom a kockázatokra kifejlesztett újdonságokat. Van olyan európai ország, ahol a járadékbi biztosítások szolgáltatása nem egyenletes, hanem az évek múltával emelkedik. Arra az ügyféligényre válasz, amely szerint a kor előrehaladtával, az egészségügyi kiadások növekedésével magasabb összegű járadék szolgáltatásra van szükség.

Megint más a technikai fejlődéshez kapcsolódó, annak lehetőségeit kihasználó innovációk köre, ami az elmúlt 15-20 évben jelentős változásokat hozott a piacokon. Azt például, hogy olyan terméket tudunk bevezetni Magyarországon, amelynek díja különbözik, ha valaki dohányzik, illetve ha nem, a mögöttes technológiák megléte tette lehetővé.

Mik azok a jelenségek - pl. a klímaváltozás, az alacsony kamatkörnyezet stb. -, amelyek a legnagyobb kihívást jelenthetik a biztosítási piacok számára az elkövetkező években?

Óriási kihívás a biztosítási szakma számára a Szolvencia-II. szabályozás életbe lépése. Véleményem szerint alapvetően befolyásolja, új irányba tereli a biztosítási szakma gondolkodását, ami akár – a fogyasztóvédelem erősödésével együtt – azt is eredményezheti, hogy csak a nagy cégek tudnak majd megfelelni a feltételeknek, és a kisebbek akár el is tűnhetnek a piacokról.

A klímaváltozás kérdésének kezelése mellett komoly kihívás az alacsony kamatkörnyezet. Amennyiben az európai pénzügyi piacok a japán típusú trend irányába mennek el, az befolyásolja majd a biztosítók termékkínálatát. A biztosítóknak újra kell gondolniuk, hogy milyen kockázatokat, garanciákat vállalnak.

Az életkor meghosszabbodása – pozitív értelemben, de – drámai változást hozott: húsz év alatt 6-8 évvel nőtt a várható életkor. Úgy gondolom, hogy a világ biztosítási piacainak legnagyobb változásai a nyugdíjbi biztosítások területén várhatók.

Ehhez kapcsolódik az egészségbi biztosítások kérdése, ahol szintén jelentős átalakulások várhatók. Ugyanakkor az már látszik, hogy

a kelet-közép-európai régióban az egészségbiztosítások térnyerése csak lassan, a gazdaság növekedésével párhuzamosan lesz lehetséges.

Végezetül: a technikai fejlődés, a technológiák módosulása véleményem szerint döntő változást fog hozni a nem életbiztosítási piacokon. Húsz éve még ritkaságnak számított a ma általános, a gépkocsikba épített ABS, s ma már nem utópia a robot irányította autó sem, ami alapjaiban írhatja át a kockázatokat. Folyamatosan változnak az építési tech-

nológiák, amelyek mind-mind folyamatos és gyors reagálást tesznek szükségessé.

Igazi kihívás – már 2008 óta -, hogy a szabályozó szűkíti-e a cégek mozgásterét, minél részletesebben, alaposabban próbálja-e leszabályozni a piacot. Ennek az a veszélye, hogy megnehezíti vagy akár el is lehetetleníti a növekedést, illetve a szigorodó szabályoknak esetleg csak a nagyobb vállalatok fognak tudni megfelelni, ami viszont versenykorlátozó hatással jár, és így kedvezőtlen a fogyasztók számára.

*Gilyén Ágnes (agnes.gilyen@mabisz.hu)

Kulcsszavak:

idősödő társadalom, biztosítási kihívások, fogyasztó védelem, klímaváltozás

JEL: G22, D14

ÖSSZEFOGLALÓ

Kepecs Gábor, az AEGON N.V. igazgatósági tagja, abban a különleges helyzetben van, hogy a magyarországi AEGON biztosító elődjének volt az első számú vezetője, amikor az még állami vállalat volt, jelenleg pedig a cégcsoport kelet-közép-európai régiójának vezetőjeként széles rálátása van az európai folyamatokra. A mostani interjú kitér a magyar privatizáció legfontosabb tapasztalataira, felvázolja a hazai piac jellegzetességeit más európai piacokkal való összehasonításban. Szó esik benne továbbá a hazai és az európai szabályozási kihívásokról, és ezek fényében a biztosítási piac innovációs lehetőségeiről.

SUMMARY

Gábor Kepecs, Member of the Executive Board of AEGON N.V., is in a unique position since he was the General Manager of the predecessor company of the Hungarian AEGON, when it still was a state-owned company. Currently being the CEO of AEGON Central & Eastern Europe he has a strategic overview on the European developments. This interview covers the most important experiences of the Hungarian privatization, outlines the characteristics of the Hungarian insurance market compared to other markets. The article gives a summary of the regulatory challenges the domestic and European insurance markets face, and the opportunities for innovation in the light of these developments.