

# A TANÁCSADÓ

A pénzügyi szektor magazinja

I. évfolyam 3. szám



Dr. Pálvölgyi Mátyás: A tanácsadók oktatása vezet ki a válságból



Hamecz István: Nem most kell előjönni a jó ötletekkel



Martijn Gribnau: Új termékcsalád, új értékesítési modell

## 1 Előszó

### Biztosítás

- 4 „Utolsó rohamra felkészülni...” (elemzés)
- 8 Hosszú lehet a célegyenes (körkérdés)
- 10 Költségcsökkentés a jó árazás titka? (interjú: Nagy Imre, WABARD)
- 13 Adj el időben! (interjú: Martijn Gribnau, ING)
- 16 A biztosítás maga a valóság (interjú: Dr. Pálvölgyi Mátyás, Generali-Providencia)
- 20 Óvatos optimizmus (interjú: Zatykó Péter, AEGON)

### Bank

- 22 Komoly tétje van a háttéralkunak (elemzés)
- 26 Sűrű ködben araszol a hitelezés (körkérdés)
- 28 Még csak a jutalékváltozások első lépcsőjénél tartunk (interjú: Biró Péter, BANKBROKER)
- 32 Kivételesen jó minőségű az agrárportfólió (interjú: Szabó János, Budapest Bank)
- 34 Meglépi a kötelezőt az OTP Bank (interjú: Kovács Antal, OTP Bank)

### Befektetési alapok

- 38 Megcsillant a fény az alagút végén (elemzés)
- 42 Előtérbe kerülhetnek a devizás alapok? (körkérdés)
- 44 Nem érdemes most ellőni a puskaport! (interjú: Hamecz István, OTP Alapkezelő)

### Pénztárak

- 48 Változások a magánnyugdíj-pénztári szabályozásban (elemzés)
- 50 A cafeteria legjobb eleme marad az önkéntes egészségpénztár (interjú: Dr. Lukács Marianna, Patika Egészségpénztár)
- 52 Drága lesz a garancia (körkérdés)
- 54 Forr a levegő a pénztárak körül (interjú: Biró Gergely, DIMENZIÓ)

### Konferencia melléklet

- 60 Biztosítási szerződés pár kattintással (elemzés)

- 62 Fontos változások előtt áll a szakma

(interjú: Turcziné Pálos Anna, FBAMSZ)

- 64 Erősödő alkuszkapcsolatok

(interjú: Szobonya Csaba, Groupama Garancia)

- 66 Továbbképzési lehetőség a pénzügyi szektorban

- 67 Új biztosítások a magyar gépjármű-biztosítási piacon (Szakállós György, OBE)

- 68 Biztonság a hitelben (interjú: Kubovics Zoltán, Credit Life)

- 70 Új épületben, új pénzügyi közvetítő képzések a BOI-ban

- 72 A VI. Biztosításszakmai Konferencia programja

- 75 A konferencia szereplői

### Kitekintő

- 78 „Az élet szép” (elemzés)

### Marketing

- 80 Az adatbázis-építés lehetőségei az interneten

### HR

- 82 9 tévhit az értékesítőkről
- 85 Eljött az újragondolás ideje

### Jog

- 87 Újra kell-e gondolni az offshore struktúrákat?
- 89 Hosszú menetelés: a bónuszról a kármilyvántartásig

### IT

- 93 Vele vagy nélküle? (interjú: Kerekes Zoltán, SKTRENDR)

### Rendezvények

- 95 Konferenciaajánló

### Kultúra

- 97 Egy pillanatra megáll a világ

### Bor és gasztronómia

- 99 Generációs szőlő
- 102 Rézangyal – jellem a palackban

### Autó

- 103 Élmenypark mindenkinek (BMW 320xd teszt)

A Tanácsadó – A pénzügyi szektor magazinja

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

Szerzők: Berényi Konrád, Binder István, Boros-Tóth, dr. Juhász Istváné, Józsa Ferenc, Kiss Csaba, Molnár Péter, Sólómi Dávid ([szekesztozeg@tanacsadomagazin.hu](mailto:szekesztozeg@tanacsadomagazin.hu))

Nyomdai előkészítés: Extreme Net Kft. | Marketing: Kliszek Noémi ([sales@tanacsadomagazin.hu](mailto:sales@tanacsadomagazin.hu))

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

Kézirat lezárva: 2009. szeptember 4. | ISSN: 2060-6028

Lapengedély száma: 163/0991/2009. | 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 magazinja, azt szintén a [tanacsadomagazin.hu](http://tanacsadomagazin.hu) portálon teheti meg.

Szakmai partnereink:



STABILITÁS  
Pénztárszövettség

MAGYAR  
BANKSZÖVETSEG



# A cafeteria legjobb eleme marad az önkéntes egészségpénztár

Komoly változást hozhat az önkéntes egészségpénztári szektorban a bejelentett adóváltozás, korai lenne azonban temetni a szegmenst. A piac továbbra is telítetlen, van tere a független közvetítői munkának. Dr. Lukács Mariannával, a Patika Egészségpénztár igazgatójával beszélgettünk.

Sólyomi Dávid



## Milyen hatást gyakorolhatnak az adóváltozások az egészségpénztári szegmensre?

Az egyéni befizetések adókönyvetét nem változtatták, ezek 30%-a adójóváírás formájában visszaigényelhető, viszont a szektor befizetéseinek 80-90%-át kitevő munkáltatói befizetésekre egy 25%-os különadót terveznek kivetni.

Alapvetően azt kell mondanom, hogy ezzel a 25%-os adóval, és azzal, hogy kikerült a hidegétkeztetés a kedvezményes körből, az önkéntes egészségpénz-

tári befizetések maradtak a legkedvezőbbek a jövő évi cafeteriai belül, hiszen ezek mellett szól az azonnali felhasználhatóság is. Nem mondom, hogy az adóemelés nem fog problémát okozni, de semmi ok temetni a szektort.

A munkáltatók már megszokták, hogy folyamatosan változtatják és szigorítják az önkéntes egészségpénztárak kondícióit, ezért bízom benne, hogy ehhez a változáshoz is fognak tudni alkalmazkodni.

Felmérésünk szerint az emberek többsége azt gondolja, hogy ezt a 25%-os terhet a munkaadók és a munkavállalók meg fogják osztani, ezért nem arról van szó, hogy a változás miatt meg fogják szüntetni a befizetést.

## Az adóhatás és a pénzügyi válság miatt egyes szakértők 30%-os visszaesésre számítanak a szektorban. Egyetért ezzel?

Piaci szereplőnként eltérő lehet a visszaesés mértéke, ha számszerű prognózist kellene megfogalmaznom, akkor azt mondanám, hogy a szektor nagyságrendileg 20%-os, a Patika Egészségpénztár pedig 10%-os csökkenéssel számolhat. Igyekszünk minőségi szolgáltatást nyújtani, amit az eredmények szerint a munkáltatók és munkavállalók egyaránt akceptálnak, piaci részesedésünk az első negyedévben egy százalékpontos növekedést mutatott.

## Mit mutat a befizetések és kiadások egyenlege?

Egyéves tartalék van a rendszerben. Általában amennyi egy évben befizetésre kerül, akkor összeg kerül elköltésre is, így mivel a vagyon is nagyságrendileg akkora, mint az éves befizetés, ezért beszélhetünk egyéves tartalékról.



## Hogyan fejlődik hazánkban az önkéntes egészségpénztári szektor?

Önkéntes pénztárak 1993 óta működhetnek. Először a nyugdíj ágazat kezdett el felfutni, így gyakorlatilag az első 5-6 évben csak nyugdíjpénztárak alakultak, éppen ezért az önkéntes egészségpénztáraknak tíz éves történelmük van. Az első években az alacsony bázisnak köszönhetően minden mutatóban 50% feletti volt a dinamika, beleértve a taglétszámot, a vagyont és a szolgáltatásokat is. A szigorítások közül a legkomolyabb a 2006-os Gyurcsány-csomag volt, mellyel a befizetéseket gyakorlatilag majdnem a harmadára vágták vissza, a szolgáltatásokat pedig kettéosztották. Ekkor megtorpant a szektor, gyakorlatilag az inflációt sem tudta követni a 2007-es növekedés, most azonban azt látjuk, hogy a bevételeket tekintve 20%-os lehet a bővülés, ami nagyon szép eredmény, tekintettel arra, hogy válság van. Éves szinten 40 milliárd forint körüli nagyságrendről beszélhetünk.

## A folyamatosan növekvő taglétszám miatt sokan irigykednek az önkéntes egészségpénztári szegmensre.

Érdemes ezen a téren is a számok mögé tekinteni, mielőtt hibás következtetéseket vonunk le. Az önkéntes egészségpénztáraknál – a nyugdíjpénztárakhoz hasonlóan – komoly problémát jelent a tagdíjat nem fizető tagok száma. Ennek megfelelően vita tárgyát képezheti, hogy kit tekintünk valójában tagnak. Azt gondolom, hogy jelenleg egy 20%-os puffert van az önkéntes egészségpénztári tagok között, akik önmaguk nem fizetnek, vagy nem teljesítenek utánuk munkáltatói hozzájárulást. Ez 850 ezer tagot feltételezve nem kevés ember.

Ha tehát a színtalpak mögé nézünk, akkor látni kell, hogy a taglétszám kommunikált emelkedése önmagában nem tekinthető sikertörténetnek.

## Milyen értékesítési csatornákkal dolgoznak?

A szektor 80%-át banki, biztosítói pénztárak teszik ki, akiknél adott, hogy a saját csatornáikat használják. Mivel a Patika Egészségpénztár független szereplő, ezért mi független alkuszokkal dolgozunk, amire különösen büszkék vagyunk, hiszen őket is meg kellett győznünk arról, hogy ezt a terméket bátran ajánlhatják. Éves szinten az új belépőink száma 10-15 ezer főre tehető, ennek kétharmadát az alkuszok hozzák, a fennmaradó rész pedig a munkaadónknál lévő fluktuációnak köszönhető.

## Milyen piaci pozíciót tudtak függetlenként elérni?

A függetlenség óriási előny. A bevétel alapján 10%

körüli a piaci részesedésünk, a munkáltatói befizetésekből azonban ennél magasabb a részarányunk. Függetlenként nem kell mást csinálni, mint a piacról a legjobb szolgáltatásokat összeválogatni. Arra gondolok, hogy kényelmes legyen a patikakártya használata, pozitív hozamot termeljünk ügyfeleink pénzével, és a szolgáltatás minőségi legyen.

## Milyen jutalékstruktúrát alkalmaznak?

Nincs speratív jutalék, csak egyszeri, kötési. Minden költségelemünk annyira kifeszített, hogy a belépéskor tudjuk csak kigazdálkodni a jutalékot.

## A speratív elemeket nélkülöző jutalékolás a hitelpiacon is komoly gondokat szült. Nem tart a portfóliók forgatásától?

Szerintem ezzel a problémával hosszabb távon, 4-5 év múlva kell realisan számolni, most ugyanis még telítetlen a piac. Ha minden munkavállalót a potenciális piac részeként fogunk fel, akkor 3 millió emberről beszélhetünk, ehhez képest most 850 ezer ember tagja valamelyik önkéntes egészségpénztárnak. A piaci potenciál tehát még nem követeli meg a változtatást.

## A független alkuszok a munkáltatót keresik meg. Nem gondolkodnak abban, hogy pénzügyi tanácsadókon keresztül az egyéni befizetőket is meg lehetne célozni?

Nagyon kívánatos lenne, de a jutalék nagysága nem segít ennek elérésében. Az önkéntes egészségpénztár 4-6 ezer forintos jutaléka nem lehet versenyképes a banki, biztosítói jutalékokkal. Viszont aki ezen a területen elsőként tud nyitni, nagyon komoly pozíciókra tehet szert, és mi ezért sokat is teszünk.

## Mi a Prevenációs Alap, és miért hozták létre?

A Prevenációs Alap arról szól, hogy rávegyük az embereket, tegyenek valamit az egészségükért. Független pénztárként mögöttünk a gyógyszereszek állnak, ezért őket győztük meg, hogy a pénztártagjainknak és családtagjainknak mintegy 250 gyógyszerterápiát alapvető szűréseket végezzenek ingyenesen. Vérnyomás-, vércukor-, koleszterin-, triglicerid- és testsúlymérésről van szó, mely értékek alapján rengeteg betegséget fel lehet ismerni már a korai szakaszban. Az alapra költött 20 milliárd forintunk elment a műszerparkra, a működéshez azonban arra is szükség van, hogy a pénztárunkat alapító gyógyszereszek ingyenesen hozzátegyék a munkájukat. Két-három éves távon reméljük, hogy minden pénztártag legalább évente egyszer elmegy, és elvégezteti ezeket a szűréseket.