

A TANÁCSADÓ

A pénzügyi szektor magazinja

II. évfolyam 3. szám



KONFERENCIA-
SZEZON
Kiemelt média-
támogató A Tanács-
adó magazin
Részletes
programok

Korlátozott mozgástér Milyen válaszlépésekre számíthatunk?



Papp Edit:
Jelentősen csökkenhet a bankok tőkeereje a különadó miatt



Dr. Günter Geyer: Az új piacok továbbra is pozitív jövőképet festenek



Dr. Juhász István: Határozott érdekvédelemre kell számítani

1	Előszó	78	Veszélyben a szektor (Interjú: Szombat Tamás, AEGON)
Biztosítás		81	A VII. Biztosításszakmai Konferencia és Kiállítás programja
4	Viharos adóhatás (elemzés)	87	Központban a tanácsadók (interjú: Kovács Zsolt, ING)
8	Súlyos károk (körkérdés)	88	Egyre fontosabb szerephez juthatnak az önkéntes egészségpénztárak (interjú: Dr. Lukács Marianna, Patika Pénztár)
10	Véget ért a halvány optimizmus (prognózis)	90	Álomból valóság (interjú: Solymár Attila, CIG-Pannónia)
13	Innováció adhat lendületet a piacnak (interjú: Kuruc Péter, K&H Biztosító)	HR	
16	Fókuszban az értékesítők (interjú: Illic László, Generali-Providencia)	92	Versenyképesség fokozása a válság utáni időkben
19	Szélőségek éve (interjú: Horváth Andrea, Allianz Hungária)	94	Jelentős változások zajlanak az értékesítési területen (interjú: Iker Bernadett, Next Selection)
22	Dinamikus terjeszkedés (interjú: Dr. Günter Geyer, Vienna Insurance Group)	96	Interim: felsővezető egyedi feladatra, határozott időre (interjú: Kristóf Györgyi, Virágh Rajmund, Hammel & Hochreiter)
Bank		Job	
26	Fókuszban az adósmentés (elemzés)	98	Változást hozhat a workoutban a Budapesti elvek (interjú: Dr. Papp Erika, Dr. Lantos Árpád, Dr. Sefer Iván, CMS)
30	Elmaradt a nyári uborkaszезon (körkérdés)	100	Elkerülhetetlen az állami szerepvállalás (interjú: Dr. Martonyi Zoltán, Bolton May)
32	Növekedés elhalasztva, jöhet 2011 (prognózis)	IT	
34	A kilábalás kulcsa: tartósan stabil devizaárfolyamok és gazdasági növekedés (interjú: Papp Edit, Erste Bank)	102	Egyedi megoldások a partnerek kérésére: megújult a CKB rendszer
38	Gőzerővel hitelez az OTP Bank (interjú: Illés Zoltán, OTP)	Marketing	
42	Érdekesen alakul a felüyleti engedélykérelmek száma (interjú: Bíró Péter, BANKBROKER)	106	A web stratégiai piramisa
46	Fókuszaltabb működés, hosszú távú szemlélet: ez a siker titka a lakásért életjáradék piacon (interjú: Hodorics András, FHB Életjáradék)	108	Attörést hozhat az új média az értékesítésben
Befektetés		Rendezvények	
50	Elfogyóban a lendület az alapok piacán (elemzés)	110	Konferenciaajánló
54	Több külföldi szereplő belépésére számíthatunk (körkérdés)	112	MABISZ I. Biztosítási konferencia programja
56	Felvállaltuk az úttörő szerepet (interjú: Varga János, QUAESTOR)	Divat	
Pénztárak		114	A stílusos hölgyek divatja
58	Előny a tanácsadóknál (elemzés)	Gasztronómia	
61	Munkáltatói pénztárak kihívásai (körkérdés)	116	Gasztronóralag az abroszon
64	Határozott érvek, határozott lobbí (interjú: Dr. Juhász Istvánné, Stabilitás Pénztárszövetség)	119	Pálinkamustra
Konferencia melléklet		Hajó	
68	Átalakuló hitelközvetítői szabályok (elemzés)	120	Minden itt kezdődött el (ELAN Impression 444 teszt)
70	Nyakunkon a határidő – A hitelközvetítők hatósági vizsgájáról	124	B gateriás hajóskapitányi állásra agilis cégvezető kerestetik
74	Szükség a piac és bankadó – felértékelődnek a minőségi alkuszok (interjú: Turcziné Pálos Anna, Papp Lajos, FBAMSZ)	Autó	
		126	Valódi terepjáró (Toyota Landcruiser teszt)

A Tanácsadó – A pénzügyi szektor magazinja

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

Szerzők: Berényi Konrád, Bedő Tibor, Binder István, Boros-Tóth, Józsa Ferenc, Kiss Csaba, Molnár Péter, Solyomi Dávid, Tóth József (szerkesztoseg@tanacsadomagazin.hu)

Nyomdai előkészítés: Extreme Net Kft. | Értékesítés: sales@tanacsadomagazin.hu

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

Kézirat lezárva: 2010. szeptember 2.

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 / print@adaptivemedia.hu / +36 1 577-4050



A Tanácsadó elektronikus változatát ingyenesen letöltheti a tanacsadomagazin.hu honlapon!

Amennyiben nyomtatott formában szeretne előfizetni a magazinra, azt szintén a tanacsadomagazin.hu portálon teheti meg.

Szakmai partnereink:



Egyre fontosabb szerephez juthatnak az önkéntes egészségpénztárak

Nem küldte padlóra az önkéntes egészségpénztári szektort a kedvezőtlen adóváltozás, a szegmens jövője pedig kifejezetten kecsegtető. 10-15 éves távon szintre biztosra vehető a piac megháromszorozódása. Dr. Lukács Marianna, a Patika Egészségpénztár igazgatója válaszolt kérdéseinkre.

Sólyomi Dávid

Milyen hatást gyakorol az egészségpénztári szektor teljesítményére a munkáltatói befizetésekre kivett 25%-os különadó?

A PSZÁF adatai alapján az egészségpénztári szektor bevétele 10 milliárd forint volt az idei év első három hónapjában. Figyelembe véve, hogy az első negyedév általában szezonálisan gyengébb, összességében 40 milliárd forint feletti éves bevétellel számolhatunk szektor szinten, a visszaesés tehát 20-25% közötti mértékű lehet.

A Patika Egészségpénztár bevétele ezzel szemben idén is emelkedni tudott. Az év első két hónapjában ugyan csökkenéssel szembesültünk, ez azonban a tavalyi év kiszorító hatásának volt köszönhető, hiszen felhívásunk és meghirdetett akciónk miatt sokan elő-rehozták a befizetésüket. Az első hat hónap számai alapján azonban már 6%-os bevételnövekedés rajzolódik ki pénztárunknál.

Posztív teljesítményünk mögött egyértelműen a taglétszám megugrása áll: az idei első fél évben 12 ezren léptek be a Patika Egészségpénztárba, míg tavaly összesen 15 ezer új belépőnk volt. Ez tudta ellensúlyozni a munkáltatói befizetések csökkenését, mely természetesen minket is érintett.

A siker kulcsa annak kommunikálása volt, hogy az egészségpénztár a kedvezőtlen adóváltozás ellenére is a cafeteria egyik legjobb eleme maradt, mely üzenet megerősítését számpéldákkal támasztottuk alá.

Miként változott mindezek eredményeként a Patika Egészségpénztár piaci részesedése?

A részesedéseket véleményem szerint a bevételek alapján érdemes nézni, e tekintetben a Patika Egészségpénztár piaci részesedése az elmúlt két évben folyamatosan emelkedést mutat. Rendkívül kiugró periódus volt ebből a szempontból 2010 első negyedéve, mely 1 százalékpontos részesedésnövekedést hozott számunkra, miközben a teljes tavalyi évet összesen negyed százalékpontos emelkedéssel zártuk. A jelenlegi piaci részesedésünk 12%-ra tehető.



A tapasztalatok szerint hogyan oszlik meg a plusz-teher a munkáltatói és munkavállalói oldal között?

Gyakorlatilag három lehetőség adódott: vagy átváltoztatta a munkáltató a teljes növekményt, vagy megosztották a terhet a munkavállalóval, vagy pedig teljes egészében a munkavállalóra hárították az összeget. Saját adatainkat vizsgálva ezek a megoldások közel azonos arányban fordultak elő. Emellett elmondható, hogy a munkáltatók mintegy 1%-a mondta fel a szerződést, mely felmondási arány nem különbözik szignifikánsan a korábbi évek adataitól, tehát nem mondható, hogy az adóváltozás tömegesen ebbe az irányba terelte volna a munkáltatókat.

A taglétszám ilyen mértékű megugrása hozott változást az értékesítési csatornák megosztásában a Patika Egészségpénztárnál?

Év végén lesz igazán érdekes értékelni ezt, most ugyanis a már említett rengeteg új belépőnk torzítja a képet. A 12 ezer új tag belépésének hatására az alksuzi részarány a korábban említett kétharmados szintről 50% körülire csökkent, rengeteg munkavállaló ugyanis önállóan döntött a csatlakozás mellett. Fontos hangsúlyozni azonban, hogy mindez abszolút értelemben időarányosan jóval több alksuzi kötést jelent, mint tavaly ilyenkor.

Év végére várakozásaim szerint újra kétharmad körüli lehet az alksuzi részarány a teljes 2010-es évi teljesítményt tekintve, azaz az év hátralévő részében egyértelműen az alksuzi kötések előretörésére számíthatok.

Legutóbbi beszélgetésünk során elmondta, hogy komoly lehetőséget lát az egyéni befizetők pénzügyi közvetítőkkel történő megszólításában. Hogy haladnak ezen az úton?

Jóval keményebb dió ez a kérdés, mint gondoltuk, ennek ellenére természetesen nem tétlenkedtünk az elmúlt évben. Egyrészt az alternatív gázszolgáltatók felé fordultunk, mint lehetséges partnerek felé, hiszen a mi termékünk is egy adott szolgáltatáshoz való olcsóbb hozzáfutásról szól, így adódhat egy logikus kapcsolódási pont. Fél éve dolgozunk ezen, és szerencsére megvannak már az első eredményeink.

A klasszikus alksuzi csatorna felé is mozdultunk, náluk azonban a többi termék jutalékszintje olyan magas, hogy egyelőre nem nagyon tudunk bekerülni az általuk előnyben részesített termékkörbe. Néhány éves időtávon – talán a kgfb kampányidőszak tényleges megszűnésével – azonban preferáltabbá válhat az egészségpénztár mint termék az alksuzok körében is, amire időben igyekszünk felkészülni.

Összességében milyennek tartja az egészségpénztári szektor kilátásait?

Mindenképpen óriási jövő áll a szegmens előtt, hiszen egészségügyi kiadásai mindig is lesznek a családoknak. Jelenleg 900 ezren tagok valamely egészségpénztárnál, mely még a tagdíjat nem fizetők arányának komoly növekedése ellenére is nagyon jelentős szám, 10-15 éves időtávon azonban 3 milliárd forintot tesz ki a potenciális piac méretét, a szektor tehát taglétszám tekintetében nagyságrendileg háromszorozódni fog a jelenlegi szintről.

Ha már említette, milyen mértékű a nemfizetők számának megugrása?

A tavalyi szinthez képest a Patika Egészségpénztárnál nagyságrendileg megduplázódott a díj nemfizetők száma. Ennek helyes értelmezéséhez hozzá kell tennem, hogy korábban 6 hónap türelmi időt adtunk, míg most már egyéves türelmi idő áll pénztártagjaink rendelkezésére. Ha ezen időszak alatt nem érkezik befizetés egy adott számlára, melynek egyenlege 2000 forint alatt van, akkor tekintjük nemfizetőnek a pénztártagot. Szektorszintű információim nincsenek, és csak remélni tudom, hogy növekedni fog a transzparencia ezen a téren.

Mit vár, mire számít az új kormánytól az egészségpénztári szektor szabályozásával kapcsolatban?

Biztos vagyok abban, hogy az új kormánynál fókuszterület lesz az öngondoskodás, ilyen szempontból az egészségpénztári szektor szép reményekkel indul. A kormányzat felmérte, hogy az egészségügybe történő forrásbevonásnak nagyon fontos eszköze az önkéntes egészségpénztár, ezért nem tehetik meg, hogy ezen a területen nyírbáljanak.

Abból is látszik, hogy az új kormány támogatni kívánja ezt a szektort, hogy nagyon komolyan felmerült az önkéntes pénztárak negyedik ágának, az önkéntes ápolási pénztárnak a bevezetése. Ennek fő funkciója az időskori ápolásra történő felkészülés, előtakarékoság, ami gyakorlatilag a nyugdíj- és az egészségpénztár összevont konstrukciója. Emellett ebben a pénztárban a kormányzat megpróbálja az azonnali rehabilitáció kérdését is megoldani, azaz ha valaki kikerül a kórházból, akkor lehessen az ápolását otthon megoldani, ami komolyan tudná tehermentesíteni a TB kasszáját és az önkormányzatokat is.

Mennyire terjedtek el a szektorban a Patika Kártyához hasonló plastik megoldások?

Tíz évvel ezelőtti indulásunkkor elsőként jelentünk meg egészségpénztári kártyával a piacon, mely megoldás olyannyira bevált, hogy mostanra több versenytársunk is így számolja el a szolgáltatásokat. Jelenleg 115 ezer Patika főkártya mellett 14 ezer társkártya van a piacon. A különböző pénztárak kártyái között az mutatja meg a különbséget, hogy segítségükkel mekkora kedvezményt tudnak elérni a tagok az egyes vásárlásoknál. Értelemszerűen, amelyik pénztár tagjai a legtöbbet költenek egy adott szolgáltatónál, az a pénztár tudja a legnagyobb kedvezményt elérni a tagok számára, a Patika Kártya előnyeire ezért nem lehet panasz.