

LASSÚ KONSZOLIDÁCIÓ LEHETSÉGES A HAZAI BIZTOSÍTÁSI PIACON

Gilyén Ágnes beszélgetése Pálvölgyi Mátyással*

Kulcsszavak: biztosítások adókedvezménye, biztosítási trendek, biztosítástörténet

JEL: G22

DOI: 10.18530/BK.2015.3.6

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2015.3.6>

ÖSSZEFOGLALÓ

Az alábbi interjú Dr. Pálvölgyi Mátyással készült, aki évtizedek óta meghatározó alakja a magyar biztosítási piacnak. Tanulmányait a Budapesti Műszaki Egyetemen (BME) folytatta, ahol építőmérnöki és matematikai szakmérnöki diplomát szerzett, és ugyanitt doktorált. 1978-tól dolgozott a Vízügyi Tervező Vállalatnál, ezzel párhuzamosan óraadó a BME Építőmérnöki Karán; 1990-től a Providencia Biztosító Rt. munkatársa, majd 1992-től Értékesítési és Marketing főosztályvezető; 1994-től ügyvezető igazgató és igazgatósági tag; 1995-től vezérigazgató és az igazgatóság elnöke – a jogutód Generali Zrt.-nél is. 2011-től a Generali Biztosító Zrt., a Genertel Zrt., az Európai Utazási Biztosító Zrt. és a GP Reinsurance EAD Felügyelőbizottságának az elnöke.

Elismerései: Magyar Köztársasági Érdemrend Tisztikeresztje, Osztrák Köztársaság Nagyeremrendje

A szabályozás szigorodásával nem kizárt, hogy csökken a hazai biztosítótársaságok száma. Emellett a piac fokozatos, lassú növekedését várja Pálvölgyi Mátyás, a Generali-csoport négy biztosítójának, a Generali, a Genertel, az Európai Utazási Biztosító, illetve a Generali-csoport viszontbiztosítója, a GP Re felügyelő bizottságának elnöke.

Hosszú éveken keresztül volt a Generali-Providencia Biztosító elnök-vezérigazgatója, illetve a Generali-csoport kelet-közép-európai régiójának igazgatósági tagja. Nem hiányzik minden napjaiból az operatív munka?

Őszintén szólva, nem. A régiós holding igazgatósági tagjaként nagyon megterhelő volt számomra a sok utazás, emellett gyakorlatilag teljes munkaidőben kellett ellátnom az itthoni feladataimat is.

Felügyelő bizottsági elnökként mennyiben más most a feladata, mint korábban, operatív irányítóként volt?

Egyfajta tulajdonosi szemléletet kell közvetítenem és érvényesítenem a társaságoknál. Erre egyébként korábban, operatív irányítóként is törekedtem, most azonban a magas szintű, széles körű szakmai háttérrel rendelkező kollégákkal együtt, az ő munkájukon keresztül tehetem ezt meg.

Sok szálát kell párhuzamosan mozgatnom: a teljes belső ellenőrzési rendszer, a külső audit, a kockázatmenedzsment, a Szolvencia II-re való felkészülés menedzselése, illetve a compliance-szel kapcsolatos kihívások összehangolása tartozik a feladataim közé.

Érdekesen alakult a magyarországi Generali-leányvállalatok története. Szinte egy időben alapították meg a Generali Budapestet a bécsi Generali és az akkori Állami Biztosító leányvállalataként, valamint a Providencia Biztosítót, amelynek közvetlenül ugyan, de ugyancsak a Generali-csoport volt a tulajdonosa. Utólag hogyan látja, elősegítette vagy inkább hátráltatta a Generali-csoport piaci helyzetét Magyarországon, hogy viszonylag hosszú időn keresztül két hasonló profilú társasággal volt jelen a piacon?

A Generali alapvetően nem multinacionális, hanem multilokális cégcsoport volt. A cégkultúrájának megfelelően a csoport ugyanabban az országban, egymástól viszonylag függetlenül, több leányvállalattal is jelen lehet.

1989-ben, a rendszerváltás körül hónapról hónapra változtak a jogszabályok: amikor 1989 nyarán bejegyezték a Generali Budapest Biztosítót, még csak úgy lehetett biztosítótársaságot alapítani Magyarországon, ha a magyar tulajdonos többségi részesedéssel rendelkezett.

Néhány hónappal később, 1989 őszére megváltoztak a jogszabályok, és a Providencia Biztosítóban már többségi tulajdonos lehetett a Generali, s csak a kisebbségi részvény-csomagot jegyezték a hazai tulajdonosok, a Magyar Posta, illetve a Postabank.

Tíz évvel később, 1999-ben a Generali Budapest már 6 százalékos, a Providencia Biztosító pedig 12 százalékos részesedéssel rendelkezett Magyarországon. Meggyőződésem, hogy az együttes, 18 százalékos piaci részesedést az akkori piaci körülmények között egy társaság nem tudta volna elérni, így a két cég együttes teljesítményének köszönhető, hogy a csoport ma Magyarországon már piacvezető pozíciót tölt be.

A Providencia Magyarországon azt a szokatlan megoldást választotta, hogy a hr-t tekintve is „zöld mezős beruházásra” törekedett, azaz nem biztosítós körökből, hanem más pénzügyi-gazdasági területekről toborozta induló csapatát. Ez tudatos stratégia volt annak érdekében, hogy közösen új cégkultúrát tudjanak kialakítani?

Valóban, a Providencia csak olyan embereket alkalmazott, akik még nem „fertőződtek meg” a biztosítással, őket az anyacég bécsi központjában képezték ki.

Másik cégünk, a Generali Budapest a régi rendszereket, a régi termékeket, a korábbi folyamatokat vitte tovább, és inkább támaszkodott a biztosítási tapasztalattal rendelkező munkatársakra. Hogy melyik volt a jobb megoldás? Ennek megítélése minden esetben helyzetfüggő, és persze ma már ilyen választás fel sem merülhetne.

A Providencia akkori első számú vezetője, dr. Harald Mayer-Rönne „tanár típusú” vezető volt, míg a Generali Budapest első embere, Vágó Zsolt kiemelkedő szintetizáló képességekkel rendelkezett. Való igaz, hogy az első számú vezetők karaktere is megmutatkozott a két társaság irányításában, illetve a cégek felépítésében.

A Generali-csoport magyarországi cégei minden évben, ha nem is kiugróan magas, de jelentős profitot termeltek. Elégedett volt a tulajdonos?

Erre egyértelműen igen a válasz. A biztos, folyamatos nyereségtermelés és növekedés együttesen volt számukra fontos, és ami a leglényegesebb, hogy hosszú távon gondolkodtak. Fejleszteni tudtunk, évről évre bővíthettük az infrastruktúrát, megalapíthattuk az Európai Utazási Biztosítót (EUB), illetve gondolkodhattunk olyan innovatív, úttörő megoldásokban, mint amilyen annak idején a Genertel Biztosító piacra lépése volt.

Mi indokolhatta, hogy egyes tevékenységeket külön cégekbe vittek ki?

Az EUB és a Genertel teljesen más logika mentén működnek, mint az anyacég. A Genertel filozófiai-pszichológiai oldalról megközelítve más típusú megoldásokat kínál más ügyfélszegmensnek, és ugyanez igaz – természetesen másfajta specializáció szerint – az EUB esetében is. Az utóbbinál egyébként a külföldi tulajdonosok, illetve az ezzel együtt járó tulajdonosi kooperáció is lényeges előny.

Lassú konszolidációt várok, a veszteséges kis cégek előbb-utóbb eltűnhetnek.

Húsz-huszonöt évvel ezelőtt, a magyarországi Generali-cégek megalapításakor mit gondolt arról, hogy milyen lesz majd 2015-ben a magyarországi piac? Feltételezte, hogy több mint 30 részvénytársaság fog működni a 10 milliós Magyarországon?

Nem. Annak idején azt feltételeztem, hogy kevesebb biztosító ver majd gyökeret nálunk, és most is magasnak tartom a piaci szereplők számát. A jogszabályi keretek szigorodása, a Szolvencia II, az ügynökökre vonatkozó előírások változása, illetve a fesszebb kockázatmenedzsment hatására a kisebb társaságok közül, véleményem szerint, akár többen is kivonulhatnak az országból, illetve beolvadhatnak más cégekbe. Lassú konszolidációt várok, ami ugyan alapjaiban nem fogja megrengetni a piacot, a versenyt sem fogja csökkenteni, de a veszteséges kis cégek előbb-utóbb eltűnhetnek.

A mai technológiai elvárásoknak a kis cégek nem minden esetben tudnak megfelelni, ezek a fejlesztések ugyanis jelentős forrásokat igényelnek, és csak egy bizonyos volumen fölött éri meg a tulajdonosnak beruházni.

Az elmúlt évek piaci csökkenése után ismét növekedni tud a hazai biztosítási piac. Mit gondol, a következő években is folytatódik a kedvező trend?

A GDP növekedésével arányos, lassú, kismértékű bővülést várok a következő években. Ugyanakkor akár robbanásszerű növekedés is bekövetkezhet, ha lényeges változás történne a szabályozásban. Az élet- és nyugdíj-biztosítási piac változásai szoros korrelációt mutatnak az adózási környezettel. A lakosság kockázatérzékenysége és a rendelkezésére álló források, a GDP-növekedés mellett ez az, ami leginkább elő tudja segíteni a piac bővülését. Ebből a szempontból igen fontos lépés volt tavaly a nyugdíj-biztosítási adókedvezmény bevezetése.

Az adókedvezmények ösztönző hatásának egyébként egy igen hatásos és érdekes változatát láttam nemrégiben Svédországban. Ott az élethosszig tartó tanulás, illetve a jövőbeli szakmai továbbképzés vagy adott esetben a pályamódosítás megkönnyítésének érdekében a munkavállaló adómentesen tehet félre jövedelméből erre a célra, és ha ezt megteszi, munkáltatója a félretett összeget – ugyancsak adó- és járulékmentesen – megduplázhathatja. Ezzel a modellel három „szereplő” jár jól: a munkavállaló, a munkáltató és az állam. Nem utolsósorban: a rugalmasan, megfelelő, okos szabályozással felhasználható forrás lehetővé teszi, hogy egy átképzés ne jelentsen egyik szereplő számára sem egyszeri extra terhet. Például ha egy cég, amely a technológiája fejlődésének következtében felesleges informatikai kapacitással rendelkezik, meglévő informatikai szakemberei közül néhányat e forrás igénybevételével például egészségügyi képzőket programozó szakemberekké képezhetne át, ezzel a rendszerrel extra ráfordítás nélkül versenyképes munkaerőhöz juthatna.

Az adókedvezmények ösztönző hatásának érdekes változatát láttam Svédországban.

Ha már a technológiai újításokról beszélünk: véleménye szerint mely területeken várható innováció a biztosítási piacokon, és milyen irányú változásokra kell felkészülnünk?

A technológiai fejlődés következtében, a telekommunikációs technikák alkalmazásának általánossá válásával még a jelenlegihez képest is gyorsabb lehet a kárrendezés/kárkifizetés, akár az azonnali kárkifizetés is lehetővé válhat. Ugyanígy általános, mindenki számára elérhető lehetőséggé válhat a unit-linked alapok sajátságos, online menedzselése.

Másfelől, az egészségügyi ellátások, az orvosi technológia fejlődése hallatlan továbblépési lehetőségeket kínál az egészségbiztosítási piac számára. S ugyanígy: az ipari-műszaki technológiák fejlődése a biztosítási kockázatok bekövetkeztének korai jelzését is forradalmasíthatja.

A határon átnyúló szolgáltatások nem tudtak oly mértékben teret nyerni, mint azt korábban sokan feltételezték.

Beszélgetésünket a húsz-huszonöt évvel ezelőtti biztosítási piacról szóló összeggel kezdtük. A beszélgetés végéhez közeledve mondana néhány szót arról, mit gondol, hogyan fog kinézni a biztosítási piac húsz-huszonöt év múlva?

Nagy kérdés, hogy az európai uniós jogharmonizáció milyen irányban folytatódik. Megmaradnak-e a kisebb magyarországi cégek, amelyek a lokális igényeket helyben ki tudják elégíteni, vagy esetleg más, „virtuális” irányban folytatódik a piac fejlődése. Az mindenesetre már látszik, hogy a határon átnyúló szolgáltatások – éppen a nyelvi nehézségek miatt – nem tudtak oly mértékben teret nyerni, mint azt korábban sokan feltételezték.

És végül megtudhatjuk, mivel tölti mostanában a napjait? A hobbijainak él?

Azt azért nem. Jelenlegi feladataim is hetente több nap elfoglaltságot jelentenek. Ugyanakkor nagy öröm számomra, hogy végre jut időm arra, amit korábban, kényszerűen, el kellett hanyagolnom. A sportra, a kertészkedésre, a vitorlázásra és persze mindenekelőtt a családra.

**Az interjút készítette: Gilyén Ágnes, Magyar Biztosítók Szövetsége (agnes.gilyen@mabisz.hu)*

Key words: history of insurance, tax advantage of insurance products, trends in the insurance business

JEL: G22

SUMMARY

Dr Mátyás Pálvölgyi graduated from the Budapest University of Technology (BUT) and received his Ph.D. in mathematics and engineering. In 1978, he started working as an engineer at Water Planning Company, and he also worked as a lecturer at BUT at the same time. In 1990, he switched to the insurance business when he joined the Providencia Insurance Company. In 1992, he was in charge of the Sales and Marketing Department. After this, in 1994 he was appointed as Managing Director and Member of the Board. From 1995, he was the Chief Executive Officer and Chairman of the Board – at the legal successor Generali Ltd. as well. Currently, he is the Chairman of the Supervisory Board of Generali Ltd., Genertel Ltd., European Travel Insurance Company, and GP Reinsurance EAD
Awards: Order of Merit of the Hungarian Republic, Officer's Cross, Grand Order of Merit of the Republic of Austria