

„NEM KÍVÁNUNK KÖZVETLENÜL BELEAVATKOZNI A JÖVEDELMEZŐSÉGBE” INTERJÚ KANDRÁCS CSABÁVAL, AZ MNB ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJÁVAL

Lambert Gábor (Magyar Biztosítók Szövetsége)

ÖSSZEFOGLALÓ

Kandrás Csaba szakmai pályája a Pénzügyminisztériumban indult 2003-ban pénzügyi szakértőként. Ezt követően 2009-ben lett a Belváros-Lipótváros Budapest Főváros V. Kerület Önkormányzatának munkatársa mint pénzügyi osztályvezető. 2012-ben kinevezték a Nemzetgazdasági Minisztérium kincstárért felelős államtitkárának, majd ugyanebben az évben a Magyar Államkincstár elnöke lett. 2013-ban kinevezték a Monetáris Tanács tagjának, és elnöke lett a Magyar Reorganizációs és Követeléskezelő Zrt.-nek, amelyet a Magyar Nemzeti Bank alapított. Jelenleg az MNB pénzügyi szervezetek felügyeletéért felelős ügyvezető igazgatója.

SUMMARY

Csaba Kandrás started his professional career as a financial expert for Hungarian Ministry of Finance in 2003, then joined Budapest V. District local government in 2009 as Head of the Financial Unit. In 2012 he was appointed Deputy Head of Department of the Hungarian State Treasury at the Ministry for National Economy and later in that year became the President of the Hungarian Treasury. In 2013 he was appointed as Member of the Monetary Council, then he became the Chairman and CEO of MARK Ltd., which is an asset management company established by the Hungarian Central Bank. Currently he is the Executive Director of the Magyar Nemzeti Bank responsible for the supervision.

Kulcsszavak: pénzügyi felügyelet, stratégiai jövőkép

Keywords: financial supervisory authority, strategic vision

JEL: G22, G28

DOI: 10.18530/BK.2018.2.6

<http://dx.doi.org/1018530/BK.2018.2.6>

Február elején a Magyar Nemzeti Bank tízéves stratégiai jövőképet vázolt fel a biztosítási szektor elé. Mi tette indokoltá ennek elkészítését?

A válságot követően az MNB előbb a bankszektor kapcsán dolgozott ki egy jövőképet. Ez arról szól, hogy egy ideális gazdaságot feltételezve milyen bankszektorra lenne szükség. A biztosítási piacot illetően akkor nem készült ilyen anyag. Ha az elmúlt pár évtizedet nagyobb szakaszokra bontjuk az MNB által az anyagban meghatározott öngondoskodási piacok szempontjából, azt látjuk, hogy volt egy dinamikus növekedési periódus, majd a válságot követően egy visszaeső, stagnáló szakasz, végül 2012 után elkezdődött a konszolidáció, mely stabil növekedéssel párosult. Most olyan pillanatban vagyunk, amikor már nem a válság befolyásol mindent, hanem van növekedési perspektíva, és a mérlegalkalmazkodás is megtörtént a háztartások oldaláról. Ez új lehetőségeket teremt. Azt gondoltuk, érdemes előállni egy olyan anyaggal, amely felvázolja, hogy milyennek szeretnénk látni a szektort tízéves távlatban. Ez jó „hírverés” lehet a biztosítóknak is, segíthet abban, hogy az emberek újra felfedezzék a tágra vett öngondoskodási lehetőségeket. Az előzőeken túl számunkra is jó alkalom arra, hogy visszajelzést adjunk a piacnak; mit látunk, miben gondolkodunk.

Összefoglalva: az MNB jövőképe kettős szerepet tölthet be. Használható akár a piac számára stratégiai tervként mondjuk arra, hogy tartalék, tőke vagy egyéb mutatók vonatkozásában hová „érkezzenek meg”, mennyivel kellene a GDP felett bővülni, és időarányosan mihez mérjék vissza magukat a szektor szereplői. Másrészt vízió arról, mi az ideális, elvárt kép, milyen trendeket látunk jelen pillanatban. Izgalmas feladat lesz időről időre visszamérni a folyamatokat, és így tükröt tartani a szektor elé: mit sikerült elérni, és mit nem, mi az, amit a jövőkép megfogalmazásakor nem láttunk, és átrajzolta a kontúrokat.

Milyen adatbázisra és módszertanra épít az elemzés?

Alapvetően a felügyeleti adatbázisokat használtuk, a nemzetközi adatbázisokat az EIOPA-n keresztül értük el. Rengeteg információ áll rendelkezésünkre, és elvárás is magunk felé, hogy ha a biztosítási szektornak ezeket be kell nyújtania, akkor próbáljunk meg „vissza is adni” valamit belőle. Vagyis adjunk olyan jelzéseket, amelyeket be tudnak építeni a stratégiájukba, tudják mérni magukat. A módszertant pedig kellően egyszerűre és közérthetőre terveztük. Az volt a cél, hogy ha valaki a kezébe veszi ezt az előrejelzést, ne vesszen el benne, ugyanakkor a szakma felé is tartalmazzon üzeneteket. Többféle modellpályát is meghatároztunk, miközben azt is jelezzük, hogy mi az a vízió, ahová az MNB szeretné, ha eljutna a piac.

Alapvetően tehát ez egy optimista forgatókönyv?

Inkább azt mondanám, hogy a 2012–2016 közötti időszak stabil, nyugodt környezete elrugaszkodási lehetőséget teremtett. A folyamatokat a továbbiakban többféle helyzet, akár válság, akár más fordulatok is tarkíthatják, ám ezeket nem nagyon lehet előre jelezni. Így mi abból indultunk ki, hogy tíz évig abban a stabil környezetben maradunk, amelyben voltunk. Három forgatókönyvet futtattunk végig ezek alapján. Az első nagyon konzervatív, amikor a különböző piacok csak az inflációval növekednek. A másodikban a 2012–2016 közötti piaci

növekedést vetítettük ki tíz évre. A harmadik, a legbátrabb pálya alapján pedig a nemzetközi felzárkózás is megvalósulna. Kommunikációban és a különböző indikátorokban mégis szándékosan ezt vettük alapul, magasra téve a mércét. Ebben kétségtelenül van kihívás, ugyanakkor úgy vélem, mégis teljesíthető várakozást fogalmaz meg.

A megtakarítási hajlandóság nagyon magas, úgy tűnik, hogy alapvető szemléletbeli változás történt.

Valóban kihívást jelenthet az egymillió új öngondoskodó elérése egy olyan környezetben, amelyben a lakossági megtakarításokon belül az életdíjartalékok folyamatosan csökkennek. Mitől remélhető a trend megfordulása?

Ez a csökkenés csak a háztartási megtakarítások arányaiban jelentkezik, nem abszolút értékben. Itthon a gond inkább keresleti oldalon látható. Ezt úgy fordíthatjuk le, hogy a válságot követően a fogyasztók az elsődleges szükségleteikre koncentráltak, feláldozva a közép- és hosszú távú megtakarításaikat. Most érkezünk el végre oda, hogy az emberek bátrabban mernek olyan dolgokra is költeni, amelyekre eddig nem. A megtakarítási hajlandóság nagyon magas, úgy tűnik, hogy alapvető szemléletbeli változás történt. Az ügyfelek nem akarnak még egyszer – mint a válság előtt – ugyanabba a folyóba lépni, amikor túlzottan eladósodtak. A megtakarítás keresi a helyét, és mi azt szeretnénk, hogy minél inkább az öngondoskodási termékekben találja meg. Ez jó az embereknek, a versenyképes piacnak, és természetesen a gazdaság egészének is. Azért mertünk előrejelzéseinkben bátrak lenni, mert a kiszámítható, stabil gazdaság – mindennek az alapja – ma adott. A magyar gazdaság határozottan növekszik, és úgy tűnik, hogy ez a lendület kitart.

Pillanatnyilag azonban az összes, öngondoskodás jellegű megtakarításban az életdíjartalék igen kis százalékban növekszik csak az egyéb típusú megtakarításokhoz képest.

Reményeink szerint, ahogy egyre több pénze lesz a lakosoknak, úgy költ egyre többet a közép- és hosszú távú kockázatok lefedésére is. Azt gondolom, hogy időben talán eltolva, de az életág jelentősége ismét nőni fog. Korábban is ez volt a jellemző, és a nemzetközi trendek is ezt mutatják.

Milyen makropálya, hány százalékos növekedés kellene ehhez?

Alapvetően az MNB makropályáján meghatározott értékekkel számoltunk. A tartalékokat, valamint díjbevételeket érintő három különböző pályát illetően az elsónél az inflációval egészítettük ki azokat, a másodiknál a 2012–2016 közötti időszak növekedéséből indultunk ki, ami évente 5-6 százalékos növekedést feltételez a tartalékok, valamint a díjbevételek állományában. A nemzetközi trend esetében pedig masszívan a GDP felett kell, hogy nőjünk, ennél akár 6-8 százalékkal is jobban kell bővülnie a piacnak. Ez lehetséges: a 2017-es adatok visszamérésénél azt látjuk, hogy időarányosan nagyjából sikerült is elérni az említett állománynövekedéseket. A kis eltérés abból adódik, hogy a GDP valamivel jobban nőtt, mint amivel kalkuláltunk. Ám ha a bruttó hazai össztermékhez viszonyított piacméretet ilyen ok miatt becsüljük túl, az „kellemes probléma” lesz.

Bár a cél, az egymillió új öngondoskodó szempontjából mindegy, hogy milyen termékekben valósul ez meg, de a hazai biztosítási piac szempontjából nem, hogy hogyan számol a jegybank a hamarosan megjelenő új európai nyugdíjbiztosítási termék terjedésével?

A magyar piac, mint már említettem, inkább keresleti problémáktól szenved, mint kínálatiaktól. Elég széles a termékpaletta. Egyszerű, jól átlátható termékek vannak, a költségek terén is sok pozitív lépés történt – van tere a kereslet bővülésének. Az európai nyugdíjbiztosítási termék ismét csak a kínálatot bővíti, ráadásul viszonylag szűk lehetséges ügyfélcsoportra koncentrálnak. Azoknak a problémáját fogja ugyanis megoldani, akik egy páneurópai szemléletben élnek és dolgoznak, tehát viszonylag mobilak, és könnyen költöznek egyik országból a másikba. Az ő számukra ez valóban a mobilitást (is) segítő megoldás lehet. Összességében azt gondolom, a páneurópai termék rövid távon nem lesz jelentős versenytársa a hazai konstrukcióknak.

Milyen folyamatoktól várja az MNB a koncentráció csökkenését a biztosítási piacon – és mennyire vág ez egybe az európai trendekkel? Nincs ellentmondásban ez a célérték azzal a másik deklarált várakozással, hogy az intézményszám valószínűleg csökkenni fog a közeljövőben a magyar piacon is?

Ez csak látszólagos ellentmondás. Annak ellenére, hogy azt várjuk, kevesebb szereplő lesz, ez nem feltétlenül jelent koncentrációcsökkenést. Várakozásunk szerint ugyanis nem a „nagyok eszik meg a kicsiket”, hanem a mainál több közepes méretű szereplő lesz. Ha egyesek eltűnnek a piacról, azon nem feltétlenül csak a nagyok fognak nyerni. Emellett jelentősen élénkülő versennyel is számolunk. Formálódik ugyanis egy digitalizáló világ, amelyben az újfajta értékesítési csatornák újfajta üzleti modelleket generálnak. Egyáltalán nem biztos, hogy a nagy szereplők lesznek ennek az élharcosai. Ideális esetben tehát a szereplők számának csökkenése nem a koncentráció irányába hat.

Ezen folyamat során várható-e idehaza a fiókosodás erősödése? Illetve a jövőképek azok az elvárásai, hogy a költséghányad csökkentésére van szükség, gyorsíthatják-e ezt a folyamatot?

Általában azok a szereplők válnak fiókká, amelyek nem tudják elérni a kifizető piacméretet, illetve amelyek veszteségesen működnek. Márpedig a 2017-es számok alapján – amikor a biztosítók tőkearányos nyeresége 24 százalékra nőtt – azt látjuk, hogy a szektor jövedelmezősége a jelenlegi működési formában is kiemelkedő. Nem gondolnám, hogy ebben a helyzetben mindenáron fiókosodási folyamatok indulnának el. Bár a technológiai fejlődés kétségtelenül megkönnyíti a fiókosodást, a folyamat meglehetősen komoly erőforrásokat tud lekötöni, ám kérdés, hogy ez megéri-e a tulajdonosoknak. Azt is látni kell, hogy az európai trend szerint egyre több lehetőségük lesz a helyi hatóságoknak a fióktelepek felügyelésére, mert ez más országokban is igényként merül fel.

Ha már szóba került a jövedelmezőség, akkor adódik a kérdés, hogy milyen tőkefeltöltöttség mellett számolja ezt az MNB?

Több módszert is bemutattunk a tanulmányban a jövedelmezőség megragadására, a saját tőkéhez, szavatoló tőkéhez és az eszközértékhez viszonyítva is. Végül a ROE-t, a tőkearányos megtérülést helyeztük előtérbe, többek között azért, mert ez egyszerre közérthető és szakmai jelzőszám is. Ez nagyon beszédes érték, mert mutatja, hogy milyen volatilis volt eddig a hazai biztosítási szektor jövedelmezősége. Amikor a válság alatt a V4-k és a többi európai ország jövedelmezősége csökkent, nálunk a visszaesés sokkal nagyobb volt, most viszont, amikor Európa-szerte nő, nálunk a kontinenshez képest is kiugróan magas. Kívánatos lenne, hogy mérséklődjön ez a volatilitás, „simuljunk bele” legalább a V4-ek átlagába, mert a túlzott prociklikusság sok kérdést vet fel.

Az ideális képünk inkább arról szól, hogy a biztosítók tulajdonosai olyan innovatív hazai befektetési környezetet látnak, amelyben megéri itt hagyni és befektetni a tőkét.

Ezekben az országokban is olyan magas, átlagosan 150 százalékos a tőkefeltöltöttség, mint nálunk?

A természetes tőkefeltöltöttség mindenhol magas, mindenütt kicsivel a 100 százalék feletti értékek a jellemzők. Mi annyival léptünk tovább, hogy ajánlást adtunk ki egy 150 százalékos mértékű volatilitási tőkepuffer elérésére. Ezt gondoljuk olyan biztonságos értéknek, amely bizalmat sugároz a szektorról. Amikor arról beszélünk, hogy a jövedelmezőséget milyen tőkefeltöltöttség mellett nézzük, szeretném hangsúlyozni, hogy nem akarjuk megmondani, hogy konkrétan mekkora jövedelmezősége legyen a biztosítási szektornak. Jövőképünkben annyit jelzünk, hogy 15 százalékos mértéket tartunk tisztességes és versenyképes jövedelmezőségnek. Ha tartósan ettől eltérő értékeket látunk, az nem biztos, hogy jó üzenet. Meg kell találni azt az egyensúlyt, amely mindenki számára kedvező. Ha a jövedelmezőség hosszabb távon nem „cseng össze” a környező országok, a V4-ek átlagával, adott esetben annál jóval magasabb, akkor valószínűleg nincs megfelelő verseny. Valamilyen anomáliáról lehet szó, ami szabályozói, felügyeleti oldalról kérdéseket vethet fel. Például, ha tartósan, szabad szemmel is láthatóan túlzott volna a biztosítók profitmarzsa, akkor nem az a kép alakul ki róluk, hogy termékeikkel az emberek különböző kockázatait kívánják lefedni üzleti alapon. Ennek következménye pedig az lenne, hogy az ügyfelek átverve érzik magukat, és nem ide akarnák elhelyezni megtakarításaikat. Az ideális képünk azonban inkább arról szól, hogy a biztosítók tulajdonosai olyan innovatív hazai befektetési környezetet látnak, amelyben megéri itt hagyni és befektetni a tőkét. Mindez pedig növekvő szolgáltatási színvonalat jelent, mely növekvő kereslettel párosul, a végeredménye pedig az, hogy egymillióval nő az öngondoskodásban részt vevők száma.

A jövőkép egyik grafikonja éppen az osztalékkifizetéseket mutatja be hosszabb időtávlatban, és a kapcsolódó elemzésből az derül ki, hogy az elmúlt években a tőbbletkifizetések háttérében az anyavállalatok megnövekedett tőkeigényét látta a jegybank. Várakozásaik szerint meddig tart ez a folyamat?

Igen, ez a trend a Szolvencia II-es keretrendszerrel még inkább előtérbe került, mert a nemzetközi csoportok aktívabb tőkegazdálkodást folytatnak. Az MNB éppen azért fogalmazta meg például a volatilitási tőkepuffer-ajánlását, hogy mindez ne veszélyeztesse a helyi piacot. Ha azt látják a nemzetközi csoportok, hogy ide érdemes befektetni, többet tudnak profitálni, mert a kereslet itt jobban tud nőni, akkor az itteni leányok – az itt hagyott nyereségek révén – a motorjai tudnak lenni a csoportnak is. Visszakanyarodva a fióktelepekhez: úgy látjuk, a csoportnak is egyfajta értéke lehet, hogy azokban az országokban, ahol jól működő leányai vannak, ne fióktelepekkel legyen jelen.

Ami a költséghányadot illeti: az elmúlt években számtalan olyan intézkedés érintette a szektort, uniós indítatásból is, amelyek nem éppen a költségcsökkentés irányába hatnak. Hogyan tudja segíteni a jegybank a kívánatosnak tartott költséghányad elérését egy erősen papíralapú beszámoltatási, ellenőrzési környezetben?

Az MNB igyekszik a biztosítási szektorban is a digitalizációs trendek élmezőnyében lenni felügyelési-szabályozói szempontból. Ilyen kezdeményezés részünkről az úgynevezett Innovation Hub, amely innovációs-kommunikációs platformként felügyeleti iránymutatásokkal segíti az insurtech kezdeményezéseket, vagy a majdani Regulatory sandbox. Utóbbi révén ezek az új cégek – átmeneti szabályozói felmentésekkel, de szigorúan ügyelve az ügyfelek biztonságára – be is vezethetik a piacra majd termékeiket. Szabályozói oldalról valóban több új követelmény jelent meg, elsősorban uniós szinten. Ezeknek költségoldalon is meg kell felelni, cserébe erősödik a piac stabilitása, nő a fogyasztók biztonsága. A digitalizáció viszont mérsékelheti a biztosítói kiadásokat, így a különböző folyamatok kiegyenlíthetik egymást a költségeknél. Külföldön meglehetősen innovatív országnak számítunk biztosításfelügyelési szempontból, de magáról a piacról is ezt gondolják. Jó lenne ezt a képet tovább erősíteni a digitalizáció támogatásával.

Innováció terén az értékesítési csatornákat illetően erősít a jövőkép, amikor jelentős átrendeződést vizionál. De ha a jegybank azt tekinti innovatív értékesítési csatornának, amely új üzleti modell kialakítását teszi lehetővé, akkor mi alapján sorolható a bankbiztosítás ebbe a csoportba, szemben a direkt üzleti értékesítéssel?

A klasszikus biztosítási értékesítési csatornákat állítottuk szembe a direkt, az online és a bankon keresztüli értékesítési megoldásokkal. Jelenleg 70-30 százalék az arány az alkuszi, ügynöki, többes ügynöki értékesítési csatornák javára. Véleményünk szerint 10 év alatt ez 50-50 százalékra fog eltolódni. Nem foglaltunk állást annak kapcsán, hogy az online vagy egyéb értékesítési csatorna aránya nő majd meg jelentősen, hiszen egy évtized alatt itt jelentős változások történhetnek. Még az sem biztos, hogy már megszülettek azok

az insurtech cégek, amelyek tíz év múlva a nagy értékesítési nyertesek lesznek. Az viszont már most jól kirajzolódik, hogy – legyen szó bármilyen, egyébként is egyre inkább egymást átfedő pénzügyi szolgáltatásról – ezek nyújtásakor az ügyfélélmény döntő tényező lesz. Nem véletlen, hogy ma ezt célozza meg minden innováció. A jövő felhasználói, az új generáció tagjai kevésbé tolerálják, ha személyesen kell elmenniük ügyeik intézésére a bankba, biztosítóba, ingatlanoshoz. Ők inkább egyetlen helyen, például a mobiltelefonjukon, laptopjukon akarják elintézni az összes üzleti ügyeiket. A „Z” vagy milleniumi generációt már az is idegesíti, ha az interneten egyesével kell intéznie pénzügyeit. A jövő trendje inkább az, hogy amikor valaki hitelt igényel, egyúttal helyben néhány biztosítást is megköt. Ez már nem az a világ, amikor leülünk kávézni egy ügynökkel, és átnézzük egy órában, hogy mik a lehetőségek. Márpedig, ha erről az oldalról közelítünk, akkor a bankbiztosítást az innovatív kategóriába tudjuk sorolni. De egyáltalán nem biztos, hogy hosszú távon a bankassurance, az allfinanz lesz a győztes, hiszen holnap vagy akár már ma is a Facebook, a Google vagy az Alibaba – tehát nem is pénzügyi szolgáltató cégek – tűnnek a legnagyobb kihívóknak. Ezek már kopogtatnak, hogy szeretnének befektetési tanácsokat vagy biztosítási terméket értékesíteni. A nagy kérdés tehát az lesz, hogy ki tud olyan élményt nyújtani az ügyfélnek, hogy általa minden pénzügyi szolgáltatás kényelmesen, biztonságosan elérhetővé váljon.

A jövőkép visszamérései milyen időközönként lesznek, és hogyan számítanak benne a piac együttműködésére?

Minimum évente kora tavasszal, de minden olyan adatszolgáltatás, amely esetlegesen menet közben elkészül, alkalmas lehet arra, hogy aktualizáljuk magunknak a képet. Mint ismert, 7 területen 10 indikátort határoztunk meg. Amikor több mint ezek feléről tudunk új információt mondani, akkor érdemes ezeket bemutatni a nyilvánosság számára. Az öngondoskodási szektortól azt várjuk, hogy igazodási pontként tekintsen ezekre, és maga is folytasson kommunikációt a fejleményekről. Az MNB feladata annyi lehet az egymillió új öngondoskodó eléréséhez, hogy olyan szabályozási, felügyelési környezetet teremtsen, amelyben az ügyfelek érezhetik: ez egy jól működő piac, ide merhetem tenni a megtakarításaimat, mert biztonságban vannak, és megfelelő szolgáltatást is kapok értük. Az viszont a piaci szereplők feladata, hogy e környezetben a legjobb módszerekkel, versenyképes konstrukciókkal megszólítsák a jövő öngondoskodóit. Akinek ez a legjobban sikerül, az fogja a legnagyobb részt kiharítani a piacból.

A megjelölt indikátorok közül melyek pontosan az elvárásokként megfogalmazott célértékek?

Egy példát mondanék: az öngondoskodási piacon – amelybe beletartoznak az önkéntes nyugdíjpénztárak is – szeretnénk elérni, hogy a gazdaságilag aktív állampolgárok számához képest 80 százaléknyi legyen az életbiztosítási és önkéntes nyugdíjpénztári szerződések aránya. A piac ezt az arányt korábban egyszer már elérte a válságot megelőzően, csak azután ez lement 50 százalék körüli értékre. Tízéves távlatban vissza kellene térni ide.

Milyen lépések kellenek ehhez?

Mindenkinek el kell végeznie a saját feladatát. Az MNB egyebek közt a megtakarítási elemet is tartalmazó termékek TKM szabályozásával érte el, hogy erősödjék a közbizalom a biztosítási konstrukciók iránt. Ugyanilyen célt szolgált a törvényes szabályozásunk, amely a szektor szereplőinek pénzügyi stabilitását erősítette. A jegybanki lépések mellett ugyanakkor természetesen számtalan teendőjük van a piaci szereplőknek is.

Ez az a két terület tehát, ahol intézkedéseket is kívánnak hozni?

Mint említettem, a jövedelmezőség kérdéskörébe közvetlenül nem kívánunk beavatkozni. De még egyszer hangsúlyozom: ha a biztosítási szektor átlagos jövedelmezősége hosszabb távon nem a 10-15 százalékos sávban alakul, akkor nekünk is meg kell néznünk, hogyan lehetséges az, hogy Európa-szerte a verseny kikényszeríti az előbb említett jövedelmezőségi sávot, miközben hatékonyan tudnak működni a szereplők, nálunk pedig nem ez a helyzet. A jövő hatékony értékesítési csatornáinak elterjesztésében az említett Innovation Hub révén lehet közvetett szerepünk. A piac jövőbeni mérete, az öngondoskodók számának tényleges bővülése, a verseny erőssége, a koncentráció oldódása természetesen a piaci jelenségektől, üzleti döntésektől is függ. Az MNB célja világos: azt szeretnénk, hogy ez egészséges, növekvő piac legyen, amelyben hisznek az ügyfelek, és mi fenntartjuk ennek a stabilitását. Ahhoz, hogy ez jó ország legyen, kell egy jó biztosítási piac is. Ezen dolgozunk mindennap.