

AZ ADÓTEHERNEK AKÁR NEMZETKÖZI REPUTÁCIÓS KOCKÁZATA IS LEHET INTERJÚ ALEXANDER PROTSENKÓVAL, AZ ALLIANZ HUNGÁRIA BIZTOSÍTÓ ZRT. VOLT VEZÉRIGAZGATÓJÁVAL

Lambert Gábor (Magyar Biztosítók Szövetsége), gabor.lambert@mabisz.hu

ÖSSZEFOGLALÓ

Alexander V. Protsenko nagy tapasztalattal rendelkezik a pénzügyi szektorban, számos piacon dolgozott Nyugat-, Közép- és Kelet-Európában. 2011-ben csatlakozott az Allianzhoz mint a Feltörekvő piacok és operációs részleg vezetője az Allianz SE Csoport tervezés és kontrolling területén. 2015-ben regionális pénzügyi igazgatónak nevezték ki az Allianz közép- és kelet-európai egységénél, majd 2018 óta az Allianz Bulgária vezérigazgatói feladatait látta el. 2019–2023 között az Allianz Hungária Zrt. elnök-vezérigazgatói tisztségét töltötte be, jelenleg pedig a Stratégiai Projektek vezetőjeként támogatja az Allianz Csoport indiai stratégiáját, és felügyel más stratégiai kezdeményezéseket az ázsiai és csendes-óceáni régióban.

SUMMARY

Alexander V. Protsenko has extensive experience in the financial sector, working in many markets across Western-, Central- and Eastern Europe. In 2011, he joined Allianz as Head of Emerging Markets and Operations for Allianz SE Group Planning and Controlling. In 2015, he was appointed Regional Chief Financial Officer of Allianz's Central and Eastern European unit, from 2018, Mr Protsenko has served as CEO of Allianz Bulgaria. He has been the CEO of Allianz Hungária Zrt. between 2019 and 2023 and currently as Head of Strategic Projects he supports Allianz Group's strategy in India, and oversee other strategic initiatives in the Asia-Pacific region.

Kulcsszavak: biztosítás, szabályozás, biztosítás jövőképe, Közép- és Kelet-Európa

Key words: insurance, regulation, future prospect of insurance industry, Central and Eastern Europea

JEL: G22

DOI: 10.18530/BK.2024.3-4.6

<http://dx.doi.org/10.18530/BK.2024.3-4.6>

Ukrajnában született, Németországban élt, Svájcban, Oroszországban, Bulgáriában és Kazahsztánban dolgozott, mielőtt Magyarországra érkezett. Az egyik közép- vagy kelet-európai országban szerzett pénzügyi kultúra alkalmazható a következő országban, vagy minden alkalommal újra meg kellett tanulnia a helyi sajátosságokat? Hol találkozott a legnagyobb nehézségekkel?

A biztosítási üzletág működtetésében vannak olyan alapelvek, mint például a kockázatok megfelelő értékelése és kezelése, vagy az ügyfélközpontúság, amelyek univerzálisan érvényesek. Ugyanakkor elengedhetetlen, hogy figyelembe vegyünk a helyi sajátosságokat is, különösen az ügyfelekkel és munkatársakkal való napi együttműködésben és interakcióban. Ezek azok a területek, ahol a nemzetközi vezetőknek rugalmasan kell alkalmazkodniuk. Személy szerint nekem a legnagyobb kihívást a magyar nyelv jelentette. Néhány év elteltével már megértettem, de nem voltam elég bátor ahhoz, hogy beszéljek.

Korábbi tapasztalataihoz képest milyen sajátosságok jellemzik a magyar biztosítási piacot? Egy regionális SWOT elemzésben mik a magyar biztosítási piac erősségei, gyengeségei, lehetőségei és fenyegetései?

Magyarországon nagyon szilárd a szabályozási keretrendszer, és kiemelkedő a szakmai tudás a biztosítási iparágban. Ez a tudás nemcsak a „technikai” funkciókban, hanem az értékesítés területén is megmutatkozik, köszönhetően a területre való belépés feltételeként előírt hatósági vizsgáknak.

Fontos lenne azonban javítani a közvéleménynek a biztosításokkal kapcsolatos általános megítélését és a szektor reputációját, nemcsak a potenciális ügyfelek, hanem a leendő munkavállalók körében is. Ezáltal a szektor fiatalabb és sokszínűbb munkaerővel és ügynöki hálózattal működhetne.

Jelentős lehetőségeket látok az új technológiák, különösen a mesterséges intelligencia alkalmazásában, valamint az ország kiemelkedően erős matematikai oktatásának kihasználásában. A termékoldalon pedig véleményem szerint az egészségügyi és életbiztosítási szegmensekben rejlik a legnagyobb potenciál.

Jelentős lehetőségeket látok az ország kiemelkedően erős matematikai oktatásának kihasználásában.

Ugyanakkor ezek a területek korlátokat és nehézségeket is jelentenek a piac számára. Az egészségügy terén szükség van egy korszerűbb piaci és szabályozási keretrendszer világos meghatározására és megvalósítására. Az élet- és megtakarítási termékek esetében pedig a magyar piacra jellemző befektetési termékekkel való verseny jelent kihívást.

A biztosítási penetráció alacsony szintje régóta probléma Magyarországon. Hogyan látja a jelenlegi magyar gazdasági környezet hatását a penetrációra? Regionális tapasztalatai alapján melyek a leghatékonyabb eszközök, amelyek kedvező trendet segíthetnek elő?

A biztosítási penetráció alacsony szintje sok közép-európai vagy feltörekvő piacon jellemző, hiszen nincs olyan hosszú távú hagyománya az átfogó biztosítási védelemnek, mint például Németországban vagy Svájcban. Ez a helyzet az idő múlásával és a gazdasági fejlődéssel fokozatosan javulni fog. Rövid távú növekedést ösztönözni nehéz. A közép- és kelet-európai tapasztalatok azt mutatják, hogy az adókedvezmények – különösen az életbiztosítások esetében – hatékonyak lehetnek, de ha nem megfelelően alkalmazzák őket, középtávon visszaüthetnek.

Hogyan értékeli az ágazatra jelenleg nehezedő adóteher rövid és hosszú távú hatásait?

Az adóteher rövid távú hatásai már láthatóak az iparág pénzügyi eredményeiben, és nemzetközi összehasonlításban akár reputációs vonzata is lehet. A hosszú távú hatások azonban sokkal szélesebb körűek, az egész gazdaságra kihatnak, hiszen az ügyfélkör rendkívül széles, és egy idő után ők is érzékelik az extra terheket.

Tapasztalt már korábbi pozíciói során olyan esetet, amikor a pénzügyi műveltség erősítése és a biztosítási védelem fontosságának megértése sikeresen beépült az oktatásba, és eredményeket hozott?

Egyes piacokon, például Németországban, láttam példát arra, hogy az iparág és egyes szereplők jelentős erőfeszítéseket tettek az önkéntes pénzügyi oktatás bevezetésére az iskolákban. Ez jelentősen növelte a lakosság pénzügyi ismereteit, és erősítette a biztosítási szektor iránti bizalmat. Mindazonáltal minden országban szélesebb körben van szükség arra, hogy a pénzügyi oktatást erősítsék.

Minden országban szélesebb körben van szükség arra, hogy a pénzügyi oktatást erősítsék.

Mely területeken sikerült leginkább lépést tartani a változásokkal?

Két területet emelnék ki, ahol jelentős erőfeszítéseket tettünk ezen a téren: a HR-t és az analitikát. Ezekon a területeken már most is láthatóak az eredmények, hosszú távú hatásuk azonban az elkövetkező években lesz igazán érzékelhető.

A kiberkockázat rendszeresen az Allianz éves globális kockázati felmérésének élén szerepel. Mely országokban sikeres termék a kiberbiztosítás? Mi a döntő ebben: a piac mérete, a gazdasági szereplők, az adott gazdaság innovációs képessége vagy ipari összetétele?

A kiberbiztosítás az Egyesült Államokban, az Egyesült Királyságban és néhány nyugat-európai piacon erős. Ezt elsősorban a digitális fenyegetéseknek való kitettség és ezek megértése, illetve az ezzel kapcsolatos tudatosság vezérli. Emellett a nagy nyilvánosságot kapott kiberincidensek esetei is hozzájárulnak ahhoz, hogy az ügyfelek jobban tudatában legyenek az ilyen védelmi fedezetek fontosságának.

Az Egyesült Államokban bizonyos területeken a biztosítók nem, vagy csak szigorú korlátozásokkal fedezik a hurrikánkárokat. Magyarországi tartózkodása alatt a természeti katasztrófák – mint az árvíz- és klímakockázatok – már hatással voltak a vállalati folyamatokra, és ha igen, mely területekre? A jövőre nézve ez leginkább mely területeket érintheti: az árazást, a szerződési feltételek változását?

Magyarországban a természeti katasztrófák és a klímakockázatok közül a jégesők és a mezőgazdasági kockázatok jelentették a legnagyobb kihívást. A jégesők esetében az árazás és a kockázatmegelőzés, például a korai figyelmeztető rendszerek fejlesztésének és bevezetésének kérdése merülhet fel, míg a mezőgazdaságban strukturális változásokra lehet szükség annak érdekében, hogy a gyorsan növekvő kockázatok továbbra is biztosíthatóak maradjanak.