

26 ÉV SVÁJCI MAGYARKÉNT KELET-ÁZSIA BIZTOSÍTÁSI PIACÁN

Beszélgetés Marcel Omar Papp-pal,
a Swiss Re Kuala Lumpur-i Retakaful fiókvezetőjével

Jeney Attila (Magyar Biztosítók Szövetsége), attila.jeney@mabisz.hu

ÉLETRAJZA

Marcel Omar Papp 2009 februárja óta a Swiss Re Kuala Lumpur-i Retakaful fiókjának vezetője. 2018. augusztustól 2021. szeptemberig a Swiss Re részéről mind a Retakaful, mind pedig a hagyományos tevékenységet is felügyelte Malajziában.

2009 februárjában csatlakozott a Swiss Re Kuala Lumpur-i fiókjához, ahol a Retakaful tevékenységek felállításáért és vezetéséért volt felelős. Azóta a fiók a Swiss Re családi és általános Retakaful üzletágának globális központjává vált, amely világszerte irányítja a vállalat iszlám viszontbiztosítási üzletágának, termékeinek és folyamatainak fejlesztését.

Az ő vezetése alatt a Swiss Re Retakaful Délkelet-Ázsia piacvezetőjévé vált, és több „Legjobb Retakaful-tevékenység” díjat nyert. Malajziába költözése előtt Marcel Omar tíz évig Hongkongban és Szingapúrban dolgozott különböző kockázatvállalási pozíciókban, többek között a Casualty Treaty Desk vezetőjeként és az ázsiai Casualty termékmenedzsereként. Biztosítási karrierjét több mint 30 évvel ezelőtt kezdte, mint kárigény-közvetítő a londoni piacon, a Willisnél. Ezután az Union Re (Zürich) vállalathoz került, ahol ügyfélpiacon és kockázatvállalási feladatokat látott el, mielőtt 1998-ban a Swiss Re-hez csatlakozott. Marcel Omar a Zürichi Egyetemen (Svájc) szerzett mesterdiplomát (üzleti adminisztráció) és a londoni Chartered Insurance Institute (A.C.I.I.) tagja.

Forrás: https://www.swissre.com/profile/Marcel_Papp/ip_a08cab

CV

Marcel Omar Papp is the principal officer of Swiss Re Kuala Lumpur branch since August 2018, overseeing both the conventional and Retakaful operations of Swiss Re in Malaysia. He came to Swiss Re Kuala Lumpur branch in February 2009 with the responsibility to set up and head the Retakaful operations, which has since become the global centre for Swiss Re's Family and General Retakaful business leading the development of the firm's Islamic Reinsurance business, products and processes worldwide. Under his leadership, Swiss Re Retakaful has become a market leader in South East Asia and has won several 'Best Retakaful operation' awards.

Prior to moving to Malaysia, Marcel Omar was based in Hong Kong and Singapore for ten years in various underwriting roles, including head of the Casualty Treaty Desk and Product Manager Casualty for Asia. He started his career in insurance more than 30

years ago as a claims broker in the London market working for Willis. He then moved to Union Re (Zurich) working in Client Market and Underwriting functions before joining Swiss Re in 1998. Marcel Omar holds a Masters of Arts (Business Administration) from the University of Zurich (Switzerland) and is an Associate of the Chartered Insurance Institute (A.C.I.I.) of London.

Kulcsszavak: biztosítás, Délkelet-Ázsia

Key words: insurance, Southeast Asia

JEL: G22

DOI: 10.18530/BK.2026.1-2.8

<http://dx.doi.org/10.18530/BK.2026.1-2.8>



Zürichben született, majd Londonban tanuló és pályakezdő, végül Délkelet-Ázsiában megállapodó gyerekkori „Papp Marci” barátom, hivatalos életrajza szerint Marcel Omar Papp, a Swiss Re Kuala Lumpur-i Retakaful fiókvezetője.

Manapság a „globális faluban” bárki bárhol élhet vagy utazhat bárhová, így nem lenne szokatlan, ha egy svájci üzletember Délkelet-Ázsiában építené a karrierjét. Mi vezetett mégis ebbe a régióba?

Épp amikor 1998-ban csatlakoztam a Swiss Re-hez Zürichben, a vállalat úgy döntött, hogy tevékenysége egy részét Ázsiába helyezi át, mivel jelentős növekedési lehetőségeket

látott a régióban. Akkoriban már a Swiss Re ázsiai részlegénél dolgoztam, és megkérdezték, hogy szeretnék-e három évre Szingapúrba költözni, hogy segítsék felépíteni az ottani tevékenységeket. Mivel éppen egy indonéz hölgygel készültem összeházasodni, könnyű döntés volt számomra a költözés. Amit nem vártam, hogy végül nem három, hanem már több mint 26 éve vagyok Ázsiában.

Figyelembe veszik-e ott a magyar származásodat, vagy fordult-e elő a karriered során, hogy kifejezetten „magyarként” ismertek el?

Ez érdekesség, mivel Ázsiában nem él sok magyar, és a 26 év alatt, amit a biztosítási szektorban töltöttem a régióban, még nem találkoztam másik magyarral, aki ebben az iparágban dolgozna. Malajziában – mivel multikulturális társadalom, amelyben maláj, kínai és indiai népek élnek együtt – néha hasznos a magyar/európai nézőpont bevonása, különösen, mivel én vagyok az egyetlen nem ázsiai a több mint 100 kollégám között az irodában. Ugyanakkor fontos, hogy ne legyünk arrogánsak, és ne erőltessük az emberekre a nézeteinket csak azért, mert a cégünk központja Európában van. Az európai embereket általában melegen fogadják Délkelet-Ázsiában annak ellenére, hogy a gyarmatosítás árnyéka rávetül a történelmükre. A legfontosabb, hogy a nyugatiaknak tiszteletben kell tartaniuk a helyi kultúrákat és életmódokat, és nem kell erőltetniük az értékeiket.

Összességében a délkelet-ázsiai biztosítási szektor hasonló a magyarországihoz: a fő értékesítési csatornák az ügynökök, a bankbiztosítók és a brókerek, az utóbbi években pedig egyre népszerűbbé válik a közvetlen értékesítés is.

Különbözik-e a biztosítási szektor Délkelet-Ázsiában, és ha igen, milyen szempontból? Hogyan működik az ügyfélszolgálat, és milyen a kapcsolat a társadalom és a biztosítótársaságok között?

A biztosítási szektor fejlettségi szintje a délkelet-ázsiai országokban jelentősen eltérő: egyesek még korai szakaszban vannak (pl. Kelet-Timor, Laosz, Kambodzsa), míg mások már nagyon fejlettek (pl. Szingapúr, Malajzia).

Összességében a délkelet-ázsiai biztosítási szektor hasonló a magyarországihoz: a fő értékesítési csatornák az ügynökök, a bankbiztosítók és a brókerek, az utóbbi években pedig egyre népszerűbbé válik a közvetlen értékesítés is.

A globális trendekkel összhangban az ügyfélszolgálat egyre inkább digitalizálódik, elsődleges célként az ügyfelek kényelmét tartva szem előtt. A pénzügyi ismeretek szintje Délkelet-Ázsiában továbbra is alacsony, ami azt jelenti, hogy a biztosítások iránti tudatosság és megértés még mindig hiányos. A Covid-19 azonban hozzájárult a tudatosság növekedéséhez, különösen az egészségügyi és az életbiztosítások tekintetében. A kormányok is egyre jobban megértik a biztosítások értékét kockázatkezelési és -csökkentési eszközként, különösen a természeti katasztrófákkal kapcsolatban. A régió különböző országaiban

köz- és magánpartnerségek jöttek létre a természeti katasztrófák kockázatainak kezelésére, beleértve a biztosítási megoldásokat is.

Vannak-e különbségek a gyakorlatban a régiók vagy a nagyobb városok között, például a korábbi munkahelyeid között Szingapúrban, illetve Hongkongban, összehasonlítva a jelenlegi állomáshelyeddel, Kuala Lumpurral?

Mindhárom piac hasonló fejlettségi szakaszban van, így a forgalmazási csatornák és a kínált termékek meglehetősen hasonlóak. A két városállam és Malajzia közötti fő különbség az, hogy Malajziában sok vidéki terület van, ahol a biztosításokkal kapcsolatos tudatosság általában alacsonyabb, mint a városi központokban.

A magas árak, valamint a tudás és a tudatosság hiánya jelentik a fő akadályokat, amelyek megakadályozzák a fogyasztókat a biztosítási termékek megvásárlásában.

Mit jelent a kockázatvállalás Délkelet-Ázsiában, különösen a biztosítási termékek fejlesztése szempontjából?

Az itteni társadalmak általában családközpontúak, ezért az emberek válság idején gyakran támaszkodnak a tágabb családjuk támogatására. Az urbanizáció előrehaladtával azonban egyre kevesebben tudnak kizárólag a családjuk segítségére támaszkodni. Ennek eredményeként a biztosítási termékek egyre fontosabb szerepet játszanak a pénzügyi terhek egy részének átvállalásában, különösen akkor, ha egyszerűek és megfizethetőek. Ez az elmúlt években a biztosítási penetráció folyamatos növekedéséhez vezetett. A Swiss Re „Asia Life & Health Consumer Survey 2025” című jelentése betekintést nyújt a fogyasztók kockázati aggályaihoz, változó attitűdjeibe és preferált termékjellemzőibe az ázsiai-csendes-óceáni régióban. A délkelet-ázsiai piacokon (Malajzia, Szingapúr, Thaiföld, Vietnam és Indonézia) a fogyasztók legfőbb kockázati aggályai a munkanélküliség (64%), a tartós ápolás költségei (57%) és a súlyos betegségek (50%).

A magas árak, valamint a tudás és a tudatosság hiánya jelentik a fő akadályokat, amelyek megakadályozzák a fogyasztókat a biztosítási termékek megvásárlásában. A legtöbb ember a tisztán életbiztosítási termékek helyett az élet- és egészségbiztosítási csomagokat részesíti előnyben, a legnépszerűbbek pedig a „gyógyászati költségek visszatérítésére” vonatkozó termékek, valamint a „kórházi/műtéti készpénztermékek”. Ezenkívül a fogyasztók az élet- és egészségbiztosítási termékek kiegészítő előnyeként értékelik a megelőző ellátást. Az orvosi szolgáltatások (49%) a legkeresettebb hozzáadott értékű szolgáltatások, őket követik az egészségügyi menedzsment szolgáltatások (38%) és a személyre szabott egészségügyi információk (25%). A különböző életkorokban preferált termékek elemzésekor a megtakarítási termékek a karrier elején a legnépszerűbbek, míg a hosszú távú ápolás a nyugdíjaskorban válik fontossá.

Mennyire fogékonyak a régió társadalmi a biztosításra és a „biztosítottnak lenni” fogalmára? Az arrafelé igen gyakori természeti katasztrófák motiváló tényezőként szolgálnak?

Noha a biztosítás mint kockázatkezelési eszköz iránti tudatosság növekszik, a megfizethetőség továbbra is kihívást jelent. Sok ember – különösen a régió kevésbé fejlett országaiban – nem rendelkezik a biztosítás megvásárlásához szükséges anyagi eszközökkel. A mintegy 700 millió embernek otthont adó Délkelet-Ázsia rendkívül sebezhető a katasztrófák és az éghajlati sokkhatások tekintetében. Az árvizek, trópusi viharok, földrengések és szökőárok súlyos fizikai, gazdasági és emberi károkat okoztak. A jelentős természeti katasztrófák közé tartozik többek között a 2004-es indiai-óceáni szökőár, a 2008-as Nargis ciklon (az ASEAN térség legtöbb halálos áldozatot követelő ciklonja), valamint a 2011-es thaiföldi árvizek.

A kormányok aktívan dolgoznak az ázsiai katasztrófákkal szembeni ellenálló képesség, továbbá az éghajlati és katasztrófakockázatokra való felkészültség javításán. A Délkelet-Ázsiai Katasztrófakockázat-biztosítási Alap (SEADRIF) az első regionális katasztrófakockázati alap, amelyet az ASEAN tagállamai a Világbankkal együttműködésben hoztak létre 2018-ban. A SEADRIF első pénzügyi megoldása egy regionális katasztrófakockázati alap, amely Kambodzsa, Laosz és Mianmar árvíz-kockázataira összpontosít. Az ASEAN katasztrófakockázat-finanszírozási és biztosítási programjának 2. fázisa (ADRFI-2) célként fogalmazta meg a tagállamok természeti katasztrófákkal szembeni pénzügyi ellenálló képességének erősítését, a kockázatkezelés javítását a kapacitásépítés és a kockázattviteli képességek fejlesztése révén. Az említett országok közös alapokat, katasztrófakötvényeket és mezőgazdasági katasztrófavédelmi biztosításokat alkalmaztak a katasztrófakockázat finanszírozására, de továbbra is vannak kihívások, mint például az alacsony biztosítási penetráció, a korlátozott szociális védelem és a természeti tőke elégtelen védelme.

A legújabb fejlemények az ingatlan- és katasztrófavédelmi biztosítások iránti kereslet és kínálat növekedését jelzik. A Fülöp-szigetek például elindította a Philippine Catastrophe Insurance Facility (PCIF) programot, amely az első, a magánszektorra összpontosító, nagyszabású katasztrófakockázat-finanszírozási kezdeményezés, amely lehetővé teszi a biztosítók számára, hogy összevonják a katasztrófakockázataikat. Vietnam paraméteres biztosítási programokat vezetett be az időjárási kockázatokra, és 2025 elején teljesítette első kifizetését a 2024-es természeti időszak alacsony csapadékmennyiségétől érintett kávétermesztőknek.

Hogyan és milyen mértékben szerepel a természeti katasztrófák elleni védelem a délkelet-ázsiai lakás- és ingatlanbiztosítási termékekben?

Délkelet-Ázsia legtöbb országában a lakossági lakás- vagy ingatlanbiztosítások általában nem tartalmazzák automatikusan természeti katasztrófákra vonatkozó fedezetet. Egyes természeti veszélyek (például árvizek és földrengések) fedezete egy kis alapértelmezett limitig

terjed, míg mások extra díj ellenében vehetők fel. Például a malajziai lakás-/tűzbiztosítások standard fedezetet nyújtanak tűz, villámcsapás és robbanás esetére, de extra díj ellenében kiterjeszthetők földrengésekre, árvizekre, viharokra stb. Indonézia külön katasztrófa-díjszabási keretrendszerrel rendelkezik földrengések és árvizek esetén, így ezek a fedezetek elkülönülnek az alapvető tűzbiztosítástól. Ázsiában azonban a biztosítások igénybevétele továbbra is korlátozott, ami nagy védelmi hiányosságokhoz vezet.

A Swiss Re becslései szerint 2024-ben Ázsiában a természeti katasztrófák okozta teljes gazdasági veszteségnek csak 15 százaléka volt biztosítva.

A Swiss Re becslései szerint 2024-ben Ázsiában a természeti katasztrófák okozta teljes gazdasági veszteségnek csak 15 százaléka volt biztosítva.

Mekkora a viszontbiztosítási piac Délkelet-Ázsiában? Mennyire jelentős a viszontbiztosítás a vállalati szektor számára? Európai tanulmányok alapján feltételezhető, hogy a légi és tengeri közlekedés jelentősen növelte a biztosítótársaságok kockázati kitétségét abban a régióban.

Délkelet-Ázsia viszontbiztosítási piaca jelentős és bővülőben van. A viszontbiztosítás döntő fontosságú a régió vállalatai számára, mivel mérlegeik nagymértékben ki vannak téve a természeti katasztrófáknak (például árvizeknek és tájfunoknak), továbbá a kereskedelemmel kapcsolatos szállítási kockázatoknak, amelyek a kikötőkben, logisztikai folyókban és repülőtereken koncentrálnak. A viszontbiztosítók a kockázat globális elosztásával és a piaci ciklusok kiegyenlítésével biztosítják az árstabilitást a súlyos természeti katasztrófák után. Új befektetések és lízingek tárgyalásakor a vállalatok olyan biztosítókat keresnek, amelyek erős, magas minőségű viszontbiztosítókkal rendelkeznek; a viszontbiztosítási támogatás hiánya késedelmet vagy kedvezőtlen finanszírozási feltételeket okozhat. A viszontbiztosítók lehetővé teszik a biztosítók számára a nagy összegű kárigények gyors rendezését is, ami elengedhetetlen a tengeri, légi és üzletmenet-megszakítás biztosításra támaszkodó vállalkozások számára. Segítenek fenntartani a piac folytonosságát azáltal, hogy a megállapodás szerint pótolják a biztosítók tőkéjét.

Világítsd meg, kérlek, az olvasóink számára, hogy mi az iszlám viszontbiztosítás lényege? Miben különbözik az európai modelltől?

A hagyományos biztosítás bizonyos aspektusai a saría (iszlám jog) szerint tilosak. A Retakaful, a világszerte legelterjedtebb iszlám viszontbiztosítási forma, a saría előírásainak megfelelő alternatívaként jött létre. A Takaful kölcsönös segítségnyújtás formájában működik, a kötvénytulajdonosok egy közös alapon osztják meg a kockázatokat, ami az ő tulajdonukban van, de egy Takaful társaság kezeli. Működése hasonló a kölcsönös biztosítás koncepciójához, azzal a fő különbséggel, hogy a befektetéseket a saría előírásainak megfelelő eszközökben kell foganatosítani, és nem jár kamat (például késedelmes díjfizetés esetén).

Az első Takaful társaság (Takaful Malaysia) 1984-ben alakult Délkelet-Ázsiában, és azóta jelentősen megnövekedett. Jól megalapozott pozícióval rendelkezik a muszlim többségű országokban, mint Brunei, Indonézia és különösen Malajzia, ahol a piaci részesedése meghaladja a 20 százalékot. A régió más országaiban (Fülöp-szigetek, Szingapúr, Thaiföld) is növekszik az érdeklődés. Fontos megjegyezni, hogy a Takaful nem korlátozódik a muszlimokra; bárki igénybe veheti, aki érdeklődik az etikus biztosítási termékek iránt.

És mit kell tudnunk itt Európában az iszlám banki szektorról? Hogyan működik, melyek a főbb jellemzői?

Az iszlám banki szektor Délkelet-Ázsiában és világszerte jobban megalapozott, mint a Takaful, és fejlődésében általában megelőzi a Takafult. A Takaful általában az iszlám banki ügyfelek igényeire reagálva jön létre, akik a saría előírásainak megfelelő biztosítási fedezetet keresnek.

A jellegzetes modellt képviselő Takafultól eltérően, az iszlám banki szektor működése nagyon hasonlít a hagyományos banki szektoréhoz. Az iszlám banki termékek, mint a hitel- és megtakarítási termékek, olyanok, mint a hagyományosak, és ugyanolyan népszerűek. A Takaful és az iszlám banki termékeket a hagyományos termékekhez nagyon hasonlóan hirdetik és forgalmazzák. A pénzügyi tanácsadók népszerűsége az elmúlt években növekszik annak ellenére, hogy még nem olyan népszerűek, mint más elosztó csatornák, például az ügynökök.

Bár 30-40 évvel ezelőtt több csőd is történt a biztosítási és banki szektorban, ezek száma jelentősen csökkent a szigorúbb szabályozási követelmények, valamint a multinacionális vállalatok kiemelkedő szerepének köszönhetően, amelyek pozitív hatással voltak az egész szektorra.

Köszönjük a beszélgetést!

Interjúalanyunk kérésére kell közölnünk, hogy „A cikkben megszólaltatottként kifejtett vélemények személyesek, és nem tekinthetők a vállalat álláspontjának.”