



Átrendeződés alatt a piac

Jogvédelmi biztosítások térnyerésére, a kisebb közvetítő cégek eltűnésére és a casco díjak további mérséklődésére számítanak az általunk megkérdezett szakemberek.

1. Az elmúlt időszakban egyre inkább előtérbe kerültek a jogvédelmi biztosítások. Milyen főbb tényezők segíthetik ezen konstrukciók hazai elterjedését?
2. Az elmúlt időszak eseményei hatására milyen módon rendeződött át a hazai közvetítői piac?
3. Várható-e a továbbiakban is a casco díjak csökkenése? Milyen mögöttes folyamatok húzódnak a díjpolitika háttérében?

Püski András

elnök, MABIASZ

1. Az alapvetően Németországból kiinduló folyamat fokozatosan hazánkat is elérte. A klaszszikusan jogvédelmi ágazat művelésére szakosodott társaságok mellett a hazai piacon régóta jelenlevő nagy biztosítótársaságok is elkezdtek kínálni már meglévő ügyfélkörüknek is ezen termékeiket. A folyamatot csak gyorsítja az egyre összetettebb jogügyletekből származó jogviták elleni védekezésre való fokozott fogyasztói igény megjelenése.

2. Jelentős hatással van a hazai közvetítői piacra, hogy már a lakossági ügyfelek is gyakran ragaszkodnak a piaci lehetőségek feltérképezéséhez, mindez párosulva a biztosítók közötti versenyel, egyre inkább eredményezi azt, hogy a biztosítók ügynökei nem tudják kielégítően kiszolgálni ügyfeleik igényeit, ezért alkusz cégeket alapítanak. Ugyanakkor a kisebb alkuszcégek pedig sok esetben a fennmaradásukért küzdenek, pedig igen nagy szükség mutatkozik a tényleges szakmai munkát végző alkuszok munkájára.



3. A casco díjak szintje az utóbbi években valóban sokat csökkent, persze sok esetben ezt a biztosítók a csökkentett szolgáltatású részcasco termékeik útján valósították meg. Álláspontunk szerint a határok nélküli díjverseny helyett sokkal előremutatóbb lenne magas szintű szolgáltatást nyújtani a termékek mellé az ügyfeleknek.

Fazekas Tamás

ügyvezető igazgató, Agenta-Consulting Biztosításközvetítő Kft.

1. A jogvédelmi biztosítások 2001-es hazai megjelenése óta még mindig a bevezetésnél tartunk, hiszen sokáig egy, erre a

területre szakosodott társaság foglalkozott a területtel. Új lendület adhat az elterjedésnek, hogy két kompozit biztosító is felvett a palettájára jogvédelmi megoldásokat, ezáltal több értékesítési csatornán jut el a vásárlóhoz a lehetőség. Ma még kevesen, de növekvő számban terelik jogi útra vitás ügyeiket, így az igény is növekvő a módzatot iránt.

2. Elkezdődött egy tisztulási folyamat a minimális képesítés elvárásával és a válság hatására, de messze nem lett olyan mértékű, mint azt sokan vártuk. A válság hatására sok üzletkötő nyitott a függetlenség felé, ami egyfajta karrierlépcsőt jelent a számukra. Az AGENTA-Consulting Biztosításközvetítő Kft. 2010-ben, a piacon még mindig erős trenddel szemben nem tervez létszámnövelést, a minőségi értékesítés a cél.

3. Az önálló casco termékek díja már közelíti a minimumot. Kivételesen lehet a motorkerékpárok cascoja, melyet a piac még mindig felülár. További díjcsökkentés helyett a szolgáltatások bővítése lehet az egyik irány, illetve az egyes biztosítóknál már működő termékösszemosás, pl. gfb főbiz-



tosításhoz kiegészítő casco-elemeket lehet vásárolni. Ez olcsóbb megoldás, hiszen egy nyomtatvány, egy adminisztráció költsége terheli a terméket. Továbbra is sláger a keresztértékesítés, hiszen porlasztott a kockázat, összességében pedig több a díj.

Mayer Tamás

*ügyvezető igazgató,
PALLADIUM-Brókerház Kft.*

1. Ezen konstrukciók elterjedését, véleményem szerint, elősegítetik a biztosítást és egyéb szolgáltatásokat egyre inkább tudatosan vásárló fogyasztók. Úgy gondolom, hogy az a biztosító fogja az e

területen meglévő piaci rést betölteni, amely igen aktív kommunikációval és keresztértékesítési akciókkal a termék megkötésére ösztönzi már meglévő ügyfeleit. Az jól látható hogy a jelenleg csak ezzel a termékkel foglalkozó biztosítónak nem sikerült jelentős tömegeket megszólítani, pedig terméke szakmai szemmel jónak mondható. Bízom abban, hogy ez a megítélésem szerint minden állampolgár számára jelentős segítséget nyújtó konstrukció a hazai piacon hamarosan olyan szerződési volumeneket fog elérni, mint a nyugati piacokon

2. Úgy gondolom, hogy több párhuzamos folyamat zajlik a hazai közvetítői piacon. Egyrészt kisebb alkuszcégek össze-, illetve beolvadása várható. Ezekkel a lépésekkel dinamikusan csökkenthetők a költségek, jelentősen hatékonyabban lehet fejleszteni az elektronikus adminisztrációs felületeket és tarifáló portálokat.

A másik folyamat emellett – a gépjárműpiac drasztikus csökkenéséből adódóan –, hogy az eddig főként ezen a piacon mozgó alkuszok, közvetítők új piaci szegmensek felé fordulnak, és meglévő ügyfélbázisuk újra feldolgozásával,



illetve újabb értékesítési technikákkal új ügyfélszegmensek megszerzésére törekednek.

3. Mivel a gépjárműeladások területén még ebben az évben sem várható dinamikus növekedés, úgy gondolom, hogy több biztosító újabb keresztértékesítési akciókkal, csökkentett szolgáltatású konstrukciókkal lép majd ki a piacra, ami a díjak csökkenésével járhat a meglévő használt, illetve új forgalomba helyezésű gépjárműparkra. Ugyanakkor ezzel ellentétes folyamatokat mutat a rezsi óradíjak, alkatrészárak jelentős növekedése, tehát vélhetőleg igen korlátozott a további díjcsökkentés lehetősége.

