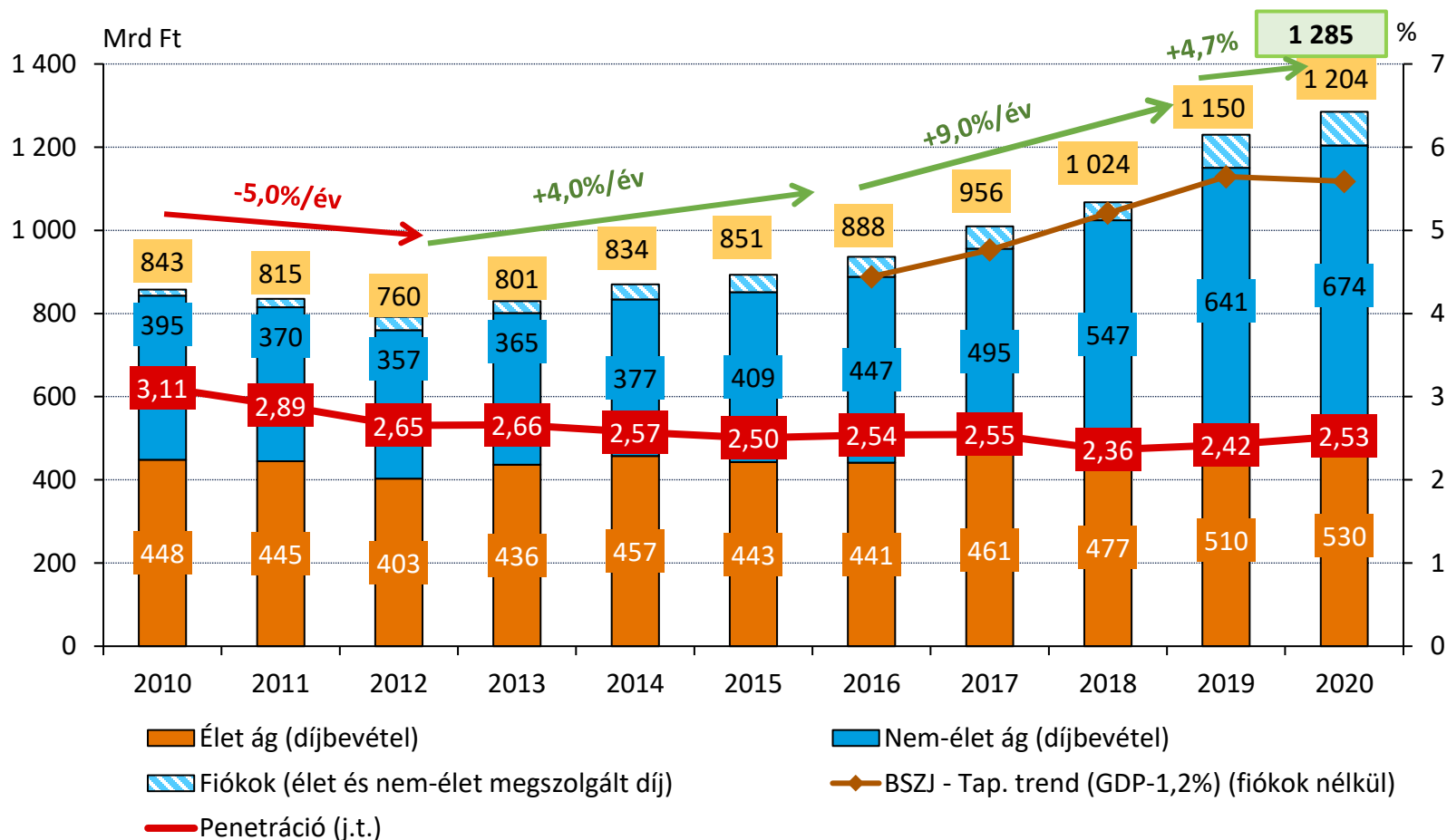




A BIZTOSÍTÁSI ÉS KÖZVETÍTŐI PIACRÓL: AKTUALITÁSOK, ELVÁRÁSOK ÉS LEHETŐSÉGEK

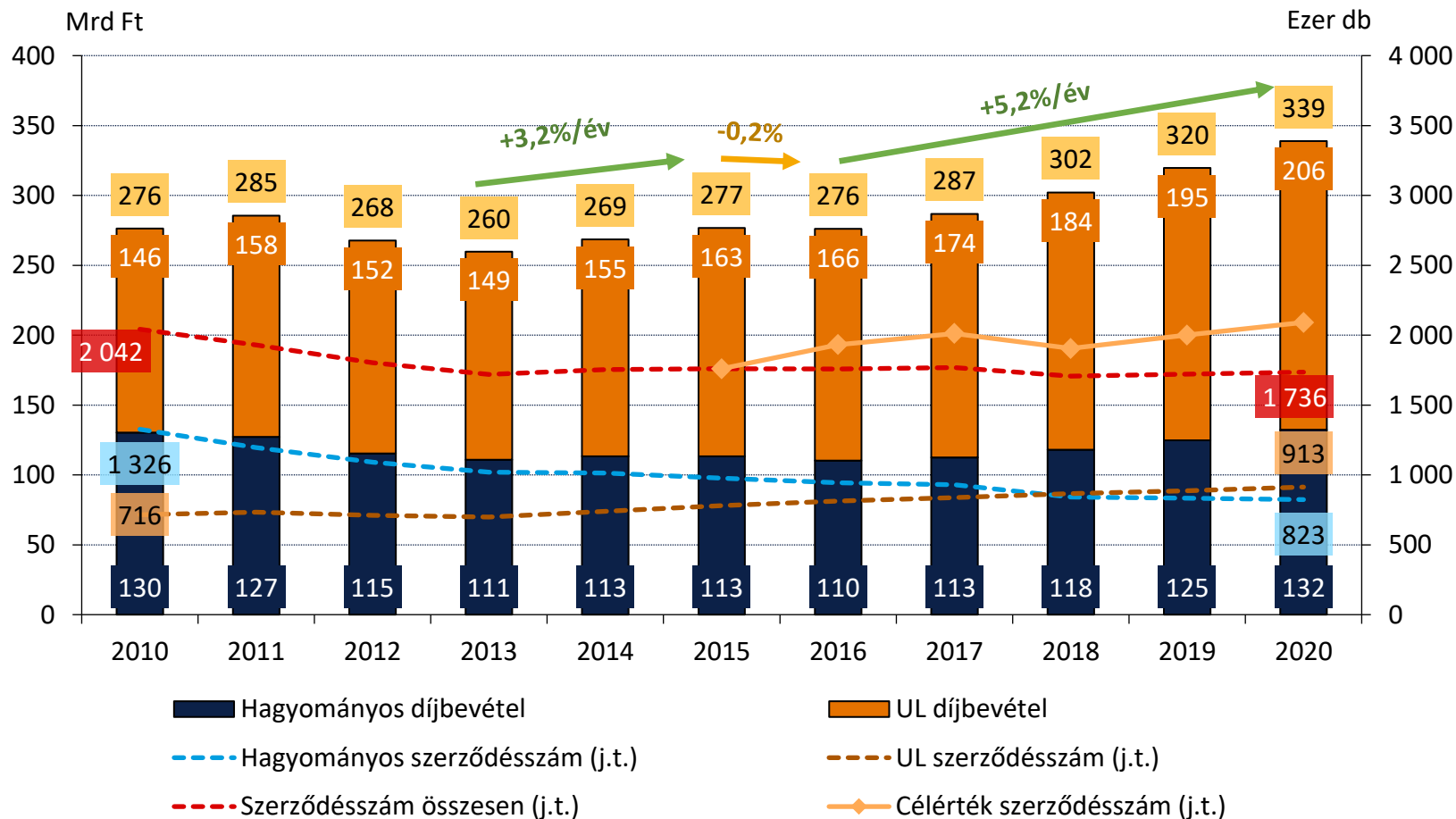


COVID-HATÁS ELLENÉRE TOVÁBB NŐTT A SZEKTOR



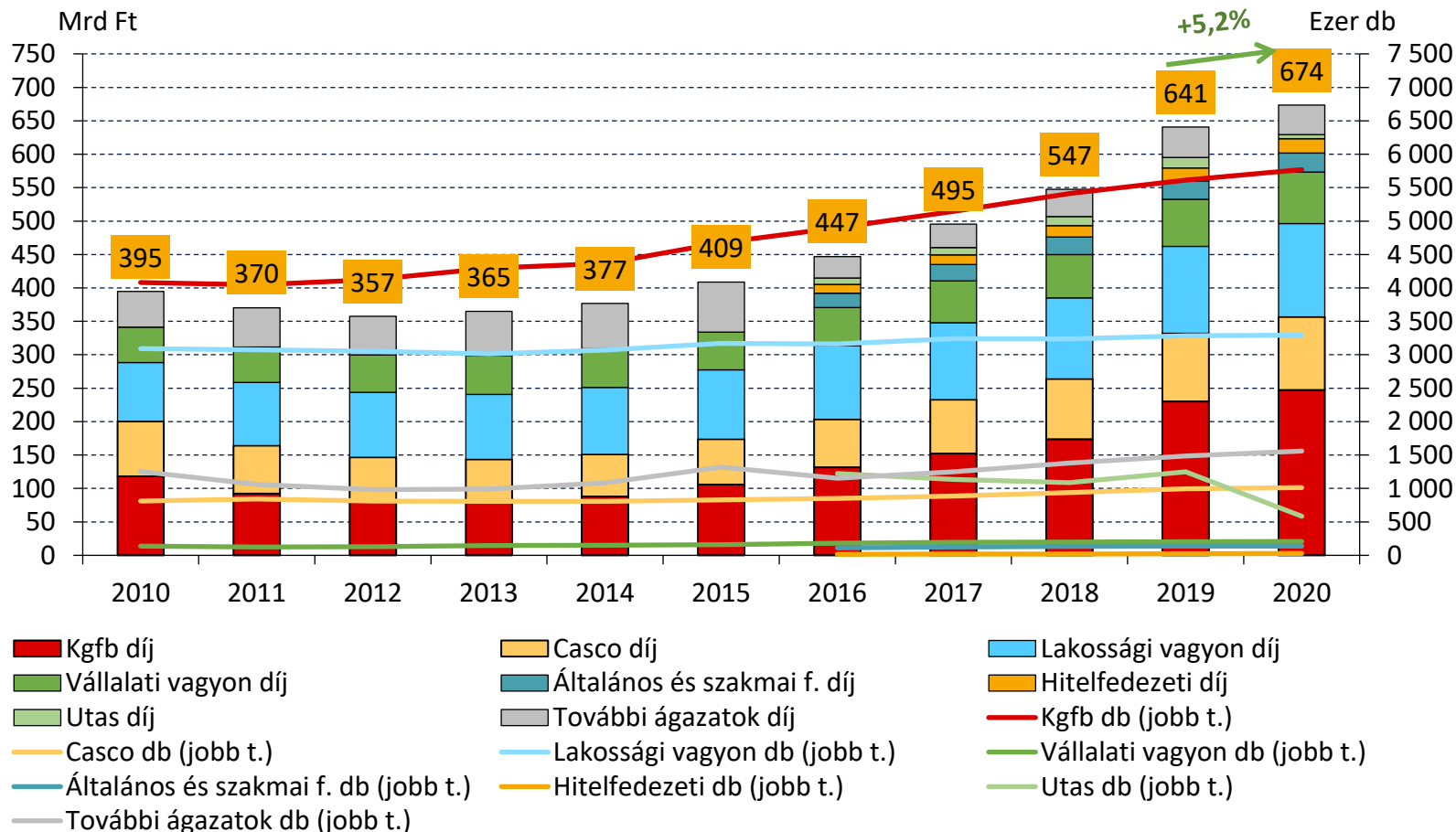
A BRUTTÓ DÍJBEVÉTEL ÉS A PENETRÁCIÓ ALAKULÁSA A BIZTOSÍTÁSI SZEKTORBAN

EMELKEDETT A RENDSZERES DÍJBÉVÉTEL



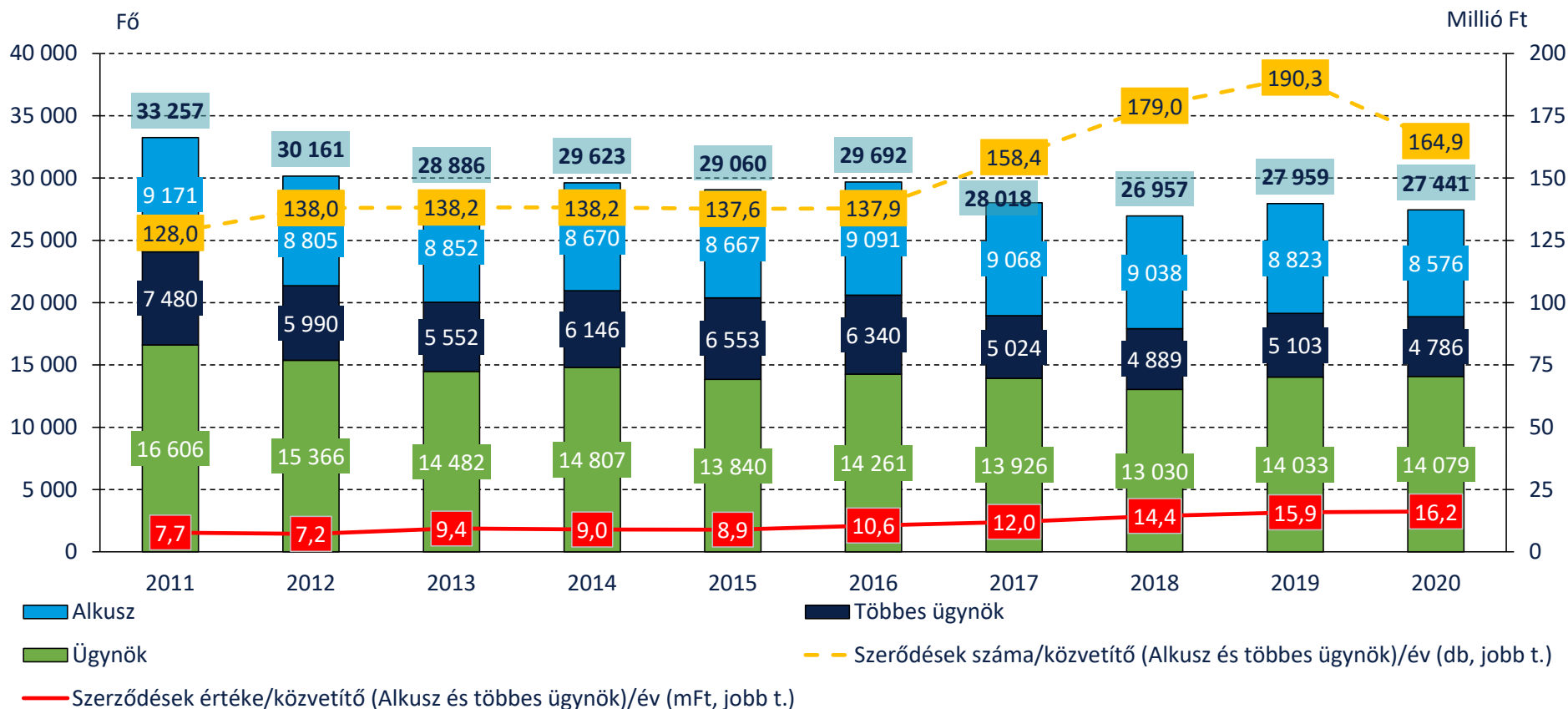
A RENDSZERES DÍJAS ÉLET ÁGI DÍJBÉVÉTEL ÉS SZERZŐDÉSSZÁM ALAKULÁSA

MÉRSÉKLŐDÖTT A NEM-ÉLET ÁG NÖVEKEDÉSE

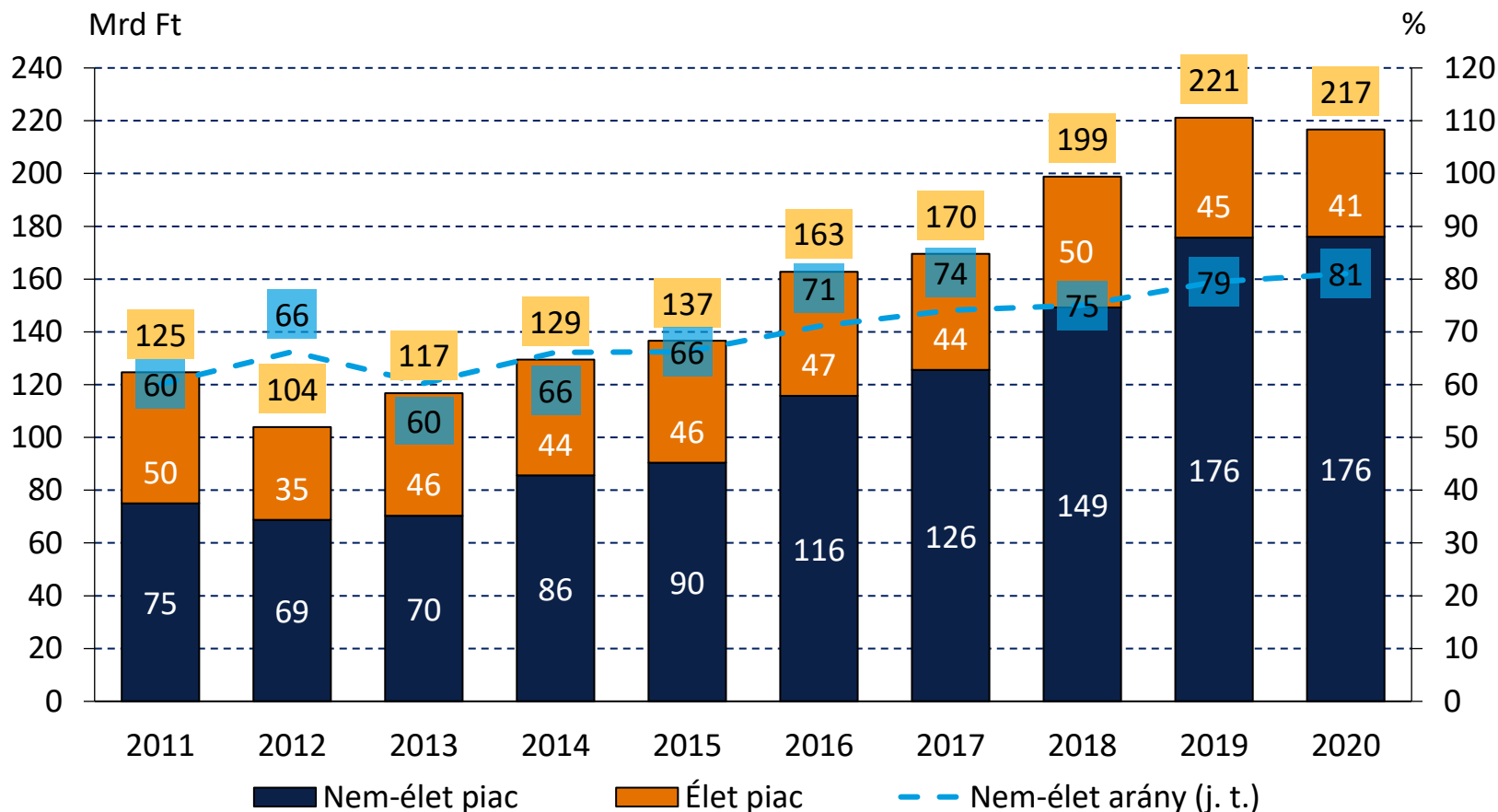


A NEM-ÉLET ÁGI DÍJBEVÉTEL ÉS SZERZŐDÉSSZÁM ALAKULÁSA ÁGAZATONKÉNT

NAGYOBB ARÁNYÚ TÖBBES ÜGYNÖKI LÉTSZÁMCSÖKKENÉS

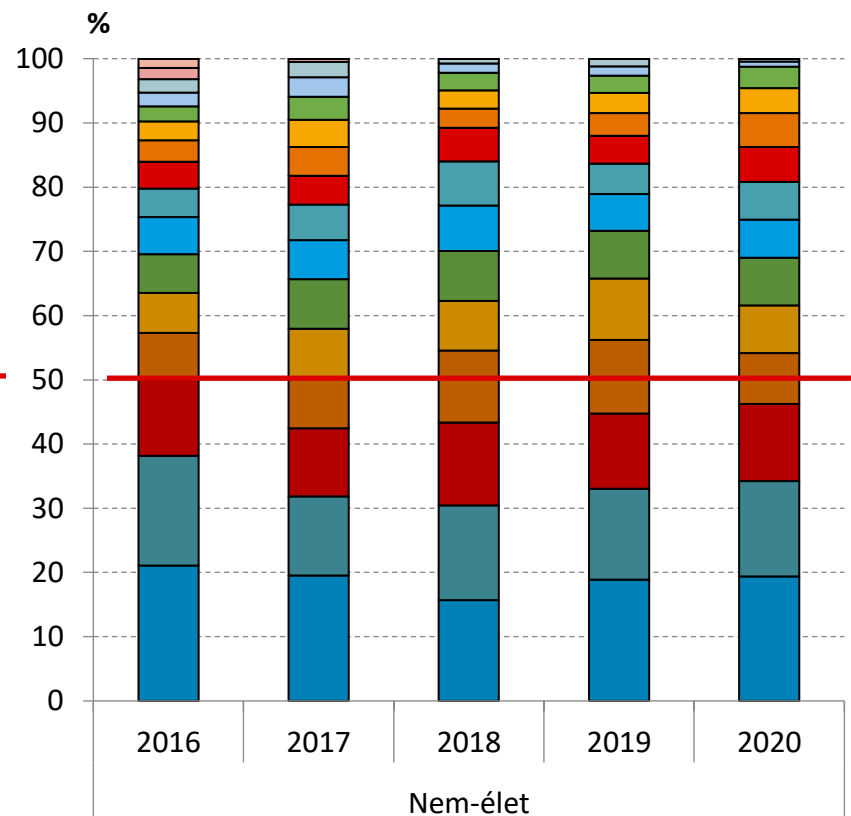
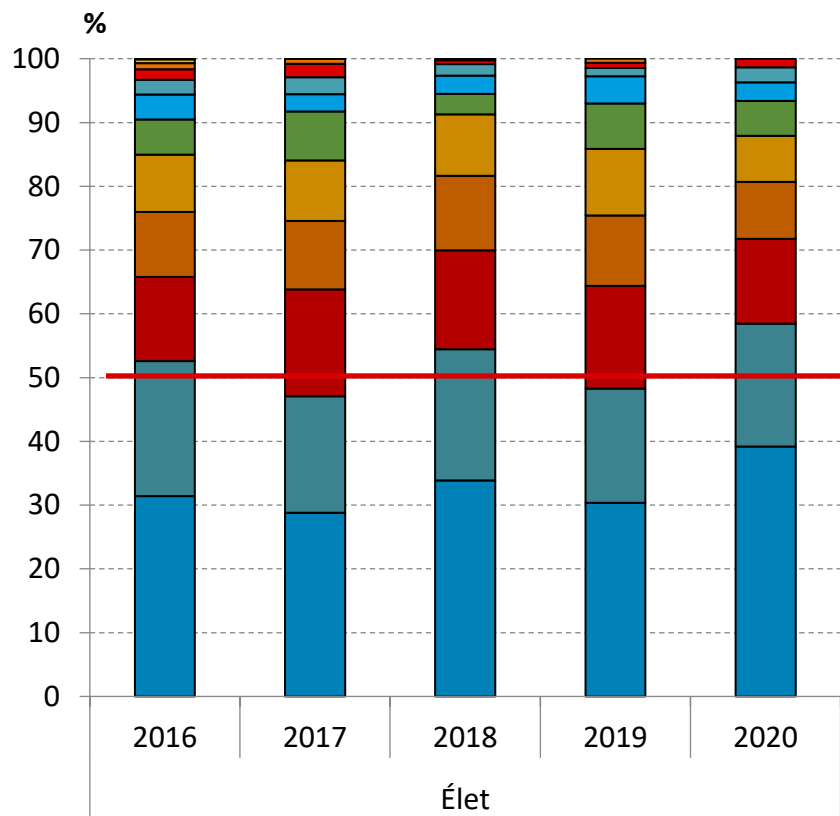


TOVÁBBI ÉLET ÁGI CSÖKKENÉS, MEGTORPANT NEM-ÉLET ÁGI NÖVEKEDÉS



AZ ALKUSZOK ÉS TÖBBES ÜGYNÖKÖK ÁLTAL KÖZVETÍTETT
BIZTOSÍTÁSI DÍJAK ALAKULÁSA

NÉHÁNY BIZTOSÍTÓT PREFERÁLNAK AZ ALKUSZOK



ALKUSZI ÉRTÉKESÍTÉS BIZTOSÍTÓK SZERINTI KONCENTRÁCIÓJA



Vizsgálatok számának növelése

Digitális technológiák a folyamatos felügyelésben és a vizsgálatokban

Honlap, hirdetés- és közösségi média figyelés egyre jobban fókuszban

Kockázati módszertan folyamatos fejlesztése

PRUDENS MŰKÖDÉS HIÁNYA MINT FOGYASZTÓVÉDELMI KOCKÁZAT – TAPASZTALATOK



Alkusz az Ügyfél megbízásából jár el

Alkusként kvázi ügynöki tevékenység:
Szinte csak egy/néhány biztosító termékét
ajánlja/értékesíti

Magas ügyféljog sérelem

Alkusz esetében a néhány biztosító sem
elegendő:
Elvárás a közel teljes piac feltérképezése

Érdekkonfliktus helyzetek, díjazás szerepe

Etikus értékesítés a központban

Alapvető biztosításértékesítési normák

Fogyasztói érdekek erősebb védelme

Összeférhetetlenség és érdekkonfliktus helyzetekre vonatkozó
részletes elvárások

Türelmi idő biztosítása után, szigorú ellenőrzés

Tapasztalatok megosztása a piaci szereplőkkel

Jó gyakorlatok

- Jól dokumentált, valamennyi releváns tényezőt figyelembe vevő elemzés
- Üzletkötők részére (szinte) azonos díjazás
- Díjazás az ügyfelek felé transzparens
- Csak termékfüggetlen munkaverseny
- „Díjazás”

Rossz példák

- Alátámasztás nélküli következtetés az elemzésekben
- Sematikus szabályzat/jogszabály idézése
- Csak a legtöbbet értékesített termék vizsgálata
- Saját átlagdíjazáshoz viszonyítás
- „Jutalék”

SFDR alkalmazása – 2021. március 10-től

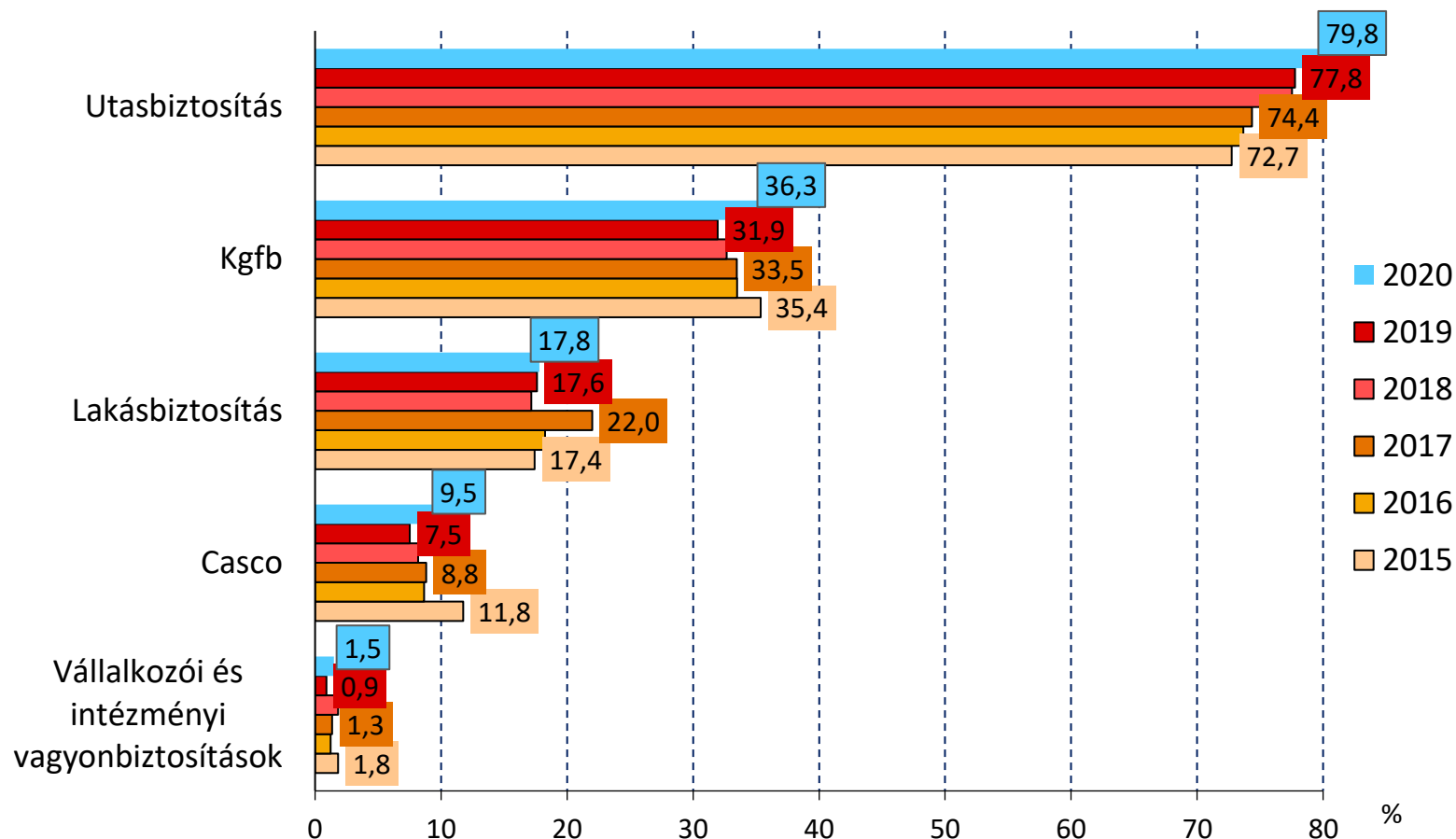
Vezetői körlevél – 2021. március 17.

Érintett közvetítők – 118 érintett biztosításközvetítő

Ellenőrzés – tájékoztatás kérése 15 napos határidővel

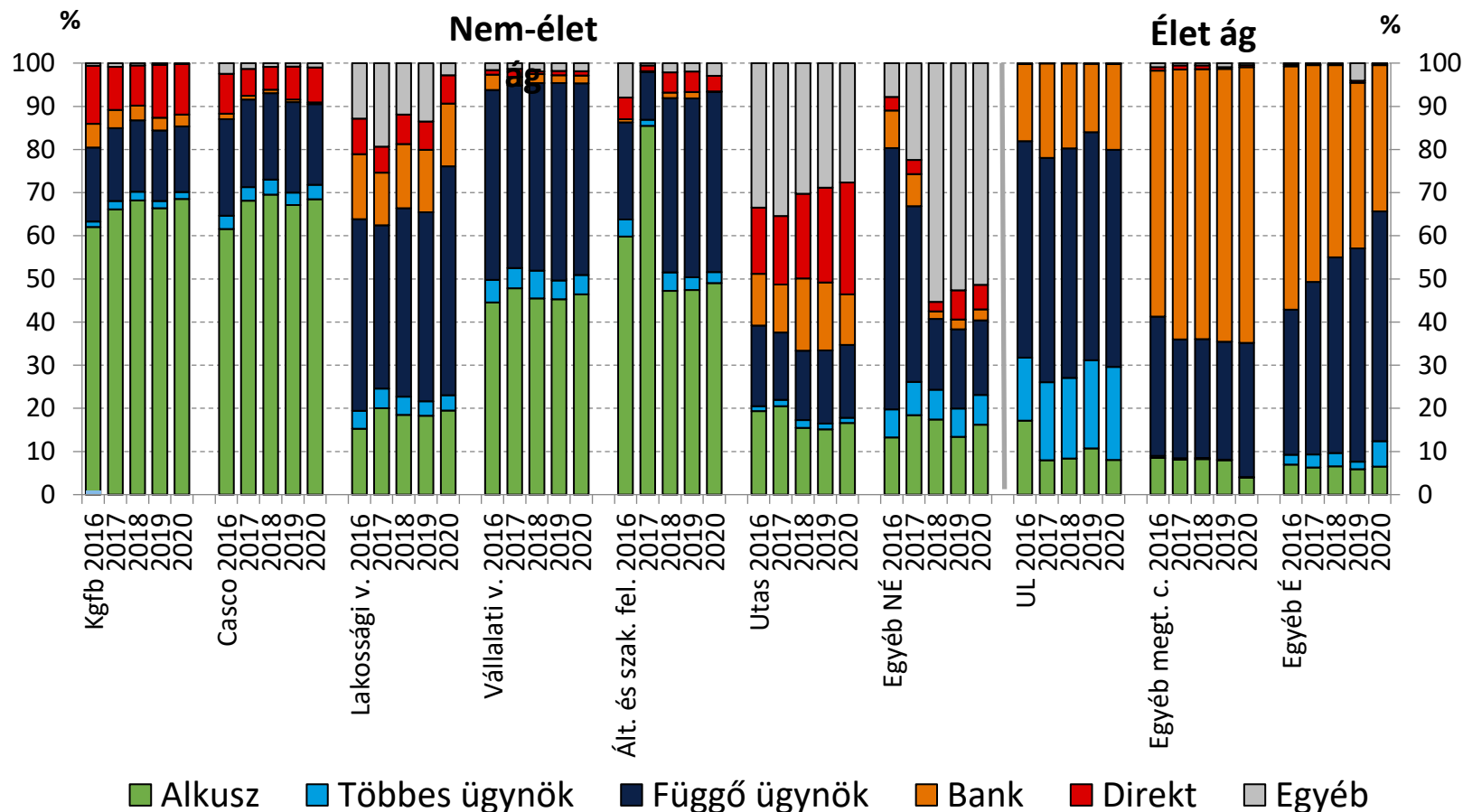
SFDR alkalmazásának a nyomonkövetés
– fokozatosság elve

NÖVEKVŐ ELEKTRONIKUS ÉRTÉKESÍTÉSI ARÁNY



ELEKTRONIKUSAN KÖZVETÍTETT NEM-ÉLETBIZTOSÍTÁSI SZERZŐDÉSEK ARÁNYA
(DARABSZÁM SZERINT, A KÖZVETÍTETT SZERZŐDÉSEKEN BELÜLI ARÁNY)

ALACSONY ALKUSZI ÉRTÉKESÍTÉS AZ ÉLET ÁGON

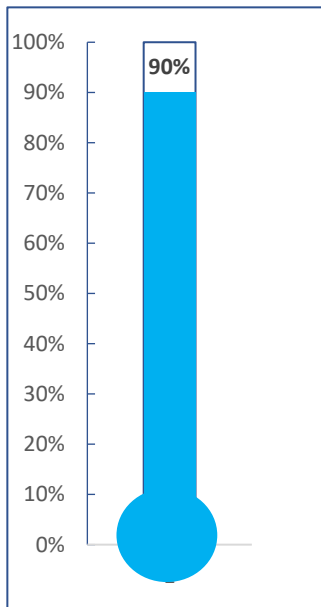


BIZTOSÍTÓK CSATORNAMIXE FŐBB TERMÉKKATEGÓRIÁK SZERINT

ELÉGEDETTEK AZ ÜGYFELEK A LAKÁSBIZTOSÍTÁSOKKAL

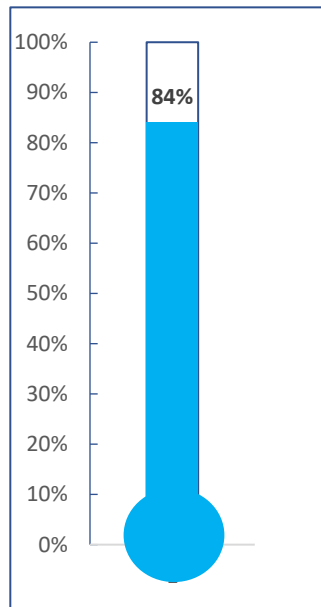


Megéri
lakásbiztosítást
kötni



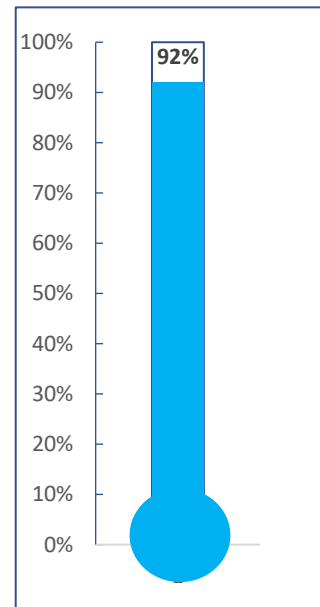
90% szerint
érdemes
lakásbiztosítást
kötni

Megfelelő a
lakásbiztosítások
díja



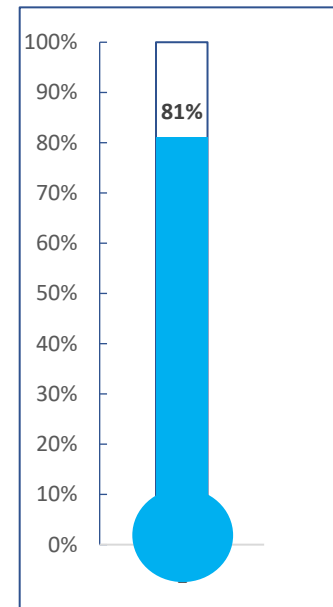
84% szerint nem
magas a biztosítás
díja

Elégedettek az
ügyintéző
hozzáállásával

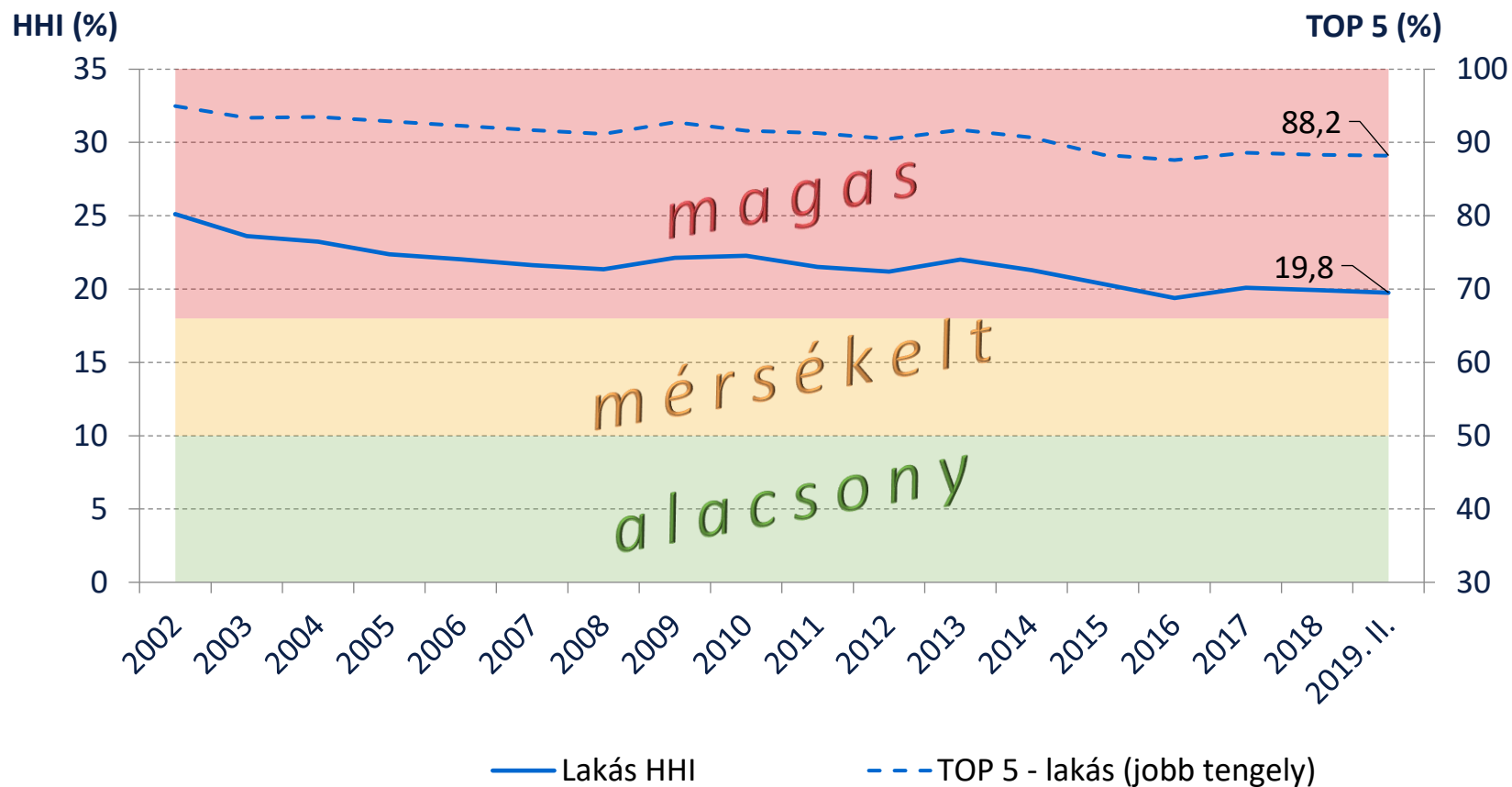


92% megfelelő
elbánásban
részesült az
ügyintézés során

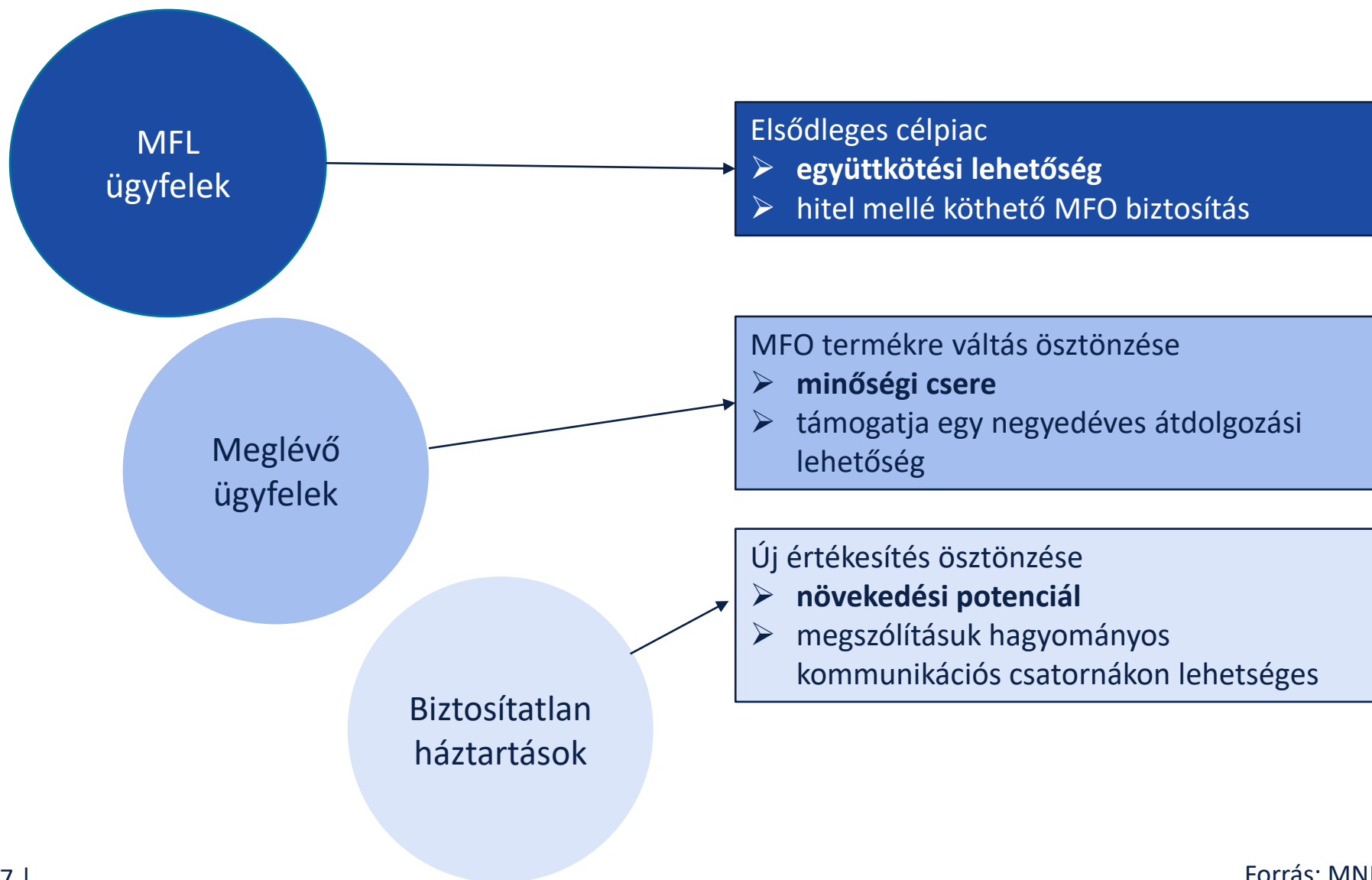
A biztosító a
kárrendezés
során korrekten
járt el



81% egyetértett a
kárrendezés során
tapasztalt eljárással



LAKÁSBIZTOSÍTÁSI KONCENTRÁCIÓ ALAKULÁSA HHI-VEL ÉS TOP5 RÉSZESEDÉSSEL
(BRUTTÓ DÍJBEVÉTEL ALAPJÁN)





HASZNOSSÁG

Háztartások egzisztenciális biztonságának növelése. A díj és ellenszolgáltatás egyensúlya.



TELJESKÖRŰSÉG

Szolgáltatások kiterjedése minden, egzisztenciát veszélyeztető kockázatra. Rendkívüli eljárások alkalmazása.



JÓ PIACI GYAKORLATOK BEÉPÍTÉSE

A piacon elérhető termékek esetén alkalmazott legjobb gyakorlatok átvétele.



KONZISZTENS ÉRTÉKEK ALAPULVÉTELE

Biztosított érték pontos meghatározása és alkalmazása a szerződés fennállása során. Alul- és túlbiztosítottság elkerülése.



GYORS ÉS NAGYVONALÚ KÁRRENDEZÉS

Jól nyomon követhető, hatékony kárrendezés, mely idomul az élethelyzethez. Folyamatos kommunikáció az ügyféllel.



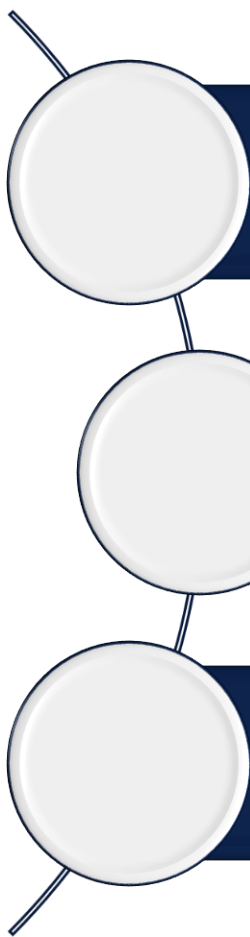
ÉRTHETŐSÉG

Egyszerű, áttekinthető és közérthető szerződéses dokumentumok. Kárigény elutasítása esetén világos indoklás.



CSALÁDBARÁT, DIGITÁLIS, ZÖLD MEGOLDÁSOK

Korszerű digitális technológiák, családbarát és zöld szempontok alkalmazása.

A diagram consisting of three light gray circles arranged vertically, connected by thin black lines. The top circle is connected to the middle one, and the middle one to the bottom one. The lines extend slightly from the top and bottom circles.

Igényazonosító lap minimum elemei

Figyelemfelhívásra alkalmas módon tájékoztatás – ha nem mindenre nyújt védelmet

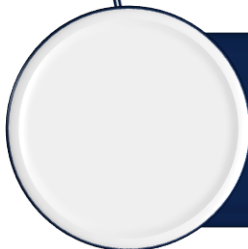
A biztosító az igényfelmérés szerint az Igényazonosító lapon nem szereplő kiegészítő kockázatra vonatkozó biztosítási ajánlatot nem fogad be.



MFO arány a havi szaporulatban			
2021.07.31		Minimum	Maximum
Szaporulat		1,1%	17,2%
Egyéni		0,6%	16,3%
Hitelfedezeti		0,0%	30,8%
Szaporulat állománydíj		0,8	17,3%
Egyéni		0,6%	16,5%
Hitelfedezeti		0,0%	38,0%



Lakásbiztosítási igény esetén az MFO termékek minden esetben a releváns piac részei, így az ügyfelek számára bemutatandók



Az MFO termékek mellőzése szakmai műhibának minősülhet



Olyan támogató, összehasonlító rendszer szükséges, amely tartalmaz MFO termékeket is



**BIZTOSÍTÁSI, PÉNZTÁRI,
TŐKEIACI KOCKÁZATI ÉS
FOGYASZTÓVÉDELMI JELENTÉS**



2021



KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!