

Először lett nyereséges a Vienna Life

2016. május 31. 12:02

A nyugdíjbiztosításokhoz járó állami támogatás miatt meglódult a rendszeres díjas biztosítások értékesítése, az alacsony hozamkörnyezet viszont megtépázta az egyszeri díjas biztosítások eladásának ütemét, ennek ellenére a Vienna Life tavaly megcsinálta az első nyereséges évét. A biztosító sajtótájékoztatóján szó volt az eredmények mellett a cég előtt álló kihívásokról és a várható szabályozások hatásairól is.

Vadas-Földvári Anett, a Vienna Life Biztosító Zrt. vezérigazgatója a 2015-ös piaci helyzetről és a biztosító eredményeiről beszélt:

- 2,9 százalékos növekedést ért el a biztosítási piac díjbevétele tavaly,
- 2 százalékos csökkenést tapasztalt az életbiztosítási piacon: ezen belül a rendszeres díjasok 4 százalékos növekedést, az egyszeri díjasok 12 százalékos csökkenést, a növekedés motorja előbbi esetben elsősorban a nyugdíjbiztosítások voltak,
- 9 százalékos növekedést ért el a cég fókuszába nem tartozó nem élet-szektor.

A vezérigazgató a Vienna Life eredményeiről elmondta, hogy:

- 15 százalékos növekedést ért el a biztosító díjbevétele tavaly,
- 123 millió forint a cég nyeresége, működésük óta most először fizettek osztalékot és nyereségadót,
- 2,05 milliárd forint az új szerzés, ami 30 százalékos növekedést jelent,
- 10 milliárd forintra nőtt a rendszeres díjas portfóliója a biztosítónak,
- 2,9% az életbiztosítási piaci részesedése a cégnek, így 13. helyre jöttek fel a tavaly 14.-ről, cél a nyolcadik hely,
- a rendszeres díjas szerződések átlagdíja meghaladja a 300 000 forintot.

Vadas-Földvári a piaccal kapcsolatos várakozásait is megosztotta a biztosító három fő területét elemezve:

- 2-3 százalékos díjbevétele növekedést várnak az életbiztosítási piacon, folyamatos díjas szerződések állománya 3-4 százalékkal fog várhatóan nőni, egyszeri díjas szerződések esetén pedig 5-10-os visszaesést, utóbbi oka a vezérigazgató szerint az alacsony hozamkörnyezet.

- Az utasbiztosítások piacán 5-7 százalékos bővülést várnak a vásárlóerő növekedése miatt, a terrorizmustól való félelem azonban okozhat kihívásokat.
- Az egészségbiztosításoktól 10%-ot meghaladó növekedést várnak, ezt a vállalati adókedvezmények fogják húzni.

A Vienna Life 5 százalékos díjbevétel-növekedést tervez 2016-ra is. A nyereség triplázódását várják, amely reményeik szerint 363 millió forint lesz idén.

A növekedést a 9 százalékos új üzlet-növekedéssel akarják elérni, új elektronikus felületet vezetnek be, ráfekszenek az online értékesítésre, ahol az új üzleteik egyharmadát akarják szerezni, valamint új CRM-rendszert hoznak létre.

Az első negyedévben egyébként 7 százalékos csökkenést tapasztaltak a tavalyi bázishoz képest a cég díjbevétele, 3,3 milliárd forint volt, ezt május 31-ére már sikerült 5,9 milliárd forintra sikerült felhúzni, a teljes kezelt vagyonuk pedig elérte az 50 milliárd forintot.

Bunghardt Csaba, a Vienna Life igazgatósági tagja a befektetési és megtakarítási piacra való fókuszról beszélt:

- Együttműködést hoztak létre az SPB Befektetési Zrt.-vel, akik egy aktívan kezelt, sikerdíjas eszközalapot szolgáltatnak a biztosítónak, amely az RMAX-indexet használja majd benchmarknak, a sikerdíj mértéke pedig 30 százalékos, az alapkezelési díj emellett 0,99 százalék.
- A befektetési-, és termékpalettát nagy mértékben lecserélik, az egységes szabályozások miatt pedig nehezebb lesz a biztosítási piacon kitűnni sajátos termékekkel. Az igazgató szerint egyébként a szabályozás lényege az, hogy a 15-20 éves időtávon tökéletesen jó termékek javasolt időtartamát lerövidítsék.
- A jutalékok a törvényileg maximált 116 százalékos határa alá fognak kerülni jelentősen, a szerzési jutalék várhatóan egy éves díjnál kevesebb (várhatóan legfeljebb 80% körüli) lesz. Emiatt az alulképzett közvetítők, valamint azok, akik hobbi szinten értékesítik a biztosításokat, valószínűleg ki fognak szorulni a piacról. A fiatalabb tanácsadók viszont hasznosak lehetnek továbbra is, mert a digitális transzformációt segítik, az idősebb, tapasztaltabb tanácsadók mentorként segíthetik az új generáció kinövését. A függő tanácsadók átlag életkora egyébként 60 fölötti.