



**CIG PANNÓNIA**  
BIZTOSÍTÓ

**KÖZGYŰLÉS**  
**VEZÉRIGAZGATÓI BESZÁMOLÓ**  
**2022.04.19.**

Polányi Zoltán – vezérigazgató  
Dr. Fedák István – vezérigazgató  
Dr. Dakó Gábor – vezérigazgató-helyettes





**CIG PANNÓNIA**  
BIZTOSÍTÓ

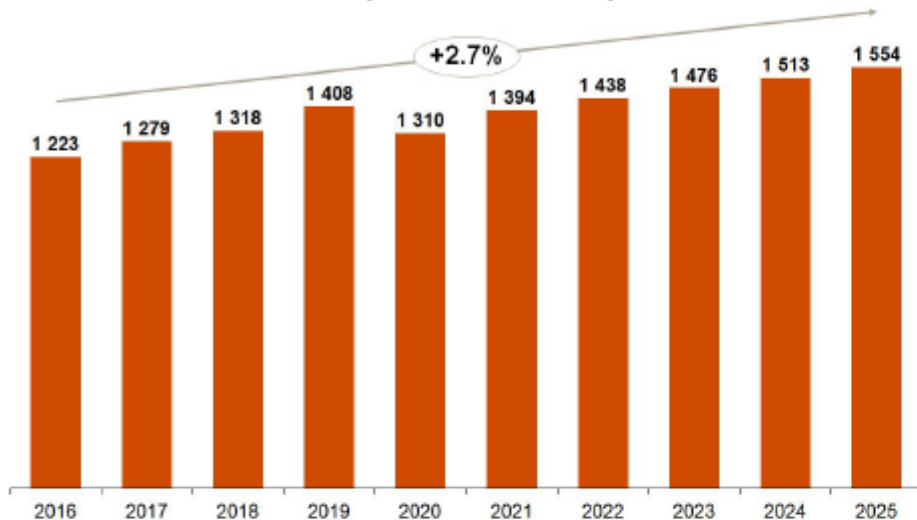
Szakértelem  
Stratégia  
Megbízhatóság  
Teljesítmény  
Innováció  
Minőség  
Elkötelezettség



# A vezérigazgatói beszámoló fő témái

- Piaci kitekintés – európai és magyar biztosítási piac főbb jellemzői
- CIG-csoport megújult növekedési stratégiája 2021-2026
- 2021-ben elért eredmények a stratégia tükrében
- Stabil jövőkép, hosszútávú partnerség

## Az európai biztosítási piac díjbevételének alakulása 2016-25 (milliárd euró)



### Átlagos költség biztosítási fajtánként Európában

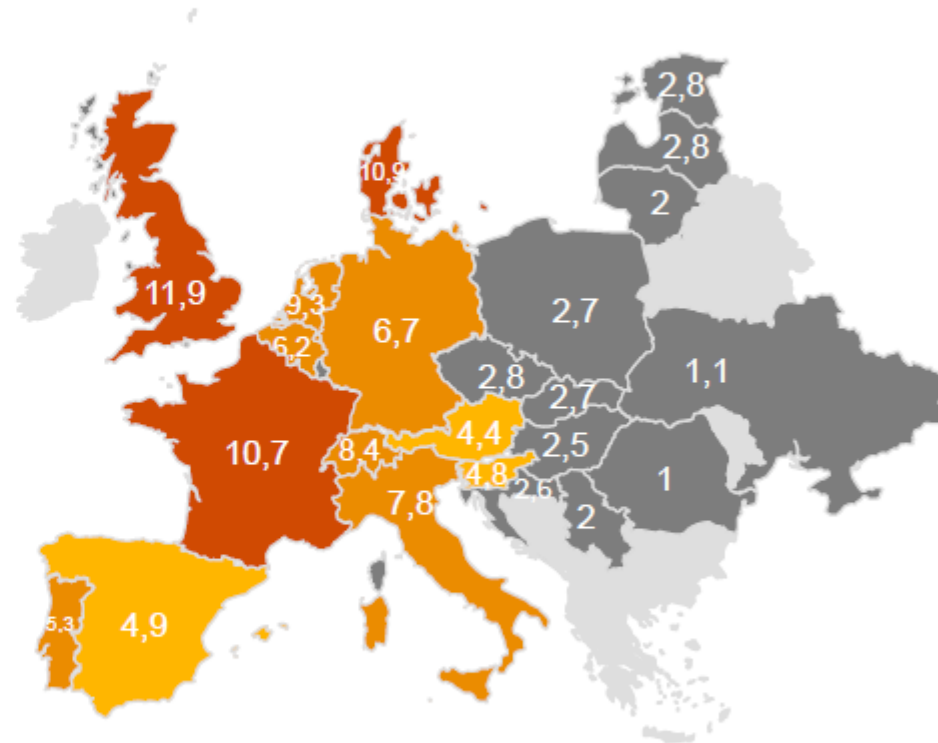
<b>680€ / fő</b>	<b>1 163€ / fő</b>	<b>248€ / fő</b>
Vagyon és sérülés	Élet	Egészség

### Átlagos biztosításra fordított összeg

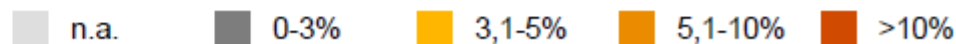
<b>362€ / fő</b>	<b>2 085€ / fő</b>	<b>6.156€ / fő</b>
Magyarország	Európai átlag	Svájc

Forrás: Insurance Europe, MarketLine, OECD

## Biztosítási penetráció Európában 2019-ben (%)

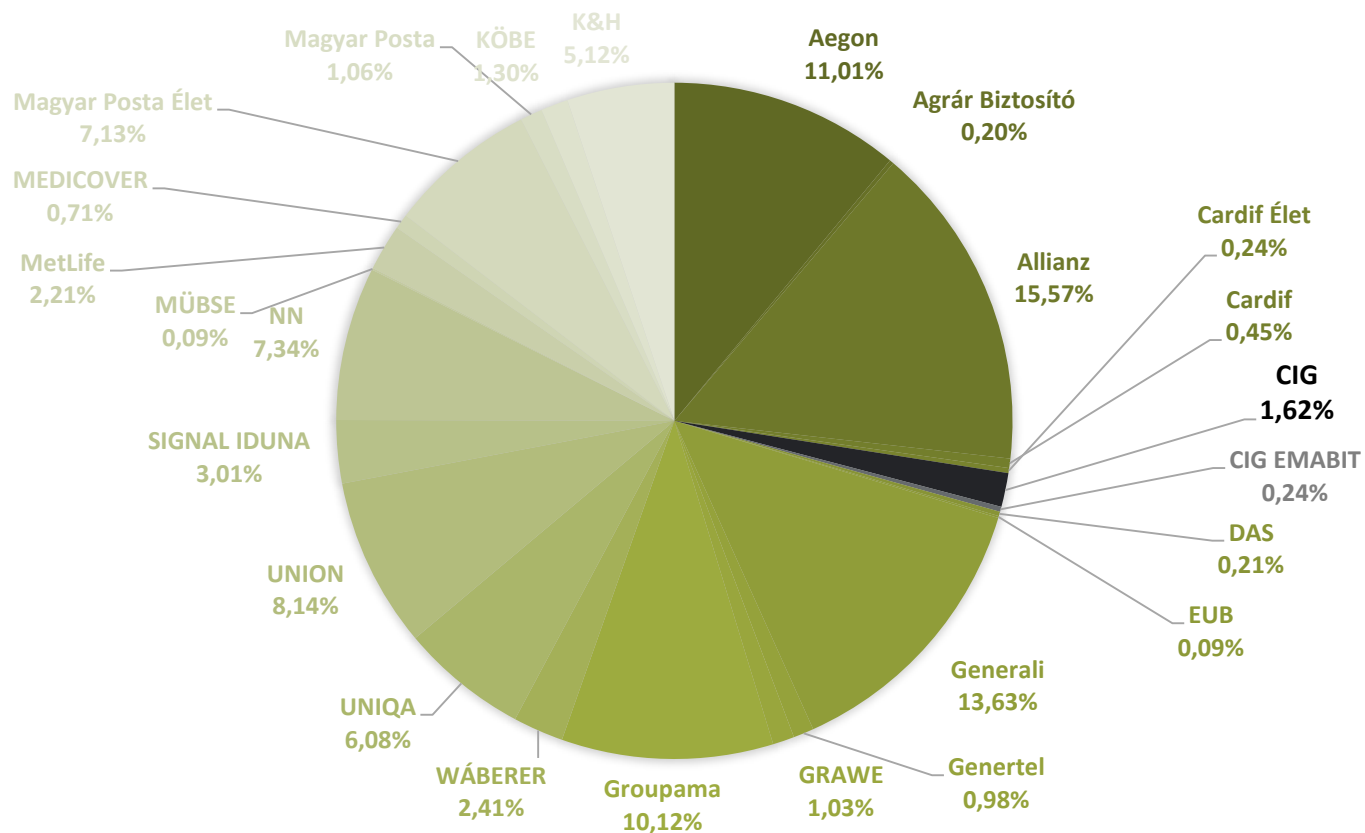


Forrás: Insurance Europe, MarketLine



Biztosítási penetráció = Bruttó díjelőírás / GDP

**BIZTOSÍTÓK PIACI RÉSZESÉDÉSE (2020)**



**A CIG Életbiztosító piaci részesedése 3,62% volt az életbiztosítási piacon (2020)**



**2021-ben a CIG Életbiztosító piaci részesedése ~4,5%-ra emelkedett az életbiztosítási szegmensben.**

## Globális piacvezetők



- 150 mrd HUF feletti árbevétel
- Globális jelenlét
- Kompozit termékkör

## Közepes biztosítók

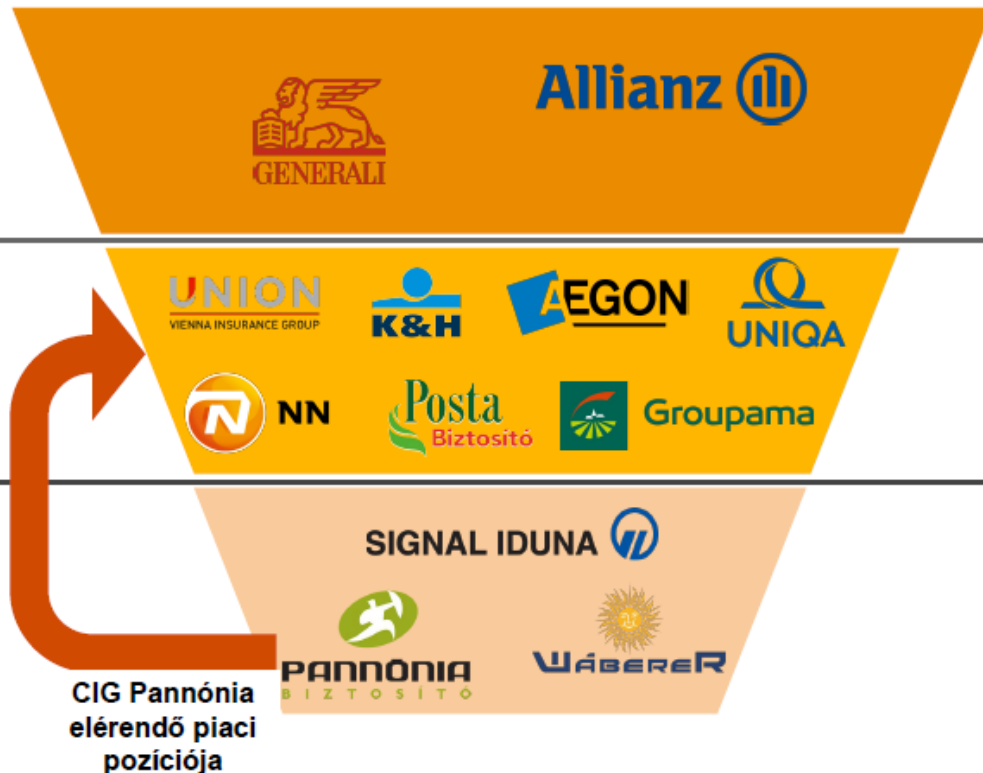


- 50 - 150 mrd HUF közötti árbevétel
- Régióba felvásárlás útján belépő, erős szereplők vagy hazai közepes biztosítók
- Kompozit termékkör

## Niche biztosítók



- 50 mrd HUF alatti árbevétel
- Életbiztosítási vagy nem-életbiztosítási szegmensen belül egy-egy termék vagy ügyfélkörre fókuszáló biztosítók



CIG Pannónia  
elérendő piaci  
pozíciója

# A CIG Pannónia Biztosítókról röviden

- A **CIG Pannónia Életbiztosító** a magyar biztosítók közül egyedüliként a **BÉT**-en is jelen van
- **CIG Első Magyar Általános Biztosító** (EMABIT) 100%-os leányvállalata a CIG Pannónia Életbiztosítónak
- CIG Pannónia Életbiztosító nagyon **erős életbiztosítási portfólióval** rendelkezik:
  - A unit-linked életbiztosítási kötvényekhez kapcsolódó kezelt vagyon meghaladja a **80 MrdFt-ot (6,5%-a a unit-linked piacnak)**
  - A befektetési egységekhez kötött életbiztosítások tartama **akár 47 év** is lehet (az átlagtartam 20 év) → elsősorban a nyugdíjbiztosítások miatt ez egy nagyon **stabil, hosszútávon jövedelmező állomány**
  - A biztosított ügyfelek száma több, mint **300.000** (ideértve a csoportos és egyéni biztosításokat)

**A CIG Pannónia 2021-ben egy főként életbiztosítási termékportfólióval rendelkező niche biztosítóból átalakult egy teljes termékpalettával rendelkező kompozit biztosítóvá. 2026-ra a magyar piacon jelenlévő regionális közepes és hazai nagy biztosítók szintjére szeretne lépni**



**A CIG Pannónia egy magas szolgáltatási színvonalat képviselő, fókuszált termékportfólióval rendelkező kompozit biztosítóként tervezi pozicionálni magát a piacon**



## CIG Pannónia stratégiai víziója

Innovatív termékek és szolgáltatások

Prudencia

Ügyfél- és dolgozó-központú szemlélet

Rugalmas belső működés

Növekvő profit és stabil osztalék

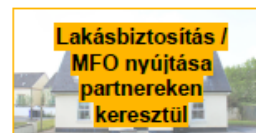
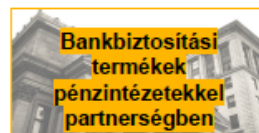
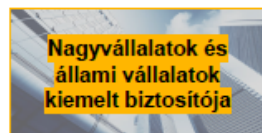
## Rövid távú stratégiai fókuszterületek

### Alapok megteremtése



A hazai piaci igények alapján fókuszáltan kialakítani azokat a nem-életbiztosítási termékeket, melyekkel a CIG Pannónia gyorsan piacra tud lépni erős marketing és sales tevékenységgel támogatva, kialakítva ezzel egy kompozit termékportfóliót és megteremtve a növekedéshez szükséges stabil szervezeti és IT alapokat.

### Stratégiai játékterek



### Stratégiai akcióterületek

Kompozit biztosító működés alapjainak megteremtése

Lakossági és vállalati piaci jelenlét erősítése

Kompozit biztosító termékportfóliójának kialakítása

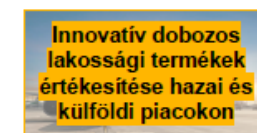
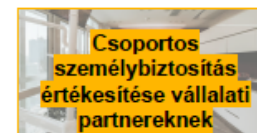
## Hosszú távú stratégiai fókuszterületek

### Növekedési pályára lépés



A kompozit biztosítói alapok megteremtését követően a CIG Pannónia növekedési pályára állítása, a folyamatos növekedés érdekében a termékportfólió további szélesítése a lakossági szegmens irányába és az ehhez szükséges fejlett digitális megoldások és ügyfélmenedzsment képességek megvalósítása révén az ügyfélérték folyamatos növelése.

### Stratégiai játékterek



### Stratégiai akcióterületek

Terjeszkedés a lakossági szegmensben

Fejlett ügyfélmenedzsment képességek kialakítása

Ügyfél- és partneroldali digitalizáció

# Kiemelkedő eredmények 2021-ben!

**1 682** Konzolidált  
millió forint adózott  
eredmény

Ebből a rendkívüli tételek nélküli (folytatódó) eredmény **1 809 millió** forinttal növekedett, amely eredmény sor a tavalyi évben **-130 millió** forint volt.

**18%** Nettó biztosítási  
díjbevétel  
növekedés

Összességében bevételeink **42%-kal** növekedtek az első négy negyedévben.

**76%** Növekedést értek  
el a csoportos  
életbiztosítási  
termékek

Növekedés az értékesítési csatornák számaiban:  
**55%** - banki értékesítési hálózat  
**49%** - független értékesítési csatorna

Növekedés az aktív független alkusz partnereink számában:  
Életbiztosítónál: **20-ról 215 partner**  
EMABIT esetében: **0-ról 141 partner**

**276%** Szolvencia II  
szerinti  
szavatolótőke-  
megfelelés

A felügyelet által elvárt érték **150%**.

# SUCCESS



- Az **új üzlet volumene** 2020-ról 2021-re 31%-kal nőtt
- A két biztosító **létszáma** 98 főről 170 munkatárs fölé emelkedett → új területek kerültek kialakításra és új folyamatokat vezettek be a Biztosítók
- A **független értékesítési hálózat** partnereinek száma 20-ról meghaladta a 215 szerződött biztosításközvetítőt (Magyarországon 380 független biztosításközvetítő működik) → a biztosítók **elfogadottsága és ismertsége** jelentősen nőtt
- A CIG EMABIT – a növekedési stratégiával összhangban - 2021 szeptemberében újrateadte működését **vállalati biztosításokkal** → az újraindítást követően **5 hónap alatt 2,5 MrdFt-ot** meghaladó biztosítási állomány ezekben az ágazatokban
- A **növekedés további motorja** volt 2021-ben az **új csoportos személybiztosítások, szolgáltatásfinanszírozó egészségbiztosítások** bevezetése és az új egyéni balesetbiztosítás

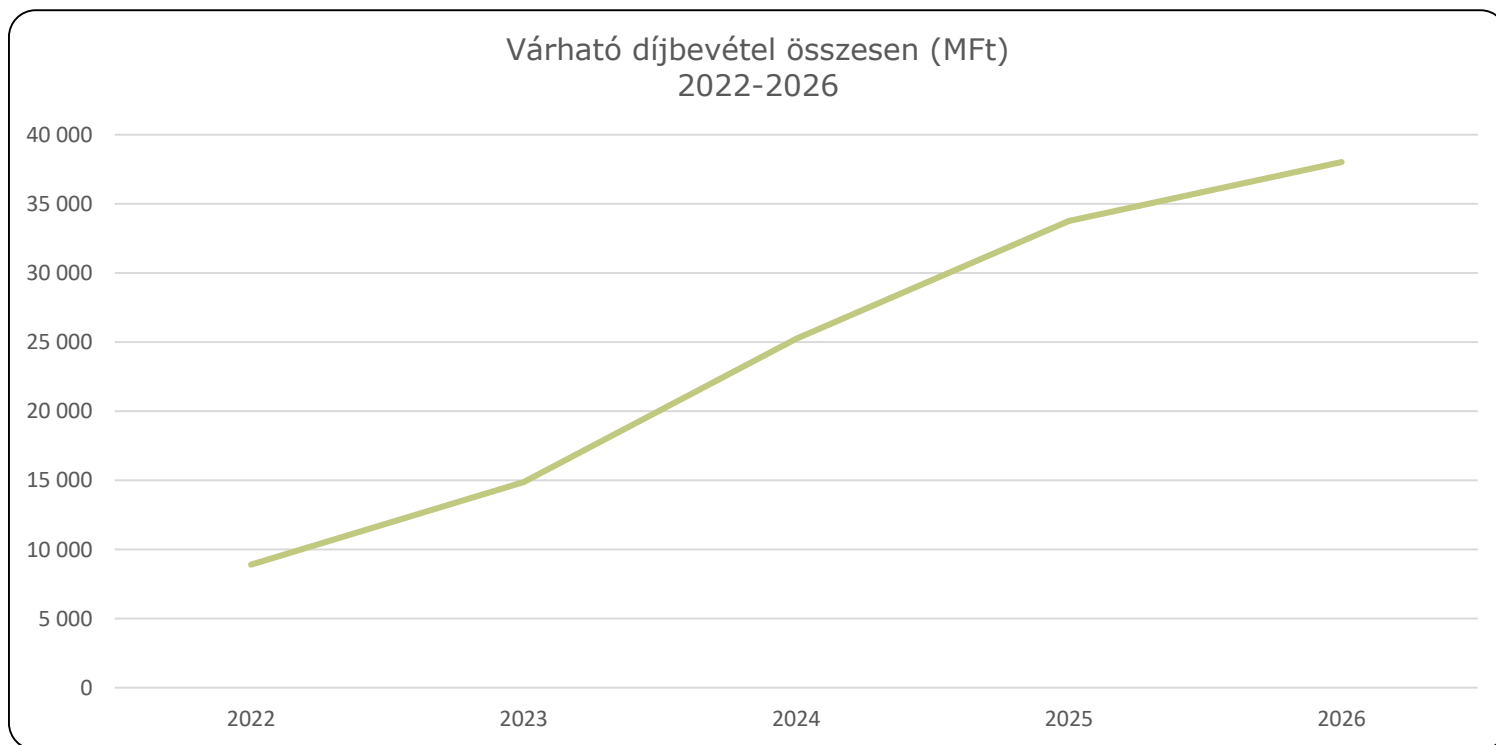


# Stabil háttér - stabil jövőkép

- Teljes **kompozit termékportfólió** kialakítása 2021 folyamán elkezdődött
- Az ehhez szükséges erős **viszontbiztosítói pool** rendelkezésre áll → ez az erős háttér lehetőséget biztosít a rugalmas kockázatvállalásra és piacnak megfelelő árazásra
- A **kárrendezési partnereink** piacvezetők a saját területükön mind a csoportos személy-, mind a vagyonbiztosítások esetén

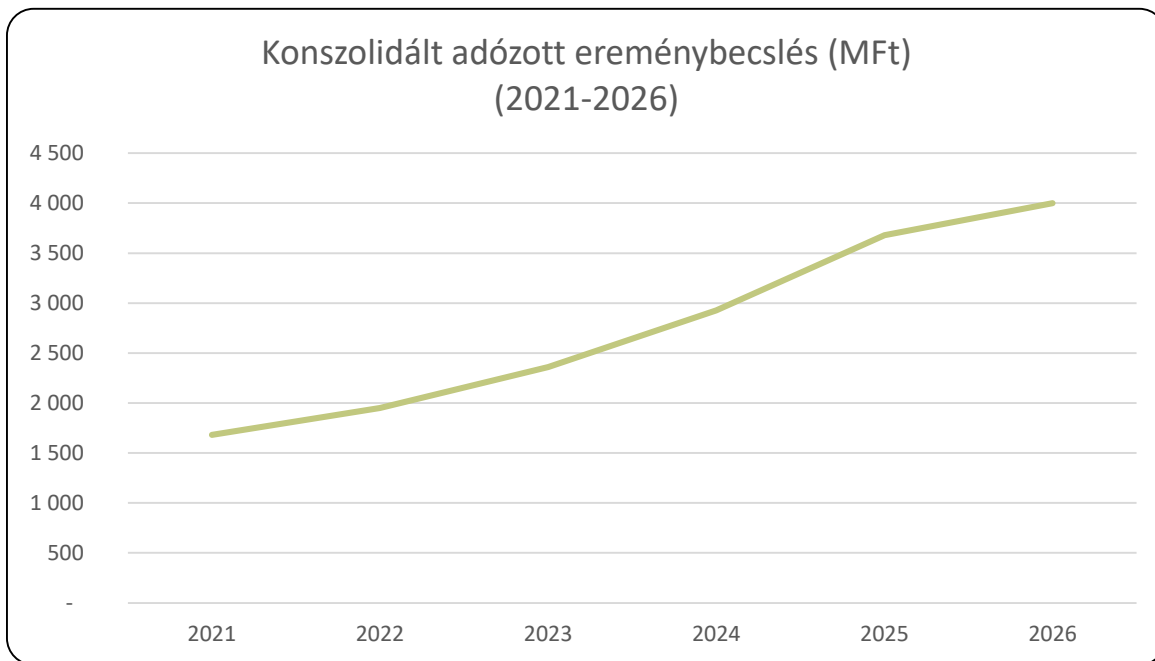


- **20 éves** stratégiai megállapodás a Magyar Bankholdinggal
- Megállapodás a MBH leányvállalatával folyamatban
- **Dedikált értékesítési és termékfejlesztési csapatok** a stratégiai kapcsolatok kiemelt kezelése érdekében



# Emelkedő eredménypálya és akvizíciók

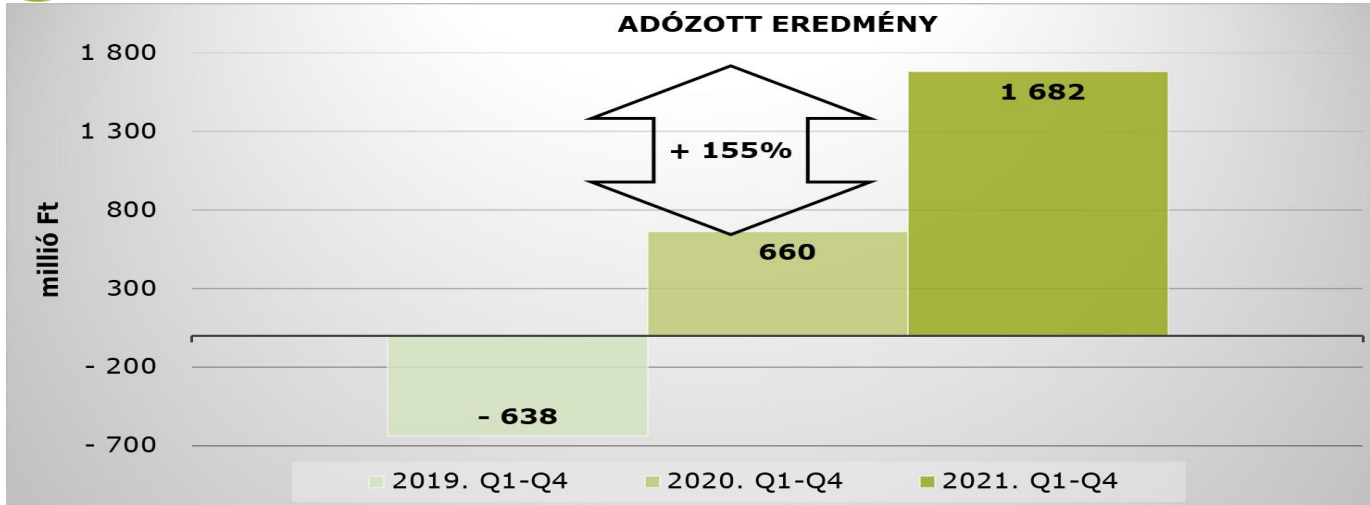
- A stratégiai megállapodások eredményeképpen és a tervezett fejlesztések hatására **folyamatosan növekvő eredmény**
- Szakmai befektetőként **akvizíciós lehetőségek felkutatása** a piaci részesedés további növelése érdekében



*Felhívjuk a figyelmet, hogy a fenti középtávú eredménybecslés a Növekedési Stratégiában foglalt menedzsment tervek teljeskörű megvalósíthatóságára épít, egyfajta optimális, a társaság és a piaci környezet jelenleg számítható jövőbeli pályáját modellezve. Az kizárólag a menedzsment becslése, nem a Társaság hivatalos, Igazgatóság által elfogadott hivatalos stratégiai elemeinek része.*



# 2021-ben elért eredményeink: drasztikus növekedés



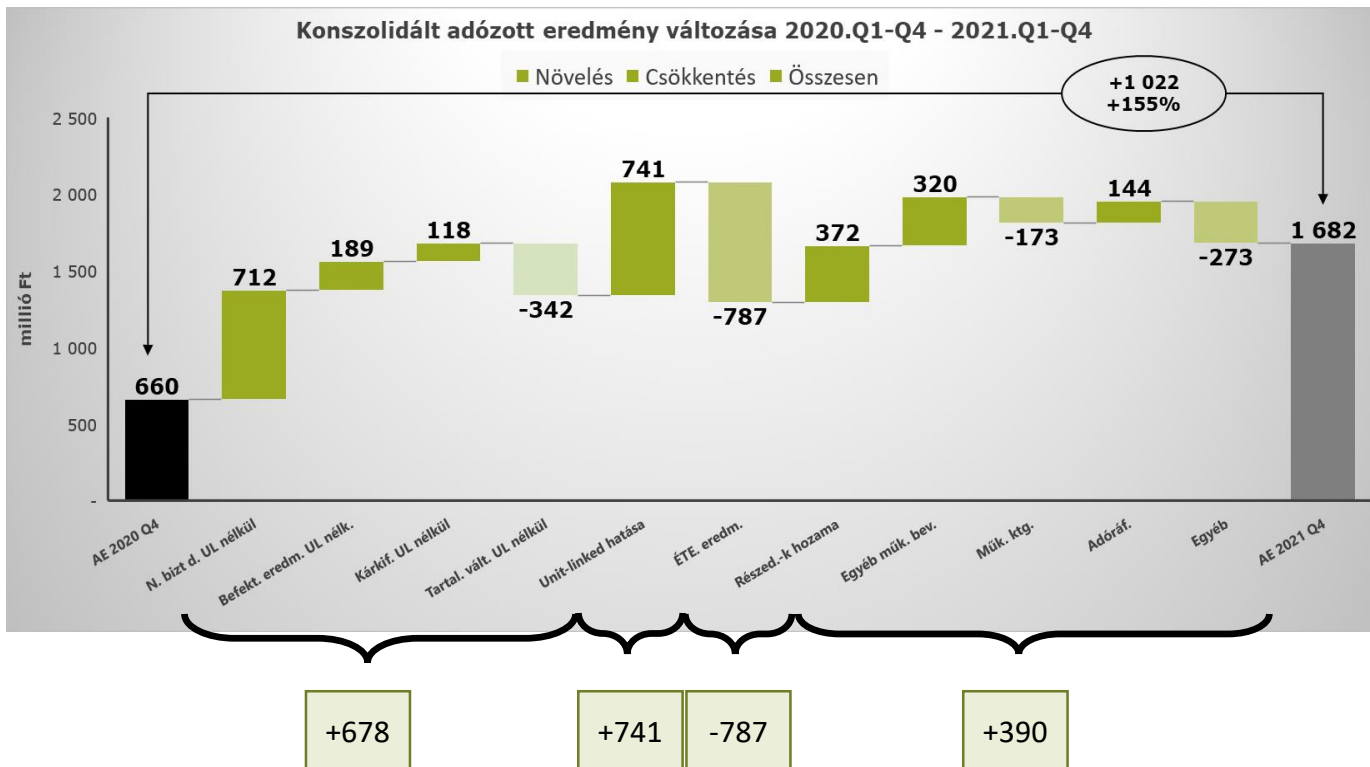
- **Adózott eredmény növekedés > 1 milliárd forint (15%)**

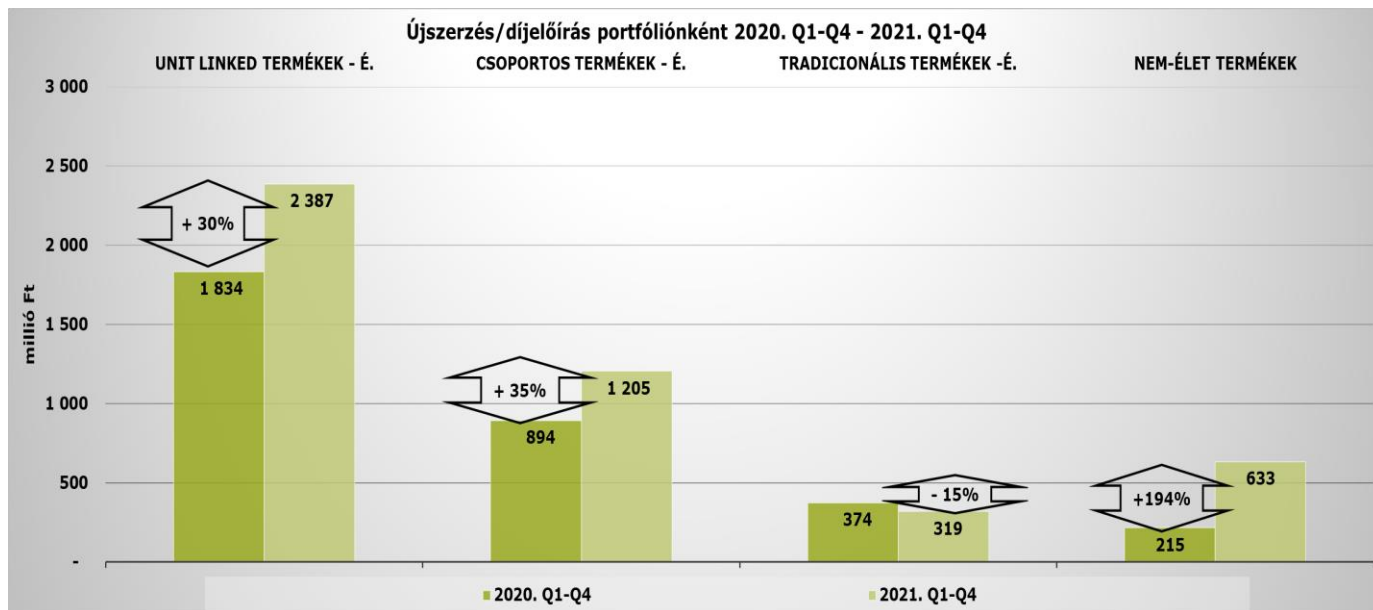
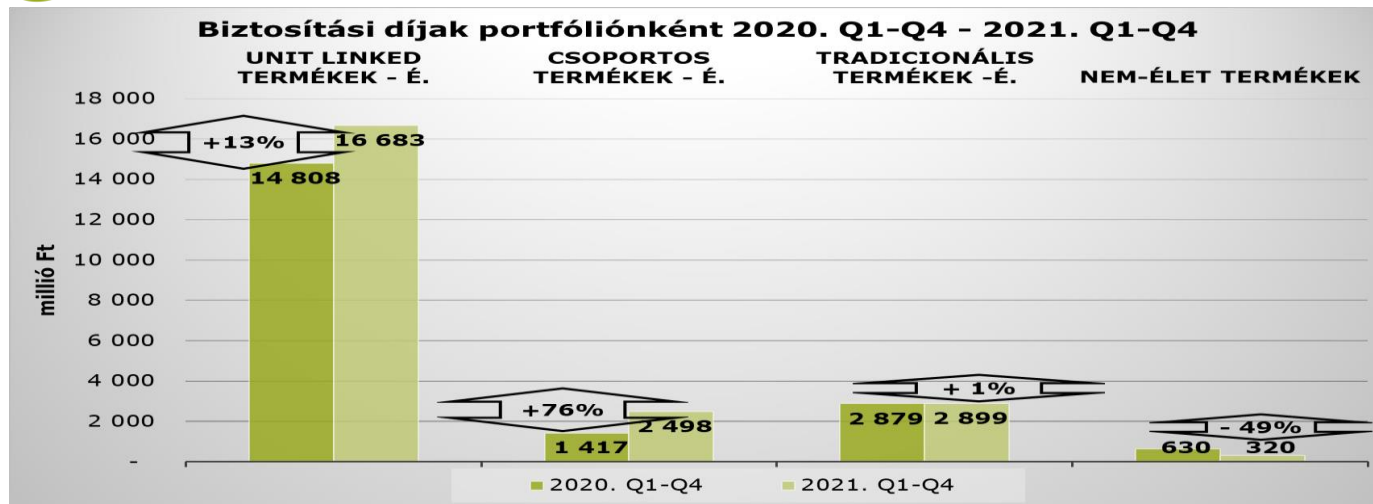
- Hagyományos termékek **678 mFt**

- Unit-linked termékek **741 mFt**

- EMABIT értékesített portfóliójának hatása **-787 mFt**

- Egyéb hatások (MKB osztalék) **390 mFt (372 mFt)**





- **Biztosítási díjak növekedése**  
**3,4 milliárd Ft**

- Unit-linked termékek
- Csoportos termékek (MVM)
- Klasszikus élet és egészségbiztosítások
- Nem-élet termékek

## CIG Pannónia rövid távú stratégiai akciók listája

Rövid távú stratégiai akcióterületek	Stratégiai akciók	Aktuális státusz
<b>Kompozit biztosító működés alapjainak megteremtése</b>	1.1 Nem-élet alap termékek fejlesztése	50%
	1.2 Nem-élet technikai árazási kompetencia, módszertan és platform kialakítása	20%
	1.3 Kárrendezési és ügyfélkezelési folyamatok kialakítása (nem-élet termékek)	30%
	1.4 Kockázat monitoring és kockázatkezelés területeinek felépítése	50%
	1.5 Alkuzsi hálózat lefedettségének növelése	90%
	1.6 Saját ügynöki hálózat fejlesztése	90%
	1.7 Call center kialakítása	100%
<b>Kompozit biztosító termékportfóliójának kialakítása</b>	2.1 IFRS17 felkészülés	70%
	2.2 BanCS core rendszer fejlesztése	20%
	2.3 Webservice-ek fejlesztése	10%
	2.4 Ügyfélportálok továbbfejlesztése	10%
	2.5 IT üzemeltetést és fejlesztést támogató folyamatok és rendszerek bevezetése	20%
	2.6 Kárrendezés digitalizációja	10%
	2.7 Corporate governance és belső működési szabályok kialakítása	80%
	2.8 Értékesítést támogató csapat felépítése	70%
	2.9 Egységes HR szervezet felépítése	100%
	2.10 Szervezeti kultúra fejlesztése	50%
<b>Lakossági és vállalati piaci jelenlét erősítése</b>	3.1 Márkaismertség növelése lakossági és vállalati szektorban	50%
	3.2 Kommunikáció fejlesztése a befektetők felé	30%
	3.3 Banki és nagyvállalati partnerségek erősítése	70%



# Növekedési Stratégiába illeszthető tőkepiaci jelenlét és jövőkép

## JÓ VÁLLALAT-JÓ RÉSZVÉNY

### A stabil tulajdonosi háttér szerepe

**CÉLUNK:** kiszámítható jövőképpel szolgáljunk a részvényeseink és potenciális befektetőink számára úgy, hogy az előttünk álló rövid és középtávú feladatok és a feladatokra adott válaszaink egységes rendszert képezve adják ki azon vízióinkat, ami a kiszámítható növekedési pályát láttat a befektetői környezetünk számára.

Ennek belső eszköze a **Corporate Governance** oldal létrehozása, folyamatos erősítése.

**Részvénytulajdonos 5%-ot meghaladó tulajdoni hányaddal a bevezetett sorozatra vonatkozóan:**

Hungarikum Biztosítási Alkusz Kft.

57,35%

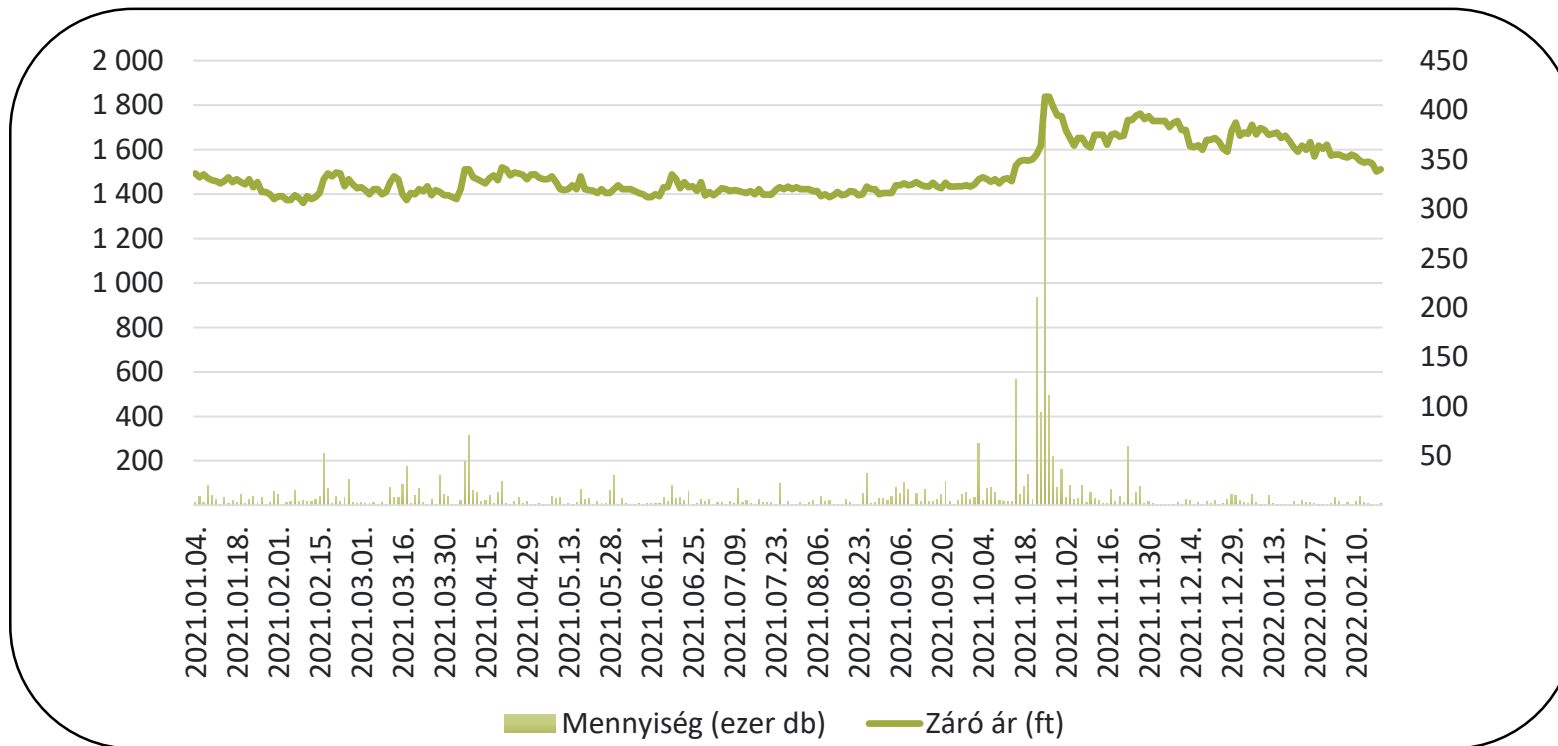
54 162 615 db

**Közkézhányad: 42,65%**

# Mit jelent számunkra a stabil tulajdonosi háttér

- Azon **méretarányos, átgondolt és következetes humánerőforrás** gazdálkodást, ami 2021 évben lehetőséget teremtett arra, hogy tőzsdei társaságként a részvényesek érdekeinek messzemenő figyelembe vételével úgy **valósuljanak meg a Növekedési Stratégia egyes lépései**, hogy egyben a **költséghatékonyság és szigorú gazdálkodási szabályok** megtartása biztosított legyen;
- a Társaság meghatározó tulajdonosának azon egyenes szándékát, miszerint a **menedzsment függetlenségének messzemenő biztosítása** mellett támogatni kívánja a prudens és organikus, valamint ebből fakadóan a **kiszámítható osztalékpolitikára épülő növekedés** megvalósítását;
- az **erős és stabil tulajdonosi háttér transzparenciáját**, amely a közvetlen, meghatározó és szakmai alapokon álló hazai tulajdonos befolyása és kinyilvánított konzervatív befektetési politikája révén biztosított a befektetők számára;
- a **Társaság működésére optimalizált befektetői kör** kialakításának és megtartásának érdekében a meghatározó tulajdonos érdekeivel is egyező **konzervatív, osztalékpolitikára építő intézményi és kisbefektetői réteg** megteremtését.

# Stabilizáció (2021) után cél az egészséges növekedés



Menedzsmentváltás

EMABIT  
pozicionálása

Külső megerősítés

Belső megerősítés



# A prudencia és transzparencia követelmények működésbe integrálása

- Magas szintű és kiemelt fókusz a tőkepiaci jelenlét – a befektetői kapcsolattartás megerősítése
- Aktív szakmai kommunikáció és jelenlét
- Hatósági kapcsolattartás differenciált kialakítása
- **Belső szabályozók erősítése**