

Szűcs Zsófia: Az életbiztosítási piac, az életbiztosítások evolúciója

1. A biztosítás története, definíciója.

A biztosítás fogalma (Dr. Csabay Dezső szerint):

„A biztosítás olyan gazdasági-pénzügyi szolgáltatás, mely meghatározott veszélyközösség tagjainak(a biztosítottaknak) díj ellenében a tagok jövőbeli „felbecsülhető”, véletlen károsító események folytánkeletkező szükségleteit a kockázatfelosztás, ill. elporlasztás módszerével kielégítik, azoknak biztosítási védelmet nyújtanak.”

Általános definíció:

„A biztosítási kockázatfelosztás statisztikai módszerén alapuló pénzalapképzés, a képzésbenrésztvevő veszélyközösségi tagok jövőbeni esetleges, és felmérhető szükségleteinek a kielégítésecéljából.”[1]

Sándorné Új Éva a következőként definiálja a biztosítást *„a biztosítás alapgondolata az emberi szolidaritáson alapuló közös kockázatvállalás”[2]*

Napjaikban csak és kizárólag önkéntes alapon köthető életbiztosítások léteznek, azonban ez korántsem volt mindig így.

Kétféle csoportosítása létezik a biztosításoknak. Az egyik egy előtörténeti szakasz, amely egészen a XVI. századig tartott, ezután pedig a modern biztosítások kialakulása következett.[3]

Sokan már az ősember életmódjából származó evolúciós úton terjedő veszélyközösségek kialakítását is ide sorolják, ugyanis mindenki olyan mennyiségű és módú munkát tett ebbe a közösségbe, amellyel képességeihez mértén hozzá tudott járulni. Cserébe ez a kis közösség biztosította az élelmet a közösség tagjai számára, amelyet a férfiak vadászattal szereztek meg, míg a nők az étel elkészítésével voltak elfoglalva, illetve a húshoz szükséges mai szóval élve 'köret' begyűjtését végezték a ház körül. Az első írásos biztosításról a feljegyzés i.e. 2250-ből származik, amely egy karavánnak a biztosításáról szólt. Ebben a karavánok tagjai szövetkeztek, hogy vis major esetén az áruban keletkezett kárt csökkentsék. Ezt a terhet egyenlő arányban viselték.

Ezen kívül, az ókori államokban a rabszolgatartó társadalmak is gyakran használták a biztosítást annak érdekében, hogy a szökött rabszolgák által keletkezett károkat enyhítsék.

Az ókori Rómában már megengedett volt az egyesület létrehozása, amely nem volt azonos a mai fogalommal. Ezek az egyesületek elsősorban a mai vállalkozásnak felelhetek meg, ugyanis üzleti alapon működtek. A római jog is megemlíti már a temetkezési társaságok, egyesületek megalakulását. Nemcsak temetkezési egyesületek léteztek, hanem azonos szakmában lévő embereket tömörítő szervezetek, amelyek szintén vállalták azt, ha az egyik tag meghal, az egyesületi tagok egyenlő arányban átvállalják a temetés költségeit.

A biztosítási szakembereknek és pénzügyi tanácsadóknak az első biztosításként a tengeri szállítmánybiztosítást tanítják és oktatják.[4] Ezt a módozatot úgy kell elképzelni, mint karavánbiztosítást. A különbség csupán annyi volt, hogy ezt a kereskedők kötötték, így biztosítva be magukat egy esetleges csődbemenetel ellen. Az első írásos biztosítási kötvényt 1347-ben Genovában állították ki.[5]

2. A modern kori biztosítások

A történelemből jól ismert módon elindultak a nagy felfedezések, ezzel egyidejűleg a hajóval szállított kereskedelmi cikkek fuvarozása. Így nem meglepő, hogy a hajózás ezt a biztosítási szektort is felgyorsította. Londonban alakult meg a XVIII. században a Lloyd's, amely úttörőnek számított ezen a téren. Nem meglepő azonban, hogy a szigetország fővárosa a mai napig piacvezető a hajózási és a tengeri szállítmányozási biztosítások tekintetében. Később, ország specifikusan létrejöttek különféle más típusú biztosítások is, mint például: Franciaországban és Svájcban az állatbiztosítás, Európa szerte a mezőgazdasági biztosítás. Az ipari forradalomnak köszönhetően Londonban kialakult a balesetbiztosítás, ezzel szemben a franciáknál pedig a felelősségbiztosítás.

A XIX. században pedig az Osztrák- Magyar Monarchiában Bismarck kötelezően bevezetette a munkahelyi balesetbiztosítást.

3. Magyar Biztosítási piac rövid áttekintése

Hazánkban a tengeri szállítmánybiztosítással egy időben jelent meg a céhek által létrehozott biztosítástípus, amelynek a lényege az volt, hogy a tagok egységesen befizettek egy meghatározott összeget, amelyből pedig a céh képzett egy erre elkülönített speciális pénzalapot. Ebből később pedig öregségi, temetkezési árvasági és özvegyi támogatást nyújtottak.

1807-ben megalakult a Rév- Komáromi Hajózást Bátorosító Társaság. Ezt a társaságot tekinthetjük a biztosítótársaságok elődjének hazánkban. Az első klasszikus biztosítótársaságot 1831-ben alapították Triesti Általános Biztosító Társulatnéven, amelynek Pesten volt kirendeltsége.

1857-ben megalakul az első magyar biztosító Első Magyar Általános Biztosító Társaság néven, amelyet Báró Lévay Henrik alapított, és egyben ő volt a legelső vezérigazgató is egyszemélyben. A működési engedélyt csupán 1858. március 13-án kapta meg a Társaság a kormánytól. Ennek a vállalkozásnak a célja az volt, hogy kockázatot vállaljon tűz, jégkár, vízen és szárazon szállított javak veszélye ellen és az emberi életre.[6] Egy évre rá pedig megalakult a még mai is működő Generali Biztosító. Ezek után pedig elindult egy új hullám, és sorra alakultak a biztosítótársaságok. Az első világháború előtti évben 113 biztosító végezte a biztosítási tevékenységet Magyarországon.

A XX. század az államosítások korában az emberek nem érezték a biztosítások szükségességét, mert tudták nagyon jól, hogy majd az állam megoldja a gondjaikat és gondoskodni is fog az egyénekről. Maga a biztosítások száma is jelentősen visszaesett, de ezzel párhuzamosan a pénzüzeteket is elérte az államosítás. 1949-ben létrejött az Állami Biztosító Nemzeti Vállalata. A 80-as évek közepén megszűnt az államnak a monopólium helyzete ezen a piacon és megjelent az Állami Biztosító és a Hungária Biztosító.[7]A rendszerváltást követően megjelentek az első külföldi tulajdonú biztosítótársaságok.

A XXI. században azonban ez a szegmens is nagyon átalakult, ugyanis a bankok felismerték, hogy az ügyfelek mindenféleképpen kötnek biztosítást, akkor miért ne az adott pénzüzetnél tegyék ezt meg. Leginkább a devizahitelek kapcsán terjedt el, ugyanis egy halasztott tőketörlesztésű hitelnél a banknak csak a kamatot és a kezelési költséget fizette az ügyfél, míg a tőkét pedig egy biztosításba. Ezt a fajta konstrukciót a CIB-ING nagyon jól kihasználta és működtette.

Az OTP felismerte, hogy komplett holdingot hoz létre, ahol együtt van a bank és a biztosító. [8] Nem kell messzire mennünk, ha csak azt vesszük figyelembe, hogy volt AXA Bank és Biztosító, akik szintén együtt értékesítették ezt a megoldást. [9]

2010 után egyre elterjedtebbé vált az online biztosításkötés. Kezdetben csak a gépjárművekre volt jellemző, aztán utas biztosítók jöttek, ma már több olyan biztosító is van, aki magát az életbiztosítási ajánlatot már nem is papíron, hanem online, egy zárt keretrendszeren belül készíti el és kezeli az ügyfelek adatait, szerződéseit. [10]

Említés szintjén, de szót kell ejtenünk a biztosító egyesületekről is. Napjainkban az egyik legismertebb a Dimenzió.

4. A biztosítók fajtái Magyarországon

A csoportosítás függ attól, milyen területen működik az adott pénzügyi intézmény, így ennek megfelelően megkülönböztetünk direkt biztosítókat és viszontbiztosítókat is. A direkt biztosítók azok, amelyek elvállalják egy adott káreseménynek a biztosítását, vagyis kockázatot vállalnak fel. A viszontbiztosítóknak az ügyfelei pedig a direkt biztosítók. Ezt azért szabályozták ilyen módon le, hogy egy biztosító csak a lehetőségeihez mérten vállaljon kockázatokat. Példának okáért, ha valaki szeretne egy 1,5 milliárdos biztosítást kötni, és ezt mindenféleképpen az Uniqánál szeretné megtenni, akkor az Uniqa csak és kizárólag 1 milliárd forintig vállalhatja be ezt.[11] Efeletti biztosítási összegnél már be kell vonnia egy viszontbiztosítót, akivel együtt fizeti ki a kárt. Ezenfelül, ha egy biztosító 'csődbe megy', fizetéképtelen lesz, akkor a viszontbiztosítónak kell helyt állnia az ügyfelek felé. Ez nem zárja ki azt a lehetőséget, hogy egy biztosító csak direkt biztosító vagy viszont biztosító legyen, hanem mind a két funkciót betöltheti.

A direkt biztosítóknak szintén két fajtája létezik a szakosított biztosító és a kompozit biztosító. A szakosított biztosító csak és kizárólag egy biztosítási ággal foglalkozik. Pl.: csak életbiztosítási szerződéseket fogad be. Pl.: KÖBE, Posta, Dimenzió Biztosító. A kompozit biztosítónál pedig lehetőség van mindenféle szerződést kötni. Sokszor ezt ki is használják a nagy biztosítók, hogy minden egy helyen van az ügyfélnek. Egy biztosítónál van a kisállatbiztosítás, az autó casco-ja és kötelező gépjármű felelősség biztosítása, a családfenntartó életbiztosítása. Ilyen biztosítótársaság pl.: Aegon, Allianz, Generali.

Külön meg kell említeni a Biztosító egyesület fogalmát. Non-profit jelleggel működik, a tagok egyben tulajdonosai is a biztosítónak. Legfőbb cél a tulajdonosok/tagok biztosítási igényeinek kielégítése. Fontos, hogy rájuk nem vonatkozik a viszontbiztosítási szabály! Ma is találkozhatunk ilyen biztosítókkal, pl. KÖBE, Dimenzió.

Mindegyik ma hazánkban megtalálható biztosító magánbiztosító, ugyanis a tagok és a tulajdonosok személye jelentősen eltér egymástól. Működhetnek részvénytársaságként Pl.: Uniqa, Union, vagy pedig szövetkezeti formában. Pl.: Onemy life szövetkezet.

Legutolsó sorban pedig a biztosítási holdingokról, a Captivetársaságokról kell ejteni pár szót. Ezek azok a nagy holdingok, amelyek sok országban vannak jelen, több ezer alkalmazottat foglalkoztatnak. Pl.: NN.

A legújabb működési forma az pedig a fióktelep. Itt arról van szó, hogy egy külföldi biztosító határon átnyúló tevékenységet folytat, ugyanolyan ugyanolyan szolgáltatásokat nyújtva ezáltal, mint a hazai biztosítók. Erre csak akkor van lehetőség, ha a saját országában ezt a jogszabályok engedélyezik. Ilyenkor a biztosító szervezeti egysége jogi személyiséggel nem rendelkezik, és a magyarországi cégnyilvántartásba se kell bejegyezni.

5. Az életbiztosítás:

5.1 Áttekintés

A legelső életbiztosítást 1583-ban kötötték Londonban William Gybbons, 30 fontos biztosítási összeggel.[13]

Definíció: Az életbiztosítás a szerződés által a biztosító a biztosított életével kapcsolatos valamely kockázatot vállalja át, illetve a biztosított életének valamely eseményével (pl.: házasságával, gyermekének megszületésével) összefüggésben teljesíti meghatározott szolgáltatást. [14]

A biztosítási ágak részletezése a Biztosítási törvény (továbbiakban *BIT*) szerint:

- életbiztosítások elérési, haláleseti, járadék
- házassági, születési
- UNIT- LINKED (továbbiakban *UL*)
- feltőkésítéses szerződéssel kapcsolatos biztosítások

Novotni Zoltán szerint az életbiztosítási eseménynek a biztosított halála, illetve a szerződésben meghatározott életkor elérése lehet. [15] A professzor úr a publikálásban a klasszikus vegyes életbiztosításra gondol, amelynek a kimenetel a halál vagy az elérés lehet. A későbbiekben részletesen fogok róla értekezni. Mivel ez az írása 1993-ban született, akkor még nem is volt jelen a piacon a többi típusú szerződés. A dolgozatomban nagyon jól megfigyelhető, hogy a biztosítási szakterminológia is milyen módon változik. Ezzel azok szembesülnek, akik napi szinten használják a mai terminusokat, szakkifejezéseket, és elővesznek egy 20-30 évvel ezelőtti írást.

A szerző a következő bekezdésben azonban már említi az általam is vizsgált és felsorolt biztosítási típusokat, azonban ő ezeket nem „különféle biztosításoknak” veszi, hanem bekövetkezett biztosítási eseménynek.

1. Az egyik és talán legfontosabb célja az, hogy segít megoldani a háztartásokat fenyegető kockázatokat (családtag elvesztése, lebetegedése, lerokkantosítása, vagy akár a felhalmozott vagyon elinflálódása).

Tapasztalatok kimutatták, ha egy család vagy személy nincs szerződéses keretek közé szorítva, hogy rendszeresen tegyen félre és képezzen tartalékot, akkor önmagától az emberek nagyon kevés része teszi csak meg ezt. Emögött az a jelenség húzódik meg, hogy az ember nem racionalitásokon alapuló életet él, hanem ösztön és érzelemlény.

Ugyanezen ok miatt vált a biztosítás egyre kedveltebb munkáltatói eszközzé. Az egyes személybiztosításokéletbiztosításra befizetett díjai után jelentős adókedvezmények vehetők igénybe. Nagyon sokáig a cégvezetés így adott honoráriumot, prémiumot a dolgozóknak, de ez változni fog, ugyanis 2018 januárjától adót kell majd fizetni minden egyes forintra, amelyet ily módon tett félre a vállalkozás.

Ezek az UL biztosítások pedig az érintett magánszemély adómentes bevételének számítanak.

Az életbiztosításoknak sokféle csoportosítása van, a határok pedig összemosódnak. Mi a legalapabbnak minősülő csoportosítással fogunk foglalkozni, a hagyományos és a modern biztosításokkal.

Mielőtt belekezek a csoportosításba, először is azt kell tisztázni, hogy pontosan mi is a biztosítási esemény. Ez függ attól, hogy milyen biztosítási üzletágról van szó.

Megkülönböztetünk az életbiztosítások szempontjából olyan eseményeket, hogy a biztosított elhalálozása vagy pedig a szerződésben rögzített életkor elérése. Továbbá ide sorolhatunk még bizonyos testi sérüléseket, rokkantságot vagy pedig halált okozó balesetet.

Sajátosságként kiemelhető, hogy mindenképp történik biztosítási esemény, mert a biztosított vagy életben marad, vagy pedig elhalálozik a tartam alatt. Egyedüli bizonytalansági faktor csupán a halál bekövetkeztének a pillanata.[16]

Hagyományos biztosítások alatt a következő fajtabiztosításokat értjük: (a *haláleseti* vagy *kockázati*, *vegyes*, „*therm fix*”, *díj-visszatérítéses elérési*, a „*whole life*” és *járadékbiztosításokat* értik). Jellegetesvonásuk a rögzített technikai kamatláb, valamint főbb paramétereik az időtartam alatt jól előreláthatók. Jellemző még a továbbiakban rájuk, hogy a 90-es évektől kezdve 2005-2006-ig élték fénykorukat. Azonban még a mai biztosítási palettán is megtalálhatóak. Az egy kori NN Biztosító és a Hungária Biztosító termékei voltak piacvezetőek. Manapság a nyugdíjbiztosítási[17] palettán található meg szintén az NN-nek egy ilyen konstrukciója.

Minden olyan életbiztosításra, amely megtakarítással van egybekötve lehetőség van arra, hogy a szerződés lejártát követően lehetőség van egyösszegben vagy pedig járadékban kérni a pénzt. A járadékból is kétféle létezik:

1. Életjáradék- a biztosított élete végéig kell, hogy kapja. Ha két évig él, akkor két évig, ha 30 évig, akkor 30 évig. Ez nem örökölhető.
 2. Meghatározott ideig tartó járadék- ebben az esetben a biztosított megállapodik a biztosítóval egy futamidőben. Például 10 éven keresztül szeretne kapni havi fix járadékot. Ha véletlenül a 6. évben meghal az ember, akkor a maradék pénzt az örökösök már tovább fogják kapni egészen a futamidő végéig.
- Kockázati életbiztosítások

Elterjedt csúfnevéen csak '*ember cascónak*' hívja a szakma. Ez a termék semmi másról nem szól, csupán a biztosító egy fogadást köt a szerződéssel egy – a szerződő által- meghatározott személy (továbbiakban *biztosított*) halálára. Ha a biztosítási szerződés futamideje alatt ez bekövetkezik, akkor a biztosító fizet, ha a biztosított túléli, akkor úgy érzi, hogy ez az összeg ablakon kidobott pénz volt. Ilyenkor mindenféle kifizetés nélkül megszűnik a szerződés. Az évek folyamán annyiban módosultak ezek a konstrukciók, hogy csonttöréstől kezdve egészen a rettegett betegségekig mindenféle kiegészítő biztosítási kockázatot lehet választani. Amennyiben emlékezeteim nem csalnak, 3-4 évvel ezelőtt kezdte el a Generali Biztosító, hogy kármentességi bónuszt fizet azoknak az ügyfeleinek, akikkel a futamidő alatt semmisem történt.

5.3 Megtakarításos életbiztosítások

5.3.1 Vegyes életbiztosítás

Ebben a módozatban a biztosító arra vállalkozik, hogy a biztosított személy elhalálása esetén a szerződéskötéskor lefixált összeget fogja kifizetni. A biztosítás kezdetekkor, ha a biztosított elhalálozik, akkor a biztosítónak nagy volt a vesztesége. Azonban, ha a szerződés lejártakor a biztosított még életben van, akkor is az elhalálási összeget kell, hogy megkapja. Szakmailag úgy hívjuk ezt a jelenséget, hogy elérésre vagy halálra kell fizetnie a biztosítónak. Ahogy haladunk előrébb az időben, a biztosítónak egyre kisebb a kockázata és a lehetséges kára is.

Nézzünk egy példát! Valaki 20 éves korában indít egy ilyen szerződést 20 éves futamidővel,

és a biztosítási összeg 5.000.000 Ft. Ezt akkor kapja meg, ha életben van, amikor lejár a szerződés, vagy ha meghal, a családja jut ehhez az összeghez. Kell ezért fizetnie nagyságrendileg 30.000 Ft/hó összeget. Éves 360.000 Ft-ot. Ha megnézzük, 14 évig a befizetései nem érik el a biztosítási összeget, amely 5.000.000 Ft. Eddig, ha ő meghal, a biztosítót kár éri. Viszont a 15. évtől bármi történik, a biztosítónak nem lesz kára, ugyanis amit eddig befizetett a szerződésbe az ember, már fedezi ezt az összeget. Természetesen a biztosító a pénzt elhelyezi és állampapírokban tartja, így nagyságrendileg az éves banki kamatot el lehet érni. A futamidő alatt a többlethozam egy részét a biztosítónak kötelessége visszatéríteni, amennyiben a szerződés lejáratakor még életben van a biztosított, de mégis összességében azt lehet mondani, hogy ez a típusú termék nem arra való, hogy a megtakarításainkat olyan helyre helyezzük el, amely ki tudja védeni az inflációt.

5.3.2 Therm- fix

Ebben az esetben a biztosító arra vállalkozik, hogy mindenképp kifizeti a biztosítás lejáratakor a biztosítási összeget. A szerződés a biztosítás végéig vagy a biztosított haláláig szól. Azonban, ha a biztosított a biztosítás alatt meghal, akkor bár megszűnik a biztosítás, de a kedvezményezett[18] további jogot szerez az elérési összeg halál időpontjára számított értékre. Hazánkban ez a fajta életbiztosítás az, amelyik a legkevésbé terjedt el.

5.3.3 Unit- linked

A unit- linked befektetési egységekhez kötött életbiztosítás. Természetesen, mint a hagyományos kockázati biztosításoknál, itt is lehet a pusztán haláleseti szolgáltatás mellé kiegészítő biztosításokat kötni. Azonban, sok biztosításközvetítő ezt a haláleseti szolgáltatást leviszi a lehető legminimálisabb összegre, azaz 10.000 Ft-ra. Ez azt jelenti, ha meghal a biztosított a bent lévő pénzüsszegen felül plusz 10.000 Ft-ot kap a kedvezményezett.

Ebben a megoldásban alapvetően befektetési eszközalapokba helyezik el az ügyfél pénzét, és megpróbálja a pénzüsszét pedig nyereséget elérni az ügyfélnek. Az ügyfeleknek elérhető és választható közel 15-30 féle alap közül egy portfóliót állít össze a szakember.[19] A befektetési eszközalapoknál a nyilvántartási befektetési jegyekben van vezetve. Ez független attól, hogy forintban, euróban vagy pedig dollárban esetleg svájci frankba fizetünk, ugyanis mindegyikre van lehetőség!

Ezeknek a szerződéseknek a minimális kifutási ideje általában 10-15 év. Ezek a típusú

megoldások elég költségek az ügyfélnek, azonban nagyon szép eredményeket lehet elérni vele, ha megfelelően van kezelve a portfolió. A sok-sok éves szakmai tapasztalataim alapján azt látom, hogy a közvetítőknek csak addig fontos az ügyfél, meg a portfolió, amíg tart a jutalék kifizetés. Ez nagyságrendileg 2-3 év múltán meg is szűnik. Az MNB éppen ezért vezette be azt, hogy a jutalékokat csepegtetve kapja a szakma, így jobban oda kell figyelni az ügyfelekre. Ezek a biztosítások nagyon rugalmasak. Lehetőség van szüneteltetni a befizetést, díjat emelni, díjmentesíteni stb. Szinte bármit lehet, amit csak az ember el akar képzelni.

A biztosító pedig a hűségünket pedig bónuszokkal jutalmazza. Bizonyos időközönként ad visszatérítést, amelynek alapja vagy az első éves befizetésünk, vagy pedig a legkisebb éves befizetés.[20]

Ezenfelül még árfolyamfigyelést is biztosítanak a szerződőknek. Ez a szolgáltatás röviden arról szól, hogy amikor esik a piac, az ügyfél megtakarítását megvédik a veszteségektől.[21]

Összességében azt lehet mondani, hogy a nem egyszeri díjfizető unit- linked biztosítások költségesek, de jók az ügyfélnek, amennyiben megfelelően van kezelve a portfolió és nincs magára hagyva az ügyfél.

Amikor viszont kifejezetten ajánlott unit- linked kötni, az az egyösszegű konstrukció. Itt tulajdonképpen az értékpapírszámla (továbbiakban *ÉP*) alternatívájaként jön szóba. Ebben az esetben viszont lényegesen költséghatékonyabb. Míg egy *ÉP*-nél minden egyes tranzakciónál általában 2-3-5%-ot levesznek költségnek, addig itt általában van egy egyszeri 3-4%-os költségvonás. Sokszor az első két tranzakció ingyenes, utána is csupán 2-3 ezer forint/tranzakció a költség függetlenül attól, hogy 50.000 Ft-ot mozgatunk vagy pedig 100.000.000 forintot. Ezenfelül, ha kell az egész összeg, akkor vissza is tudjuk venni (minimális szankciók vannak), de ha csak egy részösszeg kell, arra is lehetőség van.[22] Csupán a kamatadóról[23] rendelkező törvénynek kell megfelelni, a hatályosságnál az az alap, hogy mikor lett elhelyezve az összeg.

5.3.4 Nyugdíjbiztosítás

A megtakarításos biztosításoknál további csoportosítás lehetséges, ahol vagy egyszeri díjfizetést választunk, vagyis egyösszegű szerződést kötünk, vagy pedig rendszeresen fizetünk be a szerződésre.

Véleményem szerint ez egy tipikus életbiztosítás, csupán annyi különbséggel, hogy a jogalkotó elnevezte nyugdíjbiztosításnak. Ezt a pontos törvényi definíció is megemlíti. *“Nyugdíjbiztosítás: az olyan életbiztosítás, ahol a biztosítói teljesítést a biztosított halála, vagy a társadalombiztosítási nyugellátásról szóló jogszabály szerinti nyugdíj szolgáltatásra való jogosultság megszerzése, vagy az egészségi állapot legalább 40%-os mértéket elérő károsodása váltja ki, illetve ha a biztosító elérési szolgáltatása a szerződés létrejöttékor érvényes öregségi nyugdíjkorhatár biztosított általi betöltésekor válik esedékessé, feltéve, hogy a szerződés létrejöttétől a biztosítóbiztosítási eseményre tekintettel történő teljesítéséig (kivéve a biztosított halálát, a rokkantsági, a rehabilitációs ellátásra való jogosultság bekövetkezését, valamint ha a biztosító teljesítése nem csökkenő összegű járadékszolgáltatás és a járadékszolgáltatást a folyósítás megkezdésétől számított 10. év végéig vagy a biztosított haláláig nyújtják) legalább 10 év eltelik.”*[24]

A piacon elérhető konstrukciók jelentős része a mai napig UL konstrukciónak minősül. Azért volt szükség egy 'újfajta' biztosítás bevezetésére, mert így a lakosság számára könnyebb eldönteni, hogy egy szerződés után igényelhető-e vissza a 20%-os adókedvezmény vagy sem. Fontos elhatárolni a dátumot, mert korábban is léteztek nyugdíjcélú megtakarítások, bár ezek nem egyelők a nyugdíj-biztosítással, mert sok ember a korábban keletkezett szerződésre is érvényesíteni akarta az adójóváírást. Csak és kizárólag a 2014. január 1. után megkötött nyugdíjbiztosításra igényelhető. Feltétele, hogy a visszaigénylő magánszemélynek ne legyen adó tartozása, és fizessen elegendő, felhasználható személyi jövedelemadót.

Mindenféleképpen említésre méltó, hogy ezeknél a szerződéseknél szólt bele keményen a Magyar Nemzeti Bank (MNB) a költségszerkezet szabályozásába is. A korábbi UL termékeknél erre nem volt még precedens, így a biztosítók sokszor túlárzott megoldásokkal dolgoztak. Így, hogy az MNB leszabályozta mindezt, tiszta, átlátható és tervezhető költséggel kalkulálhat egy ügyfél.[25]

5.3.5 Speciális biztosítások

Léteznek olyan speciális biztosítások is, amelyekben több személy a biztosított; ezt hívjuk csoportos biztosításnak. Napjainkban nagyon népszerű, hogy minden családtagok egyetlen konstrukcióba biztosít a családfő. A másik olyan szituáció, amellyel gyakran találkozunk, az pedig egy cég a dolgozóit biztosítja.

az életbiztosítások csoportosítása

tartam

határozott idő

egész életre szóló/ whole life

biztosított	egy személy
	több személy
biztosított egészsége	normálállapot
	kockázatos[26]
	halál
	elérés
biztosítási esemény	elérés és halál is
	lejárat
	kiegészítő biztosításokkal kapcsolatos biztosítási esemény bekövetkezte
szolgáltatás	egyösszegű
	lépcsőzetes
	járadék
díjfizetés	egyösszegű
	folyamatos
díj összege	fix díjas
	változó összegű
biztosítottak száma	egyéni
	csoportos

Még egy említésre méltó dolog: a mai törvények értelmében a biztosításokat nem lehet perelni, inkasszálni és végrehajtani, ugyanis a megtakarításos szerződések is a biztosítási törvény hatálya alá esnek. Sokan ezért kötnek nagysz összegű biztosítását.

6. A biztosítási tevékenység folytatásához szükséges törvényi feltételek áttekintése

Már 1993-ban is engedélyköteles volt a biztosításközvetítés, ahogyan Dr. Novotni Zoltán is említi. Azonban én emlékszem azokra az időkre, amikor – főleg 1989 után- semmilyen előfeltétellel, képzettséggel vették fel a biztosítók a kollégákat. Sajnos ez a tendencia még a 2010-es évek közepén is megfigyelhető volt. A felügyelet (MNB) akkor kezdett szigorítani, amikor minden embernek UL szerződést adtak el a közvetítők. Ennek a nagyszámú értékesítésnek a háttérében a magas jutalék állt.

Dr. Novotni Zoltán a könyvében az engedélyköteles tevékenységek közé a *biztosítási üzleti tevékenységet, a biztosításközvetítői tevékenységet és a biztosítási szaktanácsadói tevékenységet* sorolja. Ma a piacon számos „szakember képviselteti magát, mint pénzügyi choach, pénzpedagógus stb”, azonban sajnos velük szemben nem lehet semmilyen követelményt támasztani, mert ők – elmondásuk szerint – nem adnak tanácsot, közvetítői tevékenységet nem folytatnak. Sajnos sokszor ez az állítás nem igaz. Ilyen „szakmai elnevezéseket” a piac nem ismer, csupán ezek a szereplők adtak maguknak egy nagyon hangzatos titulust.

A biztosítási szerződések joga című könyvben a szerző meghatározza a biztosítási tevékenység fogalmát, amely „a biztosítási szerződés keretei között vállalt kötelezettség bizonytalan jövőbeni esemény kockázatának pénzbeli átvállalására, illetve más szolgáltatás nyújtására- kockázati alapszinten számított díj ellenében”. [27]

Hatósági engedély Novotni szerint csak és kizárólag belföldi székhelyű társaságok részére adható ki, azonban mint viszontbiztosító külföldi székhellyel rendelkező vállalkozás is kaphat.

A könyv készülésekor még nem volt lehetőség rá, hogy mint határon átnyúló szolgáltatás végezze egy pénzügyintézet a tevékenységét hazánkban. Erre klasszikus példa a biztosítási piacon a Metlife biztosító. Azonban a könyvének a 19. oldalán már említést tesz „külföldi székhelyű biztosító intézetek Magyarországon tartós képviselői létesítésre”. Ebből számomra nem derül ki, hogy itt a viszontbiztosítókra gondol a professzor úr, vagy a ma már ismert és alkalmazott határon átnyúló szolgáltatásra.

A műben olvasható továbbá, hogy a felügyeleti engedélyezés nem kizárólag a tevékenység megkezdésének előfeltétele. Ez az állítás majdnem 30 évvel ezelőtt valós volt, azonban ma már egy klasszikus igényfelmérést[28] sem végezhet el a szakmabeli kolléga MNB engedély nélkül.

Napjainkban nem elég pusztán egy a felügyeleti engedély megszerzése. Minden pénzügyintézetnek vannak saját oktatásai és vizsgái az általa forgalmazott termékekből. Ezeket évente egyszer részt kell venni és dokumentálni a sikeres abszolválást. Sokszor a biztosítók még a vizsga érvényességét is meghatározzák, ez alapján azt, hogy meddig lehet az adott terméket értékesítenie egy közvetítőnek. Ha a vizsga érvényessége lejár, a biztosító az értékesítőtől nem fogad be ajánlatot. Ez az érvényesség általában egy év.

A közvetítői rendszer sokrétű, azonban én csak a függő ügynököket és az alkuszokat említeném meg.

A függő ügynök egy biztosító termékét értékesítheti. Nem mondhatja azt, hogy a konkurencia terméke jobban tetszik, ezért ezt ajánlja ki az ügyfélnek. Ő minden egyes esetben a biztosító megbízásából jár el. Korábban az ő munkájukban nem voltak annyira szigorú előírások, azonban ez mára másként alakult. A fentebb említett MNB felé igazolt vizsga évenkénti letétele rájuk is vonatkozik.

Az alkuszok a független képviselők. Ők mindig az ügyfél megbízásából járnak el. Nekik nem elég a pénzügyi intézet általi vizsgát letenni, hanem az alkuszcég sokszor még további képzéseket és vizsgákat is előír. Egy alkuszcéggel való szerződéskötés alapja, hogy valaki rendelkezzen MNB engedélyhez szükséges képesítéssel és egyéb feltételekkel. Korábban elvárás, sőt előírás is volt, hogy minimum 3 különböző biztosítói ajánlatot kell az ügyfél elé letenni és prezentálni. Ez ma már annyira módosult, hogy az alkusznak nyilatkoznia kell róla, hogy a teljes piacot áttekintette, valamint az ügyfél szintén nyilatkozza, hogy megfelelő számú ajánlatot kapott és azok közül választhatott. A választás joga minden egyes esetben a szerződéskötőt illeti meg.

Létezik még egy közvetítői kakukktörvény: a többes ügynök. Őket azért nem sorolnám egyik csoportba sem, mert 2016-ig a függő ügynöki kategóriába tartoztak. Ezt azt jelentette, hogy mindig a pénzügyi intézet megbízásából dolgoztak (és nem az ügyfélelől, mint az alkusz esetében!) Ők már több pénzügyi intézettel voltak leszerződve, de csak a vezető biztosítókkal. Általában a termékpalettájuk 3-5 biztosító kínálatában meg is állt. Egy módosítás miatt végül ma már ők is független közvetítői kategóriába tartoznak, azonban tevékenységünk még mindig nem azonos az alkuszéval! Sokszor ez az információ, amely megtéveszti a potenciális biztosítást vásárló embereket, ugyanis elolvassa, hogy független közvetítő, és megnyugszik, hogy a legjobb kezekben van a pénze.

Személyesen a közvetítői engedélyemet 2008 februárjában szereztem, függő ügynök kivételével az összes piaci szereplői pozícióban kipróbáltam magamat. Mindegyiknek ismerem az előnyét, hátrányát, a vezető cégek felépítését és jutalékrendszerét is.

A jutalékok[29] kifizetési rendszere is nagyon sokat változott. 2017 év végéig a közvetítőcégek maguk dönthették el, hogy *'fejnehéz'* vagy *'csepegtetett jutalékrendszert'* alkalmaznak. A *'fejnehéz jutalék'* annyit jelent, hogy a közvetítő előre megkapja a szerződésért járó jutalékot, és ha 24-36 hónapon belül megszűnik a biztosítás, akkor *visszaírásról* beszélünk, vagyis a felvett és megkapott jutalékot vissza kell fizetni. Ezzel szemben a csepegtetett jutalék felépítése teljesen más elszámolási rendszert követ. A közvetítő akkor kap pénzt, ha az ügyfél fizet. Általában a gyakoriság szerint van leszabályozva, vagyis, ha a szerződő havonta fizeti a biztosítási díjat, akkor a közvetítő is

havonta kapja meg a jutalékot. Természetesen a visszairás itt is érvényes az előzőekben leírt módon.

7. Összegzés

Dr. Novotni Zoltán Professzor Úr úttörő munkát végzett mind a jogászai, mind a biztosítási szektor számára. Életrajzából kitűnik, hogy 1967-ben már az Állami Biztosító jogtanácsosaként dolgozott. 1989-ben a rendszerváltást követően ugrásszerűen megnőtt a lehetőség a gazdaság minden szegmensében, igaz ez a biztosítási szektorra is. Az áttörő munkát, és a hazai biztosítási szektor szabályozásainak megfelelő jogi alapjait véleményem szerint ő fektette le. Sajnálatos módon ezt a munkát az 1993-as halála miatt nem tudta folytatni.

Halála után 25 évvel később még mindig nagyon sok a szabályozatlan kérdés a biztosítási piacon, de már az elmúlt években jelentős módosítások és szigorítások láttak napvilágot.

Néhány példát említek csak, amikor az Európai Unió kimondta azt, hogy a férfiak és a nők között nem lehet különbséget tenni a biztosítási díjszorzó között. Ez a kockázati rizikófaktortól függ.

Többször is említettem a dolgozatomban, hogy a közvetítőkre kezdetben semmilyen szakmai követelmény nem vonatkozott. Vitathatatlan tény az, hogy a mai napig a „biztosítós szakma” az egyik olyan foglalkozások közé tartozik, ahol a legmagasabb jövedelmi viszonyokat lehet elérni. Sokan ezen felbuzdulva választották maguknak ezt a hivatást. Az 1998-as nyugdíjpénztári törvény kapcsán a biztosítási szakemberek el kezdték magukat pénzügyi tanácsadónak titulálni, azonban még komoly változás nem volt érzékelhető. A 2000-es évek közepén ugrásszerűen megnőtt az UL termékek száma a hazai biztosítási szektorban, ami a lakásvásárlási hitelekkel kombinálva még nagyobb potenciális klientúrát jelentett egy közvetítőnek. (Néhány fontos mérföldkőről érdemes még szót ejteni: 2010-ig volt adókedvezmény a biztosítás után, amelyet a családok megkaptak az adóbevallás elkészítése után, illetve a 2006 augusztusában bevezetett kamatadó is nagyon fontos állomás volt. A kamatadó előtt megkötött 'Wholeleife' vagyis 'élethosszigtartó' szerződésekre ez nem volt érvényes, vagyis úgy lehetett félretenni pénzt, hogy nem kellett kivárni a 10 évet az adómentességért). A 2008-as válságig a kiadott engedélyek száma folyamatosan növekedett. A válság kapcsán sok ember elveszítette a megélhetését, így a hitelekről és a biztosításokról mondtak le legelső sorban a családok. A visszairások megjelentek, és sokan visszaadták az engedélyüket. Az első komolyabb változás a szakmában a 2008-as évben következett be, ugyanis végzettséghez kötötték a tevékenységet. Vagy bármely diploma, vagy hatósági

képzéshez és sikeres vizsga letételéhez kötötték a felügyeleti nyilvántartásba vételt.

2011-2012-ig nagyon nehéz volt a szakmában életben maradni, azonban a jó szakemberek így is megmaradtak. Ezt követően újfent életre kelt a szakma. A nagy szabályozás és szigorítások 2014 után kezdődtek el. Sajnos a takarékszövetkezetek csődbemenetele és a brókerbotrányok sem segítették elő a szakmát oly mértékben, hogy az emberek bízzanak a biztosítás jogintézményében. Habár ezek a nem biztosítók, az emberek fejében mégis az van, hogy pénzügyi szereplők nem megbízhatók és bármikor csődbe mehetnek.

Érdekes lett volna látni, hogy Novotni Zoltán hogyan élte volna meg a változásokat és ezeket a szabályozásokat.

[1] Máté Domicián főiskolai tanársegéd Biztosítástan című oktatási segédanyag, 8. oldal.

[2]SándornéÚj Éva: *Bevezetés az üzleti biztosításba*. PentaUnio, 2010., 10 oldal.

[3]Horinka Melinda- Dr. Luttenberger Zoltán: *Biztosításelmélet és üzemgazdaságtan*, Perfekt kiadó, 2005., 15. oldal.

[4]Személyesen is végigültem több ilyen képzést különböző pénzügyi cégek égisze alatt.

[5]Tamás Gábor: *A biztosításügy története Magyarországon -a kezdetektől 1857-ig.*, Sangrey Biztosításkutató Kft., 2013, 12. oldal.

[6]Első Magyar Általános Biztosító Társaság. Budapest, Pallas Részvénytársaság nyomdája 1908. 20 oldal.

[7] A korábbi Állami Biztosító Nemzeti Vállalata utódként jöttek létre, a korábbi biztosító állományát pedig egy egyszerű állomány átruházással megosztással kezelték -Horinka Melinda- Dr. Luttenberger Zoltán: *Biztosításelmélet és üzemgazdaságtan*, Perfekt kiadó, 2005., 19. oldal.

[8]A biztosítói üzletág értékesítésre került, így ma Groupama-Garancia néven találkozhatunk vele, azonban továbbra is lehetőség van minden OTP fiókban ennek a biztosítónak a szerződéseit megkötni.

[9] Ebben az esetben is értékesítésre került a biztosítói üzletág, a banki oldal pedig köztudottan nagyon megrendült a 2008-as válság alatt, hiszen nekik volt a legenyhébb

hitelbírálattal és ennek köszönhetően pedig a bedőlt hitelek számának tekintetében az élmezőnyben jártak.

[10] Az első ebben a CIG volt, aztán a Generali, ViennaInsurance (még AXA néven próbálkozott, de ott sokszor volt rossz rendszer), majd Metlife. Egyre inkább jellemző, hogy állnak át a biztosítók erre a megoldásra, mert így nemcsak nyomdai költséget spórolnak, hanem védik a környezetet is, hiszen nem kell annyi fát kivágni a papírért.

[11] Ez az információ egy kockázatbírálóval való személyes beszélgetés kapcsán hangzott el.

[12]forrás: MNB weboldala. 2017.11.28-ai adatok alapján.

[13]Sándorné Új Éva: Bevezetés az üzleti biztosításba. PentaUnio, 2010., 129. oldal

[14] Dr. Zavodnik Géza- Biztosítási jog. Perfekt kiadó, 2005., 169. oldal

[15]DrNovotni Zoltán: A biztosítási szerződések joga. ELTE Jogi Továbbképző Intézet, Bp., 1993. 135. oldal

[16] Ma Magyarországon a halál tényét csak és kizárólag orvos, mentőtiszt jogosult megállapítani. Halálnak azt az állapotot definiáljuk, amikor a légzés, keringés és az agyműködés teljes megszűnése miatt visszafordíthatatlan állapot következik be. Erről a tényről közokiratot kell kiállítani, azaz halotti anyakönyvet.

[17]Speciális biztosítás, amely életbiztosítással kombinált megtakarítási termék. A félretett nyugdíj megtakarítás mellé, az állam további 20%-os SZJA kedvezményt ad (maximálisan 130.000 Ft-ot). A szerződésnek lehetséges kimenetelei: haláleset, nyugdíjkorhatár elérése, korkedvezményes nyugdíj elérése, 40%-ot meghaladó rokkantság. Elvileg életbiztosítás a nyugdíjbiztosítás is, de a BIT külön rendelkezik róla, hogy mi tekinthető nyugdíjbiztosításnak, ezért nem lehet rá klasszikusan kijelenteni, hogy életbiztosítás.

[18]A biztosítási szerződés megkötésekor meg kell adni, hogy halálesetkor ki kapja meg a biztosítási összeget. Ez a személy vagy személyek bármikor megváltoztathatóak.

[19] Sokan ott követik el a hibát, hogy megkérdézik az ügyféltől, hogy mekkora a kockázatvállalási hajlandósága. Az emberek döntő többsége konzervatív, nem szeret kockáztatni. Ilyen esetben sokszor pedig a szakemberek beteszik a pénzt egy pénzüpi vagy

likviditási alapba, amely gyakorlatilag még a szerződés költségét nem tudja kitermelni.

[20] Sajnos sokszor csak marketing fogás a bónusz visszatérítés, az Union biztosító több konstrukciójában mondja azt, hogy a legkisebb éves befizetésnek adja oda a 100%-át. A tapasztalat az, hogy tíz év alatt biztos, hogy lesz olyan év, amikor az ember pedig ki fogja hagyni a soron következő befizetést.

[21] Másfél évig dolgoztam a különféle biztosítási eszközalapok szimulációjával, elemzésével. A tapasztalatok azt mutatják, hogy ez csupán sokszor csak egy marketingfogás. Sajnos miután üzleti titok és szerzői jogvédelem alatt állnak ezek a munkáim, ezért ezekből nem áll módomban adatokat közölni.

[22] a tartós befektetési számlánál (TBSZ) szintén hasonló lehetőségek vannak, azonban ebből nem lehet pénzt kivonni. Ilyenkor kifizetéssel megszűnik a számla.

[23] A kamatadó mértékét többször változtatták, ezért fontos megnézni az elhelyezéskori hatályosságot. 2006. szeptember 1 után elhelyezett megtakarításokat terheli csak a kamatadó.

[24] SZJA törvény 3. § 93. pontja.

[25] A www.mabisz.hu weboldalon elérhetőek ezek az információk, a dolgozat lezárásának a napján, rendszerhiba miatt nem lehetett megnyitni. (2019. március 29.).

[26] Amikor a biztosító egy személyt kockázatos kategóriába sorol, akkor általában megpótdíjazza, amely azt jelenti, hogy magasabb biztosítási összegért vállalja a kockázatot, vagy pedig kizárja. Ez történhet részlegesen vagy teljesen.

[27] Dr. Novotni Zoltán: *A biztosítási szerződések joga*. ELTE Jogi Továbbképző Intézet, Bp., 1993. 17. oldal

[28] Klasszikus igényfelmérésnél az ügyfél céljairól, terveiről, lehetséges pénzügyi helyzetéről beszélgetünk az ügyféllel. Ebben a fázisban tilos termékről beszélni, még említés szintem sem!

[29] Ebben a szakmában szinte mindenki vállalkozói jogviszonyban dolgozik és teljesítményarányos elszámolás alapján történik a jutalék kifizetése. Ezért nem bérről beszélünk, mert azt teljesítménytől függetlenül a munkavállalók kapják.