

**Dr. Maráczai Bettina – Mohácsi József\*:**

## **Befektetési életbiztosítása átkötését javasolták? Vesztesége lehet, ha nem körültekintő**

*A jól kiválasztott befektetési (unit-linked) életbiztosításoknak kedvező hozama lehet a hosszútávú megtakarítási lehetőségeket kereső ügyfeleknek, ha vállalják a befektetési kockázatot. Elengedhetetlen viszont a tudatos ügyféldöntés, hiszen a költségszerkezet nem egyszerű, s a szerződés menet közbeni, nem kellően átgondolt felmondása, majd új biztosítás kötése általában veszteséget okoz. Az MNB idén is kiemelten vizsgálja a biztosítási piacon az életbiztosítások átkötésének gyakorlatát.*

Anyagi biztonságunk megteremtése érdekében kockázatvállalási hajlandóságunknak, a befektetésre rendelkezésre álló vagyonunk nagyságának, valamint pénzügyi tudatosságunknak megfelelően keressük azokat a befektetési, megtakarítási formákat, amelyek képesek előállítani a hosszútávú, legalább 15-20 éves céljaink (pl. nyugdíj, gyermek oktatása stb.) eléréséhez szükséges vagyont. A vagyonnal rendelkező, illetve az azt gyűjteni akaró, megfelelő jövedelemmel bíró ügyfelek számára a cél elérésére alkalmas termék lehet a rendszeres befizetések útján, folyamatos befektetést nyújtó biztosítási alapú megtakarítás.

A befektetési egységekhez kötött (unit-linked) biztosítások hosszú távra köthető szerződések, amelyek egyedi költségszerkezetük miatt rövid távú befektetésre nem alkalmasak. 2016 előtt, a biztosításközvetítői piacon „aranyláz” uralkodott, a unit-linked értékesítést a nagy MLM-hálózattal működő közvetítők uralták, a piacon több mint 40 ezer fő végzett tevékenységet. A piaci anomáliák és a jogszabályoknak megfelelő értékesítés érdekében – elsődlegesen a fogyasztókat tartva szem előtt – az MNB határozott, uniós szinten is úttörő, az ügyfélérték-teremtést támogató etikus szabályozásba kezdett. A hazai szabályozást követően az uniós jogalkotók is megkezdték az ügyfélértéket előtérbe helyező szabályrendszer kialakítását (IDD, PRIIPs, Value for Money).

A Magyar Nemzeti Bank (MNB) [etikus életbiztosítási koncepciója](#) a unit-linked biztosítások kezdeti költségei elvonásának korábban szinte átláthatatlan jellegét ugyan eltűntette a piacról, a termék azonban továbbra is a bonyolultabb megtakarítási formák közé sorolható.

Költségszerkezete ugyanis „fejnehéz”, azaz a biztosító a kezdeti befizetésekből vásárolt befektetési egységeket – amelyeket eszközalapokba fektet –, a szerződés tartamának első időszakában jelentős részben elvonja az ügyfélszerzéssel, valamint a szerződés létrejöttével keletkező saját költségeire. Utóbbiak a folyamatos, azaz rendszeres díjfizetési kötelezettséggel járó és az egyszeri díjas, vagyis egyösszegű befizetéssel létrejött unit-linked szerződéseknel egyaránt felmerülnek. A különbség, hogy míg előbbinél magasabbak a kezdeti költségek, az egyszeri díjas termék esetében a vagyon mértékétől függ az értékesítés anyagi terhe.

A költségeket növelik továbbá az alapok közötti átváltási díjak, a befektetési egységek vétele és eladása közötti árfolyamkülönbségek, valamint az egyéb adminisztrációs/kezelési költségek. A szerződés első időszakában mindezek miatt az ügyfél által befizetett összeg jelentős részét elvonják. Ezzel magyarázható az is, hogy ha a szerződő évekkal lejárát előtt megszünteti

biztosítását, addigi befizetéseinél kevesebbet kaphat vissza (alacsony visszavásárlási érték), ami még inkább alátámasztja a termék kizárólag hosszútávon való megtérülését.

A termékek költségeinek objektív összehasonlításához az [MNB Életbiztosítások és önkéntes nyugdíjpénztárak költség-összehasonlító TKM \(teljes költségmutató\)keresője](#) nyújt segítséget, aminek használatát minden esetben a szerződés megkötését megelőzően javasolja az MNB. Ha nem ismerjük egyedi költségmutatóinkat, akkor a keresőben található standard TKM maximumok összehasonlítása ajánlott. A kisebb TKM értékeket jellemzően a legkevésbé kockázatvállaló ügyfelek számára megfelelő, várhatóan alacsony hozamú eszközalapok (pl. pénzüpiaci) adják.

A termék értékesítése a biztosító szolgáltatását (azaz a felhalmozott vagyon kifizetését) több évvel, akár több évtizeddel is megelőzheti. Ezért fontos a termék jogszabályoknak megfelelő módon való értékesítése. A biztosító vagy közvetítő által az előnyök hangsúlyozásával és a hátrányok bagatellizálásával (elhallgatásával) ügyfélként esetlegesen olyan, nem megalapozott üzleti döntéseket hozhatunk, melyek nem állnak összhangban befektetési céljainkkal. Ilyen döntések esetén (a költségek megtérülésének elmaradásán túl) jelentős veszteséget is elkönyvelhetünk.

A szakmai szabályok megkerülésével történő szerződéskötés egyik iskolapéldája lehet az átkötés. Erről akkor beszélünk, ha változatlan, vagy csak részben (pl. megtakarítás havi összege vagy lejáratí várható összeg) megváltozott igényünk esetén – jellemzően a biztosítást értékesítő tanácsára – korábbi megtakarítási életbiztosításunk megszüntetésével (általában visszavásárlásával) vagy díjmentesítésével új, azonos jellegű életbiztosítást kötünk.

Előfordulhat, hogy az átkötés hatása nem negatív, azaz a régi megszüntetése mellett kötött új szerződéssel jobban járunk. A „fejnehéz” költségszerkezet miatt azonban ez ritka és az ügyfélkár a meglévő biztosítás megszüntetésével (hacsak az nem a tartam utolsó időszakára esik) szinte garantált. Valószínűtlen ugyanis, hogy az új szerződés ismételt, jelentős kezdeti költségei miatt – akár kedvezőbb költségszerkezet mellett is – friss biztosításunk jövőbeni értéke – meg tudná haladni az eredeti termék befektetési értékét.

*A unit-linked szerződések többségében a megtakarítás a cél, de kötődhetnek hozzájuk kockázati kiegészítő biztosítások is. Bár utóbbiak megkötése nem zárható ki, ám az MNB tapasztalatai alapján a unit-linked-et kötő ügyfelek számára a vagyon megképzése az elsődleges, s az egyéb kockázatokra más, önálló biztosításokat kötnek. A unit-linked értékesítők részéről félrevezető lehet a kockázati kiegészítők „túlértékelése”, ha az a költségek bagatellizálásához és az előnyök hangsúlyozásához kötődik. Ha csak erre figyelünk valószínűsíthető az irracionális üzleti döntés részünkről.*

Az MNB felügyeleti hatóságként évek óta kiemelt figyelmet fordít az átkötések ellenőrzésére, visszaszorítására. Az MNB elmúlt évek ellenőrzési tapasztalatai alapján új vizsgálati módszertant dolgozott ki, amellyel üzleti szinten, akár az ügyfélkár összegének meghatározásával mutatható ki a jogsértő értékesítés. Az MNB a [2023. és 2024. évi prudenciális ellenőrzési tervének](#) is részévé tette a biztosításokat érintő átkötések teljes közvetítői piacon történő vizsgálatát.

Az eddig lezárt felügyeleti ellenőrzések tapasztalatai azt mutatják, hogy egy már meglévő és az új, megváltozott igényhez illő unit-linked termék viszonylatában az értékesítés kritikus pontja, hogy a közvetítő részletesen bemutassa a meglévő termék módosításának és az új termék

megvásárlásának azonos (az elérendő cél szempontjából releváns 10-15-20 éves) időtávon történő hatásait. A legfontosabb szempont a megképzett vagyron összegének összevetése, figyelemmel a költségekre.

A jelenleg elérhető új unit-linked biztosítások sok esetben valóban alacsonyabb fix (pl. alapkezelési) díjakat tartalmaznak, ám a magas kezdeti költségeket ez a különbség a legkritább esetben képes ellensúlyozni. Az előre nem látható, változó élethelyzetek és a nyomukban módosuló ügyféligények, célok miatt egy korábbi visszavásárlás még hátrányosabb lehet.

Sok esetben az új eszközalapok magasabb várható hozama is értékesítési érvként szolgál. Míg azonban a költségek biztosak, addig a hozamok csak a múlt eredményei alapján számolt, jövőbeli ígéretet testesítenek meg. Hasonló kockázati profillal és így hasonló hozampotenciállal rendelkező eszközalapokat a korábbi termékek is tartalmazhatnak, melynek elérése (az eddigi biztosítás módosításával) akár egy egyszerű eszközalap-váltással elérhető, mentesülve így a meglévő szerződés visszavásárlásának és egy új konstrukció megkötésének költségei alól.

Természetesen egy megfelelően értékesített, megalapozott üzleti döntés alapján megkötött szerződés esetében is előfordulhat az élethelyzetünk olyan, előre nem látható változása, amely a szerződés változatlan feltételekkel történő fenntartását nem teszi lehetővé. Ilyenkor, biztosítótól és terméktől függően, lehetőség van pl. a biztosítási díj összegének csökkentésére vagy díjmentesítésre is.

Utóbbi esetében a rendszeres díj fizetésének kötelezettsége megszűnik, azonban a szerződés továbbra is él, és a biztosító az addig befizetett összegekből vonja el a továbbiakban a szerződés fenntartásához szükséges költségeket. A szerződés módosításának lehetőségeiről a termékismertető dokumentumból, az általános szerződési feltételekből vagy a biztosítótól kapható információ.

A befektetéssel kombinált életbiztosítások tudatos, hosszútávú célt meghatározó ügyfelek kívánnak. A termék mögötti befektetés részletekbe menő, szakértői szintű átlátása az ügyfelek részéről nem várható el. Az értékesítő számára viszont kötelező és részünkről is jogosan elvárható, hogy számunkra teljes körű, világos, pontos és érthető tájékoztatást adjanak a termékről.

Nélkülözhetetlen az is, hogy az értékesítés során átadott ügyféltájékoztató dokumentumokat alaposan olvassuk át, szükség esetén a felmerülő kérdéseinket bátran tegyük, hogy mindenkor a valódi igényeinknek leginkább megfelelő terméket kapjunk meg.

*\*A szerzők az MNB Közvetítők prudenciális és fogyasztóvédelmi felügyeleti osztályának munkatársai*

*„Szerkesztett formában megjelent 2024. április 10-én a VG.hu oldalon.”*