

Utry - Prezervál

Feladó: T.Livia [t.livia@prezerval.hu]
Küldve: 2016. július 6. 10:50
Címzett: Antal Edit; Antal Miklós; Antal Miklósnéedit; Bakó Györgyi; 'Bene Judit'; Bokor László; Czakó Péter; Erős Attila; ildiko.ban@perlab.hu; Iroda Prezervál; Jancsó Ica; Kalina. József; kalmar.andras@prezerval.hu; Kókai Ignác; Koncz Márti; Kosztolányi Laci; 'Leitner Zoltán'; Nagy Gabriella; Németi Pál; Oszi; Oszkár ifj. Utry; Sasváry Éva; sasvaryeva@hotmail.com; Szentes Vidor; Szucsánné Erika; utry.gyula@prezerval.hu
Tárgy: : MNB - Etikus Életbiztosítási Konceptió
Melléletek: informacio.pdf

From: Cseh István [mailto:istvan.cseh@partner.general.hu]
Sent: Tuesday, July 05, 2016 4:30 PM
To: Partnerünk
Subject: MNB - Etikus Életbiztosítási Konceptió

Nem jelenik meg a hírlevél? [Kattints ide!](#)

2016.07.05.

Kedves Partnerünk !

Az MNB az általa meghirdetett etikus életbiztosítási koncepció keretében a múlt héten bocsátotta ki a befektetési egységekhez kötött (unit-linked) élet- és nyugdíjbiztosításokról szóló ajánlását. Ezzel kapcsolatosan szeretném számodra összefoglalni a legfontosabb tudnivalókat.

Az MNB által kidolgozott koncepció célja, hogy átláthatóbbá, egyszerűbbé tegye a megtakarítási célú életbiztosításokat és a nyugdíjbiztosításoknál már bevezetett szabályozáshoz hasonlóan az alkalmazható költségekre és azok mértékére is iránymutatást adjon. Az MNB többek közt a teljes költség-mutató (TKM), a technikai kamatláb és a szerződéskötést megelőzően kitöltendő igényfelmérő nyomtatványok tartalmának szabályozásán keresztül igyekszik ezt elérni.

Mikortól lép életbe a koncepció?

2017. január 1-jétől. **Ugyanakkor nem érdemes ügyfeleidnek halogatni az életbiztosítás megkötését, hiszen a jelenlegi termékek is megfelelnek a hosszú távú megtakarítási céloknak.** A Generali Biztosító termékei kialakításánál eddig is az ügyfelek igényeinek figyelembevételével járt el. A hosszú távú megtakarítási igényeket kielégítő széles termékpalettával állunk ügyfeleid rendelkezésére.

Milyen szabályok lépnek életbe?

Az ajánlásban megfogalmazott elvárások, hogy

- a termékfeltételek és költségek kialakításakor az etikus piaci magatartást tartsák szem előtt a biztosítók,
- a költségek kialakításával kapcsolatban az arányosság és ésszerűség,
- a teljes költség-mutató (a továbbiakban: TKM) mértékénél a tisztességesség,
- a költségek, TKM értékek bemutatása során az érthetőség, összehasonlíthatóság, átláthatóság,
- az ügyfél tájékoztatása során a még teljesebb körű, részletes ügyfél-tájékoztatás,
- a befektetések kezelése, a kockázatkezelés és állománykezelés során a felelős biztosítói magatartás; az eszközalap paletta kialakítása során pedig az egyszerűség játsszák majd a főszerepet.

A koncepció szabályozza a költségelszámolást, a kötelezően befektetendő minimális díjrészt, a TKM-limiteket, illetve többek között a költségek elnevezésének egységesítését is.

Milyen újításokkal készül a Generali Biztosító? Megéri várni az új termékek bevezetésére?

Az év második felében a Generali Biztosító elsősorban a szabályozásnak megfelelő új termékek fejlesztésére, kialakítására koncentrálna és emellett törekszik a jutalékkulcsok lehetőség szerinti legoptimálisabb kialakítására.

A szabályozás szem előtt tartásával a Generali megújítja befektetési egységekhez kötött életbiztosításait, megújuló eszközalapokkal és kiegészítő biztosítási megoldásaival kívánja ügyfeleit szolgálni. **Azonban a nyugdíjbiztosítási TKM-ek már most is a limit alatt vannak, így a Generali szakemberei nem tanácsolják a**

halogatást. Az időben elkezdett megtakarítás gyorsabban meghozza gyümölcsét és a cél elérésében minden befizetett összeg számít.

A Generali Biztosító termékei kialakításánál eddig is az ügyfelek igényeinek figyelembe vételével járt el.

[Szeretnéd kézzel fogható érvekkel meggyőzni ügyfeleidet? Használd a Generali Pénzügyi Tervezőjében található Halogatás kalkulátort.](#)

A megkötött szerződések átkötésével nem jár jobban ügyfeled, hiszen a kezdeti költségeket már levontuk, vagy visszavásárláskor le fogjuk vonni, illetve a jelenlegi termékeinket is az ügyfelek minőségi kiszolgálását szem előtt tartva alakítottuk ki. Ezenkívül az átkötéssel a hűségese ügyfelek elveszíthetik a termékhez kapcsolódó bónuszrendszer előnyeit.

Jutalékkal kapcsolatos tudnivalók!

Fontos tudni, hogy az idei év hátra lévő részében a jelenleg érvényben lévő jutalékkulccsal tudod élet- és nyugdíjbiztosítási termékeinket értékesíteni és ahogy fentebb is olvasható, ezen termékek előnyei éppúgy megalapozzák ügyfeleid elégedettségét, mint a jövőben bevezetésre kerülő új termékek.

Miért válassz minket?

- A Generali Biztosító hazánk egyik meghatározó biztosítótársasága, korrigált díjbevétele alapján piacvezető szereplő.
- Többosztályos szakmai támogatás (Partner Értékesítési Kapcsolattartó, Biztosítási ajánlatkészítők, Értékesítés támogatók).
- Ajánlatadó programunk és a Partnerportál ajánlatkészítő segítségével azonnal áttekintheted kínálatunkat és megkötheted a szerződést.



Kapcsolódó sajtóközlemények

[Átláthatóság, megfelelő ár-érték arány és ügyfél tájékoztatás az etikus életbiztosításokért - MNB.hu](#)

[Az életbiztosítások kétharmadát forgatja fel az MNB új intézkedése - Portfolio.hu](#)

Remélem, hogy a fenti információk hasznosak számodra és a közös együttműködésünket segítik.

Bármilyen kérdésed van, várom jelentkezésedet.

Üdvözléttel:



Cseh István

partner értékesítési kapcsolattartó

M: 36202825202

istvan.cseh@partner.general.hu

Amennyiben le szeretné iratkozni a hírlevélről, [kattints ide](#).

=