

Biztosítási értékesítésről szóló irányelv

KID és SID

KID ÉS SID KÉRDÉSEK, VÁLASZOK, INFORMÁCIÓK

Központi értékesítés támogatási csoport



MI AZ IDD?

Insurance Distribution Directive, azaz Biztosítási Értékesítésről szóló Irányelv

A 2016 februárjában kihirdetett biztosítási értékesítésről szóló uniós irányelv a biztosítási termékek értékesítését szabályozza EU-s szinten, melyek kapcsán a tagállamoknak 2018. február 23-ig van idejük az irányelvben előírtak átültetésére.

MI A CÉLJA AZ IDD-NEK?

Az IDD legfontosabb célja az ügyfelek azonos szintű védelme, függetlenül attól, hogy melyik értékesítési csatornát választják. A fogyasztói jogok megerősítése, továbbá magasabb szintű ügyfélbizalom kialakítása.

Az IDD több szempontból átfedésben van a PRIIPs rendelettel, mely a csomagolt lakossági és biztosítás-alapú befektetési termékek terméktájékoztatását szabályozza.

A direktíva célja továbbá, hogy egységesítse az élet és nem életbiztosítási termékekre vonatkozó előírásokat.

MIRE BIZTOSÍT VÉDELMEZ AZ IDD?

Ennek az irányelvnek azonos szintű védelmet kell biztosítania

- a fogyasztók számára,
- biztosítania kell, hogy minden fogyasztó javát összehasonlítható standardok szolgálják,
- lő kell mozdítania az egyenlő feltételeket,
- és az egyenlő feltételeken alapuló versenyt a közvetítők között, függetlenül attól, hogy valamely biztosítóhoz kötődő, függő közvetítőkről van-e szó,
- a fogyasztók javát szolgálja, ha a biztosítási termékek értékesítését különböző csatornákon keresztül a biztosítókkal különböző formában együttműködő közvetítők végzik, feltéve, hogy a fogyasztóvédelem tekintetében hasonló szabályokat kell alkalmazniuk,
- ezen irányelv végrehajtásakor a tagállamoknak ezeket az elveket figyelembe kell venniük.

MIRE VONATKOZIK AZ IDD?

A biztosítási értékesítés szabályozása az IDD alapján több szinten történik, az uniós szinten meghatározott alapelveket másod-, illetve harmadszintű szabályok pontosítják, segítve a keretszabályok végrehajtását.

A korábbi szabályozáshoz képest, az új irányelv immár nem csak a biztosításközvetítők értékesítésére, hanem a biztosítói értékesítésre is vonatkozik. Az IDD hatálya kiterjed az összehasonlító weboldalakra is, ahol az ügyfélnek ténylegesen lehetősége van biztosítási szerződés megkötésére.

Az új szabályozás alá esik immár nem csak a főtevékenységként, hanem kiegészítő tevékenységként végzett biztosításközvetítés is, amennyiben a biztosítási díj meghaladja az irányelvben rögzített összeghatárt.

KIKRE KELL ALKALMAZNI AZ IDD-T?

Ezt az irányelvet azokra a személyekre kell alkalmazni,

- akik harmadik felek számára biztosítási értékesítési vagy viszontbiztosítási értékesítési szolgáltatásokat nyújtanak.
- akiknek a tevékenysége magában foglalja, hogy akár weboldalon, akár más tájékoztatási eszközön keresztül az ügyfél által kiválasztott kritériumok alapján tájékoztatást nyújtanak egy vagy több biztosítási szerződésről, vagy biztosítási termékeket rangsorolnak, vagy kedvezményt nyújtanak a biztosítási szerződés árából, amennyiben az ügyfélnek a folyamat végén közvetlenül vagy közvetve lehetősége van biztosítási szerződés megkötésére.

MELY TERÜLETEKET ÉRINTI AZ IDD?

- A biztosításközvetítők nyilvántartásba vételét
- Képzés és továbbképzés szabályozását a biztosításközvetítők esetében
- Értékesítőikkel szemben támasztott elvárásokat (jó hírnév, szakmai felelősségbiztosítás, biztosítási díjak továbbítása, stb.)
- Panaszkezelést
- Ügyfél tájékoztatási szabályokat és az ehhez kapcsolódó információs dokumentumokat
- Biztosításközvetítők jogállása kérdéskörét – biztosításközvetítői tájékoztató
- Értékesítés különböző szintjeinek szabályozását (tanácsadás és tanácsadás nélküli értékesítés kérdésköre)
- Keresztértékesítés szabályozását
- Termékfelügyeletet és ellenőrzési rendszert
- Tisztán befektetési termékekre vonatkozó szabályok átültetését a PRIIPs termékekre, egységes terméktájékoztatók bevezetését
- Harmadik fél javadalmazása, jutalékok transzparenciája körét
- Összeférhetetlenség kérdését

MILYEN ELEMEEK ALKOTJÁK AZ IDD FOLYAMATOT?

A fogyasztói bizalom növelésére közös tájékoztatási és értékesítési szabályok kialakítása és üzemeltetése

Teljes bevezetés határideje: 2018. február 23.

IDD
Insurance
Digital
Distribution

Fogyasztói bizalom erősítésére vásárlói igényekkel adekvát termékfejlesztési, bevezetési, review folyamatok

Teljes bevezetés határideje: 2018. január 1.

POG
Product
Oversight and
Governance

Megtakarításos életbiztosítási termékek összehasonlíthatósága érdekében tájékoztató elkészítése (hozamszenáriók, kockázat, költségek)

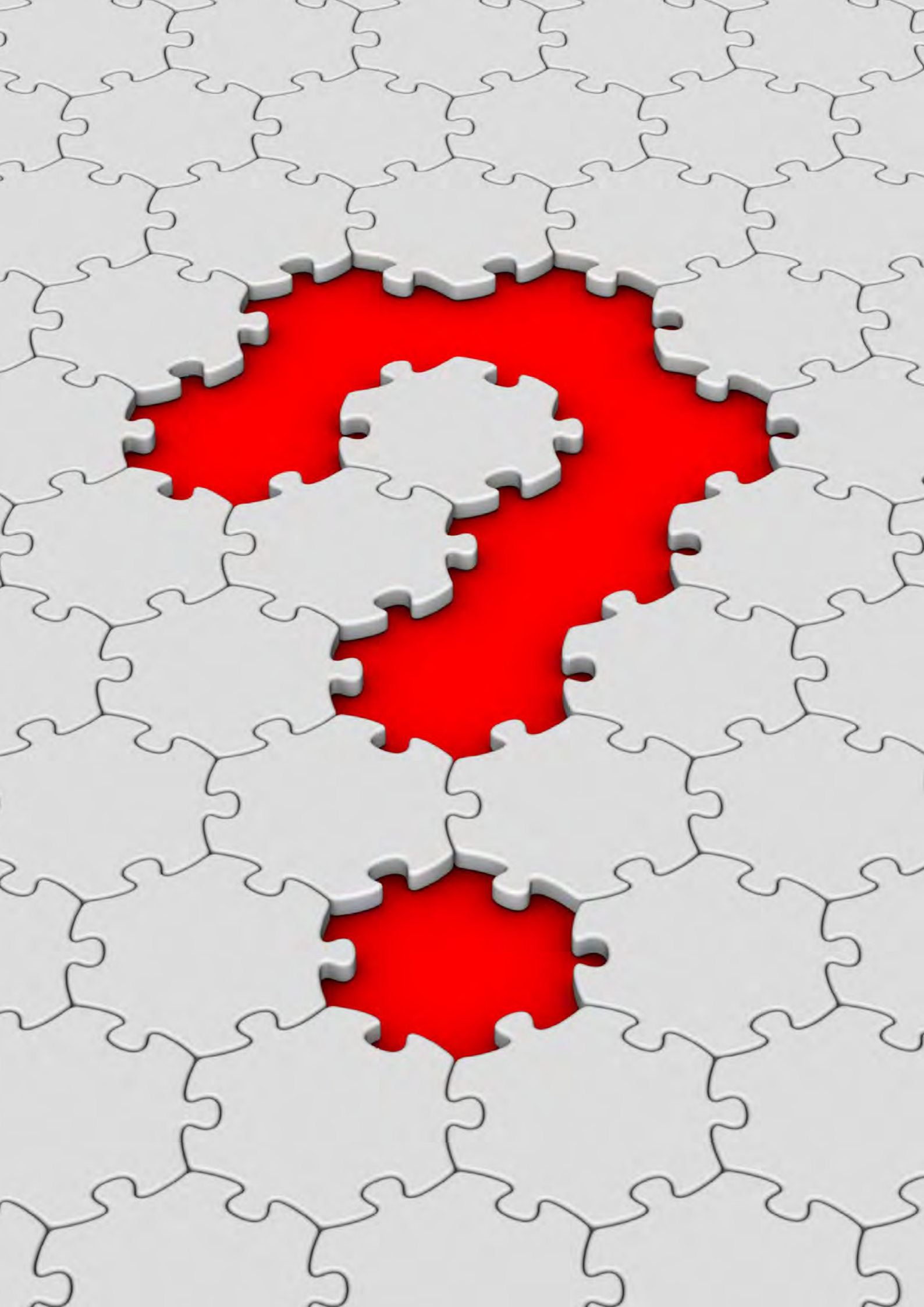
Teljes bevezetés határideje: 2018. január 1.

KID
Key
Information
Document

Nem életbiztosítási termékek összehasonlíthatóságát segítő tájékoztató elkészítése

Teljes bevezetés határideje: 2018. február 23.

IPID
Insurance
Product
Information
Document



KID ÉS SID ÁLTALÁNOS INFORMÁCIÓK

Mi az, hogy KID és mi az, hogy SID?

KID: Kiemelt információkat tartalmazó dokumentum, melynek létrehozását az Európai Parlament és Tanács 1286/2014/EU rendelete teszi kötelezővé.

Segíti az összehasonlítást a hasonló megtakarítási jellegű termékek között, felhívja a figyelmet a termékben rejlő kockázatokra, lehetővé teszi az ügyfél részére a számára nem elfogadható kockázatú vagy költségszintű termékek kiszűrését.

SID: Speciális információkat tartalmazó dokumentum, amely a unit-linked termékhez társítható eszközalapokra vonatkozó tájékoztatást szolgálja a rendelet előírásainak megfelelően.

Minden biztosítónál van ilyen dokumentum?

Igen, a unit-linked és klasszikus megtakarításos életbiztosítások esetén minden Magyarországon tevékenységet folytató biztosító részére kötelező ezen dokumentum használata a szerződéskötési folyamatban.

Kötelező átadni a KID-et és SID-et?

2018.01.01-től kötelező átadni. Ügyfelünk nyilatkozatot tesz az ajánlatfelvétel során arról, hogy a KID és SID dokumentumot milyen formában (papíron vagy honlapról letöltés) vette át. **Amennyiben hiányzik az átadás tényét igazoló nyilatkozat, úgy nem jöhet létre a megtakarítási célú életbiztosítási szerződés.**

Papíron kell átadni a KID-et és SID-et? Letölthető ez valahonnan?

Alapesetben papíron kell átadni, de ügyfelünknek lehetősége van arra, hogy ettől eltérően, honlapunkról letölthesse. A honlapon letöltés azonban csak abban az esetben választható, ha ügyfelünk nyilatkozik arról, hogy rendelkezik rendszeres internet-eléréssel.

Generali termék	Dokumentum elérési helye 1	Dokumentum elérési helye 2
U72 Generali MyLife Prémium	www.generali.hu/mylifepremium	www.generali.hu/U72
U66 Generali MyLife rendszeres díjas, élethosszig tartó	www.generali.hu/mylifereendszeres	www.generali.hu/U66
U60E Generali MyLife egyszeri díjas	www.generali.hu/mylifeegyszeri	www.generali.hu/U60E
U65EV Aktív megtakarítás II.	www.generali.hu/aktivmegtakaritas	www.generali.hu/U65EV
UG21 Jövőkép II.	www.generali.hu/jovokep2	

Hogyan történik helyesen a szerződéskötési folyamat?

Az igényfelmérést követően, de még az ajánlat aláírását megelőzően a Kiemelt információkat tartalmazó dokumentumot (KID-et) és unit-linked termékek (továbbiakban UL termékek) esetében az Eszközalapokra vonatkozó speciális információkat tartalmazó dokumentumokat (SID-eket) a szerződési feltételekkel együtt át kell adni az ügyfélnek.

Ügyfelünk nyilatkozatot tesz arról, hogy a KID és – UL termékek esetében – SID dokumentumot milyen formában (papíron vagy honlapról letöltés) kérte.

- Ügyfelünk letölti honlapunkról, (abban az esetben választható, ha ügyfelünk nyilatkozik arról, hogy rendelkezik rendszeres internet-eléréssel) vagy
- papíron kapja meg a dokumentumot a tanácsadótól.

A KID és UL termékek esetében SID dokumentum bekerül a Kötelezően átadandó dokumentumok közé.

Partnerportálon készített UL ajánlat esetén:

Már nem képződnek szerződési feltételek az ajánlatkészítő végén. A KID és SID dokumentumokat olyan formában kell átadni, amilyen formában az ügyfél kéri. A Nyilatkozatok ennek megfelelően képződnek meg.

Amennyiben az ügyfél hozzájárul az elektronikus kommunikációhoz, minden esetben kiküldjük az Igényfelmérőt is tartalmazó levélben a KID és SID dokumentum linkjeit a termékhez kapcsolódó szerződési feltételek és tájékoztatók linkjeivel együtt, akkor is, ha ügyfelünk papíron kérte a KID és SID dokumentumokat.

Genius programban készített Jövőkép II. ajánlat esetén:

Az ajánlatfelvétel során nyilatkozik az ügyfél arról, hogy papíron kéri vagy a honlapról tölti-e le. A kinyomtatandó pdf-ek között minden esetben megjelenik a KID dokumentum.

TERMÉK

„Ön olyan terméket készül megvenni, amely összetett, és megértése nehéz lehet”

Minden termékünk esetében találkozhatnak azzal a figyelmeztetéssel, hogy a termék összetett, és annak megértése nagyobb figyelmet érdemel.

A termékünk valóban összetett. Megtakarítási célok és biztosítási igények is lefedhetőek általa, és a választható eszközalapok egy része befektetési ismereteket igényel.

Segítek Önnek megérteni működését és kérdéseit is megválaszolom most és a későbbiekben is.

Vannak olyan termékek, ahol szükség van bizonyos szintű befektetési ismeretre az ügyfél részéről, mert a termék hozamkilitásai olyan mögöttes eszközöktől függnnek, melyek piaci értéke erősen ingadozó vagy más további befektetési eszközökhöz kötött. Ilyen termékeket csak akkor célszerű választani, ha a fogyasztó érti az ezekben foglalt kockázatot.

Fontos ugyanakkor, hogy különbséget tegyünk azon esetek között, amikor bonyolult a termék, és amikor a termék mögött egy bonyolult befektetési konstrukció áll. A klasszikus életbiztosítások esetében például az ügyfél előre tudja, hogy biztosítói garanciával mennyi kifizetésre számíthat a lejáratkor, és nem kell azzal foglalkoznia, hogy a biztosító ezt a kifizetést milyen befektetési technikákkal oldja meg.

„Az egyéni portfólió összeállításakor ügyelni kell arra, hogy az eszközalapok különböző kockázattal járnak, mely befektetési kockázatot minden esetben Ön viseli.”

UL termékek esetében a befektetési kockázatot az ügyfél viseli. Igyekszem felmérni az Ön kockázatvállalási hajlandóságát, megismerni a befektetési szokásait, és ezek alapján termékünket leginkább az Ön igényeire szabni. Ebben segít néhány, meglévő eszközünk is, mint pl. a Pénzügyi kockázatfelmérő vagy szakértőink által felügyelt Portfólió ajánló.

„A ... terméknek előre meghatározott kivezetési időpontja nincs, azonban a biztosító jogosult egyoldalúan a termék értékesítését megszüntetni, mely nem jelenti a már létrejött életbiztosítási szerződések megszűnését.”

A Generali, ahogyan már 187 éve mindig, a már létrejött szerződés működését a szerződési feltételeknek megfelelően a biztosítási tartam végéig biztosítja.

KOCKÁZATI MUTATÓ

A kockázati mutató két olyan összetett tényezőt gyúr össze egyetlen, könnyen értelmezhető számba, ami befolyásolja, hogy az adott termék milyen pénzügyi kockázatot hordoz az ügyfél számára.

- Az egyik elem a mögöttes befektetési eszköz piaci kockázata, vagyis az, hogy az adott befektetési eszköz piaci árfolyama folyamatosan változhat.
- A másik figyelembe vett tényező a befektetési eszközt kibocsátó intézmény hitelkockázata. A biztosítók hitelkockázati besorolásánál az európai szabályozás figyelembe veszi, hogy a biztosítók működését és tőkekövetelményeit szabályozó Szolvencia II rendszer más pénzügyi szolgáltatókhoz képest is megerősített módon garantálja az ügyfélpénzek biztonságát.

A fent leírt bonyolult összefüggések tehát egyetlen mutatóban olvadnak össze, és a fogyasztó egy 7 fokozatú kockázati skálán látja elhelyezve a terméket. Az 1-es kategória a legalacsonyabb, a 7-es pedig a legmagasabb kockázati besorolást jelenti. A számok értékelésénél célszerű figyelni arra a befektetési ökölszabályra, miszerint többnyire a magasabb kockázatú termékek hozamkilitása is magasabb és fordítva. A biztonságért jellemző módon alacsonyabb hozamvárakozással kell fizetnünk.

Unit-linked termékeknel ez a kockázati mutató nem azonos az Eszközalap leírásban lévő eszközalap kockázati szinttel és nincs összefüggésben a Partner Portálos értékesítési folyamatban lévő ügyfél kockázati profil mutatóval és az ügyfél kockázati hajlandóságát mutató értékkel sem. Más a szerepük és más a funkciójuk, így értékeik is eltérhetnek egymástól. Kiemelten figyeljenek a mutatók értelmezésére!

„A kockázati mutató feltételezi, hogy Ön 20 évig megtartja a terméket.

Előfordulhat, hogy Ön nem tudja könnyen felmondani a terméket, vagy olyan áron kell felmondania, amely jelentősen befolyásolja, hogy Ön mekkora összeget kap vissza.”

A MABISZ tagbiztosítók azzal is segíteni szeretnék a termékek összehasonlítását, hogy a KID-ben számított mutatókat egységesen, azonos időtávra mutatják be. Rendszeres díjas szerződések esetében ez 20 év, egyszeri díjas szerződéseké pedig 10 év, ami már ismerős lehet a TKM rendszerből. A kockázati mutató azzal a feltételezéssel kerül megállapításra, hogy a szerződő a terméket a megjelölt időtáv (tartam) végéig megtartja. Szükségszerűen nem tudja a mutató figyelembe venni azt, ha a termék tartam közben visszavásárlásra kerül.

Az Ön szerződése az Ön igényei alapján, az Ön által meghatározott cél érdekében jött létre a választott tartammal (élethosszig tartó szerződés esetén minimálisan 10 év a javasolt). A szerződés kezdeti éveiben kevésbé előnyös az Ön számára a szerződés megszüntetése, mely a kötvény szerinti tartam végéhez közeledve egyre előnyösebbé válik.

„Azt mutatja meg, hogy a termék milyen valószínűséggel fog pénzügyi veszteséget okozni a piaci mozgások miatt vagy azért, mert nem tudjuk Önt kifizetni.”

Tekintettel arra, hogy a biztosítók működését és tőkekövetelményeit szabályozó Szolvencia II rendszer más pénzügyi szolgáltatókhoz képest is megerősített módon garantálja az ügyfélpénzek biztonságát, nem valószínű, hogy olyan eset megtörténne, hogy ne tudjuk teljesíteni a kifizetést.

„Ez a termék nem foglal magában védelmet a jövőbeli piaci teljesítménnyel szemben, ezért befektetését részben vagy egészben elveszítheti.

Ha nem vagyunk képesek teljesíteni az Önnek járó kifizetést, Ön elveszítheti a teljes befektetését”

Ebbe az UL termékbe valóban nincs beépítve tőkevédelem. Ezért is javaslom befizetéseinek diverzifikációját (porlasztását) és egyéb, az ügyfeleink érdekeit szem előtt tartó szolgáltatásunkat, mint pl. nyugdíjbiztosítások esetén a PortfólióMenedzsert.”

Tekintettel arra, hogy a biztosítók működését és tőkekövetelményeit szabályozó Szolvencia II rendszer más pénzügyi szolgáltatókhoz képest is megerősített módon garantálja az ügyfélpénzek biztonságát, nem valószínű, hogy olyan eset megtörténne, hogy ne tudjuk teljesíteni a kifizetést.

UL termékeknél a KID dokumentumban a kockázati mutatónál miért két számot látok bejelölve? Elírás, melyik az „igazi”?

UL termékek KID-jében a mutatónál mindazon kockázati osztályok be vannak jelölve, amelyek az egyes eszközalapoknál megtalálhatóak. Tehát míg a SID az egyes eszközalap konkrét kockázati mutatóját jelöli meg, a KID az eszközalapok kockázati mutatójának összesített sávját mutatja be.

TELJESÍTMÉNY-FORGATÓKÖNYVEK

Ez a fejezet abban segít tájékozódni, hogy a megjelölt biztosítási tartam / megtakarítási időtáv végén, annak felénél és az első évnél az adott biztosítás hogyan teljesíthet kedvező, mérsékelt, kedvezőtlen és stresszforogatókönyveket alapul véve. A stresszforogatókönyv pl. adott illusztrálja, hogy mire lehet számítani nagyon szélsőséges piaci körülmények esetén.

„A stresszforogatókönyv bemutatja, hogy szélsőséges piaci körülmények esetén mekkora összeget kaphat vissza, és nem veszi figyelembe azt az esetet, amikor nem vagyunk képesek Önt kifizetni.”

Tekintettel arra, hogy a biztosítók működését és tőkekövetelményeit szabályozó Szolvencia II rendszer más pénzügyi szolgáltatókhoz képest is megerősített módon garantálja az ügyfélpénzek biztonságát, nem valószínű, hogy olyan eset megtörténne, hogy ne tudjuk teljesíteni a kifizetést.

„A bemutatott számadatok magukban foglalják magának a terméknek az összes költségét, és tartalmazzák az Ön tanácsadójának vagy forgalmazójának a költségeit.”

Én, mint biztosítási tanácsadó az általam értékesített termék után a biztosító és közötttem fennálló megállapodás alapján közvetítői jutalékban részesülök.

Ezt a jutalékot a biztosító az általa forgalmazott termékek levont költségeinek egy részéből finanszírozza.

„Magyarországon nem működik olyan szervezet, amely az életbiztosítások vonatkozásában a biztosítók teljesítőképességére garanciát vállalna ...”

Magyarországon a szigorú jogszabályok és a folyamatos felügyeleti (MNB) kontroll hivatott a szabályszerű, az ügyfelek érdekeinek megfelelő biztosítói működést garantálni.

A teljesítmény-forogatókönyv táblázatnál lévő adatokat be tudják mutatni az én szerződéselem tartamára is?

A KID egy szerződéskötés előtti általános tájékoztató dokumentum és nem a konkrét szerződést mutatja be. Éppen annak minta-jellege teszi lehetővé a különböző termékek összehasonlítását. A konkrét szerződés több vonatkozásban is eltérhet ettől a mintától.

A PartnerPortálon elérhető ajánlatkészítő segítségével készíthető az ügyfélnek az általa megadott hozamfeltételezéssel és az általa kötendő szerződés egyéb paramétereinek felhasználásával egy számítás, mellyel bemutatható az ő szerződésének feltételezéseken alapuló várható jövőbeli alakulása.

UL termékeknél a KID dokumentum teljesítmény-forogatókönyv táblázatában miért nem egy-egy szám jelenik meg? Miért sávokban adják meg az értékeket?

UL termékek KID-jében a táblázatban az eszközalapokra külön-külön kiszámolt értékek sávosan összesítve kerülnek bemutatásra. Adott eszközalaphoz tartozó konkrét értékek a termékhez tartozó SID-ben találhatóak meg.

Az UL termékek teljesítmény-forogatókönyveknél milyen hozam-feltételezéssel éltek? Ez az infó elérhető valahol? Hol?

UL terméknél a különböző teljesítmény-forogatókönyveknél alkalmazott eszközalap-hozam feltételezéseket a SID dokumentum „További fontos információk” részében megjelöltük.

MILYEN KÖLTSÉGEK MERÜLNEK FEL?

„A terméket Önnek értékesítő vagy arról Önnek tanácsot adó személy egyéb költségeket is felszámíthat. Ebben az esetben az adott személy tájékoztatja Önt ezekről a költségekről, és bemutatja, hogy az összes költség idővel milyen hatással lesz az Ön befektetésére.”

A függő biztosításközvetítő tanácsadók nem számíthatnak fel egyéb, ügyfél által fizetendő költséget.

Az alkuusz esetében lenne ugyan ilyenre lehetőség a jogszabály alapján, de a gyakorlatban nincs rá precedens.ó

UL termékeknél a KID dokumentumban miért nem egy-egy szám jelenik meg a teljes költség sorban?

UL termékek KID-jében a táblázatban az eszközalapokra külön-külön kiszámolt értékek sávosan összesítve kerülnek bemutatásra. Adott eszközalaphoz tartozó konkrét értékek a termékhez tartozó SID-ben találhatóak meg.

Azt kell figyelembe venni, hogy az itt feltüntetett költségek a várható hozamokból és a díjából kerülnek levonásra, tehát azokat nem a befizetett díjakkal kell összevetni.

Az „Évente a hozamra gyakorolt hatás (RIY)” az első évben néha több mint 100%. Mit jelent ez?

A KID módszertanát szigorúan köti az európai szabályozás. A megadott képletbe a termék paramétereit beírva előfordulhat az, hogy az első éves RIY érték magasabb lesz, mint 80%. Fontos ugyanakkor tudni, hogy a megtakarítási életbiztosítások első éves visszavásárlási értékének minimumát Magyarországon törvény szabályozza, ami nem lehet kevesebb, mint a befizetett díj 20%-a. Az első évnél feltüntetett, esetlegesen ennél magasabb RIY érték nem érinti ezt a biztosítói – jogszabályon alapuló – kötelezettséget azaz a 20% visszavásárlási érték egy 80%-nál magasabb RIY érték esetén is kifizetendő.

Úgy tudom, a TKM is egy költségmutató. A hozamcsökkenés (RIY) is az? De miért nem egyeznek?

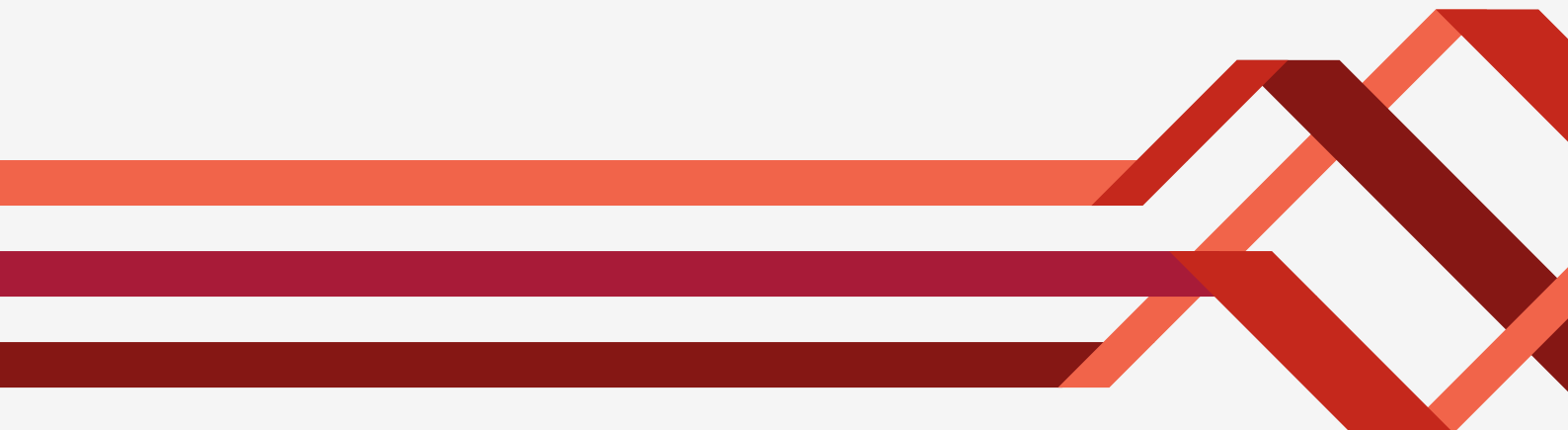
A hozamveszteség RIY (Reduction in Yield) mutató segítségével azt tudjuk meg, hogy mennyivel lesz alacsonyabb a várható hozam a felmerült költségek miatt.

Magyarországon 2010 óta alkalmazzuk a TKM mutatót, ami hozamveszteségként mutatja be a megtakarítási célú életbiztosítások költségét. Most hasonló logikával kerül bevezetésre az európai költségmutató a KID dokumentumban. A két mutató, habár sokban hasonlít egymásra, nem teljesen egyforma. Annak érdekében, hogy a két költségmutató értékei minél közelebb kerüljenek egymáshoz, a magyarországi biztosítók igyekeznek a RIY számításhoz alkalmazott paramétereket minél közelebb hozni a TKM rendszerhez ott, ahol ezt a rugalmasságot az európai módszertan megengedi. Ilyen például a javasolt tartási idő vagy az ügyfél belépéskori életkora. Az európai módszertan ugyanakkor a legtöbb vonatkozásban nem enged meg rugalmasságot a számításban, ezért a RIY és a TKM számítás az esetek többségében nem pontosan ugyanazt az eredményt fogja adni.

Az MNB által elvárt maximum értékek továbbra is a TKM értékhez kötődnek, mely értékről az ügyfelek az eddigi gyakorlatnak megfelelően a biztosítók, a MABISZ és az MNB honlapján tájékozódhatnak. Az ügyfelek az ajánlati szakaszban mindkét értékről tájékoztatást kapnak.

Nyugdíjbiztosítások esetén a számításokban figyelembe vették a 20%-os adójóváírást?

Nem.



KÉRDÉSED VAN? FORDULJ HOZZÁNK BIZALOMMAL!

PINTÉR JÁNOS

központi értékesítéstámogatási csoportvezető

janos.pinter@generalali.com

M: +36202943651

KUTHY TIBOR TAMÁS

központi értékesítéstámogatási szakértő

tamas.kuthy@generalali.com

M: +36204213551

ILLÉS KATALIN

központi értékesítéstámogatási szakértő

katalin.illes@generalali.com

M: +36205818520

