

# Mit tanácsolsz?

**FBAMSZ  
XV. Biztosításszakmai  
Konferencia**

**AIDA Magyar Nemzeti Szekció  
Biztosításközvetítői  
Munkacsoport**

**Dr Scheffer Zsolt  
vezető jogász  
Generali Biztosító Zrt**

# A témaválasztásról



## Az Irányelv szerint



A biztosítási szerződés megkötése előtt

az ügyféltől kapott tájékoztatás alapján az ügyfél **igényeinek és szükségleteinek meghatározása**

tájékoztatás a biztosítási termékről, hogy az **ügyfél** megalapozott döntést hozhasson.

a javasolt szerződésnek **összhangban kell állnia** az ügyfél biztosítási igényeivel és szükségleteivel.

**tanácsadás esetén**

**személyre szabott ajánlat** elmagyarázva, hogy egy bizonyos termék **miért** felel meg leginkább az ügyfél igényeinek és szükségleteinek.

## Az Irányelv szerint



### Biztosítási alapú befektetési termékkel kapcsolatos tanácsadás esetén

információk beszerzése az ügyfél meglévő

- ismereteiről és tapasztalatairól,
- pénzügyi helyzetéről, veszteségviselési képességéről
- befektetési céljairól, kockázattűréséről

Ezekkel összhangban álló **biztosítási** termék ajánlása

**biztosítási alapú befektetési termék:** olyan biztosítási termék, amely lejáratil  
értékkel vagy visszavásárlási értékkel rendelkezik, mely részben vagy  
egészben, közvetlenül vagy közvetve ki van téve a piaci ingadozásoknak

## Tanácsadás - de nem szaktanácsadás

### biztosításközvetítői tevékenység

- biztosítási értékesítést
- annak szervezését
- független biztosításközvetítői **szaktanácsadást** foglalja magában



5

### szaktanácsadás (régii Bit)

speciális biztosítási szakértelmet igénylő kérdésekben történő, üzletszerű tevékenységként végzett tanácsadás (MNB állásfoglalás)

- biztosítási konstrukció kialakítása
- biztosítóval történő szakmai kapcsolattartás

### (Bit)

Az alkusz tevékenysége kiterjedhet **szaktanácsadására** is, termékértékesítéstől függetlenül.

**Főszabály a díjazás tekintetében:** közvetítői tevékenységéért a megbízótól részesül díjazásban, különösen, ha megbízása kizárólag **szaktanácsadásra** vonatkozik



### **biztosításértékesítő**

- biztosításközvetítő
- kiegészítő biztosításközvetítői tevékenységet végző személy
- biztosító

### **biztosítási értékesítés**

- biztosítási szerződés létrehozására irányuló
- üzletszerű értékesítési tevékenység

biztosítási szerződések megkötésének előkészítése, elősegítése, azokkal kapcsolatos **tanácsadás**, ajánlattétel, közreműködés lebonyolításban és teljesítésében

### **tanácsadás (Bit)**

a biztosításértékesítő - **saját kezdeményezésére vagy az ügyfél kérésére megvalósuló** - személyes ajánlása egy vagy több biztosítási termékre vonatkozóan;

WHICH  
ONE?

- **biztosító**

*ha a biztosítási szerződés megkötésében biztosításközvetítő nem működik közre*

- **biztosításközvetítő**

*ha ő működik közre az értékesítésben*

- **kiegészítő biztosításközvetítői tevékenységet végző személy**

- **368. § (1) bekezdése szerinti személy**

- **biztosító közreműködői**

- **biztosító**

**nyújt-e tanácsadást** az értékesített biztosítási termékre vonatkozóan

kivétel

- ha biztosításközvetítő működik közre
- ha viszontbiztosítási szerződés
- ha nagykockázatra létrejövő biztosítási szerződés

- **biztosításközvetítő tájékoztatási kötelezettsége**

**nyújt-e tanácsadást** az értékesített biztosítási termékre vonatkozóan

- **független biztosításközvetítő**

alapos és személyre szabott elemzés alapján ad-e tanácsot?

**Ha nem** - azon biztosítókról, amelyek termékeit értékesítheti

kivétel

- ha a szerződés nagykockázatra létrejövő biztosítási szerződés



## Kötelező a tanácsadás nyújtása?

- fő szabály szerint: **nem**

### Kivétel

#### **biztosítási alapú befektetési termékek**

- amennyiben az **ügyfél kéri** a tanácsadást

**EIOPA** (in: Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive )

Személyre szabott ajánlást **kizárólag akkor** lehet nyújtani, ha az értékesítő rendelkezik az ehhez szükséges információkkal (biztosítási alapú befektetési termékek: **alkalmassági és megfeleléségi** teszt során beszerzett információk)

A **tanácsadás során** nem készíthető ajánlás, ha a termékek közül egyik sem alkalmas az adott ügyfélnek.



## Ki mit tanácsol?

### a biztosító

- szerződés megkötése előtt,
- **ügyféltől kapott tájékoztatás** alapján
- **ügyfél konkrét igényeinek és szükségleteinek meghatározása**

*Insurance*

*Life*

*Health*

*Home*

*Car*



ezt követően

- **tájékoztatást** kell nyújtani a biztosítási termékekkel összefüggésben, hogy az **ügyfél megalapozott döntést hozhasson**

A terméknek **összhangban kell állnia** az ügyfél biztosítási **igényeivel és szükségleteivel** (nem-életbiztosítási termékek: IPID, biztosítási termékismertető; életbiztosítási termékek: KID)

**tanácsadással:** személyre szabott; bizonyos biztosítási termék vagy termékek választására irányuló; konkrét ajánlás; ismertetve, hogy a termék miért felel meg leginkább az ügyfél igényeinek és szükségleteinek

**konkrét ajánlás:** nem jelenik meg ismertetés az IPID és KID dokumentumokban, **ezt külön kell biztosítani tanácsadás esetén**

## Ki mit tanácsol?



Az alkusz **tanácsadás nélküli** értékesítés esetén

- ügyfél **konkrét igényeinek és szükségleteinek** meghatározása
- ez alapján **elegendő számú**, a piacon hozzáférhető biztosítás tárgyszerű **elemzése**
- elemzés átadása az ügyfél részére igazolható módon

Az alkusz **tanácsadással történő** értékesítés esetén

- az ügyfél **konkrét igényeinek és szükségleteinek** meghatározása
- **elegendő számú**, a piacon hozzáférhető biztosítás tárgyszerű **elemzése**
- az ügyfél **igényeihez és szükségleteihez** igazodó alapos és személyre szabott elemzés alapján **személyre szabott** - bizonyos biztosítási termék vagy termékek választására irányuló - **konkrét ajánlás**
- **ismertetés**, hogy az adott termék miért felel meg leginkább az ügyfél igényeinek és szükségleteinek
- **elemzés átadása** az ügyfél részére igazolható módon

A többes ügynök **tanácsadás nélküli** értékesítés esetén

- az ügyfél igényeihez igazodó termékcsoporthoz **összehasonlításra alkalmas elemzést végez**
- amely lehetővé teszi az **ügyfél számára a legmegfelelőbb termék kiválasztását**

A többes ügynök **tanácsadással történő** értékesítés esetén

- az ügyfél igényeihez igazodó termékcsoporthoz **összehasonlításra alkalmas elemzést végez**
- az ügyfél **igényeihez és szükségleteihez igazodó, személyre szabott** - bizonyos biztosítási termék vagy termékek választására irányuló - **konkrét ajánlás**
- **ismertetés**, hogy az adott termék miért felel meg leginkább az ügyfél igényeinek és szükségleteinek

## Ki mit tanácsol?

Az ügynök **tanácsadás nélküli** értékesítés esetén főszabály érvényesül, nincs kiegészítő rendelkezés:

- meg kell határozni az ügyféltől kapott tájékoztatás alapján az adott ügyfél **konkrét igényeit és szükségleteit**,
- **tájékoztatást kell nyújtani** a biztosítási termékekkel összefüggésben,
- hogy **az ügyfél** megalapozott **döntést hozhasson**
- a terméknek **összhangban kell állnia** az ügyfélnek a biztosítási igényeivel és szükségleteivel

Az ügynök **tanácsadással** történő értékesítés esetén

- személyre szabott, bizonyos biztosítási termék választására irányuló - **konkrét ajánlás** is
- **ismertetve**, hogy a termék miért felel meg leginkább az ügyfél igényeinek és szükségleteinek

**A kiegészítő biztosításközvetítői tevékenységet végző személy**, (ideértve: 368.§ (1) bek. szerinti személy): a megbízóra (biztosító, alkusz, többé ügynök) irányadó szabályok szerint jár el

## A tanácsadás módja

### Nem-életbiztosítási termékek értékesítése esetén az

egységesített biztosítási termékismertetőt

(IPID, Insurance Product Information Document) **papíron vagy tartós adathordozón** kell átadni (Nem csak tanácsadással történő értékesítés esetén!)



14

**biztosítási alapú befektetési termékkel** kapcsolatos értékesítés esetében **tartós adathordozón** alkalmasságra vonatkozó nyilatkozatot rendelkezésre bocsátása, részletezve a tanácsadás tartalmát és azt, hogy a tanácsadás milyen módon felel meg az ügyfél igényeinek és szükségleteinek

### **többes ügynök, alkusz**

az ügyfél igényeihez igazodó termékcsoporthoz összehasonlításra alkalmas elemzést **igazolható módon** adja át az ügyfélnek

### **online felületek?**



## biztosítási alapú befektetési termékek (Bit)

a biztosító belső nyilvántartást vezet, amely tartalmazza a közte és az ügyfél között létrejött megállapodásokat, valamint az átadott termékismertetőket, tájékoztatókat

**EIOPA** (in: Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive)

- a biztosításközvetítőnek illetve biztosító társaságnak **megfelelő nyilvántartási és megőrzési intézkedésekkel** módszeres és átlátható **nyilvántartást kell biztosítaniuk** az alkalmasság értékelés vonatkozásában, beleértve **minden nyújtott tanácsot**, hogy ne akadályozza az illetékes hatóságokat a felügyeleti céljaik elérésében
- illetékes személyek, valamint az illetékes hatóságok **hozzáférésének biztosítása** a nyilvántartásokhoz
- megfelelő **folyamatok** a nyilvántartási intézkedések esetleges **hiányosságainak vagy korlátainak mérséklésére**



**Köszönöm a figyelmet!**