

# Fontossá váltak a bónuszrendszerek

A unit-linked eszközök hatékonyabban működhetnek, ha rövid távon ösztönző rendszerek segítik a hosszú távú célokat

Hazánkban a legnépszerűbb tartós öngondoskodási formának a unit-linked életbiztosítás számít, s bár a hosszú távú megtakarítás, különösen a nyugdíj-előtakarékosság szükségességét nem kérdőjelezi meg senki, az évtizednyi időtávot meghaladó futamidő során mégis sokszor meginoghat a távoli cél elérésére irányuló elszántság. Ilyen hosszú idejű elkötelezettség ugyanis nem csekély tudatosságot és eltökéltséget igényel, amelyet viszont a modern hűségbónuszrendszerekkel hatékonyan tudunk támogatni – fogalmazott dr. Farkas András, a BROKERNET Csoport értékesítési vezérigazgatója.

Munkatársunktól

**A befektetési egységhez kötött (unit-linked) életbiztosítások hosszú távra szólnak, azaz minimum 10 éves vagy annál hosszabb időtartamú elkötelezettséget jelentenek. Sokan azonban idő előtt felbontják a szerződésüket, annak ellenére is, hogy a szerződés felmondásának költségei, főként az első években, magasak...**

Ilyen hosszú időtartam esetében nagyfokú optimizmus azt feltételezni, hogy minden ügyfél minden időben be tudja fizetni az esedékes éves díjat, s bármilyen rövid távon szorító pénzügyi nehézség (lakásfelújítás, autósere, tandíj és így tovább) esetén nem merül fel benne a unit-linked szerződés felmondásának gondolata. A tapasztalat azt mutatja, hogy a befektetési egységekhez kötött életbiztosítások fennmaradását nagyon segítik a rövid távon érzékelhető hatással járó ösztönző rendszerek. A BROKERNET éppen ezért olyan új elemekkel gazdagította a kínálatát, amelyek

belátható időtávokon belül is bónuszokat tesznek elérhetővé – és elkölthetővé – az ügyfelek számára, s ezzel bevilágítják a hosszú távú célokhoz, mindenképp előtt a nyugdíjtöke-teremtéshez vezető utat. Ma e célok indokoltságát, a privát nyugdíjtöke felhalmozásának szükségességét már senki sem kérdőjelezi meg – csak éppen az odavezető útra lépnek kevesen. Mindenesetre a mi bónuszaink az első lépéseket is könnyebbé teszik. Így például a Brokernet Díjbónusz rendszerünk keretében a befizetett éves rendszeres összeg bizonyos százalékat már az első évtől kezdve minden évben jóváírjuk a befizetést teljesítő ügyfél számára: ez 400 ezer forint éves díj felett 2 százalék, 600 ezer forint felett 3, 800 ezer forint felett 4, egymillió forint felett pedig 5 százalék. Minden évben, amíg csak a rendszeres díjak befizetése tart. A tapasztalatok szerint különösen a mikro-, kis- és középvállalati ügyfélkörünk szereti ezt a megoldást. Magánszemély ügyfeleink részére szükségesnek tartottunk kidolgozni néhány új megoldást is, amelyek eredményeként a hűségbónuszrendszer ötféle verziója is elérhető a BROKERNET jelenlegi termékpalettáján.

**Részleteznék ezeket a lehetőségeket?**

A CIG Pannónia Életbiztosító Signum Pro termékénél a magánszemélyek és az üzleti ügyfelek számára külön-külön hűségbónuszrendszert vezetünk be. Az üzleti szféra számára alapesetben 5 százalékos bónuszjótárást biztosítunk, amelyet a 3. évfordulótól kezdve évente kap kézhez az érintett cég. Ezt egy szeptember 12-éig tartó nyári akciónkban a kétszeresére, azaz a befizetett éves díj 10 százalékára növeltük, ami ko-



**DR. FARKAS ANDRÁS.** Magánszemély ügyfeleinknek kidolgoztunk néhány új megoldást

moly vonzerőt jelent. Képzeld el, hogy mindig ön mellett áll egy tündér, aki minden százezer forint befizetéséhez hozzátesz tízezer forintot... A magánszemélyek számára a befizetett éves díj mellé egyúttal egy bónuszszámla-kimutatást mellékelünk, amely alapesetben az éves díj 60 százalékának felel meg. Ez az összeg 10,32 százalékos garantált kamattal kamatozik évente a díjfizetési tartam végéig, ráadásul euróalapon is! Keressünk még egy megoldást, amely garantáltan 10,32 százalékos kamatot ad évente akár 20 éven át egy befektetésre... A Pannónia Privát Bónusz rendszer keretében az ügyfél az ötödik évfordulónál 20 százalékos bónuszjótárást „tehet zsebre”, azaz egymillió forintos éves állománydíj esetén 200 ezer forintot kap kézhez, míg a 10. évben ez 45, a 15. évben 70, a 20. évben pedig 95 százalékot tesz ki, azaz összesen az éves díjfizetés 230

százalékát kapja meg a magánszemély. A most futó nyári akciónkban ugyanakkor a 60 százalékos helyett 100 százalék a bónuszszámla mértéke, amely szintén 10,32 százalékos garantált kamattal fut végig a futamidő során! Az éves díj felét, azaz egymillió forintos éves állománydíj esetén 500 ezer forintot az 5. évfordulón jóváírunk számára, majd a 10. évben 75, a 15. évben 100, a 20. évben pedig 125 százalékos bónusszal gazdagodik a magánszemély, azaz összesen az éves díj 350 százalékát kapja kézhez. A Signum Pro eseti bónuszrendszer szintén egyedülálló újítás a piacon: az ügyfelet bónusszal jutalmazzuk, ha a Signum Pro Eseti számláján elhelyezett összeget tartósan befekteti e számláján. A BROKERNET Csoport alapelemezelt eszközalapok előnyösen minősülnek a bónuszjogosultság szempontjából, így például 20 év alatt (ha nem vonja ki az eseti számláról) a Quantis esetében akár 19 százalékos, más alaponál közel 13 százalékos pluszhozammal számolhat a magánszemély – az eszközalapok hozamán felül.

**Hogyan néz ki a bónuszrendszer a többi partnerünké?**

Az Uniqa Biztosító esetében a Platinum Pro konstrukció tripla bónuszrendszert biztosít: az ügyfél egyrészt kézhez kapja a BROKERNET díjbónuszát (a befizetett díjtól függően kezdettől fogva évente 2-5 százalék jóváírt bónusz), amelyhez úgynevezett Bónusz Extra juttatás is társul. Ez azt jelenti, hogy az első éves díj 20 százalékát eseti befizetésként azonnal jóváírjuk, azaz pluszként befektetjük a megtakarítási egységek arányában, s ezt az összeget a hozamaival együtt

az ügyfél a 25. hónaptól kezdve 100 százalékos visszavásárlási értéken kiveheti. A harmadik bónuszszámlával pedig azokat kívánjuk megcélozni, akik valóban hosszú távon gondolkodnak: a 11. évtől a megtakarítási egységeket „pluszhozammal” növeljük, amelynek mértéke a 11-15. év között 0,50 százalék, s ez évente 0,05 százalékponttal nő, így a 20. évtől 0,75 százalék pluszhozam rakódik rá a normál hozamra. Ennek köszönhetően azok, akik kitartottak a futamidő végéig – a hozamok függvényében – az éves díjnak a két és fél-szeresét, de akár az öt-hatszorosát is kézhez kaphatják! Az Uniqa esetében különlegesség, hogy az

**A józan gondolkodást a bónuszki-fizetések segítik.**

egyszeri díjas életbiztosítások, a Talon termékcsalád vásárlása esetén is biztosít bónuszt, ez esetben a befizetett egyszeri díj 1 százalékát kapja meg az ügyfél – minimum 5 millió forintos befizetés esetén –, s legfeljebb 10 millió forintig él ez az ajánlat. A második év után 100 százalékos visszavásárlási értéken hozzá lehet férni ezekhez a bónuszokhoz és addig elért hozamaikhoz, mindössze 0,99 százalékos éves kezelési költség mellett a Talon Extra október 10-ig futó akciója keretében. Az Aviva Magnus Pro terméke egy új, növelt bónuszrendszert, illetve egy gyermekbónuszrendszert takar. Az előbbi esetében az 5., a 10. és a 15. év után juttatunk a magánszemélynek bizonyos összeget az átlagos éves díj arányában (50, 75, illetve 100 százalékot), ahol az egyedi elemet az átlagos éves díj jelenti, hiszen a kezdeti díj jellemzően nőni szokott. Újdonság az Aviva Gyermekbónusz, amelynek keretében minden esetben kiskorú gyermekenként 2,5 százalékos

bónuszt írunk jóvá az alapbónuszokkal egy időben, azaz a szerződés 5., 10. és 15. évfordulóján (ez maximum öt kiskorú gyermekig vehető igénybe), azaz a sokgyermekes ügyfél lejáratakor összesen 225+37,5 százalékos bónuszra számíthat. A Generali Optimus termékénél azonnal látja az ügyfél a szerződésüköt felmondók bónuszra számíthat. A Generali Optimus termékénél azonnal látja az ügyfél a szerződésüköt felmondók bónuszra számíthat. A Generali Optimus termékénél azonnal látja az ügyfél a szerződésüköt felmondók bónuszra számíthat. A Generali Optimus termékénél azonnal látja az ügyfél a szerződésüköt felmondók bónuszra számíthat.

40-60 százaléka között mozoghat, míg a 15. évfordulón akár a 100 százalékára is számíthat az ügyfél. Az ING Kairosz termékével a garanciakedvelőket céloztuk meg: a befizetett összes bruttó rendszeres díj 100 százalékára kifizetési garancia jár a lejáratkor, amely a mostanihoz hasonló válságos helyzetekben ugyancsak jól jöhet az éppen nyugdíjba vonuló számára.

**Mi a tapasztalat, mennyire értékelődtek fel az elmúlt időszakban a bónuszki-fizetések?**

Azt látjuk, hogy nagyon nagy az igény rájuk a mostani gazdasági körülmények között, hiszen egyrészt komoly az aggodalom a jövőbeni nyugdíjakkal kapcsolatban, másrészt a pénzügyi piacok hektikus mozgása miatt nem célszerű kivenni a pénzt az aggodalmakból. A legfontosabb, hogy soha nem szabad kapkodni, s e józan gondolkodást a bónuszki-fizetések érdemben segítik.

## Unit-linked: hazánk piacvezető a régióban

Több újdonsággal jelent meg a CIG Pannónia: személyre szabott bónuszrendszer, többlethozam az eseti befizetésekre

Jóllehet a magyar életbiztosítási piac a régió fejlettségét tekintve a középmezőnybe sorolható, a befektetési egységhez kötött, úgynevezett unit-linked életbiztosítások terén abszolút piacvezetőnek számít térségünkben, ráadásul a bónuszrendszerek terén is egyedülálló lehetőséget kínál az érdeklődőknek – mutatott rá Gaál Csaba, a CIG Pannónia Életbiztosító Nyrt. vezérigazgatója, hozzátéve: a nyáron számos újdonságot vezettek be.

Munkatársunktól

**Hazánkban a unit-linked életbiztosítások viszik a primát a piacon...**

A régió életbiztosítási piacait nézve Szlovénia sorolható az élre a GDP-arányos díjbevétel alapján, amelyet hazánk mellett Csehország, Szlovákia, illetve Lengyelország követ a sorban. A unit-linked konstrukciók terén azonban Magyarország abszolút piacvezetőnek számít: az elmúlt években, illetve 2011 első felében

az életbiztosítási piacon az új értékesítésből a termékek immáron 80 százalékot tettek ki, amellyel hazánk kiemelkedően fejlettné tekinthető. A termékek szerkezetét nézve a szolgáltatás színvonalát illetően is óriási különbség van a javunkra. Ebben kulcsszerepet játszott a BROKERNET, hazánk legnagyobb független pénzügyi közvetítő csoportja, amely a termékfejlesztések fő mozgatórugójának tekinthető.

**Milyen fejlemények jellemzőek a hazai unit-linked piacot az elmúlt időszakban?**

A legfontosabb fejlesztési iránynak a régióban is egyedülállóan számító bónuszrendszerek tekinthetők, s hazánk előnyét jól mutatja, hogy például Lengyelországban – ahol a unit-linked ugyancsak népszerűnek tekinthető – ismeretlen a bónusz fogalma. Az életbiztosítások hosszú távú, 15-20 éves megtakarítási lehetőséget kínálnak, ráadásul az elmúlt bő két évtizedben a futamidő kitolódása figyel-



**GAÁL CSABA.** A CIG létrehozta az üzleti bónuszrendszert

hető meg, miután egyre több 30 év alatti magánszemély is tudatosan készül a nyugdíjas éveire. Éppen ezért különösen felértékelődtek azok a megoldások, ahol a bónuszok megerősítik az ügyfeleket abban, hogy – bár

hosszú távról van szó – jó döntést hoztak, hiszen az időszakonkénti kifizetések révén már a futamidő alatt élvezhetik megtakarításaik hozadékát. A bónusz egyúttal az ügyfél lojalitását is erősíti, hiszen előfordulhat, hogy az aktuális napi kiadásait előtérbe helyezné, s ezáltal fennállhat a veszélye annak, hogy a hosszú távú megtakarításait feléli. Am ha úgy gondolkodik, hogy amennyiben a következő biztosítási díjat befizeti, akkor ennyi bónuszt kaphat kézhez, biztosan talál más forrást az akut helyzet kezelésére. A bónuszok terén is úttörő szerepet játszott a BROKERNET Csoport, s jelenleg már a második-harmadik generációs bónuszrendszerek vannak jelen a hazai piacon, mondhatjuk úgy is, hogy a konstrukció „finomhangolása” történik. A CIG Pannónia Életbiztosító ez év nyarán vezette be legújabb szolgáltatását, amely már a többedik generációs bónuszrendszert testesíti meg, s lehetővé teszi, hogy a megváltozott külső gazdasági körülmények közepette is vonzó,

egyedülálló szolgáltatást nyújtunk.

**Mi jelenti az újdonságot?**

A CIG Signum Pro az első s egyetlen megoldás a piacon, amely személyre szabott bónuszt kínál, megkülönbözteti a magán- és a vállalati ügyfelet. A bónuszrendszerek ugyanis 15-20 éves futamidőre vannak optimalizálva a magyar piacon, ám ez valójában csak a magánszemélyek számára belátható időtartam.

Az üzleti szféra szempontjából ugyanakkor – amely az elmúlt időszakban, a béren kívüli juttatások megváltozott adószabályozása miatt kezdett érdeklődni a unit-linked életbiztosítások iránt – a 15-20 éves időtartam túlságosan hosszú, a munkáltató, illetve a munkavállaló életében is bekövetkezhetnek olyan élethelyzetek (utóbbi esetben például gyes, cégváltás), amikor ez nem vállalható. Éppen ezért a CIG létrehozta az üzleti bónuszrendszert, amelynek kere-

tében a harmadik évtől kezdve minden egyes éves befizetésre 5 százalék extra bónuszt írunk jóvá. Ez a privát bónuszrendszerekkel ellentétben jóval rugalmasabb megoldást kínál, s igazodik a nem tervezhető élethelyzetekhez. Szintén újdonság a magyar piacon a CIG Pannónia legújabb fejlesztése: a Signum Pro eseti bónuszrendszer, hiszen a bónuszok jellemzően a rendszeres befizetésekre vonatkoznak. Ennek keretében az ügyfe-

let bónusszal jutalmazzuk, ha a Signum Pro Eseti számláján elhelyezett összeget tartósan befekteti: jellemzően egy százalékponttal magasabb hozammal számolhat, mint amekkorát a bónuszokkal el tudna érni. Az eseti számlán belül az ügyfél természetesen szabadon dönthet arról, milyen megosztásban, milyen eszközalapokba fekteti a pénzt, s értelemszerűen minél hosszabb ideig szól a befektetés, annál magasabb lesz az extra bónusz.