

Nem tartjuk elég fontosnak az életbiztosítást, pedig életbevágó lenne

Allianz Hungária Zrt.

- **Az életbiztosítások díjbevételei globálisan enyhén növekedtek, Magyarországon inkább stagnáltak**
- **Az Allianz Hungária adatai szerint a magyarok 90 százaléka nem tervez idén öngondoskodási célú biztosítást kötni**
- **Az életbiztosítás megléte a pénzügyi tudatosság egyik alapeleme**
- **Az ügyfélelkötelezettség növelésében a mesterséges intelligenciáé és az ökoszisztémáké a jövő**

Az Allianz legfrissebb globális biztosítási riportja szerint a teljes biztosítási díjbevétel világszerte csaknem 5,6 billió eurót tett ki 2022-ben, amelynek a legnagyobb részét továbbra is az élet terület teszi ki 2,6 billió euróval. Ez a szegmens azonban enyhe, csupán 2,4 százalékos növekedést ért el, ami jóval elmarad a nem-élet terület növekedési ütemétől. Hasonló a helyzet Magyarországon is, ahol tavaly a Magyar Biztosítók Szövetsége (MABISZ) tagcégeinek jelentései alapján az élet üzletág többé-kevésbé stagnált: a díjbevételek 1,9 százalékkal 646 milliárd forintra emelkedtek, jelentősen lemaradva a nem-élet területtől, például a lakás- és járműbiztosításoktól.

A hazai eredményeket az Allianz adatai is alátámasztják: „A saját ügyféladatainkból, valamint a casco és életbiztosítási szerződések alakulásából az látszik, hogy sokszor előbb gondolunk az autónk biztonságára, mint saját magunkéra. Ráadásul a megtakarítási szokásokat vizsgáló felmérésünkből kiderült, hogy a kitöltők 90 százaléka az elmúlt évek tapasztalatai, illetve a jelenlegi gazdasági körülmények mellett sem tervez idén nyugdíj- vagy megtakarítási célú életbiztosítást kötni. Pedig az ilyen típusú biztosítások hosszú távú biztonságot nyújtó eszközök, és jövedelmező kiegészítői lehetnek az egyéb megtakarításoknak” – Bencsik Tamás, az Allianz Hungária Zrt. Személybiztosítások Igazgatóságának vezetője.

*„A magyarok a jelenben szeretnek élni, azzal nyugtatják magukat, hogy úgy sem lehet tudni, mi vár ránk. Aki viszont elkezd gondolkodni a jövőjéről, az lesz a nyertes. Az életbiztosítás megkötését sokan felesleges pénzkidobásnak tartják, holott ez **a pénzügyi tudatosság, az öngondoskodás** egyik alapeleme, és a váratlan helyzetekre – mint például egy baleset, elhúzódó betegség, átmeneti munkanélküliség vagy akár haláleset – való felkészülés egyik legfontosabb lépése. Az előre tervezésnek lehet eszköze egy nagyobb összegű megtakarítás is, de a biztosításkötés gyorsabb megoldásnak számít”– véli Gergely Péter, a [BiztosDöntés.hu](https://biztosdontes.hu) alapítója, pénzügyi szakértője.*

Megtakarítási célú vs kockázati életbiztosítás

Az életbiztosításnak két fő típusát különböztetjük meg: a megtakarítási célú és a kockázati életbiztosítást.

A megtakarítási célú életbiztosítás egyik legismertebb fajtája a **unit-linked (UL), azaz befektetési egységekhez kötött életbiztosítás**, amely elsődleges célja a megtakarítás. Ám amellett, hogy megtakarítást képez a befizetésekből, biztosítási védelmet is nyújt a nem várt eseményekre, ezért ez az eszköz azok számára ideális választás, akik egy terméken belül szeretnének félretenni és bebiztosítani magukat a kockázatok ellen. A UL életbiztosítás egyik kiemelt előnye a **személyre szabhatóság**: a biztosítási szerződés az aktuális élethelyzetnek megfelelően módosítható, ezért optimális megoldást kínál akár egy életen át. Emellett a tanácsadó segítségével a szerződő választja ki a befektetés típusát a saját kockázattűrő képessége alapján. A költségeket tekintve ez a biztosítás hosszú távon nyeri el értelmét; legalább 10-15 éves megtakarítási időtávot tekintve ez az egyik legversenyképesebb megtakarítási forma. A konstrukció további előnye, hogy forintban történő megtakarítás mellett euró alapú befektetésre is van lehetőség.

Ezzel szemben a **kockázati életbiztosítás** elsősorban a váratlan, tragikus kimenetelű események kapcsán nyújt biztonságot egyrészt saját magunk, másrészt családunk számára. A haláleseti vagy a rokkantsági fedezeteken kívül létezik fedezet többek közt kórházi tartózkodás, súlyos betegség, műtét esetére, daganatos betegség diagnosztizálására, sőt még orvosi szolgáltatásokra is, például, ha egy betegség következtében költségekkel járó vizsgálatokra volna szükség a magán egészségügyben. Az ilyen biztosítás díja attól is függ, milyen biztosítási események ellen szeretnénk felvértetni magunkat.

„Rendkívül fontos, hogy védjük magunkat és a családunkat a tragédiáktól. Tőlünk nyugatabbra teljesen megszokott, hogy az első keresettől kezdve mindenkinek van kockázati életbiztosítása, ami – a fiatalok esetében kiváltképp – néhány ezer forintért jelentős anyagi segítséget biztosít a súlyos betegségben/rokkantságban szenvedő biztosítottak vagy a hátramaradó családtagoknak” – hangsúlyozta Gergely Péter.

„Az ügyfélstatisztikáink alapján a befektetési alapú életbiztosítást kötők száma stagnál, viszont akik kötnek, azok egyre magasabb átlagdíjon teszik. A kockázati biztosítás esetében is nő az átlagdíj, itt viszont az ügyfelek száma is növekszik. Az Allianznál a megtakarítási típusú biztosítási szerződések havi 12 000 Ft-os díjjal, a kockázati biztosítások pedig már havi 6000, illetve 8000 Ft-os díjjal is megköthetők. Ugyanakkor a díjat javasolt az ügyfél pénzügyi és élethelyzetéhez igazítani annak érdekében, hogy valós segítséget jelentsen számára a biztosítás a különböző életszakaszokban – mind a megtakarítási célok elérésében, mind a kockázati rész a biztosítási esemény bekövetkezése esetén” – tette hozzá Bencsik Tamás.

Átalakulóban az életbiztosítási piac

A **Capgemini 2023-as előrejelzése** alapján egy olyan összetett makrogazdasági környezetben, amelyet lassú növekedés, növekvő volatilitás, magas infláció és emelkedő kamatlábak jellemeznek, az életbiztosítások „újrafeltalálása” folytatódni fog. A tanácsadó cég szerint a jelenlegi geopolitikai és pénzügyi kihívások hatására az életbiztosítók továbbra is a rendszermodernizációra, a digitális átalakításra és az innovációra összpontosítanak. Az elemzés rámutat, hogy az élet üzletágban a biztosítóknak prioritásként kell kezelniük például **a termelékenység és az ügyfélkötelezettség növelését a fejlett digitális képességek révén**, valamint a mesterséges intelligencia kiaknázására fókuszáló **öszisztéma-partnerségeket az innovatív értékajánlatok érdekében**.

Az Allianz szakértői is egyetértenek abban, hogy a technológia egyértelműen át fogja szabni a biztosítók működését. Az ökoszisztémák például meghatározó szerepet

játszanak majd az ügyfelek elérésében azáltal, hogy nemcsak egyedi termékeket, hanem átfogó megoldásokat is kínálnak az ügyféligényekre, legyen szó az élet bármely területéről. A mesterséges intelligencia pedig elképzelhetetlen lehetőségeket nyit meg az adatelemzésben, forradalmasítva a teljes értékláncot a biztosítástól a kárkezelésig.

Nem tartjuk elég fontosnak az életbiztosítást, pedig életbevágó lenne