



A Független Biztosítási Alkuszok Magyarországi Szövetsége

ELŐTERJESZTÉS
és
JAVASLAT

a kisadózó vállalkozások tételes adója 2021. január 1-jén életbe lépő módosításához

2020. október 29.

Tartalom

- I. Az előterjesztő
- II. KATA módosításának háttere és a jogalkotó célja
- III. Az előterjesztés indoka
- IV. Részletes indokolás és észrevételek
- V. Javaslat a törvénymódosításra

I. Az előterjesztő

A **Független Biztosítási Alkuszok Magyarországi Szövetsége** (rövidítve és a továbbiakban: FBAMSZ, 1096 Budapest, Vendel u. 11., nyilvántartási száma: 01-02-0004310, képviselője: Sebestyén László elnök) a továbbiakban **Előterjesztő a kisadózó vállalkozások tételes adójáról és a kisvállalati adóról szóló 2012. évi CXLVII. sz. törvény** (Ktv., továbbiakban: KATA) 2021. január 1-jén életbe lépő módosításának újragondolása, valamint a jelen előterjesztésben foglalt figyelembevétele a módosítás bevezetésekor, érdekében kíván előterjesztéssel élni a tisztelt Pénzügyminisztérium felé.

Az FBAMSZ a magyarországi független biztosításközvetítői piac (alkuszok) többsége által létrehozott, ma 88 teljes jogú, illetve többes ügynök biztosításközvetítő taggal rendelkező szervezet. Szakmai érdekvédelmi tevékenységünk keretében a **KATA adótörvény módosításában rejülő, tagjainkat és tágabb értelemben a közvetítői piacot érintő, negatív hatásokra kívánjuk felhívni a figyelmet.** Tudomásunk van arról, hogy az országunk másik nagy alkuszi szövetsége, a MABIASZ, illetőleg a MABISZ is megkereséssel élt már tárgyi ügy kapcsán a tisztelt Pénzügyminisztérium, illetőleg Izer Norbert Államtitkár úr felé, ezért kiemelten azon negatív következményekre fókuszálunk a KATA tervezett módosítása kapcsán, amelyek, álláspontunk szerint nem, illetve nem kellő súllyal kerültek előterjesztésre.

II. A KATA módosítása, háttere és a jogalkotó ez idáig megismert célja

Az Országgyűlés 2020. július 3-án fogadta el Magyarország központi költségvetésének megalapozásáról szóló T/10856. számú törvényjavaslatát, amely számos adótörvényt módosít, valamint szigorítja a kisadózó vállalkozások adózására vonatkozó szabályozást is.

A módosítás eredményeként jelentősen szigorodik a kisadózó vállalkozások tételes adójának szabályozása, amelyből kiemeljük a jelen előterjesztés szempontjából fontosakat.

- Ha a belföldi kifizető a tárgyévben ugyanazon kisadózó vállalkozásnak az év elejétől összesítve 3 millió forintot meghaladó összegű bevételt juttat, a 3 millió forintot meghaladó összegű juttatás után 40 %-os mértékű adót fizet;
- A belföldi kifizető az adót elsőként annak a hónapnak a 12. napjáig állapítja meg, vallja be és fizeti meg, amelyet megelőzően az említett juttatási értékhatárt átlépte, majd ezt követően a tárgyév minden olyan hónapját követő hónap 12. napjáig köteles így tenni, amelyben a kisadózó vállalkozás részére bevételt juttat.
- A belföldi kifizető a tárgyévet követő év január 31-éig köteles tájékoztatni a kisadózó vállalkozást a 40 %-os mértékű adó alapjaként figyelembe vett összegről;
- A módosítás azon esetköröket is szigorítja, amikor a kisadózó külföldi kifizetőtől szerez 3 millió forintot meghaladó bevételt.
- egy magánszemély csak egy vállalkozási formában lehet kisadózó;
- A kisadózó adatszolgáltatási kötelezettsége tájékoztatási kötelezettséggel is párosul a fentiekkel összhangban. A kifizetővel szerződéses jogviszonyba lépő kisadózó vállalkozó a szerződés megkötésekor írásban köteles tájékoztatni a kifizetőt arról, hogy kisadózó vállalkozásnak minősül. A kisadózó a változást megelőzően – a változás kezdő időpontjának megjelölésével – tájékoztatni köteles továbbá a kifizetőt a kisadózó vállalkozás jogállása megszűnéséről vagy annak újrakeletkezéséről.

A KATA 2013-as bevezetése óta méltán népszerű kedvező pénzügyi feltételei és egyszerű adminisztrációja miatt. Az eredetileg célzott alanyi kör a mikro- és kisvállalkozások voltak. A biztosításközvetítők (TEÁOR 66.22 biztosítási ügynök, bróker és 66.29 biztosítás, nyugdíjalap és egyéb

kiegészítő tevékenység) kezdetben nem tartoztak a törvény hatálya alá, azonban a részünkre rendelkezésre álló információk alapján a Nemzetgazdasági Minisztérium által folytatott vizsgálat nyomán kiterjesztették egy módosítás alkalmával erre a körre is a KATA választhatóságát tekintettel arra, hogy a biztosítási ügynökök általában vállalkozóként végzik tevékenységüket és nem valószínű, hogy munkaviszonyra módosítanak, amelyet a jutalékos díjazás és a tevékenység végzésének egyéb körülményei is alátámasztanak.

Ismereteink szerint a KATA-módosítás háttérében az áll, hogy a kormányzat és az illetékes hatóságok feltételezik, hogy a KATA-s adózási formát sokan visszaélésszerűen, a **bújtatott foglalkozás eszközeként használják**. Így történhet sok helyen az, hogy a KATA-s vállalkozót valójában munkaviszonyra jellemző körülmények között foglalkoztatják, vagy éppen a korábban alkalmazottként foglalkoztatott személyeket - a foglalkozási körülményük változatlansága mellett - KATA-s vállalkozóként kezdik foglalkoztatni. Ezek mögött célként valójában nem a vállalkozói, hatékonyabb működés, hanem a bérjellegű kifizetésekhez kötődő kifizetői és munkavállalói közterhek csökkentése áll.

A módosítási szabályok érintik a kapcsolt vállalkozási formát is. Jelenleg több nagyobb cég - a törvényt módosítást szorgalmazók szerint - visszaél a kisvállalkozóknak létrehozott kedvező szabályokkal, ugyanis úgy spórol a költségvetés és a tisztességes adófizetők kárára a közterheken, hogy a tulajdonosok KATA-s vállalkozásaikon keresztül számláznak be a nagy cégnek, ezáltal pedig a KATA szabályait kijátszva minimális közteherrel vesznek ki pénzt a cégből.

A Pénzügyminisztérium által végzett felmérések eredményei is napvilágot láttak a módosítás előterjesztésével összefüggésben, amely szerint a KATA bevezetésekor, adóhivatali kimutatások alapján, 2013-ban mindösszesen 3%-a volt a foglalkoztatottaknak, akik ezt az adónemet választották, míg ez az arány 2019. végére jelentősen megnőtt, az akkor mintegy 377.000 nyilvántartott KATA-s közel 40%-a a vállalkozás megkezdése előtt alkalmazott volt, **jellemzően munkaviszony keretében** foglalkoztatva.

Lényegében ugyanez, illetve a KATA alkalmazásából származó adóelőny többszöröződésének kizárása indokolja azt a lényeges változtatást is, amely szerint **egy magánszemély csak egy vállalkozási formában lehet kisadózó**. Az adóhivatal a bejelentéskor vizsgálni fogja, hogy a nyilvántartásában szerepel-e már kisadózóként a bejelentett vállalkozó, és ha igen, az új bejelentést visszautasíthatja.

A KATA visszaélésszerű alkalmazása ugyanis nem vitatottan óriási hátrányokkal jár. Csökkenti az állam bevételét és piactorzító hatásokkal bír. A költségvetést és a tisztességes piaci szereplőket kár éri. Ráadásul káros azon foglalkoztatotti körre is, akik foglalkoztatása valójában munkaviszony-szerű, ám így a munkajog széleskörű munkavállaló-védelmi jogintézményeit, garanciáit nem tudják kihasználni.

Ha a jogszabályváltozás elsősorban az olyan vállalkozásokat célozza, amelyek kijátszották a szabályokat és a foglalkoztatás alternatívájaként a KATA-s vállalkozói kapcsolatokat szorgalmazták, továbbá a következményi célja az, hogy mielőbb kerüljenek felszámolásra azok a KATA-s vállalkozói jogviszonyok, melyek valójában munkaviszonyt lepleznek, akkor a módosítás mindenképpen támogatandó.

III. Az előterjesztés indoka

Amennyiben a jogalkotó célja valóban a KATA visszaélészerű alkalmazásának a visszaszorítása, akkor **olyan jogszabályi rendelkezés kell, mely valóban a cél szerinti érintettekre lesz hatással és nem generálisan okoz nehézséget az adott adózási formát teljes jogszerűség mellett alkalmazó vállalkozókra.**

A jelenlegi szabálmódosítás kizárólag az olyan vállalkozók részére teszi ésszerűen választhatóvá a jövőben a KATA-t, akik tevékenységüket számtalan vevő számára nyújtják arányában alacsony összegű, de nagyobb számú bevételek mellett (pl. taxis, lakossági vízvezeték-szerelő, fodrász stb.), vagy az olyan vállalkozóknak, akik üzleti eredményessége éppen, hogy meghaladja a garantált béres munkavállalók jövedelemszintjét.

Ám nem felejtendő el, hogy a KATA nem tevékenység- és nem ügyfél-függően választható adózási forma a személyi hatálya alá tartozó vállalkozások számára.

Azok számára, akik, akár a tevékenységüket esetleg nagyobb volumenű megrendeléseket generáló, de szűk körre redukált ügyfélkör számára végzik vagy akik eleve olyan tevékenységet végeznek, melynek vevőközönsége a piaci/gazdasági helyzete miatt adottan alacsony számú, vagy akik éppen jogszabályi korlát okán nem is nyújthatják több személynek a szolgáltatásukat, **a KATA szabályok kifizetési maximumot kimondó módosítása a jelenlegi formájában diszkriminatív.** Diszkriminatív különösen akkor, amikor ezen vállalkozások úgy nem vehetik igénybe ezen kedvezőbb adózási formát, hogy mind a tevékenységük, annak módja, a működésük formája, szabályai, valamint napi gyakorlata szerinti is tipikusan vállalkozási jellegű.

Az Előterjesztő arra szeretné felhívni a figyelmet, hogy az eredeti cél (visszaélések visszaszorítása) **úgy is megvalósítható lenne a KATA szabályainak módosításakor, ha a jogalkotó az érintett személyi hatályt kellően differenciálná.** Ez megtörténhetne akár további részletszabályok alkotásával, de akár úgy is, hogy azon tevékenységeket, vagy akár üzletágakat, melyekben való tevékenység jellege, formája ténylegesen és hagyományosan nem munkaviszony jellegű, kivenné a módosítás hatálya alól.

Az Előterjesztő az alábbiak szerint kívánja bemutatni a biztosításközvetítőkre vonatkozó hatályos és az azt megelőző jogszabályi előírások alapján, konkrétan a Szövetségben lévő közvetítők által rendelkezésre bocsátott hiteles adatok felhasználásával azokat a **negatív hatásokat, amelyekkel nem csak a közvetítőknak, hanem a biztosítási és akár a pénzügyi közvetítői piac más szereplőinek is számolnia kell,** kérve ezzel a tisztelt jogalkotót a módosítás újragondolására. **Az előterjesztés kifejezetten a megbízott közvetítőkre, elsősorban a független biztosításközvetítőkre, ezeken belül pedig az alkuszcégekkel megbízási jogviszonyban álló biztosításközvetítőkre (megbízott vagy alvállalkozó), valamint a függő közvetítők közé sorolt többes ügynök cégekkel megbízási jogviszonyban álló biztosításközvetítőkre koncentrál** és nem tér ki más közvetítői formákra, valamint a biztosítótársaságok alkalmazásában vagy a közvetítői tevékenységet a biztosítók oldaláról alkalmazóként vagy megbízóként „támogató” személyekre, akik tipikusan a biztosítók és a megbízott közvetítők partneri kapcsolatait segítik.

IV. Részletes indokolás és észrevételek

IV.1. A törvénymódosítás indoka a munkaviszony védelme, azonban a biztosításközvetítés nem munkaviszony jellegű tevékenység

A biztosítási termékek értékesítése, közvetítése mind a jogi háttér, az évek alatt kimunkált bírói gyakorlat, továbbá a hatóságoknak a biztosítási piac kapcsán a múltban és a jelenben megfogalmazott ajánlásai, jelentései, valamint a tevékenység jellege szerint **eredménykötelem,** azaz kifejezetten eredményhez kapcsolódó és ebben mérhető tevékenység.

Leszámítva a II. világháború utáni kényszerű államosítást, a biztosítási termékek közvetítése **mindenkor eredményorientált tevékenység volt**, amelyben az adott biztosítóval, vagy éppen biztosítókkal megbízási jogviszonyban álló, önálló vállalkozók, vállalkozások által folyt a közvetítői tevékenység. A biztosítási piac liberalizálásával együtt az állami, akkor valóban munkaszervezeti biztosításközvetítést a jogi környezet, a piaci állapotok és nem utolsósorban a józan ész mára ismét a vállalkozások közötti relációk közé helyezte vissza, mint tevékenységet. Sőt, az ezredforduló környékén jelentős számú eseti ún. átminősítést célzó perben **igazolódott, hogy a hazai biztosításközvetítés nem munkaviszonyban, hanem minden tekintetben jogszerűen vállalkozási formában folyik.**

A nem munkaviszony jellegét támasztja alá továbbá a biztosításközvetítői tevékenységre vonatkozó jogi szabályozás: a tevékenység üzletszerű.

A tevékenység jogi hátterét a jelenleg hatályos 2014. évi LXXXVIII. törvény (Bit.) adja, amelyben a biztosításközvetítői tevékenység meghatározása, a közvetítők, kiemelten a független közvetítők alapítására vonatkozó szabályok, azok a személyi és tárgyi feltételek, amelyek ahhoz szükségesek, hogy a Magyar Nemzeti Bank mint felügyeleti hatóság engedélyezze a közvetítők működését, a tevékenység tartalma, a közvetítők feladatai, felelőssége, álláspontunk szerint, egyértelműen a tevékenység vállalkozási jellegét mutatják és erősítik tovább, nem beszélve arról, hogy a biztosításközvetítői tevékenység működtetéséhez szükséges eszközök biztosítása és a költségek viselése is a közvetítőkre hárul. **A piac közvetítő szereplői önálló vállalkozások, akik saját kockázatukra és felelősségükre végzik tevékenységüket, melynek mind személy és tárgyi feltételeit (iroda, telefon, gépjármű stb.) is saját maguk biztosítják.**

A független közvetítők és többes ügynökök tevékenységükkel összefüggő felelősségének tartalma alapján is - a közvetítő cégek kötelező szakmai felelősségbiztosításának fenntartása, valamint a már említett személyi és tárgyi feltételek szükségessége a működési engedély megszerzéséhez és fenntartásához, továbbá az alkuszcégek pénzkezelése, ehhez tartozó ügyfélszámla fenntartása, az ügyfelek fogadása számára megfelelő iroda fenntartása akár az alvállalkozók részéről, az értékesítési szervezet működtetése, beleértve annak megszervezését, folyamatos és szabályoknak megfelelő képzését és oktatását, a működéssel összefüggő gazdálkodást - kijelenthetjük, hogy a **biztosításközvetítők, termékértékesítők ugyanolyan önálló költségvetéssel és felelősséggel tevékenykedő vállalkozásnak tekintendők, mint a magyar gazdaság bármely kis- és középvállalkozása.**

A Bit. 4.§ 15. pontja értelmében *a biztosításközvetítő az a természetes vagy jogi személy, aki javadalmazás ellenében biztosításközvetítői tevékenységet végez.*

A biztosításközvetítés biztosítási szerződés létrehozására irányuló rendszeres, üzletszerű tevékenység.

A tevékenység magában foglalja azt, hogy a közvetítő

- elősegíti a szerződés megkötését;
- ismerteti, ajánlja a biztosítási terméket, ezzel kapcsolatos felvilágosítást nyújt;
- megköti a biztosítási szerződést abban az esetben, amennyiben az ügyfél erre megbízza;
- szervezi a biztosítási szerződések értékesítését;
- közreműködik a szerződések lebonyolításában.

A biztosítási termékek értékesítési csatornái közül a közvetett vagy indirekt csatorna, azaz a közvetítők szerepe kiemelten fontos, hiszen a leendő ügyfél és a biztosító között létrehozzák, majd fenntartják a jogi kapcsolatot, amely **tevékenység eredményessége esetén a közvetítőt a Bit. 375/B § alapján**

jutalék, illetve díjazás vagy javadalmazás illeti meg. A továbbiakban említett jutalékot / díjazást / javadalmazást ezen jogszabályi hivatkozás alapján értjük.

Az Előterjesztő tagjaira figyelemmel elsősorban a független közvetítőkre koncentrálunk és a Bit.-hez kell ismét nyúlnunk, amikor a jogviszony jellegét vizsgáljuk, hogy mi szükséges az engedélyezéshez, milyen személyi és tárgyi feltételeknek kell megfelelniük és hogyan tehetnek szert díjazásra.

Míg az ügyvéd, a könyvelő, a magánorvos akkor is joggal formál igényt ellenszolgáltatásra, ha a szerződés alapján kifejtett tevékenysége a megbízó számára nem hoz eredményt, a biztosítási alkusz vagy akár a többes **ügynök díjazásra csak akkor jogosult, ha a megbízásban szereplő szerződés létrejött és annak díját megfizették.** A jogosultság keletkezésében - és annak mértékében - elvileg nem játszik szerepet az alkusz által a szerződés létrehozása érdekében kifejtett „munka” mennyiség. Nincs összefüggés a tényleges időbeli ráfordítás és a kapott ellenszolgáltatás között. Bár a biztosítási alkusz és többes ügynök kötelezettségei – a függő ügynökével ellentétben - nem érnek véget a biztosítási szerződés létrejöttével, hiszen a szerződés teljes tartamát felölelik, a hagyományos felfogás szerint a jutalék az ügyfél részére teljesített összes szolgáltatás egyetlen ellenértéke. A független közvetítők (alkuszok) a jogszabály által meghatározott jellemzőik alapján nem biztosítókkal, hanem az ügyféllel kerülnek jogi kapcsolatba, díjazásuk sem bér jellegű, hiszen a termék árában a szolgáltatás ellenértékét az ügyfelek a biztosító közvetítésével fizetik, azaz tipikusan nem a megbízó ügyfél, hanem a biztosítók fizetik a közvetítők díját. A biztosításközvetítők **nem munkabért kapnak tehát, hanem az eredményesség díját, a jutalékot.**

A többes ügynökök esetében hasonló a helyzet. Bár a függő ügynöki besorolásuk alapvetően a több biztosítóval való kapcsolatot, illetve a megbízó biztosítótól származó díjazást feltételezi, akár a többes ügynöki, akár az alkuszi **alvállalkozó biztosításközvetítőket** vizsgáljuk, **a jogszabály "röghöz" köti őket,** azaz **a biztosítási jogi környezet a biztosításközvetítők számára a gazdasági relációik létesítése és fenntartása körében olyan korlátozásokat határoz meg, amelyek ad absurdum egyre redukálják a bevételt generáló megbízó számát** (lásd IV.2.).

A biztosításközvetítők bár a fodrászokhoz, vízvezeték-szerelőkhez hasonlóan egyes ügyfeleket szolgálnak ki biztosítási termékekkel, az **ügyfelek a közvetítési szolgáltatás (tanácsadás, összehasonlító elemzés, szerződéskötés, stb.) ellenértékét nem közvetlenül a közvetítőnek fizetik meg, hanem a termék díjába beépítve közvetett módon a biztosítókön keresztül.** Ezáltal az egyes kismértékű kifizetések automatikusan aggregálódnak és összevontan a biztosítón, illetőleg az alvállalkozók viszonylatában egy biztosításközvetítőn keresztül kerülnek kifizetésre, ezáltal könnyen meghaladva az éves 3 millió forintot.

A kifizetés koncentrációját tovább fokozza, hogy az egyes biztosításközvetítők (alügynökök) a törvényi előírások következtében nem közvetlenül, hanem a Bit. által meghatározott (egy) főügynökön keresztül kapcsolódnak a biztosítótársaságokhoz.

Éppen a tevékenység szigorú szabályozásából (Bit) **ered az az egyedi körülmény,** mely megkülönbözteti ezen vállalkozások jövedelemszerző struktúráját a más tevékenységet végző, azonos méretű vállalkozásoktól. A biztosításközvetítők az eredményes tevékenységük ellenértékéhez, a jutalékhoz, nem a szolgáltatással érintett számtalan ügyféltől, hanem jogszabályok által meghatározott módon a biztosítási terméket kibocsátó biztosítótól, illetve biztosítóktól jutnak és juthatnak hozzá. Azok a biztosításközvetítő vállalkozások, akik jellemzően alvállalkozóként kapcsolódnak biztosításközvetítő (alkusz vagy többes ügynök, mint főügynök) cégekhez és melyek jellegükben, méretükben és minden tekintetben alkalmasak most és lennének a jövőben is KATA adózási formára, mégsem tudják azt azonos feltételekkel igénybe venni más hasonlóan nagy ügyfélkört kiszolgáló vállalkozásokhoz képest.

Ez a leglényegesebb körülmény álláspontunk szerint, amely valós érvet szolgáltathat ahhoz, hogy a KATA-t ne az elfogadott módosítás szerint - generálisan minden üzletágban/piacon tevékenykedő szolgáltatóra azonosan kiterjedően - léptessék hatályba.

A biztosításközvetítők, hiába száz vagy akár ezer ügyfél részére is nyújtanak szolgáltatást, díjazásukhoz jellemzően a biztosítótól jutnak és ez igaz nem csak a többes ügynökökre, de még a kifejezetten az ügyfél megbízása alapján eljáró alkuszokra is. Az alkuszok és a többes ügynökök ugyan több biztosítóval is kapcsolatban lehetnek, ám az állományaik nagysága és az ehhez kötődő ügyfélszámok tükrében is szűk kifizetési csatornákon keresztül jutnak bevételeikhez, hiszen nem a több száz vagy ezer ügyfél befizetéseiből, hanem a velük szerződéses jogviszonyban álló néhány biztosító kifizetésein keresztül kapják meg a jutalékot. Ez a díjazási forma a biztosítási lakossági szektorban teljes mértékben életszerű, bevett, működő.

A szűk keresztmetszetű kifizetési csatorna a következő:

1. Az alkuszcégek vagy többes ügynök cégek (főügynök) néhány biztosítótól tehetnek szert a javadalmazásra;
2. Ebből a díjbevételekből egy oly mértékű, ún. "overhead" kerül megtartásra a főügynök részéről, amelyből a jogszabály által előírt és őket terhelő központi szolgáltatások (felelősségbiztosítás, ügyfélszámla, compliance és fogyasztóvédelmi tevékenység működtetése) finanszírozása is megtörténik;
3. a Bit. által egy főügynökkel fennálló megbízási jogviszonyban álló alvállalkozó biztosításközvetítők (jó részük KATA-s vállalkozó) pedig a főügynöki jutalék elszámolás alapján kapják meg díjukat.

Ekként a bevételek az alvállalkozó biztosításközvetítőknél (3. pont) jellemzően elérik az egy kifizetőnél a 3 millió Ft / év értékhatárt.

Tekintettel fentiekre, álláspontunk szerint **nem lehet a biztosításközvetítőket azonos feltételekkel kezelni, mint az olyan, hasonlóan nagy ügyféligényt kiszolgáló vállalkozásokat**, akik a díjukra is a számtalan ügyfél felé kiállított díjszámla alapján tehetnek szert és ahol nyilvánvalóan fel sem merül az egy kifizetőnél elért 3 milliós határ.

A biztosításközvetítési (és általában a pénzügyi közvetítési) iparágra jellemző felépítés és működés nagymértékben és automatikusan összevonja az egyes szerződéskötések ellenértékét, amely így könnyen meghaladja az egy kifizetőn keresztüli 3 millió forintot.

Ez az iparági felépítés, amely törvényi előírás következménye, a tárgyi ügyben hátrányos helyzetbe hozza a területen dolgozó kisvállalkozókat más iparágakkal szemben.

Az évek során kialakult és jelenleg is hatályos biztosítási termék és termékértékesítési díjazások mértéke és jellege (jutalékfajták, kifizetés, visszairás) alapján nem hogy nem ritka, de általános a biztosítási termékértékesítést nyújtó vállalkozások esetében, hogy az évek, évtizedek óta a piacon lévő, megbízható, szakszerű, kellően tehetséges, vagy éppen kellő kapcsolati tőkével rendelkező értékesítők olyan szerződéses állománnyal, ügyfélkörrel rendelkeznek már, mely alapján a velük jogviszonyban álló kifizetőktől (biztosítók, nagyobb közvetítők) realizált éves árbevételük **meghaladja a kifizetőnkénti 3 millió forintot**. Így a jól működő, de a kis- vagy családi vállalkozás léptékét át nem lépő biztosításközvetítő vállalkozások a bevételi limit okán januártól jelentős számban kerülhetnek hátrányba.

Ezek alapján kijelenthető, hogy a bújtatott munkaviszony a független biztosításközvetítés során nem lehet jellemző, így ebben az esetben a munkahely védelme a közvetítők esetében indokolatlannak tekinthető. Az iparágban működő javadalmazási jellemzők egyértelműen hátrányos helyzetet teremtenek a KATA-s biztosításközvetítők számára.

IV.2. A közvetítők jogszabály általi, egy megbízóhoz való kötöttsége és az átlag havi jutalékbevétele

Bit. 373. § (1) *A biztosításközvetítővel jogviszonyban álló, biztosításközvetítői tevékenységet végző személy biztosításközvetítői tevékenység végzésére irányuló további jogviszonyt másik biztosítóval vagy biztosításközvetítővel nem létesíthet.*

A hatályos jogi szabályozás, amely a régi Bit-ben is helyet kapott, „röghöz” köti tehát a közvetítőket, ugyanis a biztosításközvetítővel jogviszonyban álló (alvállalkozó) biztosításközvetítő csak azzal az egy közvetítővel állhat kapcsolatban, amellyel megbízási szerződését a tevékenység végzésére megkötötte és más biztosítóval vagy közvetítővel sem létesíthetnek, tevékenységükkel összefüggésben, kapcsolatot (alügynök, főügynök kapcsolat). Tekintettel a már említett, évek óta fennálló és bejáratott kapcsolatra, amelyet a megbízott független közvetítők és a többes ügynökök (alvállalkozók) kialakítottak tipikusan csak egy megbízó biztosításközvetítő céggel a KATA-s módosításokat meg fogják érezni.

Azoknak a megbízóknak, amelyek egy KATA-s vállalkozástól – mint biztosításközvetítő alvállalkozó - egy évben több, mint 3 millió forint értékben kapnak megbízási díjszámlát, az egymás közötti ügyleteik után az éves 3 milliós kereten felül 40% adót kell fizetniük. **A plusz terhet tehát nem a KATA-s vállalkozónak, hanem a megrendelőnek kell megfizetnie**, kivéve ha külföldi, mert ez esetben a kisadózó vállalkozást terhelné a 40%-os adó.

A jelenlegi piaci gyakorlat alapján a főügynökök a fent említett, a díjbevételeknek még a 40%-át sem megközelítő mértékű „overhead”-del dolgoznak azaz egy meghatározott összeget vonnak el a továbbszámolt jutalékokból, különösen a központi funkciók biztosítására. A 40%-os adó kifizetésre nem áll rendelkezésre elegendő fedezet, így a hazai főügynök vállalkozások egyértelműen hátrányba kerülnek a külföldi székhelyűekkel szemben.

Egy magánszemély csak egy vállalkozási formában lehet 2021-től kisadózó, nem lehet egy személyben KATA-s egyéni vállalkozó és KATA-s társaság tagja is valaki. A KATA-s tevékenység megkezdésének bejelentésekor a hatóság vizsgálni fogja, hogy a vállalkozó szerepel-e már kisadózóként a nyilvántartásában, és ha igen, az új bejelentést visszautasíthatja. A módosítások a kapcsolt vállalkozásokat is érintik, amellyel szeretnék megakadályozni, hogy a tulajdonosok KATA-s vállalkozásaikon keresztül számlázzanak be a nagyobb cégbe, és jussanak alacsonyabb közteherrel bevételhez.

Konkrét számokkal kívánjuk bemutatni, hogy az Előterjesztő tagjai és további alkuuszok tekintetében hány KATA-s vállalkozást és milyen mértékben fog érinteni a változás, figyelemmel arra is, hogy hány közvetítőnél, illetőleg megbízójánál fog jelentkezni a 3 millió forint feletti adó, különösen **az átlagos díjbevételek mellett.**

Az **Előterjesztés mellékletét képező táblázatban az FBAMSZ tagok mellett a Magyar Biztosítási Alkuuszok Szövetsége (MABIASZ) is szolgáltatott adatot**, akik – nem a teljes alkuusz- és többes ügynök piacot, illetve az összes szövetségi tagot lefedve – név nélkül szerepelnek, azonban a Szövetségek honlapján megtekinthető tagok nyilatkozatai, adatszolgáltatása alapján készült el.

A melléklet táblázatában foglaltak összegzése alapján megállapítható, hogy az adatokat szolgáltató alkusz és többes ügynök céggel üzleti kapcsolatban álló **4.186 főből**, akik **biztosításközvetítés üzletszerű tevékenységét végzik**, összesen **3.373 megbízott közvetítő rendelkezik vállalkozással, amelyek 45%-a KATA-s**. Ez az összes közvetítő 36%-át teszi ki. A **KATA-sok 65%-a 3 millió Ft felett számláz évente** annak a vállalkozásnak (alkuszcégnek), akivel megbízási jogviszonyban áll, mint alvállalkozó. Ez közel 1.000 vállalkozót érint az Előterjesztők számára adatokat szolgáltató biztosításközvetítői piacon. Azt, hogy a teljes magyar biztosításközvetítői piacon hány közvetítőt érinthet a KATA-s módosítás hátrányosan, a Magyar Nemzeti Bank 2019., illetve 2020. évi biztosítási, pénztári, tőkepiaci kockázati és fogyasztóvédelmi jelentése alapján megbecsülhető az alábbiak szerint.

7. táblázat		
A biztosításközvetítők legfontosabb adatai		
	Biztosításközvetítő	
	2018	2019
Intézmények száma (db)	451	431 U
Alkusz	407	391
Többes ügynök	44	40
Többes kiemelt közvetítő	-	-
Természetes személyek száma (fő)	13 927	13 926 -
Jutalékbevétele (Mrd Ft)	76,2	87,5 U

Forrás: MNB

25. ábra
A biztosításközvetítő természetes személyek számának alakulása



Az Előterjesztő és adatszolgáltató MABIASZ kimutatása alapján tehát az összes természetes személy közvetítő 23%-a olyan KATA-s vállalkozó, akiknek bevétele meghaladja az éves 3 millió forintot egy megbízótól. A magyarországi piacon csökkent ugyan, de még így is több mint 25 000 biztosításközvetítéssel foglalkozó személy volt regisztrálva a tavalyi évben, így amennyiben az FBAMSZ és MABIASZ számára adatot szolgáltató alkusz és többes ügynök cégeket egyfajta benchmarknak tekinthetjük a **biztosításközvetítői piacon**, úgy arra következtethetünk, hogy **Magyarországon 5.500 – 6.000 KATA-s vállalkozót érint hátrányosan a tervezett változtatás hatályba lépése**.

A Magyar Nemzeti Bank éves jelentéseire figyelemmel, de különösen a már hivatkozott 2020-as jelentésre, kijelenthetjük, hogy a biztosítási piac és benne a biztosításközvetítők nem elhanyagolható

szerepet játszanak a magyar gazdaságban. Bizonyos szempontból növekvő, professzionalizálódó piaci szereplőkről van szó.

Az alábbi táblázatban, a nevezett MNB-jelentésre hivatkozással, látható ez a szektoron belüli növekedés.

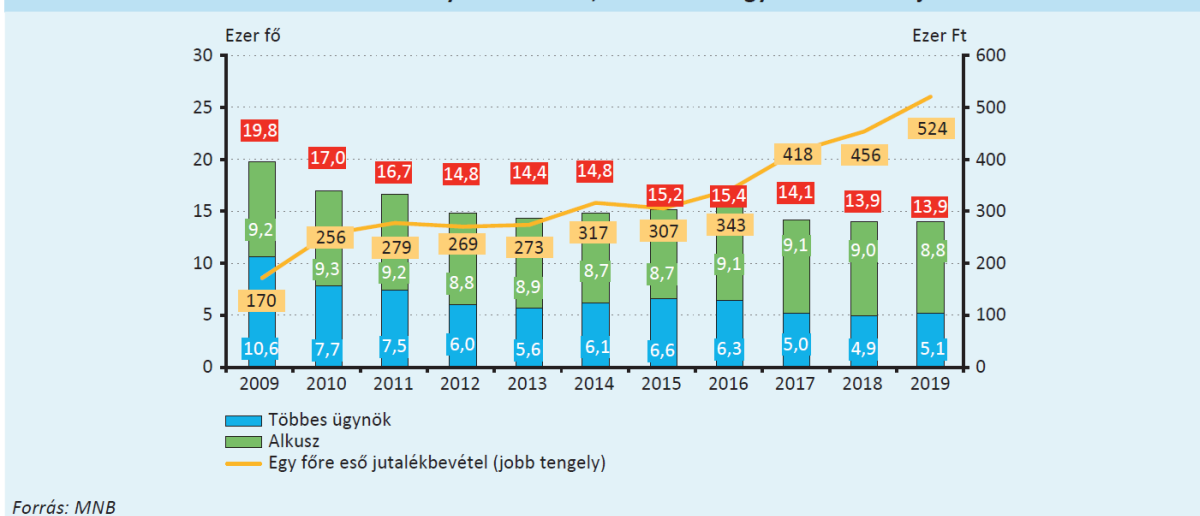
8. táblázat
A biztosításközvetítők értékesítési adatai

	Szerződések értéke Mrd Ft		Szerződések száma db		Jutalékbevételek Mrd Ft	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Nem-élet ág	149,2	175,7 📈	2 354 771	2 511 624 📈	55,5	64,1 📈
Kötelező gépjármű felelősségbiztosítás	72,0	91,9	1 369 616	1 460 159		
Lakásbiztosítás	4,8	4,6	115 193	112 773		
Casco gépjármű felelősségbiztosítás	25,1	31,2	178 941	216 900		
Vállalati és intézményi vagyonbiztosítás	23,9	26,1	63 246	56 076		
Utasbiztosítás	4,9	4,5	412 295	450 308		
Egyéb nem-életbiztosítás	18,6	17,5	215 480	215 408		
Élet ág	49,6	45,5 📉	125 763	138 965 📈	20,8	23,4 📈
Hagyományos életbiztosítás	4,3	4,2	38 626,0	65 826		
Befektetési egységekhez kötött életb.	40,4	37,5	83 854,0	70 119		
Egyéb életbiztosítás	4,9	3,7	3 283,0	3 020		

*Megjegyzés: A jutalékbevételek értéke a szerzési jutalékon túl, tartalmazza a fenntartási- és céljutalékokat is.
A részadatok összegeinek értékei a kerekítés miatt eltérhetnek a fő kategóriák értékétől.
Forrás: MNB*

A közvetítők száma az elmúlt években stagnált, 2019-ben csökkent, ami feltételezhetően a szigorodó jogszabályi környezetnek (2016/97/EU IDD: az új biztosításértékesítési irányelv), illetve a hatékony és nagy hangsúlyt kapott fogyasztóvédelemnek tudható be. **A biztosításközvetítéssel foglalkozó természetes személy többes ügynöki létszám 5.000, az alkuszi létszám 9.000 főnél látszik stabilizálódni, a függő ügynökök száma pedig az elmúlt években csökkent, de még mindig jóval 10.000 fölött van.** A közvetítők értékesítési számai enyhén növekedtek, a szabályozói környezet folyamatos szigorodása, a hatósági ajánlások pedig professzionalizálódásra kényszerítik a közvetítői szakmát, ami az egy főre jutó havi jutalékok emelkedésében is látszik.

54. ábra
A biztosításközvetítő természetes személyek számának, valamint az egy főre eső havi jutalékbevételek alakulása



Az egy főre eső átlagos havi jutalékbevételek 2017. óta 400.000 Ft felett van, a tavalyi évben pedig már meghaladta az 500.000,- Ft-ot, ami éves szinten több mint 6.000.000,- Ft jutalék / díjbevételeket jelent tipikusan egy kifizetőtől.

Fentiek alapján kijelenthető, hogy a biztosításközvetítők a tevékenységük nyomán egy megbízó felé történő számlázás után az átlag havi jutalékbevételek közel a fele mértékben esik a 40%-os adókötelezettség alá. Az átlagos 3 - 6.000.000,- Ft díjbevételek alapján pedig megállapíthatjuk, hogy az ebből a bevételből esetlegesen fizetendő 40%-os adó a természetes személy biztosításközvetítőket ellehetetleníti.

A biztosításközvetítők miközben rendkívül széles ügyfélkört szolgálnak ki, a tevékenységük díjazásához - melyet a termék árában végül is az ügyfél visel - a kialakult gyakorlat és jogszabályi környezet okán, a fent kifejtettek szerint, a biztosítók kifizetési csatornáin keresztül juthatnak hozzá. Ez okból a biztosításközvetítő természetes személy által kezelt állomány alapján megtermelt, átlagosan 6, de akár 10 millió Ft-os bevételéhez nem a több száz, vagy akár ezer ügyfele befizetéséből, hanem a **vele szerződéses jogviszonyban álló néhány (sőt az egyes ügynök esetében egyetlen!) biztosító, illetve egyetlen biztosításközvetítő (főügynök) kifizetéseinek keresztül juthat hozzá.** Ekként bevételei nyilvánvalóan esetenként elérik az egy kifizetőnél a 3 millió Ft / év értékhatárt.

Gyakorlatilag a biztosításközvetítők csak azért kerülnek hátrányba a többi KATA-s vállalkozó között az új rendelkezés okán, mert a más nagyszámú ügyféligényt kielégítő KATA-s vállalkozásoktól eltérően az ő díjazásukat a piaci sajátosságok és nem utolsósorban a konkrét jogszabályi lehetőségek egy kötött, eleve szűkös számú fizetési csatornába terelik.

A fenti átlagos havi jutalékadatok tartalmi vizsgálata alapján továbbá tényként állapítható meg, hogy a KATA-s biztosításközvetítő, ameddig el nem éri a havi 600.000,- Ft jutalékot, azaz éves 7.200.000,- Ft-ot, tulajdonképpen befektet a saját vállalkozásába. Vállalkozóként ugyanis az irodabérlést vagy ehhez történő hozzájárulást, az üzemanyagot, a telefon és internet költséget, az informatikai és adminisztrációs háttérrel, a szabályos tevékenység végzéséhez szükséges szakemberek és eszközök (jogász, könyvelő, számlázó program) költségét a közvetítő maga fizeti. Emellett ott van a KATA 50.000,- Ft, illetve 75.000,- Ft adófizetési kötelezettség és ha mindent összevetünk, akkor a közvetítői szakma által átlagosan 600.000,- Ft havi díjszámla – tudva, hogy jelenleg átlagosan 500.000,- Ft-os jutalékbevételekkel számolhatunk, azonban az ügyfélszám Hatóság által is várt növekedése alapján, lásd IV.4. pontban szereplő ábra, pár év múlva ez könnyen elérheti a 600.000,- Ft-ot – **valójában csak 300.000-350.000,- Ft-ot jelent a tényleges bevételi oldalán. A közvetítők a KATA-módosítással gyakorlatilag egy olyan jövedelemszintre szorulnak vissza, amely csak alacsonyabb szakmai követelményeknek és jóval kevesebb felelősséggel járó tevékenységnek lehet a sajátja.**

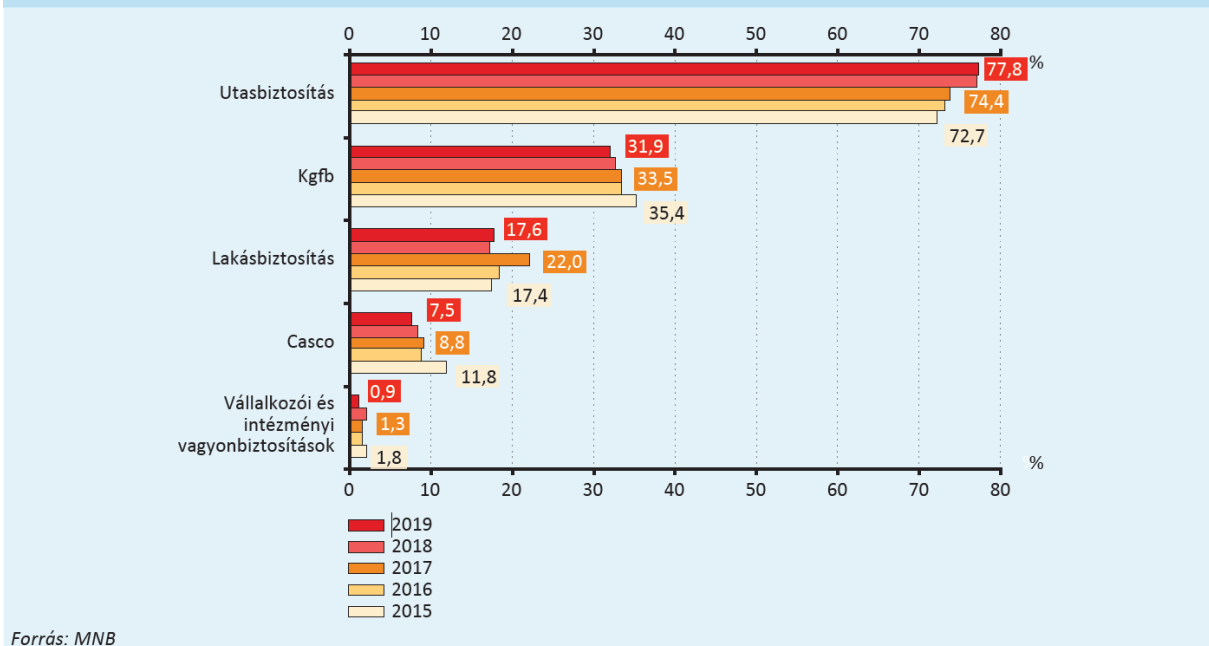
A Központi Statisztikai Hivatal adatai (bruttó 434.000,- Ft/hó 2020. június) és az MNB által megadott átlagos jutalék bevételi adatok alapján **a jelenlegi KATA adózási szabályok mellett egy természetes személy biztosításközvetítő megközelítően a magyar átlagkeresetnek megfelelő nettó bevételhez jut. A KATA szabályok módosítása következtében a szektorban elérhető bevételek jelentősen a magyar átlagkereset alá esnek. Ez tovább rontja az amúgy is nehéz helyzetben lévő közvetítői szakma munkaerő megtartó képességét.**

IV.3. A személyes tanácsadás fontossága

Álláspontunk szerint a biztosításközvetítők színvonalas, azaz kellő pénzügyi fedezettel, felkészültséggel, megjelenéssel, folyamatos, szinten tartó képzettséggel bíró jelenlétük a gazdaságban nem elhanyagolható.

Az ügyfelek oldaláról továbbra is **szükség van a személyes jelenlétre, tanácsadásra** különösen a biztosítási igényfelkeltés, termékek ajánlása, összehasonlítása, az ajánlattétel és a szerződéskötés során. A közvetítők fontos szerepet játszanak abban, hogy az ügyfelek, tipikusan a biztosítási szakmában nem jártas fogyasztók ki tudják választani a számukra megfelelő biztosítási terméket. Még akkor is, amikor az online szerződéskötés előtérbe kerül és számos biztosítási terméket ma már online kötnek meg a szerződők, nem csökken, sőt, bizonyos körben, a nem életbiztosítási ágban, leszámítva az utasbiztosításokat, emelkedik a személyes kapcsolatfelvétel, a tanácsadás útján kötött biztosítási szerződések száma.

58. ábra
Elektronikusan közvetített nem-életbiztosítási szerződések aránya (darabszám szerint, a közvetített szerződéseken belüli arány)



A KATA módosítás mindazt a kapcsolatrendszert, amelyet évek során alakítottak ki a biztosítási szektor szereplői, az a színvonal, amelyet gazdasági, egzisztenciális és a szakmai kívánalmaknak, valamint az ügyfelek elvárásainak megfelelően teremtettek meg a biztosításközvetítők a bemutatott adatok szerint, fog sérülni.

Fentiek alapján kijelentjük, hogy nem csak a közvetítői kör számára, hanem ügyfél oldalról is fontos a már kialakult, kialakított tanácsadói jelenlét és tevékenység.

IV.4 A KATA-módosítás hatása, következményei

Amennyiben a KATA-s jogszabály az ismert módosítással hatályba lép, reálisan számolni lehet különböző „megoldásokkal”, amelyeket a megbízó közvetítő kevésbé, azonban a megbízott KATA-s közvetítők kénytelenek lesznek alkalmazni annak érdekében, hogy megélhetésük korábbi színvonalát tartani tudják.

Mivel a 40%-os adó alapvetően a megbízókat terheli, ők várhatóan nem fogják vállalni ezt a mértékű adóterhet.

Felmerülhet az, hogy a KATA-s vállalkozások társas vállalkozási formára váltanak és amennyiben az átlagos 500.000 Ft körüli / hó díjbevételt vesszük alapul, akkor az adott esetben évek óta működtetett

kisvállalkozás, a társas vállalkozási forma minden működési többletterhével számolva, egészen egyszerűen ellehetetlenül.

A módosítással azért sem értünk egyet, mert nem vizsgálja, hogy a teljes KATA-s körben van-e szó valóban bújtatott foglalkoztatásról, visszaélésről, mindenkit sújt, aki átlépi a határt.

Annak ellenére, hogy a pénzügyi kormányzat szerint a módosítás nem növeli az **adminisztrációt**, a sáv bevezetésével a megrendelő, megbízó számára, a **vállalkozások adatszolgáltatási kötelezettsége több lesz** a KATA-számlázók miatt.

Álláspontunk szerint több vállalkozás Magyarországon éppen a KATA-ra áttéréssel került „fehér” zónába azaz a legalitás útjára lépve már nem adó- és járulékfizetés nélkül kapják a bevételüket. **A biztosításközvetítésnél a nem fehér zóna a szigorú jogszabályi megfelelés miatt eddig sem merülhetett fel.** Ez is azt támasztja alá, hogy **nem a valóban megcélzott kör fogja megérezni a 40%-os adóterhet**, hiszen nem a bújtatott foglalkozást használó vállalkozásokat, hanem a törvényesen működő biztosításközvetítőket érinti a 40%-os adóteher.

Elképzelhető lehet az is, hogy a megbízók a megbízási díjat, a jutalék mértékét fogják csökkenteni és ezzel tulajdonképpen áthárítják az adót a KATA-sokra, vagy **nem fognak KATA-s vállalkozással szerződni**, esetleg limitálják a szerződéskötést.

A biztosításközvetítők átlagos jutalékszintje tehát nem fér be a 3 milliós „léc alá”. Nem beszélve arról a közvetítői körről, akik hosszú idő alatt építették fel állományukat, alakították ki ügyfélkapcsolataikat, akikkel évek óta együttműködnek és az ügyfél is szeretné fenntartani ezt a kapcsolatot. Minimum 2-3 év szükséges ahhoz, hogy felépüljön az ügyfélállomány, amely a módosítás bevetésével kitolódhat, álláspontunk szerint akár 3-4 évre is, amely idő alatt a jutalékszint csak egy jóval szerényebb képzettséggel és felelősséggel bíró vállalkozó vagy akár foglalkoztatott „bérét” teheti ki. Kevésbé lesz tehát „vonzó” ez a szakma, holott épp az elmúlt években alakult újra és alakul folyamatosan a szakma elismertsége.

Azt a veszélyt is magában rejtheti a módosítás, hogy lesznek pályaelhagyó közvetítők, ezzel összefüggésben pedig a személyes tanácsadóiktól megfosztott ügyfelek, valamint **továbbá nehezedik az új közvetítők képzése és a szakmában történő elindítása.** Az a bizalom, amely az ügyfelek oldaláról a közvetítőn keresztül és általa jelent meg és maradt fenn a biztosítási termékértékesítés kapcsán, rendülhet meg, amennyiben csökken a tanácsadói létszám. Nem kívánunk becslésekbe bocsátkozni, hogy vajon hány ügyfél veszíthet el tanácsadót, a biztosítási termék iránti vásárlási kedvét, a bizalmát és ezzel együtt hogyan és **mennyiben csökkenhet az öngondoskodás igénye**, de egy biztos, **a biztosításközvetítő KATA-s vállalkozások jelentős részét hátrányosan érinti a változás.**

A Hatóság sem a csökkenő létszámú közvetítői létszámmal vagy az ügyfelek csökkenő öngondoskodási igényével számol, hanem éppen ellenkezőleg.

Vezetői összefoglaló

Jelen kiadvány célja a biztosítási szektor egészére vonatkozólag számszerűsített víziók, illetve egy lehetséges stratégiai terv megfogalmazása az ágazatot jellemző főbb indikátorokon keresztül. A 10 indikátort 7 fő témához rendeltük: öngondoskodás, piacméret, piacszerkezet, értékesítés, költséghatékonyság, jövedelmezőség és tőkefelfőttség. A mutatóknál a legtöbb esetben olyan célértékeket adtunk meg, amelyek egy-egy 10 éven belül teljesíthető célt jelölnek (a táblázat 1-4. pontjai). A többi esetben olyan optimális értékeket tüntettünk fel, amelyek minél előbbi elérését és hosszú távon való fenntartását kívánatosnak gondoljuk (5-7. pontban megfogalmazott célok, melyek közül kettő már jelenleg is teljesül).

A főbb mutatószámok alakulása				
Elérendő cél	Célváltozó	Múlt	2016	Célérték/ Optimális érték
1. Széleskörű öngondoskodás <i>Több megtakarítás, nagyobb biztonság</i>	életbiztosítás és ÖNYP szerződések/gazdaságiilag aktívák	79% (2007)	54%	80% fölött
	tartalékok aránya a GDP-hez (élet biztech. + ÖNYP fedezeti)	8,8% (2007)	8,7%	10% fölött
2. Felzárkózó piacméret <i>Vissza a régió élmezőnyébe</i>	penetráció	3,6% (2007)	2,5%	3,0% fölött
3. Versengő piac <i>Erősödő verseny</i>	TOP 5 részesedése	66% (2007)	60%	55% alatt
4. Hatékony értékesítés <i>Minden második értékesítés innovatív csatornában</i>	innovatív csatornák aránya	nincs adat	37%	50% fölött
5. Mérethatékony intézmények <i>Költséghatékonyabban működő intézmények csökkenő marzok mellett</i>	UL szerződések TKM értékei	0,5-13,79% (2015)	0,53-9,97%	0,5-5,75% tartósan
	nem-élet ági kombinált mutató (adó nélkül számolva)	87% (2007)	81%	85-90% tartósan
	költséghányad	26% (2007)	30%	20-30% tartósan
6. Tisztes és versenyképes jövedelmezőség <i>Bizalom és stabilitás hosszú távon</i>	ROE	21,8% (2007)	19,5%	10-15% tartósan
7. Tőkeerős biztosítók <i>Biztonságos és prudens működés</i>	tőkefelfőttség	169% (2015 S1)	215% (S2)	>150% tartósan

Forrás: MNB.

A Magyar Nemzeti Bank 2018-as kiadványából (A biztosítási szektor 10 éves jövőképe 7 pontban) látszik az, hogy milyen növekedést, milyen termék-penetrációt szeretne látni a Hatóság 2026-ra.

A törvénymódosítás ezt a növekedési igényt egyértelműen nem támogatja.

Fentiek alapján kijelenthetjük, hogy a törvénymódosítás a jogalkotó céljaitól nem várt, negatív hatásokkal fog járni a szabályozott közvetítői piacon.

V. Javaslat a törvénymódosításra

Kérjük, hogy a tisztelt Pénzügyminisztérium fontolja meg az előterjesztésben foglaltakat.

A biztosításközvetítói tevékenység jellege az üzletszerűség (nem a munkaviszony), a jogviszony tartalma, a díjazása eredménytől függ és a közvetítő alvállalkozók tipikusan csak egy megbízóval állhatnak a tevékenységük végzésére jogviszonyban, azaz a KATA-módosítással elérni kívánt jogalkotói cél ezen a piacon nem fog megfelelően érvényesülni.

Az alábbi javaslatokat kívánjuk a tisztelt Pénzügyminisztérium felé tenni.

1. **Elsődlegesen javasoljuk, hogy kiemelten a biztosításközvetítói (ideértve az alkuszt és a többes ügynököt), de akár a teljes, MNB által felügyelt közvetítói szektor, különös tekintettel a pénzügyi terméket közvetítők közvetítói tevékenységéből származó bevételét vegyék ki a KATA-s módosítás hatálya alól, tehát a közvetítói bevételeket ne kelljen figyelembe venni a 3 millió Ft-os értékhatár vizsgálatakor.** A pénzügyi termék közvetítói szektorra azért is fontos figyelemmel lenni, mert sok biztosításközvetítő vállalkozás végzi egyben pénzügyi termék (a hitelintézeti törvény, a Hpt. hatálya alá tartozó) közvetítését is.
2. **Másodlagosan javasoljuk, hogy a biztosításközvetítést, akár a pénzügyi termékek közvetítőit is, mint személyi kört, vegyék ki a KATA-s módosítás alól,** különös tekintettel arra, hogy a tevékenység semmiképp sem tartozik abba a körbe, amelynek legalitását a módosítás célozza;
3. Amennyiben a tisztelt jogalkotó a közteherviselés szabályain (is) kíván változtatni, kérjük, tegye azt egyértelművé és ne sújtson olyan tevékenységet végzőket a 40%-os adóval, akik tisztességesen és a szabályoknak megfelelően működnek. **Harmadlagosan, alternatív megoldásként az általánosan meghatározott 3 millió Ft feletti 40%-os adó helyett javasoljuk,** hogy a biztosításközvetítói (vagy teljes pénzügyi közvetítói piaci) bevétel és a rá vonatkozó adó mértéke legyen **sávosan megállapítva**, például 3-6 millió Ft éves bevétel mellett 10%, 6-12 millió Ft mellett 15%, a 12 millió Ft feletti rész után pedig 20%, amelyet nem a megbízó/kifizető közvetítő, hanem az adózó alvállalkozó fizet meg.

A KATA-módosítás keretében bevezetni kívánt általános, 3 millió Ft feletti 40%-os adó az egy kifizetői csatornához kapcsolt bevételi korlát a Bit. szerint az eleve leszűkített kifizetési csatornába terelt bevételekkel dolgozó vállalkozások számára nyilvánvalóan **indokolatlan és kivédhetetlenül hátrányos adózási megkülönböztetést fog eredményezni.**

Kérjük, hogy a tisztelt Pénzügyminisztérium a KATA-módosítás kapcsán fentiekre figyelemmel lenni szíveskedjék.

2020. október 29.

Tisztelettel:

Független Biztosítási Alkuszok Magyarországi Szövetsége
Sebestyén László elnök

Melléklet: Az alkuszszövetségek tagjainak anonim adatszolgáltatása