

# **FOSTER Biztosítási Alkusz Kft.**

## **Összeférhetetlenségi és Érdekkonfliktus Kezelési Szabályzat**

**Módosítás dátuma: 2020. december 10.**

## I. A SZABÁLYOZÁS CÉLJA

A jelen Szabályzat (a továbbiakban: Szabályzat) célja a

FOSTER Biztosítási Alkusz Kft  
5600 Békéscsaba Munkácsy u.2.II.3.  
04-09-002239

képviseli: Fazekas István

(a továbbiakban: Társaság, Szolgáltató vagy Alkusz) az Ügyfelek érdekeinek védelmében az összeférhetlenségi és érdekkonfliktus kezelési előírások, eljárások rögzítése, figyelemmel a Bizottság 2017/2359. számú rendeletére az (EU) 2016/97 európai parlamenti és tanácsi irányelvnek a biztosítási alapú befektetési termékek értékesítésére vonatkozó tájékoztatási követelmények és üzletviteli szabályok tekintetében történő kiegészítéséről, valamint a biztosítási tevékenységről szóló 2014. évi LXXXVIII. 166/A. §-ában foglaltakra.

## II. A SZABÁLYZAT HATÁLYA

A Szabályzat személyi hatálya kiterjed a Társaság minden szervezeti egységére, munkatársára, alvállalkozójára.

Jelen szabályzat a Társaság különösen a biztosítási alapú befektetési termékek közvetítése és értékesítése körében felmerülő összeférhetlenségi esetekre terjed ki.

Az eljárásrend különösen a biztosítási alapú befektetési termékek azonosítása, értékelése és enyhítése tekintetében, annak biztosítása érdekében, hogy azok ne akadályozzák az értékesítőt abban, hogy az Ügyfelek legjobb érdekét szolgálva járjanak el.

Jelen eljárásrendben meghatározott elveket a Társaság minden szervezeti egységének, munkatársának, alvállalkozójának értelemszerűen kell alkalmazni, amikor azok értelmezhetőek az IBIP-eken kívüli termékek (beleértve a nem életbiztosításokat is) értékesítésére és a jelen eljárásrend kifejezetten kimondja az adott szabály nem IBIP termékekre történő alkalmazását is. Az egyéb termékekre vonatkozó alkalmazást különösen az ösztönzők azonosítására, értékelésére és enyhítésére vonatkozó elvek tekintetében kell értékelni. Az ösztönző értéke nem lehet aránytalan a termék vagy szolgáltatás értékével, annak megelőzése érdekében, hogy az értékesítő valamely biztosítási terméket ajánljon annak ellenére, hogy egy másik termék jobban megfelelné az Ügyfél igényeinek, bármely más biztosítási termék értékesítése tekintetében is helytálló lehet.

A biztosítási alapú befektetési termék: olyan biztosítási termék, amely lejáratú értékkel vagy visszavásárlási értékkel rendelkezik, és amelynek lejáratú vagy visszavásárlási értéke részben vagy egészben, közvetlenül vagy közvetve ki van téve a piaci ingadozásoknak, azzal, hogy nem minősülnek biztosítási alapú befektetési terméknek.

Nem minősülnek biztosítási alapú befektetési terméknek

- a) a nem-életbiztosítási ágazatokhoz kapcsolódó biztosítási termékek,
- b) azon életbiztosítási szerződések, amelyek tisztán kockázatiak (halálesetiek), illetve amelyek esetén biztosítási szolgáltatás kizárólag sérülésből, betegségből vagy fogyatékosságból eredő rokkantsággal összefüggésben nyújtható,
- c) olyan nyugdíj-előtakarékossági (nem biztosítási alapú) befektetési termékek, amelyek elsődleges céljukat tekintve a befektető számára nyugdíjvédelmet biztosító és a befektetőt bizonyos szolgáltatásokra feljogosító termékként elismert termékek,
- d) a foglalkoztatói nyugdíjpénztári nyugdíjkonstrukciók,
- e) olyan egyéni nyugdíj-előtakarékossági termékek, amelyeknél a munkáltató pénzügyi hozzájárulásra kötelezett, és amelyek esetében a munkáltatónak vagy a munkavállalónak nincs választási lehetősége a nyugdíj-előtakarékossági termék vagy szolgáltatója tekintetében.

### III. KAPCSOLÓDÓ JOGSZABÁLYOK

Kapcsolódó jogszabályok:

- a biztosítási tevékenységről szóló 2014. évi LXXXVIII. törvény (a továbbiakban Bit.)
- a Bizottság 2017/2359. számú rendelete az (EU) 2016/97 európai parlamenti és tanácsi irányelvnek a biztosítási alapú befektetési termékek értékesítésére vonatkozó tájékoztatási követelmények és üzletviteli szabályok tekintetében történő kiegészítéséről (a továbbiakban Rendelet)

### III. FOGALOM MEGHATÁROZÁSOK

1. „érintett személy”: a biztosításközvetítő összefüggésében a következők valamelyike:

- a) adott esetben a biztosításközvetítő vezetői tisztségviselője, tulajdonosa vagy ezzel egyenértékű személy, illetve vezetőségének tagja;
- b) a biztosításközvetítő alkalmazottja, illetve bármely más természetes személy, aki szolgálatait a biztosításközvetítő rendelkezésére és ellenőrzése alá bocsátja, és aki részt vesz a biztosítási alapú befektetési termékek értékesítésében;
- c) olyan természetes személy, aki kiszervezési megállapodás alapján közvetlenül részt vesz a biztosításközvetítő számára nyújtott szolgáltatásban, biztosítási alapú befektetési termékek biztosításközvetítő vagy biztosító általi értékesítése céljából;

2. „öztönző”: biztosítási alapú befektetési termék értékesítésével összefüggésben a biztosításközvetítő vagy a biztosító által bármely félnek – a szóban forgó ügyletben érintett Ügyfél vagy az ezen Ügyfél képviseletében eljáró személy kivételével – nyújtott díj, jutalék vagy nem pénzbeli előny, illetve az ilyen fél által a biztosításközvetítő vagy a biztosító részére nyújtott díj, jutalék vagy nem pénzbeli előny;

3. „öztönzési rendszer”: az öztönzők fizetésére – ideértve az öztönzők fizetésének feltételeit is – vonatkozó szabályok összessége.

4. „biztosításértékesítés”: a biztosítási szerződések megkötésével kapcsolatos tanácsadással, ajánlattétellel vagy biztosítási szerződések megkötésének előkészítésével kapcsolatos tevékenységek, az ilyen szerződések megkötésével, illetve az ilyen szerződések kezelésében és teljesítésében való közreműködéssel kapcsolatos tevékenységek, különösen kárigény esetén, ideértve az információk rendelkezésre bocsátását egy vagy több biztosítási szerződésről olyan kritériumoknak megfelelően, amelyeket az Ügyfél egy weboldalon vagy

más tájékoztatási eszközön keresztül választ ki, valamint a biztosítási termékek rangsorának összeállítását, ideértve az árak és a termékek összehasonlítását, vagy a biztosítási szerződés árára vonatkozó kedvezményt, amennyiben az Ügyfélnek lehetősége van a weboldalon vagy más tájékoztatási eszközön keresztül közvetve vagy közvetlenül biztosítási szerződést kötni.

#### **IV. AZ ÖSSZEFÉRHETETLENSÉGRE VONATKOZÓ ÁLTALÁNOS ELVEK**

Összeférhetlenség számos formában és helyzetben merülhet fel, amit többféle tényező válthat ki, mint például a cég üzleti modellje, kulturális és etikai szabványai vagy személyes elkötelezettségek.

Jellemzően, összeférhetlenség akkor merül fel, ha két vagy több személyt a becsületes tisztességes és szakszerű módon, az Ügyfelek legjobb érdekében való eljárás követelménye köt össze és egy tevékenység – amelyben közvetlenül vagy közvetve részt vesznek vagy érintettek – eredményét illetően ellentétesek az érdekeik.

Összeférhetlenség áll fenn az Ügyfél és az értékesítő közötti viszonyban, ahol az utóbbi köteles az Ügyfél legjobb érdekében eljárni. Ilyen helyzetben, összeférhetlenség merülhet fel, ha az értékesítő az Ügyféltől eltérő harmadik személytől – például biztosítótól- pénzbeli vagy nem pénzbeli juttatást kap, és e juttatás arra ösztönzi az értékesítőt, hogy egy másik biztosítási termék jobban megfeleljen az Ügyfél igényeinek.

Az összeférhetlenségek tudomásul vételének, azonosításának, valamint korrekt és megfelelő kezelésének elmulasztása sértheti az Ügyfél érdekeit és hátrányos következményekkel járhat a Társaságra és megbízottaira.

#### **V. ELŐÍRÁSOK**

1. A Társaság tevékenysége során az elvárt szakmai gondosságot tanúsítva a szolgáltatás nyújtásának minden szakaszában biztosítja az Ügyfél érdekeinek elsőbbségét. A Társaság törekszik a hosszú távú ügyfélkapcsolatok erősítésére, az üzletfelek elégedettségének növelésére, és az ehhez szükséges bizalom megteremtése érdekében szükségesnek tartja, hogy az üzletfelek érdekeinek védelmét megfelelően biztosítsa.

2. A Társaság értékeli, hogy neki, vagy valamely érintett személynek vagy bármely, hozzájuk ellenőrzés révén közvetlenül vagy közvetetten kapcsolódó személynek olyan érdeke fűződik-e a biztosítási értékesítési tevékenységek eredményéhez, amely megfelel az alábbi kritériumoknak:

- a) eltér az Ügyfél vagy a potenciális Ügyfél biztosítási értékesítési tevékenységek eredményéhez fűződő érdekétől;
- b) az értékesítési tevékenységek eredményét az Ügyfél kárára képes befolyásolni.

Amennyiben a fentiek szerinti helyzet fennáll, úgy az adott ügyletet nem lehet megkötni.

3. A 2. pont szerinti értékelés céljából a Társaság figyelembe veszi az alábbi helyzeteket:

- a) a biztosításközvetítő, valamely érintett személy vagy bármely, hozzájuk ellenőrzés révén közvetlenül vagy közvetetten kapcsolódó személy valószínűsíthetően pénzügyi nyereséghez jut vagy pénzügyi veszteséget kerül el az Ügyfél esetleges kárára;

b) a biztosításközvetítő vagy a biztosító, valamely érintett személy vagy bármely, hozzájuk ellenőrzés révén közvetlenül vagy közvetetten kapcsolódó személy pénzügyi vagy egyéb ösztönző miatt egy másik Ügyfél, vagy Ügyfélcsoport érdekét részesíti előnyben az Ügyfél érdekével szemben;

c) a biztosításközvetítő vagy a biztosító, valamely érintett személy vagy bármely, hozzájuk ellenőrzés révén közvetlenül vagy közvetetten kapcsolódó személy jelentős mértékben részt vesz a biztosítási alapú befektetési termékek kezelésében vagy fejlesztésében, különösen amennyiben e személy befolyással bír az említett termékek árazására vagy értékesítésének költségeire.

Az értékelést a Társaság ügyvezetője végzi el, és az ügyvezető felelős az összeférhetlenségi szabályok betartásának ellenőrzéséért, érvényre juttatásáért.

#### 4. A Társaság által alkalmazott eljárások, intézkedések:

a) Az összeférhetlenség kockázatát hordozó tevékenységben részt vevő érintett személyek közötti információcsere megelőzését vagy ellenőrzését szolgáló hatékony eljárások, amennyiben az ilyen információcsere kárt okozhat az Ügyfél vagy Ügyfelek érdekeibe.

A társaság ügyvezetője jogosult ellenőrizni, és szűrőpróba-szerűen rendszeresen ellenőrzi az érintett személyek közötti információcserét.

b) azon érintett személyek elkülönülő felügyelete, akiknek elsődleges funkciói közé tartozik tevékenységek elvégzése olyan Ügyfelek nevében vagy szolgáltatások nyújtása olyan Ügyfelek számára, akiknek érdekei ütközhetnek, vagy akik más módon esetleg ütköző, különböző érdekeket képviselnek, beleértve a biztosításközvetítő érdekeit is.

Ezen személyek felügyeletét a Társaság mindenkori ügyvezetője látja el.

c) Az ügyvezető minden üzletkötést ellenőriz abból a célból is, hogy megakadályozza, hogy bármely személy illetéktelen befolyást gyakoroljon azon mód felett, ahogyan a biztosításközvetítő, vagy alkalmazottai, vagy bármely, hozzájuk ellenőrzés révén közvetlenül vagy közvetetten kapcsolódó személy a biztosítási értékesítési tevékenységeket végzi;

e) Az ügyvezető ellenőrzi, hogy egy érintett személy egyidejűleg vagy egymás után részt vesz-e különböző biztosítási értékesítési tevékenységekben, amennyiben az ilyen részvétel akadályozhatja az összeférhetlenségek megfelelő kezelését;

f) A Társaság munkatársai csak ügyvezetői engedéllyel fogadhatnak el 15.000.- Ft egyedi értéknel nagyobb ajándékot, és nem fogadhatnak el, illetve nem adhatnak a jutalékszabályzatban nem szereplő előnyt vagy más juttatást.

5. A Társaság – ügyvezetője útján - legalább évente értékeli és rendszeresen felülvizsgálja a jelen szabályzatát és megfelelő intézkedéseket hoz a hiányosságok kezelésére.

6. A Társaság nyilvántartást vezet – annak rendszeres frissítésével – azokról a helyzetekről, amelyekben az Ügyfél érdekei sérelmének kockázatával járó összeférhetlenség merült fel vagy – folyamatban lévő szolgáltatás vagy tevékenység esetén – merülhet fel.

## VI. ÖSZTÖNZÉSI RENDSZER

1. Valamely ösztönző vagy ösztönzési rendszer az Ügyfélnek nyújtott adott szolgáltatás minőségére káros hatást gyakorlónak minősül, ha jellegéből vagy mértékéből következően a biztosítási értékesítési tevékenységek végzését olyan módon ösztönzi, amely nem felel meg az Ügyfél érdekeinek leginkább megfelelő, becsületes, tisztességes és szakszerű eljárasmóddal kapcsolatos kötelezettségnek.

2. Annak értékelése céljából, hogy valamely ösztönző vagy ösztönzési rendszer az Ügyfélnek nyújtott adott szolgáltatás minőségére káros hatást gyakorol-e, a Társaság ügyvezetője elemzést végez, amely figyelembe veszi az Ügyfélnek nyújtott adott szolgáltatás minőségére gyakorolt káros hatás kockázatát esetlegesen növelő vagy csökkentő összes releváns tényezőt és a káros hatás kockázatának megelőzése érdekében az értékesítési tevékenységet végző biztosításközvetítő vagy biztosító által megtett valamennyi szervezeti intézkedést.

3. Az elemzést az ügyvezető végzi, aki különösen az alábbi kritériumokat veszi figyelembe:

a) az ösztönző vagy az ösztönzési rendszer ösztönözhet-e arra a biztosításközvetítőt, hogy egy konkrét biztosítási terméket vagy egy konkrét szolgáltatást kínáljon vagy ajánljon az Ügyfélnek annak ellenére, hogy a biztosításközvetítő vagy biztosító az Ügyfél igényeinek jobban megfelelő, másik biztosítási terméket vagy szolgáltatást is tudna ajánlani;

b) az ösztönző vagy az ösztönzési rendszer kizárólag vagy döntően mennyiségi üzleti szempontokon alapul-e, vagy az figyelembe veszi-e az alkalmazandó jogszabályoknak való megfelelést, az Ügyfeleknek nyújtott szolgáltatások minőségét és az Ügyfelek elégedettségét tükröző minőségi szempontokat is;

c) a fizetett vagy kapott ösztönző értéke az adott termék és szolgáltatás értékéhez viszonyítva;

d) az ösztönző fizetésére teljes mértékben vagy főként a biztosítási szerződés megkötésekor vagy a szerződés teljes időtartama alatt kerül-e sor;

e) van-e olyan megfelelő mechanizmus, amely a termék lejártá vagy korai értékesítése, illetve az Ügyfél érdekeinek sérelme esetén az ösztönző visszakövetelésére szolgál;

f) van-e bármilyen formájú változó vagy függő küszöbérték, illetőleg olyan értéknövelő mechanizmus, amely az értékesítés volumenén vagy a forgalmi értéken alapuló célszám elérése esetén érvényesül.

4. A Bit. 167/A. §-a alapján a független biztosításközvetítőnek szabályzatában foglalt eljárásrend szerint gondoskodnia kell arról, hogy a díjazás módja ne vezessen érdekkonfliktus kialakulásához és ne veszélyeztesse a Bit. 398. § (5) és (6) bekezdésében foglaltak szerinti kötelezettségét, melyek az alábbiak:

„(5) Az alkusz tanácsadás nélküli értékesítés esetén - az e törvényben foglalt, tanácsadás nélküli értékesítésre vonatkozó követelményeken túlmenően és azokkal összhangban - a biztosítási szerződés megkötésének előkészítése során köteles elegendő számú, a piacon hozzáférhető biztosítást tárgyszerűen elemezni és ezt az elemzést az Ügyfél részére igazolható módon átadni.

(6) Az alkusz tanácsadással történő értékesítés esetén - az e törvényben foglalt, tanácsadással történő értékesítésre vonatkozó követelményeken túlmenően és azokkal összhangban - köteles alapos és személyre szabott elemzés alapján tanácsot adni az Ügyfélnek, ennek érdekében a

biztosítási szerződés megkötésének előkészítése során köteles elegendő számú, a piacon hozzáférhető biztosítást tárgyszerűen elemezni, és az Ügyfél tájékoztatása alapján megállapítható igényeihez és szükségleteihez igazodó elemzési szempontok alapján és azoktól függően az Ügyfél részére személyre szabott - bizonyos biztosítási termék vagy termékek választására irányuló - konkrét ajánlást is adni, ismertetve, hogy az adott termék - az adott elemzési szempontot figyelembe véve - miért felel meg leginkább az Ügyfél igényeinek és szükségleteinek alapján”

Az ügyvezető a fentiek betartása érdekében a jelen szabályzatban, a hatályos jogszabályokban, és az MNB előírásainak, iránymutatásainak foglaltaknak megfelelően köteles kialakítani a Társaság saját jutalékszabályzatát.

A Társaság a biztosítókkal, más partnerekkel csak a jelen szabályzatban, a hatályos jogszabályokban, és az MNB előírásainak, iránymutatásainak foglaltaknak megfelelő együttműködési megállapodást köthet meg, így ezen megállapodások megkötése, azoknak a jutalékot, díjazást is érintő módosítása előtt a jelen szabályzatban előírt elemzéseket az ügyvezetőnek el kell végeznie, és a jutaléktárgyalások, jutalékmegállapodás során a szabályzatban foglaltakat érvényre kell juttatnia.

Békéscsaba, 2020. december 10.

Fazekas István  
ügyvezető