

7. sz. melléklet - Eljárásrend a biztosításközvetítói összeférhetetlenségről
Alkuszok részére

1. AZ ELJÁRÁSREND CÉLJA

Jelen eljárásrend célja, hogy az Allianz Hungária Zrt. (a továbbiakban: Biztosító) különösen a biztosítási alapú befektetési termékek közvetítése és értékesítése körében felmerülő összeférhetetlenségi eseteket szabályozza az Allianz Csoport Etikai kódexével és a Csoport vonatkozó eljárásrendjeivel és a biztosítási tevékenységről szóló törvénnyel és a biztosítási értékesítésről szóló irányelvvel összhangban az Allianz SE összeférhetetlenségi iránymutatása alapján a biztosításközvetítők számára.

2. AZ ALKALMAZÁSI TERÜLET

Jelen eljárásrend hatálya kiterjed az Allianz Hungária Zrt. biztosításközvetítőire.

A jelen eljárásrend különösen a biztosítási alapú befektetési termékek (IBIP) azonosítása, értékelése és enyhítése tekintetében, annak biztosítása érdekében, hogy azok ne akadályozzák az értékesítőt abban, hogy az ügyfelek legjobb érdekét szolgálva járjanak el.

A jelen eljárásrendben meghatározott elveket a biztosításközvetítőknek 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. 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.

3. A FOGALMAK MEGHATÁROZÁSA

Ösztönző:

a közvetítő vagy vállalkozó által, vagy a közvetítőnek vagy vállalkozónak nyújtott bármilyen díj, díjazás vagy más nem pénzbeli juttatás egy biztosítási alapú befektetési termék értékesítésével kapcsolatban, bármely – az illető ügyletben érintett ügyfél vagy az ügyfél nevében eljáró személy kivételével – félnek vagy fél által.

Ösztönzési rendszer:

bármilyen, az ösztönzők fizetésére irányadó szabályhalmaz, ideértve az ösztönzők kifizetésének feltételeit.

Biztosításértékesítés:

a biztosítási szerződések megkötésével kapcsolatos tanácsadással, ajánlattétellel vagy biztosítási szerződések megkötésének előkészítésével kapcsolatos egyéb 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.

Biztosítási alapú befektetési termék (IBIP):

olyan biztosítási termék, amely lejáratí értékekkel vagy visszavásárlási értékkel rendelkezik, és amelynek lejáratí vagy visszavásárlási értéke részben vagy egészben, közvetlenül vagy közvetve ki van téve a piaci ingadozásoknak, az IDD 2 (1) cikkének (17) pontjában és a Bit. 4.§ (1) 133 pontjában található meghatározásnak megfelelően. Az IBIP termékek hatályos listáját jelen eljárásrend 1. sz. melléklete tartalmazza.

Kiszervezési Partner: a Biztosító az alaptevékenysége vagy azzal közvetlenül összefüggő tevékenysége valamely részének végzésére mást bíz meg akként, hogy a kiszervező saját belső kapacitásának a felszabadítása mellett a korábban (vagy jövőben tervezett) maga által ellátott (ellátandó) tevékenységet, jogilag és szervezetileg elkülönült vállalkozásra bízza szerződés keretében.

Érintett személy:

- a) a közvetítő vagy vállalkozás igazgatója, üzlettársa vagy azzal egyenértékű társa, vagy vezetője, értelem szerint;
- b) egy biztosításközvetítő vagy biztosítási vállalkozás munkavállalója, valamint bármilyen más természetes személy, aki szolgáltatásait a biztosításközvetítő vagy a biztosítási vállalkozás rendelkezésére bocsátja vagy ellenőrzése alá helyezi, és aki részt vesz a biztosítási alapú befektetési termékek értékesítésében;
- c) olyan természetes személy, aki közvetlenül részt vesz a biztosításközvetítőnek vagy biztosítási vállalkozásnak való szolgáltatások nyújtásában a biztosítási alapú befektetési termékek közvetítő vagy vállalkozás általi értékesítésére kötött kiszervezési megállapodás keretében;

IDD: az EU 2016/97 irányelve a biztosítási értékesítésről

4. AZ ÖSSZEFÉRHETETLENSÉGRE VONATKOZÓ ÁLTALÁNOS ELVEK

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

Jellemzően, összeférhetetlenség 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.

Összeférhetetlenség áll fenn az ügyfél és az értékesítő közötti viszonyban, ahol az utóbbi köteles az ügyfél legjobb érdekében eljárni. Ilyen helyzetben, összeférhetetlenség merülhet fel, ha az értékesítő az ügyféltől eltérő harmadik személytől – például a biztosítótól – pénzbeli vagy nem pénzbeli juttatást kap, és e juttatás arra ösztönzi az értékesítőt, hogy egy adott biztosítási terméket ajánljon annak ellenére, hogy egy másik biztosítási termék jobban megfelelné az ügyfél igényeinek.

Az összeférhetetlenségek tudomásul vételének, azonosításának, valamint korrekt és megfelelő kezelésének elmulasztása sértheti az ügyfél érdekeit és hátrányos következményekkel járhat a Biztosítóra és megbízottaira.

Míg az összeférhetetlenségek a Biztosítóhoz közvetlenül vagy közvetve kötődő bármely érintett fél érdekeit sértheti, az eljárásrend azon összeférhetetlenségekre koncentrál, amelyek potenciálisan az ügyfél kárára befolyásolhatják az értékesítés eredményét.

4.1. A Biztosító összeférhetetlenségek kezelését célzó intézkedéseinek alapelvei

A Biztosító becsületesen, korrektül és szakszerűen jár el, az ügyfelei legjobb érdekében.

A Biztosító arra törekszik, hogy az összeférhetetlenségek ne járjanak káros hatással az ügyfél érdekeire.

A Biztosító az ügyfél érdekeit helyezi előtérbe, az ügyfél helyzetét holisztikus módon figyelembe véve.

A Biztosító támogatja az értékesítőit abban, hogy az ügyfél legjobb érdekében járjanak el és nem gyakorol nem helyénvaló befolyást arra, hogy az értékesítők milyen módon végzik a biztosításértékesítési tevékenységüket.

A Biztosító hatékony folyamatokat, eljárásokat és ellenőrzéseket dolgoz ki az összeférhetetlenségek azonosítására, megelőzésére és kezelésére.

A Biztosító aktívan kezeli az összeférhetetlenségeket, figyelembe véve a termékek összetettségét és az ügyfélre gyakorolt potenciálisan káros hatás kockázatát.

4.2. Az összeférhetetlenségek kezelése

4.2.1. A Biztosító arra törekszik, hogy az összeférhetetlenség azonosítása, megelőzése és kezelése segítségével, a biztosítási alapú befektetési termékek értékesítésével kapcsolatban felmerülő összeférhetetlenség a tevékenység eredményére nézve ne járjon az ügyfélre hátrányos következménnyel.

4.2.2. A Biztosító többlépcsős megközelítést alkalmaz az összeférhetetlenség kezelésére, amely szerint:

elsődlegesen szervezeti intézkedésekkel kezeljük az összeférhetetlenségi helyzeteket (például rendszereket, ellenőrzéseket, eljárásrendeket és egyéb olyan irányítási eljárásokat alkalmazunk, amelyek célja, hogy azonosítsák és megelőzzék a felmerülő összeférhetetlenségeket vagy enyhítsék az azzal kapcsolatos veszélyeket);

4.2.3. ha megalapozottan feltételezhető, hogy az elsődleges intézkedések nem elegendőek az ügyfél érdeksérelmének a kockázatát enyhíteni, úgy másodlagos megoldásként alkalmazzuk a feltárást, amely célja, hogy tájékoztassa az érintett feleket az összeférhetetlenségről és annak rájuk gyakorolt potenciális hatásáról; vagy

4.2.4. az összeférhetetlenséget eredményező tevékenység, szolgáltatás vagy üzleti gyakorlat elkerülése, ha az ügyfél érdeksérelmének kockázata nem enyhíthető az 4.2.1. vagy 4.2.2. pontban említett intézkedésekkel vagy más eszközökkel

Összeférhetetlenségek azonosítása, helyzetek, amikor összeférhetetlenség merülhet fel:

4.2.5. Figyelembe véve, hogy a mindennapi üzlet tevékenység során számos olyan helyzet létezik, amikor összeférhetetlenség merülhet fel, jelen eljárásrend 2. sz. melléklete határozza meg azon ismérveket, amelyek annak felmérésére alkalmazhatók, hogy egy érintett személy vagy a vele ellenőrzés útján közvetlen vagy közvetett kapcsolatban álló bármely személy, érdekelt-e a biztosításértékesítési tevékenység az ügyfél érdekétől eltérő eredményében és van-e lehetősége az értékesítési tevékenység eredményének az ügyfél kárára történő befolyásolásra. A melléklet felsorolása példálózó jellegű.

4.2.6. Összeférhetetlenségek, többek között, jellemzően akkor merülnek fel, amikor egy érintett személy vagy a vele ellenőrzés útján közvetlen vagy közvetett kapcsolatban álló bármely személy:

- valószínűsíthetően pénzügyi hasznot ér el, vagy pénzügyi veszteséget kerül el az ügyfél potenciális kárára;
- pénzügyi vagy más indítéka van arra, hogy egy másik ügyfél vagy ügyfélcsoport érdekeit részesítse előnyben az ügyfél érdekeivel szemben;
- jelentősen érintett a biztosítási alapú befektetési termékek kezelésében vagy kidolgozásában, különösen, ha az adott személy befolyással van az illető termékek árazására vagy értékesítési költségeire.

Míg, technikai értelemben, az ösztönzők az értékesítő és az ügyfél között felmerülő összeférhetetlenség egy fajtája, ahol az értékesítő pénzügyi hasznot vagy nem pénzbeli előnyt szerezhet az ügyfél potenciális kárára, az azonosításukra vonatkozó ismérvek, valamint az ügyfél által elszenvedett jelentős kár megelőzése céljából foganatosított intézkedések és eljárások kifejezetten az összeférhetetlenség e típusára vonatkoznak.

Ily módon, és tekintettel az ösztönzők a mindennapi biztosításértékesítési tevékenységre vonatkozó fontosságára, az ösztönzőkből és ösztönzési rendszerekből eredő káros hatás kockázatának azonosításával, értékelésével és enyhítésével kapcsolatos szabályokat jelen eljárásrend tartalmazza.

Az ösztönzők és ösztönzési rendszerek által gyakorolt káros hatás kockázatait csökkentő intézkedésekre vonatkozó példákat jelen eljárásrend 3. sz. melléklete tartalmazza.

5. ÖSSZEFÉRHETETLENSÉGEK MEGELŐZÉSE ÉS TENNIVALÓK

5.1. Az összeférhetlenségi felügyelési és irányítási eljárások célja a potenciális összeférhetlenségek azonosítása és az ügyfélre gyakorolt potenciális káros hatás kockázatának felmérése a következők fényében

- a helyzetek és esetek jelen eljárásrend 2. sz. mellékletben ismertetett nem kimerítő listája;
- a konkrétan végzett biztosítás-értékesítési tevékenységek
- a felmerülő összeférhetlenségek megelőzése
- az ügyfél érdekében gyakorolt káros hatás kockázatának enyhítése a megfelelő intézkedések és eljárások alkalmazásával azokban az esetekben, amikor az összeférhetlenség nem előzhető meg;
- annak eldöntése, hogy a kockázat elegendő mértékig enyhítésre került-e vagy enyhíthető-e megfelelő intézkedések és eljárások alkalmazásával
- annak eldöntése, hogy szükséges-e feltárni az ügyfél felé az összeférhetlenséget és ha igen, mikor kell ezt megtenni
- döntés alternatív eszközök alkalmazásáról, ha az ügyfél érdekeire gyakorolt káros hatás kockázata, megalapozott bizonyossággal, nem enyhíthető járható eljárásokkal, intézkedésekkel vagy feltárással.

5.2. Összeférhetlenségi helyzet felmerülésének gyanúja esetén a Biztosító megbízottainak, mint biztosításközvetítőnek haladéktalanul tájékoztatni kell a Compliance osztályt a compliance@allianz.hu e-mail címen. A Compliance osztály megvizsgálja az ügyet és állásfoglalást ad az alkalmazandó eljárásokra és intézkedésekre vonatkozóan.

6. ÖSZTÖNZŐK ÉS ÖSZTÖNZÉSI RENDSZEREK

6.1.

6.2. Az ösztönzők az értékesítő és az ügyfél közötti összeférhetlenség egy sajátos fajtáját alkotják, amely során az értékesítő valószínűsíthetően az ügyfél potenciális kárára ér el pénzügyi hasznot. Velejáró összeférhetlenség akkor áll fenn, ha a Biztosító bármilyen pénzbeli vagy nem pénzbeli juttatást nyújt vagy kap egy biztosítási alapú befektetési termék értékesítésével kapcsolatban, bármely félnek vagy féltől, aki nem az ügyfél vagy az ügyfél nevében eljáró személy. Az ilyen pénzbeli és nem pénzbeli juttatások magukban foglalnak, a teljesség igénye nélkül, bármily díjat, díjazást – legyen az előre vagy folyamatosan fizetett – bónuszkifizetéseket, jutalom utazásokat, irodabérleti támogatást, a munkavállalók fizetését vagy bármilyen költséget, vagy szolgáltatásért fizetett ellenértéket, például egy irat kiállításáért vagy kárigény kezeléséért, informatikai eszközök biztosítását vagy egyebet. Az ilyen pénzbeli és nem pénzbeli juttatások azzal a kockázattal járnak, hogy a Biztosító, vagy annak egy vagy több értékesítője megsérti az ügyfél felé fennálló, a becsületes, tisztességes és szakszerű módon, az ügyfél legjobb érdekében való eljárásra vonatkozó kötelezettségét.

6.1. Az ösztönzők kezelésére vonatkozó elvek

Az ösztönzők felmérése és kezelése során a Biztosító a következő elveket követi:

6.1.1. A Biztosító nem díjazza vagy értékeli a munkavállalói vagy értékesítői teljesítményét olyan módon, ami nem egyeztethető össze azon kötelezettségükkel, hogy ügyfeleik legjobb érdekében járjanak el

6.1.2. A Biztosító nem nyújt ösztönzőt magának vagy értékesítőinek javadalmazás, értékesítési célkitűzések vagy más formákban annak érdekében, hogy egy ügyfélnek egy adott biztosítási terméket ajánljon, ha a biztosításértékesítő tudna olyan másik biztosítási terméket ajánlani, ami jobban megfelelne az ügyfél igényeinek.

6.1.3. Biztosító nem gyakorol nem helyénvaló befolyást arra, hogy egy értékesítő miképpen végzi biztosításértékesítési tevékenységét; különösen, a Biztosító nem állapít meg túlzó célkitűzéseket az értékesítések volumene vagy értéke alapján;

6.1.4. A Biztosító elismeri és jutalmazza az ügyfeleknek nyújtott szolgáltatások és tanácsok minőségét;

6.1.5. A Biztosító méltányos, a piacon szokásos javadalmazást biztosít az értékesítőinek, ami megfelelően arányul az ügyfélnek nyújtott szolgáltatás és tanácsadás értékéhez;

6.1.6. A fenti szabályokat a nem IBIP termékek esetén is alkalmazni kell.

6.2. Ösztönzők kezelése

6.2.1. A káros hatás kockázatának felmérése

6.2.1.1. A Biztosító értékeli az alkalmazott egyedi ösztönzőket és ösztönzési rendszereket abból a szempontból, hogy van-e káros hatásuk a vonatkozó szolgáltatás minőségére, különösen az ügyfélnek nyújtott tanácsadásra. Káros hatást akkor feltételezünk, ha egy ösztönző vagy ösztönzési rendszer olyan természetű vagy mértékű, hogy az jelentős összeférhetlenséget eredményez az értékesítés helyén azáltal, hogy a biztosításértékesítési tevékenységek olyan módon való végzésére ösztönöz, amely sérti a Biztosító és értékesítői ügyfelek felé fennálló, a becsületes, tisztességes és szakszerű módon, az ügyfelek legjobb érdekében való eljárásra vonatkozó kötelezettségét.

6.2.1.2. Annak értékelése céljából, hogy egy ösztönző vagy az ösztönzési rendszer káros hatással jár-e az ügyfélnek nyújtott vonatkozó szolgáltatás minőségére, a Biztosító évente egyszer, illetve az ösztönzési rendszer érdemi módosítása esetén átfogó elemzést végez, figyelembe véve minden lényeges tényezőt, amely növelheti vagy csökkentheti a káros hatás kockázatát, valamint a káros hatás kockázatának megelőzése céljából elfogadott szervezeti intézkedéseket.

6.2.1.3. A káros hatás kockázatának felmérését a nem IBIP termékek esetén is el kell végezni. Ennek során a Biztosító évente egyszer, illetve az ösztönzési rendszer érdemi módosítása esetén átfogóan értékeli az alkalmazott egyedi ösztönzőket és ösztönzési rendszereket abból a szempontból, hogy van-e káros hatásuk az ügyfélnek nyújtott szolgáltatás minőségére és az ügyfél érdeksérelmére vezethet-e az ösztönzők alkalmazása.

6.2.2. Értékelési ismérvek

6.2.2.1. Az IBIP termékek esetén az ösztönzők és ösztönzési rendszerek potenciálisan káros hatásának értékelésekor a Biztosító legalább a következőket veszi figyelembe:

6.2.2.2. az ösztönző vagy ösztönzési rendszer képes-e arra készíteni a biztosításközvetítőt vagy biztosítási vállalkozást, hogy egy adott biztosítási terméket vagy szolgáltatást ajánljon az ügyfélnek annak ellenére, hogy a biztosításközvetítő vagy biztosítási vállalkozás tudna más olyan biztosítási terméket vagy szolgáltatást ajánlani, amely jobban megfelel az ügyfél igényeinek

6.2.2.3. az ösztönző vagy ösztönzési rendszer kizárólag vagy elsősorban mennyiségi kereskedelmi ismérvek alapul-e, vagy figyelembe veszi-e a megfelelő minőségi ismérveket is, tükrözve a vonatkozó rendeleteknek való megfelelést, valamint az ügyfélnek nyújtott szolgáltatások minőségét és az ügyfelek elégedettségét;

6.2.2.4. a kifizetett vagy kapott ösztönző értéke a nyújtott termék vagy szolgáltatás értékéhez képest;

6.2.2.5. az ösztönző teljes mértékben vagy nagyobb részben a biztosítási szerződés megkötésekor került kifizetésre, vagy a szerződés teljes futamidejére kiterjed;

6.2.2.6. létezik-e egy megfelelő mechanizmus az ösztönző visszakövetelésére, ha a termék rövid idő után megszüntetésre vagy visszavásárlásra kerül, vagy ha az ügyfél érdekei sérültek;

6.2.2.7. létezik-e bármilyen formájú változó vagy feltételes küszöbérték vagy más értékelhajtó paraméter, amely feloldásra kerül egy, az értékesítés mennyiségén vagy értékén alapuló célkitűzés elérésekor.

1. sz. melléklet: IBIP termékek felsorolásáról
2. sz. melléklet: Összeférhetetlenségi esetek felsorolása
3. sz. melléklet: Az ösztönzők és ösztönzési rendszerek által gyakorolt káros hatás kockázatait csökkentő intézkedésekre vonatkozó példák

1. sz. melléklet: IBIP termékek felsorolásáról

Az IBIP termékek az Allianz Hungária Zrt.-nél:

Allianz Életprogram

Allianz Bónusz Életprogram

Egyszeri díjfizetésű Allianz Életprogram

Allianz Életprogram –nyugdíjbiztosítási záradékkal

Allianz Bónusz Életprogram–nyugdíjbiztosítási záradékkal

Egyszeri díjfizetésű Allianz Életprogram—nyugdíjbiztosítási záradékkal

Allianz Életprogram –Euró

Allianz Bónusz Életprogram -Euró

Hozam Max

Allianz Gondoskodás Program

Allianz Gondoskodás Program Plusz

2. sz. melléklet: Összeférhetetlenségi esetek felsorolása

Az összeférhetetlenség példáinak nem kimerítő listája:

- A biztosításközvetítő abban érdekelt, hogy csoport saját termékeit értékesítse (pl. a befektetési egységekhez kötött biztosítási termékben található alapokat);
- A biztosításközvetítő értékesítési díjazásban és/vagy utókövetési díjazásban vagy bónuszban részesül
- A biztosításközvetítő visszaengedményezésben részesül a befektetési egységekhez kötött biztosítási termékek tekintetében, a teljes kezelt vagyon teljes értéke alapján
- Horizontális összeférhetetlenség áll fenn a különböző ügyfelek között, mivel nagyobb a kereslet egy adott életbiztosítási termékre, mint amennyi szerződést lehetőség van megkötni/kínálni
- A biztosításközvetítő akkor ér el hasznot, ha váltogatja az alapokat a befektetési egységhez kötött biztosítási szerződés élettartama során
- A biztosítási vállalkozás/biztosításközvetítő érdekelt lehet abban, hogy ajánljon vagy ne ajánljon bizonyos biztosítási alapú befektetési termékeket saját portfóliója miatt (saját számlás kereskedés).

3. sz. melléklet: Az ösztönzők és ösztönzési rendszerek által gyakorolt káros hatás kockázatait csökkentő intézkedésekre vonatkozó példák

- Az ösztönzők és ösztönzési rendszerek által gyakorolt káros hatás kockázatait csökkentő intézkedésekre vonatkozó példák nem kimerítő listája
- Az egyazon célpiac igényeit kiszolgáló hasonló termékekre vonatkozó díjazások legyenek hasonló mértékűek
- Egy kereskedelmi mennyiségi célhoz kötött ösztönző kifizetése legyen ugyanolyan mértékben függővé téve egy jelentős minőségi céltól, mint például az ügyfél NPS vagy más
- A hatékony ellenőrzések megvalósítása a digitális értékesítési tanácsadási rendszerekben megköveteli a biztosítási alapú befektetési termék alkalmasságának vagy megfelelőségének kielégítő értékelését mielőtt egy szerződés ténylegesen megkötésre kerülhetne
- Az előre fizetett díjazás összegének csökkentése a szerződés futamidejének bizonyos részére fizetett díjazás javára
- Az ösztönzőkre vonatkozó irányítási eljárások megerősítése, beleértve az értékesítési gyakorlatok célzott vizsgálatait
- Az értékesítési helyen, a hasonló biztosítási alapú befektetési termékekre vonatkozó eltérő díjazás szintjéből eredő összeférhetetlenségek minimalizálása egy hatékony és informatikai megoldás által vezérelt tanácsadási eljárás útján, amely során az ügyfél kockázati profilja objektív ismérvek alapján kerül meghatározásra, és egyúttal az értékesítés helyen kínált IBIP-ekre azonos díjazást kínálva
- Az egyedi ösztönzővel megcélzott termékkör kiterjesztése
- A bónuszok használatának minimalizálása és a minimális haszon összegének csökkentése
- A kockázatcsökkentő tényezők kombinációban való használata

