



FÜGGETLEN
BIZTOSÍTÁSI
ALKUSZOK
MAGYARORSZÁGI
SZÖVETSÉGE

Légy Te a
MEGFELELŐ!

AZ ÉRDEKKONFLIKTUS ÉS AZ ÖSSZEFÉRHETETLENSÉG FELISMERÉSE ÉS KEZELÉSE ÖSZTÖNZÉSI RENDSZER



Az érdekkonfliktusok és az összeférhetetlenség felismerése és kezelése, ösztönzési rendszerek

Légy Te a
MEGFELELŐ!

Tartalom:

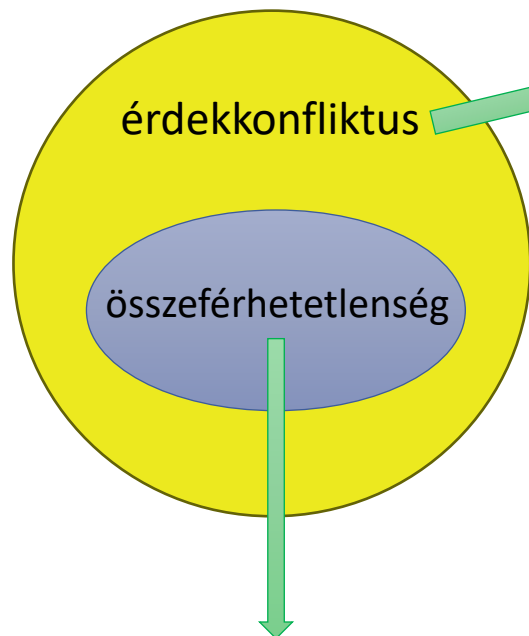
1. Az érdekkonfliktus és az összeférhetetlenség fogalma és jelentősége
2. A jogszabályi környezet
3. Az érdekkonfliktushoz/összeférhetetlenséghez vezető körülmények
4. Az ösztönzési rendszer
5. Intézkedések a érdekkonfliktusból/összeférhetetlenségből fakadó kockázatok kezelésére
6. Az érdekkonfliktusok/összeférhetetlenség belső szabályozása, és gyakorlata (a struktúra lényegi elemei)



Légy Te a
MEGFELELŐ!

AZ ÉRDEKKONFLIKTUS ÉS AZ ÖSSZEFÉRHETETLENSÉG FOGALMA ÉS JELENTŐSÉGE

Az érdekkonfliktus és az összeférhetetlenség fogalma és jelentősége



biztosítási alapú befektetési termékek (IBIP) értékesítése során keletkező érdekkonfliktus

eltérő érdekek ütközése:

a biztosítási értékesítési tevékenység folytatása során keletkező és az **ügyfél érdekei sérelmének kockázatával** járó, a biztosítási **értékesítési tevékenységek eredményéhez kapcsolódó** helyzet

- ügyfél érdeke → ←
- alkusz cég érdeke
 - alkusz cég tulajdonosainak, vezetőinek érdeke
 - közvetítói közreműködők érdeke
 - a biztosításközvetítést végző természetes személyek érdeke

minden esetben az igényeinek és szükségleteinek megfelelő biztosítási terméket szerezze be

MNB: az érdekkonfliktusok kezelése során gyakorlatilag az összeférhetetlenség kapcsán elvárt logika, teendők

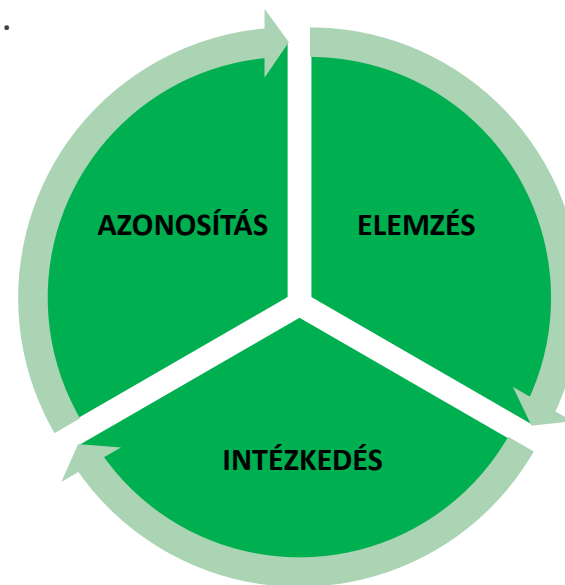
Az érdekkonfliktus és az összeférhetetlenség fogalma és jelentősége

Az érdekkonfliktus a gazdasági folyamatoknak (mint általában az „létnek”) természetes velejárója.

A cél nem a megszüntetése, hanem

- az érdekkonfliktusra vezető körülmények felismerése (**AZONOSÍTÁS**),
- azok jellegzetességeinek pontos megismerése (**ELEMZÉS**),
- és azon elhárító intézkedések meghozatala, melyek megszüntetik, vagy minimalizálják annak kockázatát, hogy az alkuusz nem az ügyfél számára megfelelő terméket értékesíti (**INTÉZKEDÉS**).

egyes körülmények az idő múlásával megváltozhatnak, meg is szűnhetnek kockázatot jelenteni, de ugyanígy megjelenhetnek új, eddig nem azonosított körülmények





Az érdekkonfliktus és az összeférhetetlenség fogalma és jelentősége

Légy Te a
MEGFELELŐ!

FELISMERÉSÉNEK, KEZELÉSÉNEK JELENTŐSÉGE

- jogszabályban előírt kötelezettség
- etikai szempontok...
- ügyfél-elégedettség (hosszú távon)
- MNB: konstans vizsgálati fókusztema (célvizsgálatok, témavizsgálat, rendkívüli adatszolgáltatás)



Légy Te a
MEGFELELŐ!

AZ ÉRDEKKONFLIKTUS ÉS AZ ÖSSZEFÉRHETETLENSÉG JOGI KERETEI

- **IBIP: (EU) 2017/2359 felhatalmazáson alapuló bizottsági rendelet (IBIP rendelet)**

II. Fejezet: Összeférhetetlenség és ösztönzők

- **IDD (EU) 2016/97 irányelv → Bit.:**

➤ 130/A. § (1) és (2) bek. /alkuszokra is érvényes!/
A biztosítók nem hozhatnak olyan – különösen javadalmazással összefüggő – intézkedéseket, amelyek arra ösztönözhetik a biztosítáértékesítőket, hogy bizonyos biztosítási terméket ajánljanak az ügyfélnek, amikor más, az ügyfél igényeinek jobban megfelelő biztosítási terméket is ajánlhatnának.

➤ IBIP esetén: 166/C. § - 166/D. § /alkuszokra is érvényes!/
arányos intézkedések az összeférhetetlenség megelőzése és megállapítása érdekében...

➤ 375/B. § (4) bek.

A független biztosításközvetítőnek szabályzatában foglalt eljárásrend szerint gondoskodnia kell arról, hogy a díjazás módja ne vezessen érdekkonfliktus kialakulásához...

- MNB ajánlás: várhatóan 2024. augusztus, szeptember



Légy Te a
MEGFELELŐ!

AZ ÉRDEKKONFLIKTUSHOZ VEZETŐ KÖRÜLMÉNYEK

(AZONOSÍTÁS)



Az érdekkonfliktus azonosítása (érdekkonfliktushoz vezető körülmények)

Légy Te a
MEGFELELŐ!

BIZONYOS MÉRTÉKIG TIPIZÁLHATÓ, DE: **EGYEDIESÍTÉS, SZEMÉLYRE SZABÁS!**

(„folyamatos” feladat, ld. 5. dia)

Néhány gyakorlati példa:

- **A biztosítóktól kapott közvetett díjazás mértéke**
- **A biztosításértékesítők javadalmazása (ösztönzési rendszer)**
- Személyi összeférhetlenségek
- Részvétel biztosítói programokon
- Részvétel biztosítók által kiírt értékesítési akciókban
- Új biztosításértékesítők belépése
- Egyes biztosítókkal kötött speciális, egyedi biztosításközvetítói díjmegállapodások



Az érdekkonfliktus azonosítása (érdekkonfliktushoz vezető körülmények)

Légy Te a
MEGFELELŐ!

SZEMÉLYI ÖSSZEFÉRHETETLENSÉG, SZEMÉLYES KAPCSOLATOK

- tulajdonosok
- **menedzsment**
- **értékesítők**

jó munkakapcsolatok ✓

más biztosítókhoz képesti „túl” szoros kapcsolatok, befolyás.... → **intézkedés?**



Az érdekkonfliktus azonosítása (érdekkonfliktushoz vezető körülmények)

Légy Te a
MEGFELELŐ!

BIZTOSÍTÓK ÁLTAL SZERVEZETT PROGRAMOK

- szakmai?
- részvétel feltételei („volumen” jutalom...)
- előzetesen ismert (az értékesítő számára)?
- „értéke”?

→ intézkedés?

ÚJ KOLLÉGÁK

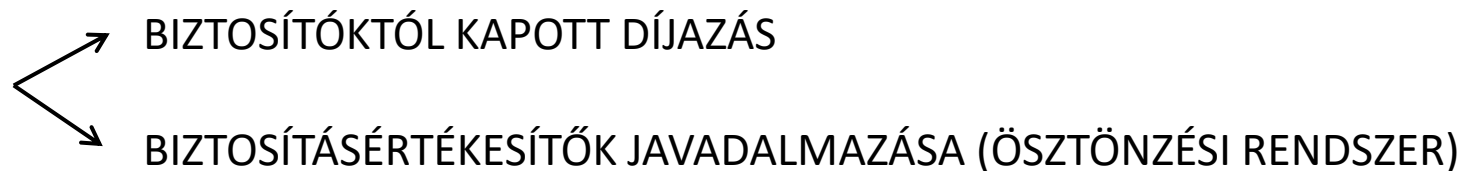
„honnán” érkeznek?

biztosítóból:

- jobb termékismeret más biztosító termékeihez képest
- folyamatok, dokumentumok jobb ismerete más biztosítókhöz képest
- „régijó” kapcsolatok (könnyebb, egyszerűbb ügyintézés)

→ intézkedés?

A DÍJAZÁSBAN REJLŐ ÉRDEKKONFLIKTUS KOCKÁZAT



BIZTOSÍTÓKTÓL KAPOTT (KÖZVETETT) DÍJAZÁS

biztosítói intézkedések → **alkusz intézkedései (ösztönzési rendszer)** → „értékesítési pont”
díjazás: legtöbbször
egyoldalú biztosító döntés

MNB: jó gyakorlat, ha már maga a termékgazda az általa előállított versengő termékek esetében közel azonos szintű jutalékot, közvetett díjazást alkalmaz

→ jó gyakorlat a termékgazdától független, teljesítmény- és minőség alapú díjazás



Légy Te a
MEGFELELŐ!

AZ ÖSZTÖNZÉSI RENDSZER

ÖSZTÖNZŐ*:

biztosítási alapú befektetési termék értékesítésével összefüggésben a biztosításközvetítő vagy a biztosító által bármely félnek - a szóban forgó ügyletben érintett ügyfél vagy az ezen ügyfél képviselőjében 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

ÖSZTÖNZÉSI RENDSZER*:

az ösztönzők fizetésére - ideértve az ösztönzők fizetésének feltételeit is - vonatkozó szabályok összessége

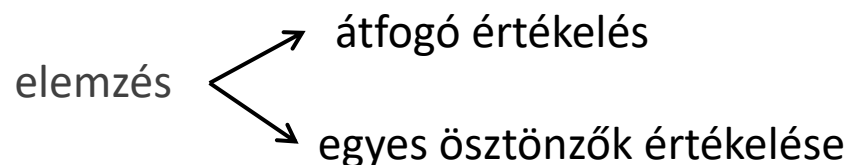
JAVADALMAZÁS**:

bármely jutalék, **közvetítői díj, egyéb díj vagy más kifizetés**, ideértve bármilyen jellegű gazdasági előnyt, vagy bármely egyéb pénzbeli vagy nem pénzbeli előnyt vagy ösztönzőt, amelyet a biztosítási értékesítési tevékenységre tekintettel kínálnak fel vagy nyújtanak;

***IBIP rendelet** (**DE:** az érdekkonfliktusok kezelése során gyakorlatilag az összeférhetetlenség kapcsán elvárt logika, teendők)

** **Bit.**

Általános kritérium: **ÁTFOGÓ**, **EGYEDI**, **RÉSZLETES**



az átfogó értékelés szempontjai (példák, javaslatok, DE: egyedi vonások!):

- a rendszer összességében mennyire „kockázatos”
- a folyamat leírása (azonosítás, elemzés, intézkedések elrendelése, „visszamérés”)
- üzleti szempontok – ügyfélérdek
- mennyiségi szempontok – szolgáltatás minősége, termék megfelelősége
- ösztönző (díjazás) értéke – termék értéke (ára)
- az ösztönző (díjazás) kifizetésének időpontja (kötés – szerződés teljes időtartama)
- visszakövetelés lehetősége ügyfélérdek sérelme esetén
- célszámok alkalmazása

Az ösztönzők részletes értékelése

általános szempont: legyen összhangban az átfogó elemzéssel (pl. az abban leírt szempontrendszerrel)

- az ösztönző megnevezése
- az ösztönző leírása
- az ösztönzőből fakadó kockázat „hatásmechanizmusa” (hogyan képes eltéríteni az értékesítés eredményét az ügyfél kárára)
- alátámasztás konkrét adatokkal (értékesítési eloszlás)
- értékelés, összegző megállapítás a kockázatra vonatkozóan (az intézkedés alapja)
- hasznos lehet: kockázati kategóriák létrehozása



Az alkusz ösztönzési rendszerének elemzése

Légy Te a
MEGFELELŐ!

Az ösztönzők részletes értékelése (példák, javaslatok, DE: egyedi vonások!):

- a biztosítóktól kapott díjazás
- a biztosításértékesítők számára fizetett díjazás
- külső partnerektől kapott ajándékok, egyéb incentive eszközök
- belső „versenyek” („év értékesítője” stb.) jutalmazása
- belső programok (utazás, rendezvény)
- egyéb juttatások (cégautó, informatikai eszközök stb.)



Légy Te a
MEGFELELŐ!

INTÉZKEDÉSEK AZ ÉRDEKKONFLIKTUSBÓL FAKADÓ KOCKÁZATOK KEZELÉSÉRE

Intézkedések a kockázatok kezelésére (példák, ötletek, lehetőségek)

BÁRMI, AMI ALKALMAS ...

- **egyedi megoldások az érintett kockázati körülmény jellegzetességeihez igazodóan**
 - biztosítóból érkezett kolléga: egyedi mentorálás, portfólió gyakori vizsgálata
 - biztosítói értékesítési akció: részvétel elutasítása, az értékesítők nem kapnak tájékoztatást
- **indokolt a javadalmazásban rejlő kockázat kiemelt kezelése**
 - külön kezelendők a nagymértékű (MNB: ~ 20%) eltérések a versengő termékek biztosítói díjazásában → korrekció a közvetítői közreműködők díjazásában (MNB: „közel azonos szintű díjazás”), vagy biztosítói díjazástól független teljesítmény- és minőség alapú díjazás
 - egyéb javadalmazási eszközök kezelése, pl. csak kis értékű ajándék fogadható el
 - biztosítói utazások: MNB: részvétel elutasítása (de minimum: értékesítő ne vegyen részt)
 - díjazás „visszaírhatósága” (és ennek tényleges megvalósítása) misselling esetén (általában: belső szankciórendszer)
 - általában: monitoring (de önmagában ez sem elegendő – lévén utólagos)
- **az alkusz nem tudja kezelni a kockázatot: ügyfelek tájékoztatása („VÉGSŐ” ESZKÖZ, NEM „JOLLY JOKER”!)**



Légy Te a
MEGFELELŐ!

A BELSŐ SZABÁLYOZÁS ÉS GYAKORLAT LÉNYEGI ELEMEI

A belső szabályozás és gyakorlat lényegi elemei

- 1. Összeférhetetlenségi politika/érdekkonfliktus szabályzat**
 - elvek (fontos!, segítség: IBIP rendelet, Bit.)
 - összeférhetetlenségi/érdekkonfliktus körülmények
 - ösztönzési rendszer átfogó elemzése
 - intézkedések
 - eljárásrendek
- 2. visszamérés**
- 3. rendszeres felülvizsgálat**
 - eljárásrend, dokumentáció („vizsgálati adatlap”, „megfelelőségi jelentés – előterjesztés”)
- 4. nyilvántartás**
 - kockázat megnevezése
 - nyilvántartásba vétel/változás/törlés időpontja
 - lényeges jellemzői (pl. bekövetkezés valószínűsége, kockázat súlya, érintett szervezeti egységek)
 - elrendelt intézkedés
- 5. rendszeres és eseti oktatás**
- 6. a rendszer irányításáért felelős személy**



FÜGGETLEN
BIZTOSÍTÁSI
ALKUSZOK
MAGYARORSZÁGI
SZÖVETSÉGE

Légy Te a
MEGFELELŐ!

KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!