



N-ALEXANDER Biztosítási Alkusz Korlátolt Felelősségű Társaság

**(rövidített név: N-ALEXANDER Kft.,
székhely: 3530 Miskolc, Széchenyi István út 64. 2. em. 2.,
Cg. : 05 09 002610, adószám: 11065993-1-05)**

Összeférhetetlenségi és érdekkonfliktus kezelési szabályzata

**Kiadás dátuma: 2021. január. 01
Módosítás dátuma: 2023. július 01.**

Tartalomjegyzék

1.	3
2.	3
3.	3
4.	3
5.	4
5.1.	4
5.2.	4
5.3.	4
5.4.	5
6.	6
6.1.	6
6.2.	6
6.3.	6
6.4.	7
7.	8
7.1.	8
7.1.1.	8
7.1.2.	8
7.1.3.	10
7.1.4.	10
7.1.5.	10
7.1.6.	10
7.2.	10
7.2.1.	11
7.2.2.	13
7.2.3.	14
7.2.4.	15
8.	16

1. A SZABÁLYOZÁS CÉLJA

A jelen Szabályzat (a továbbiakban: Szabályzat) célja az N-ALEXANDER Korlátolt Felelősségű Társaságnak (székhely: 3530 Miskolc, Széchenyi István út 64 2. em. 2., Cg. : 05 09 002610, adószám.: 11065993-1-05) (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. 167/A. §-ában foglaltakra.

A Szolgáltató a jelen eljárásrend szerint gondoskodik arról, hogy a díjazás módja ne vezessen érdekkonfliktus kialakulásához és ne veszélyeztesse a Bit. 398. § (5) és (6) bekezdésében foglaltak szerinti kötelezettségét.

2. A SZABÁLYZAT HATÁLYA

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

A Szabályzat tárgyi hatálya az Alkusz által közvetített minden (nem-életbiztosítási és életbiztosítási ág) termékre terjed ki

3. 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)

4. FOGALOMMEGHATÁROZÁSOK

Alkusz: N-ALEXANDER Biztosítási Alkusz Kft.

Biztosítási ág: a biztosítások kockázati ismérvek alapján elhatárolt két fő csoportja, amelyek lehetnek nem-életbiztosítási vagy az életbiztosítási ágak.

Biztosítási termék: meghatározott biztosítási kockázatokra vagy kockázatcsoportokra kidolgozott feltétel- és teljesítési rendszer.

Biztosításközvetítő: az a természetes vagy jogi személy, aki javadalmazás ellenében biztosításközvetítői tevékenységet végez.

Biztosításközvetítői tevékenység: a biztosításközvetítő által végzett azon üzletszerű tevékenység, amely a biztosítási értékesítést, annak szervezését, valamint a független biztosításközvetítői szaktanácsadást foglalja magában, azzal, hogy nem minősülnek biztosításközvetítői tevékenységnek a Bit. 123. a)-d) alpontjai szerinti tevékenységek.

Tanácsadás: személyes ajánlás valamely ügyfélnek annak kérésére vagy a biztosításértékesítő kezdeményezésére, egy vagy több biztosítási szerződésre vonatkozóan;

A biztosítói közvetett díjazás: az Alkusz az együttműködési megállapodások alapján megillető, a biztosítóktól származó, a biztosítási díjak meghatározott részét képező közvetett díjazás.

Független biztosításközvetítő: az ügyfél megbízásából eljáró biztosításközvetítő.

Ügyfél: a szerződő, a biztosított, a kedvezményezett, a károsult, a biztosító számára szerződéses ajánlatot tett és a biztosító szolgáltatására jogosult más személy, továbbá a független biztosításközvetítő esetében az a személy is, aki a független biztosításközvetítővel alkuszi megbízási szerződést kötött.

Ügyvezető: az Alkusz ügyvezetői.

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.

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 képviseletében eljáró személy kivételével – nyújtott díj, javadalmazás vagy nem pénzbeli előny, illetve az ilyen fél által a biztosításközvetítő vagy a biztosító részére nyújtott díj, javadalmazás vagy nem pénzbeli előny.

Ösztönzési rendszer: az ösztönzők fizetésére – ideértve az ösztönzők fizetésének feltételeit is – vonatkozó szabályok összessége.

5. ÖSSZEFÉRHETETLENSÉG

5.1. Szakmai gondosság

Az Alkusz tevékenysége során az elvárt szakmai gondosságot tanúsítva a szolgáltatás nyújtásának minden szakaszában biztosítja az Ügyfél érdekeinek elsőbbségét.

5.2. Az ügyfél érdekének védelme

Az Alkusz 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.

Az (EU) 2016/97 irányelv 28. cikkével összhangban a biztosítási alapú befektetési termékekhez kapcsolódó biztosítási értékesítési tevékenységek folytatása során keletkező és az ügyfél érdekei sérelmének kockázatával járó összeférhetlenségi formák azonosítása érdekében Alkusz 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:

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

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

5.3. Értékelés

Az 5.2 pont szerinti értékelés céljából az Alkusz figyelembe veszi az alábbi helyzeteket:

- 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;
- 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;
- 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 Az Alkusz ügyvezetője végzi el, és az ügyvezető felelős az összeférhetlenségi szabályok betartásának ellenőrzéséért, érvényre juttatásáért.

5.4. Az Alkusz által alkalmazott eljárások, intézkedések:

- 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 érdekeiben. – Az Alkusz ügyvezetője jogosult ellenőrizni, és szűrőpróba-szerűen rendszeresen ellenőrzi az érintett személyek közötti információcserét.
- 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 az Alkusz mindenkori ügyvezetője látja el.
- Az ügyvezető 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 avagy közvetetten kapcsolódó személy a biztosítási értékesítési tevékenységeket végzi.
- 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.
- Az Alkusz munkatársai csak ügyvezetői engedéllyel fogadhatnak el 5.000.- Ft egyedi értékűnél nagyobb ajándékot, és nem fogadhatnak el, illetve nem adhatnak a javadalmazásszabályzatban nem szereplő előnyt, vagy más juttatást.
- Az Alkusz – ügyvezetője útján - legalább évente értékeli és rendszeresen felülvizsgálja a jelen szabályzatát és megfelelő intézkedéseket hoz a hiányosságok kezelésére.
- Az Alkusz 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.

6. ÖSZTÖNZÉSI RENDSZER

6.1. Kedvezőtlen hatás

Valamely ösztönző vagy ösztönzési rendszer az ügyfélnek nyújtott adott szolgáltatás minőségére káros hatást gyakorolónak 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 eljárásmóddal kapcsolatos kötelezettségnek.

6.2. Kedvezőtlen hatás értékelése, azonosítása

Annak értékelése céljából, hogy valamely ösztönző vagy ösztönzési rendszer az ügyfélnek nyújtott adott szolgáltatás minőségére káros hatást gyakorol-e, az Alkusz 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.

6.3. A kedvezőtlen hatás értékelésének szempontjai

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

- 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;
- az ösztönző vagy az ösztönzési rendszer kizárólag vagy döntően mennyiségi üzleti (megbízási díj arányos mértéke) 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;
- a fizetett vagy kapott ösztönző értéke az adott termék és szolgáltatás értékéhez viszonyítva;
- az ösztönző fizetésére teljes mértékben vagy főként a biztosítási szerződés megkötésekor (szerzési) vagy a szerződés teljes időtartama alatt (fenntartási) kerül-e sor;
- van-e olyan megfelelő mechanizmus, amely a termék lejártá vagy korai értékesítésére, illetve az ügyfél érdekeinek sérelme esetén az ösztönző visszakövetelésére szolgál;
- 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.

6.4. Eljárásrend kialakítása

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:

375/B. §

„(4) A független biztosításközvetítőnek szabályzatában foglalt eljárásrend szerint gondoskodnia kell arról, hogy a díjazás módja ne vezessen érdekkonfliktus kialakulásához és ne veszélyeztesse a 398. § (5) és (6) bekezdésében foglaltak szerinti kötelezettségét.”

398. §

„(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.”

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

Az Alkusz rögzíti, hogy a saját ösztönzési rendszere, javadalmazásszabályzata megfelel a fenti előírásoknak, az alábbiakra figyelemmel.

Az Alkusz 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 javadalmazást, díjazást is érintő módosítása előtt a jelen szabályzatban előírt elemzéseket az ügyvezetőnek el kell végeznie, és a javadalmazástárgyalások, javadalmazásmegállapodás során a szabályzatban foglaltakat érvényre kell juttatnia.

7. ÉRDEKKONFLIKTUS KEZELÉSI ELJÁRÁSREND

7.1. Az Alkusz tevékenységének jellemzői

7.1.1. Szervezeti felépítés

Az Alkusz évi 250-300 milliós árbevételű produkáló tevékenységét 2 ügyvezető irányítja, mely a biztosítási tevékenységet felügyeli egymást kölcsönösen helyettesítve.

Az Alkusz szervezete az adminisztratív feladatokat végző adminisztrátorokból és a közvetítői tevékenységet folytató alvállalkozókból áll. A miskolci székhelyen és békéscsabai telephelyen valamint partnerirodáiban egységbe szervezte a tevékenységét az Alkusz, ahol egyaránt értékesítik az életbiztosítás és nem-életbiztosítás ágba tartozó biztosítási termékeket.

7.1.2. Biztosítási értékesítési tevékenység folyamata

A biztosítás értékesítése az ügyfél megkeresése alapján indul. A biztosítást kötni szándékozó az értékesítést előkészítő szakaszban megkapja a szükséges tájékoztatást a Bit. 378. § szerint, szükség szerint nyilatkozik (pl. adatkezelési nyilatkozat).

7.1.2.1. A biztosításközvetítő vagy a biztosító által nyújtandó általános tájékoztatás

A biztosítási szerződés megkötése előtt a biztosításközvetítő kellő időben, bizonyítható és azonosítható módon tájékoztatja az ügyfeleket a következőkről:

-a biztosításközvetítő nevről és címéről, valamint arról, hogy biztosításközvetítői tevékenységet végez;

-arról, hogy nyújt-e tanácsadást az értékesített biztosítási termékekre vonatkozóan;

-eljárásokról, amelyek lehetővé teszik az ügyfeleknek és más érdekelt feleknek panaszok bejelentését a biztosításközvetítővel kapcsolatban, illetve bíróságon kívüli panasztételi és jogorvoslati eljárásokról;

-a nyilvántartásról, amelyben szerepel, és annak módjáról, ahogyan nyilvántartásba vételét ellenőrizni lehet; és

-arról, hogy a közvetítő az ügyfelet képviseli-e vagy a biztosító számára és nevében jár el.

A biztosítási szerződés megkötése előtt az Alkusz képviselőjének konkrétan meg kell határoznia az ügyféltől kapott tájékoztatás alapján az adott ügyfél igényeit és szükségleteit, és érthető formában objektív tájékoztatást kell nyújtania az ügyfélnek a biztosítási termék tekintetében annak lehetővé tétele érdekében, hogy az ügyfél megalapozott döntést hozhasson. A részleteket a javaslandó biztosítási termék bonyolultságától és az ügyfél típusától függően változtatni kell.

Bármely javasolt szerződésnek összhangban kell állnia az ügyfél biztosítási igényeivel és szükségleteivel.

Ha bármely konkrét szerződés megkötése előtt tanácsadásra kerül sor, a biztosításértékesítő személyre szabott ajánlatot ad az ügyfél részére, elmagyarázva, hogy egy bizonyos termék miért felel meg leginkább az ügyfél igényeinek és szükségleteinek.

Amennyiben egy biztosításközvetítő arról tájékoztatja az ügyfelet, hogy tisztességes és személyre szabott elemzés alapján ad tanácsot, akkor ahhoz, hogy a szakmai követelményeknek megfelelően tehessen személyre szabott ajánlatot egy olyan biztosítási szerződés tekintetében, amely megfelel az ügyfél szükségleteinek, olyan tanácsot kell adnia, amely a piacon elérhető biztosítási szerződések elég nagy számának elemzésén alapul.

A 2009/138/EK irányelv 183. és 184. cikkének sérelme nélkül, a szerződés megkötését megelőzően, függetlenül attól, hogy sor került-e tanácsadásra, és attól, hogy a biztosítási termék az ezen irányelv 24. cikke szerint egy csomag részét képezi-e, a biztosításértékesítő – figyelembe véve a biztosítási termékek összetettségét és a fogyasztó típusát – érthető formában tájékoztatást nyújt a fogyasztónak a biztosítási termékről, ami alapján a fogyasztó megalapozott döntést tud hozni.

7.1.2.2. Biztosítási alapú befektetési termékek értékesítése

A biztosítási alapú befektetési termékek értékesítése esetében a Közvetítőknek az ügyfelek, potenciális ügyfelek védelme érdekében fel kell mérni az ügyfél, potenciális ügyfél befektetési ismereteit és tapasztalatait, veszteségtűrő képességét, pénzügyi helyzetét, befektetési céljait. A felméréssel az alkusz célja, hogy megvizsgálja, a szerződő számára megfelelő-e egy biztosítási alapú befektetési termék. Alkusz a felmérés során figyelembe veszi, hogy amennyiben a szerződő a felmérésben szereplő kérdéseket nem teljes körűen válaszolja meg, vagy válaszai alapján az igényeinek nem a befektetési egységekhez kötött életbiztosítás felel meg, úgy az a Bit. 166. §/A. § – 166/F. § rendelkezéseinek, valamint a vonatkozó Európai Unió szabályozások alapján nem kínálhat fel befektetési egységekhez kötött életbiztosítást. A szabályzat ennek teljesülése érdekében esetenként külön rendelkezéseket is tartalmaz a Közvetítők felé.

Amennyiben a biztosítási termék értékesítése előtt tanácsadásra kerül sor, az ügyfél igényeinek és szükségleteinek meghatározására vonatkozó kötelezettségen túl személyre szabott ajánlást kell készíteni, amely bemutatja, hogy az ügyfél biztosítási igényeinek és szükségleteinek miért éppen az adott termék felel meg leginkább.

Alkusz képviselője fentiek alapján minimum 3 darab biztosítási opciót bemutat a megfelelő kiválasztása céljából. Az ügyfél által megfelelőnek tartott és elfogadott opció adminisztratív feladatait követően az ügyfél biztosítási ajánlata a biztosítóhoz kerül továbbításra, amely szinte minden esetben az adott biztosító rendszerén keresztül történik.

Az Alkusz ügyvezetője a rendszeres vizsgálatok során, biztosítási alapú befektetési termékek közvetítésénél, az ügyféltájékoztatás, a szükséglet és igényfelmérés elvégzése mellett a megfelelőség és alkalmasság vizsgálatok eredményét is ellenőrzi.

Alkusz üzletkötői szigorúan az Üzletkötői eljárásrend alapján kötelesek dolgozni.

7.1.3. Életbiztosítások visszavásárlása

Sajátos helyzetben vannak az életbiztosítások az ügyfél visszavásárlási lehetősége miatt. A biztosítást visszavásárolni kívánó ügyfelek részére lehetőség van az üzletkötőn keresztül, vagy - az ügyfél döntése szerint - az Alkusz ügyfélszolgálatain lebonyolítani a tranzakciót. Az ügyfél mindkét esetben tájékoztatást lehetőségeiről és a szükséges teendőiről, valamint segítséget nyújt az Alkusz képviselője az elkészítendő dokumentumok kitöltésében. Az ügyfél kétsége, vagy elégedetlensége esetén panaszt tehet az Alkusznál.

7.1.4. Javadalmazások rendszere

Az Alkusz a javadalmazásrendszerének eljárásrendje a közvetítői szerződés részét képezi. A közvetítői díj Biztosítótól független, egységes arányban állapítja meg az Alkusz a közvetítő számára. A szerzési- és fenntartási díjak esetében egyedi arányokban egyezik meg Alkusz. A megegyezett szerzési- és fenntartási díjat, javadalmazás visszairás esetén az Alkusz a következő elszámolásból vonja le. A cél-, bónusz-, vagy egyéb közvetítői díj aránya és kifizetése a közvetítő részére egyedi megállapodás tárgya.

Alkusz évente 1-2 alkalommal meghatározott termék/termékek értékesítésére értékesítési akciót (versenyt) hirdet Alkusz képviselői részére. A díj lehet tárgy, meghatározott termékre vagy szolgáltatásra szóló utalvány. Az értékesítési verseny biztosítótól függetlenül, adott módozatokra kerül esetenként kiírásra.

7.1.5. Speciális termékek, értékesítése tevékenységek

Az Alkusz nem foglalkozik speciális termékek értékesítésével, nem rendelkezik Biztosítóval kötött egyedi megállapodással. Az értékesítési tevékenységét a hagyományos ügyfél közvetítő kapcsolatára építi, nem folytat speciális on-line, vagy telefonos értékesítést.

7.1.6. Biztosítási ágazati jellemzők

Az Alkusz független biztosításközvetítői tevékenysége során jelenleg a nem- élet biztosítási ágba és életbiztosítási ágazatba tartozó termékeket közvetíti.

A korábban megkötött élet és nem- élet ágazatba tartozó termékek esetén állománygondozási tevékenységet végez.

Az Alkusz a független biztosításközvetítői tevékenységét életbiztosítási ágazat esetében tanácsadással, nem életbiztosítási ágazat esetén tanácsadás nélkül folytatja.

7.2. Érdekkonfliktus helyzetek azonosítása

Az Alkusz biztosításközvetítői tevékenységére az előzőekben rögzített megállapításokra tekintettel az érdekkonfliktus helyzetek azonosítását az ügyvezető az alábbi szempontrendszer alapján végzi:

7.2.1 Biztosítói közvetett díjazás termékértékesítésre gyakorolt hatása

7.2.2 Termékértékesítés folyamatának leírása

7.2.3. A szabályzatban és eljárásrendben foglalt érdekkonfliktus helyzetek esetleges felmerülésének ellenőrzése

7.2.4. Az elemzés eredményének és következtetéseinek alkalmazása a folyamatok

szabályozásában, amennyiben szükséges, az Érdekkonfliktus-szabályzat módosítása

7.2.1. Biztosítói közvetett díjazás termékértékesítésre gyakorolt hatása

7.2.1.1. A biztosítói követett díjazás hatásai

Az Alkusz a biztosítótól származó, a biztosítási díj meghatározott részét képező közvetett díjazásban részesül. A javadalmazás fogalma alatt az Alkust az együttműködési megállapodások alapján megillető, a biztosítóktól származó, a biztosítási díjak meghatározott részét képező közvetett díjazás értendő.

A díjazás mértékét az egyes biztosítókkal kötött együttműködési megállapodások rögzítik, melyek biztosítónként eltérő mértékűek lehetnek és akár évente felülvizsgálatra kerülhetnek.

Az Alkusz ügyvezetője, egyes biztosítókkal kötött együttműködési megállapodásokat elemzése során, a kijelölt kritériumok alapján a következő megállapításokat teszi:

- Az egyes biztosítók egymással versengő termékeinek tekintetében a biztosítók által az Alkuszhoz nyújtott közvetett díjazás mértékében minimális különbségek vannak, mely kisebb különbségek érdekkonfliktus helyzetet teremthetnek, következésképp az ügyfélnek nyújtott független biztosításközvetítői szolgáltatás minőségére minimálisan, de kedvezőtlen hatást gyakorolhatnak;
- A speciális kockázatokra nyújtott egyedi szerződések magasabb árazási szintje, a nagy biztosítási összegű, ennél fogva magasabb állománydíjú szerződések vonatkozásában a közvetett díjazás eltérő mértékéből adódó érdekkonfliktus kialakulásának kockázata nagyobb mértékű, mivel az ügyfélnek nyújtott független biztosításközvetítői szolgáltatás minőségére kedvezőtlen hatást gyakorolhat;
- A díjazás jellege (szerzési, fenntartási) a termékértékesítés során érdekkonfliktus lehetőségét hordozza magában, amennyiben a biztosítási szerződés első évét követően (~évfordulót követően) a biztosítóváltás nem szakmai érvekkel alátámasztott döntés eredménye; de ennek kockázata minimális, mert két javadalmazáskulcs közel azonos mértékű.
- A díjazásra vonatkozó visszairási mechanizmusok a termékértékesítés során érdekkonfliktust nem eredményeznek tekintettel arra, hogy a visszairási mechanizmusokat minden biztosítótársaság alkalmazza és hasonló mértékűek.
- A biztosítók által időszakosan meghirdetett/alkalmazott extra díjazások („felüljavadalmazás, céljavadalmazás”) érdekkonfliktus helyzetet teremthetnek, mivel az ügyfélnek nyújtott független biztosításközvetítői szolgáltatás minőségére kedvezőtlen hatást gyakorolhat. Az ilyen típusú javadalmazás kifizetés az elmúlt években nem volt jellemző a portfólió összetételéből adódóan.
- Ez szintén különös tekintettel a speciális kockázatokra nyújtott magasabb állománydíjú egyedi szerződések vonatkozásában - a közvetett díjazás egyébként is eltérő mértékének további növekedéséből adódóan - eredményezheti érdekkonfliktus kialakulásának nagyobb kockázatát.

7.2.1.2. A biztosításközvetítói tevékenységet folytató munkavállaló és alvállalkozó díjazásának hatásai

A független biztosításközvetítói tevékenység folytatása alkalmazotti (munkaszerződés) és megbízási jogviszony keretében történhet.

Annak érdekében, hogy a biztosításközvetítói díjazással kapcsolatban felmerülő érdekkonfliktusok elkerülhetőek legyenek, az Alkusz a vele kapcsolatban álló független biztosításközvetítói tevékenységet végző természetes személyek díjazását úgy alakítja ki megkülönböztetve az alkalmazotti és a megbízási szerződési jogviszony kereteit, hogy az elősegítse a díjazással összefüggő érdekkonfliktus lehetőségének megelőzését.

7.2.1.2.1. Az Alkusszal munkaszerződéssel közvetlenül jogviszonyban álló biztosításközvetítő esetén

A munkaszerződéssel foglalkoztatott független biztosításközvetítói tevékenységet végző természetes személyek esetében a díjazás független az Alkusz és az egyes biztosítók között érvényes együttműködési megállapodásban meghatározott díjazás mértékétől. A díjazás havi munkabér formájában történik, melynek összegét a felek a munkaszerződésben határozzák meg.

Az Alkusz tárgyévre vonatkozó eredményességével összhangban a munkaszerződés lehetőséget biztosíthat teljesítményértékelésen alapuló jutalomra, mely értékelés független az Alkusznak járó biztosítói díjazás mértékétől. Amennyiben a jutalom alkalmazására sor kerül, úgy annak összegét az egyéni teljesítmények értékelésére objektív, mérhető, mennyiségi és minőségi szempontrendszereket meghatározva szükséges megállapítani.

A munkaszerződéses jogviszonyban foglalkoztatott független biztosításközvetítő tevékenységet végző természetes személyek díjazása kapcsán alapesetben a fentebb megfogalmazottak miatt érdekkonfliktus nem alakulhat ki.

7.2.1.2.2. Az Alkusszal megbízási jogviszonyban álló biztosításközvetítő esetén (alvállalkozók)

A biztosításközvetítő alvállalkozó (Megbízott) az általa közvetített, illetve fenntartott (gondozásába adott) biztosítási szerződések után díjazásban részesül, melynek mértéke a Megbízónál (Alkusz) - biztosítók és az Alkusz által megkötött 'Együttműködési megállapodások' részét képező - javadalmazásszabályzatok alapján kerülnek arányosításra. (Ebbe beleértendőek a biztosítói javadalmazásjegyzékek alapján a közvetítő rendelkezésére bocsátott jegyzékben az együttműködési megállapodások alapján előírásra és visszairásra kerülő javadalmazások egyaránt.)

A közvetítő alvállalkozó a fenti díjazáson kívül további díjazásra nem jogosult. A közvetítő alvállalkozó a tevékenysége során köteles az irányadó jogszabályok előírásainak maradéktalan betartására, köteles a független biztosításközvetítói tevékenysége során az ügyfelek részére a jogszabályban (Bit. 398 § (5) és (6)) meghatározottak szerint a piacon hozzáférhető biztosítást tárgyszerűen elemezni és azt az ügyfél részére átadni (tanácsadás nélkül történő értékesítés), illetve a piacon hozzáférhető biztosítást tárgyszerűen elemezni és személyre szabott, konkrét ajánlást is adni (tanácsadással történő értékesítés),

mindezt úgy, hogy kötelezettséget vállal arra, hogy a szakmai tisztesség szabályainak megfelelően jár el.

Az előzőekben felsorolt kötelezettségek megszegése súlyos szerződésszegésnek minősül, mely a megbízási szerződés azonnali hatályú felmondását eredményezi, melyet követően alvállalkozó nem jogosult az Alkusz nevében eljárva biztosításközvetítői tevékenység végzésére, valamint nem jogosult további díjazásra, továbbá az Alkuzst megtevesztő, tévedésbe ejtő vagy tévedésben tartó magatartása következtében az Alkusz felé polgári jogi kártérítési felelősséggel tartozik.

A biztosítóktól kapott közvetett díjazások alapján az alvállalkozó(k) részére kifizetett biztosításközvetítői díjazás érdekkonfliktus helyzet kialakulását eredményezheti, tekintettel arra, hogy az egyes biztosítók által alkalmazott eltérő mértékű közvetett díjazás az Alkusz által az alvállalkozó számára kifizetésre kerülő díjazásában áttételesen megjelennek.

7.2.2. Termékértékesítés folyamatának elemzése

7.2.2.1. Eljárás azonosított érdekkonfliktus alapján

Biztosítói közvetett díjazás termékértékesítésre gyakorolt hatása során azonosított érdekkonfliktus helyzetekre való tekintettel a termékértékesítés során követendő eljárás:

- 1 Minden biztosítási termék közvetítésére irányuló tevékenység első lépéseként az ügyfelet tájékoztatni kell a Bit. 378. § szerint.
- 2 Az Alkusszal jogviszonyban álló, független biztosításközvetítői tevékenység végzésére jogosult közvetítő természetes személy (közvetítő természetes személy) köteles a kellő és a tőle elvárható szakmai gondossággal felmérni az ügyfél igényét, melyet az ügylet során a megbízóval (~Ügyfél) több ízben pontosíthatnak.
- 3 Az ügyféligeny azonosítása alapján kell meghatározásra kerülnie azon kockázatoknak, melyekre vonatkozóan a biztosítási terméknek fedezetet szükséges/kell nyújtania.
- 4 Az ajánlatkérés során a biztosításközvetítő természetes személy köteles az ügyféligeny alapján meghatározott, és általa közvetíthető termékkel rendelkező biztosítóktól elegendő számú biztosítási ajánlatot/kalkulációt/díjtájékoztatót bekérni.
- 5 A biztosítóktól bekért ajánlatok/kalkulációk/díjtájékoztatók elemzése során a közvetítő természetes személy köteles a tárgyszerűsége törekedni. A tárgyszerűség szem előtt tartásával a tanácsadás nélküli értékesítés esetén a biztosítók termékeit csak és kizárólagosan az ügyfél szempontjából meghatározó „szolgáltatás/ellenérték arányú” megközelítési szempontból köteles elemezni, különös figyelmet fordítva az ügyfél szempontjából kiemelt jelentőséggel bíró kockázati-fedezeti szempontok kiemelésére és elemzésére. Az elemzésnek terméktől függően minimálisan ki kell terjednie a következő igényekre:
 - I. Az ügyféligeny-felmérés során azonosított kockázatok és e kockázatok fedezetére biztosítási szerződést nyújtani képes és alkalmas biztosítótársaságok felsorolása;
 - II. Az ajánlattétellel kapcsolatban megkeresett biztosítótársaságok felsorolása;
 - III. Az ajánlattétellel kapcsolatban meg nem keresett biztosítótársaságok felsorolása, indokolása;

- IV. Az ügyféligény-felmérés során azonosított kockázatok és a biztosítók által nyújtott fedezetek összhangja,
- V. Az ügyféligény-felmérés során azonosított és igényelt egyéb kondíciók (pl. díjfizetés módja és üteme, kedvezmények, pótdíjak, stb) és a biztosítói ajánlatokban/ kalkulációkban /díjtájékoztatókban megadott egyéb kondíciók összevetése;
- VI. Az egyes biztosítók ajánlatai/kalkulációi/díjtájékoztatói szerinti díjainak ismertetése.
- VII. A biztosítók termékismertetőit, ügyfél-tájékoztatóit, szerződési feltételeit és egyéb kapcsolódó dokumentumait az ügyfél részére a szerződéskötést megelőzően át kell adni.
- 6 Az Alkusszal jogviszonyban álló, független biztosításközvetítői tevékenység végzésére jogosult közvetítő természetes személy által a BázisNet Rendszerház Kft. által üzemeltetett tarifaajánló, egyedi ajánlatkérő és ajánlatkészítő szoftverének igénybevételevel értékesíthető termékek köre: kötelező gépjármű felelősségbiztosítás, casco, lakás- és utasbiztosítások, valamint balesetbiztosítások. A BázisNet Rendszerház Kft. szoftverével végzett termékértékesítés folyamat során a követendő eljárás megegyezik az 1)-3) pontokban megfogalmazottakkal. A 4) és 5) pontokban megfogalmazott eljárások a szoftver alkalmazása során előállítható és letölthető dokumentumok, nyomtatványok (igényfelmérő, elemzés, nyilatkozat, ajánlat, feltételek, termékismertető, ügyféltájékoztató) előállításával, letöltésével és az ügyfél részére történő átadásával teljesítettnek tekintendő.
- 7 A tanácsadással történő értékesítés esetén, amennyiben az Alkusz jelenlegi gyakorlatát - tanácsadással történő értékesítés - megváltoztatja, úgy erre a későbbiek során a tanácsadás nélküli értékesítésre vonatkozó előírásokat kell alkalmazni, azon kiegészítéssel, hogy az ott megfogalmazottakat szükséges a személyre szabott, konkrét ajánlások megtételére is alkalmazni.
- 8 A közvetítő természetes személy ajánlatkérési és elemzési tevékenysége során köteles csak az ügyféligény felmérése során meghatározott biztosítási termékre korlátozni tevékenységét, kapcsolt termék értékesítésére irányuló tevékenységet nem folytathat. Amennyiben az ügyfél részéről további kockázatok lefedésére irányuló igény merül fel, úgy azt a közvetítő természetes személy külön értékesítési eljárás keretében köteles felmérni.
- 9 Az 1)-5) pontokban megfogalmazott eljárásrend szerinti biztosításközvetítői gyakorlat a díjazásból eredő érdekkonfliktus helyzetek kialakulásának kockázatát jelentősen csökkenti, minimalizálja.

7.2.3. A szabályzatban és eljárásrendben foglalt érdekkonfliktus helyzetek esetleges felmerülésének ellenőrzése

7.2.3.1. Az ellenőrzés folyamata

A biztosítási tevékenységről szóló 2014. évi LXXXVIII. törvény (Bit.) 375/B. § (4) bekezdésében előírt, a díjazásból fakadó érdekkonfliktusok megelőzésére vonatkozó előírások maradéktalan betartásának érdekében az Alkusz ügyvezetője két módon ellenőrzi.

1. Az Ügyvezető a munkafolyamatba építve, a rendszeres kimutatások alapján, figyelemmel kíséri a lehetséges érdekkonfliktusokat és szükséges esetben egyedileg kivizsgálja azokat.

2. Az Ügyvezető évente ellenőrzi a biztosítási értékesítési folyamatokat, melynek módszere a vizsgált időszak során közvetített (folyamatos és egyszeri díjas szerződések) állomány összetételének, illetőleg a közvetített szerződések után az Alkusz részére kifizetett közvetett díjazás tömegének elemzése, valamint e két vizsgált tétel közötti összefüggések vizsgálata. A fentiekben meghatározott vizsgálatoknak mind az Alkusz egészét, mind az egyes biztosításközvetítő tevékenységet alvállalkozói jogviszonyban foglalkoztatott közvetítő(k)et tekintve el kell végezni.

Az ügyvezető az alábbi módszertan szerint vizsgálja meg az érdekkonfliktus helyzetek kialakulásához vezető biztosításközvetítói tevékenységet:

- A vizsgálat időpontja: legkésőbb minden év április 30.
- A vizsgált időszak: a vizsgálat időpontját megelőző számviteli év (01.01-12.31.)
- A vizsgálat köre és módszertana:
 - a. A vizsgált időszakban közvetített szerződések biztosítónkénti állomány- és árbevétel (közvetett díjazás) tömegének és összetételének változása a vizsgált évet megelőző időszakhoz képest.
 - b. Amennyiben az (a) pontban elvégzett vizsgálat valamely biztosító esetében kiugró eltérést mutat, abban az esetben a vizsgálatot végzők az eltérések okait a kiugró eltérést mutató biztosítók esetében elemzi.
 - c. A biztosításközvetítő tevékenységet alvállalkozói jogviszonyban foglalkoztatott közvetítő(k) tekintetében az ügyvezető elvégzi az alvállalkozó(k) részére a vizsgált időszakra vonatkozóan kifizetett díjazás összegének összevetését a megelőző időszak során kifizetett díjazással.
 - d. Amennyiben a biztosításközvetítő tevékenységet alvállalkozói jogviszonyban foglalkoztatott közvetítők számára a vizsgált időszakra vonatkozóan kifizetett díjazás összege a megelőző időszakhoz képest jelentős növekedést mutat, úgy az érintett alvállalkozó(k) esetében az ügyvezető az alvállalkozó állományába tartozó biztosítási szerződések biztosítónkénti állományának és az ezen szerződések után a részére kifizetett díjazás összetételének vizsgálatával meghatározza a növekedés okát.
- Amennyiben az előbb meghatározott vizsgálatok alapján megalapozottnak bizonyul a díjazásból eredő érdekkonfliktus fennállásának lehetősége, úgy az ügyvezető az adott biztosítóhoz az érintett alvállalkozó által közvetített szerződések esetében elvégzi annak vizsgálatát, hogy ezen szerződések megkötése a termékértékesítés szabályzatban meghatározott eljárásrendje szerint történt-e.

7.2.4. Az elemzés eredményének és következtetéseinek alkalmazása a folyamatok szabályozásában, az Érdekkonfliktus-szabályzat módosítása szükség esetén

Az elemzés alapján azonosíthatóvá és kiszűrhetővé válnak az egyes alvállalkozó biztosításközvetítők tevékenysége következtében a díjazással összefüggésben esetlegesen kialakult érdekkonfliktus-helyzetek.

Amennyiben felmerül annak lehetősége, hogy bármely biztosítótársaság előnyben részesítése az Érdekkonfliktus-szabályzatban meghatározott előírások/eljárásrend megsértésével történt, úgy az ügyvezető köteles a szükséges lépéseket haladéktalanul megtenni az érdekkonfliktus-helyzethez vezető kiváltó ok megszüntetése érdekében.

Abban az esetben, amikor az Alkusz valamely alkalmazottja, vagy alvállalkozója tudomására jut olyan információ vagy tény, amely alapján feltételezhető, hogy az Alkusz képviselőjében eljáró biztosításközvetítő közvetítési tevékenységével összefüggésben az Érdekkonfliktus-szabályzatban foglaltakat megsérti, köteles azt haladéktalanul az Alkusz ügyvezetője felé jelezni.

Az ügyvezető ilyen információ vagy tény ismeretében köteles a vélelmezett érdekkonfliktusra okot adó helyzetet haladéktalanul kivizsgálni, és a szükséges lépéseket megtenni.

Az Alkusz ügyvezetője az Érdekkonfliktus-szabályzatot évente, annak megsértésére utaló helyzet esetén a kivizsgálását követő 30 napon belül felülvizsgálja, és amennyiben szükséges, az érdekkonfliktus forrásának azonosítása után a szabályzat vonatkozó részét módosítja.

8. ZÁRÓ RENDELKEZÉS

Az Alkusz a biztosítókkal csak a jelen szabályzatban, a hatályos jogszabályokban, és a Magyar Nemzeti Bank előírásainak, iránymutatásaiban foglaltakkal összhangban álló együttműködési megállapodást köthet meg, így ezen megállapodások megkötése, azoknak a javadalmazást, díjazást is érintő módosítása során a jelen szabályzatban foglaltakat érvényre kell juttatnia.

Kelt: Miskolc, 2023. július 03.

.....
Gintnerné Mácsai Zsuzsanna
Ügyvezető

.....
Pocsai Krisztina Éva
Ügyvezető