

# **Vantage Alkusz Kft. Összeférhetetlenségi és érdekkonfliktus szabályzata**

**Hatályba lép: 2020.07.01**

## I. A SZABÁLYOZAT CÉLJA

A jelen Szabályzat (a továbbiakban: Szabályzat) célja az **Vantage Alkusz Kft.** (3526 Miskolc Arany János tér 1. A ép. B lph. 3/2. Adószám: 25470015-2-05) képviseli: **Kuti Attila** (a továbbiakban: Alkusz)

az Ügyfelek érdekeinek védelmében az összeférhetetlenségi 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. HATÁLYA

A Szabályzat személyi hatálya kiterjed a Társaság minden tulajdonosára, alkalmazottjára és munkatársára, valamint alvállalkozójára. A szabályzat a **biztosítási alapú befektetési termékek értékesítésére terjed ki.**

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.

Nem minősülnek biztosítási alapú befektetési terméknek:

- 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 amunkavállalónak nincs választási lehetősége a nyugdíj-előtakarékossági termék vagy szolgáltatója tekintetében.

## III. 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)

## IV. MEGHATÁROZÁSOK

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

- a) az Alkusz vezetői tisztségviselője
- b) az Alkusz tulajdonosa vagy ezzel egyenértékű személy, illetve vezetőségének tagja;

c) az Alkusz 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

d) 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. „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, jutalék vagy nem pénzbeli előny, illetve az ilyen fél által a biztosításközvetítő vagy a biztosító részére nyújtott díj, jutalék vagy nem pénzbeli előny;

**3. „ösztönzési rendszer”:** az ösztönzők fizetésére – ideértve az ösztönzők fizetésének feltételeit is – vonatkozó szabályok összessége.

## V. ELŐÍRÁSOK

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

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.**

Az alkusz, 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;**

Az alkusz 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;**

Az alkusz 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 mindent megtesz az összeférhetetlenségi szabályok betartásának ellenőrzéséért, valamint érvényre juttatásáért.

Tekintettel arra, hogy az Ügyfél és a Munkatárs közti viszony speciális lehet, esetenként több mint üzleti kapcsolatot feltételez, az Alkusz az ajándékok elfogadására jelenleg ajánlást alkot.

Az Alkusz ajánlása szerint a Munkatárs az Ügyféllel való kapcsolata során, az Ügyfél részére történő ajánlattételi eljárás alatt Ügyfélől ajándékot nem fogadhat el. A Munkatárs az Egyéb személyekkel való kapcsolata során, az Egyéb személyekkel való szerződéskötést megelőzően, az egyeztetési eljárás alatt az Egyéb személyektől ajándékot nem fogadhat el.

A Munkatárs az Ügyféllel való kapcsolata során, az Ügyfél részére történő ajánlattételt követően tartózkodjon az 5.000 Ft, azaz ötezer forint értékfeletti ajándék elfogadásától. Bármely ajándék elfogadása esetén a Munkatárs köteles betartani a hatályos adózási és illetékfizetési jogszabályokat. A Munkatársat sem az Ügyféllel, sem az Egyéb személyekkel való kapcsolata során bármely Ügyfélől, vagy Egyéb személytől kapott anyagi előny a kötelezettségei teljesítésétől nem térítheti el.

## **VI. ÉRDEKKONFLIKTUS – ÖSSZEFÉRHETETLENSÉG ESETEI**

Érdek-összeütközést eredményező összeférhetlenséghez vezet minden olyan valós, vagy potenciális érdekkonfliktus, amely az ügyfél részére hátrányos következménnyel jár vagy járhat. Ezért az Alkusz az érdek-összeütközések két típusát különbözteti meg, az egyik az Ügyfél számára hátrányos érdek-összeütközést eredményező összeférhetlenség, a másik pedig a személyi összeférhetlenség.

Személyek közötti érdek összeütközés az alábbi személyek között merülhet fel:

**Az Alkusz és Ügyfél/Ügyfelek között;**

**Az Alkusz két (vagy több) Ügyfele között;**

**Az Alkusz vezető tisztségviselői, illetve a Biztosító vezetői között,**

**Az Alkusz alkalmazottai, illetve a Biztosító kapcsolatban álló személyei között**

Érdek-összeütközéshez vezető körülmények jellemzően:

- visszaélés bennfentes vagy bizalmas információkkal
- díjazás, ösztönzők elfogadása
- ajándékok elfogadása
- alkalmazottak, alvállalkozók párhuzamos tevékenysége
- ügyletben való különleges érdekelttség

## **VII. ÖSSZEFÉRHETETLENSÉGI MÁTRIX**

A lehetséges érdekkonfliktusok feltárása, nyomon követése és szabályozása érdekében az Alkusz összeférhetlenségi mátrixot készíthet, amely tartalmazza az érintett alvállalkozót, a potenciális összeférhetlenségi eset leírását, az abban érintett feleket, az alkalmazott kontroll rendszert, valamint annak megjelölését, hogy a felmerülő érdek-ellentét okozhat-e kárt az Ügyfélnek.

## **VIII. 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.

A társaság 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 a Társaság mindenkor ügyvezetője látja el.

Az ügyvezető minden üzletkötést ellenőrizhet 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.

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.

A Társaság munkatársai csak ügyvezetői engedéllyel fogadhatnak el 5.000.- Ft egyedi értéknel nagyobb ajándékot, és nem fogadhatnak el, illetve nem adhatnak a jutalékszabályzatban nem szereplő előnyt vagy más juttatást.

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

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.

## **IX. ÖSZTÖNZÉSI RENDSZER**

Valamely ösztönző vagy ösztönzési rendszer az ügyfélnek nyújtott adott szolgáltatás minőségére káros hatást gyakorolnának 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.

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.

A vizsgálat során meg kell nézni, hogy 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 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.

Minden esetben vizsgálni kell, a fizetett vagy kapott ösztönző értéke az adott termék és szolgáltatás értékéhez viszonyítva.

Az ösztönző fizetésére teljes mértékben vagy főként a biztosítási szerződés megkötésekor vagy a szerződés teljes időtartama alatt kerül-e sor, vagy van-e olyan megfelelő mechanizmus, amely a termék lejárta vagy korai értékesítése, illetve az Ügyfél érdekeinek sérelme esetén az ösztönző visszakövetelésére szolgál.

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

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.** 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.

Kelt.: Miskolc, 2020.július 1.