

## Új MNB ajánlás a biztosítási alapú befektetési termékek (IBIP) értékesítéséhez kapcsolódó minőségbiztosítási hívásokkal kapcsolatban

**Az ügyfélkár kockázatának csökkentése és az IBIP termékekbe és úgy általában a biztosítási szektorba vetett ügyfélbizalom növelése érdekében az MNB új elvárásokat fogalmazott meg a közvetítők irányába. A biztosítási alapú befektetési termékek iránt érdeklődők számára hasznos, ha tudják mit várhatnak el a szolgáltatóktól.**

A Magyar Nemzeti Bank 10/2024. (IX.24.) számú ajánlása a biztosítási alapú befektetési termékek értékesítése során alkalmazandó minőségbiztosítási hívások részletes szabályairól (továbbiakban „Ajánlás”) célja olyan elvárások, követendő jó gyakorlatok rögzítése, amelyek segítenek az ügyfelek valós igényeinek megfelelően létrejövő, hosszú futamidejű etikus IBIP szerződések létrejöttében és ezáltal stabil portfólió kiépítésében.

Az ajánlás kidolgozása során figyelembevételre kerültek a biztosítási tevékenységről szóló 2014. évi LXXXVIII. törvénynek (a továbbiakban: Bit.) rendelkezései, valamint az (EU) 2016/97 európai parlamenti és tanácsi irányelvnek a biztosítási alapú befektetési termékek értékesítésére vonatkozó tájékoztatási követelmények és üzletviteli szabályok tekintetében történő kiegészítéséről szóló 2017. szeptember 21-i (EU) 2017/2359 felhatalmazáson alapuló bizottsági rendelet (a továbbiakban: IBIP rendelet).

Az ajánlás címzettjei a Magyar Nemzeti Bankról szóló 2013. évi CXXXIX. törvény (a továbbiakban: MNB tv.) 39. § (1) bekezdés i) pontja alapján az MNB pénzügyi közvetítőrendszer felügyeleti hatáskörébe tartozó független biztosításközvetítők (a továbbiakban: alkusz) és többes ügynökök, valamint azon biztosítók, amelyek tevékenysége az IBIP-ek terjesztésére és szolgáltatás nyújtására irányul. Az Ajánlás legfontosabb pontjait mutatjuk be az alábbiakban.

Az MNB elvárja, hogy a közvetítő **belépő minőségbiztosítási hívás** alkalmazásával megbizonyosodjon arról, hogy az ügyfél tisztában van a biztosítási alapú befektetési termékre vonatkozó biztosítási szerződés megkötésével, hosszú távon vállalt – akár rendszeres – kötelezettségeivel, valamint ennek során meggyőződjön arról, hogy az ajánlat az ügyfél üzleti akaratát helyesen tartalmazza-e. Ennek megfelelően belépő minőségbiztosítási hívás *(a biztosítási alapú befektetési termékre vonatkozó biztosítási szerződés megkötésére irányuló ajánlat létrejöttét követően lebonyolított, minőségbiztosítási célokot szolgáló telefonhívás)* elvárt bizonyos az Ajánlásban meghatározott esetekben, **mint pl. éves vagy féléves díjfizetésű és az átlagosnál magasabb, legalább 1 millió forintot elérő éves díjú szerződés esetén, vagy például magas, 20%-ot meghaladó kockázati díjrésszel kötött IBIP szerződés esetén.**

Új elem az is, hogy az MNB elvárja, hogy **a közvetítő mintavétellel végezzen belépő minőségbiztosítási hívást.** A mintát pedig az ajánlás úgy definiálja, hogy a folyamatos és egyszeri díjas biztosítások külön-külön, legalább 20 százalékanak megfelelő szerződések, amennyiben a minta magas arányban mutat anomáliát, úgy a minta aránya az anomália kezeléséhez szükséges mértékig növelendő.

A belépő minőségbiztosítási híváshoz hasonlóan az MNB elvárja, hogy a biztosító illetve biztosításközvetítő **kilépő minőségbiztosítási hívás** alkalmával bizonyosodjon meg arról, hogy az ügyfél a valóságnak megfelelő információk birtokában, szándékaival ellentétes biztosításértékesítői ráhatástól mentesen előterjesztett kérelmével kezdeményezte a szerződése visszavásárlását, díjmentesítését vagy díjszüneteltetését és e körben tisztában van a szerződés idő előtt történő visszavásárlásával, díjmentesítésével vagy díjszüneteltetésével kapcsolatban felmerülő valamennyi költséggel és egyéb hátrányos következménnyel.