

Állásfoglalás a Minősített Fogyasztóbarát Otthonbiztosítási termék versengő jellegével és értékesítésével kapcsolatban

1. TÉNYÁLLÁS

A Megkeresésben szereplők szerint a Biztosító a jelenleg értékesített lakásbiztosítási terméke mellett a Minősített Fogyasztóbarát Otthonbiztosítási (MFO) termék bevezetését tervezi. A Biztosító az MFO és e másik lakásbiztosítási termék vonatkozásában, azok – a biztosítási tevékenységről szóló 2014. évi LXXXVIII. törvény (Bit.) fogalomhasználata szerinti – versengő jellegével kapcsolatban kérte az MNB álláspontját.

2. JOGKÉRDÉS

A Biztosító előadta, hogy értelmezése szerint a termékek versengő jellegének megállapításához a Bit. 4. § (1) bekezdés 111. pontjában szereplő – jelen állásfoglalás 3. pontjában részletezett – definíciós elemek egyidejű fennállása szükséges. Álláspontja szerint a(z) – Biztosító által elvégzett – egyedi igényfelmérés eredménye lehet az, hogy a bevezetni tervezett MFO és a már értékesített lakásbiztosítási termék hasonló ügyfélgiény kielégítésére alkalmas, ugyanakkor elképzelhető az is, hogy valamelyik termék olyan kockázatokra is fedezetet nyújthat, amelyre a másik termék nem, ez utóbbi esetben pedig – a helyettesíthetőség hiányában – a termékek versengő jellege (adott ügyfél vonatkozásában) nem állapítható meg. A Biztosító Megkeresésében szerepelt, hogy a Biztosító lakásbiztosítási terméke *„fogyasztói igény szerint rugalmasan igazítható, sokkal szélesebb kockázati kört lefedő kiegészítővel rendelkezik”*, mint az MFO. Az MNB honlapján közzétett pályázati kiírás¹ (pályázati kiírás) szerint ugyanis az MFO alapsomagnak minden, a pályázati kiírás 1. számú mellékletében rögzített káreseményre ki kell terjednie, a fedezett károk köre pedig csak meghatározott kiegészítő fedezetekkel bővíthető.

A fentiek alapján a Biztosító véleménye szerint a termékek közötti versengő jelleg nem minden esetben áll fenn, tekintve, hogy a törvényi definícióban szereplő két (konjunktív) feltétel egyike, nevezetesen a termékek egymással való helyettesíthetősége nem mindig teljesül. A Biztosító továbbá előadta, hogy a termékek összehasonlítása során figyelembe vett tényezőket, amelynek alapját az ügyfél biztosítási érdeke és a fedezett kockázatok köre képezi, valamint az igényfelmérés eredményét – tehát, hogy a termékek versengőnek, vagy éppen nem versengőnek minősülnek-e – az ügyfelekkel minden esetben ismertetné.

A Biztosító továbbá kiemelte, hogy a fenti minősítéssel kapcsolatos álláspontjának, annak helytállóságának különösen az alkuszi értékesítés esetében van jelentősége. Ezzel kapcsolatban úgy nyilatkozott, hogy amennyiben *„az alkusz egy biztosító termékeit összehasonlítva tesz javaslatot az ügyfélnek, őt is tájékoztatási kötelezettség terheli.”*

3. AZ MNB ÁLLÁSPONTJA

Amint az az MNB honlapján megtalálható, *„Állásfoglalás kéréssel kapcsolatos eljárások és elvek”* című tájékoztatóban² (Tájékoztató) is szerepel, a jogszabályok által meghatározott körön kívül az MNB-nek nincs hatásköre – többek között – szerződések, termékek, üzleti megoldások, folyamatok jogi megfeleléségének előzetes, általános vizsgálatára.

Állásfoglalás kiadására jellemzően jogszabályi rendelkezések értelmezése, illetve keretjellegű normatív rendelkezések tartalommal való feltöltése vonatkozásában kerül sor. Az állásfoglalás kiadása nem hatósági ügy, arra nem vonatkoznak a hatósági eljárásokban irányadó határidők, és bármely tevékenységnek, üzleti döntésnek, jogügyletnek (illetve ezek elhatározásának, megkezdésének, végrehajtásának) az MNB állásfoglalásától való függővé tétele kizárólag az állásfoglalást kérő személy felelőssége. A jelen állásfoglalásban foglaltak nem értelmezhetőek a Megkeresésben írtakkal érintett üzleti koncepció, megoldás jogszabályi megfeleléségével kapcsolatos felügyeleti álláspontként, az MNB célja a jelen – nem kötelező erejű – állásfoglalás kiadásával összefüggésben az, hogy a Biztosító annak ismeretében alakíthassa ki saját jogi álláspontját.

3.1. A RELEVÁNS JOGSZABÁLYI RENDELKEZÉSEK

A Bit. 4. § (1) bekezdésében foglalta definíciós rendelkezések értelmében, a Bit. alkalmazásában:

¹ <https://www.mnb.hu/letoltes/2-np-melleklet.pdf>

² <http://www.mnb.hu/felugyelet/szabalyozas/allasfoglalasok/allasfoglalas-keressel-kapcsolatos-eljarasok-es-elvek>

- biztosítási ág: a biztosítások kockázati ismérvek alapján elhatárolt két fő csoportja, amelyek lehetnek nem-életbiztosítási (1. melléklet) vagy az életbiztosítási (2. melléklet) ágak;
- biztosítási ágazat: a biztosítások biztosítási ágon belüli azonos vagy hasonló kockázatok alapján elhatárolt csoportja;
- biztosítási alágazat: meghatározott biztosítások biztosítási ágazaton belüli csoportja;
- biztosítási termék: meghatározott biztosítási kockázatokra vagy kockázatcsoportokra kidolgozott feltétel-és teljesítési rendszer;
- függő biztosításközvetítő: az a biztosításközvetítő, aki biztosítóval fennálló jogviszony alapján
 - a) egy biztosító biztosítási termékeit vagy több biztosító egymással nem versengő biztosítási termékeit közvetíti (a továbbiakban: ügynök),
 - b) egyidejűleg több biztosító egymással versengő biztosítási termékeit közvetíti (a továbbiakban: többes ügynök);
- független biztosításközvetítő: az ügyfél megbízásából eljáró biztosításközvetítő;
- versengő termékek: azok a biztosítási termékek - ide nem értve azon biztosítók termékeit, amelyeknek a tulajdonosa azonos vagy az egyik biztosító a másik biztosító tulajdonosa, vagy azonos tulajdonosi csoportba tartoznak -, amelyek a felhasználási célra, a fedezett kockázatok körére és az ehhez kapcsolódó biztosítási szolgáltatásokra tekintettel alkalmasak az ügyfél számára helyettesíteni egymást és az 1. és 2. mellékletek szerint azonos ágazatba vagy azonos ágazat azonos alágazatába tartoznak. (...)

A Bit. értékesítésre vonatkozó, jelen ügy szempontjából releváns rendelkezései:

- 130/A. § (1) A biztosítóknak becsületesen, tisztességesen, szakszerűen, az ügyfelek legjobb érdeke szerint kell eljárniuk.
- 158/B. § (1) Az e törvényben foglalt tájékoztatási követelményeken túl, a biztosítási szerződés megkötése előtt - függetlenül attól, hogy a 158/C. § szerinti keresztértékesítés történik-e vagy sem - a biztosítónak meg kell határoznia az ügyféltől kapott tájékoztatás alapján az adott ügyfél konkrét igényeit és szükségleteit, és közérthető formában tárgyilagos tájékoztatást kell nyújtania az ügyfélnek a biztosítási termékekkel összefüggésben, annak érdekében, hogy az ügyfél megalapozott döntést hozhasson.
 - (2) Az (1) bekezdés alapján bármely - a biztosító által az ügyfélnek javasolt - biztosítási terméknek összhangban kell állnia az ügyfélnek a tájékoztatása alapján megállapítható biztosítási igényeivel és szükségleteivel.
 - (3) Amennyiben a biztosítási szerződés megkötése előtt tanácsadásra is sor kerül, az (1) és (2) bekezdésben foglaltakon túlmenően, a biztosító személyre szabott - bizonyos biztosítási termék vagy termékek választására irányuló - konkrét ajánlást is ad az ügyfél részére, ismertetve, hogy az adott termék miért felel meg leginkább az ügyfél igényeinek és szükségleteinek.
 - (4) Az (1)-(3) bekezdés szerinti tájékoztatás és ajánlás az ajánlott biztosítási termék összetettségétől és az ügyfél típusától függően értelemszerűen módosulhat.
- 378. § (6) A 130/A. §-ban, a 152. § (3)-(3c) és (7) bekezdésében, valamint a 158-158/C. §-ban foglaltak a biztosításközvetítőkre és a kiegészítő biztosításközvetítői tevékenységet végző személyre is megfelelően alkalmazandóak.
- 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.
 - (7) Az alkusz köteles a (6) bekezdés szerinti elemzést az ügyfél részére igazolható módon átadni.

3.2. AZ MNB JOGVÉLEMÉNYE

A termékek versengő jellege

Ahogy a Megkeresésben a Biztosító is rámutatott a Bit. 4. § (1) bekezdés 111. pontja alapján a versengő jelleg két ismérve a biztosítási termék azonos ágazati besorolása, valamint a termékek helyettesíthetősége.

Az ágazati (alágazati) besorolás szempontjából a termék által fedezett biztosítási kockázatok köre tekinthető rendezőelvnek, tehát a biztosítási termék ágazati besorolását az határozza meg, hogy milyen ágazatba tartozó kockázatokot kíván fedezni. Előfordulhat, hogy az adott biztosítási termék több ágazatba tartozó kockázatra, vagy akár más ágba tartozó kockázatra is fedezetet nyújt. A Bit. rendelkezései értelmében ilyen esetben az ún. jellemző kockázat elve alapján a besorolásnál az bír jelentőséggel, hogy melyik ágazatba tartozó kockázatok minősülnek meghatározónak a termék szempontjából.

Az MNB egyetért a Biztosító álláspontjának azon részével, mely szerint a versengő jelleg megállapításához az ágazati besorolás egyezőségén túl, a mellett szükség van a termékek egymáshoz viszonyított tényleges helyettesíthetőségére is. A helyettesíthetőség lényege abban áll, hogy az ügyfél igényeit adott termék helyett más termék(ek) igénybevételevel is ki tudja elégíteni, tehát az egymással helyettesíthető termékek azonos célt szolgálnak és azonos szükségletek kielégítésére alkalmasak. Előző feltételek teljesülését esetről esetre az összehasonlítani kívánt termékek jellemzőinek alapos vizsgálata alapján szükséges megállapítani. A vizsgálat fókuszában a felhasználási cél, a fedezett kockázatok köre és az ehhez kapcsolódó biztosítási szolgáltatások kell hogy álljanak, ezen szempontok alapján állapítható meg ugyanis, hogy adott esetben a vizsgált termékek alkalmasak-e egymás helyettesítésére az ügyfél szemszögéből.

A fentiekből következik, hogy adott esetben akár azonos kockázatokra fedezetet nyújtó biztosítási termékek esetében is kizárható a versengő jelleg, tekintettel a tényleges helyettesíthetőség hiányára. A versengő jelleg két elemű definíciójának megalkotásával, a termékek egymással való helyettesíthetőségének megkövetelésével és így a fogalom szűkítésével a jogalkotó célja azon helyzetek kezelése volt, amikor azonos ágazatba tartozó termékek egymástól teljesen különböző jellegű kockázatokra nyújtanak fedezetet, vagy amikor adott termék központi elemét képező fedezett kockázatok köre jól elkülöníthető a termékhez kiegészítő jelleggel igénybe vehető biztosítás által fedezett kockázatok körétől.

Mindezek előre bocsátása mellett az MNB rámutat arra, hogy a versengő termékek Bit.-beli jogi kategóriája alkalmazási körének meghatározásához és gyakorlati relevanciájának helyes értelmezéséhez az előbbiekben részletesen bemutatott definíciós elemek pusztán vizsgálatán túl figyelembe kell venni a Bit. egyéb rendelkezéseit, amelyek alapján a versengő termékek fogalma kontextusba helyezhető. A versengő termék fogalmát a Bit. a közvetítői kategóriák meghatározásához használja fel. A törvény az alkuusz vonatkozásában ugyanakkor nem arra helyezi a hangsúlyt, hogy az alkuusz versengő vagy nem versengő terméket értékesít-e, hanem a tevékenység központi elemévé azt teszi, hogy az alkuusz az ügyfél megbízásából jár el. Az értékesített termékek versengő jellegének a Bit. az ügynök és a többes ügynök vonatkozásában tulajdonít jelentőséget a következők szerint: az ügynök *egy biztosító* biztosítási *termékeit*, vagy *több biztosító egymással nem versengő* biztosítási termékeit közvetíti, míg a többes ügynök egyidejűleg *több biztosító egymással versengő* biztosítási termékeit közvetíti.

Az előbbiek alapján a versengő termékek kategóriájának csak abban az esetben lehet jelentősége, amennyiben különböző biztosítók³ termékeiről van szó, egy biztosító termékei esetében ez a kérdés nem bír jelentőséggel, még akkor sem, ha egyébként egy biztosító két terméke azonos ágazati besorolással rendelkezik és a helyettesíthetőség kritériuma is fennáll. Ez következik abból is, hogy az ügynök esetében a Bit. csak akkor tér ki az értékesített termékek versengő jellegére, amikor az ügynök több biztosítóval áll kapcsolatban. Amikor az ügynök csak egy biztosító termékét közvetíti, a Bit. a termékek ilyen ismervét nem említi.

³ A Bit. még ez alól is kivételt tesz: a Bit. 4. § (1) bekezdés 111. pontjában szereplő definíció alapján ugyanis a helyettesíthetőségre és az azonos (al)ágazatba tartozásra vonatkozó két konjunktív feltétel fennállása esetén sem minősül versengőnek két termék, amennyiben meghatározott tulajdonosi kapcsolatban álló biztosítók termékeiről van szó. E további szűkítés teszi lehetővé, illetve jogszerűvé – amint azt a Bit.-hez fűzött kommentár is rögzíti – az egymástól nem független biztosítók termékeinek ügynöki értékesítését, mivel az ügynök a Bit. szerinti definíció alapján több biztosító versengő termékeit nem értékesíthetné, ugyanakkor azonos érdekeltségbe (tulajdonosi körbe) tartozó biztosítók esetében ez nem jelenthet összeférhetetlen helyzetet.

A megkeresésben foglaltakra tekintettel az MNB rámutat arra is, hogy a Megkeresésben szereplő érvelés, amely szerint annak alapján, hogy a Biztosító nem MFO lakásbiztosítási terméke az ügyfél igényei szerint rugalmasan alakítható és [feltehetőleg] olyan kiegészítő biztosításokkal rendelkezik(het), amely az MFO-hoz nem társítható, és így a két termék nem alkalmas az ügyfél számára helyettesíteni egymást, félrevezető. Ezzel összefüggésben az MNB kiemeli, hogy az MFO a pályázati kiírása csak az „alapsomagban” kötelezően szereplő alapkockázatokra nézve tartalmazza a kockázatokat felsoroló és a minimum tartalmi követelményeket rögzítő rendelkezéseket. A kiegészítő fedezetek esetében a pályázati kiírás „*elnevezésükben sztenderd*”⁴ – a pályázati kiírás 7. oldalán található felsorolásban szereplő – és „*nem sztenderd*” kiegészítő fedezeteket⁵ különböztet meg. Ez utóbbiak „*a biztosító által tartalmukban és elnevezésükben szabadon meghatározható és elnevezésükben szabadon meghatározható kiegészítő fedezetek*”. Fentiekből következik, az MFO termék éppúgy kiegészíthető (bármilyen) más kockázatokra fedezetet nyújtó biztosításkokkal, mint más lakásbiztosítási termékek. Ebből pedig az következik, hogy kizárólag a Biztosító saját elhatározásán múlik, hogy nyújtja-e az MFO-hoz azon kiegészítő biztosításokat, amelyeket a nem MFO termékéhez kínál. E tekintetben pedig az MNB elvárása az, hogy az ügyfél az MFO esetében képes legyen választani minden olyan kiegészítő biztosítást, amelyet a Biztosító egyébként nyújt.

A termék ügyféligeny szerinti „alakítása”, illetve más kockázatokra is fedezetet nyújtó kiegészítő biztosítások esetleges igénybevétele pedig a termék alapvető felhasználási célján, a megcélzott ügyfélkörön és a termék központi elemét képező fedezett kockázaton nem változtat. Az MNB álláspontja az, hogy az MFO és más lakásbiztosítási termékek helyettesítő jellege olyan esetben zárható ki, amikor az MFO egyáltalán nem nyújt fedezetet az összehasonlított másik lakásbiztosítási termék központi elemét képező kockázatra (pl: nem állandóan lakott ingatlanra).

Az értékesítésre vonatkozó szabályok

A Bit. 158/B. § (1) bekezdésének értelmében – amely a Bit. 378. § (6) bekezdése alapján a biztosításközvetítőkre, így az alkuszokra is megfelelően alkalmazandó – az értékesítést végző biztosító vagy alkusz által az ügyfélnek javasolt termékeknek összhangban kell állnia az ügyfél tájékoztatása alapján megállapítható biztosítási igényeivel és szükségleteivel. A Bit. 158/B. § (2) bekezdése alapján tanácsadással történő értékesítés esetében az előzőeken túlmenően a biztosítót vagy az alkuszt az ügyfél személyére szabott konkrét ajánlattételi kötelezettség is terheli, amely értelemszerűen biztosítási termékek választására irányul és amely kitér annak ismertetésére, hogy a bemutatott, ajánlott termék miért felel meg az ügyfél igényeinek.

Amint az a Megkeresésben és több, a felügyeleti hatóság által kiadott állásfoglalásban⁶ (**Állásfoglalások**) is szerepel, az alkusz tevékenységét az őt megbízó ügyfél érdekének megfelelően folytatja, szolgáltatásának lényege pedig, hogy felkutatja a piacon az ügyfél igényeinek legmegfelelőbb biztosítási terméket.

Előzőek teljesülését elősegítendő a Bit., az ügyfelek megbízásából eljáró alkusz számára minden esetben objektív piacelemzési kötelezettséget ír elő, amelynek keretében az alkusz köteles kielégítő mennyiségű, a piacon hozzáférhető biztosítást elemezni. Tanácsadással történő értékesítés esetén az előzőek kiegészülnek az alkusz azon kötelezettségével, hogy a tanácsadásra alapos és személyre szabott elemzés alapján kerüljön sor, ennek érdekében pedig a biztosítási szerződés megkötésének előkészítése során az eljáró alkusz a piacelemzést követően 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 köteles adni, ismertetve, hogy az adott termék – az adott elemzési szempontot figyelembe véve – miért felel meg leginkább az ügyfél igényeinek és szükségleteinek. A

⁴ Pályázati kiírás 4.1.1.1. „A szolgáltatási csomag tartalma” fejezet 2. pont szerint az elnevezésükben sztenderd kiegészítő fedezetek a tartalmi minimum-követelményekkel nem rendelkező, elnevezésükben sztenderd kiegészítő elemek. A Biztosító vállalja, hogy az Otthonbiztosítási termék vonatkozásában, ezen fedezetek körében kizárólag ezen elnevezéseket használja.

⁵ Pályázati kiírás 4.1.1.1. „A szolgáltatási csomag tartalma” fejezet 3. pont szerint a nem sztenderd kiegészítő fedezetek: sem elnevezésében, sem tartalmában nem sztenderd egyedi kiegészítő fedezetek. A kiegészítő fedezeteket valamennyi esetben önállóan kell kínálni, az ügyfél nem kötelezhető több kiegészítő fedezet együttes választására csomagajánlatok formájában, így az Alapsomag sem bővíthető kiegészítő fedezetekkel.

⁶ http://alk.mnb.hu/data/cms2355170/allasfogl_bizt_120710.pdf, http://alk.mnb.hu/data/cms2151214/allasfogl_biztkozv_100423_2.pdf;

biztosítási termékeknek az adott ügyfél egyedi érdekeinek és igényeinek szem előtt tartásával történő elemzése, majd a termékek (ajánlatok) ügyfélnek történő bemutatása azt hivatott biztosítani, hogy az ügyfél tájékozott döntési pozícióba kerüljön és a valós igényének megfelelő termékek közül választhassa ki a számára legmegfelelőbbet.

A fentiek szerint az alkuszi tevékenység (értékesítés) körében nem annak van jelentősége, hogy az alkusz versengő vagy nem versengő termékeket közvetít, ajánl-e az ügyfélnek. Amint azt az Állásfoglalások is kiemelik, az alkusz tevékenységének lényege, hogy a piacon elérhető kielégítő mennyiségű terméket elemezzon, amely révén a piac átfogó ismeretére, az aktuális kínálat megfelelő szintű és terjedelmű átlátására tehet szert. Ez alapján lesz képes leszűkíteni az ügyfél számára kínált termékek körét azokra, amelyeket a közvetítés folyamata során részletes vizsgálat alá von ahhoz, hogy megalapozottan tudja az ügyfél igényeinek leginkább megfelelő szerződést ajánlani. Az elemzett termékek körét és alkusz szaktanácsának alapját a biztosítási piac aktuális kínálata és az ügyfél szükségletei és igényei határozzák meg, nem pedig az, hogy a termékek egymással versengőnek minősülnek-e, tehát a vizsgált és bemutatott termékek köre nem szűkíthető vagy kategorizálható az alapján, hogy a termékek versengőnek minősülnek-e vagy sem.

Összefoglalva a fentieket, az MNB álláspontja az, hogy a Biztosító két lakásbiztosítási terméke esetében fel sem merül a termékek versengő voltának relevanciája, és az ilyen jellegű besorolásnak az értékesítés (piacelemzés, igényfelmérés, ajánlattétel stb.) szempontjából nincs jelentősége. Ebből következik, hogy Megkeresésben szereplő termékek értékesítésének – a biztosítói és alkuszi értékesítési csatorna esetében egyaránt – az általános szabályok szerint kell megtörténnie.

A Megkeresésben szereplő azon helyzet, amikor a Biztosító lakásbiztosítási terméke olyan kockázatokra is fedezetet nyújt, amelyre az MFO nem, szűk körű kivételtől eltekintve csak olyan esetben fordulhat elő, amikor a Biztosító az MFO termékhez – saját elhatározása alapján – nem kínálja a másik lakásbiztosítási terméke esetében igénybe vehető kiegészítő biztosításokat. Az ilyen helyzet azonban alapvetően ellentétben áll az MFO fő céljával, miszerint az ügyfelek magas szolgáltatási tartalmú, a számukra a legkedvezőbb feltételekkel rendelkező lakásbiztosítási termékekhez jussanak. Ennek alapján az MFO és más lakásbiztosítási termékek közötti választás alapját a termék központi elemét képező alapkockázatok, és nem a – mindkét termék esetében tetszőlegesen alakítható – kiegészítő biztosítások kell, hogy képezzék, tehát az ügyfél számára abban a szűk esetkörben lehet a piacon elérhető másik lakásbiztosítási termék megfelelőbb, ha az MFO alapsomagban foglalt kockázati körnél szűkebb fedezeti kört kíván biztosítani. Az MNB itt emeli ki, hogy a magas szolgáltatási tartalom és az ügyfelek igényeinek minél teljesebb kielégítése érdekében az MFO termék pályázati kiírása a piacon jelenleg alkalmazottnál jelentősen szűkebb körű kizárási és mentesülési lehetőségeket tartalmaz.

Miután a Bit. 158/B. § (2) bekezdése értelmében a javasolt biztosítási terméknek összhangban kell állnia az ügyfélnek a tájékoztatása alapján megállapítható biztosítási igényeivel és szükségleteivel, a fentiekből következik, hogy a Megkeresésben szereplő, ugyanazon termékgazda biztosító MFO és nem MFO termékének értékesítése során elsősorban az MFO termék figyelembevétele és bemutatása indokolt, mind a biztosítói, mind pedig az alkuszi értékesítési csatorna esetében (az alkusz esetében természetesen figyelemmel a kielégítő mennyiségű, a piacon hozzáférhető biztosítás-elemzési kötelezettségre is). A nem MFO termék figyelembevétele és bemutatása leginkább akkor lehet szakszerű, amennyiben az ügyfélnek igazoltan olyan speciálisan szűk igényei vannak, amelyre a bővebb fedezetet nyújtó MFO nem lenne optimális.