



GAZDASÁGI  
VERSENYHIVATAL

---

VERSENYTANÁCS

---

Ügyszám: Vj-51/2005/184.

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa

- az **Allianz Hungária Biztosító Rt.** (Budapest),
- a **Generali-Providencia Biztosító Zrt.** (Budapest),
- a **Gépjármű Márkakereskedők Országos Szövetsége** (Budapest),
- a **Magyar Peugeot Márkakereskedők Biztosítási Alkusz Kft.** (Budapest),
- a **Magyar Opelkereskedők Bróker Kft.** (Budapest),
- a **Porsche Biztosítási Alkusz Kft.** (Budapest),
- a **Magyar Biztosítók Szövetsége** (Budapest)

eljárás alá vontakkal szemben versenykorlátozó megállapodás és összehangolt magatartás miatt indult versenyfelügyeleti eljárásban meghozta az alábbi

**határozatot**

1. A Versenytanács megállapítja, hogy a verseny korlátozására alkalmas magatartást tanúsított

a) a Gépjármű Márkakereskedők Országos Szövetsége az Allianz Hungária Biztosító Rt., illetve a Generali-Providencia Biztosító Zrt. által a 2003., a 2004. és a 2005. évben a márkakereskedések esetében alkalmazott javítói óradíjakról szóló megállapodások tárgyában hozott döntéseivel,

b) az Allianz Hungária Biztosító Rt. a Gépjármű Márkakereskedők Országos Szövetségével, illetve az egyes márkakereskedésekkel az Allianz Hungária Biztosító Rt. által a 2004. és a 2005. évben a márkakereskedések esetében alkalmazott javítói óradíjakról szóló, a javítói óradíjak mértékét az Allianz Hungária Biztosító Rt. biztosításainak értékesítésében elért teljesítménnyel összekapcsoló megállapodások megkötésével,

c) a Generali-Providencia Biztosító Zrt. az egyes márkakereskedésekkel az általa a 2004. és a 2005. évben a márkakereskedések esetében alkalmazott javítói óradíjakról szóló, a javítói óradíjak mértékét a Generali-Providencia Biztosító Zrt. biztosításainak értékesítésében elért teljesítménnyel összekapcsoló megállapodások megkötésével,

d) az Allianz Hungária Biztosító Rt. és a Magyar Peugeot Márkakereskedők Biztosítási Alkusz Kft. az általuk 2000. október 4. és 2005. március 9. között megkötött, a Magyar Peugeot Márkakereskedők Biztosítási Alkusz Kft. magatartásának versenykorlátozó módon történő befolyásolására irányuló megállapodásokkal,

e) az Allianz Hungária Biztosító Rt. és a Magyar Opelkereskedők Bróker Kft. az általuk 2002. április 16. és 2005. március 21. között megkötött, a Magyar Opelkereskedők Bróker Kft. magatartásának versenykorlátozó módon történő befolyásolására irányuló megállapodásokkal,

f) az Allianz Hungária Biztosító Rt. és a Porsche Biztosítási Alkusz Kft. az általuk 2002. április 24. és 2005. március között megkötött, a Porsche Biztosítási Alkusz Kft. magatartásának versenykorlátozó módon történő befolyásolására irányuló megállapodásokkal,

g) a Generali-Providencia Biztosító Zrt. és a Magyar Peugeot Márkakereskedők Biztosítási Alkusz Kft. az általuk 2000. október 11. és 2005. március 1. között megkötött, a Magyar Peugeot Márkakereskedők Biztosítási Alkusz Kft. magatartásának versenykorlátozó módon történő befolyásolására irányuló megállapodásokkal,

h) a Generali-Providencia Biztosító Zrt. és a Magyar Opelkereskedők Bróker Kft. az általuk 2001. december 21. és 2005. augusztus 10. között megkötött, a Magyar Opelkereskedők Bróker Kft. magatartásának versenykorlátozó módon történő befolyásolására irányuló megállapodásokkal,

i) a Generali-Providencia Biztosító Zrt. és a Porsche Biztosítási Alkusz Kft. az általuk 2002. január 21. és 2005. augusztus 31. között megkötött, a Porsche Biztosítási Alkusz Kft. magatartásának versenykorlátozó módon történő befolyásolására irányuló megállapodásokkal.

2. A Versenytanács a jogsértő magatartások további folytatását a határozat kézhezvételétől megtiltja.

3. A Versenytanács kötelezi

- az Allianz Hungária Biztosító Rt.-t 5.319.000.000 Ft,
- a Generali-Providencia Biztosító Zrt.-t 1.046.000.000 Ft,
- a Gépjármű Márkakereskedők Országos Szövetségét 360.000.000 Ft,
- a Magyar Peugeot Márkakereskedők Biztosítási Alkusz Kft.-t 13.600.000 Ft,
- a Magyar Opelkereskedők Bróker Kft.-t 45.000.000 Ft,
- a Porsche Biztosítási Alkusz Kft.-t 30.700.000 Ft

bírság megfizetésére, amelyet a határozat kézhezvételétől számított 30 napon belül a Gazdasági Versenyhivatal 10032000-01037557 számú bírságbevételi számla javára kötelesek megfizetni.

4. A Versenytanács a Magyar Biztosítók Szövetségével szemben a versenyfelügyeleti eljárást megszünteti.

5. A határozat felülvizsgálatát a kézhezvételtől számított 30 napon belül a Fővárosi Bíróságnak címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtható keresettel lehet kérni.

## **I n d o k o l á s**

### **I.**

#### **Az eljárás tárgya**

1. A Gazdasági Versenyhivatal azt követően indított versenyfelügyeleti eljárást, hogy felmerült annak a gyanúja, az Allianz Hungária Biztosító Rt. (a továbbiakban: Allianz), a Generali-Providencia Biztosító Zrt. (a továbbiakban: Generali), a Gépjármű Márkakereskedők Országos Szövetsége (a továbbiakban: Gémosz), a Magyar Peugeot Márkakereskedők Biztosítási Alkusz Kft. (a továbbiakban: MPM), a Magyar Opelkereskedők Bróker Kft. (a továbbiakban: MOSZ) és a Porsche Biztosítási Alkusz Kft. (a továbbiakban: PORSCHE) a 2002-2005 közötti időszakban évente egyeztetéseket folytattak és megállapodtak a következő év vonatkozásában a casco biztosítási szerződések és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások alapján rendezésre kerülő károk kapcsán alkalmazott rezsiorádjáról. A Gazdasági Versenyhivatal rendelkezésére álló információk szerint az éves megállapodások alapján a felek minden évben átlagosan az inflációt meghaladó (10% feletti), egységes javítói óradíj emelésről döntöttek oly módon, hogy a megállapodásokat különböző feltételekkel (pl. a rezsiorádjak egy adott területen működő márkakereskedések esetében összhangban legyenek, illetőleg a Gémosz tagjai törekednek arra, hogy a többi biztosító esetében a megállapodások során iránymutatásként használják a piacvezetőkkel kötött megállapodásokat) egészítették ki. Alaposan feltehető volt továbbá, hogy a javítói óradíj megállapodásokhoz kötődően, a Generali és Allianz között létezik egy megállapodás, amely a márkakereskedésekkel szembeni egységes tárgyalásra és az azonos óradíjak, illetve kiegészítések alkalmazására vonatkozik.
2. A versenyfelügyeleti eljárás során beszerzett adatok alapján felmerült az alapos gyanú arra vonatkozólag, hogy a feltételezett megállapodás nemcsak a casco biztosítás vonatkozásában, hanem a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás vonatkozásában is él, továbbá, hogy a javítói óradíj megállapodásokhoz kötődően a biztosítók között is létezik egy megállapodás, amely a márkakereskedésekkel szembeni egységes tárgyalásra és az azonos óradíjak, és kiegészítések alkalmazására vonatkozik. Ezen feltételezett megállapodás a rendelkezésre álló információk szerint a Magyar Biztosítók Szövetségének (a továbbiakban: Mabisz) Gépjárműbiztosítási Tagozatán belül kerülhetett megkötésre és kiterjed minden, a gépjármű biztosítás

területén érdekelt biztosítóra. Erre figyelemmel a versenyfelügyeleti eljárás kiterjesztésre került a kötelező gépjármű-felelősségbiztosításra, illetve a Mabisz-ra.

3. A versenyfelügyeleti eljárás kiterjesztésre került az Allianz, illetve a Generali és a három eljárás alá vont biztosítási alkusz (a MOSZ, az MPM és a PORSCHE) között létrejött alkuszi együttműködési, illetőleg a célfeladatokra és céljutalékokra vonatkozó megállapodásokra, mivel felmerült annak a gyanúja, hogy ezek a megállapodások alkalmasak lehetnek a gazdasági verseny korlátozására.

## II. Az eljárás alá vontak

### Allianz

4. Az Allianz gazdálkodásának egyes főbb mutatószámait az alábbi - az Allianz éves jelentései (Vj-51/2005/108.) alapján készült - táblázat foglalja össze:

*Millió forint*

	2002	2003	2004	2005
<b>Bruttó díjbevétel</b>	141 121	156 152	155 055	172 342
<b>Bruttó kárkifizetés</b>	75 421	83 766	82 309	89 123
<b>Fizetett osztalék</b>	5 624	7 951	9 797	11 885
<b>Mérleg szerinti eredmény</b>	1 875	2 650	3 248	3 962

5. Az elmúlt években az Allianz Magyarországon a legnagyobb piaci részesedéssel rendelkezett úgy a biztosítási piac egészén, mint a nem-életbiztosítási ágban, azon belül pedig mindkét gépjárműbiztosítási ágban, amely jelzi, hogy az Allianz jelentős piaci erővel rendelkezik. Piaci részesedése (a díjbevétel alapján) az alábbiak szerint alakult (Magyar Biztosítók Évkönyvei, Mabisz, Vj-51/2005/110.):

	2002	2003	2004	2005
<b>Biztosítási piac</b>	28,5%	27,9%	25,9%	25,1%
<b>Nem-életbiztosítás</b>	42,9%	42,6%	38,3%	39,1%
<b>Kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás</b>	51,4%	48,4%	43,2%	43,2%
<b>Casco</b>	53,7%	52,4%	50,4%	51,5%

### Generali

6. Az élet- és nem-életbiztosítási ágban biztosítási tevékenység folytatására jogosult Generali a gépjárműbiztosítási piacon a (jelentős piaci erőt eredményező) második legnagyobb részesedéssel rendelkező biztosító.
7. A Generali gazdálkodásának egyes főbb mutatószámait az alábbi - a Generali éves jelentései (Vj-51/2005/109.) alapján készült - táblázat foglalja össze:

*Ezer forint*

	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Díjelőírás</b>	88 206 946	94 469 137	102 414 157	106 499 059
<b>Károk, szolgáltatások és kárrendezési költségek</b>	38 500 591	44 819 834	59 094 339	50 071 311
<b>Fizetett osztalék</b>	400 000	425 000	700 000	4 000 000
<b>Mérleg szerinti eredmény</b>	980 818	1 083 470	3 468 054	3 890 359

8. A 2002-2005 közötti időszakban a Generali a második legnagyobb piaci részesedéssel rendelkezett úgy a biztosítási piac egészén, mint a nem-életbiztosítási ágban, azon belül pedig mindkét gépjárműbiztosítási ágazatban. Piaci részesedése (a díjbevétel alapján) az alábbiak szerint alakult (Magyar Biztosítók Évkönyvei, Mabisz, Vj-51/2005/110.):

	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>Biztosítási piac</b>	17,8%	16,9%	17,1%	15,5%
<b>Nem-életbiztosítás</b>	20,7%	20,3%	20,4%	19,5%
<b>Kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás</b>	19,4%	18,2%	15,5%	13,7%
<b>Casco</b>	21%	21,1%	21,1%	21,8%

## **Gémosz**

9. A Gémoszt 2002. május 8-án hozták létre magyar gépjármű márkakereskedők. Alapszabálya szerint a tagszervezetek a szövetkezésből eredő előnyök kihasználására, érdekvédelmük és érdekképviselőjük ellátására, egymás kölcsönös támogatására hozták létre. Céljai között szerepel a Gémosz és tagszervezeteinek érdekvédelme, a márkakereskedői érdekek képviselése Magyarországon, az állami, önkormányzati és más szervezetek előtt, valamint külföldön, elsődlegesen az Európai Unió területén, illetőleg a gépjármű-kereskedelem és a kapcsolódó tevékenységek tisztaságának őrzése és ápolása. Feladatuként határozta meg a szövetségi tagok általános érdekeinek feltárását, az érdekek egyeztetését, harmonizálását, továbbá az egyeztetett érdekek megjelenítését, képviselését és érvényesítését, valamint azt, hogy tevékenységével tagjai gazdasági fejlődését támogassa, az üzleti forgalom fellendítését elősegítse, illetőleg azt, hogy a korrekt üzleti magatartás ösztönzésével, példaképpül állításával, megkövetelésével elérje, hogy a szövetségi tagság a gépjármű kereskedelemben garanciát jelenthessen.
10. A Gémosz tagja lehet az a Magyarországon bejegyzett, főtevékenységként gépjármű márkakereskedelemmel foglalkozó vállalkozás, amely elfogadja a Gémosz alapszabályát, teljesíti a tagsággal járó kötelezettségeket, illetve megfelel a Gémosz tagjaival szemben támasztott etikai elvárásoknak. A Gémosz alapszabálya 2005. május 26-án módosult, ettől kezdve márkaszövetségek is tagjai lehetnek (Vj-51/2005/82/2.). Jelenleg 12 márkának van önálló szövetsége (Sz.J. nyilatkozata, Vj-51/2005/72.).
11. A 96 alapító által létrehozott Gémosz taglétszáma 2002-ben 171, 2003-ban 195, 2004-ben 257, 2005-ben pedig 304 volt (Vj-51/2005/54.). Jelenleg 320-340 tagja van, s a tagok által működtetett márkakereskedések száma kb. 6-700 (Sz.J. nyilatkozata, Vj-51/2005/72.).
12. A Gémosz közlése szerint a 2005. évben nettó 25,5 millió Ft árbevételre tett szert értékesítésből, míg a tagdíjából 16,15 millió Ft bevétele volt (Vj-51/2005/94.).

## **MOSZ**

13. A MOSZ 1996 márciusában alakult. Akkor 47 Opel márkakereskedés volt a cég tulajdonosa. Az elmúlt évek során ez a szám 53-ra emelkedett. A MOSZ az Opel csoporthoz tartozó márkakereskedésekkel biztosításközvetítői tevékenységre irányuló üzleti kapcsolatban van. Tulajdonosain kívül egyéb márkákkal is együtt dolgozik, a vele üzleti kapcsolatban álló kereskedések száma meghaladja a százat. Munkatársai látogatják a márkakereskedéseket, ott koordinálják a biztosításközvetítési tevékenységet, elvégzik az ezzel kapcsolatos oktatásokat, tájékoztatást adnak és segítséget nyújtanak a kereskedés munkatársainak. A vele kapcsolatban álló márkakereskedések további szakmai támogatását az irodában

dolgozó munkatársak látják el, körlevél, e-mail és telefonos kapcsolat útján. A márkakereskedők a 2002. évtől a 2005. év I. félévéig tartó időszakban jellemzően három-négy biztosítónak közvetítettek ki biztosítási szerződéseket, de több olyan is van, amelyik csak kettőnek (Vj-51/2005/55.).

14. A Magyarországon Opel márkakereskedésben eladott gépjárművek esetében azok kb. 55-60%-ára a MOSZ köt gépjárműbiztosítást (V.T.E. nyilatkozata, Vj-51/2005/71.).

15. A MOSZ 2005. évi nettó árbevétele 1.163.884.000 Ft volt.

### **MPM**

16. Az MPM-nek 35 márkakereskedés a tulajdonosa, ugyanakkor az MPM nemcsak a részükre végez biztosításközvetítést, hanem összesen 49 márkakereskedésnek, amelyek elsősorban de nem kizárólagosan Peugeot márkakereskedések.

17. Az MPM végzi a Peugeot magyarországi értékesítésének mintegy 70-75%-a esetén a biztosításértékesítést (H.I. nyilatkozata Vj-51/2005/70.).

18. Az MPM 2005. évi nettó árbevétele 339.679.000 Ft volt (Vj-51/2005/92.).

### **PORSCHE**

19. A PORSCHE-t 1997-ben jegyezték be, tulajdonosai a Porsche Bank Hungária Rt. és a Porsche Bank AG. Elsősorban a Porsche csoporthoz tartozó (Volkswagen, Audi, Seat, Skoda) márkakereskedésekkel áll kapcsolatban (mintegy 60 kereskedéssel).

20. A PORSCHE kínálatában négy-öt biztosító jelenik meg [Vj-51/2005/57., ugyanakkor V.A. (PORSCHE) arról nyilatkozott, hogy négy biztosítóval állnak szerződéses kapcsolatban, Vj-51/2005/80.]. A PORSCHE szolgáltatja a Porsche Bank Hungária Rt. nyereségének jelentős részét (lásd a Generali belső anyaga, Vj-51/2005/17/2/43.).

21. A PORSCHE 2005. évi nettó árbevétele 742.501.000 Ft volt (Vj-51/2005/91.).

### **Mabisz**

22. A Mabisz mint érdekképviselői szervezet tagbiztosítóinak száma 2005-ben 28 volt (22 biztosító részvénytársaság, 4 biztosító egyesület és 2 más tagállamban székhellyel rendelkező biztosító magyarországi fióktelepe).

23. A Mabisz keretein belül a tényleges szövetségi munka biztosítási területenként az ún. tagozatokban folyik. A tagozatokban a társaságok által delegált tagok vesznek részt. A tagozatok fő feladata az egymás kölcsönös informálása, jogszabályok értelmezése [F.Z. (Mabisz) nyilatkozata, Vj-51/2005/68.]. A gépjármű biztosítás területén a Gépjárműbiztosítási Tagozat, azon belül pedig a Gépjárműkárrendezési Albizottság működik.
24. A Mabisz igen fontos szereplője a kötelező gépjármű-felelősségbiztosításnak, hiszen - amint azt a biztosítókról és a biztosítási tevékenységről szóló 2003. évi LX. törvény (a továbbiakban: Bit.) 108/A.§-a rögzíti - a Mabisz látja el az Információs Központ, a Nemzeti Iroda, a Kártalanítási Számla és a Kártalanítási Szervezet feladatait [lásd a Bit. 1.§-a (1) bekezdésének e) pontját, 3.§-a (1) bekezdésének 27., 31. 32., 33. és 47. pontját, 169.§-a (2) bekezdésének h) pontját, illetőleg a gépjármű üzemeltetőjének kötelező felelősségbiztosításáról szóló 190/2004. (VI. 8.) Korm. rendeletet, így különösen a 3.§ (3) bekezdését, a 2.§ (5) bekezdését és a 10-11.§-t].
25. A Mabisz tagjainak bruttó biztosítási díjbevétele a 2005. évben 685,5 milliárd Ft volt. A tagok kötelező gépjármű-felelősségbiztosításból származó díjbevétele 122,7 milliárd Ft, a casco biztosításokból befolyt díjbevétele 100,65 milliárd Ft volt (Magyar Biztosítók Évkönyve 2006, Vj-51/2005/110.).
26. A Mabisz tagdíjából, kamatbevételeiből és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítást művelő biztosítók hozzájárulásából származó bevétele 2005-ben 166.486.883 Ft volt (Vj-51/2005/126.).

### III. A biztosítási piac

27. A biztosító részvénytársaságok tevékenységének egyes legfontosabb mutatói az alábbiak szerint alakultak [a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyeletének (a továbbiakban: PSZÁF) adatai, Vj-51/2005/111. A PSZÁF külön ismerteti a kis piaci részesedéssel rendelkező biztosító egyesületek adatait]:

*Milliárd Ft*

		2002	2003	2004	2005
<b>Díjbevétel</b>	<i>Összesen</i>	489,7	550,4	587,4	673,4
	<i>Élet</i>	200,7	220,1	239,0	297,8
	<i>Nem-élet</i>	289,0	330,3	348,4	375,6
<b>Kár- és szolgáltatás kifizetések</b>	<i>Összesen</i>	210,2	244,2	280,0	310,6
	<i>Élet</i>	69,4	84,0	117,3	133,4
	<i>Nem-élet</i>	140,8	160,3	162,6	177,2



28. A 2002. év végén 31 biztosító részvénytársaság és 37 biztosító egyesület működött a magyar biztosítási piacon. A nem-életbiztosításon belül a két húzóágazat a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás és a casco biztosítás volt. E két biztosítás adta a nem-életbiztosítási ág díjbevételének 60-65%-át (a PSZÁF előzetes összefoglalója a pénzügyi szektorok 2002. évi teljesítményéről, Vj-51/2005/111.).
29. A 2003. év végén 30 biztosító részvénytársaság és 36 biztosító egyesület rendelkezett tevékenységi engedéllyel. A kötelező gépjármű-felelősségbiztosításnak az egész nem-életbiztosítási ágon belül kiemelkedő jelentősége volt a szerződésállomány, a díjbevétel és a kárfizetések szempontjából egyaránt. Kilenc biztosító részvénytársaság és négy biztosító egyesület foglalkozott ezzel az ágazattal (a PSZÁF beszámolója a felügyelt szektorok 2003. évi működéséről, Vj-51/2005/111.).
30. 2004. december 31-én 29 biztosító részvénytársaság és 36 biztosító egyesület működött a magyar biztosítási piacon, s az Európai Unióhoz történt csatlakozást követően 130 más tagállamban székhellyel rendelkező biztosító regisztráltatta magát magyarországi szolgáltatására, illetőleg négy biztosító tájékoztatta a PSZÁF-ot fiókalapítási szándékáról. A nem-életbiztosítási ágon belül a húzóágazat továbbra is a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás és a casco biztosítás volt. A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási ágazatban mintegy 225.000 gépjárműtulajdonos váltott biztosítót (a PSZÁF beszámolója a felügyelt szektorok 2004. évi működéséről, Vj-51/2005/111.).

**A magyar biztosítási piac a világ biztosításügyében, illetőleg az európai biztosítási piacon**

31. A magyar biztosítási piac úgy a világ, mint azon belül az Európai Unió biztosítási piacán belül igen csekély részesedéssel rendelkezik (a PSZÁF beszámolója a felügyelt szektorok 2003. évi működéséről, Vj-51/2005/111.):

	Díjbevétel (milliárd USD)			
	1998	1999	2000	2001
<b>Európa</b>	711	765	786	762
<b>Ázsia</b>	572	628	647	595
<b>Észak-Amerika</b>	780	842	906	949
<b>Egyéb</b>	104	103	106	101
<b>Összesen</b>	2166	2337	2445	2408
<b>Magyarország</b>	1,12	1,18	1,34	1,49
<b>Magyarország Európához viszonyítva</b>	0,16%	0,15%	0,17%	0,20%

32. A Swiss Reinsurance Company által 2005-ben közzétett adatok (Vj-51/2005/114.) szerint a magyar biztosítási piac a 2004. évben is igen csekély mértékű részesedéssel rendelkezett a világ biztosítási piacából.

A világ biztosítási piaca 2004-ben összesen 3.257.436 millió USD díjbevételt tett ki (életbiztosítás: 1.860.158 millió USD, nem-életbiztosítás: 1.397.278 millió USD). A díjbevételből az Európai Unió 15 tagállamának részesedése 33,68%, a 25 tagállam részesedése 34,29% (azaz a 10 új tagállam mindössze 0,61%-kal növelte az Európai Unió részesedését). Az Európai Unió tagállamai közül a legnagyobb részesedéssel az Egyesület Királyság rendelkezett (288.594 millió USD, 8,86%), majd Franciaország (196.969 millió USD, 6,05%) és Németország (191.036 millió USD, 5,86%). A Magyarországgal területét és lakosságát tekintve közel azonos Portugália a 27. volt a részesedését tekintve (13.174 millió USD, 0,4%). A magyar biztosítási piac a 43. volt 0,09%-os részesedéssel, amely a 2.887 millió USD díjbevételből adódott.

A biztosítási díjak GDP-hez viszonyításában a tagállamok közül szintén az Egyesület Királyság volt a legkedvezőbb (3.) helyen 12,50%-os aránnyal. Az új tagállamok köréből például Szlovénia a 29. (5,57%), Szlovákia a 41. volt (3,62%). Magyarország az 50. helyet foglalta el a 2,88%-os aránnyal.

33. Az Európai Bizottság 2002-ben közvéleménykutatást végeztetett a határon átnyúló kereskedelem tárgyában, a fogyasztók ezzel kapcsolatos tapasztalatait, elvárásait vizsgálva (Vj-51/2005/115.).

A megkérdezettek 13%-a nyilatkozott akként, hogy a megkérdezést megelőző egy évben vásárolt árut (szolgáltatást) egy másik tagállamban székhellyel rendelkező vállalkozástól (a 15 tagállamban honos polgárok esetében e vonatkozásban igen nagy volt a szóródás: 39% Dániában, 38% Luxemburgban, ugyanakkor 6% Spanyolországban és Portugáliában, illetve 4% Görögországban). Figyelembe veendő ugyanakkor, hogy az igennel válaszoló 13% esetében a vásárlás módja a következő volt:

- 57% nyaraláson, üzleti úton (utazás, szállás, étel is)
- 34% (elsősorban) vásárlási célú utazás(ok)
- 18% interneten
- 9% postai rendelés, katalógus, telefon útján
- 3% egy másik tagállamban székhellyel rendelkező vállalkozás képviselőjétől, aki otthon vagy munkahelyén kereste fel (door-to-door)

A megkérdezettek 29%-a nyilatkozott úgy, hogy a másik tagállamban székhellyel rendelkező vállalkozás iránti bizalom ugyanolyan vagy erősebb, mint a saját országában székhellyel rendelkező vállalkozás iránt a pénzügyi szolgáltatások igénybevétele esetén (ez pl. ruha vásárlásánál 61%, CD-lejátszó vásárlásánál pedig 54% volt).

34. A fogyasztók bizalma Magyarország Európai Unióhoz történő csatlakozásának évében, 2004-ben sem volt nagy a határon átnyúló (interneten kínált) szolgáltatásokat illetően. A fogyasztók 90%-ának nagyobb volt a bizalma a saját országában székhellyel rendelkező vállalkozásokban, mint a más tagállambeli árut (szolgáltatást) nyújtó vállalkozással szemben (David Byrne európai biztos 2004. június 23-i előadása, Vj-51/2005/116.).

35. A Comité Européen des Assurances által 2004-ben a fogyasztókkal (azaz olyan természetes személyekkel, akik a szerződést önálló foglalkozásuk vagy üzleti tevékenységükön kívül kötik) megkötött biztosítások európai belső piacáról közzétett jelentése [„CEA policy report on the european retail insurance market(s)”, Vj-51/2005/117.] szerint a határon átnyúló szolgáltatások igen csekély (a nemzeti piacok 0,001-2%-át elérő) mértékben vannak jelen, a biztosítás területén a határon átnyúló szolgáltatások végzése még csak „embrionális állapotban” van. A jelentés szerint ennek háttérben pszichológiai és technikai problémák állnak. A fogyasztók számára gazdaságilag nem vonzó a határon átnyúló biztosítási szolgáltatás igénybevétele. A biztosítás kevésbé kézzel fogható, mint más szolgáltatások, s ez a fogyasztók számára szükségessé teszi a biztosítók elérhetőségét. A jelentés szerint ez a helyzet a kárrendezés vonatkozásában is, ahol a fogyasztók szintén azt igénylik, hogy a biztosítók azonnal elérhetőek legyenek és rögtön nyújtsák szolgáltatásaikat. Mindezek alapján a fogyasztók a lakóhelyükhöz közel lévő biztosítókat részesítik előnyben, s mindez eltántorítja őket attól, hogy egy másik tagállamban lévő biztosító szolgáltatásait vegyék igénybe.

#### A magyar gépjárműbiztosítási piac

36. Az élet- és nem-életbiztosítási ágból álló biztosítási piacon belül a nem-életbiztosítási ágon belül elhelyezkedő gépjárműbiztosítási piac két alpiacból, a casco biztosítások és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások alpiacából áll.

37. A PSZÁF által közzétett adatok (Vj-51/2005/111.) szerint a gépjárműbiztosítási piacon az alábbiak szerint alakultak a díjbevételek, illetve a kárfizetések:

		<i>Milliárd Ft</i>			
		2002	2003	2004	2005
<b>Casco</b>	<i>Díjbevétel</i>	78,4	89,1	95,2	100,5
	<i>Kárfizetés</i>	41,2	43,2	48,3	53,3
	<i>Díjbevétel és kárfizetés aránya</i>	0,53	0,48%	0,51%	0,53%
<b>Kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás</b>	<i>Díjbevétel</i>	81,0	92,7	104,4	114,6
	<i>Kárfizetés</i>	55,9	59,0	68,1	73,5
	<i>Díjbevétel és kárfizetés aránya</i>	0,69%	0,64%	0,65%	0,64%

38. A gépjárműbiztosítás a magyar biztosítási piac egyik meghatározó ágazata, amint azt az alábbi táblázat mutatja:

	2002	2003	2004	2005
<b>A gépjárműbiztosítás díjbevétele (milliárd Ft)</b>	159,4	181,8	199,6	215,1
<b>A gépjárműbiztosítás díjbevétele a teljes díjbevételen belül</b>	32,6%	33%	34%	31,9%
<b>A gépjárműbiztosítás díjbevétele a nem-életbiztosítási ág teljes díjbevételén belül</b>	55,2%	55%	57,3%	57,3%

39. A casco és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás között keresztfinanszírozás áll fenn [N.E. (Allianz) nyilatkozata, Vj-51/2005/76.], a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás díjhiánya a casco biztosításokból kerül pótlásra. Az Allianz előadása (Vj-51/2005/173. 1.3.3.1. pont) szerint

„mindennek ... azért van jelentősége, mert a biztosító ma is a gfb. kárfedezete alapján kénytelen részlegesen korlátozni a javítói óradíjak emelési igényeit, ugyanakkor a javítók is tudják, hogy a biztosítónak ehhez a kordában tartott emeléshez is csak a casco termék eladásán keresztül teremődik meg a forrása. Ezt lehet rossznak tekinteni, el lehet ítélni, de a magyar piacon ez a realitás, ez a verseny egyik fő mozgatója, és egyben kerete, ennek tudatában alakultak ki az óradíj-megállapodások minden biztosító és minden márkakereskedő között.”

40. A keresztfinanszírozás ellenére a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás művelése népszerű, amelynek oka a piacszerzési és állományépítési cél (a PSZÁF beszámolója a felügyelt szektorok 2003. évi működéséről, Vj-51/2005/111.), illetőleg a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás költségviselő képessége [S.Zs. (Generali) 2004. július 12-i e-mail-je, Vj-51/2005/17/2/55.].

41. Az Allianz esetében a vizsgált időszakban a casco ágazat nyereségesen volt művelhető, amely kompenzálni tudta a kötelező gépjármű-felelősségbiztosításban elkönyvelt veszteséget (Vj-51/2005/61.).

42. Az Allianz elmúlt évekbeli nyereségének jelentős része a gépjárműbiztosításból, azon belül is a casco biztosításokból származott. A két ágazat összességében minden évben nyereséges volt (Vj-51/2005/61. 2. számú melléklet, Vj-51/2005/82/2.).

43. A 2002-2005 közötti időszakban az Allianz-hoz kötött, illetve az Allianz-tól elszerződő casco és kötelező gépjármű biztosításokat ismertető adatokból megállapítható, hogy a casco ágazatban a kötések száma minden évben jelentősen meghaladta a törlést, a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási ágazatban ugyanakkor 2003-ban és 2004-ben a törölt szerződések száma (nem jelentősen) meghaladta a kötött szerződések számát, míg 2002-ben és 2005-ben több új szerződést kötöttek, mint amennyit töröltek. Ha a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetében az évfordulós állományváltozást vizsgáljuk (adott év novemberében és decemberében), akkor látható, hogy a törölt szerződések száma

ebben az időszakban minden évben jelentősen meghaladja a kötött szerződések számát (Vj-51/2005/61. 3. számú melléklet).

44. A Generali nyereségének jelentős része származott a gépjárműbiztosításból, azon belül is a casco biztosításokból. A casco biztosítás a 2002-2005 közötti időszakban minden évben nyereséges volt, a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás csak a 2002. és a 2005. évben. A Generali által szolgáltatott adatokból megállapíthatóan a gépjárműbiztosítási ágazat összességében minden évben nyereséges volt (Vj-51/2005/90.).
45. . A Generali esetén a 2002-2005 közötti időszakban a megkötött új casco szerződések száma minden évben meghaladta a törölt szerződések számát. Ezzel szemben a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási ágazatban a törölt szerződések száma minden évben jelentősen meghaladta a kötött szerződések számát. Az átszerződési időszakban (november-december) minden évben negatív volt az eredmény, lényegesen több szerződés került törlésre, mint amennyit kötöttek (Vj-51/2005/59.).
46. A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás és a casco biztosítás esetén kiemelendő a bonus-malus, illetőleg a bonus rendszerek alkalmazása.
47. A gépjármű üzemeltetőjének kötelező felelősségbiztosításáról szóló 190/2004. (VI. 8.) Korm. rendelet bonus-malus rendszerről szóló 3. számú melléklete értelmében az egyedi szerződésekkel rendelkező személygépkocsikra, tehergépjárművekre, autóbuszokra, motorkerékpárokra, vontatókra és mezőgazdasági vontatókra (gépjármű-kategóriák) kötött kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződések a rendeletben meghatározottak szerint kerülnek osztályba sorolásra. A rendszer egy alap, 10 bonus és 4 malus osztályból áll. A rendszerbe történő besorolás szempontjából a biztosító figyelembe veszi az adott biztosítási évet megelőző bármely megfigyelési időszak alatt bejelentett károkat, az adott biztosítási évet megelőző megfigyelési időszak alatt bármely összegű első fizetéssel (ideértve a biztosító részteljesítését is) járó károkat. Ha a biztosító az adott szerződés után ennek megfelelően kifizetést teljesített, akkor a szerződés a rendszerben kedvezőtlenebbül kerül besorolásra, amely a biztosítási díj vonatkozásában hátrányos a szerződő számára. Ez a következmény elhárítható, ha a kárt nem a biztosító, hanem a kárért felelős személy téríti meg a károsult számára, illetőleg ha a biztosító által a károsultnak kifizetett összeget a biztosítónak megtéríti.
48. A casco biztosítások esetében is működnek olyan rendszerek, amelyek a biztosítási díj mértékére a biztosító által rendezett károk függvényében hatással vannak, azonban ezek szabályait nem jogszabály, hanem a felek között létrejött szerződések (az ennek alapjául szolgáló, a biztosító által egyoldalúan készített általános szerződési feltételek) határozzák meg. A szerződő itt is elérheti a kedvezőtlenebb besorolás elmaradását, ha biztosítási esemény esetén sem kéri a biztosítótól a kifizetés teljesítését.

49. Egy, a Swiss Reinsurance Company által 2005-ben publikált, 15 európai országra kiterjedő elemzésből (Vj-51/2005/113.) Magyarország vonatkozásában a következő megállapítások emelhetők ki:

- a 15. (azaz az utolsó) gépjárműbiztosításból származó díjbevétel nagyságát illetően,
- a 15. a lakosság és a gépjárművek számának arányát tekintve,
- a 14. az egy gépjárműre eső kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási díjat illetően,
- a 7. ország az egy gépjárműre eső kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási káresemények számát illetően ,
- az 1. a baleseti halálozást tekintve,
- esetében az 5. legalacsonyabb összegű kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási kárkifizetéssel kell számolni az elemzés során figyelembe vett esettanulmányban felvázolt konkrét, személyi sérüléssel járó káresemény esetén,
- a 2. legalacsonyabb összegű kártérítést kell megfizetni a károsult elhalálása esetén.

### **A casco biztosítások alpiaca**

50. A casco biztosítási szerződés alapján a biztosító (a szerződésben meghatározottak szerint) megtéríti biztosítottja számára a gépjárműben keletkezett kárt, illetőleg egyéb szolgáltatást nyújt (például a kiegészítő balesetbiztosítási szerződés alapján). A biztosító pénzügyi szolgáltatásának korlátjai között található az önrészesedés intézménye, amelynek kikötésével a bekövetkezett kár egy meghatározott részét nem téríti meg a biztosító, hanem ezt közvetlenül a biztosított (a szolgáltatásra jogosult személy) viseli. Az önrészesedés mértékének a meghatározása többféle módon történhet, egyebek között egy előre rögzített összegnek, a kár vagy a biztosítási díj adott százalékának vagy a fix összeg és a százalékos kombinált meghatározásának az alkalmazásával, de egyéb megoldások is ismertek.

51. A 2002-2005 közötti időszakban több biztosító volt jelen a casco biztosítások alpiacán, azzal, hogy több biztosító is piacra lépett, s volt, amelyik kivonult a piacról, néhány pedig nevet változtatott.

52. A casco biztosítási piacon az egyes biztosítók díjbevétele az alábbiak szerint alakult (Magyar Biztosítók Évkönyvei, Mabisz, Vj-51/2005/110.):

Millió Ft

	2002	2003	2004	2005
<b>Aegon</b>	580	879	1 571	1 881
<b>Allianz</b>	41 793	46 247	48 146	51 880
<b>Generali</b>	16 331	18 599	20 244	21 929
<b>Groupama (Európa)</b>	1 204	2 308	2 924	2 270
<b>K&amp;H (Argosz)</b>	1 538	1 739	1 822	1 859
<b>KÖBE</b>	15	10	5	13
<b>Magyar Posta</b>	-	-	13	148
<b>MÁV</b>	-	0	109	230
<b>OTP Garancia</b>	4 855	5 412	5 351	5 039
<b>QBE Atlasz</b>	677	337	0	-
<b>TIR</b>	-	243	798	2 024
<b>Union</b>	-	-	1 195	2
<b>Uniqua (Axa)</b>	10 546	12 500	13 417	12 699
<b>Zürich</b>	327	-	-	-
<b>Összesen</b>		88 275	95 594	100 652

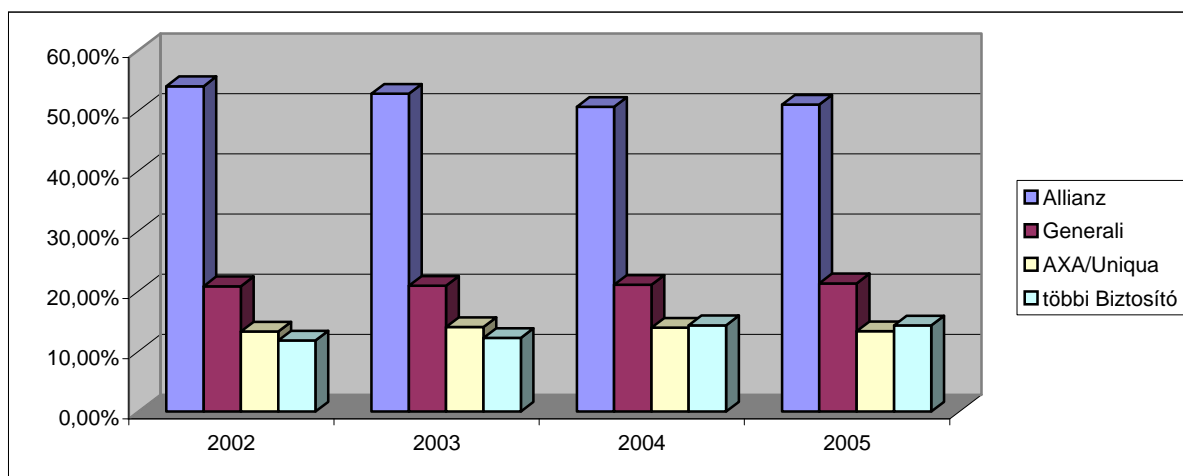
53. Az egyes biztosítók piaci részesedése az alábbiak szerint alakult (az Allianz által a Mabisz negyedéves statisztikái alapjánszolgáltatott adatok szerint, Vj-51/2005/61.):

Százalék

	2002	2003	2004	2005.10.01.
<b>Aegon</b>	0,74	0,99	1,64	1,78
<b>Allianz</b>	54,06	52,82	50,63	51,01
<b>Generali</b>	20,83	20,89	21,07	21,31
<b>Groupama (Európa)</b>	1,49	2,55	3,04	2,27
<b>K&amp;H (Argosz)</b>	1,96	1,95	1,90	1,79
<b>KÖBE</b>	0,02	0,01	0,01	0,01
<b>Magyar Posta</b>	-	-	-	0,13
<b>MÁV</b>	0,00	0,03	0,11	0,24
<b>OTP Garancia</b>	6,19	6,08	5,57	5,31
<b>QBE Atlasz</b>	0,99	0,49	-	-
<b>TIR</b>	-	-	0,83	0,74
<b>Union</b>	-	0,14	1,24	2,04
<b>Uniqua (Axa)</b>	13,30	14,04	13,96	13,36
<b>Zürich</b>	0,42	-	-	-

54. A piac koncentrációja a bekövetkezett kisebb csökkenés ellenére továbbra is igen magas. A piac három legnagyobb szereplőjéhez (Allianz, Generali, Uniqua) folyik be a díjbevétel több mint 85%-a. Az utóbbi négy év alatt áttörést egyetlen más biztosítónak sem sikerült elérnie. Ehhez az is hozzájárul, hogy a casco biztosítások esetében nincs egy olyan időszak (november-december), mint a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetén, amikor a szerződések egy része megszüntetésre kerül, s a korábbi biztosító helyett a szerződő egy másikat választ.

55. A piaci részesedések változását az alábbi (az Allianz által megadott és a Mabisz által közzétett adatok alapján készült) diagram szemlélteti:



56. A piaci részesedések változását illetően kiemelendő, hogy a casco biztosítás területén az Allianz piaci részesedésének csökkenése nem volt olyan mértékű, mint a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetén, illetőleg a 2005. évben az előző évektől eltérően nem csökkent, hanem növekedett az Allianz piaci részesedése. A Generali piaci részesedése minden évben kis mértékben nőtt.

### A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás alpiaca

57. A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás több szempontból különleges helyet foglal el a biztosítási piacon, következően a jogi szabályozásból, a szerződők (biztosítottak) nagy számából, a biztosítók összes díjbevételeiből való részesedéséből.

58. A gépjármű üzemben tartójának kötelező felelősségbiztosításáról szóló 190/2004. (VI. 8.) Korm. rendelet 2.§-ának (1) bekezdése értelmében minden magyarországi telephelyű gépjármű üzemben tartója köteles a gépjármű üzemeltetése során okozott károk fedezetére – a jogszabályban meghatározottak szerint - felelősségbiztosítási szerződést kötni és azt folyamatos díjfizetéssel hatályban tartani.

59. A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási alpiacon is több biztosító tevékenykedik.

60. A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási piacon az egyes biztosítók díjbevétele az alábbiak szerint alakult (Magyar Biztosítók Évkönyvei, Mabisz, Vj-51/2005/110.):



Millió Ft

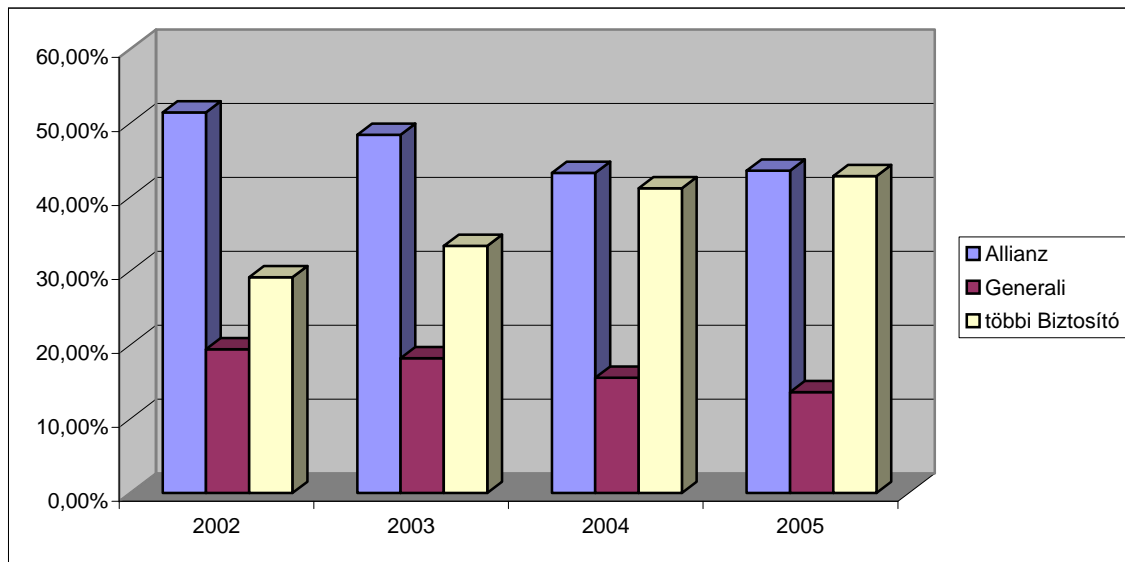
	2002	2003	2004	2005
<b>Aegon</b>	3 360	3 545	5 595	6 870
<b>Allianz</b>	43 242	46 954	47 671	53 037
<b>Generali</b>	16 324	17 643	17 140	16 794
<b>Groupama (Európa)</b>	1 956	5 636	8 286	4 516
<b>K&amp;H (Argosz)</b>	6 446	9 012	9 681	9 923
<b>KÖBE</b>	3 009	4 373	5 333	5 422
<b>Magyar Posta</b>	-	-	2 597	5 314
<b>MÁV</b>	30	75	240	1 545
<b>OTP Garancia</b>	5 141	5 179	5 197	5 239
<b>QBE Atlasz</b>	-	-	-	-
<b>TIR</b>	-	51	259	1 138
<b>Union</b>	-	-	3 428	6 802
<b>Uniqua (Axa)</b>	4 273	4 535	4 868	6 140
<b>Zürich</b>	329	-	-	-
<b>Összesen</b>	84.109	97 002	110 295	122 741

61. Az egyes biztosítók piaci részesedése az alábbiak szerint alakult (az Allianz által a Mabisz negyedéves statisztikái alapján szolgáltatott adatok szerint, Vj-51/2005/61.).

Százalék

	2002	2003	2004	2005.10.01.
<b>Aegon</b>	4,00	3,65	5,08	5,52
<b>Allianz</b>	51,44	48,41	43,25	43,57
<b>Generali</b>	19,42	18,19	15,55	13,61
<b>Groupama (Európa)</b>	2,27	5,85	7,52	3,78
<b>K&amp;H (Argosz)</b>	7,67	9,29	8,78	8,08
<b>KÖBE</b>	3,58	4,44	4,85	4,30
<b>Magyar Posta</b>	-	-	2,34	4,24
<b>MÁV</b>	0,04	0,08	0,21	1,09
<b>OTP Garancia</b>	6,11	5,34	4,71	4,47
<b>TIR</b>	-	-	0,19	0,85
<b>Union</b>	-	0,07	3,11	5,54
<b>Uniqua (Axa)</b>	5,08	4,68	4,42	4,94
<b>Zürich</b>	0,39	-	-	-

62. Ezen a területen is fennáll a piac magas koncentrációja.



63. A piaci részesedések változását illetően kiemelendő, hogy 2005-ben az Allianz piaci részesedése nem csökkent, hanem kis mértékben emelkedett. A Generali piaci részesedése 2005-ben kisebb mértékben csökkent, mint 2004-ben.

64. A fogyasztók díjérzékenysége a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetén nagyobb, mint a casco biztosítások kapcsán (lásd az Allianz közlését, Vj-51/2005/61.). Ennek következtében a casco biztosítási alpiachoz képest élénkebb verseny alakult ki, s ennek hatására a többi biztosító piaci részesedése folyamatosan növekszik (2002 és 2005 között 13,68% emelkedés az Allianz-on és a Generali-n kívül piacon lévő biztosítók oldalán). Az átszerződési időszakban (november-december) a két biztosító számára minden évben igen kedvezőtlenül alakult a megkötött és a megszüntetett szerződések aránya.

65. A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetén a károk megtérítése során felmerülő átlagrafordítás emelkedésében nagy részben a rezsioradíj emelése játszott szerepet a személyi sérüléssel kapcsolatos károk, a társadalombiztosítási átalány emelkedése és a Kártalanítási Számla javára történő befizetések mellett [S.Zs. (Generali) 2004. július 12-i e-mail-je, Vj-51/2005/17/2/55.].

#### IV. A gépjárműforgalmazási piac

66. Magyarországon a személygépkocsi állomány a következők szerint alakult 2002-2005 között (Vj-51/2005/118.):

<i>darab</i>			
2002	2003	2004	2005
2.629.526	2.777.219	2.828.433	2.888.735

67. A 2002-2005 közötti időszakban a Magyarországon első alkalommal forgalomba helyezett személygépkocsik száma az alábbiak szerint alakult, külön feltüntetve a jelen eljárásban a biztosítási alkuszok révén érintett márkák részesedését, azzal, hogy a biztosítási alkusz adott esetben nem minden márkához tartozó márkakereskedésben lehet jelen (Vj-51/2005/118.):

<i>darab</i>				
	2002	2003	2004	2005
<b>első alkalommal forgalomba helyezett személygépkocsik</b>	239.127	274.389	255.822	239.716
<b>Peugeot</b>	14.165 (5,9%)	16.085 (5,9%)	14.433 (5,6%)	9.973 (4,2%)
<b>Porsche csoport</b>	41.620 (17,3%)	50.905 (18,5%)	50.499 (19,8%)	48.407 (20,1%)
<b>Opel</b>	44.945 (18,8%)	45.938 (16,7%)	35.436 (13,9%)	32.112 (13,4%)
<b>Daewoo</b>	7.930 (3,3%)	11.684 (4,3%)	13.338 (5,2%)	1.074 (0,04%)
<b>A négy márka összesen</b>	108.660 (45,3%)	124.612 (45,4%)	113.706 (44,5%)	91.566 (37,7%)

68. A MOSZ vonatkozásában figyelembe kell venni a Daewoo márkakereskedéseket is [Horváth Istvánnak az „Autó Márkakereskedő” című lap 2003/1. számában megjelent, „2003. évi javítói óradíjak” című írása, Vj-51/2005/6.; V.T.E. (MOSZ) 2004. január 6-i e-mail-je, Vj-51/2005/13/1/6.; V.T.E. (MOSZ) 2004. január 9-i e-mail-je N.E.-nek (Allianz), Vj-51/2005/83/26.; B.K.K. 2004. március 16-i anyaga a Generali észak-dunántúli óradíj tárgyalásainak tapasztalatairól, Vj-51/2005/17/2/65. és Vj-51/2005/83/18.].

## A márkakereskedők

69. Az újonnan forgalomba helyezett gépjárművek értékesítése döntő részben a márkakereskedők révén történik.
70. A márkakereskedők jelentős része az új- és használt gépjármű-kereskedelem mellett javítói tevékenységet is folytat. Az új gépjárművek értékesítése és javítása kapcsán nem mellőzhető körülmény, hogy az új gépjárművek javítása a garanciális időszakban jellemzően a márkaszervizekben történik, amely – figyelemmel a a garancia kapcsán a gyártó által a garancia fennállásához és érvényesítéséhez előírt feltételekre – a fogyasztók részéről az ésszerű magatartás.
71. . Amint azt az Allianz előadta (Vj-51/2005/180.),
- „ahol megveszik a gépjárművet a fogyasztók, oda is viszik vissza javítani.”
72. A márkakereskedések esetén a gépjárművek értékesítéséből származó haszon aránya csökkent az elmúlt időszakban, a fő bevételt a szolgáltatások adják [Sz.J. (Gémosz) nyilatkozata, Vj-51/2005/72.]. A márkakereskedés, azaz az újautó-értékesítés terén az erős verseny és a gyártók-importőrök üzletpolitikája miatt minimális az árrés, ezért az autóértékesítés során a nyereséget inkább a szolgáltatások (elsősorban a finanszírozás) adják [Sz.J. (Gémosz) nyilatkozata, Vj-51/2005/72.; a Gémosz nyilatkozata, Vj-51/2005/179.]. Ez egyben azt is jelzi, hogy a márkakereskedések számára egyre nagyobb jelentőséggel bír a javítói óradíjakból, illetőleg a más szolgáltatások, így a biztosítási szolgáltatások értékesítéséből származó bevétel.
73. Az elmúlt években a márkakereskedéseknek az autók értékesítéséből származó bevétele (árrés) folyamatosan csökkent, s a banki (hitelfinanszírozói) és biztosítási jutalékok jelentették a fő bevételi forrást [lásd az Allianz és a Gémosz 2003. szeptember 3-i találkozáján elhangzottakat, Vj-51/2005/16/1/12.); H.I. (MPM) J.F. (Gémosz) részére 2005. január 5-én megküldött e-mail-jét, Vj-51/2005/14/1/15.].
74. A 2004. és a 2005. évben a márkakereskedők és az érintett biztosítási alkuszok egyaránt foglalkoztak azzal, hogy egyes finanszírozók nem követelik meg a casco biztosítási szerződés megkötését. Ez a márkakereskedő esetében azzal jár, hogy casco hiányában gyengül a garanciális szervizhez való kötődés, óradíj és alkatrész-árrés kiesést okozva elmaradnak a későbbi javítások, s az ügyfélhűségre is kevésbé építhet egy esetleges új autó vásárlásakor [H.I. (MPM) a J.F. (Gémosz) részére 2005. január 5-én írott e-mail-je, Vj-51/2005/14/1/15.].
75. Az elmúlt években a gépjárműkereskedésekhez vagy lízingcégekhez kapcsolódó (és egymással élesedő versenyben álló) biztosítási alkuszok és (a Bit. hatályba lépése óta, amikortól lehetőségük van a direkt értékesítési szerződése megkötésére) maguk a kereskedések váltak a gépjárműbiztosítási termékek legfontosabb értékesítőivé (a Generali nyilatkozata, Vj-51/2005/59.).

## V. A gépjárműbiztosítások értékesítése

76. A biztosítási jogviszonyok létrehozatala érdekében a biztosítók több szerzési csatornát vesznek igénybe (biztosítási alkuszok, saját értékesítő hálózat, banki értékesítés, on-line értékesítés stb.).
77. Az elmúlt időszakban a casco biztosítási piacon a szerződések értékesítése egyre inkább a brókeri csatornák, illetve a finanszírozott gépjárművek felé tolódott (ezt állapította meg a Generali belső anyaga, Vj-51/2005/17/1/15. és Vj-51/2005/17/2/44.).
78. A piacvezető biztosító előadása szerint az új gépjárműbiztosítási szerződések több mint fele biztosítási alkuszokon keresztül jön létre [lásd K.T. (Allianz) nyilatkozata, Vj-51/2005/73.].
79. Az új szerzésű gépjárműbiztosítási szerződések nagyjából új gépkocsikra vonatkoznak (lásd az Allianz előadását, Vj-51/2005/173. 1.3.3.2. pont), amely azt is jelzi, hogy az új szerzések vonatkozásában nagy jelentőséggel bírnak az új gépjárművek értékesítését végző vállalkozások.
80. A jelen eljárásban eljárás alá vont biztosítási alkuszok az országos kereskedői hálózat kb. 50%-át képviselik (Porsche csoport 22-25%, Opel csoport 17-18%, Peugeot/Citroen 7-8%, illetve a MOSZ vonatkozásában figyelembe veendő a Daewoo márkakereskedések is). Ez egyben azt is jelenti, hogy a Magyarországon újonnan eladott gépjárművek esetében a felsorolt csoportok ilyen részesedéssel bírnak [Sz.J. (Gémosz) nyilatkozata, Vj-51/2005/72.].

### **A biztosítási alkuszok, a márkakereskedők mint biztosításközvetítők**

81. 2004. április 30-ig volt hatályban a biztosítóintézetekről és a biztosítási tevékenységről szóló 1995. évi XCVI. törvény. A biztosításközvetítői tevékenység fogalmát e törvény 31.§-ának (1) bekezdése határozta meg: a biztosításközvetítői tevékenység a biztosítási szerződés létrehozására közvetlenül irányuló rendszeres üzletszerű tevékenység. A (2) bekezdés alapján biztosításközvetítői tevékenységet a biztosítási alkusz és a biztosítási ügynök végezhetett. A két biztosításközvetítő között alapvető különbség volt: míg a biztosítási alkusz a szerződő fél (a biztosító ügyfelének) megbízásából, addig a biztosítási ügynök a biztosító képviseletében járt el.
82. A biztosítási ügynök (és a biztosítási vezérügynök) mellett a törvény értelmében biztosításközvetítői tevékenységet - vagyis a biztosítási szerződés létrehozására

közvetlenül irányuló rendszeres üzletszerű tevékenységet - biztosítási alkusz végezhetett. A biztosítási alkusz tevékenysége során nem a biztosító, hanem a szerződő fél megbízásából járt el: a biztosítási alkusz a biztosítási, illetve viszontbiztosítási szerződést annak a félnek az írásbeli megbízása alapján közvetítette, aki a biztosítás (viszontbiztosítás) létrejötte esetén a biztosított (viszontbiztosított) vagy a biztosítóval szerződő fél pozíciójába került [32.§ (1) bekezdés]. Az, hogy a biztosítási alkusz nem a biztosító, hanem a biztosított vagy a szerződő fél megbízásából, az ő képviseletében tevékenykedett, alapjaiban határozta meg a biztosítási szerződés létrehozása iránt fellépő alkusz eljárásának a célját: a biztosítási alkusz feladata az volt a biztosítási piacon, hogy az őt megbízó személy számára a legmegfelelőbb biztosítási szerződés létrejöttét segítse elő, mindenekelőtt azáltal, hogy a biztosítási piacon megtalálható biztosítási lehetőségek, sőt, a kockázatkezelést szolgáló (biztosítási és nem biztosítási) termékek, megoldások közül a megbízó érdekei szempontjából a legmegfelelőbbet választja ki.

83. A biztosítóintézetekről és a biztosítási tevékenységről szóló 1995. évi XCVI. törvény helyébe lépő Bit. 33. §-ának (1) bekezdése szerint a biztosításközvetítői és a viszontbiztosítás közvetítői tevékenység a biztosítási vagy viszontbiztosítási szerződés létrehozására irányuló rendszeres, üzletszerű tevékenység. E tevékenység kiterjed a biztosítási szerződések megkötésének elősegítésére, biztosítási termékek ismertetésére, ajánlására, az ezzel kapcsolatos felvilágosításra, illetve a biztosítási szerződések megkötésére, a biztosítási szerződések értékesítésének szervezésére, továbbá a biztosítási szerződések lebonyolításában és teljesítésében való közreműködésre.
84. A törvény a biztosításközvetítői tevékenységet elhatárolja más, a biztosításközvetítő által végezhető tevékenységektől, így nem minősül biztosításközvetítői tevékenységnek és nemcsak a biztosításközvetítői tevékenység végzésére jogosultak által végezhető a más szakmai tevékenység keretében nyújtott információszolgáltatás (feltéve, hogy a tevékenység célja nem az, hogy az ügyfélnek segítséget nyújtson egy biztosítási szerződés megkötésében vagy teljesítésében), a közreműködés követelések behajtásában, valamint a kárfelmérési és értékbecslési tevékenység.
85. A Bit. megkülönbözteti a függő és a független biztosításközvetítőket. A független biztosításközvetítők közé tartozó közvetítők meghatározása helyett a törvény kizárólag a függő biztosításközvetítő által végzett tevékenységet határozza meg, azzal, hogy a független biztosításközvetítők azok a közvetítők, akik nem minősülnek függő biztosításközvetítőnek.
86. A függő biztosításközvetítő (a biztosítási ügynök)
- a) egy biztosító biztosítási termékeit közvetíti [a biztosítási termék fogalmát a Bit. 3.§-a (1) bekezdésének 9. pontja adja meg], vagy

b) több biztosító egymással nem versenyző biztosítási termékeit közvetíti. Annak megállapítása során, hogy adott biztosítási termékek versenyző termékeknek minősülnek-e, a Bit. 3.§-a (1) bekezdésének 70. pontját kell szem előtt tartani,

c) az a biztosításközvetítő, aki a közvetítést a főtevékenységéhez kapcsolódó termékre vagy szolgáltatásra vonatkozóan, azt kiegészítő tevékenységként végzi, amennyiben biztosítási díjat nem vesz át, illetve az ügyfélnek járó összeget nem fizet ki.

A Bit. értelmében a függő biztosításközvetítő a biztosítási szerződést a biztosítóval fennálló munkaviszonya keretében vagy a biztosító megbízása alapján közvetíti.

87. A Bit. 38.§-ának (1) bekezdése szerint független biztosításközvetítői tevékenységet a PSZÁF - alkuszi vagy többes ügynöki tevékenységre vonatkozó - engedélye alapján olyan a) részvénytársaság, b) legalább 5 millió forint törzstőkével rendelkező korlátolt felelősségű társaság, c) harmadik országban székhellyel rendelkező független biztosításközvetítő legalább 5 millió forint tőkével rendelkező magyarországi fióktelepe végezhet, amely e tevékenységet kizárólagosan végzi. A független biztosításközvetítő biztosítási szaktanácsot is adhat, illetve a PSZÁF külön engedélye alapján a biztosítással vagy a biztosításközvetítői tevékenységgel közvetlenül összefüggő tevékenységet is folytathat. A független biztosításközvetítői fióktelep esetén a külföldi székhelyű vállalkozások magyarországi fióktelepeiről és kereskedelmi képviselőiről szóló 1997. évi CXXXII. fióktelepre vonatkozó rendelkezéseit a Bit.-ben foglalt eltérésekkel kell alkalmazni.

88. Amint azt a Bit. 45.§-a rögzíti, a független biztosításközvetítő biztosításközvetítői tevékenysége során a) az ügyfél megbízásából jár el (alkusz), vagy b) egyidejűleg több biztosítóval fennálló jogviszony alapján azok egymással versengő termékeit közvetíti (többes ügynök).

89. Az alkusz előkészíti a biztosítási szerződés megkötését, mondja ki a 46.§ (1) bekezdése. Tevékenysége kiterjedhet a megbízó képviselőjében a szerződés megkötésére, a megbízó igényeinek érvényesítésében történő közreműködésre. A biztosító ez irányú hozzájárulása esetén, az ügyfél megbízásából jogosult a biztosítási díj átvételére, valamint a biztosító hozzájárulása vagy az ügyfél felhatalmazása alapján a kockázat felmérésében, a szerződésből eredő jogok és kötelezettségek teljesítésében és lebonyolításában való közreműködésre. A (3) bekezdés leszögezi, hogy az alkusz a biztosítási szerződés megkötésének előkészítése során köteles kielégítő mennyiségű, a piacon hozzáférhető biztosítási szerződést elemezni.

90. A PSZÁF szerint problémásnak tűnik az alkuszi tevékenységre előírt azon előírás gyakorlati érvényesülése, miszerint az alkusz a biztosítási szerződés megkötésének előkészítése során köteles kielégítő mennyiségű, a piacon hozzáférhető biztosítási szerződést elemezni, tekintettel arra, hogy az alkusz bár az ügyfél megbízásából jár el, azonban megbízási díját (jutalékát) a gyakorlatban mindig az adott, közvetítéssel érintett biztosítótól kapja, így az ügyfél számára legmegfelelőbb termék kiválasztása

ellenében hat a legtöbb jutalékot fizető biztosító részére történő közvetítésben megjelölhető alkuszi érdek (Vj-51/2005/64.).

91. A PSZÁF tájékoztatása (Vj-51/2005/95.) szerint a Bit. 46.§-ának (3) bekezdése nem határozza meg pontosan, hogy az alkusznak hány biztosító termékét kell összevetnie ahhoz, hogy az ügyfél igényeinek a legmegfelelőbb biztosítást tudja ajánlani, így a kielégítő mennyiséget mindig adott ügyfél adott igénye és a releváns biztosítási piac ismeretében van lehetőség megítélni. A PSZÁF nem adott ki állásfoglalást arra vonatkozóan, hogy elegendőnek tartja, ha egy alkusz három versengő termék összevetésével találja meg az ügyfél igényeinek legmegfelelőbb biztosítást, mindazonáltal a PSZÁF elképzelhetőnek tart olyan esetet, amikor elegendő három terméket összevetni ahhoz, hogy az ügyfél igényeinek legmegfelelőbb biztosítást az alkusz megtalálja. Mindig az adott biztosítási termék jellemzői, illetve az ügyfél elvárásai kell, hogy meghatározzák az összehasonlítható termékek számát (pl. speciális, összetett ügyféligeny kielégítésére kevés a szóba jöhető biztosítási termékek száma).

A Versenytanács megítélése szerint a PSZÁF által előadottak arra mutatnak rá, a biztosítási termék jellemzői és az ügyfél elvárásai azok, amelyek meghatározhatják, hogy milyen körben kell összehasonlítást végezni, s nem az alkusz egyoldalú (saját érdekei, illetve az általa a biztosítókkal megkötött megállapodások által befolyásolt) döntése, hogy hány és mely biztosító termékei kerülnek bevonása az általa közvetített termékek közé.

92. Az alkuszok száma 2002-2005 között az alábbiak szerint alakult (PSZÁF tájékoztatása, Vj-51/2005/95.):

2002.12.31.	2003.12.31.	2004.12.31.	2005.12.31.
258	296	314	336

93. Az egyes biztosítási alkuszok jelentősége eltérő a biztosítási szerződések értékesítése vonatkozásában.

94. A gépjárműbiztosítások szerzésében az Allianz szempontjából a 2002-2005 időszakban nagy jelentőséggel bírtak a biztosítási alkuszok és a dealerek (szerepük a casco biztosítások kötésében nagyobb, mint a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetén). Az eljárás alá vont MOSZ, az MPM és a PORSCHE az Allianz szempontjából a legjelentősebb alkuszok közé tartozik (az üzleti titoknak minősülő adatokat lásd Vj-51/2005/61.).

Amint az a rendelkezésre álló iratokból például megállapítható, 2000-től jelentősen megerősödött az Allianz és a PORSCHE között a kapcsolat, amelynek eredményeként 2003-ban a PORSCHE hálózatban már csak elenyésző százalékban volt jelen a PORSCHE a közvetlen Allianz kapcsolaton kívül más biztosítási közvetítő személy/cég, s egyetlen másik biztosító sem jelenik meg közvetlenül



ezekben a kereskedésekben. A PORSCHE által az Allianz felé közvetített casco és kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződések darabszáma tízszeresére nőtt (Vj-51/2005/11/A/1.). A PORSCHE az Allianz egyik legnagyobb és legjelentősebb stratégiai partnere lett (Vj-51/2005/11/A/20., illetve Vj-51/2005/83/25.).

Az Allianz és az MPM között 2005. február 22-én lezajlott tárgyaláson az Allianz kifejezésre juttatta, hogy fontos üzleti partnerének tekinti az MPM-et (Vj-51/2005/14/1/26. és 34.).

A MOSZ részéről V.T.E. 2004. január 14-i levelében (Vj-51/2005/13/1/8.) ismertette,

„a biztosító [az Allianz] kifejezte az iránti véleményét, hogy továbbra is azokat tekintik kiemelt és komoly partnereknek, akik az üzleti oldalon is teljesítenek feléjük. A MOSZ-Bróker Kft-t partnereit ilyen piaci szereplőnek tekinti, ezért ezt a magatartást többek között a kiemelt rezsióra emeléssel is elismerik.”

95. A Generali számára a három eljárás alá vont biztosítási alkusz által érintett márkák szintén kiemelt fontosságúak (lásd a Generali 2004. március 9-i belső anyagát, Vj-51/2005/17/2/67.). A három eljárás alá vont biztosítási alkusz a Generali legfontosabb alkusz partnerei közé tartoznak (az ezt alátámasztó adatokat lásd Vj-51/2005/59.).

96. A MOSZ, az MPM és a PORSCHE számára az Allianz és a Generali meghatározó partner, bevételeik döntő része ettől a két biztosítótól származik (lásd a PSZÁF és a három biztosítási alkusz által szolgáltatott adatokat, Vj-51/2005/4., Vj-51/2005/123., Vj-51/2005/124., Vj-51/2005/125., illetőleg az Allianz és a Generali által a 2002-2005 közötti időszakban a három eljárás alá vont biztosítási alkusz részére az új casco és kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződések után kifizetett kötési jutaléokra vonatkozó adatokat, Vj-51/2005/89/14. és Vj-51/2005/90.).

97. A fentiek alapján helytálló, s nemcsak az MPM, hanem a MOSZ és a PORSCHE esetében is, s nemcsak az Allianz, hanem a Generali vonatkozásában is H.I-nak (MPM) az Allianz és az MPM között 2005. február 22-én lezajlott megbeszélésen tett megállapítása (Vj-51/2005/14/1/26. és 34.):

„a 2004-es értékesítés alátámasztja, hogy az Alkusz elkötelezett az AHB felé.”

98. A magyar piacon is megjelentek a biztosítások internet révén történő megkötésén alapuló biztosításközvetítői szolgáltatások. Esetükben egyértelműen látszik, a piacon elsődlegesen a díj a meghatározó a biztosítás megkötése kapcsán [V.T.E. (MOSZ) nyilatkozata, Vj-51/2005/71.].

Az egyik ilyen vállalkozás által szolgáltatott adatokból megállapíthatóan az általa közvetített szerződésekből az Allianz és a Generali messze nem olyan mértékben részesedik, mint a három eljárás alá vont biztosítási alkusz állományából, illetőleg a közvetített kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződésekből a két eljárás alá vonthoz 2002-2005 között közvetített szerződések aránya néhány százalékot tett ki. Ez utóbbi áll fenn az Allianz casco biztosítási szerződéseinek esetén is, ugyanakkor a

Generali casco biztosításai magasabb arányt képviselnek (Vj-51/2005/4., Vj-51/2005/47.).

99. A gépjárműbiztosítási termékek piacán egy disztribúciós verseny alakult ki, s ennek egyik elemét képezik a gépjárműértékesítők/javítók (a Generali nyilatkozata, Vj-51/2005/174. 245-246. pont).

100. Amint azt Horváth István ismertette a Gémosz 2004. évi konferenciáján (lásd a Gémosz honlapján, Vj-51/2005/112.), a Bit. hatályba lépését megelőzően a márkakereskedő nem közvetíthetett biztosítást az ügyfeleinek több biztosítóval fennálló direkt jogviszony alapján, mert ez többes biztosítási ügynöki tevékenységnek minősült volna, s csak felügyeleti engedéllyel lett volna végezhető. A márkakereskedő előtt a következő megoldások voltak:

- § megszüntette direkt jogviszonyát a biztosítókkal és kizárólag egy biztosítási alkusz megbízásából járt el,
- § egy biztosítóval fennálló direkt jogviszony alapján közvetített biztosítást,
- § engedélyt kért többes biztosítási ügynöki tevékenység végzésére,
- § egy többes ügynök alügynökeként végzett közvetítői tevékenységet, s direkt jogviszonya nem volt biztosítóval vagy biztosítási alkusszal,
- § alügynökként, kizárólag a biztosító egyes ügynökével kötött megállapodás alapján közvetített, s itt sem volt direkt jogviszonya volt biztosítóval vagy biztosítási alkusszal.

A Bit. hatályba lépését követően módosult a jogszabályi környezet:

- § a márkakereskedés a biztosításközvetítést csak kiegészítő tevékenységként folytathatja, s csak a főtevékenységéhez kapcsolódó termékre vagy szolgáltatásra vonatkozó biztosítási termékkel,
- § a márkakereskedés nem kaphat többes biztosítási ügynöki tevékenység végzésére engedélyt,
- § a függő biztosításközvetítő egy biztosító biztosítási termékeit vagy több biztosító egymással nem versenyző termékeit közvetítheti,
- § a márkakereskedő nem lehet biztosítási alkusz vagy többes biztosítási ügynök biztosításközvetítője, de biztosításközvetítésre irányuló további jogviszonyt más biztosításközvetítővel vagy biztosítóval nem létesíthet.

101. A PSZÁF közzétett állásfoglalása (Vj-51/2005/116.) szerint a gépjárműkereskedők által végezni tervezett egyes tevékenységek – díjazás ellenében az ügyfelek biztosítási feltételekről és díjakról történő tájékoztatása, a biztosítási szerződés megkötéséhez szükséges adatok és dokumentumok bekérése, továbbítása – a Bit. 33.§-ának (1) bekezdése alapján biztosításközvetítői tevékenységnek minősülnek.

A biztosításközvetítő fogalma alá tartozáshoz nem szükséges a hivatkozott törvényhely szerinti definícióban felsorolt valamennyi elem egy személy által történő megvalósítása. Különösen így van ez abban az esetben, ha független biztosításközvetítő (így biztosítási alkusz) vesz igénybe tevékenységéhez közreműködőt.

A fenti értelmezést támasztja alá a Bit. 33.§-ának (2) bekezdése, mely azt határozza meg, hogy mely tevékenység nem minősül biztosításközvetítői tevékenységnek. Az

itt felsorolt tevékenységek egyike sem a 33. § (1) bekezdésében található definíció valamely részeleme, hanem olyan egyéb tevékenységek, melyek opcionálisan kapcsolódhatnak konkrét biztosítási szerződések teljesítéséhez, akár a biztosításközvetítői tevékenység végzése mellett, akár attól függetlenül (közreműködés követelések behajtásában, kárfelmérési és értébecslési tevékenység), vagy konkrét biztosítási szerződés megkötését nem célzó és nem eredményező, általános jellegű információszolgáltatást [33.§ (2) bekezdés a) pont] jelentenek.

102. A három eljárás alá vont biztosítási alkusztól a biztosításértékesítés tárgyában a márkakereskedésekkel megkötött szerződések rögzítik, hogy a márkakereskedés mint megbízott az alkusztól mint megbízó képviselőjében jár el (Vj-51/2005/55., Vj-51/2005/56., Vj-51/2005/57.).

A három eljárás alá vont biztosítási alkusztól esetében a konkrét értékesítő munkát végzők között csak 2-3 olyan személy van, amelyik alkuszi képesítéssel rendelkezik. Ennek megfelelően az egyes márkakereskedésekben nem alkuszi képesítéssel rendelkező személy végzi a független biztosításközvetítői tevékenységet, az eljárás alá vont biztosítási alkusztól által elkészített, a „palettán tartandónak” minősített biztosítási termékekre vonatkozó ajánlatokat tartalmazó összehasonlító táblázat segítségével (a Generali nyilatkozata, Vj-51/2005/174. 48-50. pont).

## VI.

### A javítói óradíjak meghatározása

103. A Generali által becsatolt műszaki szakértői vélemény (Vj-51/2005/174/E/1.) meghatározása szerint

- márkajavító: a gyártómű vagy az általa feljogosított és vezérképvisellel írásos szerződésben álló, a márkanévvel kapcsolatos jogokat élvező és kötelezettségeket teljesítő bejegyzett javító,
- általános javító: az előző csoportba nem tartozó, megfelelő szakmai képesítéssel és végzettséggel, felszereléssel rendelkező, nyilvántartásban lévő javítóbázis.

104. A közlekedési hatóságoknál bejelentett gépjárműjavítók száma 2005. december 31-én összesen 12.569 volt.

<b>Egyéni vállalkozó</b>	5.918
<b>Kkt.</b>	30
<b>Bt.</b>	1.792
<b>Kft.</b>	3.321
<b>Rt.</b>	295
<b>Közös vállalat</b>	127
<b>Szövetkezet</b>	206
<b>Egyéb</b>	880

A Gémosz megítélése szerint ténylegesen ennél 20%-kal több gépjárműjavítással foglalkozó vállalkozás van Magyarországon (Vj-51/2005/179.).

105. Hazánkban kb. 1.800-2.000 fényező üzem működik, ebből kb. 800-850 tekinthető „A” kategóriás, engedéllyel rendelkező, hivatalos üzemnek, amelyből 700-750 a márkaszerviz (a Gémosz közlése, Vj-51/2005/179.).
106. Amennyiben egy gépjármű javítása, ellenőrzése bármely okból szükségessé válik, a javíttató által a javító részére kifizetett összeg (pl. a beépített új alkatrész ára mellett) magában foglalja a javítói óradíjat is.
107. Egy hazai átlagos esetben a teljes javítási költség kb. 20-25%-át teszi ki a munkadíj (a Generali által becsatolt műszaki szakértői vélemény, Vj-51/2005/174/E/1.).
108. Az anyag és alkatrész költségek szűk határok között mozognak, a gyári vevőszolgáltatók határozzák meg (a Generali által becsatolt műszaki szakértői vélemény, Vj-51/2005/174/E/1.).
109. Ha a javítás díja akár casco, akár kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás révén biztosítási fedezet alá esik, a javíttató az alábbiak szerint járhat el:
  - § a kárfelvételt követően javítás nélkül közvetlenül kéri a kár kifizetését, majd a javításról maga intézkedik,
  - § általános javítónál (nem márkakereskedésben, illetőleg márkaszervizben) végezteti el a javítást. Ebben az esetben a javítás számláját a javító küldi meg a biztosító számára,
  - § a javítást márkakereskedésben, illetőleg márkaszervizben végezteti, amely esetben ha a márkakereskedő, márkaszerviz a biztosítóval erről megállapodott, a kárfelvételt maga a márkakereskedés, márkaszerviz végzi, majd a javítást követően elszámol a biztosítóval.

Megjegyzendő, hogy hitelleveles ügyintézésre nem csak a márkaszerviz, hanem az általános javító esetében is lehetőség van (az Allianz nyilatkozata, Vj-51/2005/173. 1.3.2.1.1. pont; a Gémosz nyilatkozata, Vj-51/2005/179.).

110. A javítói óradíj a harmadik esetben a legmagasabb, de általában a második esetben is meghaladja azon óradíj mértékét, amelyet a biztosító akkor alkalmaz, amikor a fogyasztó a kárfelvételt követően javítás nélkül közvetlenül kéri a kár kifizetését, majd a javításról maga intézkedik.
111. Amint azt a Generali ismertette (Vj-51/2005/174. 364. pont), a biztosító mind az általános javító, mind a márkaszerviz esetében lemondhat a kárszemléről kisebb károk esetén, feltéve ha a feleknek sikerült szerződésben előre rögzíteniük a káreljárás folyamatát, a költségeket, a rezsióradíjakat, és az alkatrész árak meghatározásának módját.

112. A gépjárműbiztosítással foglalkozó eljárás alá nem vont biztosítók többféle gyakorlatot követnek a javítókkal való együttműködés területén, s ezen belül a javítói óradíjak (az ún. rezsioóradíjak) meghatározása során (a biztosítók nyilatkozatait a Vj-51/2005/37/1., Vj-51/2005/38/2., Vj-51/2005/39/1., Vj-51/2005/40/1., Vj-51/2005/41/1., Vj-51/2005/42/1., Vj-51/2005/43/1. számú iratok tartalmazzák).
113. Amint azt a Generali ismertette (Vj-51/2005/59.), a javítói óradíjak jellemzően az adott év végéig, illetve a következő óradíj-egyeztetésig voltak érvényesek. Év közbeni változásra akkor került sor, ha a javító olyan jelentős mértékű technikai fejlesztéseket hajtott végre, amelyek indokoltá tették vállalási óradíjainak emelését.
114. A 2002. évben az átlagos óradíjak 2.500-3.000 Ft + ÁFA összeget tettek ki, de nem volt ritka a 2.000 Ft körüli óradíj sem. 2006-ban az átlagos óradíj márkaszerviz esetében 5-7.000 Ft (a Gémosz nyilatkozata, Vj-51/2005/179.).
115. A Versenytanács előtt ismert, hogy a 2003., a 2004. és a 2005. évben milyen (üzleti titoknak minősülő) összeget tett ki a Generali által a márkajavítók részére kifizetett javítói óradíjak nettó értéke, s ezen belül mennyi volt a MOSZ tagjai, az MPM tagjai és a PORSCHE tagok részére kifizetett összeg (Vj-51/2005/85.). Az Allianz ezen adatokat nem szolgáltatta, ugyanakkor ismert, hogy az Allianz miként részesedett az egyes években a biztosítók oldalán a gépjárműbiztosítási piacon felmerült kárráfordításokból (Magyar Biztosítók Évkönyve 2002-2006, Vj-51/2005/110.).
116. A javítói óradíj nagyságrendileg az alábbiak szerint jelenik meg a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási kockázatban:

	<b>J.Z. (Generali) nyilatkozata, Vj-51/2005/66.;</b> <b>K.T. (Allianz) nyilatkozata, Vj-51/2005/73.</b>
<b>Személyi sérüléssel járó károk</b>	kb. 20%
<b>Totálkárok</b>	kb. 10%
<b>Nem gépjárműben keletkezett vagyoni károk</b>	kb. 5-10%
<b>Gépjárműkárok</b>	
alkatrész	kb. 42-45,5%
óradíj	kb. 18-19,5%

Az Allianz nyilatkozata szerint (Vj-51/2005/173. 1.3.4. pont) az óradíj részesedése sem a casco, sem a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetében nem éri el a 18-19%-ot, ettől lényegesen alacsonyabb mértéket ér el.

A Generali nyilatkozata szerint (Vj-51/2005/174. 8-11. pont) az óradíj mértéke a 2005. évben kisebb volt, mint 18-19%, s az adatok nemcsak a számlás, hanem a számla nélküli kifizetéseket is tartalmazzák.

117. A gépjárműkárokon belül az alkatrészárakat külső tényezők (így különösen a generál importőr) határozzák meg. Ezzel szemben az óradíjak esetén nincs egzakt

katalógus vagy szabályozás, az óradíj alku tárgya [J.Z. (Generali) nyilatkozata, Vj-51/2005/66.].

118. A piacon 2002-től előfordul, hogy egy szerviz más óradíjakat alkalmaz a biztosítók irányában, mint egy lakossági ügyfél esetén [lásd J.Z. (Generali) nyilatkozata, Vj-51/2005/66.].
119. A szervezetek számára a biztosítók által nyújtott szolgáltatások oldalán a következők bírnak jelentőséggel: gyorsaság a kárfelvétel és a pótszemle, a fedezeti és jogalapi visszaigazolás, a fizetés átvállalása és a biztosító teljesítése esetén, rugalmas ügyintézés és gyors teljesítés totálkárok esetében, ezen túlmenően e-mail kárbejelentés lehetősége, teljeskörű tájékoztatás, könnyű elérhetőség, bérautó igény gyorsított elbírálása, saját bérautó kölcsönzés, akcióik támogatása, időszakos kedvezmények a díjakat illetően, szerviztábla, kárfelvételi jogok a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetében is (lásd a Generali 2004. március 9-i belső anyagát, Vj-51/2005/17/2/67.).

## **A Gémosz megjelenése**

120. A 2002. évet megelőzően az óradíjtárgyalások jellemzően az egyes javítókkal zajlottak. A Gémosz fellépésével megváltozott ez a helyzet.
121. A Gémosz a szakma egészének nevében kívánt fellépni, felvállalva az egyes márkaszervizek érdekképviselőjét [lásd K.T. (Allianz) nyilatkozata, (Vj-51/2005/73.); G.G. (Gémosz) nyilatkozata, Vj-51/2005/81.].
122. A Gémosz kezdetektől törekedett az óradíjak egységesítésére. Komoly problémának tartotta, hogy az ország különböző helyein dolgozó márkajavítók azonos munkáért nem azonos díjazást kaptak a biztosítótól. Ennek megítélése szerint semmi alapja sem volt, hiszen technikában, felszereltségben azonos javítókról volt szó. Célja volt ezeknek a különbségeknek a csökkentése, s tevékenységének eredményeként egy sokkal szűkebb különbség jött létre az egyes szereplők között [G.G. (Gémosz) nyilatkozata, Vj-51/2005/81.].
123. A Gémosz tehát egységes árakat kívánt elérni, miközben általa is ismerten a márkakereskedések műszaki felkészültsége nem volt egységes (K.J. hozzászólása a Gémosz elnökségének 2003. január 15-i ülésén, Vj-51/2005/15/1/7.).

Sz.J. (Gémosz) nyilatkozata (Vj-51/2005/72.) értelmében

„az átlagos óradíj emelés mértékének meghatározása mellett, az óradíjak egy adott területen működő kereskedésekben azonos alkalmazása azt jelentette, hogy fő elképzelés az az, hogy az ár ne nagyon térjen el.”

Előadta továbbá,

„a megállapodás lényege, hogy ha ua. fejlesztés egy adott térségben egy Opel és egy VW kereskedés is megcsinálta, akkor mindkettő kapja meg ua. óradíjat is hozzá.”  
ha „...egy adott területen belül működő VW kereskedős alacsonyabb óradíjat alkalmazna, az előnyt jelentene az ua. területen működő például Opel kereskedéssel szemben. Ez azonban piacromboló magatartás lenne, hiszen a költségei feltehetően azonosak voltak.”

Amint azt Horváth István az „Autó Márkakereskedő” című lap 2003/1. számában megjelent, „2003. évi javítói óradíjak” című írásában (Vj-51/2005/6.) a 2003. évi javítói óradíjak kapcsán megállapította,

„a közösen kiharcolt óradíjmelés mértéke 500-650 Ft között kerül megállapításra, ami 11-13% emelést eredményezett átlagban, oly módon, hogy egy adott területen működő márkakereskedések esetében az Opel, a Peugeot és a Porsche kereskedések óradíjai összhangban legyenek.”

124. A Gémosz elnökségének körében a 2003. év elején olyan vélemény is megfogalmazódott, hogy országosan egy minimálár kerüljön meghatározásra, s 4.000 Ft alatt egyetlen márkakereskedés se állapítsa meg óradíjait – ugyanakkor az is hangsúlyozásra került, hogy nem lehet egységes az óradíj, mert a szolgáltatás sem egységes (lásd a a Gémosz elnökségének 2003. január 15-i üléséről készült emlékeztetőt, Vj-51/2005/15/1/7.). Ezzel kapcsolatban kiemelendő, a márkakereskedések költségeire az egyes tényezők különböző módon hatnak (eltérő üzemeltetési költségek, eltérő földrajzi helyzet, adott márka eladhatósága stb.) [vö. K.J. (Allianz) nyilatkozatával, Vj-51/2005/74. ].

125. A biztosítók által alkalmazott óradíjakról való tárgyalások kapcsán a Gémosz már 2002-ben és 2003-ban felismerte, hogy fontos eszköz a kezében, hogy a casco biztosítások értékesítésében igen nagy a márkakereskedések szerepe.

A Gémosz elnökségének 2002. november 17-i ülésén (Vj-51/2005/15/1/6.) Sz.J. kiemelte,

„a Casco 80%-a a mi kezünkben van.”

A Gémosz elnökségének 2003. január 15-i ülésén (Vj-51/2005/15/1/7.) G.G. kétszer is hangsúlyozta,

„a Casco kötések oldalán találjunk eszközt a nyomásgyakorlásra. Ezzel tudjuk demonstrálni a gazdasági erőnket.”

„Fontos eszköznek tartjuk a casco kötéseket.”

A Gémosz elnökségének 2003. január 22-i ülésén a 2003. évi óradíjakra vonatkozó, biztosítókkal folytatott tárgyalások kapcsán ismertette K.J. (Vj-51/2005/15/1/8.):

„ami az érveink között hatott, azok az üzleti eredményeink voltak.”

## **Az Allianz által a 2003. évben alkalmazott javítói óradíjak**

126. A 2003. évben az Allianz által alkalmazott javítói óradíjak tárgyában az Allianz külön egyeztetéseket folytatott, illetve külön állapodott meg a Porsche márkakereskedések vonatkozásában (Vj-51/2005/12/1/43.). Erre nem először került sor, hiszen a Porsche márkakereskedések esetén a biztosítói rezsioradíjak megállapítása – a Porsche márkakereskedésektől kapott meghatalmazás alapján – az Allianz és a Generali esetében már előzőleg is központi tárgyalások útján, a Porsche Biztosítási Alkusz Kft. és a Porsche Hungária Kft. közreműködésével valósult meg [a Porsche ügyvezető igazgatójának 2002. november 19-i levele (Vj-51/2005/12/1/140.), illetve lásd még a PORSCHE ügyvezető igazgatójának 2002. október 14-i, az egyik márkakereskedéshez intézett levelét (Vj-51/2005/12/1/141.), továbbá a PORSCHE és a Porsche Hungária Kft. 2001. november 12-i levelét a partnerekhez (Vj-51/2005/12/1/145.)].

A korábbi megbeszélésekről és megállapodásokról a vizsgálat nem tárt fel bizonyítékokat.

127. Megváltoztatta a többi márka tárgyalási pozícióját is az a körülmény, hogy az Allianz külön tárgyalta a PORSCHE-val (lásd Sz.J. megállapítása a Gémosz elnökségének 2003. január 15-i ülésén, Vj-51/2005/15/1/7.). Az Allianz célja az volt, hogy a külön tárgyalás által megtörje a javító szervezetek hegemóniáját [lásd N.E. (Allianz) nyilatkozata, Vj-51/2005/76.]

128. A márkakereskedések meghatalmazták a PORSCHE-t, illetve a Porsche Hungária Kft.-t, hogy az Allianz és a Generali felé a márkaszerviz 2003. évi rezsioradíjai ügyében eljárjon, s megadták az Allianz és a Generali által alkalmazott lakatos és fényező óradíjakat, illetőleg azt, hogy a 2003. évre a két biztosítónál milyen rezsioradíjakat kívánnak elérni (Vj-51/2005/12/1/139.).

129. Az egyeztetések során a felek megállapodtak, hogy a Porsche márkakereskedői hálózatában – a saját műhellyel rendelkezők esetében – az Allianz 15%-os rezsioradíj emelést érvényesít (Vj-51/2005/12/1/17. és Vj-51/2005/12/1/136.). A megállapodás megkötését megelőzően egyrészt a PORSCHE megkereste a márkakereskedéseket, akik egy táblázat kitöltésével ismertethették, hogy milyen emelést kívánnak elérni (lásd a márkakereskedések erre utaló e-mail-jeit, Vj-51/2005/12/1/51. és 69.), másrészt a PORSCHE 2002. december 18-i e-mail-jében ismertette a tárgyalások állását és kérte a márkakereskedőket, 2002. december 19-ig közöljék, hogy elfogadják-e a 15%-os emelést (fenntartva a korrekciós jogot a 2003. év II. félévére, ha az Opel és a Peugeot kereskedések miatt ez szükségessé válik) vagy az Opelhez és a Peugeot-hoz hasonlóan az 1.000 Ft-os óradíjemeléshez ragaszkodnak, amely az e-mail szerint magában rejtheti az eddig felépített jó kapcsolatok megromlását és a korábban megszerzett jogok megvonását (Vj-51/2005/12/1/43., a válaszokat lásd Vj-51/2005/12/1/41. és az azt követő iratok között).



130. Az egyik, a 15%-os emelés elfogadását javasoló márkakereskedő válaszában jelezte, korábban egy maximum 10%-os emelést jelölt meg célként. Megítélése szerint a 15% magasabb, mint azt az infláció indokolná (Vj-51/2005/12/1/51.). Egy másik márkakereskedő szintén azt jelezte (Vj-51/2005/12/1/69.), hogy előzőleg kb. 10%-os emelést javasolt, így

„ha 15%-ot tudtok elérni, az nagyon jó lenne”.

131. A PORSCHE ügyvezető igazgatója 2002. december 20-án tájékoztatta K.J-t az Allianz részéről, hogy a 2003. évre a Porsche márkakereskedői hálózat – néhány márkakereskedőtől eltekintve – a lakatos és fényező rezsiorádják vonatkozásában a 15%-os emelést elfogadja. A megfogalmazott kiegészítések között ugyanakkor az is szerepelt, a Porsche márkakereskedői hálózat fenntartja korrekciós jogát arra, hogy amennyiben a 2003. évben más márkakereskedői hálózatok (pl. Opel és Peugeot) 10%-nál magasabb átlagos rezsiorádj-emelésben állapodnak meg a biztosítóval, úgy a 2003. év II. félévre vonatkozó rezsiorádj tekintetében a biztosítóval újabb tárgyalásokat kezdeményeznek (Vj-51/2005/12/1/143.).

132. A megállapodás értelmében az emelés a Porsche Hungária márkakereskedői hálózatában egységes volt. Amikor az Allianz az egyik márkakereskedő esetén a díjakat nem emelte meg a megállapodás szerint, akkor ezzel kapcsolatban a PORSCHE járt el az Allianz-nál, amely szintén mutatja a PORSCHE meghatározó szerepét a javítói óradíjak emelésére vonatkozó megállapodások létrejöttében (Vj-51/2005/12/1/35. és Vj-51/2005/12/1/130.).

133. Az Allianz a PORSCHE mellett a többi érintettel is tárgyalt, velük azonban csak azt követően állapodott meg, hogy a tárgyalások befejeződtek a PORSCHE-val [N.E. (Allianz) nyilatkozata, Vj-51/2005/76.]. A tárgyalásokon az Allianz, a Gémosz, a MOSZ és az MPM képviseltette magát.

134. Az Allianz, a Gémosz, a MOSZ és az MPM közötti tárgyalásokat és a létrejött megállapodást részletesen ismerteti Horváth Istvánnak (az MPM ügyvezetőjének) az „Autó Márkakereskedő” című lap 2003/1. számában megjelent, „2003. évi javítói óradíjak” című írása (Vj-51/2005/6.):

„A GÉMOSZ és a biztosítók közötti óradíjtárgyalások közel négy hónapon keresztül tartottak. A megállapodást a GÉMOSZ közreműködésével, először a leghosszabb múltra visszatekintő Magyar Opel Szövetség és a pár évvel fiatalabb Magyar Peugeot Márkakereskedések Országos Egyesülete írta alá.

Az uniós csatlakozás előkészítésének részeként 2002 október elején a GÉMOSZ elnöksége kezdeményezte a piacvezető Allianz Hungária Biztosító Rt.-vel és a Generali-Providencia Biztosító Rt.-vel a magyarországi gépjármű-márkakereskedések óradíjainak harmonizációját. A tárgyalásokon az Opel és a Peugeot márkát képviselő MOSZ Biztosítási Alkusz Kft. és a Magyar Peugeot Márkakereskedők Biztosítási Alkusz Kft. vezetői tanácsadóként vettek részt.

A márkakereskedők érdekképviselője célul tűzte ki, hogy

- a GÉMOSZ-tagok 3 év alatt ériék el a 40-50 EUR óradíjat úgy, hogy Budapest és a vidék közötti olló ne nyíljon tovább,

- a biztosítók ne támogassák az olcsóbb szürkegazdaságot,

- a sziirke használtautó-importot,
- a gépjármű tulajdonosok érdekében közösen tovább javítsák a kárrendezés műszaki és szolgáltatási színvonalát.

A biztosítók kezelhetőnek tartották a GÉMOSZ javaslatait, és a megbeszélések során a tárgyaló partnerek egyetértettek abban, hogy a várható 2004. évi uniós csatlakozás komoly terheket ró majd mindkét félre. A biztosítók és a GÉMOSZ közötti tárgyalások előremutató, optimista légkörben zajlottak. A háttérben a biztosítók és a Pénzügyminisztérium között a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások díj liberalizációjáról, illetve az emelés mértékéről zajló tárgyalások a biztosítókat, a milliárdos veszteségek ellenére, komoly kompromisszumra kényszerítették. A tét az elkövetkező évek biztosítási alapokon történő díjképzése, vagy az államilag szabályozott díjmeghatározás.

Az október végén megjelenő 5,0% alatti 2003. évi kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási díjemelés az egész gépjármű-kereskedelmet meglepte, és megkérdőjelezte az első ütemben GÉMOSZ elnökség által tervezett 7,0 EUR óradíjemelés lehetőségét.

A félelmek nem voltak alaptalanok, hiszen a díjemelés mértékének bejelentését követően - a további veszteségek minimalizálása érdekében - a piacvezető biztosító rezsióradíj-ajánlata töredéke volt a GÉMOSZ célkitűzéseinek. Az Allianz Hungária Biztosító Rt. javaslatát az érdekképviselőink kategorikusan visszautasították. A kialakult helyzetre tekintettel a GÉMOSZ vezetősége a megállapodás meggyorsítása érdekében a tárgyalásokat a Generali-Providencia Biztosító Rt. vezetésével folytatta, bízva kedvező óradíjemelésre javaslatban. Azonban a tárgyalások megkezdését követően hamar világossá vált, csak a piacvezetővel történő megállapodás után lesz lehetőség a végleges megállapodás aláírására.

Ahogy a GÉMOSZ, úgy az Allianz Hungária Biztosító Rt. sem tétlenkedett a megfeneklett tárgyalás után. A biztosító teljes piaci súlyát bevetve igyekezett a szövetség egységét megbontani, amely valljuk be, az események alakulásának ismeretében részben sikeresnek bizonyult. Történt ugyanis, hogy a GÉMOSZ átmeneti nyomásának enyhülését kihasználva a nem szövetségi tagok megkezdtek az óradíjtárgyalásokat, és ahol lehetőség volt, ott a megállapodásokat is aláírták igen alacsony szinten. Időközben a GÉMOSZ egyik gerincét alkotó Magyar Opel Szövetség (MOSZ) és a Magyar Peugeot Márkakereskedők Országos Egyesülete (MPMOE) előre egyeztetett forgatókönyv szerint egymást követően írásban bejelentették, hogy a 4,5%-os óradíjemelés elfogadhatatlan számukra.

A biztosítók kilátásba helyezték szóban, majd írásban is megerősítették, hogy fontolóra veszik ezen márkakereskedésekben történő helyszíni kárrendezés, valamint a meghatalmazásokon alapuló közvetlen kárkifizetés megszüntetését, amennyiben az óradíjemelést a szóbanforgó márkakereskedések végrehajjták. (A MOSZ és az MPMOE (Opel, Daewoo, Peugeot ) részesedése az újgépjármű-értékesítésből közel 30%.)

Mindezek alatt az egységesen fellépő, három márkát tömörítő érdekképviselő a Porsche csoport, az importőr támogatásával igen kedvező eredményt ért el, hiszen együtt az új gépjármű-értékesítés biztosítási piacát is képviselték. A tárgyalási pozíciójukat tovább erősíthette a Porsche csoport által végrehajtott 5%-os alkatrészár-csökkentés. A különböző érdekcsoportok (Importőr- Márkakereskedők) egysége végül is eredménnyel járt.

A Porsche csoport és az Allianz Hungária Biztosító Rt. 2002 decemberében megállapodtak 15%, de maximum nettó 750 Ft mértékű óradíjemelésben.

A megállapodás, amely a létrejött - az 5%-os alkatrészár-csökkenést is figyelembe véve - GÉMOSZ által elérhető óradíjemelést felülről korlátozta. A 2003 januári ülésen a GÉMOSZ elnöksége értékelte a kialakult helyzetet, és egyidejűleg felhatalmazta a MOSZ-t és az MPMOE-t, hogy a tárgyalásokat a szakértők támogatásával a GÉMOSZ alelnökének (Szuna József) képviselőjével önállóan folytassák tovább az Allianz Hungária Biztosító Rt-vel. A tárgyalások utolsó felvonásában a két érdekképviselő közösen folytatta a megbeszéléseket egészen addig a pontig, amíg nem került sor a kereskedésenkénti óradíj-megállapításokra. A közösen kiharcolt megállapodás szerint az óradíjemelés mértéke 500-650 Ft között kerül megállapításra, ami 11-13% emelést

eredményezett átlagban, oly módon, hogy egy adott területen működő márkakereskedések esetében az Opel, a Peugeot és a Porsche kereskedések óradíjai összhangban legyenek. A tárgyalások teljes időtartama alatt - a feszültségek ellenére - a tárgyaló partnerek kapcsolata konstruktív volt és azt sugallta, hogy a biztosítók a márkák szerinti egységes szerkezetű óradíjrendszer kialakítását támogatják, amelynek létrehozásában 2003-ban jelentős szerepet szánunk a GÉMOSZ-nak. Az Allianz Hungária Biztosító Rt. és a GÉMOSZ 2003. márciusban megállapodtak, hogy az uniós csatlakozás és a 2004. évi óradíj-megállapodás előkészítésére közös munkabizottságot állítanak fel az év közepén.

Összességében elmondható, hogy az azonos érdekek egységes képviselője a tárgyaló partnereket kompromisszumra segítette. A tárgyalássorozat eredményessége megalapozta a jövőbeni egységet, amely biztosíthatja az uniós csatlakozásra történő sikeres felkészülést.”

135. A tárgyalásokra olyan időszakban került sor, amikor vidéken sok márkakereskedő árversenyt indított (lásd K.F. közlése a a Gémosz elnökségének 2003. január 15-i ülésén, Vj-51/2005/15/1/7.). Vidéken többen nem is üdvözölték a rezióradíj emelését, mivel félték az ügyfélkör elvesztésétől (O.A. előadása a Gémosz elnökségének 2002. november 17-i ülésén Vj-51/2005/15/1/6.).
136. Az Allianz kezdetben egy 4,8%-os emelést ajánlott meg (lásd a Gémosz főtitkára által a Gémosz tagjainak és a tagjelölteknek megküldött levelét, Vj-51/2005/14/1/22. és Vj-51/2005/15/1/29.).
137. A Gémosz részéről tárgyalási stratégiaként megfogalmazódott, hogy a tagoknak a casco biztosítási szerződések közvetítésében betöltött szerepét fel kell használni a tárgyalások során, s az üzleti eredményeket érvként fel is használta, azaz részéről is összekapcsolásra került az óradíjak mértékének és a biztosításkötési teljesítménynek a kérdése (a Gémosz elnökségének 2003. január 15-i és 22-i üléséről készült emlékeztetők, Vj-51/2005/15/1/7. és Vj-51/2005/15/1/8.).
138. A tárgyalások végén az Allianz és a Gémosz a VW márkánál 15%-os, az Opel és a Peugeot márkák esetében átlagosan 13%-os emelkedésben állapodott meg (a Gémosz főtitkára Gémosz tagjainak és a tagjelölteknek megküldött levele, Vj-51/2005/14/1/22. és Vj-51/2005/15/1/29.). Ez a mérték meghaladta a Gémosz, illetve a márkakereskedők várakozásait (lásd a Gémosz elnökségének 2003. március 6-i üléséről készült emlékeztetőt, Vj-51/2005/15/1/9.):

„többet tudunk elérni, mint amit a márkakereskedők reméltek a rezióradíjakkal.”  
„Az első évben a biztosítóknál többet értünk el, mint amit reméltünk.”

139. A 2003. évben az Allianz részéről helyi szinten, az egyes márkakereskedőkkel folytatott óradíj-tárgyalások során követett gyakorlatában törekvésenként már megjelent, az emelést annak függvényében fogadja el az Allianz, hogy az adott márkakereskedő hány %-ban fog közvetlenül az Allianz-nak biztosításközvetítést végezni [Vj-51/2005/11/A/1., a PORSCHE ügyvezető igazgatójának 2003. február 28-i levele K. T. (Allianz) részére, illetve lásd az ügyvezető igazgató másik levelét, Vj-51/2005/12/1/133., továbbá [vö. V.T.E. 2004. január 14-i levele, Vj-51/2005/13/1/8.).

140. Egyes márkakereskedők üzleti viselkedését az Allianz 2003 júliusában-augusztusában próbavásárlásos piackutatással vizsgálta (lásd H.P. 2003. december 23-i e-mail-je, Vj-51/2005/83/3.).
141. Az Allianz részéről a tárgyalások időszakában, illetve a megállapodást követően helyi szinten az a törekvés is megmutatkozott, hogy a márkakereskedőket közvetlenül az Allianz részére történő biztosításközvetítésre kényszerítse, a biztosítási alkusz kiiktatásával (lásd az egyik márkakereskedés 2002. december 30-i e-mail-jét a PORSCHE vezetőjéhez, Vj-51/2005/12/1/110.). Ezeket a törekvéseket, illetve az alkuszkok kiiktatásának veszélyével járó dealerreferenci rendszert a konkrét ügyben a PORSCHE sérelmezte az Allianz-nál. A levél ismerteti, hogy az előző három évben milyen módon erősödött meg a PORSCHE és az Allianz kapcsolata, illetve milyen problémák mutatkoznak az együttműködésben. Ismertetésre került az is, hogy volt olyan márkakereskedő, amelynél az Allianz azért mondta fel a hitelleveles együttműködést, mert a márkakereskedés nem teljesítette a 2002. évi biztosításközvetítői együttműködést. A PORSCHE ügyvezető igazgatója szerint (Vj-51/2005/12/1/133.)

„jogilag kérdéses lehet a biztosítások darabszáma és a hitelleveles együttműködés közötti kapcsolat (ez a rezióradíjra is igaz!)”

142. Az Allianz és a márkakereskedők közötti együttműködési megállapodás részletesen szabályozta a felek közötti kapcsolatot (például a gépjárműkárok rendezése kapcsán), annak egyes kérdéseit. A Versenytanács rendelkezésére álló, az Allianz által javasolt megállapodás részét képezte 6. számú mellékletként az „Üzleti megállapodás”, amely az alábbiakat tartalmazta (Vj-51/2005/13/1/33.):

„1. Jelen szerződés aláírásával javító vállalja:

a) Akár új, akár használt gépjárművet ad el, az értékesített gépkocsik biztosításait (GFB, casco) – legalább 80%-ban – a szerződő Biztosítóhoz köti, és lehetőséget biztosít a gondozó számára, hogy a megkötött szerződéseket frsz., típus, név és laccím megadásával összesíthesse.

b) A kárrendezési és/vagy műszaki irányítók számára lehetőséget biztosít - az üzleti titok sérelme nélkül - az értékesítési darabszámok ellenőrzésére.

2. Amennyiben a Javító az alap és kiegészítő szerződésben foglaltaknak nem tesz eleget, ez lehetőséget biztosít a Biztosító részéről a szerződés módosításának kezdeményezésére vagy felmondására, figyelemmel az alapszerződés 15. pontjában foglaltakra is.”

A 80%-os kikötés alkalmazásának köre nem ismert, az Allianz nyilatkozata szerint csak néhány esetben vált a megállapodás részévé (az Allianz nyilatkozata, Vj-51/2005/173. 1.2.2. pont).

143. Ebben az évben, 2003. május 7-én hat biztosítási alkusz (MOSZ, Mentor Biztosítási Alkusz Kft., Praeventia Biztosítási Alkusz Kft., DaimlerChrysler Services Kft., CLB Független Biztosítási Alkusz Kft., Eurorisk Kft.) második alkalommal tartott megbeszélést, amelynek tárgya volt az Allianz piaci magatartása. A gépjármű-biztosítással foglalkozó legnagyobb országos biztosítási alkuszkok

képviselőinek találkozájáról készült emlékeztető (Vj-51/2005/14/1/23.) szerint azon az alábbiak hangoztak el:

„Mostani, második egyeztetésünkön egyéb elfoglaltságuk miatt kénytelenek voltak távol maradni, de támogatásukról biztosítottak, illetve jelezték részvételi szándékukat a következő megbeszélésre:

J.M. CIB Biztosítási Alkusz Kft.

H.I. Magyar Peugeot Márkakereskedők Biztosítási Alkusz Kft.

P.Z. K&H Alkusz Biztosításközvetítő Kft.

V.A. Porsche Biztosítási Alkusz Kft.

Kisebb jelentőségű témákkal kapcsolatos tapasztalatcsere mellett változatlanul az eredetileg felmerült két lényeges témát beszéltek át a résztvevők:

1. téma

Az Allianz Hungária Biztosítóval való alkuszi kapcsolat kérdései, különös tekintettel az Allianz Hungária Biztosító márkakereskedőkkel szembeni gépjármű biztosítások értékesítésére vonatkozó elvárásaira, az alkuszok szerepére a márkakereskedőknél történő biztosítási termékek értékesítésében

2. téma

Az ún. casco mentes konstrukciók kérdésköre (a mostanra gyakorlatilag egységes finanszírozó magatartás casco piacra gyakorolt hatásai, a megoldás lehetséges lépéseinek felkutatása)

1. téma

A megbeszélés során egységesen a következő megállapításokat fogadták el a jelenlévők:

1. szükséges egy kerekasztal-megbeszélés kezdeményezése az Allianz Hungária Biztosító értékesítési vezetőjével (dr. K.T.-sal, és természetesen az ő megítélése szerint az egyes állományokat kezelő igazgatóságok vezetőivel)

2. a kerekasztal-megbeszélés megnevezése is utal arra, hogy a megoldás keresése, az együttműködési készség vezet bennünket a jövőbeni egyeztetéseinken

3. a majdani kerekasztal-megbeszélés témáinak meg kell egyezniük az általunk részletesen átbeszélte két témával, egyéb kérdések megvitatása nem lesz tárgya a megbeszélésnek

4. azaz csak és kizárólag olyan kérdések megvitatásában veszünk részt, ahol álláspontunkat egységesen tudjuk képviselni

5. a megbeszélésen elérendő céljaink kölcsönösségi alapon (mit adunk egymásnak, mit várunk egymástól):

a. rendszeres konzultáció elkezdése a biztosító és a résztvevők között a gépjármű-biztosítási piacról

- korrekt piaci tükör a biztosító felé

- korrekt piaci tükör az ügyfelek felé

b. a korrekt piaci magatartás biztosítása az 'alkusz-biztosító-márkakereskedő' kapcsolatrendszerében

- közvetlen probléma megoldás a kereskedőnél (akár értékesítésnél, akár a szolgáltatás során tapasztalja a biztosító)

c. a biztosító szolgáltatási minőségének, együttműködési hajlandóságának, a piaci viszonyokkal szembeni érzékenységének függvényében a biztosító piaci helyzetének elismerése

d. az Allianz Hungária Biztosító stratégiai elképzeléseinek a megismerése a gépjármű-biztosítási piacon (tervezett piaci potenciál, stb)

e. 'Allianz Hungária Biztosító csak egy van, és nem tíz' elv rögzítése, mivel a brókeri illetve dealeri teljesítmények a bevezetett dealer-kód alkalmazásával igazgatóságtól függetlenül elemezhetőek

f. megfontolásra javasoljuk, hogy a dealer-referensek érdekeltsége a kereskedő tényleges - az értékesítési csatornától független – 'teljesítménytől' (mennyiségtől és minőségtől, az értékesítéstől és a nyújtott szolgáltatástól) függjön

6. a megbeszélést egy rövid, udvarias levél elküldésével kezdeményezzük, amelyben megjelöljük a megbeszélendő témákat, és amelyet minden résztvevő aláír (a levél megszövegezése közös feladatunk)

7. a megbeszélés komolyságát alátámasztandó az egyeztetésen legalább a cégvezetőknek kell részt venni, ezzel természetesen nem kizárva az egyes cégeknél közvetlenül a vezető mellett dolgozó munkatársak jelenlétét

8. helyszíniként az Allianz Hungária Biztosító Vezérigazgatósági nagytárgyalóját javasoljuk, ezzel is jelezve, hogy nem támadási szándékkal közelítünk feléjük

9. a találkozóra - természetesen elegendő időt hagyva - két időpontjavaslatot teszünk (kérek mindenkit tegyen javaslatot, hogy mielőbb elküldhessük majd a levelet)

2. téma

Casco mentes konstrukciók terjedése (finanszírozói és márkakereskedői magatartások, ügyfél attitűdök)

Alapvetések:

1. A teljes biztosítási szakmának káros a fenti tendencia erősödése (biztosítóknak és alkuszoknak egyaránt).

2. Káros magának az ügyfeleknek.

3. Közvetve káros a márkakereskedőknek és a finanszírozóknak.

4. A finanszírozói verseny ebben a szegmensben nem létezik többé, hisz minden számottevő gk. finanszírozó abszolút mértékben és egységesen 'liberalizálta' a casco mentes finanszírozást!

5. Azonnali intézkedésre van szükség, minimálisan az együttgondolkodás elindítására.

Cél: minél szélesebb körű összefogás elérése különböző eszközök bevetésével, a biztosítók aktivitásának serkentésével.”

144. A három eljárás alá vont biztosítási alkusz nyilatkozatából (Vj-51/2005/91., 92. és 93.) megállapíthatón az első, közelebbről nem ismert időpontban megtartott találkozó témája gyakorlatilag megegyezett a második találkozóéval.

A találkozók háttérében az állt, hogy az Allianz és a biztosítási alkuszok együttműködése során olyan gyakorlati kérdések, problémák merültek fel, amelyek egyformán érintették az összes alkuszcéget, s amelyeket számukra célszerűnek tűnt közösen megbeszélni a biztosítóval. Az alkuszok szándéka szerint ennek kerete egy rendszeres, folyamatos egyeztetés lett volna az ilyen gyakorlati kérdésekről, problémákról, valamint a piaci viszonyok értékeléséről.

Ebben az időben több olyan kérdés merült fel az alkusz-biztosító(-márkakereskedés) kapcsolatrendszerben, amelyek a biztosítási alkuszok szerint közös egyeztetést és megoldást kívántak. Ekkor folyt az új biztosítási törvény előkészítése, s az Allianz-nak az alkuszok szabályozását érintő kérdésekről kialakított álláspontjának megismerése, illetve a jogalkotási folyamatba az álláspontok becsatornázása minden alkusz közös érdeke volt.

Fontos és minden alkuszt érintő kérdés volt ebben az együttműködésben, hogy az Allianz és az alkusz által megkötött szerződésekben meghatározott céljuttalékkiírások teljesítését nagymértékben befolyásolták egyes adminisztratív kérdések (különösen az ún. dealer-kód kitöltése), amelyek beazonosíthatóvá tették volna az Allianz belső rendszerében, hogy a márkakereskedő által értékesített mely gépjárművek biztosítási szerződése került a különböző értékesítési csatornákon keresztül az Allianz állományába. Az Allianz alkalmazásában álló dealer-referensek (az egyes márkakereskedésekkel való kapcsolattartásért felelős munkavállalók) ugyanis nem voltak érdekeltek abban, hogy az alkuszok által márkakereskedéseknél kötött biztosítási szerződéseket az alkuszok kötéseként tüntessék fel, ami számos

adminisztratív problémát és gyakorlati nehézséget okozott a napi munkában. Ezért javasolták az alkuszok, a dealer-referensek érdekeltségét ne befolyásolja, hogy egy márkakereskedésnél kötött biztosítás megkötésében részt vett-e egy alkuusz vagy sem, mivel így a problémák gyökerét lehetett volna megszüntetni.

Az alkuszok szintén közösen kívánták felvetni, hogy a szerződések jóváírása egységes rendszer szerint, megbízhatóan, az ország egész területén egyformán történjen, függetlenül attól, hogy az adott márkakereskedés vagy alkuusz mely régiós Allianz-igazgatóság területén működött. Ez többször is problémát okozott, mivel több alkuszcégnak egyszerre több szerződése is volt az Allianz biztosítóval: régiós igazgatóságokkal és a központi Brókerigazgatósággal is, amely szerződések eltérő feltételrendszert tartalmazhattak, illetve eltérően alkalmazták őket. Ezért problémát okozott az Allianz egyes területi igazgatóságainak eltérő gyakorlata, aminek megszüntetését az alkuszok az „Allianz Hungária Biztosító csak egy van, nem tíz” elv megfogalmazásával és képviselével kívánták elérni.

Újdonság volt, hogy ekkoriban változott meg az Allianz piaci stratégiája: a Crash-pert rendszer bevezetésével párhuzamosan „kihelyezte” a kárügyintézt a javítókhöz. Ennek hatékony működése érdekében elengedhetetlenné vált, hogy a márkakereskedők biztosítókkal való kapcsolattartását sok esetben intéző alkuszok által tapasztalt problémákat egyeztessék a biztosítóval. A rendszer bevezetésekor fennakadások voltak, ezért a márkakereskedők részéről elemi érdekként merült fel, hogy mivel az új stratégia szerint ők tartják a kapcsolatot az ügyfelekkel már nemcsak a biztosítások megkötése, hanem a káresemények ügyintézése kapcsán is, a biztosító hatékony és gyors háttérügyintézt biztosítson, és a márkakereskedésnél intéződjön el a lehető legtöbb kérdés, ne kelljen ahhoz akár az alkuszok, akár az Allianz egyes szerveinek közvetítése.

A folyamatos együttműködés miatt az alkuszok további információkat kívántak kapni az Allianz tervezett piaci stratégiájáról, új termékeiről, az ehhez esetlegesen kapcsolódó kampányokról, az azokra való felkészülés érdekében.

## **A Generali által a 2003. évben alkalmazott javítói óradíjak**

145. A 2002. évben a Generali nem-életbiztosításokból származó díjbevétele az előző évhez képest 16,1%-kal nőtt, amelyhez hozzájárult a casco biztosítások 19,8%-os bővülése. A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások díjbevétele 8,1%-kal emelkedett. A gépjárműbiztosítás kárhányada az előző évi 67,1%-ról 64,5%-ra csökkent. Ezen belül a casco biztosítás kárhányada az előző évhez képest kedvezőbb szinten, 53,1%-on alakult. A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás kárhányada 75,6% volt (a Generali éves jelentése, 2003, Vj-51/2005/109.). Megjegyzendő, a Generali a 2002. évben szerzett irányítást a Zürich Biztosító Rt. felett, amely a 2001. évben 134 millió, a 2002. évben 329 millió Ft díjbevétele ért el a kötelező gépjármű-felelősségbiztosításokból, míg a casco biztosítások díjbevétele 165 millió, illetve 327 millió Ft volt, s piaci részesedése a 0,5%-ot sem érte el (Magyar Biztosítók Évkönyve 2003, Mabisz, Vj-51/2005/110.).

146. A Generali 2002-től ún. „dealertámogatókat” alkalmaz. Előadása szerint ezeken keresztül nyújt biztosítási szakmai támogatást a márkakereskedések részére, attól függetlenül, hogy az adott kereskedésekben értékesített gépjárművekre milyen (ügynöki vagy alkuszi) közvetítői csatornán keresztül kötnek vele biztosítási szerződést (Vj-51/2005/60/1.).
147. A 2003. évben a Generali által alkalmazott javítói óradíjak tárgyában a Generali az Allianz-hoz hasonlóan 2002 decemberétől külön egyeztetéseket folytatott, majd külön állapodott meg a Porsche márkakereskedések vonatkozásában. A megbeszélések a Porsche Hungária saját tulajdonú kereskedései vonatkozásában alkalmazandó óradíjakra vonatkoztak (Generali nyilatkozata, Vj-51/2005/174. 371. pont).
148. A Generali részéről K.A. cégvezető és J.J. kárrendezési csoportvezető 2003. január 6-án levélben arról tájékoztatta a PORSCHE ügyvezető igazgatóját, V.A-t, hogy a Generali a 2003. évre a Porsche típusokkal foglalkozó márkaszervizek óradíj-emelésének mértékét legfeljebb 15%-ban tudja elfogadni, de egyetlen szerviz esetében sem kívánnak magasabb óradíjat elfogadni az Allianz által elfogadottnál. Az egyes szervizekkel a Generali ügyviteli központjai külön-külön kötik majd meg a 2003. évi óradíjakról szóló megállapodásokat (Vj-51/2005/12/1/33. és 34., illetve Vj-51/2005/12/1/135. és Vj-51/2005/12/1/142.).
149. A PORSCHE ügyvezető igazgatója 2003. január 8-án arról tájékoztatta K.A-nét a Generali részéről, hogy az Allianz biztosítóval is 15%-os óradíjemelésben állapodtak meg, s a Porsche márkakereskedéseket tájékoztatták arról, hogy mind a Generali, mind az Allianz elfogadta a 15%-os óradíjemelést, s ennek megfelelően állíthatják ki 2003. január 1-jétől a javítási számlákat. A Porsche márkakereskedői hálózat ugyanakkor fenntartotta korrekciós jogát arra, hogy amennyiben a 2003. évben más márkakereskedői hálózatok (pl. Opel és Peugeot) 10%-nál magasabb átlagos rezsioradíj-emelésben állapodnak meg a biztosítóval, úgy a 2003. év II. félévre vonatkozó rezsioradíj tekintetében a biztosítóval újabb tárgyalásokat kezdeményeznek (Vj-51/2005/12/1/144.).
150. A PORSCHE ügyvezető igazgatója 2003. január 14-én e-mail-ban (Vj-51/2005/12/1/137.) tájékoztatta partnereit a Generali-val létrejött megállapodásról, amelynek értelmében a lakatos- és fényező rezsioradíjak vonatkozásában központilag, egységesen 15%-os emelésben állapodtak meg.
151. Az óradíjakkal kapcsolatos, a Gémosz és a Generali közötti tárgyalások vonatkozásában a Generali meg kívánta várni az Allianz és a Gémosz közötti tárgyalások végeredményét (Generali feljegyzés, Vj-51/2005/17/2/70.).
152. Horváth Istvánnak az „Autó Márkakereskedő” című lap 2003/1. számában megjelent, „2003. évi javítói óradíjak” című írásából (Vj-51/2005/6.) írásából ismert, hogy a Generali, a Gémosz, a MOSZ és az MPM közötti tárgyalások több hónapon keresztül tartottak.



„A biztosítók kezelhetőnek tartották a GÉMOSZ javaslatait, és a megbeszélések során a tárgyaló partnerek egyetértettek abban, hogy a várható 2004. évi uniós csatlakozás komoly terheket ró majd mindkét félre. A biztosítók és a GÉMOSZ közötti tárgyalások előremutató, optimista légkörben zajlottak...

Az Allianz Hungária Biztosító Rt. javaslatát az érdekképviselőink kategorikusan visszautasították. A kialakult helyzetre tekintettel a GÉMOSZ vezetősége a megállapodás meggyorsítása érdekében a tárgyalásokat a Generali-Providencia Biztosító Rt. vezetésével folytatta, bízva kedvező óradíjmelése javaslatban. Azonban a tárgyalások megkezdését követően hamar világossá vált, csak a piac-vezetővel történő megállapodás után lesz lehetőség a végleges megállapodás aláírására.

A biztosítók kilátásba helyezték szóban, majd írásban is megerősítették, hogy fontolóra veszik ezen márkakereskedésekben történő helyszíni kárrendezés, valamint a meghatalmazásokon alapuló közvetlen kárkifizetés megszüntetését, amennyiben az óradíjmelést a szóbanforgó márkakereskedések végrehajtják...

Összességében elmondható, hogy az azonos érdekek egységes képviselője a tárgyaló partnereket kompromisszumra segítette. A tárgyalássorozat eredményessége megalapozta a jövőbeni egységet, amely biztosíthatja az uniós csatlakozásra történő sikeres felkészülést.”

153. A tárgyalások eredményeként a felek között az Allianz által elfogadott óradíjmelésnek megfelelő megállapodás jött létre.

154. A Generali részéről helyi szinten már a 2003. évi óradíjakról való megállapodások megkötését megelőzően, a 2002. évben is törekvés mutatkozott arra, hogy az értékesítésben elért, illetve elvárt teljesítményhez kössék az óradíjak mértékét.

K.L-né 2004. június 2-i e-mail-je (Vj-51/2005/17/2/53.) az alábbiakat tartalmazza:

„A P... Autóházhoz egy kis adalékként szeretném leírni, hogy 2002-ben én voltam kint tárgyalni és az akkor alkalmazott legmagasabb óradíjat adtam meg kérésükre, természetesen a HB-hoz hasonló teljesítés reményében. Mivel az Opel Cs...-szel két hét múlva magasabb óradíjra szerződtem (nagy számú tényleges kötés miatt) visszamentem a P...-hoz és az eredeti szerződésünk óradíját 200 ft-tal megemeltem, mondván, hogy a terület legmagasabb óradíjában egyeztem velük és nem akartam, hogy a piacon esetlegesen mást érzékeljenek. Ehhez képest abban az évbe alig volt kötésük, ekkor jött le V.A. [a Porsche biztosítási alkusz ügyvezetője] és ígérte, hogy tárgyal a P...-nal és a következő évben a Generalinak piaci részesedéséhez mérten fognak kötni ez még mind a mai napig, mint a F. mellékelt leveléből látható nem valósult meg. Ennek ellenére minden évben az általuk kért HB óradíjjal került megkötésre a szerződés...

Továbbra is azt gondoljuk, hogy a HB óradíjak mellé a piaci részesedésnek megfelelő új kötés nem túlzott elvárás a gépjármű kereskedésektől még akkor sem, ha ez a Porsche. A megadott óradíjak ellenére nagyon elkötelezettek a HB-nak, aminek az is oka, hogy magasabb jutalékot kapnak, viszik őket üdülni stb. Ezzel mi nem tudunk versenyezni, mi mindig csak az óradíjat növeljük igényük szerint a brókerre való tekintettel.”

155. A Generali részéről a 2003. évben az MPM-mel is közölni és elfogadottan célként fogalmazódott meg, hogy az MPM állományában részesedése elérje a 30%-ot. Ezzel függ össze, hogy a Generali részéről N.Zs., az MPM részéről H.I. között – egy értékesítési akció kapcsán - 2003. május 22. és június 5. között többszöri e-mail váltás történt (Vj-51/2005/17/2/58.). Ennek során

N.Zs. jelezte H.I.-nak,

„várom javaslatodat, hogy a rendelkezésünkre álló eszközökkel hogyan érhetjük el, segíthetjük elő, hogy az MPMBK Kft. állományában a Generali éves átlagban elérje a 30%-os részesedést.”

H.I. válaszában közölte,

„a részesedés növelés korábbi formájával véleményem szerint nincs különösebb elvi probléma!

A gyakorlati megvalósítást szerintem újra kell gondolni!

Azokban a kereskedésekben ahol a GPRT, vagy netán az MPM együttműködés gyakorlatilag nulla, ott ezen megoldással szerintem nem lehet operálni, ezeken a helyeken vagy komolyabb beavatkozás kell, vagy el kell fogadni a kialakult helyzetet.

Véleményem szerint azokban a kereskedésekben kell jobban motiválni, ahol van GPR termelés, de annak mértékét szeretnénk növelni.”

### **Az Allianz által a 2004. évben alkalmazott javítói óradíjak**

156. A 2003. évben az Allianz piaci részesedése csökkent a gépjárműbiztosítások piacán, ugyanakkor úgy a casco biztosítások, mint a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetén kedvezően alakult a kárhányad (lásd M.T. 2004. február 26-i belső e-mailje H.P. részére, Vj-51/2005/13/1/29.) A budapesti dealer piacon is érzékelhető volt az Allianz pozíciójának gyengülése („szorulunk ki a pesti dealer piacról brókerrel vagy anélkül, mindegy”), s igényként fogalmazódott meg a dealerek (biztosítások közvetítésében kifejtett) teljesítményének a növelése. Kivételnek számított ugyanakkor például a Porsche és a Peugeot márka (K.T. e-mail-je, Vj-51/2005/83/19. és 20.). E helyzet kezelése (a 2002. évi piaci részesedés visszaszerzése) mint cél kapcsán megfogalmazódott a dealerekkel való kapcsolat átgondolásának az igénye. Az Allianz-nak eközben figyelemmel kellett lennie a dealerek és a biztosítási alkuszok igényeire, vagyis arra, hogy a dealer számára a kedvező órabérek, a javítási költségek elismerése és a biztosító gyors adminisztrációja a vonzó, míg a biztosítási alkusz számára a versenyképes díj és a relatíve magas jutalék a fontos. Mindeközben

„az olcsó díjú biztosítók azzal - is - érvelhetnek, hogy ők nincsenek egy buliban a márkaszervizekkel, ezért nem is fogadják be a szemérmetlen költségeiket.”

(Vj-51/2005/11/A/40.)

157. 2003-ban (januári egyeztetéseket követően, lásd a vonatkozó belső Allianz e-mail-eket, Vj-51/2005/83/4.) vezette be az Allianz „dealerminősítő rendszerét”, illetve az egyes dealerek vonatkozásában az ún. „dealerreferensek” tevékenykedtek. A dealerminősítő rendszer által mérésre kerül, hogy az adott dealer (akármilyen úton, közvetlenül vagy biztosítási alkusz révén) az általa közvetített casco és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződések hány százalékát vitte az Allianz-hoz, s ennek megfelelően sorolják be a kategóriák valamelyikébe.

158. A biztosítási alkuszok sérelmezték a dealerreferensek tevékenységét, attól tartva, hogy a dealerek közvetlenül lépnek kapcsolatba az Allianz biztosítóval, az alkuszok igénybevétele nélkül közvetítenek számára szerződést, így az alkuszok elesnek a közvetítói jutaléktól. A biztosítási alkuszok ezért a dealerreferensekkel szembeni „dealer védettséget” szorgalmazták. Ezzel kapcsolatban az Allianz a biztosítási alkuszok (brókerek) komplett értékelését vetette fel, a kereskedések bróker által az Allianz-hoz történő közvetítés aránya mellett. A bevezetett, a kereskedések szerinti teljeskörű értékelést adó „dealerminősítő rendszer” az Allianz várakozása szerint a bróker üzlet / közvetlen dealeri csatorna közötti választást, pozicionálást is segíteni fogja (Vj-51/2005/11/A/18.).
159. Ebben az időszakban a PORSCHE már nem folytatott külön tárgyalásokat az Allianz biztosítóval, mivel úgy vélte, érdekeik képviselete egyszerűbb a Gémosz-on belül [V.A. (PORSCHE) nyilatkozata, Vj-51/2005/80.].
160. Az Allianz által a 2004. évben alkalmazott óradíjakra vonatkozó tárgyalások („az Allianz Hungária-Gémosz rezsióradíj vegyes bizottság” ülései, Vj-51/2005/15/1/10.) 2003 júniusában kezdődtek meg [amint azt Horváth István az „Autó Márkakereskedő” című lap 2003/1. számában megjelent, „2003. évi javítói óradíjak” című írásában (Vj-51/2005/6.) közli, az Allianz és a Gémosz 2003 márciusában állapodott meg arról, hogy a 2004. évi óradíjmegállapodás előkészítésére közös munkabizottságot állítanak fel az év közepén]. A tárgyalások megszervezésében az MPM ügyvezető igazgatója aktív szerepet játszott [lásd H.I. 2003. augusztus 21-i e-mail-jei K.J. (Allianz) részére, Vj-51/2005/A/22.]. A 2004. évre vonatkozó javítói óradíjak vonatkozásában lezajlott tárgyalásokon a Gémosz elnöke és alelnöke, valamint a MOSZ, az MPM és a PORSCHE ügyvezetői, illetőleg a biztosító képviselői vettek részt.
161. 2003 augusztusában több e-mail váltásra került sor H.I. (MPM) és az Allianz munkatársai között (Vj-51/2005/16/1/9. és 10.). Ezekből megállapíthatóan a Gémosz erre az időszakra már késznek mutatkozott a közös lobbitevékenységre az Allianz biztosítóval annak érdekében, hogy előkészítsék a talajt a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás díjának emeléséhez. Ennek az is része volt, hogy a Gémosz fellép a megítélésük szerint tisztességtelen piaci magatartást tanúsító, azaz általuk alacsonynak tartott díjat alkalmazó biztosítók ellen is. Továbbá amint azt H.I. a Gémosz elnökével történt egyeztetést követően 2003. augusztus 26-án ismertette az Allianz munkatársaival,

„elengedhetetlenül fontosnak tartjuk, hogy a két szakma az együttműködést érintő minden kérdésben részletes, bizalmas egyeztetést tartson. Az előzetes szűkkörű bizalmas egyeztetés során pontosítani kell, hogy ki mit képviseljen, a képviselt témához milyen háttérinformáció szükséges, ezeket a háttérinformációkat ki tudja szolgáltatni (még akkor is, ha ezek bizalmas adatokat tartalmaznak), az elért eredményekről szükséges a rendszeres információcsere, és végül, de nem utolsónak nagyon lényeges egyeztetnünk, hogy ki (kik), melyik csatornán folytatják a megbeszéléseket. Érdemesnek tartjuk közösen számba venni azokat a legfájóbb pontokat, amelyek sürgős beavatkozást igényelnek.”

Ebben a szellemben zajlott le az a megbeszélés 2003. szeptember 3-án, amelyen az Allianz, a Gémosz, a MOSZ és az MPM képviselői voltak jelen (Vj-51/2005/16/1/12.). A tárgyaláson egyebek között az alábbiak hangoztak el (a [...] jelzés között található szövegrész az eredeti anyagban nem szerepel):

„Sz.J. [Gémosz] elmondta, hogy a GÉMOSZ nevében az uniós csatlakozás kapcsán olyan előterjesztéseket szeretnének tenni az illetékes minisztériumok és hatóságok felé, ami az Ő érdekeik mellett az AHB Rt. elképzelésével is egyeznek. Ezért is nagyon fontos ezekről egyeztetni, számos közös pontot lehet találni, ahol a gépjármű kereskedők és a biztosító érdekei egybeesnek.”

„M.M. [Allianz] egyetért ezzel, és kezdeményezi, hogy a jelenlévők végezzenek egy elemzést a mostani biztosítói és gépjármű-kereskedelmi helyzettel kapcsolatban...” [A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási területen] „a konkurenciával komolyan kell számolni...” „Az Allianz a tulajdonosoknak készülő tervek és kimutatások során a kötelező gépjármű felelősségbiztosításban veszteséggel kalkulál oly módon, hogy a gépjármű biztosítási üzletágnak (casco+kgfb) eredményt kell produkálni. Ennek egyértelmű következménye, hogy a gfb díjhiányát a casco biztosításnál indokolatlanul magas biztosítási díjak kompenzálják.”

„Sz.J. [Gémosz] megköszönte a tájékoztatást, annak sok pontjával egyetért ugyan, mégis annak ad hangot, hogy a biztosítás díját olyan mértékben kell emelni, hogy a szolgáltatói oldalról a biztosító felé jogosan megjelenő többletigénynek legyen fedezete.”

K.J. [Allianz] előadta, „az autók értékesítéséből származó bevétel (árrés) folyamatosan csökken. A banki és biztosítási jutalékok jelentik a fő bevételi forrást, ami nem jó irányba viszi a piacot.

M. Úr [Allianz] egyetért, a biztosítók is tapasztalják azt az örült jutalékversenyt, amit a finanszírozók (bankok) és biztosítók folytatnak az üzletért. A casco mentes termékekről nem is beszélve. Ő is úgy látja, hogy ez a jelenség nem jó irányba viszi a gazdasági folyamatokat, a reális ár-érték aránynak hamarosan ki kell alakulni.

H. úr [MPM] felhívta a Biztosító figyelmét, hogy hasonló jutalékverseny van kialakulóban a biztosítási piacon. Az Allianz által kínált ...-os szerzési jutalék elképesztő!

M. Úr [Allianz] jelzi, hogy „a biztosítók közötti díj kartell nem várható, sem jogszabályi, sem üzleti feltételei nem adottak, és rendkívül káros lenne a Biztosítók piaci megítélésére is. A biztosítók közötti díjharmonizációs folyamatban komoly szerepe lehetne a GÉMOSZ-nak.

Jelenlévők megállapodtak abban, hogy kölcsönösen tájékoztatják egymást a témával kapcsolatos fejleményekről.”

162. A Gémosz elnökségének 2003. szeptember 17-i ülésén szó volt az óradíjak kérdéséről. Ezen Sz.J előadta (Vj-51/2005/15/1/12.),

„mindenki mondja meg, hogy mit akar %-ban elérni. Volt olyan márkakereskedő, aki nem merete az elért szintet megemelni. Szövetségi szinten kell bekérni %-ban és forintban azt a célt, amit a 2003-es évre és a 2004-es évre szeretnénk elérni.”

163. Az Allianz piaci részesedésének visszaszerzéséhez a 2004. évben az egyik eszközként kínálkozott a dealerek vállalási óradíj megállapodása, illetve a szolgáltatási csatornák bővítése vagy szűkítése [lásd K.T. (Allianz) és N.E. (Allianz) 2003. november 6-i e-mail-jeit, Vj-51/2005/83/19.].

164. Az Allianz tárgyalási stratégiáját egy 2003. november 12-i belső e-mail foglalja össze (Vj-51/2005/83/1.), amely egyebek között az alábbiak tartalmazza:

„2003-ban csökkent a piaci részesedésünk a motortermékek esetében, ezért a fő célkitűzésünk a 2002-es piaci részesedés visszaszerzése. Egyik lehetőségként adódik a dealerek vállalási óradíj megállapodása, illetve a szolgáltatási csatornánk bővítése vagy szűkítése.

Az ilyen irányú vállalási díjbeállítást csak nagy körültekintéssel, szoros kontrollal és számonkérés alkalmazásával tartjuk kivitelezhetőnek.”

„A piacon célszerű átlagos emelést végrehajtani, melynek mértéke nettó 400-550 Ft. Ez vonatkozzon az általános javítókra, illetve dealerekre egyaránt. Az adott értékhatáron belül az üzleti eredmények figyelembevételével az igazgatóság saját maga határozhat.”

„Az adott dealernél a teljesítményt a szerződésben kell rögzíteni és számon kérni.

Előzetesen a korábban kevésbé jól működő dealerektől a nagyobb teljesítmény elérése a cél, melynél a türelmi idő három hónapnál nem lehet hosszabb.

A negatív teljesítményt a szolgáltatás, illetve a vezérgazgatóság felé vissza kell csatolni. Szerződésben óradíj-csökkentés nehezen határozható meg, viszont a szolgáltatási minőségben szűkíteni kell, az adott dealerre szabottan.

Csak a szolgáltatási minőség minimális határára való szűkítés után célszerű az egyéb üzleti megállapodásokat módosítani.”

Célként fogalmazódott tehát meg, hogy az adott dealernél a teljesítményt a szerződésben kell rögzíteni és számon kérni.

165. A megbeszéléseken, így a 2003 decemberi megbeszélésen is az Allianz, a Gémosz, a MOSZ, az MPM és a PORSCHE képviselői vettek részt.

166. Az álláspontok kezdetben eléggé messze estek egymástól. A Gémosz korábban meghatározott egy több éves programot, amely a magyar márkakereskedői szervizek óradíjának az Európai Unió tagországai szervizeinek óradíjához való közelítését célozta meg, s évente 7 euró emelésben gondolkodtak. A 2004. évre vonatkozóan 25-30%-os óradíj emelési igény jelentkezett [lásd K.J. (Allianz) 2003. december 22-i e-mail-je M.M. és P.M. (Allianz) részére, Vj-51/2005/83/2.].

167. Amint az a K.J. (Allianz) által a 2005. évi óradíjak tárgyában 2004. december 22-én tartott megbeszélésen elmondottakból (Vj-51/2005/127.) ismert, a 2003. évi tárgyalások során szó volt az értékesítési és a szolgáltatási terület összekapcsolásáról, azt a tárgyalófelek el is fogadták:

„a tavalyi óradíj tárgyaláson már nagyon erősen beszélgettünk arról – és ti el is fogadtátok –, hogy ezt az értékesítési és szolgáltatási területet mi összekapcsoltuk és ebben gyakorlatilag meg is egyeztünk.”

168. A létrejött megállapodást V.A. (PORSCHE) márkakereskedéseknek írott e-mail-jében (Vj-51/2005/12/1/118., Vj-51/2005/17/2/48. és 73.) az alábbiak szerint ismertette:

„az Allianz 2004. január elsejétől a márkakereskedésekhez tartozó márkaszervizek rezsióradíját – a technikai felszereltséget is figyelembe véve – maximálisan az alábbi mértékben emeli meg:

- általános szerviz és lakatos: 800 Ft, de maximum 16% emelés a 2003. évben érvényes óradíjhoz képest

- fényező: 900 Ft, de maximum 17% emelés a 2003. évben érvényes óradíjhoz képest...”

„Tekintettel arra, hogy a fenti márkákat képviselő brókercégek biztosítási szerzéseiben az Allianz piaci részesedése az előző években folyamatosan és növekvő mértékben meghaladta az Allianz tényleges piaci részesedését, így a fenti emelés összességében veszi figyelembe, hogy ezen márkák tekintetében felülreprezentált a részesedése. Ezért csak az a márkakereskedés nem kaphatja meg a maximális emelést az értékesítési teljesítménye miatt, ahol a márkakereskedésre vetített Allianz részesedés irreálisan alacsony.

Az Allianz – figyelembe véve a jelen piaci részesedését, illetve a jelenleg érvényesülő tendenciákat – a minimális részarányt 2004 tekintetében 40%-ban határozta meg.

Az Allianz tájékoztatott minket, hogy 2004. január elsejétől egy új, határozatlan időtartamú kárrendezési együttműködési megállapodás kerül bevezetésre, amelynek egyik melléklete lesz az óradíj. Ezen megállapodás tartalmazni fogja, hogy

- az értékesítési és a kárrendezési együttműködés értékelését a jövőben márkakereskedésenként fogják elemezni, ezért a dealerkódot minden ajánlaton fel kell tüntetni,

- teljesen mindegy, hogy az adott szerződés milyen csatornán kerül be az Allianz állományába, a lényeg, hogy az adott márkakereskedés összességében milyen teljesítményt nyújt. Tehát a brókeren, fiókon, dealerreferensen keresztül az Allianz állományába bekerülő szerződések a kárrendezés szempontjából is azonos megítélés alá kerülnek...

Tájékoztatom Önöket továbbá arról is, hogy a Generali-Providencia Biztosító Rt. vezetőinek is ugyanazokat az óradíjakat küldtük meg, mint az Allianznak, és tőlük is várjuk a visszaigazolást. Szóban egyébként minden biztosító megerősítette, hogy az Allianz Hungaria Biztosító Rt. által elfogadott óradíjat várhatóan ők is elfogadják.”

169. V.T.E. (MOSZ) 2004. január 6-án e-mail-ben tájékoztatta valamennyi Opel és Daewoo márkakereskedés vezetőjét, hogy az Allianz esetében a javítói óradíjak emelése vonatkozásában

„a ’-tól-ig’-on belül a felszereltség és a lojalitás játszhat szerepet”,

azt is pontosítva, hogy a lojalitás a biztosítások kötésénél mutatkozik meg. Az e-mail (Vj-51/2005/13/1/6.) ismerteti az Allianz által fizetett kötési és fenntartási jutalék mértékét is, a kötési jutalék esetében kiemelve, hogy

a „teljesítmény arányában sávosan jár.”

V.T.E. 2004. január 14-i levele (Vj-51/2005/13/1/8.) szerint

„a biztosító kifejezte az iránti véleményét, hogy továbbra is azokat tekintik kiemelt és komoly partnereknek, akik az üzleti oldalon is teljesítenek feléjük. A MOSZ-Bróker Kft-t partnereit ilyen piaci szereplőnek tekinti, ezért ezt a magatartást többek között a kiemelt rezsióra emeléssel is elismerik. A későbbiekben is a jó partneri viszonyra törekednek. Ez azt jelenti, hogy megfelelő piaci hozzáállás esetén a szolgáltatás színvonalában is kiemelt bánásmódra számíthatnak a hűséges partnerek.”

170. Az Allianz-on belül a megállapodás az alábbiakban került ismertetésre a vezetéssel [K.J. (Allianz) 2003. december 22-i e-mail-je M.M. és P.M. (Allianz) részére, Vj-51/2005/83/2.]:

„Az óradíj emelkedés lakatos és szerelő óradíj vonatkozásában 800 Ft, de amennyiben ez meghaladná az adott szerviz esetében a 16%-os emelési mértéket, úgy a 16%-os az óradíj emelkedés, száz forintra kerekítve. (A 16% mint felső korlát számunkra nagyon

fontos!) A fényező óradíj vonatkozásában 900 Ft emelési mértékben állapodtunk meg, azzal, hogy amennyiben ez az meghaladná az adott szerviz esetében a 17%-os emelési mértéket, úgy 17%-os az óradíj emelkedés, száz forintra kerekítve. (Itt is nagyon lényeges számunkra a felső korlát!) A tárgyalások során világossá tettük számukra, hogy a piacon kialakult helyzet miatt a fenti értékek a maximális szintek és az általános (nem márkakereskedői) óradíjak 350 Ft-tól indulnak, a márkakereskedői óradíjak pedig 500 Ft-tól. Világossá tettük, hogy négy üzleti kategóriát hoztunk létre és az üzleti kategóriákba a dealerek besorolása annak alapján történik, hogy a gépkocsi eladásaik alapján kötött Casco és GFB biztosítások hány százalékát kötik hozzánk, bármely üzleti csatornán keresztül. Elfogadtattuk, hogy 2004 évre az üzleti kategóriákba sorolások a 2003 évi dealeri felénk irányuló üzleti teljesítmény alapján történik meg, a helyi hálózati igazgatóságainkon keresztül, valamint, hogy 2004 évben folyamatosan nyomon követjük a dealerek felénk irányuló üzleti teljesítményét és amennyiben az nem éri el a kívánt szintet (amit korábban a hálózati igazgatóságoknak már meghatároztunk!), úgy a szolgáltatás szűkítésének eszközével élünk az adott dealer-rel szemben. Elfogadták, hogy az egyes dealerek nem 'bújhatnak be' a GÉMOSZ vagy márkakereskedői bróker szervezet 'ernyője' alá, elérve egy tőlünk kapott magasabb óradíjat és ugyanakkor üzletileg nem irányunkban dolgozva. Ezen követelmények alapján Ők kérték, hogy az üzleti teljesítmény méréséhez használt 'delaer kód' kitöltöttségét jobban követeljük meg és a delaer üzleti teljesítmény értékelésébe minden üzleti csatorna (brókeri is!) számítson bele és akadályozzuk meg a helyi fiók érdekek direkt és szerintük üzletrombolóan megjelenő bróker ellenes fellépését. Nagyobb koordinációt ígértünk! A piacon kialakult állapotok miatt vállalták, hogy a PSZÁF-hoz fordulnak azon alacsony díjú biztosítókat megnevezve, a nem megfelelő kárszolgáltatásuk miatt. Vállalják továbbá tételesen ügynként ezen biztosítók megjelenítését a médiában a nem megfelelő szolgáltatásuk miatt. Ezen a területen vállalják, hogy teljes mértékben együttműködnek a mi marketinges és kommunikációs szakembereinkkel.”

171. Ez utóbbi vállalással kapcsolatban Sz.J. (Gémosz) előadta (Vj-51/2005/72.),

„a 2004 évi GÉMOSZ vállalása – alacsony, nem szolgáltató biztosítók elleni fellépés – a média irányába valósult meg. Ilyen tartalmú cikkeket megjelentettünk. A PSZÁF felé tudomásom szerint nem fordult a GÉMOSZ.

Ez emlékezetem szerint a GÉMOSZ vállalása volt. Ez a mi érdekünk. Mivel a piacon a vállalási árak jelentősen eltértek (független javítók óradíjai alacsonyabbak voltak) indokolni kellett, hogy a mi óradíjaink miért magasabbak.”

172. Az Allianz-on belül N.E. 2004. január 6-án e-mail-ben (Vj-51/2005/83/5.) tágabb körben, több munkatársnak ismertette a létrejött megállapodást:

„A GÉMOSZ tagokkal történt megbeszélés alapján a márkajavítók esetében az alábbi megegyezésre jutottunk. Az adott csoportosuláshoz tartozik a PORSCHE, PEUGEOT, CITROEN, OPEL és DAEWOO márkakereskedések, melyek elfogadásra javasolt emelési mértékeit mellékelem. Az így kialakított díjakkal a hálózatunknak élnie kell, vagyis az üzleti eredményességet hangsúlyozottabbá kell tenni.

Kérek minden területet, hogy a már ismert kritériumok figyelembevételével – az üzlettel szorosban egyeztetve – az adott díjak elfogadhatóságáról tételesen jelezzen vissza...

Az óradíj emelkedés lakatos és szerelő óradíj vonatkozásában nettó 800 Ft, a jó teljesítményt nyújtó márkajavítók esetében, de amennyiben ez meghaladná az adott szerviznél a 16%-os emelési mértéket, úgy a maximális emelkedés csak 16%-os lehet és tíz forintra kerekítve – a kerekítési szabályokra figyelemmel.

A fényező óradíj vonatkozásában nettó 900 Ft, a jó teljesítményt nyújtó márkajavítók esetében, de amennyiben ez meghaladná az adott szerviznél a 17%-os emelési mértéket, úgy a maximális emelkedés csak 17%-os lehet és tíz forintra kerekítve – a kerekítési szabályokra figyelemmel.

Logikailag a magasabb óradíjknál a 800 és 900 Ft határozza meg a maximális emelési mértéket, úgy az alacsonyabbnál viszont a %-os szint lesz a határérték.

Azoknál a műhelyeknél, ahol nem volt legalább 200 Ft a lakatos és fényező díjak között az eltérés, ott határoktól függetlenül ez a differencia megadható.

...

A fenti kritériumok csak saját műhellyel rendelkező üzemekre alkalmazhatók.

A piacon kialakult helyzet miatt a fenti értékek a maximális szintek és az általános (nem márkakereskedői) óradíjak 350 Ft-tól indulnak, a márkakereskedői óradíjak pedig 500 Ft-tól.

Az üzleti csapatnak ideértve a delae referenseket is az a feladata, hogy – lehetőségeihez mérten – meghatározza, hogy egy dealer milyen minősítésű (1-4.). A minősítésekre tekintettel a műszaki irányítók feladata az óradíj szintek, illetve mértékek meghatározása. A tényleges tárgyalásokon közösen kell képviselni a társaságunk érdekeit.”

173. A Generali belső értékelése (Vj-51/2005/17/2/67.) szerint

„ezzel a megállapodással a piaci várakozást felülmúló %-ot értek el.”

Egy másik belső Generali e-mail (Vj-51/2005/17/2/69., Vj-51/2005/83/21.) szerzője (L.T.) szerint

„meglepetés volt a hungi stratégiája, nem számítottam ilyen arányú emelésre”.

A Generali részéről az is megállapítást nyert (Vj-51/2005/17/2/70.),

„az Allianz Hungária Biztosító Rt viszont idén sem tartotta be azt az óradíj emelési stratégiát, melyet előzetesen közölt.

Az emelési mérték helyenként meghaladja a 20%-os értéket. Ezeket az emeléseket saját üzleti vonalának nyomására fogadta el, szerződésben rögzítve, hogy milyen %-os arányban kéri a casco és kötelező szerződéseket az eladott gépkocsik darabszáma után. Ez akár 80%-nál magasabb érték is lehet...

Az Allianz Hungária Biztosító Rt már elfogadta - sőt több helyen felajánlotta ezeket az emelt óradíjakat, így már nem tudjuk visszaszorítani az árakat.

A magasabb óradíjak elfogadásával legalább üzleti részt szeretnénk 'szakítani', azaz több szerviznél ahol eddig nem értékesítettek társaságunknak megpróbáljuk elérni, hogy a magas óradíj elfogadása mellett legalább kössenek casco és kötelező szerződéseket.”

174. 2004. január 8-án az Allianz két munkatársa, M.T. és H.P. között e-mail-váltás történt (Vj-51/2003/83/4.) a dealeri üzleti teljesítmény számításának lehetséges módjairól, egyebek között rögzítve,

„az üzleti számítás menete és az üzleti kategóriák pontos határai kizárólag belső használatra, a döntések alátámasztására szolgál, a dealer részére nem adható ki. Ez fajta tudatos számításokkal alátámasztott megközelítés viszonylag új a cégen belül és vannak gyenge pontjai pl. a delae kód kitöltöttsége. Annyi természetesen kommunikálható, hogy az I-II. kategóriába sorolt dealerek nálunk nem megfelelő üzleti teljesítményűek és a III-IV. kategóriások jók, hogy mennyire jók az a mi belső ügyünk. A 2005 évi tárgyalásokhoz most már tudjuk, hogy mivel fogjuk megkönnyíteni saját leckénket, ezt azonban már most januárban el kell kezdeni.”



Az alábbi kategóriák kerültek felállításra:

1. Alacsony üzleti teljesítményű (az irányunkba közvetített üzleti teljesítménye az általa értékesített és casco biztosított gépkocsiknak 40%-a vagy kisebb, illetőleg a dealer által értékesített gépjárművek GFB biztosításának 40%-a vagy kisebb.)
2. Közepes üzleti teljesítményű (41%-55%)
3. Jó üzleti teljesítményű (56%-65%)
4. Kiváló üzleti teljesítményű (65% fölötti)

175. Az Allianz részéről a tárgyalások tárgya nem kizárólag az óradíjak kérdésre szükkült le. K.J. 2003. augusztus 21-én (Vj-51/2005/11/A/22.) bizakodását fejezte ki, hogy

„a Gémosz, illetve a munkacsoport többi tagja az azóta eltelt időt kihasználta és jelentős eredményeket értek el a kérdéskör teljes komplexitásának megfelelő szerteágazó tevékenységgel, marketing-munkával, lobbizással.”

176. Az Allianz az egyes márkakereskedőkkel folytatandó tárgyalásokra felkészült („az igazgatóságok módszertant és muníciót kaptak az eredményes óradíjtárgyalásokra”), a szolgáltatási és az értékesítési terület együttesen lépett fel (Allianz belső e-mail, 2003. december 23., Vj-51/2005/83/3.):

„A motor ágazatban megszerzett piaci részesedésünk megtartása érdekében 2004. évben a szolgáltatás és az értékesítés együttesen képviseli az ALLIANZ érdekeket a márkakereskedőkkel folytatott óradíjtárgyalásokon. Ennek célja, hogy a dealerek társaságunktól származó javítói árbevételének és a márkakereskedőktől származó biztosítási kockázatok mennyiségének (GFB, casco) összhangját megőrizzük, vagy megteremtjük. A feladat elvégzéséhez delaerenként két adatra van szükségünk a megfigyelési időszakban:

- a márkakereskedők részére átutalt javítói árbevételre
- a márkakereskedőknél értékesített új és használt gépjárművekre kötött casco és GFB szerződések számára és ebből az ALLIANZ részarányára.”

177. A 2004. évben az Allianz és a gépjárműjavítók közötti együttműködési megállapodás X/1. számú melléklete tartalmazta a biztosítási szerződések megkötésére vonatkozó együttműködés szabályait (Vj-51/2005/26/1/16.):

„1. Javító vállalja, hogy akár új, akár használt gépjárművet ad el, az értékesített gépkocsik biztosításait (GFB, CASCO) a szerződő Biztosító piaci részesedéséhez mérten – törekszik legalább 60%-ban – a Biztosítóhoz kötni. Javító a megkötött biztosításokról nyilvántartást vezet.

2. A Javítónak a megkötött biztosítási szerződésekre minden esetben rá kell vezetnie az ún. dealer kódot, amely kódszám megegyezik az adóigazgatási számával (I. II. melléklet 7. pont). A Javító a megkötött biztosítási szerződésekre vonatkozó tételes nyilvántartásába a Biztosító kérésére a kárrendezési vezetők és/vagy műszaki irányítók, valamint a Gépjármű-biztosítási osztály vezetői számára lehetőséget biztosít – az üzleti titok sérelme nélkül – az értékesítési darabszámok ellenőrzésére.”

Ezeket az előírásokat az Allianz a 2004. és a 2005. évben széles körben, több száz márkajavító esetén alkalmazta (lásd Vj-51/2005/89//1. és 2.).

178. Az óradíj tárgyalásokon az Allianz azt a rendező elvet fogadtatta el, hogy 1. a dealerköddel mért szerzési teljesítmények mentén négy kategóriába sorolja a partnereket (és nemcsak a közvetlen üzletet méri, hanem a dealer összes teljesítményét), 2. a kategóriákon belül maximumot ad meg, 3. meghúz egy abszolút plafont %-ban és forintban is mind a fényezői, mind a lakatos óradíjakat illetően (M.M. 2004. január 11-i e-mailje az Allianz területi igazgatóinak, Vj-51/2005/A/39.).

179. A 2004. évre vonatkozó megállapodást követően a MOSZ közvetlenül részt vett az egyes márkakereskedések által alkalmazandó óradíjak mértékének megállapítását célzó egyeztetésekben [lásd V.T.E. 2004. február 24-i e-mailje N.E. (Allianz) részére, Vj-51/2005/11/A/29.], a magasabb óradíjakért cserébe az Allianz számára elfogadható kötési arányt ígérve. V.T.E. (MOSZ) 2004. január 9-én a következő e-mail-t küldte meg N.E.-nek (Allianz) (Vj-51/2005/83/26.):

„Most kaptam meg a K... adatait, így az emelési igényt is most küldöm! Kérlek, egészítsd ki a listánkat még ezzel az egy tétellel! Egyébként ez a kereskedés, a Gy..., a T... és a D... (Sz...) a jövőben velünk fog dolgozni (a többiekkel tárgyalásban vagyok, sok függ a rezsiórától!), így ezeken a helyen is tudom garantálni min. a piaci részesedéseknek megfelelő kötési arányt. Jó lenne, ha a többi Daewoo kereskedő is velünk dolgozna, ezért lenne jó egy komoly eredményt letenni az asztalukra, mert ezzel előnyösen tudnám befolyásolni a MOSZ-os és Hungis kötésekét!”

180. Az Allianz 2004-ben a javító szerződésekben rögzítette, hogy a márkajavító javító és fényezési óradíja idegen márka esetében nem érheti el a műhely körzetében az illető idegen márkára jellemző óradíjat (Vj-51/2005/61.):

„Együttműködési megállapodás az Allianz és a gépjárműjavító között  
13. A jármű helyreállításának költségeivel kapcsolatos rendelkezések  
a) Munkadíj  
Jelen szerződés alapján Javító a gépjármű javítási szolgáltatásait az I. sz. mellékletben rögzített árszinten nyújtja. Amennyiben a Javító márkaszervizként állapodott meg a Biztosítóval, akkor idegen márkák esetében az alkalmazott óradíj nem érheti el a műhely körzetében (város, megye) az adott idegen márkára jellemző óradíjat, és nem haladhatja meg az I. sz. mellékletben rögzítettet.”

181. Sz.J. (Gémosz) nyilatkozata (Vj-51/2005/72.) szerint

„ez mögött az van, hogy minden márkakereskedő a saját márkáját javítsa, és ez a jó. A márkakereskedők 80%-ban egyforma technikával rendelkeznek, a technológiát azonban az adott márkajavítója ismeri a legjobban. Az ügyfélnek az a legjobb, ha a márkajavítónál javítja az autóját.

... nekem az a jó, ha saját márkán belül javítok. Erre szakosodtam, erre van meg az alkatrész készletem, erre vannak kiképezve a javítóim. Ezzel nem azt mondom, hogy nem éri meg egy más márka javítása. Ha az ügyfél még is hozzánk hozza a kocsiját, akkor azt is meg fogjuk csinálni.

A szerződésbe azért került be ez a megkülönböztetés, mert nem tudom ua. szinten javítani az autót mint a saját márkajavítója.

Ez egy átfogó szerződés volt, amit a biztosító így fogalmazott meg. Ez a kikötés a márkakereskedőknek is elfogadható. Ez a biztosító ötlete volt.”

182. A szintén a Gémosz részéről megnyilatkozó G.G. (Vj-51/2005/81.) közölte,

„azért fogadtuk el azt, hogy a márkajavító más márkajavító esetében csak alacsonyabb óradíjat számlázhasson az idegen márka óradíjához képest, mert a márkajavító rendelkezik az adott márkára jellemző célszerszámokkal. Aki idegen márkát javít ezekkel a gépekkel nem rendelkezik, tehát az önköltségi szintje is alacsonyabb.”

183. K.J. az Allianz részéről előadta (Vj-51/2005/74.),

a „javítói szerződés márkajavító idegen márkára vonatkozó javítása esetén alkalmazható óradíjra vonatkozó kikötés azért került bele a szerződésbe, mert egy márkajavító nyilván más márkákat és típusokat is javított. Ezzel kívántuk elejét venni annak, hogy a javító más márkára vonatkozóan magasabb óradíjat számlázzon az ügyfél illetve a biztosító felé.

Például a Mercedes dealerek magas óradíjjal dolgoznak a piaci hatások miatt. Előfordul, hogy lényegesen olcsóbb autót is javíthatnak, mi viszont nehezményeznénk, hogy lényegesen alacsonyabb javítási költségű márka esetében ua. magas díjat alkalmaznák.

A túlszámlázásokat igyekszünk ezzel kiszűrni a kétoldalú igények alapján.

Az óradíjak nemcsak a bérköltéseket, hanem a technológia költségeit is tartalmazza.”

184. Az Allianz által követett stratégiát más biztosítók, köztük a Generali is sikeresnek ítélték, hiszen K.T. 2004. január 13-án a következőkről tájékoztatta az Allianz munkatársát (Vj-51/2005/83/29.):

„Hálózati infók szerint a Garancia és a Generali erőteljes dealeri akvizícióba kezdett lekötve a dealer stratégiánkat. (ez a nagyság és a jó stratégia átka). Csak jelzem, hogy brutális óradíj és jutalék ajánlatokkal igyekeznek kizárni minket a jelenlegi pozícióinkból.”

### **A Generali által a 2004. évben alkalmazott javítói óradíjak**

185. 2003-ban a Generali casco ágazatának díjbevétele 13,9%-kal, a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás 8,1%-kal növekedett. Ez utóbbi kárhányada a 2002-es értéknek megfelelően alakult és kedvezőnek volt minősíthető. A casco biztosítások kárhányada rendkívül kedvező volt. Ebben az évben épült ki a dealerfelelősi rendszer (a Generali éves jelentése, 2003, Vj-51/2005/109.).

186. A Generali a Gémosz kapcsán érzékelte (lásd L.T. 2004. március 16-i e-mail-jét, (Vj-51/2005/17/2/69., Vj-51/2005/83/21.), hogy

„a GÉMOSZ-on belül egyértelmű törekvés mutatkozik arra, hogy ne legyenek területi eltérésekből adódó óradíjkülönbségek.”

187. Az Allianz, a Gémosz, a MOSZ, az MPM és a PORSCHE képviselői 2003. decemberi megbeszélésének és megállapodásának időpontjában a Generali-val még nem jött létre megegyezés, noha 2003. december 10-én már sor került óradíj tárgyalásra (lásd H.I. 2003. december 2-i e-mailje, Vj-51/2005/16/1/13.). Amint

arról V.A. a PORSCHE részéről tájékoztatta a márkakereskedéseket (Vj-51/2005/12/1/118., Vj-51/2005/17/2/48. és 73.),

„a Generali vezetőinek is ugyanazokat az óradíjakat küldtük meg, mint az Allianz-nak, és tőlük is várjuk a visszaigazolást. Szóban egyébként minden biztosító megerősítette, hogy az Allianz által elfogadott óradíjat várhatóan ők is elfogadják.”

188. V.A. (PORSCHE) ezen a napon, 2003. december 22-én küldte meg a Generali-nak az Allianz által elfogadott elveknek megfelelő 2004. évi rezsioradíjakat (Vj-51/2005/12/1/118., Vj-51/2005/17/2/48. és 73.).

189. A 2004. évi óradíjak vonatkozásában a Generali az Allianz által 2003 decemberében megkötött megállapodást tartotta szem előtt. Amint azt K-N.É. 2004. március 14-i belső e-mail-je (Vj-51/2005/17/2/67.) tartalmazza,

„ezt a megállapodást a GPR is elfogadta.”

190. H.I. (MPM) 2004. január 7-én megküldte a Generali részére a konkurenciával kialakított 2004. évi Peugeot-Citroën óradíjakat (Vj-51/2005/83/24.).

191. Ugyanezen a napon, 2004. január 7-én a Generali-n belül az alábbi szakosztályi utasítás került kibocsátásra (Vj-51/2005/17/2/49. és Vj-51/2005/83/7.):

„Utasítás a gépjármű kár csoportvezetőknek a 2004. évi javítói óradíjtárgyalásokhoz:  
Márkaszervizek esetében a lakatos óradíjak emelkedése nettó 450-800 Ft között fogadható el, a fényező óradíjak emelkedése pedig nettó 450-900 Ft között, de az óradíj-emelkedés mértéke nem lépheti túl lakatos óradíj esetén a 16%-ot, fényező óradíj esetén a 17%-ot.

Az általános javítók esetében az óradíjak emelkedése nettó 350-600 Ft között fogadható el. A százalékos emelkedés ezek esetében is maximum 16, illetve 17 % lehet.

A fentieket meghaladó óradíjmelés csak a VIG Vagyongépjármű kárrendezési osztály engedélyével fogadható el.

Az adott szervizzel történő tárgyalás során az óradíjak megállapítása a következők figyelembevételével történjék:

Amennyiben a márkaszerviz által értékesített gépkocsik biztosításai 30%-ot meghaladóan társaságunkhoz kerülnek megkötésre és az adott szervizzel a kárrendezési együttműködés problémamentes, illetve a javítóműhely jelentős technikai beruházásokat hajtott végre, úgy a magasabb érték irányába kell orientálódni, ellenkező esetben inkább a kisebb érték irányába.

Azon szervizek esetében, ahol a javítói tevékenység valamely részét alvállalkozóval végeztetik, az adott tevékenység vonatkozásában csak az alvállalkozó óradíja fogadható el.

Fontosnak tartjuk, hogy:

- minden óradíjtárgyalás az értékesítéssel együtt (az adott szerviz / kereskedés üzleti teljesítményéért felelős értékesítési kollégával) együtt történjék. A kollégák a szerviz megkeresése előtt konzultáljanak, a rendelkezésükre álló információkat adják át egymásnak.

- azon szervizek esetében, ahol van üzleti teljesítmény (még akkor is, ha csak most indultak a kötések, vagy csak a kötött gépjármű biztosítások kevés %-a lett társaságunk irányába közvetítve), az óradíjtárgyalás során figyelembe kell venni az esetlegesen már létrejött AHB-s óradíj-megállapodást. Üzleti szempontból nem szerencsés az óradíjak AHB szint alá történő erőszakolása, ezért ez TILOS. Az AHB-s óradíjak mértéke akkor

fogadható el, ha az az AHB-s írásbeli megállapodással alátámasztásra került a szerviz részéről.

- a tárgyalásokat minden esetben a 2003-as esztendő kárrendezési együttműködési ill. üzleti teljesítmény szempontjából történő értékelésével kell kezdeni (az adott szerviz vonatkozásában).

- nagyon fontos azt érzékeltetni a tárgyalópartnerrel, hogy társaságunk nem fogadja el kritika nélkül az AHB-s óradíjakat, érzékeltetni kell üzleti potenciálunkat, és azt, hogy velünk is szükséges az írásbeli megállapodás az óradíjakról.

- nagyon fontos kiemelni, hogy társaságunk a kölcsönös előnyökön nyugvó együttműködést tűzte ki célul, melynek szellemében szerencsésnek tartjuk, ha a javítónál értékesített gépjárművek biztosításainak 30%-a társaságunknál kerül megkötésre. Ez azonban a javítói óradíjakról szóló megállapodásba, mint írásbeli feltétel, nem illeszthető be! Semmi esetre sem szeretnénk erőpolitikán alapuló együttműködési kultúrát kialakítani.

- adott mértéke jövőbeni üzleti teljesítményről - mint elvárásról - történő megállapodás a kereskedés és az értékesítési munkatársunk / dealerfelelős között történhet. Ezen munkatársunknak a 2004-es év során folyamatosan értékelnie és figyelemmel kell kísérnie a teljesítmény alakulását.

Amennyiben a piacról (konkurenciáról) olyan információk kerülnek napvilágra, amelyek ezen utasítással ellentétes tartalmú. emelési mértékeket tartalmaznak, ill. az óradíjemelés üzleti teljesítményhez történő kötését írják elő, kérjük a tisztelt Kollégákat, hogy az előző években megszokottak szerint ezen információról tájékoztassák szakosztályunkat. Eljárási rend a Porsche, Peugeot, Opel csoport érdekeltségi körébe tartozó javítók esetében:

Ezen márkák esetében valószínűleg a javítók megbízott képviselői az érdekeltségi körükbe tartozó összes javító óradíját egy listába foglalva eljuttatják a szakosztályhoz. A szakosztály továbbítani fogja ezen listákat véleményezésre a gépjármű csoportvezetőkhez / osztályvezetőkhez, és az ő feladatuk a területükhöz tartozó szervizekkel a megállapodások megkötése a fent megjelölt elvek alapján. A listában szereplő óradíjak természetesen nem szakosztályi javaslatként kezelendők, hanem mint javítói kívánságok, amelyek a fentiek alapján felülvizsgálandók!”

192. J.J. (Generali) nyilatkozata (Vj-51/2005/78.) által is alátámasztotta a 30%-is részesedés megkövetelése nem egyszeri eset, hanem a Generali piaci stratégiájának a része volt:

„az együttműködéssel történő értékesítés ösztönzés kérdésével foglalkozó dokumentum rész a mi mindig is alkalmazott stratégiánkat jeleníti meg. A 30% azért 30% mert szeretnénk növekedni a piacon, a piaci részesedésünk ezt még nem éri el, ez üzleti elképzelésnél fogalmazódott meg nálunk. Piac alatt természetesen a gépjármű-biztosítás értékesítés piacát értem.”

Megjegyezte továbbá,

„mi nem tettük részévé a stratégiánknak, hogy előírunk egy értékesítési volument, mi csak érzékeltettünk velük egy piaci célt amit mi szeretnénk elérni. Nem kötöttük sávosan értékesítési teljesítményhez az óradíjakat.”

„A javítónak én azonban soha nem azt mondom, hogy te ennyit kapsz ha 30% felett vagy ennyit ha 30% alatt teljesíthetsz. Én nem akartam a javítót presszionálni. Tapasztalja ki a szolgáltatást, és az együttműködés legyen egy folyamat. A 30% nem mint kritérium került kikötésre, hanem mint üzleti elvárás, cél. Az idézet utasítások a kollégáim részére készült belső utasítások voltak.”

193. A megállapodást követően a Generali megkezdte a tárgyalásokat az egyes javítókkal (a tárgyalásokról lásd K-N.É. 2004. március 14-i e-mail-je, Vj-51/2005/17/2/67.) A tárgyalási folyamatba bevonásra került az értékesítési terület is (lásd a 2004. évi óradíj tárgyalások budapesti tapasztalatairól készített 2004. március 9-i belső anyagot, Vj-51/2005/17/2/67.). Amint azt K-N.É. 2004. március 14-i e-mail-je ismerteti,

„az értékesítéssel napi szoros kapcsolatban folyamatosan napra készen egyeztetünk, a tárgyalásokon minden esetben értékesítési munkatárssal vettünk részt.”

194. E.J. (Generali) a szervizek piacon tanúsított magatartását az alábbiak szerint értékelte 2004. március 18-án (Vj-51/2005/17/2/69., Vj-51/2005/83/21.):

„A szervizek egymást figyelik a piacon. A nagy szervezetek árfelhajtó hatása alól a kicsik nem akarnak kibújni, hiszen nekik is kedvezőbb a piaci árnövekedés. A biztosítónak a szervizek tényleges rezsiköltségeire nem sok ráhatása van, a biztosítói kifizetések sebessége az egyetlen (kintlévőséget) üzletmenetet befolyásoló tényező. A partneri együttműködések során (mivel a piacon semlegesek kívánunk maradni) sokszor nem elégíthető ki a szervizek megkülönböztetési igénye. Pl. az értékesített és GPR biztosított autók arányában közvetítsen a GPR szervizmunkát, különlegesen magas kárrendezési jogkör kiadása. Javaslatom lett volna, hogy a szervizeket osztálybesorolással ruházzuk fel előnyökkel és jogokkal, (ahogy ezt most ha szabályok nélkül is, de próbáljuk megvalósítani), de vannak fenntartásaim a gyakorlat alapján. A szervizek a HUNGI tárgyalás után nagy ívben nem foglalkoznak a mi ajánlatunkkal, nyilatkozatot tesznek, hogy az ő rezsidíjuk ennyi és ennyi cégnek, magánszemélynek, biztosítónak, ők a jövőben ennyit kívánnak számlázni. És ezzel nem tehetünk semmit, hiszen a szívatást (késői kifizetés) megszokták a HUNGI-tól. (Mi pedig a piacon semlegesek kívánunk maradni, diszkrimináció kilőve)

Tehát a helyzet nem egyszerű, szerintem az árdiktálókkal kellene egy olyan megállapodást kötnünk, amit a kis szervizek nyugodtan követhetnek.

A kárfelvételi helyek intézése során tapasztaltam, hogy milyen sokféle a hozzáállás. Mehetünk hozzájuk, de bérleti díjért, nem kell bérleti díj, de tartunk ott mindenkit, nem kell bérleti díj, de magasabb rezsidíjjal számoljunk, most még nem kell bérleti díj, de ha bővítenek, szálljunk be a beruházásba...

Én azt mondom; a díjnak kell elégnek lennie... Ha a HUNGI ezt meg tudja finanszírozni, olyan stratégiánk legyen, amellyel ki tudjuk védeni ezt a 'kicsik' ellen irányuló árfelhajtást. A kicsik nem fogják tudni sokáig a díjat alacsonyan tartani....2-3 év. Addig a CASCO-ból fejős tehenet kell csinálni. Ennek a nagy nyertesei természetesen a szervizek... Legnagyobb vesztesei pedig azok a fogyasztók, akiknek biztosításuk sincs...”

195. L.T. 2004. március 16-i e-mail-je (Vj-51/2005/17/2/69., Vj-51/2005/83/21.) a szervizek rezsioradíj tárgyalásával kapcsolatban megállapította,

„a nagyobb kereskedések a GÉMOSZ, MOSZ, Peugeot Bróker, Porsche Biztosítási Alkusz Kft és Hungária Biztosító Rt. egyeztetésével kötöttek egy előzetes megállapodást a 2004 évi rezsioradíjakról (2003 december 22). Tulajdonképpen ezekben a szervizekben tárgyalni nem lehetett, ill. kellett, mert követtük a Hungi árait. Szinte kivétel nélkül 15-16%-os emelkedéseket jelentettek, az előző évhez képest. A szervizek többsége nem is keresett minket egészen addig, amíg alá nem írta a Hungária szerződést.”

196. Egy másik, Generali-tól lefoglalt belső feljegyzés (Vj-51/2005/17/2/70.) szintén összefoglalta a szervizek kapcsán tapasztaltakat, kitérve az Allianz magatartásának hatására is:

„A 2003 évben a tárgyalási alap az volt, hogy várjuk meg az Allianz Hungária Biztosító Rt. tárgyalásait, majd fogadjuk el az általa 'kialkudott' óradíjakat. Ez meg is történt, - minden javítónál - az Allianz Hungária Biztosító Rt. által elfogadott óradíjakat fogadtuk el mi is, és ezeket az óradíjakat alkalmaztuk a 2003-as évben.

A fent említett 'halogató' taktika miatt az idei évben a javítók nagy része (becsülve 80-90%) már nem kívánt tárgyalni az óradíjakról, hanem levélben közölte, hogy milyen óradíjban egyezett meg az Allianz Hungária Biztosító Rt.-vel és ezt számlázza felénk is a 2004 évben.

Az Allianz Hungária Biztosító Rt. viszont idén sem tartotta be azt az óradíj emelési stratégiát, melyet előzetesen közölt.

Az emelési mérték helyenként meghaladja a 20%-os értéket. Ezeket az emeléseket saját üzleti vonalának nyomására fogadta el, szerződésben rögzítve, hogy milyen %-os arányban kéri a casco és kötelező szerződéseket az eladott gépkocsik darabszáma után. Ez akár 80%-nál magasabb érték is lehet.

Sajnos semmilyen 'fegyver' sincs a kezünkben, hogy más, alacsonyabb értéket fogadtassunk el a javítóval. A javítók nagy része, melyekkel semmilyen üzleti kapcsolatunk sincs, még csak nem is értesít a változásról, hanem csak a megküldött számlából derül ki, hogy milyen óradíjjal dolgozik. Ha nem fogadjuk el ezeket a magas óradíjat, akkor egy esetleges per során 'lejárathatjuk' cégünket, melyet nem szeretnénk...

Az Allianz Hungária Biztosító Rt. már elfogadta - sőt több helyen felajánlotta ezeket az emelt óradíjakat, így már nem tudjuk visszaszorítani az árakat.

A magasabb óradíjak elfogadásával legalább üzleti részt szeretnénk 'szakítani', azaz több szerviznél ahol eddig nem értékesítettek társaságunknak megpróbáljuk elérni, hogy a magas óradíj elfogadása mellett legalább kössenek casco és kötelező szerződéseket.”

197. Ebben az időszakban már a Generali is fontosnak tartotta a dealerek (biztosításközvetítésbeni) teljesítményének dealer-kód alkalmazása révén történő mérését (Vj-51/2005/17/1/16., Generali belső anyag). Amint azt L.T. 2004. március 16-i e-mail-jében (Vj-51/2005/17/2/69., Vj-51/2005/83/21.) megállapította,

„ha szeretnénk az értékesítést jobban a márkakereskedésekhez vinni, akkor hatékonyabb dealer felelősi munka szükséges.”

A „dealer felelős” a biztosításértékesítőknél/közvetítőknél nyújt személyes támogatást, amelynek keretében a Generali egy munkatársa megismerteti a termékértékesítővel a Generali különböző biztosítási termékeit (Vj-51/2006/174. 366. pont).

198. A rezsióradíjak vonatkozásában egyértelműen megfogalmazódott a teljesítményalapú óradíj elve (R.I. 2004. június 2-i, belső Generali e-mail-je K.L.-né részére, Vj-51/2005/17/2/52.):

„az értékesítésben alapkövetelmény, hogy mindennek ára van, így a rezsióradíjak esetében csak teljesítmény alapú óradíjakban akarok a későbbiekben is veletek együtt gondolkodni...”

Azt sem gondolom, hogy a teljesítményben alulreprezentált (GPR szemszögéből) Porsche és Peugeot kereskedések megalapozottan várhatják el tőlünk – teljesítmény garancia vállalás nélkül – a Hungi szintű óradíjakat.”

199. Amint azt O.F. 2004. február 11-i, az alkuszok szerepére is kitérő e-mail-jében (Vj-51/2005/17/2/53.) megállapította,

„a konkrét kereskedés értékesítési teljesítménye a szerviz felszereltsége mellett kétségkívül az egyik legfontosabb szempont.... A TÜK Debrecen területén alulreprezentáltak vagyunk, de a HB óradíjaitól való elmaradás nem az adott kereskedés teljesítményében okoz nehézséget, hanem az alkusz presszionál bennünket (s a teljesítményük alapján erre meg is van az eszközük).

A Porsche és a Peugeot alkusz oldaláról azok a kereskedések izgalmasak, akik együttműködnek az alkusszal, ill. velünk. Ezen esetekben kérem, hogy legyetek szívesek elfogadni a kereskedések és a Hungária között szerződött óradíjakat a Generali irányába történő javítások esetében is.”

200. Az észak-dunántúli óradíj tárgyalások tapasztalatait B.K.K. egy külön anyagban foglalta össze 2004. március 16-án (Vj-51/2005/17/2/65., Vj-51/2005/83/18.):

„I. Általános összefoglaló

1. Játékterünket a rezióradíjak megállapításában, kialakításában erősen behatárolja:

- egyrészt a gépjármű biztosításban piacvezető Allianz Hungária:
- ha díjai alá megyünk, akkor ellehetetlenítjük értékesítési hálózatunk tevékenységét,
- ha fölé megyünk, az óradíjak így kár ráfordításaink irreálisan magasává válnak.
- másrészt a VW, Audi, Seat, Skoda márkák képviseletében eljáró PORSCHE Biztosításközvetítő, az Opel, Daewoo képviseletében eljáró MOSZ, a Peugeot, Citroen képviseletében eljáró bróker vezérigazgatósági szinten folytatott tárgyalásai, és közvetítése márkakereskedések irányába, (itt csak nagyon összehangoltan kapcsolódhatunk be).

2. A 'rezióradíj tárgyalások' tárgya, célja, eredménye következképpen részünkről kevésbé az óradíjakról folyó egyezkedés lehet, sokkal inkább egy, a komplex kapcsolatrendszerünket átvilágító, az összefüggéseket feltáró, kapcsolatépítő, kapcsolatjavító, kapcsolaterősítő beszélgetés (a márkakereskedéssel már fennálló kapcsolat szorosságától függően).

Három lényeges témakör közös áttekintésére a megbeszélés során feltétlenül ki kell térni:

- szolgáltatásaink minőségével, gyorsaságával való elégedettségük, javaslataik, észrevételeik,
- értékesítési tapasztalataink (az alacsony szerződéskötés okainak felderítése, konkrét megállapodás a segítségnyújtás módjában),
- a kereskedés részéről cégünkhöz kötött szerződésmennyiség és az általunk odairányítható javító munka mennyisége közötti összefüggés megvilágítása, azaz a márkakereskedés saját ráhatása a megrendelt javításokra.

Nem árukapcsolásról van tehát szó, annak ellenére, hogy az értékesítési témakör nem kikerülhető (sőt!), hanem azoknak a kérdéseknek a megvitatása, mit kell tennünk ahhoz, hogy előbbre lépünk a kölcsönös előnyöket nyújtó együttműködésben. A szerződésszám-kárszám összefüggés különösen lényeges, mivel - területünkön legalábbis - párhuzamban áll a gépjármű tulajdonos lakosság vásárlási és javítási szokásaival: aki márkaszervizben javíttat, az ott, ahol vásárolt, és egy-egy javítónak nincs nagy 'vonzáskörzete'.

3. Felkészülés a tárgyalásokra statisztikai adatokkal:

Az óradíj tárgyalások megkezdése előtt szerettem volna egy partner-fontossági, nagyság szerinti sorrendet látni kárkifizetés és szerződésállomány szempontjából, és a kettőt párhuzamba állítani.

Kérlek: ...



Állományadatok: A ÉD-TÉIG érdekkörében való kötésekéről van havi információnk, a más értékesítési csatornához tartozó, de területünkön dolgozó márkakereskedések teljesítmény adatairól azonban csak alkalmanként, egy-egy kérés eredményeként kapunk információt. Szeretnék erről is havi rendszerességű adatokat kapni.

#### 4. Tárgyaló partnerek

##### a) GPR részéről:

- TÉIG értékesítési csatorna érdekköre:

A 2. pontban foglaltak alapján a tárgyalások célszerű résztvevői: ügyvitel és értékesítés együttesen, értékesítés részéről feltétlenül az adott márkaszerviz dealer felelőse.

Gépjármű csoportvezetőnk tapasztalata:

...

##### b) Márkakereskedés, márkaszerviz részéről:

A tárgyalások folytán egyértelműen az a tapasztalat, hogy igazán eredményes, sikeres akkor tud lenni a tárgyalás, ha a tulajdonos vagy az ügyvezető igazgató mellett a műszaki vezető és értékesítési vezető is részt vesz.

A műszaki vezető képes megítélni és a tulajdonos felé hitelesen visszaigazolni szolgáltatásunk minőségét, és ennek kapcsán ütköztetni, hogy a Generalihoz történő értékesítésben ez a pozitív megítélés miért nem tükröződik vissza. Ezáltal a tulajdonosnak felvethető a kérdés, hogy a GPR részéről nyújtott jó és gyors kiszolgálás - mely a befektetett forgótőke fogási sebességét növeli - miért nem jelenik meg a kötések számában. A befektetett tőke átlagos megtérülési idejét a felére csökkentjük, így a kitermelhető haszon a duplájára nő és ennek mértéke sokszorosa a jutalékban esetlegesen - a HB-hez képest - elszenvedett veszteségnek.

#### II. Konkrét tapasztalatok a tárgyalások során

1. Január folyamán márkakereskedőkkel a tárgyévi óradíjakkal kapcsolatosan szinte nem lehet tárgyalni, mivel kívárnak és a kiváras egyértelmű oka, hogy 'beleszaboljanak a levegőbe', másrészt a HB-vel megállapodjanak.

2. A régióban a márkakereskedések között elvétve vannak (csak) olyan partnerek, ahol biztosítási szerződések szempontjából biztosítótársaságunk a súlyának megfelelően képviselve lenne, így olyan (márkakereskedésekhez tartozó) márkaszervizek sincsenek ahol tömeges és kiugró lenne a szükséges javítási szolgáltatás, melyet felénk számolhatnának el (lásd I/3.pontban). Ez is alátámasztja, hogy előzetesen a számukra legnagyobb (HB) kívánnak megállapodni.

A tárgyalások folyamán direkt és indirekt módon tapintható volt, hogy a Hungária Biztosító az óradíjakat konkrét százalékos teljesítményekhez köti.

3. Találkoztunk olyannal, hogy a márkakereskedésnek és szerviznek kettős óradíja volt. PL: VW Cs...-nél, ahol lakatos munkában a karosszériás tevékenységért a biztosítónak óráként 6.004.- Ft-ot számláznak, míg nem biztosítós javítás során ez az óradíj 5.500.- Ft. Ez elfogadhatatlan, ezért a szervizzel felvettük a kapcsolatot, de érdemi választ adni nem tudott, illetve azt jelezte, hogy ha már a biztosításközvetítő részére egy ilyen kedvező óradíjat elfogadtatt, akkor miért ne élne vele (HB is elfogadta).

4. Néhány helyen a kifizető emelési mérték százalékosan túllépésre került, mivel a korábbi években a szerviz óradíjai nyomottak voltak, melyet próbálnak értékére emelni. Ezen szervizeknél az abszolút rezsizdíj mértéke még mindig alacsonyabb a régióban a piac hasonló márkájú és nagyságú résztvevőikhez képest. Ezt akceptálni kellett."

201. A Generali 2004. április 26-i igazgatósági ülése tárgyalta a casco értékesítés támogatásának témakörét. Az autókakereskedésekben az Allianz egyértelmű előnyét rögzítő előkészítő anyag (Vj-51/2005/17/2/37.) célként határozta meg

„a Casco módozat díjbevétele növelése, azoknak a szereplőknek a befolyásolásával, akik a Casco biztosítás kötések a biztosító kiválasztásának döntéshozatali folyamatában nagyobb szerepet játszanak.”

A biztosító kiválasztásának döntési folyamatát illetően az anyag az alábbiakat tartalmazza:

„A gépjármű eladás/vétel során a biztosítás gyakran mellékes.

Az egyes helyeken kialakul az a biztosítói kör, akihez egyáltalán szívesen kötnek CASCO-t.

- Ebben általában benne van a GPR.

- Az alkusz, aki nincs jelen a helyszínen, ill. az autókereskedés vezetője inkább csak az elfogadott biztosítók listájának kialakításában játszik szerepet. (Az alkusz szerepe változó, gyakran csak kiszolgál.)

A biztosítás közvetlen értékesítője általában a kívánt irányba tudná terelni a döntést. (Akár alkusz, akár az autókereskedés embere)

De általában nem motivált, így nem is teszi meg!

A biztosítás eladásában sokszor az elégedett ügyfél a legfontosabb cél.

- Az esetek nagy részében a végső döntést az ügyfél hozza meg, látszólag ő dönt.

- Valójában korlátozott számú ajánlatból választ, hiányos információk birtokában, és gyakran kevés pénze marad a biztosítás megkötésére. Ezért gyakran a díjak alapján választ.

A jó kárrendezés alapelvárás.

- Ennek hiányában kieshet a biztosító az ajánlott biztosítók köréből.

- Önmagában viszont kevés a végső döntés befolyásolására...

Céges flottáknál az alkusz jelentősége nagyobb, itt általában egy alkusz véleményét kérik ki.

...

A végső döntés befolyásolható, ha az értékesítő motivált.

...

Anyagi érdekeltség megteremtése.

Alkuszokkal, finanszírozókkal kötött szerződések. (Akár kizárólagosság is elérhető.)”

Az anyag azt az álláspontot tartalmazza, amely szerint az anyagilag érdekeltté tett biztosításközvetítő, ideértve a biztosítási alkuszt is, a kívánt irányba tudja terelni az ügyfél azon döntését, hogy melyik biztosítónál köti meg a casco biztosítási szerződést. Az ügyfél önálló döntése csak látszólagos, korlátozott számú ajánlatból és hiányos információk birtokában dönt.

Amint arra a Generali felhívta a figyelmet (Vj-51/2006/174. 367. pont), az „értékesítő” fogalma nem az alkuszt, hanem a gépjármű értékesítőjét takarja, tekintettel arra, hogy az alkusz fizikailag nincsen jelen a márkaszervizekben. A Versenytanács ugyanakkor szükségesnek tartja kiemelni, a gépjármű értékesítője az alkusz megbízottjaként, az alkusz nevében jár el, magatartása megbízója, az alkusz magatartásának minősül a versenyjogi értékelés szempontjából.

202. A fenti megállapítások a Generali 2003 szeptemberében-novemberében készített döntéshozatali kutatásán alapultak (Vj-51/2005/17/2/37.), amelynek célja volt a casco biztosítás megkötése döntéshozatali folyamatának a feltárása. A személyes kérdőíves interjúkkal végzett országos kutatásban 57 biztosítási alkusz, 156 autókereskedés és 79 értékesítő vett részt.

## A kutatás szerint

„az alkuz jelentősége nagyobb, ha ő a közvetlen értékesítő, valamint céges flották esetében”  
„Az értékesítő az esetek nagy részében képes lenne a döntéshozatali folyamatot a kívánt irányba terelni  
akár az esetek 80%-ában is!  
de jelenleg általában nem motivált, így nem is teszi meg  
jelenleg semlegességre törekszik: legyen elégedett az ügyfél, válasszon ő  
idő és információ hiányában gyakran nem is informálja az ügyfelet az egyes választási lehetőségek előnyeiről és hátrányairól”  
„Látszólag az ügyfél választ  
de már csak a biztosítást értékesítő személy által megszürt választási lehetőségekkel találkozik  
gyakran nem informálják az előnyökről, hátrányokról  
az ügyfél információ hiányában gyakran csak az ár alapján választ”  
„A kizárólagos biztosítók esetében a kötések arányát befolyásolhatja továbbá:  
- Kapcsolatok  
- Megkötött szerződések, kötelezettségek  
- Díjak, kedvezmények  
- Kényelem: mennyire egyszerű, problémamentes a kötés, és az egyéb folyamatok, mivel van a legkevesebb munka.”

## Az Allianz által a 2005. évben alkalmazott javítói óradíjak

203. A 2005. évi óradíjakra vonatkozó tárgyalásokat megelőző időszakban érzékelhető volt az Allianz piaci helyzetének kedvezőtlen változása. Ez arra indította az Allianz-ot, hogy olyan kommunikációs programokat készítsen, amelyek révén negatív kampányokkal lép fel az olcsó, az Allianz szerint gyenge és bizonytalan szolgáltatást nyújtó biztosítók ellen. 2004 júniusában javaslat fogalmazódott meg arra, hogy ehhez nyerjék meg a Gémoz-t (Vj-51/2005/11/A/11.).

204. Amint azt K.J. (Allianz) ismertette a 2005. évi óradíjak tárgyában 2004. december 22-én lezajlott megbeszélésen (Vj-51/2005/127.),

„túl azon, hogy más anomáliák is voltak az értékesítés tekintetében, számunkra a legnagyobb anomália az volt, hogy nem tudtuk jól kontrollálni, hogy az ígéretek, amire megállapodtunk a dealerekkel, azok reálisak-e, teljesítettek-e. Ezért 2004 folyamán dolgoztuk ki a KÉR rendszert, ami folyamatos monitoringot biztosít az üzleti irányítás részére. Ennek a rendszernek az elsődleges inputja a szerződések, ahol a dealerkód ki van töltve. A másik bemenő adat az a gépkocsi eladás a delalereknél, és ebben nagyon sok bizonytalansági tényező volt, de ma már négy csatornából (saját dealer referensek, márkaképviseletek, statisztikák megyékre lebontva, BM rendszer) kapunk pontos adatokat és igyekszünk ezeket az adatokat összefésülni. Ezeket az adatokat összefésülve elég jó képet lehet kapni arról, hogy mik voltak az egyes márkáknál, az egyes dealereknél a gépkocsi eladási számok.”

205. A 2004. év egyik nagy kihívása volt az Allianz számára az ún. „no casco” konstrukcióban értékesített gépjárművek számának emelkedése. Míg a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás megkötését jogszabály előírja a gépjárművek üzembentartói számára, addig a casco megkötését már egyes konstrukciókban a

finanszírozók sem követelték meg. Ez az Allianz számára azt jelentette, hogy megborulhat a casco és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások általa kívánatosnak tartott egyensúlya, az egész gépjárműbiztosítási piac és a biztosító nyeresége szempontjából meghatározó casco biztosítások hátrányára. Ezzel szemben fel kívánt lépni az Allianz a dealerek irányában. Ez az üzletpolitika szintjén azt jelentette, hogy

„az Allianz eldöntötte, hogy igenis az értékesítési szempontokat a szolgáltatási területen is, szolgáltatásában és ezen belül az óradíj mértékének megállapításában is figyelembe veszi.”

„Az Allianz nem díjazza azokat a dealereket akik nagyon nagy mértékben no cascoznak és az is benne van, hogy az Allianz nézi az értékesítési arányokat és az óradíj tárgyalások során a jó partner pozitív, a nem jó partner pedig negatív irányba kerül.”

„A közös érdek alapján mondhatom azt, hogy az az elvárásom, hogy ne akarjon no cascos gépkocsit eladni, utána meg megkapjam azt, hogy mert mi nem küldünk oda munkát. Hogy küldjek munkát, amikor ő a fele kocsiját no cascoval árusítja. Nem is tudom oda küldeni.”

„Mi azt mondjuk (és ezt nem szeretném, ha ki kerülne), a dealerrel szemben az az elvárásunk, hogy ne no cascozzon.”

[K.J. előadásai a 2005. évi óradíjak tárgyában 2004. december 22-én tartott megbeszélésen, Vj-51/2005/127.]

206. Az Allianz 2004 őszén vezette be az ún. aktív kárrendezést.
207. Az aktív kárrendezés keretében az Allianz mint a károsult kötelező gépjármű-felelősségbiztosítója felméri és rendezi a biztosítottja (saját ügyfele) azon kárát, amelyért más biztosítóval szerződött károkozó a felelős, majd az így teljesített kárkifizetést elszámolja azzal a biztosítóval, amely a jogszabály értelmében a kárért helytállni köteles. Az Allianz-nál casco és felelősségbiztosítással egyaránt rendelkező ügyfélnek véletlenül elszenvedett balesete esetén nem kell a károkozó biztosítójához mennie autójának javítást igénylő műszaki kárával, azt az Allianz rendezi [Vj-51/2005/16/1/21., H.I. (MPM) 2004. november 9-i e-mail-je]. Az aktív kárrendezés alá eső gépjárműkároknál a kárrendezést folytató társaság a kárbejelentésről értesíti az érintett biztosítót, majd a kész iratanyagot küldi meg a társbiztosítónak, s az elszámolás ezen kárügyeknél az ügyfél kihagyásával már a biztosítók között történik
208. 2005-ben az Allianz, a Generali és az Uniqua együttműködési megállapodást kötöttek ebben a témakörben. A 2005. június 1-jén hatályba lépett együttműködési megállapodás egyebek között az alábbiakat tartalmazza:

IV. Az aktív casco regressz ügyek kezelésére vonatkozó szabályok

IV/1. Az aktív kárrendezés keretében a megállapodó felek felajánlhatják casco biztosítással rendelkező lakossági és közületi ügyfeleiknek, hogy a másik félnél kötött érvényes kötelező gépjármű-felelősségbiztosítással rendelkező károkozó által a gépjárműükben okozott kárt casco biztosítás alapján – önrészesedés levonása nélkül – megtérítik...

A megállapodó felek ezt a szolgáltatást az alábbi feltételek megléte esetén nyújthatják:

- a kárigény jogalapja tisztázott,
- a károkozó felelősségbiztosítása érvényben van,

- kármegosztás nem indokolt,
  - a gépjármű sérülése műszakilag azonosítható.
- IV/2. Nem ajánlhatják fel az aktív kárrendezés lehetőségét a megállapodó felek a következő esetekben:
- felelősségi üvegkárok, felpattanó kő [stb.]
- IV/3. Az aktív kárrendezés keretében a megállapodó felek által nyújtható szolgáltatások:
- gépjármű helyreállítási költségének,
  - a szállítás költségének (legfeljebb a vonatkozó MABISZ-FUVOSZ megállapodásban rögzített árszinten), valamint
  - totálkár esetén a káridőponti érték és a roncsérték különbözetének – a KGFB elvein alapuló kárszámítás szerinti – megtérítése.”

209. 2006-ban az Union, az AEGON és az OTP-Garancia is jelezte igényét a megállapodás tartalmának megismerésére, esetleges csatlakozásra.

210. Az Allianz aktív kárrendezéssel kapcsolatos gyakorlatát 2004 őszét követően több biztosító kifogásolta, sérelmezve, hogy mindazon társaságok tekintetében, amelyek az Allianz biztosítóval nem kötöttek megállapodást az aktív kárrendezésre, a bevezetés egyoldalúnak tekinthető. A kárrendezést végző biztosító (az Allianz) a felelősségbiztosító felé azt a rezsioradíjat számolja el, amelyben ő állapodott meg a javítást végzővel. Megjegyzendő, a károkozó biztosítója irányában a kifizetések követelése attól függ, hogy az Allianz kifizette-e már a kárt vagy sem. Ha a kárt az Allianz már megtérítette, akkor a saját nevében lép fel, ha még nem térített, a javító képviselőjében jár el (az eljárás alá nem vont biztosítók nyilatkozatát lásd Vj-51/2005/37/2., Vj-51/2005/38/4., Vj-51/2005/39/4., Vj-51/2005/40/2., Vj-51/2005/41/3., Vj-51/2005/42/3., Vj-51/2005/43/3.).

211. Az Allianz által a 2005. évben alkalmazott javítói óradíjakkal kapcsolatos tárgyalások szervezésében aktív szerepet töltött be az MPM ügyvezetője [lásd H.I. 2004. november 9-i és 2004. december 20-i e-mailjei H.S. (Allianz) részére, Vj-51/2005/A/21. és 23.], illetve a tárgyalások előtt megkereste a vállalkozás márkakereskedő tulajdonosait, s tájékoztatásukat kérte

„annak érdekében, hogy az ország minden pontján egységesen az Alkusz szakmai támogatásával tudjunk fellépni!”

H.I. kérte őket, közöljék, hogy milyen óradíjemelést kívánnak érvényesíteni (Vj-51/2005/14/1/1.). A rendelkezésre álló válaszok szerint a márkakereskedők különböző mértékű emelési igényt fogalmaztak meg (Vj-51/2005/14/1/1-5.).

212. A rezsioradíjak tárgyában folytatott megbeszéléseken évek óta aktívan résztvevő MOSZ a márkakereskedéseknek 2004 novemberében írott levelében (Vj-51/2005/13/1/10/D.) szintén kérte a márkakereskedőket, közöljék, hogy milyen elvárásaik vannak a rezsioradíjak vonatkozásában a 2005. évre.

213. A 2005. évi óradíj tárgyalások megkezdésének kezdő időpontjára H.I. (MPM) 2004. október 1-i e-mail-jében tett javaslatot az Allianz-nak (Vj-51/2005/83/8.).

214. A javaslatot követően az Allianz-on belül 2004. október 5-én a követendő koncepcióként K.T. jelezte H.S-nek (Vj-51/2005/83/8.), hogy

„én két dolgot kérek és javaslok az eddignél jobban központilag képviselni:  
- legyen még jobban sales központú az óradíj tárgyalás, azaz dealer kód alapon (több mint 60% ! kitöltési arány, K.J.-től rendelkezésre bocsátjuk az adatokat a KÉR alapján) csatornasemlegesen és a teljesítmény alapján,  
- legyen központilag még erősebben keretek közé szorítva, azaz ne 'essen széjjel' az ország, ne lehessenek helyi irreális alkuk stb. Tehát sávós, túl-ig emelés...”

215. A többszöri óradíjtárgyalásokat (lásd pl. Vj-51/2005/11/A/17. és 23.), illetőleg annak eredményét az Allianz és a gépjármű-márkakereskedők érdekeinek egybeesése határozta meg, amely az Allianz esetében oly módon jelentkezett, hogy piaci részesedésének csökkenését megállítsa, illetve a piac oly módon fejlődjék, hogy az biztosítsa számára a hatékony működését. A felek tárgyalását azok a körülmények is befolyásolták, hogy egyrészt csökkent az értékesített gépjárművek száma, másrészt a gépjárművek egy részét casco nélkül értékesítették, s mindkét körülmény a biztosítási szerződések megkötését is kedvezőtlenül érintette, amely természetesen az eljárás alá vont biztosítási alkuszok vonatkozásában annak veszélyét rejtette magában, hogy csökkenhet a részükre kifizetett jutalékokból származó bevételük (Vj-51/2005/8., Váradiné Tóth Emőke „*Tájékoztató a 2005-ös rezióradíjak egyeztető tárgyalásairól*” című írása az „Autó Márkakereskedő” című lap 2005/1. számában). A tárgyalásokon résztvevők tehát piaci kihívásokkal néztek szembe.

216. A 2005. évi javítói óradíjakról lezajlott tárgyalások során az Allianz érvényesíteni kívánta és érvényesítette is a dealerenkénti üzleti mérés és óradíj meghatározás elvét (Vj-51/2005/11/A/17.) Ezt elősegítendő például 2004 novemberében elkészült az Opel és a Peugeot márkakereskedések üzleti arány (a casco szerződések Allianz-nál történő kötésének aránya) alapján történő üzleti minősítése (Vj-51/2005/26/1/23. és 24.). A tárgyalások során már 2004 novemberében átadták a dealerek üzleti teljesítményét mérő excell file az eljárás alá vont biztosítási alkuszoknak [lásd V.T.E. (MOSZ) 2005. február 7-i e-mail-je M.T. (Allianz) részére, Vj-51/2005/13/1/1.].

217. Az Allianz meghatározása (K.T. 2005. március 24-i e-mailje, Vj-51/2005/A/31.) szerint

„most már konkrét jövedelem szabályozó tényezővé lépett elő a komplex értékelésben a dealer / Allianz biztosításkötési negyedéves aránya”.

218. A tárgyalásokhoz kapcsolódóan a Gémosz 2004 decemberében írásbeli hozzájárulást kért a javítóktól (Vj-51/2005/12/1/123-126). Ebben a javító

„hozzájárul ahhoz, hogy az Allianz Hungária Biztosító Rt-vel (továbbiakban: Biztosító) fennálló együttműködési megállapodáshoz kapcsolódóan a Biztosító a biztosítókról és a biztosítási tevékenységről szóló 2003. évi LX. törvény 153-165.§-ban foglaltak szerint biztosítási titoknak minősülő alábbi adatokat a GÉMOSZ részére átadja, feltéve, hogy azok a biztosító ügyfeleinek egyedi azonosítására nem alkalmasak: 1. A Biztosító által a

Javító részére 2004. évben a biztosítási szerződésekkel összefüggésben elvégzett és a Biztosító által átutalt javítási költség összegéről, 2. a Biztosító részére a Javító által közvetített biztosítási szerződésekhez kapcsolódó, illetve az ebből levont értékesítési minősítési adatok. A GÉMOSZ kötelezettséget vállal arra, hogy az adatokat biztosítási titokként kezeli, nem dolgozza fel, kizárólag saját céljára, információs jelleggel használja, és a tárgyalások lezárását követően legkésőbb ....-ig megsemmisíti. A jelen megállapodás egy példányát a megjelölt adatok jogszerű kiadása céljából a Biztosítónak átadja.”

219. A Gémosz elnökségének 2004. december 12-i ülésén (Vj-51/2005/15/1/16.) Sz.J. ismertette, hogy

„a márkák részéről az 5-10%-os emelés a jellemző igény.”

220. A 2004. december 22-én megállapodás jött létre a 2005. évi javítói óradíjak tárgyában. A megbeszélésen (amelynek hangfelvétele Vj-51/2005/127. szám alatt rendelkezésre áll) az Allianz képviselői mellett a Gémosz, az MPM és a MOSZ képviselői voltak jelen (Vj-51/2005/17/1/75.). Erről a megállapodásról (és a Generalival létrejött megállapodásról) a Gémosz tagjai 2005. január 3-i keltezéssel az alábbi tájékoztatást kapták (Vj-51/2005/17/2/80.):

„Megállapodás a 2005. évi javítói óradíjakra

Az alábbi szempontok szerint jutott megállapodásra a márkakereskedők érdekvédelmi képviselete (GÉMOSZ) az Allianz Hungária Biztosító Rt. és a Generali-Providencia Biztosító Rt. szakmai vezetésével. A megállapodás 2005. január 1-től érvényes.

Allianz Hungária Biztosító Rt.

Az Allianz Hungária Biztosító Rt. vezetőivel tartott, 2004. december 22-ei egyeztetésen az alábbi megállapodás született:

1. A 2005. évre a 2004. évi javítói vállalási díjakra vetítetten 10% és 15% közötti emelési mérték az irányadó. Az emelési mértékek az Allianz Hungária Biztosító Rt. irányába 2005. évre vállalt üzleti teljesítési arány mértékei szerint kategorizálódnak, az alábbiak szerint:

III. kategória (alacsony): 30% -nál kisebb teljesítési arány, 10-11% emelés

II. kategória (megfelelő): 30% és 50% közötti teljesítési arány, 12-13% emelés

I. kategória (magas): 50% feletti teljesítési arány, 14-15% emelés.

Az alkalmazott százalékokkal keletkezett vállalási díjak növekedése lakatos és szerelő munkák esetében maximum nettó 800 Ft/óra, fényező munkák esetén maximum nettó 900 Ft/óra.

Azoknál a műhelyeknél, ahol nincs meg a 200 Ft differencia a lakatos és a fényező óradíjak között, ott a 200 Ft különbség biztosítása érdekében a fényező vállalási díjra vetítetten a 900 Ft-os fényezési díjnövekedés átléphető.

Minimális vállalási díjemelés lakatos szerelő munkáknál 300 Ft, fényező munkáknál 350 Ft.

A jelenlegi óradíjszerkezet már tükrözi a szervizek felszereltségét és minőségét.

2. A vállalt üzleti teljesítések mértékét, melyeket utólag az Allianz által működtetett KÉR (Kereskedői Értékelő Rendszer) adatbázisának alapján kontrollálunk, az Allianz figyelembe veszi negyedév elteltével olyan módon, hogy az ígért vagy vállalt üzleti

teljesítménytől való elmaradás vagy növekedés esetén az év hátralévő időszakában az óradíjat a valós üzleti teljesítménynek megfelelően kategória szerint állítja be az Allianz. Az értékelés szempontjai: az adott dealer által értékesített összes gépjármű darabszámának 80%-át vesszük a 100%-os viszonyítási alapnak. Az így kapott darabszámon belül meghatározásra kerül az újonnan és a használtan értékesített gépjárművek száma. Az újonnan értékesített gépjárműveknél az üzleti arányt az erre az alapra vetített Allianz Hungária Biztosítóhoz kötött Casco biztosítások száma adja. A használt gépjárműveket a korábbi számítás szerint 50%-os darabszámon vesszük figyelembe.

A flottás értékesítés értékelése egyedi megállapodás alapján történik.

A KÉR táblázatának szerkezetét az Allianz VIG véglegesíti és a GÉMOSZ részére megküldi.

Korrigált eladott új gépjármű: az adott naptári negyedév alatt az adott márkakereskedés által ténylegesen értékesített összes új gépjármű 80%-a tekintendő viszonyítási alapnak.

Korrigált eladott használt gépjármű: az adott naptári negyedév alatt az adott márkakereskedés által ténylegesen értékesített összes használt gépjármű 50%-a tekintendő viszonyítási alapnak.

Casco darabszám: A márkakereskedés által az adott naptári negyedév alatt bármely üzleti csatornán keresztül (alkusz, közvetlen) az Allianz Biztosító Rt. felé közvetített casco szerződések összdarabszáma.

Teljesítési arány (%): Casco darabszám / (Korrigált eladott új gjm + Korrigált eladott használt gjm)

Ismételten felhívjuk a figyelmüket, hogy a biztosító számára valamennyi értékesítési csatornán (alkuszon keresztül, közvetlen biztosító...stb) beérkező kötés egyenrangú, és azokat összességében vizsgálja az adott kereskedés teljesítési arányának meghatározásánál.

Generali-Providencia Biztosító Rt.

...

Egyéb

A keret-megállapodások alapján a biztosítók területileg illetékes egységei - az óradíjak véglegesítésének, ill. a rezsióradíj-megállapodások megkötésének érdekében - 2005. január folyamán megkeresik Önöket.

A többi biztosító esetében kérjük, - a megállapodások megkötésének érdekében - közvetlenül vegyék fel a kapcsolatot az adott biztosító helyileg illetékes munkatársaival.

Budapest, 2005. január 03.”

221. Amint azt a megállapodással kapcsolatban V.T.E. (MOSZ) kiemelte a márkakereskedések felé 2004. december 23-án (Vj-51/2005/13/1/3. és Vj-51/2005/13/1/4.),

„kizárólag –tól –ig határok lettek kijelölve. Ezen belül mindenki el tudja dönteni, hogy milyen üzleti teljesítményt tud vállalni az Allianz felé. A különböző lojalitási alternatívának megfelelő konkrét számításokat is hamarosan küldöm... Azok a kereskedések, akik a MOSZ-Bróker Kft-vel dolgoznak, természetesen minden segítséget meg fognak tőlem kapni, hogy ezek értékelésével a lehető legkevesebb probléma legyen.”



222. Az Allianz területi igazgatói 2004. december 23-án megkapták a 2005. évre kötendő javítói szerződésekre vonatkozó emlékeztetőt (Vj-51/2005/83/9.), azzal, hogy

„ez az áremelési rendszer az összes szerződéses javítói megállapodásunk megújításánál alkalmazandó.

A megállapodás során arra törekedtünk, hogy minden profitcentrum egyedileg az üzleti teljesítmények és várható teljesítmények figyelembevételével tudjon megállapodni. A márkaszervizeknél minden esetben a KÉR rendszer adatait kell a tárgyalásoknál figyelembe venni...”

223. Az Allianz a márkakereskedésekben értékesített új gépjárművek esetén az 50%-os részesedést preferálta, amint azt V.T.E. (MOSZ) 2005. február 7-i, M.T. (Allianz) részére megküldött e-mail-jében megállapította (Vj-51/2005/13/1/1.).

224. Az Allianz a rezsióradíj emelését az adott márkakereskedő (biztosításértékesítésben elért) üzleti teljesítményének függvényében hajtotta végre [lásd V.T.E. (MOSZ) levele a márkakereskedéseknek, Vj-51/2005/13/1/2., Vj-51/2005/13/1/10/B.], s annak ellenére megkötötte a megállapodást, hogy a díjemelés azt eredményezte, a nagy dealerek érik el a legmagasabb óradíjat, a legmagasabb jutalékot és náluk a legmagasabb a szolgáltatási költség értéke (Vj-51/2005/11/A/39.).

225. Az Allianz biztosítóval (és a Generalival) megkötött megállapodás hatással volt a márkakereskedések más biztosítókkal folytatott tárgyalásaira és a velük létrejött megállapodásokra, ezáltal az általuk alkalmazott javítói óradíjakra. Az Allianz biztosítóval és a Generalival létrejött megállapodásokról a márkakereskedőket közös levélben tájékoztatta a MOSZ, a PORSCHE és az MPM (Vj-51/2005/17/2/54.). A levélben közlésre került, hogy

„a többi biztosító társaság esetében kérjük a megállapodások megkötésének érdekében közvetlenül vegyék fel a kapcsolatot az adott biztosító helyileg illetékes munkatársaival és a megállapodások során használják fel iránymutatásként a piacvezetőkkel kötött megállapodást.”

A MOSZ 2005. január 7-én külön levelet is küldött a vele kapcsolatban álló márkakereskedéseknek (Vj-51/2005/13/1/2., Vj-51/2005/13/1/10/B.), megerősítve:

„A többi biztosító társaság esetében kérlek, közvetlenül vedd fel a kapcsolatot az adott biztosító helyileg illetékes munkatársaival és a megállapodások során használd fel iránymutatásként a piacvezetőkkel kötött megállapodást.”

226. V.T.E. (MOSZ) 2005. január elején a márkakereskedőknek küldött e-mail-jében javaslatot (megítélése szerint „egy optimális javaslatot”) tett az üzleti rész vállalására (Vj-51/2005/13/1/7.).

227. 2005. január 5-én az Allianz részéről P.G. (egy telefonbeszélgetést követően) e-mail-ben (Vj-51/2005/12/1/91., Vj-51/2005/14/1/14., Vj-51/2005/83/20.) megküldte

H.I. (MPM) részére a dealer üzleti teljesítményt értékelő kalkulátor próbaverzióját, hangsúlyozva,

az „természetesen csak magánhasználatra készül, megbeszélésünk alapján ilyen számítás semmilyen publikus fórumra nem kerülhet ki annak várható versenyjogi következményei miatt”.

228. H.I. (MPM) a PORSCHE és az MOSZ vezetőivel (V.T.E. és V.A.) történt egyeztetést követő napon, 2005. január 6-án jelezte a kalkulátorral kapcsolatos észrevételeket (Vj-51/2005/12/1/91. és Vj-51/2005/14/1/14.).

229. A PORSCHE 2005. január 12-én küldte meg az Allianz részére a 2005-re kalkulált rezsiorádjákat tartalmazó táblázatot (Vj-51/2005/83/27.).

230. Ezen napon találkozóra is sor került az Allianz és a PORSCHE, illetve a Porsche Bank között (lásd Allianz belső e-mail, Vj-51/2005/83/27.). A megbeszélésen az Allianz egyebek között közölte,

„Mi indításként a következőket szögeztük le a bizalom helyreállításához.  
- legyen közvetlenebb a két cég kapcsolata operatív (...) területen, mert a KÉR adatait pontosítani kell, delakerkód szinten (hiányzó P. Szeged adatok!), eladási db. szám vonalon (teljesen hiányzik, a P. tulajdonú 5 üzem tekintetében megadják, ezt kérjétek!)  
- bizonyítsa a P. Bróker a saját tulajdonú üzemek alacsony kötési arányainak 50%-osra fejlesztésével!  
- jelölje meg a neki legfontosabb vidéki kereskedéseket, ahol előre akar lépni és vállalni is tud, ott megpróbáljuk elvarrni a helyi szálakat személyes látogatás szervezésével!”

231. A megállapodást követően az Allianz a 2005. évre kötendő javítói szerződésekre vonatkozó tárgyalások során nemcsak a megállapodásban közvetlenül érintett márkakereskedésekkel, hanem más vállalkozásokkal szemben is minden esetben az Allianz részére közvetített biztosítási szerződések arányát mutató - már évekkorábban kiépíteni kezdett [lásd N.E. (Allianz) közlése a 2004. december 22-i megbeszélésen, Vj-51/2005/127.] - Kereskedő Értékelő Rendszer (KÉR) adatait vette figyelembe. Ez volt a bázisa az óradíj emelésnek (Vj-51/2005/11/A/19.). A korábban kevésbé jól működő dealerektől a nagyobb teljesítmény elérése volt a cél, türelmi idővel. A negatív teljesítmény esetén a szolgáltatási minőséget kellett szükíteni (Vj-51/2005/11/A/26. és 39.).

232. Más, a jelen eljárásban közvetlenül nem érintett márkák esetében is az értékesítési eredményre tekintettel került megállapításra az óradíj. Ezt igazolja K.T. 2005. január 3-i e-mail-je (Vj-51/2005/83/16.).

233. Az óradíjak mértékében történő megállapodást az Allianz adott igazgatóságának teljesítendő terve is befolyásolhatta. Ezt mutatja R.M-nek az Allianz központjába írott 2005. január 27-i e-mail-je (Vj-51/2005/83/17.):

„Kérlek, hogy az alábbi adatok birtokában az óradíj emelési összeget átgondolni szíveskedj:

Az általunk kért további 100 Ft-os, illetve 200 Ft-os óradíj emelés éves szinten nem közelíti meg az ... mFt plusz kiadást a 2005. évi kifizetési adatokat figyelembe véve. Ahogy jeleztem, ennek az óradíj emelésnek a feltétele egy üzleti vállalás volt a dealer részéről, melynek teljesítése esetén megközelítőleg ... mFt casco biztosítási többletet, illetve ... mFt Gfb többletet jelent számunkra. Ez a többlet szükséges nekünk ahhoz, hogy Igazgatóságunk a motor tervet teljesíteni tudja. Kérem segítségedet abban, hogy a Ny... Kft. az általunk kért plusz 100 Ft-os, illetve 200 Ft-os óradíj emelést megkaphassa. A dealer az általa aláírt üzleti vállalásban negyedéves értékelési időszakokat határoztunk meg, melyeknek elemzése óradíj változtatási lehetőséget is magában foglal, nyilván nem lefelé, hanem felfelé.”

234. A márkakereskedések esetében a közvetítői teljesítmény meghatározó szerephez jutott, s a vállalások nem teljesítése esetén az Allianz készen mutatkozott a márkakereskedés irányában nyújtott szolgáltatás alacsonyabb szintre történő szállítására vagy megszüntetésére, amely lehetőséget egyfajta kényszerítőerőként is felhasznált [Vj-51/2005/11/A/36., K.T. (Allianz) 2005. január 20-i e-mailje Sz.L. részére]. Az Allianz a márkakereskedőket a szolgáltatási oldalról sújtotta a gépjárművek casco nélkül történő finanszírozásának stratégiája esetén is (lásd M.T. 2004. november 25-i belső e-mail-je, Vj-51/2005/26/1/23.).

235. Az Allianz és a biztosítási alkuszok közötti kapcsolat esetében az Allianz továbbra is kihasználta a biztosítási alkuszok és az Allianz helyi, a dealerekkel minél szorosabb közvetlen kapcsolatot fenntartani szándékozó szervezeti egységei között fennálló feszültséget, amely veszélyeztette az alkuszok piaci pozícióit, bevételeit. Az Allianz-hoz közvetített szerződések arányának függvényében ajánlott az Allianz központja egyfajta „védettséget” a helyi akciókkal szemben, azt is megkövetelve, hogy a biztosítási alkusz növelje a jól termelő dealerek darabszámát. Az erre vonatkozó adatok változását az Allianz és a biztosítási alkusz közötti tervtárgyaláson (vállaláson) is figyelembe vették (Vj-51/2005/11/A/19. és 33.).

236. A megállapodás megkötését követően, 2005. február 21-én az Allianz ismertette a PORSCHE-val, hogy

„az Allianz Hungária Biztosító Rt. az elmúlt években nem emelte az érvényben lévő casco biztosítási szerződéseinek díját. Tőlünk független piaci tényezők – gépjárműalkatrészek árnövekedése, javítási költségek folyamatos emelése hatására a következő biztosítási évfordulótól a casco biztosítások díját – a javítóipari éves árindexhez képest jóval kisebb mértékben – az alábbiak szerint emeljük...”

A partnereknek kimenő levél szintén a biztosítótól független külső tényezőnek minősítette a javítási költségek folyamatos emelését (Vj-51/2005/12/1/122.).

237. J.Z. a Generali részéről az MPM, a MOSZ, a PORSCHE és a Gémosz vezetőinek 2005. január 5-én megküldött e-mail-jében (Vj-51/2005/16/1/27. és Vj-51/2006/83/11.) az alábbiak szerint értékelte az Allianz esetében 2004. december 22-én létrejött megállapodást:

„Ezen AHB-s megállapodásban üzleti érdekek, és nem szakmai érvek dominálnak, a jutalmazás és büntetés logikáját magában hordozva.”

„ezen megállapodás (?) tartalma kimondottan a GPR érdekei ellen hatnak (mindez logikus, hiszen a megállapodás az AHB érdekeit képviseli, aki konkurensünk). Teszem ezt a kijelentést arra való hivatkozással, hogy a sorok közötti számokat értelmezve, számolva azzal a ténnyel, hogy a kereskedésekben értékesített gépjárművek több mint 20%-ra nem történik ott helyben casco kötés, valójában a kereskedésben megkötött casco biztosítások ~ 80% esetén nem részesül a kereskedés az óradíjmegvonás szankciójában. Ezen olvasat akár versenyjogi kérdéseket is megfogalmazhat. Ilyen tartalmú megállapodás létrejötte esetében érdekünkbe állónak ítélem a megállapodást a versenyhivatal előtt megtámadni!”

## **A Generali által a 2005. évben alkalmazott javítói óradíjak**

238. 2004-ben a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási piacon az alacsony biztosítási díjat alkalmazó biztosítók fellépése azt eredményezte, hogy a Generali díjelőírása 2,9%-kal csökkent. A casco biztosítás területén 8,8%-os növekedés volt. A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás kárhányada javult, a casco biztosítások kárhányada pedig rendkívül kedvező volt, 8%-kal javult (a Generali éves jelentése, 2004, Vj-51/2005/109.).

239. A 2005. évi rezsioradíjak mértékére vonatkozó tárgyalások megkezdését megelőzően a Generali-n belül megfogalmazódott (lásd S.Zs. 2004. július 12-i e-mail-je, Vj-51/2005/17/2/55.),

„a rezsioradíj tárgyalásokon nagyobb erővel fellépni lehetne, mivel itt is évek óta 10% fölötti az emelkedés. Ez megintcsak nehéz, mert visszaüt a cascóra, kötelezőre. Eddig a Hungi által már megajánlott óradíjakat fogadtuk mi is el, pont a bruttó új üzlet érdekében.”

240. Az MPM, a MOSZ, a PORSCHE és a Gémosz vezetőinek a Generali 2004. december 12-én küldte meg a 2005. évi javítói óradíj emelési százalék javaslatot. Közlésre került az e-mail-ben (Vj-51/2005/14/1/12.),

„a területi és javítói kategóriákat (az emelési %-ok nélkül) korábban a Generali-Providencia Biztosító Rt. már elfogadta, és az Opel, VW csoport és a Peugeot márkakereskedések is hasonló alapon lettek besorolva a 2004. évi díjak meghatározásánál”.

241. A területi és javítói kategóriákban tehát már az emelési %-okban történő megállapodást megelőzően egyezség jött létre (lásd H.I. 2004. december 18-i e-mail-je, Vj-51/2005/13/1/10/C.).

242. A 2005. évre vonatkozó óradíjak tárgyában a Generali korábban, a Versenytanács előtt pontosan nem ismert időpontban nyilatkozott, mint az Allianz, azaz 2004. december 22. előtt [G.G. (Gémosz) nyilatkozata, Vj-51/2005/81.]. Ezt támasztja alá J.Z. (Generali) 2005. január 5-i, az MPM, a MOSZ, a PORSCHE és a Gémosz vezetőinek megküldött e-mail-je is (Vj-51/2005/16/1/27. és Vj-51/2006/83/11.).

243. A szerviz felszereltsége alapján történő kategorizálásra vonatkozó javaslatot a Generali 2004. december 23-án küldte meg az MPM, a MOSZ és a PORSCHE vezetőinek (a Gémosz két vezetője másolatot kapott az e-mail-ből) (Vj-51/2005/14/1/10. és Vj-51/2005/16/1/25.).

244. A Gémosz-tagok 2005. január 3-i keltezéssel az alábbi tájékoztatást kapták a Generalival létrejött megállapodásról (a tájékoztató ismertette az Allianz biztosítóval létrejött megállapodást is) (Vj-51/2005/17/2/80.):

„Megállapodás a 2005. évi javítói óradíjakra

Az alábbi szempontok szerint jutott megállapodásra a márkakereskedők érdekvédelmi képviselete (GÉMOSZ) az Allianz Hungária Biztosító Rt. és a Generali-Providencia Biztosító Rt. szakmai vezetésével. A megállapodás 2005 január 1-től érvényes.

Allianz Hungária Biztosító Rt.

...

Generali-Providencia Biztosító Rt.

A Generali-Providencia Biztosító Rt. a 2005. évre vonatkozóan átlag 15%-os óradíj-emelési mértékre ad lehetőséget a Biztosító által elfogadott javítói kategóriákon belül differenciáltan. A kategória rendszert az alábbi táblázat tartalmazza.

A javítók kategorizálása felszereltség szerint			
1. kategória	2. kategória	3. kategória	4. kategória
futóműdiagnosztika	húzatópad, célszerszámokkal	húzatópad, célszerszámokkal	1,2,3, kategóriák közül egyiknek sem felel meg
kerékkiegyensúlyozás (teljes)	CO2 hegesztő	CO2 hegesztő	
motordiagnosztika	ponthegeztő	ponthegeztő	
húzatópad, célszerszámokkal	fényezőkabin (elszívó, fűtés, szűrő)		
CO2 hegesztő	színkeverő		
ponthegeztő			
fényezőkabin (elszívó, fűtés, szűrő)			
színkeverő			
elektronikus kapcsolat			
Bármelyik feltétel nem teljesül, csak az eggyel alacsonyabb kategóriát kaphatja meg!	Bármelyik feltétel nem teljesül, csak az eggyel alacsonyabb kategóriát kaphatja meg!	Bármelyik feltétel nem teljesül, csak az eggyel alacsonyabb kategóriát kaphatja meg!	

Területi kategorizálás	
A	Budapest
B	Budapest közvetlen vonzáskörzete
C	Vidéki nagyváros
D	Egyéb vidéki város

### Egyéb

A keret-megállapodások alapján a biztosítók területileg illetékes egységei - az óradíjak véglegesítésének, ill. a rezsióradíj-megállapodások megkötésének érdekében - 2005. január folyamán megkeresik Önöket.

A többi biztosító esetében kérjük, - a megállapodások megkötésének érdekében - közvetlenül vegyék fel a kapcsolatot az adott biztosító helyileg illetékes munkatársaival.

Budapest, 2005. január 03.”

## 245. A 2005. január 12-én a Generali-n belül utasítás került kiadásra az óradíjak tárgyában (Vj-51/2005/83/12.):

„Utasítás a gépjármű kár csoportvezetőknek a 2005. évi javítói óradíjtárgyalásokhoz:

1) Az Allianz jelenleg számunkra ismert óradíjmelési politikája a következőkön nyugszik:

’A 2005. évre a 2004. évi javítói vállalási díjakra vetítetten 10% és 15% közötti emelési mérték az irányadó. Az emelési mértékek az Allianz Hungária Biztosító Rt. irányába 2005. évre vállalt üzleti teljesítési arány mértékei szerint kategorizálódnak, az alábbiak szerint:

III. kategória (alacsony): 30%-nál kisebb teljesítési arány, 10-11% emelés

II. kategória (megfelelő): 30% és 50% közötti teljesítési arány, 12-13% emelés

I kategória (magas): 50% feletti teljesítési arány, 14-15% emelés.

Az alkalmazott százalékokkal keletkezett vállalási díjak növekedése lakatos és szerelő munkák esetében maximum nettó 800 Ft/óra, fényező munkák esetén maximum nettó 900 Ft/óra.

Azoknál a műhelyeknél, ahol nincs meg a 200 Ft differencia a lakatos és a fényező óradíjak között, ott a 200 Ft különbség biztosítása érdekében a fényező vállalási díjra vetítetten a 900 Ft-os fényezési díjnövekedés átléphető.

Minimális vállalási díjmelés lakatos szerelő munkáknál 300 Ft, fényező munkáknál 350 Ft.

A jelenlegi óradíjszerkezet már tükrözi a szervizek felszereltségét és minőségét.’

2) A 2005. évi javítói óradíjak tekintetében minden TÜK-nek el kell érnie azt a célt, hogy a TÜK területén működő javítók átlagos javítói óradíj emelkedése ne lépje túl a 15%-ot.

Az általános javítók esetében törekedni kell inkább a 10% átlagemelkedés tartására.

3) Az adott szervizzel történő tárgyalás során az óradíjak megállapítása a következők figyelembevételével történjék:

A javító számára kínált AHB-s javítói óradíjat meghaladó mértékű óradíjat kizárólag abban az esetben lehet megajánlani, amennyiben

- A tárgyalás során azt érezzük, hogy ezen ajánlatunk a kereskedést nagyobb üzleti teljesítményre ösztönöznö a GPR felé.

- Azon információ birtokába kerülünk, hogy a javító óradíja az AHB részéről azért került ilyen - javító álláspontja szerint nem megfelelő - szinten megállapításra, mert az AHB felé nem megfelelő az üzleti teljesítmény a GPR felé történő kötések miatt.

A javító számára kínált AHB-s javítói óradíj alatti megállapodás kizárólag abban az esetben lehetséges, amennyiben.

- A javító elmúlt években elhanyagolható mértékű üzleti teljesítményt produkált Társaságunk irányába. Ezen szervizek esetében nem indokolt az ugyanolyan mértékű óradíj megadása, de a megállapodás során hangsúlyozni kell, hogy a kötési volumen javulása esetén negyed- illetve félév után lehetőség van az óradíjak módosítására. Ígéretük alapján azonban nem akceptálható a magasabb óradíj! Csak konkrét teljesítmény az elfogadható!

Azon szervizek esetében, ahol a javítói tevékenység valamely részét alvállalkozóval végeztetik, az adott tevékenység vonatkozásában csak az alvállalkozó óradíja fogadható el.

4) Fontosnak tartjuk, hogy:

- a márkaszervizek közül mindegyiket személyesen kell felkeresni.
- minden óradíjtárgyalás az értékesítéssel együtt (az adott szerviz / kereskedés üzleti teljesítményéért felelős értékesítési kollégával, és a dealer felelőssel) együtt történjék. A kollégák a szerviz megkeresése előtt konzultáljanak, a rendelkezésükre álló információkat adják át egymásnak.
- a tárgyalásokat minden esetben a 2004-es esztendő kárrendezési együttműködési ill. üzleti teljesítmény szempontjából történő értékelésével kell kezdeni (az adott szerviz vonatkozásában). Ehhez a Gépjármű műszaki csoport a VIAS II-ben lévő adatok alapján elkészíti a 2004-ben történt kifizetések szervizenkénti statisztikáját.
- nagyon fontos kiemelni, hogy társaságunk a kölcsönös előnyökön nyugvó együttműködést tűzte ki célul, melynek szellemében szerencsésnek tartjuk, ha a javítónál értékesített gépjárművek biztosításainak legalább 30%-a társaságunknál kerül megkötésre. Ez azonban a javítói óradíjakról szóló megállapodásba, mint írásbeli feltétel, nem illeszthető be! Semmi esetre sem szeretnénk erőpolitikán alapuló együttműködési kultúrát kialakítani. Szóban azonban mindenképpen hangsúlyozni kell, hogy csak akkor tudjuk továbbra is biztosítani részükre a minőségi kiszolgálást, ha ennek a költségét - az ő segítségükkel - elő tudjuk teremteni. Emellett minden olyan körülményre hivatkozni kell, ami a szervizek - mint szolgáltatók, mint profitérdekelt vállalkozások - részére fontos lehet. Ilyen pl. jó szolgáltatásunk (Alkusz díj), jó kárfelvételi gyorsaságunk, megemelt kárfelvételi és pótszemle jogosultságok, szervizekbe kihelyezett kárfelvételi irodák, gyors kifizetés, alacsony kintlévőség, erőpolitika-mentes partnerség, stb. Célozni lehet indokolt esetben arra is mennyire nem jó, ha egy javító csak egy biztosítótársaságtól függ bevételeit tekintve.
- adott mértékű jövőbeni üzleti teljesítményről - mint elvárásról - történő megállapodás a kereskedés és az értékesítési munkatársunk / dealerfelelős között történhet. Ezen munkatársunknak a 2005-es év során folyamatosan értékelnie és figyelemmel kell kísérnie a teljesítmény alakulását.

Ezen utasítás kizárólag belső használatra engedélyezett!"

246. A Generalival (és az Allianz biztosítóval) megkötött megállapodás hatással volt a márkakereskedések más biztosítókkal folytatott tárgyalásaira és a velük létrejött megállapodásokra, ezáltal az általuk alkalmazott javítói óradíjakra. Az Allianz biztosítóval és a Generalival létrejött megállapodásokról a márkakereskedőket közös levélben tájékoztatta a MOSZ, a Posche és az MPM (Vj-51/2005/17/2/54.). A levélben közlésre került, hogy

„a többi biztosító társaság esetében kérjük a megállapodások megkötésének érdekében közvetlenül vegyék fel a kapcsolatot az adott biztosító helyileg illetékes munkatársaival és a megállapodások során használják fel iránymutatásként a piacvezetőkkel kötött megállapodást.”

A MOSZ 2005. január 7-én külön levelet is küldött a vele kapcsolatban álló márkakereskedéseknek (Vj-51/2005/13/1/2., Vj-51/2005/13/1/10/B.), megerősítve:

„A többi biztosító társaság esetében kérlek, közvetlenül vedd fel a kapcsolatot az adott biztosító helyileg illetékes munkatársaival és a megállapodások során használt fel iránymutatásként a piacvezetőkkel kötött megállapodást.”

247. A Generali a 2005. évben vezette be a JCKF8 jelzőszámú casco biztosításához az ún. 453. záradékot (Vj-51/2005/60/2.):

„Törés és elemi károk esetén a biztosító kártérítést kizárólag az adott gépjárműtípusnak megfelelő magyarországi márkaszervizben történő javíttatás esetén, számla ellenében nyújt. A gépjármű nem gyári alkatrészeire a jelen záradék nem vonatkozik. A gépjármű javítása során lecserélésre került alkatrészeket és tartozékokat a javítást végző márkaszervizben le kell adni.”

248. A záradék bevezetésének háttérét K.É. (Generali) 2005. január 5-i e-mail-je (Vj-51/2005/83/22.) az alábbiakban foglalta össze:

„2005-ben még jobban szeretnénk a márkakereskedők és szervizek kedvében járni, ezért azt gondoltuk, csinálunk a JCKF8-hoz egy záradékot. A záradékkal az lenne a célunk, hogy kár esetén az ügyfél ne csak felvegye tőlünk a kárösszeget, aztán a haverokkal 'sufnituningban' megcsináltassa a gépjárművel, hanem kár esetén javíttasson a márkaszervizben.”

249. N.F. (Generali) 2005. január 10-én (Vj-51/2005/83/22.) a záradék bevezetésével kapcsolatban, K.É. (Generali) e-mail-jére reagálva jelezte,

„alig kapok levegőt, mert ilyen újítást már régen láttam üzletileg. Ha jól értem olyan módon akartok kedvezni a márkaszervizeknek, hogy csak számlás kárrendezést vállaltok, azaz többet fizettek az ügyfeleknek! Hiába változnak az idők. (Szegény 1500 ft-os óradíjak!).

Véleményem:

- márkakereskedőknél üzletileg biztos bevágódunk
- jogilag nem kifogásolható
- legfeljebb engem valószínűleg kirúgnak a cégtől, mert javítási költségben nem lesz több per és így dupla a haszon.”

250. Amint azt a Gémosz részéről Sz.J. nyilatkozta (Vj-51/2005/72.),

„a márkajavítónak az az érdeke, hogy az ügyfél ne a biztosítónál jelentkezzen elsősorban a kárrendezésért, hanem a márkajavítónál. A biztosító marketing tevékenységgel segíti elsősorban a márkakereskedőket azzal, hogy ajánlásaiban a márkajavítókat ajánlja. Sokat segít, ha én szerepelek egy a biztosító által kiadott ismertetőben, vagy esetlegesen lehetőséget teremt arra, hogy a biztosító helyiségeiben reklámozzam magam.

Amikor az ügyfél a biztosítást megköti az azt feltételezi, hogy javítás esetén az gyári feltételekkel és technológiával történik. A törvény azonban lehetőséget ad az ügyfél számára, hogy ne ezt válassza (pl. után gyártott alkatrész). A biztosítási feltételekben származó márkajavítónál történő javítás (pl. Generali esetében) az alap kiindulás megvalósulását biztosítja.”



## VII.

### Az Allianz és Generali 2004 januárjában tanúsított magatartása

251. K.J. (Allianz) 2004. január 13-án az Allianz két vezetőjének e-mail-ben (Vj-51/2005/83/30.) ismertette,

„tegnap beszéltem J.Z-vel [Generali], aki az állította/állítja, hogy a Generali ugyan azt az óradíjat hajlandó megadni a dealereknek amit mi adunk. Azt mondja, (állítja) nem akarnak óradíj alapon versenyt gerjeszteni a dealereknél.”

252. K.J. (Allianz) egy konkrét kereskedés óradíjával az erre vonatkozó tárgyalással kapcsolatban kereste meg J.Z-t (Generali) 2004. január 12-én [lásd J.Z. (Generali) N.T. (Generali) számára írott, 2004. január 14-i e-mail-jét, Vj-51/2005/83/31.].

253. J.Z. (Generali) a megkeresést követően, 2004. január 14-én N.T-hez (Generali) fordult (Vj-51/2005/83/31.):

„az AHB-től kaptam olyan információt, hogy MI a 'mabiszos megállapodás ellenében' a területeteken működő S... kereskedésnek 6,500 Ft óradíjat ajánlottunk meg.”

254. N.T. (Generali) 2004. január 15-i válaszában (Vj-51/2005/83/31.) az alábbiakról tájékoztatta J.Z-t (Generali):

„magam is meglepődöm ezen az információn. Általad találkoztam ezzel először. Bízom abban, hogy a nevemben senki sem ígért, ilyen eltúlzott, a területünkön nem használatos magas óradíjat.

Ismerem az óradíjtárgyalásokkal kapcsolatos irányelveket, és azokat (saját érdekünkben is) be fogom tartani. csak feltételezem, hogy esetleg a kereskedő, vagy az őt támogató értékesítő túlzott elképzelése lehet a szám.”

255. J.Z. (Generali) 2004. január 15-én ismertette K.J-val (Allianz) N.T-nek (Generali) ügyben írott e-mail-jét (Vj-51/2005/83/31.):

„ez a válasz érkezett az óradíjra vonatkozóan. Tudsz valamilyen „matériát” adni, hogy továbbá nyomozzam. Infó a tárgyaló nevééről, stb.?”

256. Az Allianz és a Generali közötti megbeszélésről K.J. (Allianz) az alábbiakat adta elő (Vj-51/2005/74.):

„Arra a kérdésre, hogy miért egyeztet az Allianz és a Generali arról, hogy adott térségben ki milyen óradíj politikát folytat, azt tudom válaszolni, hogy előfordulhat ilyen. Pont a kötelezőből fakadóan, amikor a kárrendezés kap egy, a Generalitól lerendezett ügyet és az ehhez kapcsolódó számla olyan óradíjat, tartalmaz, ami nekünk nem passzol. A kárrendező kolléga ilyenkor felhívhatja az adott biztosítót, hogy az adott dealer esetében miért tér el a szokásostól az óradíj.”

„Minden bizonnyal azért hívtam a Generalit, mert elvileg óradíj ügyekben nem szoktunk egymással versenyezni. Nem titok, hogy ki milyen óradíjat használ adott dealernél, az előbb említett okok miatt. Csak azért hívtam fel a Generalit, hogy akkor most már óradíjban is versenyzünk, mit fogunk csinálni az ő számlájával. Sokszor a dealer ügyeskedése az egész, erre itt is utaltam.”

## VIII.

### **Az Allianz és a Generali célfeladatokra és céljutalékokra vonatkozó megállapodásai a három eljárás alá vont biztosítási alkusszal**

257. A biztosítóintézetekről és a biztosítási tevékenységről szóló 1995. évi XCVI. törvény 32.§-ának (2) bekezdése leszögezte, az alkusz e tevékenységéért alapvetően attól a biztosítótól jogosult díjazásra (jutalék, költségtérítés), amely az alkusz közvetítésével létrejött szerződésben a biztosítási (vizontbiztosítási) kockázatot elvállalja. Az alkusz - különösen, ha megbízása kizárólag szaktanácsadásra, vagy olyan biztosítási szerződés közvetítésére vonatkozik, amelynek díja jutalékot (költségtérítést) nem tartalmaz - díjazásáról a megbízóval is megállapodhat.
258. A Bit. alapján tevékenykedő biztosítási alkuszok általános gyakorlata szerint az alkusz nem megbízójától, az ügyféltől, hanem a biztosítótól jogosult díjazásra (jutaléokra).
259. A biztosítási alkuszt megillető jutalékok között megkülönböztetendő
- az új biztosítási szerződés közvetítésért járó szerzési jutalék, amely kifizetésének általában feltétele, hogy a biztosítási szerződés a kötést követő egy éven belül nem szűnik meg (ha a biztosítási szerződés ezen időtartam alatt megszűnik, a szerzési jutalék a biztosító és az alkusz által megkötött szerződésben foglaltak szerint visszafizetendő),
  - a folytatólagos (fenntartási) jutalék, amely az értékesített biztosítási szerződés után abban az esetben jár, ha a szerződés megkötését követően esedékes, a díjfizetés gyakorisága szerinti időszakokra a biztosítás díját befizették (ha a szerződés megszűnik, ez a jutalék az alkuszt nem illeti meg),
  - a céljutalék, amely az alkusz és a biztosító között a céljutalék tárgyában létrejött megállapodásnak megfelelően, jellemzően a célfeladat kiírásban megvalósult üzleti volumen, értékesítési teljesítmény teljesülése esetén illeti meg az alkuszt, sávosan emelkedő mértékben.

Az Allianz és a Generali is ezeket a jutalékokat alkalmazza.

260. Ismert (az Allianz nyilatkozata, Vj-51/2005/173. 2.2.3. pont), hogy a biztosítók által az alkuszoknak fizetett jutalék mértéke alku eredményeként alakul ki, s

„minden biztosító számára nyitva áll ... a lehetőség, hogy magasabb jutalékokat kínáljon vagy más módon kívánja befolyásolni az értékesítési csatornák működését, amit a legtöbb biztosító meg is próbál tenni.”

261. Amint az az Allianz ismertette (Vj-51/2005/173. 2.2.2.2. pont),

„a biztosítók általában a casco volumenek növekedésére számítanak, illetve ennek díjában van nagyobb jutalék-mozgástér, ezért a jutalék-megállapodásaik e növekmények egyre növekvő hányadát célozzák meg.”

262. Az Allianz esetében az alkuszok érdekeltsége 2000-től változatlan, illetve 2003. július 1-jével annyi változás történt, hogy a számukra ajánlott jutalékok módosultak, és az új, ajánlott jutalékokhoz ún. jutalékszorozók kerültek bevezetésre, amelyek az alkuszoknak fizetett jutalék további differenciálását tették lehetővé. A szorzók mértéke 1,0-tól 1,5-ig terjedhet (Vj-51/2005/61.).

263. Általánosnak tekinthető, hogy az Allianz biztosítási alkuszokkal megállapodást köt célfeladat kiírására, illetve annak elszámolási módjára. A céljutalék esetén mennyiségi és minőségi mutatók kerültek meghatározásra (adott időszakban hány darabot kell meghaladni a közvetített casco és kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződéseknek, illetőleg az adott módozat kárhányada meghatározott % alatt maradjon).

264. Az Allianz ismertette (Vj-51/2005/89.),

„a gépjármű-ágazatban a célfeladatok mértékének kiindulási alapja, hogy az adott alkusz mely márkákkal, márkakereskedésekkel áll kapcsolatban, illetve ennek alapján a megelőző évben mennyi GFB és/vagy casco biztosítást közvetített. Ezt azután annak fényében korrigálják, hogy hogyan változik az alkusszal/ügynökkel szerződött márkakereskedések köre, az adott márkák tényleges és várható értékesítése, valamint itt veszik figyelembe a felek a növekedési ösztönzést is.”

265. Az Allianz ezen túlmenően kampányjutalékokat is kiírt a biztosítási alkuszok részére. A 2004. november 4-i kiírás egyebek között az alábbiakat tartalmazta:

„1.1. Kampány darabjutalék kiírása

Az alkuszok részére kampány időszakra szerzési volumenek megnövelése érdekében darab kampányjutalékot írunk ki. A darab kampányjutalék a 2005. jan. 1. és 2005. március 31. közötti kockázatviselési kezdetű azon GFB szerződésekre vonatkozik, melyek díja 2005. április 30-án rendezett...

A kampányjutalék mértéke ... Ft/GFB szerződés.

A kampányjutalék feltétele: Az alkusz által a fent meghatározott technikai kezdettel közvetített GFB szerződésekben a ... ezer forint éves állománydíjnal alacsonyabb állománydíjú szerződések aránya nem haladhatja meg a ...%-ot...

1.2. Extra kampányjutalék kiírása

Az alkuszok részére kampány időszakra a szerződési volumenek megnövelése érdekében a kampány darabjutalékon felül, az alábbi feltételekkel szerzési extra kampány-(darab) jutalékot írunk ki. Az extra kampányjutalék a 2005. jan. 1. és 2005. március 31. közötti kockázatviselési kezdetű azon GFB szerződésekre vonatkozik, melyek díja 2005. április 30-án rendezett

...

1.2.1. Az alkusz 200. évi (dec. 31.) GFB záróállományának darabszáma nem lehet kisebb, mint az alkusz 2004. október 31-i GFB állomány darabszámának ...%-a.

...

1.2.4. Az alkusz által a fent meghatározott technikai kezdettel közvetített GFB szerződésekben a ... ezer forint éves állománydíjnál alacsonyabb állománydíjú szerződések aránya nem haladhatja meg a ...%-ot...

Amennyiben a 2005/2004. új GFB szerződés aránya

- eléri vagy meghaladja a ...%-ot, az alkusz ... Ft darabjutalékra,
  - eléri vagy meghaladja a ...%-ot, az alkusz ... Ft darabjutalékra,
  - eléri vagy meghaladja a ...%-ot, az alkusz ... Ft darabjutalékra,
  - eléri vagy meghaladja a ...%-ot, az alkusz ... Ft darabjutalékra,
  - eléri vagy meghaladja a ...%-ot, az alkusz ... Ft darabjutalékra
- jogosult.

Amennyiben az alkusz casco új szerzési darabszáma a 2005 év első három hónapjában ...%-kal vagy annál nagyobb mértékben meghaladja az előző év azonos időszakának szerzési darabszámát, a fentiekben meghatározott 'GFB extra kampányjutalék' további ... Ft-tal nő.

### 1.3. Kapcsolati tőkeépítő-célfeladat

Az alkuszok részére az anyagiakban (pénz) meghatározottakon túl a szerzések ösztönzésére és a hosszútávú kapcsolatok erősítése érdekében magyarországi wellness hétvégét szervezünk.

Feltételek:

1.3.1. Az alkusz 2004. évi (dec. 31.) GFB záró állományának darabszáma nem lehet kisebb, mint az alkusz 2004. október 31-i GFB állomány darabszámának ...%-a.

1.3.2. Az alkusz által közvetített új GFB szerződések darabszáma 2004. január 1. és 2004. március 31. közötti időszakban elérte vagy meghaladta az ... db-ot.

...

1.3.4. Az alkusz által a fent meghatározott technikai kezdettel közvetített GFB szerződésekben a ... ezer forint éves állománydíjnál alacsonyabb állománydíjú szerződések aránya nem haladhatja meg a ...%-ot..."

266. 2003-ra jutalékverseny kezdett kialakulni a biztosítók között a biztosítási piacon, amely olyan mértékű jutalékot eredményezett az Allianz részéről, amelyet még H.I. az MPM részéről is „elképesztőnek” minősített 2003. szeptember 3-án (Vj-51/2005/16/1/12.).

## **Az Allianz és a MOSZ megállapodása célfeladatokról**

267. A MOSZ és az Allianz között rendszeresen került sor éves céljutalékban történő megállapodás megkötésére. Amint azt V.T.E. írta az Allianz részére 2003. február 11-én (Vj-51/2005/13/1/32.),

„szeretném kezdeményezni a szokásos éves céljutalék tárgyalást az Allianz Hungária Biztosító Rt. és az MOSZ-Bróker Kft. között.”

268. A 2001. december 21. és 2002. november 20. közötti kockázati kezdetű ajánlatok vonatkozásában az Allianz és a MOSZ 2002. április 16-án állapodott meg („Megállapodás a Célfeladat kiírására, valamint elszámolás módjára”). A kiírt céljutalék kapcsán alapfeltételként került meghatározásra, hogy a vizsgált időszakban közvetített casco, illetve kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződések darabszáma haladja meg a megállapodásban rögzített darabszámot. A céljutalék mértéke a megvalósult darabszámtól függött, s adott limit darabszámtól további ún. bónusz céljutalék került kiigérésre (Vj-51/2005/55.).

269. A MOSZ és az Allianz között 2002. április 16-án létrejött megállapodás (Vj-51/2005/89.) esetén a célfeladatba a 2001. december 21. és 2002. november 20. közötti kockázati kezdetű, az Allianz illetékes igazgatóságain leadott és 2002. december 10-ig kötvényesített casco biztosítási szerződések és kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződések kerültek figyelembe vételre. Hasonlóan az előző megállapodáshoz a kiírt céljutalék kapcsán alapfeltételként került meghatározásra, hogy a vizsgált időszakban közvetített casco, illetve kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződések darabszáma haladja meg a megállapodásban rögzített darabszámot. A céljutalék mértéke a megvalósult darabszámtól függött, s adatott limit darabszámtól további ún. bónusz céljutalék került kiigérésre.

270. A MOSZ és az Allianz között a 2002. november 21. és 2003. november 20. közötti időszakra 2003. február 28-án került megkötésre a megállapodás „Casco kötési jutalék mértékének módosítására, illetve Célfeladat kiírása, valamint elszámolásának módja” elnevezéssel (Vj-51/2005/13/1/26. és 50., illetve Vj-51/2005/55., valamint Vj-51/2005/89.). Ebben meghatározásra kerültek a kötési és a folytatólagos jutalékok, illetve a céljutalék esetében a kifizetés alapfeltételeként mennyiségi mutatóként az alábbi került rögzítésre:

„A vizsgált időszakban közvetített casco szerződések darabszáma haladja meg a ... db-ot.

A vizsgált időszakban közvetített GFB szerződések darabszáma haladja meg a ... db-ot.”

A megállapodás értelmében adott limit darabszámtól függően ebben az időszakban is ún. bónusz céljutalék illette meg a MOSZ-t.

271. A MOSZ és az Allianz között 2004. április 27-én a „Casco kötési jutalék mértékének módosítására, illetve Célfeladat kiírására, valamint elszámolásának módjára” elnevezésű megállapodás rögzítette a célfeladat, illetőleg a céljutalék kiírás feltételeit a 2003. november 21. és 2004. november 20. közötti időszakra szólóan. A folytatólagos jutalékkulcs a szerzési volumen szerint került meghatározásra (Vj-51/2005/55., Vj-51/2005/89.).

272. K.J. (Allianz) és V.T.E. (MOSZ) között a pár nappal korábbi tárgyalást követően, néhány héttel a megállapodás megkötését megelőzően, 2004. március 11-én történt levélváltás (Vj-51/2005/13/1/21.) során egyebek között pontosításra került, hogy hány darab MOSZ által közvetített szerződés felett miként nő a casco folytatólagos jutalék. V.T.E. válaszában az alábbiakat közölte:

„Köszönöm, az anyagot, csak apró változtatást szeretnék rajta, amit pirossal jelöltem. Ez még mindig teljesítménynövekedést jelent nálatok, nekünk meg ad egy kis biztonságot, és érezni fogjuk a munkánk értékelését. A sávok számát csak praktikussági okokból csökkenteném. A 'kicsi' szorzókat a mi volumenünknél szerintem nyugodtan elhagyhatjuk, a teljesítményünk a kisebb sávban is megér ennyi jutalékot! A célunk úgysis a legmagasabb kategória elérése!”

273. Az Allianz és a MOSZ közötti célfeladat megállapodást értékelte az Allianz részéről K.J. a V.T.E-nek (MOSZ) írott levelében (Vj-51/2005/13/1/11.):

„A 2004. évben kiadott célfeladat értékeléssel kapcsolatban tett észrevételeidet tanulmányozzuk. Úgy gondolom, hogy a casco biztosítások vonatkozásában szóbeli tárgyalásunknak megfelelően az álláspontunk egyezett, azaz amint korábban is közöltük, kimutatásaink szerint ... db általatok közvetített szerződést regisztráltunk, melynek alapján a kiírt célfeladatot tekintve ...%-os kötési szorzó szintet értetek el.

A gépjármű felelősségbiztosítás vonatkozásában sajnós – az ismert piaci helyzet miatt – ... db általatok közvetített szerződést regisztráltunk, mely az eredeti kiírás szerint ...%-os kötési szorzó szint elérését tenné lehetővé. A levelemben felvetetted, hogy évközi megállapodásaink alapján ennél magasabb szintre tettünk ígéretet. Tény, annak következtében, hogy az I. félévben az általad képviselt cég jutalékszintje különböző igazgatóságainkon nem egységesen került beállításra az I. félévi teljesítmény alapján képződött jutalékszint, melyet részetekre kifizettünk elmaradt a korábban megállapítottól.

Dr. K.T.-sal közösen úgy emlékszünk, hogy ezen kialakult helyzet orvoslására történt az a lépés, hogy a II. félévre a MOSZ Alkusz Kft. részére a maximális jutalékszint, azaz ...% beállításáról intézkedtünk. Ennek célja az volt, hogy az I. félévben az ígértnél alacsonyabb jutalék kifizetést kompenzáljuk, valamint hogy eszköz legyen a MOSZ Alkusz Kft. kezében a II. félévre vonatkozólag a szerződéseink értékesítésének fokozására, dacára az aktuális piaci helyzetnek. Tény, hogy II. félévben részünkről ígéretet tettünk arra, hogy amennyiben a célfeladat év végi elszámolásakor a MOSZ Alkusz Kft-nek negatív egyenlege képződne, úgy értékelve az erőfeszítést a GFB termékünk eladása kapcsán, lehetőség szerint nem élünk a jutalék visszakövetelés eszközével. Szerencsére ez nem következett be...

Arra az érvelésre reagálva, mely szerint a MOSZ Alkusz Kft.-t a kiírásban foglaltaknak és a valójában GFB terén elért ...%-os kötési jutalékszintnél magasabb jutalékszint illetné meg, az álláspontunk eltérő, de tekintettel a MOSZ Alkusz Kft.-hez fűződő kapcsolatunkra, dr. K.T. engedélye alapján lehetőséget látunk arra, hogy GFB biztosítások területén a 2004. év ...%-os kötési jutalékszinttel kerüljön elszámolásra. Ennek feltétele azonban az, hogy a MOSZ Alkusz Kft. a jelen levél mellékletét képező 2005. évi célfeladat kiírásban foglalt volumeneket és jutalékszintet elfogadja, úgy hogy vállalja mind a casco, mind a GFB területén az első félév során célfeladatban foglalt időarányos, ...%-os jutalékszinthez tartozó daraszámokat legalább ...%-kal megnövelni, azaz az első félév során legalább ... db casco biztosítás és ... db GFB biztosítást közvetít felénk.”

274. A MOSZ a 2005. évre is ajánlatot tett a megvalósítandó célfeladatokra (az ajánlatok külön táblázatot tartalmaznak a casco-ra és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosításra) (Vj-51/2005/13/1/13., 14. és 56.). A 2004. november 21. és 2005. november 20. közötti kockázati kezdetű ajánlatokra vonatkozó, az előzőekkel azonos struktúrájú megállapodás 2005. március 21-én került megkötésre (Vj-51/2005/13/1/59., Vj-51/2005/55.).

275. A MOSZ nemcsak az Allianz és a Generali biztosítóval kötött célfeladatra vonatkozó megállapodást, hanem más biztosítókkal is (Vj-51/2005/13/1/57. és 60.).

## A Generali és a MOSZ megállapodása célfeladatokról

276. A Generali és a MOSZ 2001. december 21-én kötött egy kiegészítő megállapodást a közöttük létrejött, 2002. január 1-jétől érvényes megállapodáshoz (Vj-51/2005/90. és 93.), az alábbi tartalommal:

### „II. CASCO biztosítás jutalékai

#### 1.) A CASCO biztosítás szerződéskötési jutaléka

a.) Ha az alkusz által kötött casco biztosítások bruttó éves díja a 2001. decemberi és a 2002. decemberi zárások között eléri az alábbi értékeket, akkor a szerződéskötési jutalékkulcsok a következők.

Br. éves díj	Szerződéskötési jutalékkulcs	Szerződéskötési jutalékkulcs-bónusz	Szerződéskötési jutalékkulcsok összesen
...-... mFt-ig	...%	...%	...
...-... mFt-ig	...%	...%	...
...-... mFt-ig	...%	...%	...

Amennyiben az alkusz egy újabb teljesítményhatárt elér, akkor a magasabb szerződéskötési jutalékkulcs a 2001. decemberi zárás után kötött szerződésekre visszamenőlegesen is érvényes és a jutalékkülönbözetre kerül.

2.) A CASCO biztosítások fenntartási jutaléka : ...

### III. A KGFB jutalékai

#### 1.) A KGFB szerződéskötési jutaléka

Ha az alkusz által kötött KGFB biztosítások bruttó darabszáma a 2001. decemberi és a 2002. decemberi zárások között eléri az alábbi értékeket, akkor a szerződéskötési jutalékkulcs és a szerződési kötési jutalékkulcs-bonuszok a következők.

Br. éves díj	Szerződéskötési jutalékkulcs	Szerződéskötési jutalékkulcs-bónusz	Szerződéskötési jutalékkulcsok összesen
...-... mFt-ig	...%	...%	...
...-... mFt-ig	...%	...%	...
...-... mFt-ig	...%	...%	...

Amennyiben az alkusz egy újabb teljesítményhatárt elér, akkor a magasabb szerződéskötési jutalékkulcs a 2001. decemberi zárás után kötött szerződésekre visszamenőlegesen is érvényes és a jutalékkülönbözetre kerül.

2.) A KGFB fenntartási jutaléka : ...”

277. A MOSZ és a Generali között 2002. december 27-én létrejött, 2003. évre vonatkozó megállapodás (Vj-51/2005/55., Vj-51/2005/90.) kitért a jutalék kérdésre, egyebek között az alábbiakat tartalmazva:

#### „1.) A CASCO biztosítás szerződéskötési jutaléka

a.) Ha az alkusz által kötött casco biztosítások bruttó éves díja a 2002. decemberi és a 2003. decemberi zárások között eléri az alábbi értékeket, akkor a szerződéskötési jutalékkulcsok a következők.

Br. éves díj	Szerződés-kötési jutalékkulcs	Szerződés-kötési jutalékkulcs-bónusz	Szerződés-kötési jutalékkulcsok összesen
...-... mFt-ig	...%	...%	...
...-... mFt-ig	...%	...%	...
...-... mFt-ig	...%	...%	...
...-... mFt-ig	...%	...%	...

Amennyiben az alkusz egy újabb teljesítményhatárt elér, akkor a magasabb szerződés-kötési jutalékkulcs a 2002. decemberi zárás után kötött szerződésekre visszamenőlegesen is érvényes és a jutalékkülönbözet kifizetésre kerül.

A Biztosító vállalja, hogy az alkusz részére a jutaléket ...% jutalékkulccsal számfejti. A felek megállapodnak abban, hogy a 2003. decemberi záráskor megvizsgálják az alkusz által a Biztosítónál elért teljesítményt. Amennyiben a teljesítmény nem éri el a ...Mio Ft teljesítményhatárt, úgy az év közben kifizetett jutalék a valóban elért teljesítménynek megfelelő kulccsal korrekcióra kerül. Az Alkusz vállalja, hogy az ebből keletkező jutalékkülönbözetet a Biztosító részére az értesítést követően 8 napon belül megfizeti. Amennyiben erre nem kerülne sor, a Biztosító az összeget az Alkusz egyéb jutalékából egyenlíti ki.

2.) A CASCO biztosítások fenntartási jutaléka : ...

Extra Bónusz: Amennyiben az alkusz Állománynövekménye Casco módozatból 2002. decemberi és 2003. decemberi zárások között eléri a ... Mio Ft teljesítményhatárt, úgy a 2003-ban kifizetett fenntartási jutalékkulcsa ...%-os bónusszal növekszik, amit a 2003. dec-i jutalékszárás után a Generali-Providencia egy összegben, jutalékkorrekcióként fizet meg, legkésőbb 2004. januári záráskor.

A KGFB jutalékai

1.) A KGFB szerződés-kötési jutaléka

Ha az alkusz által kötött KGFB biztosítások bruttó éves díja a 2002. decemberi és a 2003. decemberi zárások között eléri az alábbi értékeket, akkor a szerződés-kötési jutalékkulcs és a szerződési kötési jutalékkulcs-bonuszok a következők.

Br. éves díj	Szerződés-kötési jutalékkulcs	Szerződés-kötési jutalékkulcs-bónusz	Szerződés-kötési jutalékkulcsok összesen
...-... mFt-ig	...%	...%	...
...-... mFt-ig	...%	...%	...
...-... mFt-ig	...%	...%	...

Amennyiben az alkusz egy újabb teljesítményhatárt elér, akkor a magasabb szerződés-kötési jutalékkulcs a 2002. decemberi zárás után kötött szerződésekre visszamenőlegesen is érvényes és a jutalékkülönbözet kifizetésre kerül.

A Biztosító vállalja, hogy az alkusz részére a jutaléket ...% jutalékkulccsal számfejti. A felek megállapodnak abban, hogy a 2003. decemberi záráskor megvizsgálják az alkusz által a Biztosítónál elért teljesítményt. Amennyiben a teljesítmény nem éri el a ... Mio Ft teljesítményhatárt, úgy az év közben kifizetett jutalék a valóban elért teljesítménynek megfelelő kulccsal korrekcióra kerül. Az Alkusz vállalja, hogy az ebből keletkező jutalékkülönbözetet a Biztosító részére az értesítést követően 8 napon belül megfizeti. Amennyiben erre nem kerülne sor, a Biztosító az összeget az Alkusz egyéb jutalékából egyenlíti ki.

2.) A KGFB fenntartási jutaléka : ...

Extra Bónusz: Amennyiben az alkusz Állománynövekménye KGFB módozatból 2002. decemberi és 2003. decemberi zárások között eléri a ... Mio Ft teljesítményhatárt, úgy a 2003-ban kifizetett fenntartási jutalékkulcsa +...%-os bónusszal növekszik, amit a 2003. dec-i jutalékszárás után a Generali-Providencia egy összegben, jutalékkorrekcióként fizet meg, legkésőbb 2004. januári záráskor.”



278. A 2004. évre vonatkozó megállapodás hasonló tartalommal került megkötésre 2004. április 22-én (Vj-51/2005/55., Vj-51/2005/90.).

279. V.T.E. (MOSZ) ezt megelőzően, 2004. január 6-án e-mail-ben (Vj-51/2005/13/1/6.) tájékoztatta valamennyi Opel és Daewoo márkakereskedés vezetőjét a Generali által fizetett kötési és fenntartási jutalék mértékét is, a kötési jutalék esetében kiemelve, hogy az

„teljesítmény arányában sávosan jár.”

280. A felek 2005. augusztus 10-én kötötték meg a 227. számú kiegészítő megállapodást a 2005. január 1-jétől érvényes megállapodáshoz, hasonló rendelkezésekkel (Vj-51/2005/90.).

281. A Generali MOSZ esetében alkalmazandó alkuszi jutalékszabályzatának a fenntartási jutalék kifizetésének feltételeit rögzítő, a casco biztosításokat is érintő része egyebek között az alábbiakat tartalmazza a 2002. január 1-jei, a 2002. december 15-i, a 2004. január 15-i és a 2004. november 25-i állapot szerint (Vj-51/2005/55.):

„A Biztosító a jó minőségű állományápolást végző Alkuszok munkáját az eddigieknél magasabb fenntartási jutalékkal díjazza.

A fenntartási jutalék mértékek a következő módon kerülnek meghatározásra:

- A fenntartási alapjutalékot kapja az Alkusz, amelynek közvetítői kódja(i)n nyilvántartott élő állomány nem éri el a minőségi feltétel vizsgálatához szükséges méretet, valamint azon Alkusz, amely az állományméret feltételt teljesíti, de az állományvesztési mutatója a legmagasabb határértéket meghaladja.

- A fenntartási alapjutalék + bónusz jutalék 50%-át kapja az Alkusz, amely az állományméret feltételt teljesíti, és az állományvesztési mutatója a középső határérték tartományban van.

- A fenntartási alapjutalék + bónusz jutalék 100%-át kapja az Alkusz, amely az állományméret feltételt teljesíti, és az állományvesztési mutatója a legalacsonyabb határérték alatt marad.

Az állományméretek és az állományvesztési határértékek termékcsoportonként az alábbiak:

Termékcsoport	Alap fenntartási jutalék állományvesztési határa	50%-os bónusszint		100%-os bónusszint	
		Szükséges rendszeres díjfizetésű élő állományméret	Állományvesztési határ	Szükséges rendszeres díjfizetésű élő állományméret	Állományvesztési határ
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
Cascobiztosítás	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...

## Az Allianz és az MPM megállapodása célfeladatokról

282. Az MPM és az Allianz 2000. október 4-én céljuttalék kiírásban állapodott meg a 2000. október 15. és 2001. február 15. közötti időszakra szólóan, rögzítve, hogy ha a casco szerződések (bruttó új szerzés) darabszáma eléri vagy meghaladja a meghatározott darabszámot, akkor azért az MPM-et meghatározott mértékű, sávosan emelkedő céljuttalék illeti meg (Vj-51/2005/56.).

283. A felek 2001. március 30-án kötöttek megállapodást a 2001. április 1. és 2002. március 31. közötti időszakra, nemcsak az új casco, hanem az új kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződések vonatkozásában is. A céljuttalék kifizetésének feltételeként az került meghatározásra, hogy az új szerzés állománydíja elérje vagy meghaladja az adott, sávosan emelkedő mértéket. A megállapodás egyes pontjait a felek 2001. június 4-én módosították, illetve 2001. október 15-én is kötöttek egy megállapodás (Vj-51/2005/56., Vj-51/2005/89., Vj-51/2005/92.).

284. Az Allianz és az MPM között a 2003. évre szólóan létezett céljuttalékra vonatkozó megállapodás, amelyben 2003. július 1-jétől következett be változás. A fizetendő kötési juttalék a kötési juttalék meghatározott mértéke és a biztosítási alkusz adott teljesítményszintje szerint meghatározott szorzó alapján került rögzítésre, azzal, hogy amint azt R.G. (Allianz) a H.I. (MPM) részére 2003. június 17-én megküldött e-mail-jében közölte,

„természetesen a szorzók értéke a teljesítmények növekedése esetén nőhet.”

285. Az Allianz és az MPM között 2004. április 19-én létrejött megállapodás (Vj-51/2005/14/1/40/1., Vj-51/2005/56., Vj-51/2005/92.) szerint

„a megbízási szerződés elválaszthatatlan részét képezi a mindenkor szerzési célfeladathoz rendelt alapjuttalékra vonatkozó céljuttalék szorzó.”

A célfeladat kiírás (Vj-51/2005/14/1/40/2., Vj-51/2005/92.) szerint

„a casco ...-es szorzó 2004. III. negyedévével ...-re, a GFB ... szorzó 2004. III. negyedévével ...-re csökken abban az esetben, ha 2003. II. negyedévéhez viszonyítva, 2004. II. negyedévében a casco új szerzés nem éri el darabszámra vetítve a +...%-ot...  
A casco ...-es szorzó 2004. IV. negyedévével ...-re, a GFB ... szorzó 2004. IV. negyedévével ...-re csökken abban az esetben, ha 2003. III. negyedévéhez viszonyítva, 2004. III. negyedévében a casco új szerzés nem éri el darabszámra vetítve a +...%-ot...”

286. Az Allianz részéről M.T. 2005. február 11-én küldte meg H.I. (MPM) részére a 2005. üzleti évre vonatkozó célfeladat ajánlatot (Vj-51/2005/14/1/15.):

„Casco és GFB módozatokra szóló teljesítménytől függő sávós célfeladat kiírás, melyben a kiegészítő életbiztosítás ösztönzését is beépítettük. A konstrukció klasszikus év végi egyösszegű célfeladat kifizetésű kiírás, azaz az alap kötési juttalék mellett év végén, illetve – kérés esetén – félévkor időarányos értékelés alapján egyösszegű céljuttalék elszámolást alkalmazunk.

A célfeladat alapja a kötési jutalékhoz kapcsolódik.

A teljesítmény szintek bázisát a 2004-es teljesítmények jelentik.

Ezúton is szeretnénk felhívni figyelmeteket a korábban meghirdetett GFB kampányjutaléokra. Reméljük, hogy ezt is hatékonyan az üzleti teljesítmény növelésére tudjátok váltani.

Az üzleti év sikeres indítása miatt szeretnénk, ha sikerülne a célfeladat kiírásban a lehető leghamarabb megállapodnunk.”

A „Megállapodás a Célfeladat kiírására, valamint elszámolás módjára” meghatározta a céljutalék kiírás feltételeit, alapfeltételként mennyiségi mutatót rögzítve:

„A vizsgált időszakban közvetített casco szerződések darabszáma haladja meg a ... db-ot

A vizsgált időszakban közvetített GFB szerződések darabszáma haladja meg a ... db-ot”

A céljutalék mértéke az alapfeltétel teljesítését követően igen jelentősen emelkedhetett.

287. Az MPM és az Allianz között 2005. február 22-én lezajlott tárgyalás emlékeztetője (Vj-51/2005/14/1/26. és 34.) szerint H.I. az MPM részéről előadta,

„a 2004-es értékesítés alátámasztja, hogy az Alkusz elkötelezett az AHB felé.”

H.I. nyilatkozata szerint

„az MPM garantálja a ... eladott CASCO dbszámot a 2005-ös évre.”

Az Allianz részéről K.J. ajánlatot tett a jutalék szorzóra. A jutalék mértéke úgy a casco, mint a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetén a közvetített szerződések számának megfelelően növekedett.

A jutaléksávokat mindkét fél elfogadhatónak ítélte.

288. A felek a 2005. január 1. és 2005. november 30. közötti időszakra szólóan 2005. március 9-én kötöttek megállapodást a célfeladat kiírására, valamint az elszámolás módjára (Vj-51/2005/56.).

289. Amint azt H.I. az MPM részéről az MPM és az Allianz között az MPM által közvetített Allianz szerződések egy részénél feltárt folytatólagos jutalék elmaradással kapcsolatos egyeztető tárgyaláson (Vj-51/2005/16/1/33.) megállapította,

„mivel az MPM által közvetített biztosítások ...%-a Allianz szerződés, így a jelen ügyet is ennek tükrében, az eddigi kölcsönös lojális viszonyt folytatva lehet rendezni.”

## A Generali és az MPM megállapodása célfeladatokról

290. A Generali és az MPM az elmúlt években több olyan megállapodást kötött, amelyben az MPM azt vállalta (ún. bónuszjutalék ellenében), hogy adott időszakban minimum a meghatározott számú casco, illetve kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződést közvetíti a Generalihoz. A felek között 2000. október 11-én létrejött, a 2000. október havi statisztikai zárás és a 2001. január havi statisztikai zárás közötti időszakra vonatkozó megállapodásban (Vj-51/2005/56.) az MPM vállalta, hogy

„a fenti időszak alatt legalább ... db CASCO biztosítást közvetít a Biztosítóhoz. A Biztosító a fenti időszak alatt az Alkusznak az Együttműködési Megállapodásban rögzített ajánlat továbbítási határidők figyelembe vételével leadott szerződések ...% céljutalékkal előre megemelt, azaz ...% kötési jutalékot fizet az Alkusz részére.”

291. Az MPM a 2000. november 15-én létrejött együttműködési megállapodás értékesítési mellékletében (Vj-51/2005/56.) vállalta, hogy

„a fenti időszak [a 2001. üzleti év] alatt legalább ... db (...db/hó) casco és ... db (...db/hó) kötelező gépjármű felelőség-biztosítást közvetít a Biztosítóhoz.”

292. A 2001. december 10-i megállapodás (Vj-51/2006/56.) a következőket rögzítette:

„1. Az Alkusz vállalja, hogy a 2002-es üzleti év első harmadévében (január-február-március hónapokra) az általa közvetített casco és kötelező gépjármű felelősségbiztosítási szerződések minimum 30%-át, de minimum ...-...db/hó, casco és kgfb-t a Biztosítóhoz közvetít.

2. A fentiek teljesülése esetén a Biztosító:

- eltekint a 2000.11.15-én létrejött Együttműködési Megállapodás Értékesítési Mellékletének II/3. pontjában foglalt teljesítményarányos céljutalék visszaírási jogáról.

- ...-... % bónuszjutalék kifizetését vállalja a fenti időszakban közvetített casco és kgfb szerződésekre.

3. Amennyiben az 1. pontban foglaltak nem teljesülnek, a Biztosító a 2. pontban említett szerződésben leírtak szerint jár el.”

293. A 2002. március 27-i megállapodás (Vj-51/2005/90). szerint

„2. Az Alkusz vállalja, hogy a 2002-es üzleti év második negyedévében (április-május-június hónapokra) az általa közvetített casco és kötelező gépjármű felelősségbiztosítási szerződések 30%-át, de minimum ...-... db/hó, casco és kgfb-t a Biztosítóhoz közvetít.

3. A 2. Pontban foglaltak teljesülése esetén a Biztosító ...-... % bónuszjutalék kifizetését vállalja a fenti időszakban közvetített casco és kgfb szerződésekre.”

294. A Generali és az MPM 2002. július 4-i megállapodása (Vj-51/2005/17/2/46., Vj-51/2006/56., Vj-51/2005/90.) szerint

„1. Az Alkusz vállalja, hogy a 2002-es üzleti év harmadik harmadévében (július-augusztus-szeptember hónapokra) az általa közvetített casco és kötelező gépjármű felelősségbiztosítási szerződések minimum 30%-át, de minimum ...-... db/hó, casco és kgfb-t a Biztosítóhoz közvetít.

2. A fentiek teljesülése esetén a Biztosító ...-...% bónuszjutalék kifizetését vállalja a fenti időszakban közvetített szerződésekre.”

295. A 2002. október 4-i megállapodásban (Vj-51/2005/56.) az alábbi szerepelt:

„1. Az Alkusz vállalja, hogy a 2002-es üzleti év negyedik negyedévében (október-november-december hónapokra) az általa közvetített casco és kötelező gépjármű felelősségbiztosítási szerződések minimum 30%-át, de minimum ...-... db /hó, casco és kgfb-t a Biztosítóhoz közvetít.

2. A fentiek teljesülése esetén a Biztosító ...-... % bónuszjutalék kifizetését vállalja a fenti időszakban közvetített szerződésekre.”

296. Egy 2002. december 12-i keltezésű, mindkét fél által aláírt megállapodás tervezet az alábbiakat rögzítette (Vj-51/2005/90.):

„1. Az Alkusz vállalja, hogy a 2003 üzleti évben az általa közvetített casco és kötelező gépjármű felelősségbiztosítási szerződések 30%-át a Biztosítóhoz közvetíti.

2. A Biztosító a 2000. 11. 15-én létrejött Együtműködési Megállapodás, Értékesítési Mellékletében foglaltak kiegészítéseként:

- átlagosan minimum 30%, de legalább havi ... db, casco biztosítás közvetítése esetén ...% bónuszjutalék kifizetését,

- átlagosan minimum 30%, de legalább havi ... db, casco biztosítás közvetítése esetén ...% bónuszjutalék kifizetését,

- átlagosan minimum 30%, de legalább havi ... db, gépjármű felelősségbiztosítás közvetítése esetén ...% bónuszjutalék kifizetését

vállalja.

3. Jelen szerződés határozott időre, a 2003-as üzleti évre vonatkozik...”

297. A 2003. évre szólóan is létezett megállapodás a felek között, amint azt N.Zs. (Generali) H.I.-nak (MPM) megküldött 2003. május 27-i e-mail-je igazolja (Vj-51/2005/17/2/58.).

298. Az MPM és a Generali által 2004. január 13-án megkötött megállapodás az alábbiakat rögzítette (Vj-51/2005/56. és 90.):

„1. Az Alkusz vállalja, hogy a 2004 üzleti évben az általa közvetített gépjármű biztosítások mennyisége meghaladja a 2003 üzleti évben közvetített mennyiséget (... db kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás és ... db casco biztosítás összesen ... M Ft éves díjjal).

2. A Biztosító a 2000. 11. 15-én létrejött Együtműködési megállapodás Értékesítési mellékletében foglaltak kiegészítéseként a létrejött piaci részesedéstől függően az alábbi bonusz jutalékok kifizetését vállalja:

Kötelező gépjármű felelősségbiztosítás

21,0% - 25,% ...% bónusz jutalék

25,1% felett ...% bónusz jutalék

Casco biztosítás

20,1% - 25,% ...% bónusz jutalék

25,1% - 28,0% ...% bónusz jutalék

28,0% felett ...% bónusz jutalék

(piaci részesedés = alkusz által közvetített Generali biztosítások (db) / alkusz által közvetített biztosítások (db) az adott időszakban)

3. Jelen szerződés határozott időre, a 2004-as üzleti évre vonatkozik...”

299. 2005. január 13-án a Generali és az MPM megállapodott az alábbiakban (Vj-51/2005/90.):

„1. Az Alkusz törekszik arra, hogy a 2005 üzleti évben az általa közvetített gépjármű biztosítások mennyisége meghaladja a 2004 üzleti évben közvetített mennyiséget (... db kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás és ... db casco biztosítás).  
2. A Biztosító a 2000. 11. 15-én létrejött Együtműködési megállapodás Értékesítési mellékletében foglaltak kiegészítéseként a létrejött piaci részesedétől függően az alábbi bonusz jutalékok kifizetését vállalja:

Kötelező gépjármű felelősségbiztosítás	
21,0% - 25,%	...% bonusz jutalék
25,1% felett	...% bonusz jutalék
Casco biztosítás	
20,1% - 25,%	...% bonusz jutalék
25,1% - 28,0%	...% bonusz jutalék
28,0% felett	...% bonusz jutalék

(piaci részesedés = alkusz által közvetített Generali biztosítások (db) / alkusz által közvetített biztosítások (db) az adott időszakban)

3. Jelen szerződés határozott időre, a 2005-as üzleti évre vonatkozik...”

300. 2005. március 1-jén a Generali és az MPM megállapodásukban (Vj-51/2006/56., Vj-51/2005/90.) a következőket rögzítette:

„A 2005. évi piaci nehézségek ismeretében a felek az értékesítés fellendítése érdekében a következőkben állapodnak meg:  
Az Alkusz törekszik arra, hogy a 2005. IV-V. hónapban az általa közvetített gépjármű biztosítások bruttó darabszáma elérje az ... darabot.  
Teljesítés esetén a Biztosító .... forint célprémiumot fizet ki az Alkusznak.”

### **Az Allianz és a PORSCHE megállapodása célfeladatokról**

301. A PORSCHE és az Allianz rendszeresen kötött megállapodást célfeladat kiírására (a megállapodásokat lásd Vj-51/2005/57. és 89.).

302. A 2002. április 24-i, a casco és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási módzatokra kiterjedő megállapodásban rögzítésre kerültek a céljutalék kiírás feltételei:

„Alapfeltétel (mennyiségi mutató):

A vizsgált időszakban közvetített casco szerződések darabszáma haladja meg a ... db-ot.  
A vizsgált időszakban közvetített GFB szerződések darabszáma haladja meg az ... db-ot.

Második feltétel (Volkswagen típus összetétel mutató):

Casco: a Volkswageneken belül a Polo-k szerzési aránya érje el a ...%-ot.  
GFB: ennél a módzatnál nem vizsgált szempont

Harmadik feltétel (kárhányad-minőségi mutató):  
Casco: A módozat kárhányada\* ...% alatt maradjon.  
GFB: A módozat kárhányada\* ...% alatt maradjon.

Negyedik feltétel (on-line mutató)  
Casco: az elektronikus ajánlattovábbítás aránya\*\* érje el a ...%-ot.  
GFB: az elektronikus ajánlattovábbítás aránya\*\* érje el a ...%-ot.”

A megállapodás részletesen tartalmazza a céljutalék mértékére vonatkozó előírásokat, azzal, hogy az alapfeltétel túlteljesítése esetén sávosan növekvő mértékű céljutalék-kulcsok számfejtendők.

A kárhányad oly módon módosította a céljutalék-kulcsok mértékét, hogy minél alacsonyabb volt a kárhányad, a céljutalék annál nagyobb %-a volt kifizetendő a PORSCHE részére.

303. A 2002. július 11-i megállapodásban módosultak a céljutalék kiírás feltételei:

„Alapfeltétel (mennyiségi mutató):  
A vizsgált időszakban közvetített casco szerződések darabszáma haladja meg a ... db-ot.  
A vizsgált időszakban közvetített GFB szerződések darabszáma haladja meg az ... db-ot.

Második feltétel (kárhányad-minőségi mutató):  
Casco: A módozat kárhányada\* ...% alatt maradjon.  
GFB: A módozat kárhányada\* ...% alatt maradjon.”

304. A 2003. február 10-i megállapodásban a céljutalék kiírás feltételeiben ismételten módosulás történt:

„Alapfeltétel (mennyiségi mutató):  
A vizsgált időszakban közvetített casco szerződések darabszáma haladja meg a ... db-ot.  
A vizsgált időszakban közvetített GFB szerződések darabszáma haladja meg az ... db-ot.

Második feltétel (kárhányad mutató):  
Casco: A módozat kárhányada\* ...% alatt maradjon. GFB: A módozat kárhányada\* ...% alatt maradjon.

Harmadik feltétel (törléshányad mutató):  
Casco: a teljes állomány törléshányada ...% alatt maradjon.

A céljutalék kiírás alap-, második és harmadik feltételeinek teljesítése együttesen határozza meg az elszámlható céljutalék mértékét.”

305. A 2003. július 1-jei megállapodásban a céljutalék kiírás feltételeként ismételten az alapfeltétel (mennyiségi mutató) és második feltételként a kárhányad mutató került rögzítésre, a céljutalék mértékének kiszámítása során szorzószámokat vezetve be.

306. A 2004. április 29-i megállapodás ugyanezeket a feltételeket határozta meg.

307. A 2005 márciusában megkötött megállapodásban szintén a mennyiségi mutató és a kárhányad került figyelembe vételre.

### **A Generali és a PORSCHE megállapodása célfeladatokról**

308. A PORSCHE a Generali-val is rendszeresen kötött célfeladatokat meghatározó megállapodásokat.

309. A 2002. január 21-i megállapodásban (Vj-51/2005/90.) a PORSCHE a 2002. üzleti évre szólóan céljutalék ellenében vállalta, hogy

„a fenti időszak alatt legalább ... db (azaz ... db/hó) GFB biztosítást közvetít a Biztosítóhoz.”

„a fenti időszak alatt legalább ... db (azaz ... db/hó) casco biztosítást közvetít a Biztosítóhoz.”

310. A PORSCHE és a Generali között 2003. április 6-án megkötött megállapodásban (Vj-51/2005/57., Vj-51/2005/90.) a felek az alábbiakat kötötték ki:

„I. Kötelező gépjármű felelősségbiztosítás (GFB)

A Biztosító a fenti időszak alatt az Együttműködési Megállapodásban rögzített ajánlattovábbítási határidők figyelembevételével leadott és kötvényesített (az adott időszak jutalék számfejtésében pozitív összeggel szereplő) kgfb szerződésekre céljutalékot fizet az Alkusz részére.

- Amennyiben az Alkusz által a fenti időszakban közvetített szerződések száma ...-... db (első félévben ...-... db) közötti, úgy a szerződések után +...% jutalék fizetendő.

- Amennyiben az Alkusz által a fenti időszakban közvetített szerződések száma ..... db (első félévben ...-... db) közötti, úgy a szerződések után +...% jutalék fizetendő.

- Amennyiben az Alkusz által a fenti időszakban közvetített szerződések száma ... db (első félévben ... db) közötti, úgy a szerződések után +...% jutalék fizetendő.

II. CASCO

A Biztosító a fenti időszak alatt az Együttműködési Megállapodásban rögzített ajánlattovábbítási határidők figyelembevételével leadott és kötvényesített (az adott időszak jutalék számfejtésében pozitív összeggel szereplő) szerződésekre céljutalékot fizet az Alkusz részére.

- Amennyiben az Alkusz által a fenti időszakban közvetített szerződések száma ...-... db közötti, úgy a szerződések után +...% jutalék fizetendő.

- Amennyiben az Alkusz által a fenti időszakban közvetített szerződések száma ... db feletti, úgy a szerződések után +...% jutalék fizetendő.

...

III. ZÁRÓ MEGÁLLAPODÁS

Amennyiben a 2003 éves üzleti évben az Alkusz által közvetített gépjármű biztosítások éves állomány díja eléri a ... M Ft-ot, úgy a Biztosító a fentiekén kívül ... M Ft céljutalékot fizet az Alkusznak.

Amennyiben ... M Ft-nál kevesebb állománydíjú gépjármű biztosítás kerül közvetítésre a 2003 üzleti évben, de az Alkusz mind a casco, mind a kötelező gépjármű felelősségbiztosítás tekintetében céljutalékra jogosult (min. ... db casco és min. ... db kgfb közvetített), illetve a VW személygépjárművekre kötött casco biztosítások száma



eléri a ... db/hét, vagyis az ... db/tüzleti év mértéket, úgy ... M Ft céljutalék kerül kifizetésre.”

311. A felek 2004. március 11-én az alábbiakban állapodtak meg (Vj-51/2005/57., Vj-51/2005/90.):

„I. Kötelező gépjármű felelősségbiztosítás (GFB)

A Biztosító a 2003 év decemberi és a 2004 év júniusi számítógépes teljesítmény zárások között leadott és kötvényesített (az adott időszak jutalék számfejtésében pozitív összeggel szereplő) kgfb szerződésekre céljutalékot fizet az Alkusz részére.

- Amennyiben az Alkusz által a 2004 februári és júniusi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma ...-... közötti, úgy +...% jutalék fizetendő.

- Amennyiben az Alkusz által a 2004 februári és júniusi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma ...-... közötti, úgy +...% jutalék fizetendő.

- Amennyiben az Alkusz által a 2004 februári és júniusi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma ... db feletti, úgy +...% jutalék fizetendő.

II. CASCO

A Biztosító a 2003 év decemberi és a 2004 év júniusi számítógépes teljesítmény zárások között leadott és kötvényesített (az adott időszak jutalék számfejtésében pozitív összeggel szereplő) casco szerződésekre céljutalékot fizet az Alkusz részére.

- Amennyiben az Alkusz által a 2004 februári és júniusi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma ...-..., úgy +...% jutalék fizetendő.

- Amennyiben az Alkusz által a 2004 februári és júniusi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma ... db feletti, úgy +...% jutalék fizetendő.”

312. A Generali és a PORSCHE között 2004 nyarán létrejött egy megállapodás (Vj-51/2005/12/1/30.), amelyben a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás vonatkozásában a Generali vállalta, hogy

„a 2004. év júniusi és a 2004. év decemberi számítógépes teljesítmény zárások között leadott és kötvényesített (az adott időszak jutalék számfejtésében pozitív összeggel szereplő) kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződésekre céljutalékot fizet a Porsche részére, a következők szerint:

- amennyiben a Porsche által a 2004. júniusi és a decemberi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma ...-... db közötti, úgy + ...% jutalék fizetendő,

- amennyiben a Porsche által a 2004. júniusi és a decemberi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma ...-... db közötti, úgy + ...% jutalék fizetendő,

- amennyiben a Porsche által a 2004. júniusi és a decemberi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma .... db feletti, úgy + ...% jutalék fizetendő.”

A casco szerződések esetében a Generali vállalta, hogy

„a 2004. év júniusi és a 2004. év decemberi számítógépes teljesítmény zárások között leadott és kötvényesített (az adott időszak jutalék számfejtésében pozitív összeggel szereplő) casco szerződésekre céljutalékot fizet a Posche részére:

- amennyiben a Porsche által a 2004. júniusi és a decemberi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma ...-... db közötti, úgy +... % jutalék fizetendő,

- amennyiben a Posche által a 2004. júniusi és a decemberi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma ... db feletti, úgy + ...% jutalék fizetendő.”

Rögzítésre került az is, hogy

„amennyiben a 2004 november, december hónapban a Porsche Inter-Auto üzemekből, a Posche által közvetített gépjármű biztosítások darabszámának átlaga meghaladja a ... db cascót és a ... db kötelező gépjármű felelősségbiztosítást, úgy a Generali a fentiekén kívül ... millió forint céljutalékot fizet a Porsche-nak.”

313. A PORSCHE és a Generali 2004. november 22-én az alábbiakban állapodott meg (Vj-51/2005/57.):

„I. Kötelező gépjármű felelősségbiztosítás (GFB)

A Biztosító a 2004 év júniusi és a 2004 év decemberi számítógépes teljesítmény zárások között leadott és kötvényesített (az adott időszak jutalék számfejtésében pozitív összeggel szereplő) kgfb szerződésekre céljutalékot fizet az Alkusz részére.

- Amennyiben az Alkusz által a 2004 júniusi és decemberi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma ...-... közötti, úgy +...% jutalék fizetendő.
- Amennyiben az Alkusz által a 2004 júniusi és decemberi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma ...-... közötti, úgy +...% jutalék fizetendő.
- Amennyiben az Alkusz által a 2004 júniusi és decemberi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma ... db feletti, úgy +...% jutalék fizetendő.

II. CASCO

A Biztosító a 2004 év júniusi és a 2004 év decemberi számítógépes teljesítmény zárások között leadott és kötvényesített (az adott időszak jutalék számfejtésében pozitív összeggel szereplő) casco szerződésekre céljutalékot fizet az Alkusz részére.

- Amennyiben az Alkusz által a 2004 júniusi és decemberi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma ...-..., úgy a szerződések után +...% jutalék fizetendő.
- Amennyiben az Alkusz által a 2004 júniusi és decemberi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma ... db feletti, vagy a 2004 január és december zárás között közvetített szerződések száma meghaladja az ... db-ot, úgy a szerződések után +...% jutalék fizetendő.

...

Amennyiben 2004 november, december hónapban a Porsche Inter-Auto üzemekből, az Alkusz által közvetített gépjármű biztosítások darabszáma meghaladja a ... db cascót és a ... db kötelező gépjármű felelősségbiztosítást, úgy a Biztosító a fentiekén kívül ... M Ft céljutalékot fizet az Alkusz-nak.”

314. A Generali és a PORSCHE között a 2005. év I. félévére szólóan 2005. május 30-án jött létre megállapodás (Vj-51/2005/90.):

„I. Kötelező gépjármű felelősségbiztosítás (GFB)

A Biztosító a 2004 év decemberi és a 2005 év júniusi számítógépes teljesítmény zárások között leadott és kötvényesített (az adott időszak jutalék számfejtésében pozitív összeggel szereplő) kgfb szerződésekre céljutalékot fizet az Alkusz részére.

- Amennyiben az Alkusz által a 2004 decemberi és 2005 júniusi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma eléri az ... db-ot és a P... üzemek által közvetített VW kötelező gépjármű felelősségbiztosítások száma a ... db-ot, úgy +...% jutalék fizetendő.
- Amennyiben az Alkusz által a 2004 decemberi és 2005 júniusi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma eléri az ... db-ot és a P... üzemek által közvetített VW kötelező gépjármű felelősségbiztosítások száma a ... db-ot, úgy +...% jutalék fizetendő.
- Amennyiben az Alkusz által a 2004 decemberi és 2005 júniusi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma eléri az ... db-ot és a P... üzemek által közvetített VW kötelező gépjármű felelősségbiztosítások száma a ... db-ot, úgy +..% jutalék fizetendő.

## II. CASCO

A Biztosító a 2004 decemberi és 2005 júniusi számítógépes teljesítmény zárások között leadott és kötvényesített (az adott időszak jutalék számfejtésében pozitív összeggel szereplő) casco szerződésekre céljutalékot fizet az Alkusz részére.

- Amennyiben az Alkusz által a 2004 decemberi és 2005 júniusi teljesítmény zárások között közvetített casco szerződések száma eléri az ... db-ot és a P... üzemek által közvetített VW casco biztosítások száma a ... db-ot, úgy +...% jutalék fizetendő.

- Amennyiben az Alkusz által a 2004 decemberi és 2005 júniusi teljesítmény zárások között közvetített casco szerződések száma eléri az ... db-ot és a P... üzemek által közvetített VW casco biztosítások száma a ... db-ot, úgy +...% jutalék fizetendő.”

### 315. A Generali és a PORSCHE által 2005. augusztus 31-én megkötött megállapodás a következőket rögzítette (Vj-51/2005/57., Vj-51/2005/90.):

#### „I. Kötelező gépjármű felelősségbiztosítás (GFB)

A Biztosító a 2005 év júniusi és a 2005 év decemberi számítógépes teljesítmény zárások között leadott és kötvényesített (az adott időszak jutalék számfejtésében pozitív összeggel szereplő) kgfb szerződésekre céljutalékot fizet az Alkusz részére.

- Amennyiben az Alkusz által a 2005 júniusi és 2005 decemberi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma eléri az ... db-ot és a P... üzemek által közvetített VW kötelező gépjármű felelősségbiztosítások száma a ... db-ot, úgy +...% jutalék fizetendő.

- Amennyiben az Alkusz által a 2005 júniusi és 2005 decemberi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma eléri az ... db-ot és a P... üzemek által közvetített VW kötelező gépjármű felelősségbiztosítások száma a ... db-ot, úgy +...% jutalék fizetendő.

- Amennyiben az Alkusz által a 2005 júniusi és 2005 decemberi teljesítmény zárások között közvetített szerződések száma eléri az ... db-ot és a P... üzemek által közvetített VW kötelező gépjármű felelősségbiztosítások száma a ... db-ot, úgy +...% jutalék fizetendő.”

## II. CASCO

A Biztosító a 2005 év júniusi és a 2005 év decemberi számítógépes teljesítmény zárások között leadott és kötvényesített (az adott időszak jutalék számfejtésében pozitív összeggel szereplő) casco szerződésekre céljutalékot fizet az Alkusz részére.

- Amennyiben az Alkusz által a 2005 júniusi és 2005 decemberi teljesítmény zárások között közvetített casco szerződések száma eléri az ... db-ot és a P... üzemek által közvetített VW casco biztosítások száma a ... db-ot, továbbá ezen belül a PIA Gy... és a PIA T... által közvetített VW casco biztosítások száma eléri a ... db-ot, úgy +...% jutalék fizetendő.

- Amennyiben az Alkusz által a 2005 júniusi és 2005 decemberi teljesítmény zárások között közvetített casco szerződések száma eléri az ... db-ot és a P... üzemek által közvetített VW casco biztosítások száma a ... db-ot, továbbá ezen belül a PIA Gy... és a PIA T... által közvetített VW casco biztosítások száma eléri az ... db-ot, úgy +...% jutalék fizetendő.”

## IX. A Mabisz magatartása

### 316. N.E. (Allianz) nyilatkozata (Vj-51/2005/76.) szerint

„a javító óradíjak kérdése mindig felmerült a tagozat [a Mabisz Gépjárműbiztosítási Tagozatának] ülésein. Minden újonnan megjelenő biztosító szeretett volna egy adatbázishoz hozzá férni. A kis biztosítók esetében a javítók próbáltak már javítói óradíjakkal operálni. Nálunk volt csak nyomon követve pontosan, hogy az adott számla mögött valóban létező cég, valóban elvégezte munkát. Ez a többi biztosítónak nem volt meg. Ezen tudásunkat nem osztottuk meg a többi biztosítóval. Minden biztosító törekedett arra, hogy adjuk oda ezt az adatbázist, de nem tettük ezt. Nem láttuk célszerűnek, hogy a biztosítók MABISZ szinten lépjenek fel és ez versenykorlátozáshoz vezessen.”

### 317. F.Z. (Mabisz) előadása értelmében az óradíjnak a Mabisz Gépjárműbiztosítási Tagozaton történő tárgyalása inkább K.J. (Allianz) vezetősége idején volt jellemző (Vj-51/2005/68.).

### 318. A Mabisz Gépjárműbiztosítási Tagozata Kárrendezési Albizottságának 2001. szeptember 18-i üléséről készült emlékeztető (Vj-51/2005/83.) szerint az 1. napirendi pont kapcsán az alábbiak hangoztak el:

„1. Javítási óradíjak 2002-ben

Az egyes biztosítók eltérő a javítási óradíjak elfogadásánál eltérő gyakorlatot folytatnak.  
- Garancia Biztosító Rt.: néhány szerződött javító kivételével 2600 Ft-ban állapították meg az alkalmazható óradíjak felső határát.

- Argosz Bizt. Rt.: márkaszervizek óradíjait elfogadják, de törekszenek a számla nélküli kárrendezésre. S.J. javaslata: a biztosítók az óradíjak elfogadásához sorolják be a műhelyeket kategóriákba.

- Zürich Bizt. Rt.: most vannak a viszonyok kialakulóban. Egyelőre elfogadják a márkaszervizek óradíjait.

- Gen.-Pr. Bizt. Rt.: kb. 150 kiemelt és mintegy 300 egyéb partnerrel rendelkeznek. J.J. javaslata: olyan javítói megállapodások létrehozása, amelyek alapján egy-egy javító bármely biztosító által rendezett kár esetén azonos óradíjakat alkalmazhatna.

- Aegon Bizt. Rt.: számla nélkül 1800 Ft-os óradíjat fizetnek és az alkatrészek esetén 0,8-as szorzót alkalmaznak. Biztosított állományuk kevés, főleg Budapesten. A gfb. szerződések kötését megszigorították, igyekeznek elkerülni, hogy valaki érdemtelenül magasabb bónuszfokozatba kerüljön.

- KöBE: a számla nélküli kárrendezést szorgalmazzák.

- Allianz Hung. Bizt. Rt. javaslata: tekintettel a 2002. évi gfb.-díjmelési lehetőségre, a társaságok ne vállaljanak átlagosan 5%-nál magasabb óradíjmelési kötelezettséget.

- Zs.I. [Mabisz GKI]: egyes biztosítók a biztosítatlan gépjárművekkal okozott károkat – helytelenül – csak a károsultaktól beszedett 10 000Ft szemledíj ellenében veszik fel.”

Az ülésen a Mabisz-on és a Mabisz Gépjárműkárrendezési Irodán kívül a fentiekben megnyilatkozó biztosítókon kívül az AXA Biztosító Rt. képviselője is jelen volt.

319. A Tagozat tagjait F.Z., a Mabisz munkatársa 2003. február 5-én arról értesítette, hogy a Tagozat 2003. február 12-én tartja ülését. A tagozati ülés meghirdetett témái között szerepelt a „Javítói óradíjak 2003” tárgykör.

320. A Tagozat 2003. február 12-i ülésén a Mabisz, a Mabisz Gépjárműkárrendezési Iroda és nyolc biztosító (Allianz, Generali, AXA, ÁB-Aegon, Európa, KÖBE, OTP Garancia, Union) képviselői vettek részt. Az ülésről készült emlékeztető (Vj-51/2005/83/13.) szerint a „Javítói óradíjak 2003” témakörben az alábbiak hangoztak el:

„K.J. [Allianz] arról tájékoztatta a tagozat tagjai, hogy 2003-ban minden korábbinál nagyobb óradíjemelést szeretnének a gépjárműjavítók elérni (20% körüli) az EU csatlakozásra történő hivatkozással. A VW csoporttal, aki egyébként 5% átlagos alkatrészár csökkentést hajtott végre 15%-ban állapodtak meg, ezt tekintik irányadónak a többi javító vonatkozásában. 2004-ben várható, hogy hasonló igényekkel fognak fellépni a javítók.

A tagozat támogatta azt, hogy 2003. szeptember végén a MABISZ is egységesen lépjen fel a javítókkal szemben a 2004. évi díjemelések elfogadásakor, el kell kerülni, hogy a különböző társaságokat a javítók egymással kijátszák. Az egységes fellépés lehetőségének 'kartell' vonzatait illetően a MABISZ Jogi Tagozatának álláspontját meg kell kérdezni.”

321. A Tagozat 2003. december 12-i ülésén a Mabisz, a Mabisz Gépjárműkárrendezési Iroda és kilenc biztosító (Allianz, Generali, Argosz, ÁB-Aegon, Európa, Magyar Posta, OTP Garancia, Union, Uniqua) képviselői vettek részt. Az ülésről készült emlékeztető (Vj-51/2005/27/1.) „A 2004. évi óradíj tárgyalások, ezzel összefüggésben javítói panaszok egyes biztosítók szolgáltatására” tárgykörben az alábbiak rögzíti:

„K.J. [Allianz] tájékoztatást adott arról, hogy folynak az ártárgyalások a GYÉMOSZ-szal [sic!], úgy tűnik nagyon nehéz lesz megállapodni, miután a javítók 20-30%-os emelésben gondolkodnak. Ezzel szemben a szakma legfeljebb 8-10%-os áremeléssel kalkulál.

Egyúttal jelezte, hogy a GYÉMOSZ [sic!] egyes biztosítókkal való fizetési nehézségek miatt megkereste a Felügyeletet.”

322. K.J. (Allianz) nyilatkozata (Vj-51/2005/74.) szerint

„a KGFB esetében minden biztosítónál azonosak a feltételek, ezt jogszabály írja elő. Ebből adódóan sok olyan káresemény van – szívességi káresemény, nemzetközi vagy biztosítatlan káresemények -, ami különleges elbánást igényel. Ebből adódóan a biztosítók között mindig volt egy standardizálási törekvés az óradíjra vonatkozóan. Ez egyben történeti ok is. Ezért minden évben – legalább is amíg a MABISZ tagozatot vezettem – a kisebb biztosítók részéről az igény merült fel az Allianz vonatkozásában, hogy mint piacvezető az óradíj tapasztalatainkat adjuk át a MABISZ-nak illetve a többi biztosítónak. Azt nem tudom, hogy ez korábban is volt-e, de amikor én a tagozat vezetője voltam, akkor ilyen átadás nem történt - piaci verseny miatt -, másrészt az elvekről mindig esett szó.

A 2003.12.12 tagozati ülésen a szakma álláspontja a biztosítók álláspontját jelenti. Ez is azt mutatja, hogy a kisebb biztosítók, hogyan szeretnének információhoz jutni.

Ez a gyakorlatban azt jelentette, hogy a biztosítási szakma abban volt érdekelt, hogy az óradíj emelések kezelhető szinten történjenek. Volt olyan javaslat is, hogy a javítókkal szemben mi is egységesen tárgyaljunk. De ez nem jött létre, mert túl nagy volt a verseny

a biztosítók között. Sőt egyes javítók tudomásom szerint ezzel még trükköztek is, különböző biztosítónak különböző óradíjat számolnak el.”

323. K.T. (Allianz) előadta (Vj-51/2005/73.),

„mivel az Allianz helyzeténél fogva elől járt az óradíjtárgyalásokban, ezért a többi biztosító szeretett volna minél többet megkapni, aminek mi a verseny és jogi szempontból nem tettünk eleget.

Arra a kérdésre, hogy akkor K.J. miért közölte a tényleges GÉMOSZ megállapodás értékeit, azt tudom mondani, hogy feltehetően csak egyszerű tájékoztatást adott.”

324. 2004. január 12-én a J.Z. (Generali) és K.J. (Allianz) között megbeszélés zajlott. Az Allianz jelezte, tudomása szerint a Generali a „mabiszos megállapodás ellenében” ajánlott meg óradíjat az egyik márkakereskedőnek. A Generali ezt visszautasította (Vj-51/2005/83/30. és 31.).

325. K.T. nyilatkozata szerint „mabiszos megállapodás” vélhetően pontatlan szóhasználat, semmilyen „mabiszos megállapodás” nem létezett az óradíjak vonatkozásában (Vj-51/2005/73.). Ezt adta elő N.E. (Allianz) is (Vj-51/2005/76.).

326. K.J. (Allianz) szerint (Vj-51/2005/74.)

„A J.Z. (2004.01.14.) N.T.-nak írt levele alapján a 'mabiszos megállapodás' nem írásbeli megállapodásra utal. A MABISZ-on belül minden évben ránk és a Generalira nyomáshárult a biztosítók részéről, hogy mondjuk meg az óradíjtárgyalások kereteit. Az üléseken ezért elhangzott, hogy nagyjából milyen óradíjakra gondolunk, mint keretre.”

327. A versenyfelügyeleti eljárás során meghallgatott, a Gépjárműbiztosítási Tagozat ülésein jelen volt személyek előadták,

§ a javítói óradíj kérdése az üléseken csak nagyon ritkán kerülhetett szóba, s nem is emlékeznek arra, hogy az említett ülésen kívül az Allianz tájékoztatást adott volna a saját óradíj tárgyalásairól (Vj-51/2005/97.), illetve hogy máskor szóba került volna a javítói óradíj kérdésre (Vj-51/2005/98.),

§ semmilyen megállapodás sem született azon felvetéssel kapcsolatban, hogy a Mabisz is egységesen lépjen fel a gépjárműjavítókkal szemben (Vj-51/2005/97.), ezt a Jogi Tagozat nem is tárgyalta, mivel kartellgyanús volt (Vj-51/2005/98. és 100.),

§ az Allianz előadása csak tájékoztató jellegű volt, mivel ekkor a biztosítóknak már közzé kellett tenniük a biztosítási díjakat, az Allianz tájékoztatása a többi biztosító gondolkodását már nem befolyásolta (Vj-51/2005/101.).

328. A releváns jogszabályi környezetet illetően kiemelendő, 2004. június 30-ig volt hatályban a gépjármű üzemeltetőjének kötelező felelősségbiztosításáról szóló 171/2000. (X. 13.) Korm. rendelet. A jogszabály 12.§-ának (4) bekezdése előírta, a biztosítók kötelesek voltak október 25-ig a következő évi kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási díjaikról és díjkalkulációjukról a PSZÁF-ot tájékoztatni. Az (5) bekezdés értelmében a biztosítók kötelesek voltak október 30-ig a következő évi tarifáikat két országos napilapban közzétenni, valamint a következő évi díjaikat az

ügyfélfogadásra rendelkezésre álló helyiségekben és az interneten hozzáférhetővé tenni. A (6) bekezdés alapján a biztosító a meghirdetett díját év közben nem változtathatta meg.

## X.

### A vizsgáló vizsgálati jelentésben tett indítványa

329. A vizsgálat szerint versenykorlátozók és így a Tpv. 11. § (1) bekezdésbe ütköznek az Allianz-Gémosz megállapodások, mivel az évenkénti óradíjtárgyalások során javítói óradíj emelésekben állapodtak meg, az „értékesítésért óradíj” elv érdekében árukapcsolást hajtottak végre, ráadásul az óradíjban egy ún. „üzletterelési díjrészt” is működtettek ennek érdekében.
330. A vizsgáló szerint a Generali esetében a Generali-Gémosz megállapodások az előzőekkel azonos indokok alapján szintén versenykorlátozók, mivel ezek mögött is fellelhető az „értékesítésért óradíj” elv érvényesülése úgy, hogy a megállapodásban a Gémosz mellett a gépjárműbiztosítási piacon meghatározó második Generali vett részt.
331. A vizsgálat megítélése szerint a Tpv. 11.§-ának (1) bekezdésbe ütközött az Allianz és a Generali azon magatartása, miszerint a „mabiszos megállapodás” hatására, de azt túl is haladva a biztosítók óradíj stratégiájukat összehangolták oly módon, hogy egyrészt a Generali részéről kifejtésre került, óradíj alapon nem kíván az Allianz biztosítóval versenyezni.
332. A vizsgálat a Tpv. 11.§-ának (1) bekezdésbe ütközőnek minősítette a Mabisz Gépjárműbiztosítási Tagozatán belül az Allianz részéről az adott évi óradíj tárgyalások kapcsán adott tájékoztatásokat, mivel ezek alkalmasak voltak arra, hogy a Mabisz tagozati, illetve albizottsági üléseken a résztvevő biztosítók a 2004. évi óradíj stratégia kialakításában a piacvezető Allianz javítói óradíj stratégiájára vonatkozó, máshonnan - előzetesen - be nem szerezhető, a többi vállalkozás üzleti döntéseit befolyásoló üzleti adathoz (Allianz várható óradíjemelés mértéke) jussanak.
333. A vizsgálati jelentés szerint az eljárás alá vont biztosítási alkuszok az óradíjtárgyalásokon, illetve az azt követő időszakokban az óradíj tárgyalások megállapodásainak érdemi végrehajtásában a tagjaik, szerződött partnereik tekintetében a Gémosz-hoz hasonló érdekképviselési tevékenységet folytattak. Vállalták, hogy a biztosító által tagjaik, szerződött partnereik számára nyújtott „megfelelő” óradíjakért cserébe az üzleti partnereiknél elérik a preferált biztosító (Allianz, Generali) piaci részesedésének megfelelő értékesítést.
334. Figyelemmel a fentiekre a vizsgálat indítványozta, hogy a Versenytanács minden eljárás alá vont vonatkozásában állapítsa meg a Tpv. 11.§-ának (1) bekezdésébe

ütköző versenykorlátozó magatartás fennállását, tiltsa el őket a jogsértő magatartások folytatásától, s velük szemben szabjon ki bírságot.

335. Az Allianz, a Generali, a Gémosz, a MOSZ, az MPM és a PORSCHE terhére indítványozta annak megállapítását, hogy a 2004. és 2005. évi Allianz-Gémosz és a Generali-Gémosz óradíj megállapodások és az azokhoz kapcsolódó, az eljárás alá vontak által megvalósított magatartások összessége alapvetően korlátozta a piaci versenyt a biztosítás értékesítési piac és a gépjárműjavítói piac vonatkozásában, továbbá hatásai jelentős fogyasztói érdeksérelemmel és az általános javítók vonatkozásában megjelenő indokolatlan diszkriminációval jártak.
336. Az Allianz és a Gémosz terhére indítványozta továbbá annak megállapítását, hogy az Allianz 2003., 2004. és 2005. évi javítói szerződések idegenmárka javítása esetén alkalmazandó külön óradíjra vonatkozó pontjai, valamint a biztosítási értékesítés vállalásának javítói szerződésben történő szerepeltetése, illetve a Gémosz által elért és az Allianz által is elfogadott, az azonos területen működő, de eltérő gépjármű márkák értékesítését, javítását végző márkakereskedők(javítók) óradíjainak összehangolása összességében a Tpv. 11.§-ának (1) bekezdését sértik.
337. Az Allianz, a Generali és a Mabisz terhére – a 2004. évre vonatkozóan - indítványozta annak megállapítását, hogy a Mabisz Gépjárműbiztosítási Tagozatán belül az Allianz részéről megnyilvánuló információ szolgáltatása a Tpv. 11.§-ának (1) bekezdésbe ütköző versenykorlátozó magatartás, mivel az Allianz információ szolgáltatása alkalmas volt arra, hogy a többi biztosító az önálló költség és kockázati üzleti döntéseinél azt figyelembe vegye.

## XI.

### Az eljárás alá vontak előadása

#### *Az Allianz előadása (Vj-51/2005/173., Vj-51/2005/180.)*

338. Az Allianz szerint a Versenytanács téves és megalapozatlan következtetésekre jutott az Allianz magatartásának értékelése tekintetében, figyelmen kívül hagyva a piac racionális és jogszerű működését, a piaci résztvevők magatartását mozgató legitim érdekeket és megfontolásokat. Valójában az Allianz piacvezető részesedésére, illetve piaci helyzetére magyarázatot nyújt a kimagasló szolgáltatás és az ehhez kapcsolódó megfelelő ár/érték arány, és nem elfogadható azt a vizsgált megállapodásoknak tulajdonítani.
339. Vitatta azt az álláspontot, amely egységes jogsértésnek tekinti az Allianz és a Generali által (i) a Gémosz-szal megkötött megállapodásokat; (ii) az eljárás alá vont alkuszokkal kötött céljuttalék-megállapodásokat; és (iii) az egyes márkajavítókkal az eljárás alá vont alkuszok közreműködésével kötött megállapodásokat.



340. Az óradíjak vonatkozásában ismertetésre került, hogy a biztosítók által fizetett óradíjak és általában a javítási költségek mindig a biztosítási díjakkal összefüggésben alakultak, hiszen a biztosítónak fedezetet kell teremtenie kárkifizéseire. Tekintettel a casco biztosítások alacsony arányára és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás terhére jelentett károk magas arányára, mindig is a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás jelentette a javítói kifizetések korlátját.
341. Aláhúzta, a biztosítási díjából származó bevétel komoly korlátot jelent a javítói óradíjak megállapítása előtt. Ha többletfedezet keletkezik, akkor lehet csak további emelés, így tehát aki hozzájárul a fedezet megteremtéséhez, az magasabb óradíjat kaphat. Nem vitatta, hogy korábban az egyedi alkukban mindig szerepet játszott az értékesítés az összes biztosító esetében. A kiemelt partnerek sok biztosítást értékesítenek, értékesítettek, így más az alkupozíciójuk.
342. Előadta, az óradíjjal kapcsolatban sajátos szerepe volt a javítókkal való megállapodásokban. Kénytelen volt velük piaci pozíciójából adódóan is megállapodni annak érdekében, hogy az ügyfeleknek megfelelően tudjon teljesíteni. Részéről tehát szükségszerű a megállapodás a javítókkal. Ennek során az Allianz tette meg az első lépést annak érdekében, hogy az óradíjak objektív módon legyenek megállapítva, egységes adatbázist hozott létre az alkatrészekről, s egy egységes rendszert igyekezett kialakítani az egyéb más tényezők vonatkozásában is. Az egyedi alkuk helyett objektív alapon a javítói szolgáltatások minőségére alapozott rendszert kívánt létrehozni, amellyel biztosítható a magas szintű szolgáltatás.
343. Az óradíjak megállapításának történeti áttekintése kapcsán előadásra került, a vizsgált időszak elejére a kezdeti besorolásból adódó különbségek lényegesen megnöttek, hiszen egyrészt a piaci körülmények, másrészt maguk a javítók is sokat változtak, beruháztak, megnöttek a bérköltségek, új javítók jelentek meg stb. A javítói óradíjak tehát meglehetősen széles sávban szóródtak, és szóródnak ma is, függetlenül attól, hogy az egyes javítók óradíjainak alapja mindig a javító műszaki felszereltsége volt és maradt.
344. A kapcsolatrendszer - tehát közvetlenül nem az óradíjat - befolyásoló tényezők között kikerülhetetlenül szerepelt minden olyan szempont, amely a felek együttműködését alkotja, így a gépjárművek értékesítésével is foglalkozó javítók esetében kimondva-kimondatlanul a biztosításértékesítés is. Ez nemcsak az Allianz kezdeményezése volt, sok márkakereskedő hivatkozott arra a tárgyalások során, hogy mennyi biztosítást közvetít az Allianz számára, és ennek alapján magasabb óradíjat kér, hiszen az általa közvetített biztosítások díjának csak kis részét tenné ki egy magasabb emelkedés, illetve hogy neki nem érdeke a biztosítások, különösen az Allianz-biztosítások értékesítése, ha cserében csak azt látja, hogy jogos emelési törekvéseit állandóan korlátozzák. Ez is mutatja, hogy az óradíj-tárgyalások emiatt a kétoldalú kapcsolatrendszer miatt nem izoláltan, önmagukban, hanem az együttműködés tágabb kontextusában zajlottak, és a végül elért alkuban a felek szükségképpen valamilyen szinten szubjektív és egyedi eredményekre jutottak. Ez azonban nem róható fel az Allianz-nak, hiszen az ekkor működő többi biztosító még ennyi objektivitásra sem törekedett, csak az Allianz-tól igyekezett megszerezni

adatbázisát, és csak később kezdtek el saját széleskörű hálózatot és javítói adatbázist kiépíteni. Az egyedi alkuk viszont az évek során egyre inkább érezhető különbségeket eredményeztek, függetlenül attól, hogy az Allianz mindvégig törekedett az egységes és objektív szempontok minél nagyobb mértékű figyelembevételére.

Mindeközben a javítók továbbra is újabb és újabb, az Allianz a biztosítási díjak által kialakított korlát miatt nem teljesíthető igényekkel jelentkeztek. Megjegyezte ugyanakkor, érdeke, hogy ügyfelei elégedettek legyenek, amihez a javítók megfelelő minőségű munkája szükséges. Ennek viszont feltétele, hogy a javítók tudjanak fejleszteni, amihez megfelelő jövedelem kell. Ezért tehát nem akarta és nem tudta mindenáron lenyomni az általa fedezett javítási költségeket, illetve az azt áttételesen befolyásoló óradíjakat. Azonban látni kell, hogy a kötelező gépjármű-felelősségbiztosításra tekintettel kénytelen volt az óradíjak alacsonyabb mértékű emeléséről tárgyalni.

345. A vizsgált időszak elejére az 1990-es évek közepén kialakult, mind a mai napig a szervizek műszaki felszereltségén alapuló óradíj-kialakítási rendszer alapján egyrésztől elkerülhetetlenül nagymértékű eltérések alakultak ki az egyes javítók között, másrészt viszont - tekintettel a még mindig hatósági áras kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási díjak jelentette emelési korlátra, valamint a feketegazdaság által a piacon, nem a biztosítók felé érvényesíthető óradíjak miatt - a tényleges piaci óradíjszint alatta maradt a műszaki színvonalat fejlesztő, a jogszabályokkal összhangban működő szervizek jogos igényeinek. Bár az Allianz ezzel tisztában volt a szervizek elmondása alapján, objektív körülmények miatt nem tudta megszüntetni a javítók alulfinanszírozottságához hozzájáruló, indokoltnál alacsonyabb, általa leszerződött óradíjakat.

Ebben a helyzetben jelentek meg a központi óradíj-tárgyalásokra vonatkozó márkajavítói igények, az egységes arculattal és előírásokkal rendelkező márkák, a Porsche, majd az Opel, Peugeot márkaszövetségei, illetve a Gémosz részéről. Az ekkor követelt, 20-30%-os emelés messze meghaladta azt a mértéket, amit az ekkorra már közzétett kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási díjemelés lehetővé tett volna.

346. Kiemelte, a lehető legmesszebbmenőkig ellenérdekelte volt a közös tárgyalásokban, és továbbra is egyedileg kívánt megállapodni a szervizekkel, beleértve a márkaszervizeket is. Szintén nem kívánt tárgyalni óradíjakról az eljárás alá vont alkuszokkal, hiszen eleve rontották tárgyalási esélyeit. Kizárólag a felé több márkaszövetség oldaláról egységesen megjelenített 1.000 Ft-os, irreálisan magas óradíj-emelés csökkentése érdekében, illetve a biztosítások értékesítését nyomasztó felhasználó tárgyalási taktika miatt kezdett el tárgyalni.

347. Az általa méltányolhatónak ítélt körülményeket figyelembe vette, ugyanakkor alapvető üzleti érdeke, hogy csak akkor ismerje el az óradíj emelési igényeket, ha azok beleférnek a biztosítási díjak versenyben kialakult, Allianzra is rákényszerített árszintjeibe, és ne ismerje el általánosan az igényeket akkor sem, ha tudja, hogy akár a 9.000 forintos átlagdíj is indokolt lenne a csak a legális piacon dolgozó és mai követelményeknek megfelelően korszerű körülmények között működő javítói

piacon. A biztosítási díjak mint korlát szerepével a márkakereskedők is tisztában voltak, és elfogadták, hogy az Allianz nem tud még jogos igényeiknek sem eleget tenni. Felismerték, hogy óradíjaikat csak abban a mértékben van lehetőségünk emelni, ahogyan arra fedezet képződik. A másik oldalról viszont a márkakereskedők - legalábbis azok, akik egyúttal biztosításokat is értékesítettek - tapasztalták, hogy az Allianz ajánlatai és a nyújtott szolgáltatása versenyképes, s ezért termékeink értékesítése nem ütközik nehézségbe, azokat a fogyasztók keresik. Ezért állapodtak meg abban, hogy a kifizetések fedezetének biztosításához való hozzájárulás mértékét is a lehetőségekhez képest megpróbálják objektív keretek közé szorítani. A javítók érdekeit szolgálta az is, hogy ezzel az ajánlások keretén belülre hozták az egyedi alkuk egyik másik szempontját, az értékesítést. Az egyedi óradíj tárgyalások minden ilyen tárgyalásokat végző biztosító esetén a biztosító-márkajavító viszonyrendszer komplex értékelésén alapultak, amelyben sok tényező egyike volt a biztosítások értékesítése is. Ez nem mérhető módon, de az egyedi alkuk elkerülhetetlen részleges szubjektivitásából adódóan valamennyire befolyásolta az óradíjak konkrét mértékét. Az Allianz vállalta, hogy ezt a részt lehetőségeihez képest konkretizálja, annak érdekében, hogy az ilyen különbségek alacsony szinten rögzüljenek, a javítók még inkább tisztában lehessenek az óradíjaik kialakításának szempontjaival, és ezzel lehetőség szerint egyre inkább elkerülhetőek legyenek a panaszok és az esetleges területi konfliktusok miatti központi beavatkozások, valamint az Allianz ellen indított peres eljárások.

348. A Gémosz-tárgyalások során folytatott stratégiája - miután kiderült, hogy kénytelen szövetségekkel, közös tárgyalások keretében tárgyalni - elsősorban az emelési igények visszafogása volt, tekintettel a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási díjemelést jelentette korlátra.
349. Kiemelte, míg október végére már közzé kellett tenni a díjakat, a 2003. évi díjakra vonatkozó ajánlásról csak a tárgyév januárjában állapodott meg a Gémosz-szal. Ugyanez a sorrend igaz a többi évi tárgyalásra is.
350. A Gémosz-szal elfogadott ajánlások révén sem volt hajlandó soha feladni a konkrét óradíjak elfogadására, illetve javasolására vonatkozó jogát. Az ajánlások mindig hangsúlyosan től-ig kereteket jelentettek, amelyen belül elsősorban a műszaki felszereltség, újabb fejlesztések, másrészt az egyedi szempontok alapján a felek alkuja hozta létre az óradíjat. Az ajánlásoktól - felfelé és lefelé is - szabadon eltérhetett, amit sokszor meg is tett az egyedi javítókkal folytatott alkuk során. Az utolsó tárgyalásokra fokozatosan kialakult az a közösen elfogadott szempontrendszer és a felek meghatározták azokat a kereteket, amelyekben belül az értékesítési szempontokat általánosságban figyelembe kívánták venni. Megítélése szerint ez nem versenykorlátozó, hiszen egyrészt a kényszerűségből lenyomott árak által okozott javítói sérelmeket csökkentette annak révén, hogy a fedezet megteremtéséhez való hozzájárulás mértékétől is függően közeledhettek az óradíjak az általuk indokoltnak tartott szinthez, másrészt az értékesítésre tekintettel kialakuló díjemelést-különbség alapján alig pár százalékos eltérés volt a kiemelkedő és a nagyon alacsony teljesítményű kereskedők között, ami nem jelentett érezhető különbséget.

351. A márkakereskedők azon vállalását, hogy törekszenek legalább meghatározott százalékban az Allianz-hoz kötni a biztosításokat, az Allianz soha nem tekintette kötelezőnek, olyan szándéknyilatkozatként értékelte, amelynek megsértése miatt nem alkalmaz szankciókat. Már csak azért sem, mert valójában még nem tudta megbízhatóan mérni az egyes márkakereskedőknél értékesített biztosítások számát.
352. Megítélése szerint nem lehet önálló termékként kezelni a javítói óradíjak által meghatározott fényező, lakatos és szerelő kategóriákat. Ez a megközelítés összemosza a javítók biztosítók által elfogadott óradíjait és a piaci óradíjakat, mivel nem vesz tudomást a magyar viszonyokról és a biztosítások sajátos háromoldalú jogviszonyáról.
- A fogyasztók által kielégítendő igény a gépjárművekben saját hiba vagy más felelőssége miatt bekövetkezett károk kijavítása, s ennek alapján maga a szolgáltatás nem a lakatos, szerelői vagy fényezői munka, hanem a meghatározott kár helyreállítása, azaz a javítói szolgáltatás.
- Megjegyezte továbbá, a biztosító szempontjából az óradíjnak, de még akár a javítói költségnek sincs klasszikus ár szerepe, hiszen a biztosított/károsult hozza meg a saját preferenciái, a javítási költség alapján a döntést a javító személyéről és ezáltal a biztosító által térítendő javítási összegről. A biztosítási szerződés sajátosságaiból adódóan a javítói óradíj a biztosítók szempontjából egy kártérítési elszámolási kategória. A sajátosságokból adódóan, valamint e sajátosságoknak a biztosítóval kötött elszámolásokban megjelent rendszere miatt a biztosítókkal megállapodott óradíjak tekintetében a biztosítók között nem is vár el a hagyományos értelemben vett versenyt.
353. Szakmai tapasztalatai szerint a javítók között számos olyan különbség tehető, amelyek aztán jogosan megjelenhetnek és megjelennek az óradíjakban is. A főbb szempontok:
- § márkaszervizek - független javítók;
  - § jogszerűen működő javítók, tipikusan a márkaszervizek - fekete- vagy szürkegazdaságba tartozók;
  - § műszaki felszereltség szerinti kategóriák;
  - § eltérő kategóriájú márkák közötti eltérések;
  - § bizonyos mértékben területi eltérések.
354. Ismertette, kárfelvételi joga nem csak márkajavítónak lehet, hanem az Allianz bármelyik szerződött partnerének, ha a feltételeknek megfelel.
355. Kiemelte, hogy a javítók között vannak különbségek, s nyilvánvalóan ő sem kíván mindenkivel szerződéses viszonyban lenni, ha annak a minősége nem megfelelő megítélése szerint. Elsősorban márkakereskedések vannak a vele szerződésben álló körben. Ezek magasabb szintű szolgáltatást nyújtanak. Mindezt, illetőleg a márkakereskedések sajátosságait az Allianz is elismerte és ezért egy magasabb óradíj alkalmazható esetükben, ugyanakkor ennek nem volt káros hatása a versenyre.

356. A márkakereskedők esetében ténybeli átfedések vannak, egyrésztől ők nyújtják általában a legmagasabb szintű szolgáltatásokat, illetőleg ezek több biztosítást is értékesítenek.
357. Ismertette továbbá, hogy ahol megveszik a gépjárművet a fogyasztók, oda viszik vissza javítani.
358. Megjegyezte, a hitelleveles konstrukció nem csak márkajavítókkal, hanem független javítókkal is működik. Felhívta továbbá a figyelmet arra, hogy a számla nélküli javítás alacsonyabb költségét a feketegazdaság, míg a márkakereskedők és a független javítók óradíjai közötti különbséget a gyártói előírások generálisan magyarázzák.
359. Az Allianz megítélése szerint a piac egyes szegmenseiben ma még nem érték el a versenyárszintet a javítói óradíjak, tekintettel a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás egyes (az Allianz által ismertetett) körülményeire és a fekete-, illetve szürkegazdaság miatti tisztességtelen versenynyomásra.
360. Az általa szolgáltatott adatokra hivatkozva előadta, (i) van átfedés a márkaszervizek és a független javítók óradíjai között, ami abból adódik, hogy egyes, jól felszerelt, magas minőségű szolgáltatást nyújtó független javítók felszereltségben, minőségben egy szinten állnak a kisebb és kevésbé fejlett márkajavítókkal; (ii) az óradíjak szóródása nem csökkent, sőt, növekedett; és (iii) megfigyelhető egy emelési tendencia, amely azonban a márkajavítók, illetve a Gémosz által az Allianz biztosítóval közölnél jóval mérsékeltebb.
361. Nem vitatta, hosszú idő óta úgy alakítja díjait, hogy a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás díjhiányát a casco pótolja, hasonlóan a legtöbb európai országhoz hasonlóan. Ez egyrészt történelmileg az egész piacon így alakult ki, másrészt nem ütközik a versenyjogba. Az új piacralépők a saját piacszerzési törekvésükkel hozzájárultak ahhoz, hogy a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás keresztfinanszírozása a jelenbe is átöröklődjék. Ezzel a helyzettel az Allianz is kényszerűségből él együtt. A keresztfinanszírozást lehetővé tevő casco aránya szerencsére folyamatosan növekszik, de jelenleg is csupán a gépjárműállomány 25%-ára terjed ki, míg a fejlettebb európai országokban ez az arány 75%. Mindennek azért van jelentősége, mert a biztosító ma is a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás kárfedezete alapján kénytelen részlegesen korlátozni a javítói óradíjak emelési igényeit, ugyanakkor a javítók is tudják, hogy a biztosítónak ehhez a kordában tartott emeléshez is csak a casco termék eladásán keresztül teremődik meg a forrása. Ez a verseny egyik fő mozgatója és egyben kerete, ennek tudatában alakultak ki az óradíj-megállapodások minden biztosító és minden márkakereskedő között.
362. Előadta, a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási piac nagymértékben kompetitív, az egyes szereplők eltérő díjalakítási struktúrát alkalmaztak. Az adatok szerint az Allianz az egyik legalacsonyabb - a nagy biztosítók közül a legalacsonyabb -, hosszú távon stabil díjszintet alkalmazta. Amennyiben a

szolgáltatások bővülését, az árszinthez kötődő minőségi javulást és az inflációt is figyelembe vesszük, az Allianz reálértékben, használati értékben meredeken csökkentette díjait.

Az óradíjak emelkedése nem játszott jelentős szerepet a díjak emelkedésében, ugyanis egyrészt díjai nominálisan is csak minimális mértékben nőttek, de reálértékben túlnyomórészt, az egységnyi díjért adott szolgáltatási értéket vizsgálva pedig meredeken csökkentek; másrészt a TB-átalány emelkedése és a Kártalanítási Számla javára történő befizetések is jelentősen hozzájárultak a kárkiadások emelkedéséhez.

363. Kiemelte, terméke versenyképes áru, különösen, ha a díjat a bennefoglalt szolgáltatással együtt értékeljük.

364. Felhívta a figyelmet arra, hogy az átszerződési időszak és az új szerzés egyszerű egymás mellé tétele számos szempontból megtévesztő: egyrészt, az új szerzés nagyjából új gépkocsikra vonatkozik, amelyek esetében a fogyasztók jobban figyelembe veszik a szolgáltatás minőségét, míg az átszerződési időszakban a teljes hazai gépjárműállomány a vetítési alap. Továbbá a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítást sokan együtt kötik a cascoval, ami az átszerződési időszakban nem gyakori. Végül, a nagy számok törvénye alapján természetes, hogy a piacvezetőtől távoznak a legtöbben, hiszen a versenytársai is elsősorban az Allianz állományát célozzák.

365. Aláhúzta, a casco piac szintén versenypiac.

A casco átlagdíjszintek sokkal nagyobb szóródást mutatnak, mint a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás átlagos díjszintjei, mivel a casco piacon az elmúlt években is és a jövőben is minden biztosító jelentős volumen-növekedésre számít. Az egyes biztosítók jelentősen eltérő díjszintjei, illetőleg a díjszintekben tapasztalható kiugró változások arra is utalnak, hogy többen az árazási stratégia érdemi változtatását is megvalósították. Az Allianz arra törekedett, hogy (i) a piacnak továbbra is az egyik legalacsonyabb átlagdíjat alkalmazó szereplője maradjon, (ii) stabil díjszint mellett egyre növelje a szolgáltatási szinteket, egyre több többletet adjon ugyanabban az árszintben, és (iii) egyre nagyobb időmegtakarítást biztosítson a kárrendezések bonyolítása során a fogyasztóknak. Amennyiben a szolgáltatások bővülését, az árszinthez kötődő minőségi javulást és az inflációt is figyelembe vesszük, az Allianz reálértékben, használati értékben meredeken csökkentette díjait.

Az adatok azt igazolják, hogy a casco átlagdíjak szintjén megítélve az Allianz érdemben az egész piac átlagdíjszintje alatti casco árakkal dolgozott, díjainak reálértéke pedig az elmúlt három évben folyamatosan csökkent.

366. Előadta, hogy a munkadíj a kárráfordítási oldalon nem éri el a 18-19,5%-os mértéket, annál jóval kevesebb. Az egyébként jelentős mértékű, az Allianz alkui miatt az igényeknél alacsonyabb, de ismeretei szerint egyértelműen indokolt javítói díjemelések

- stabil biztosítási díjszint mellett valósultak meg,

- az Allianz biztosítási díjszintjei a piacon lévő legalacsonyabbak között maradtak, és reálértékben (egy-egy évben az egyedileg is megindokolható változásoktól eltekintve) egyértelműen, a szolgáltatástartalommal együtt értékelve pedig meredeken csökkentek,
- a biztosítási termékek belső összetételére, a profithányadokra nem gyakorolt a Versenytanács által feltételezett hatást.

367. Az Allianz szerint a megállapodásoknak tulajdonított negatív hatások nem bizonyítottak, sőt, a vélt hatások nem is jelentkeztek.

368. Álláspontja szerint még ha az Allianz magatartásának lehetett is volna versenykorlátozó célja és/vagy hatása, akkor is teljesülnének a Tpv. 17.§-ának feltételei:

a) Javítói óradíjakkal kapcsolatos magatartása két fő szemponton alapult: egyrészt, az elfogadható emelés mértékének bele kellett férnie a biztosítási díjak kereteibe, másrészt, lehetőségeihez képest előmozdította a javítói piac műszaki-gazdasági fejlődését. Ennek keretében bevezette az audatex rendszert, felmérte a javítókat, folyamatosan fejleszti az internetes kapcsolatot a javítókkal. Maga az óradíj-tárgyalás is a fejlődést szolgálja, hiszen így biztosítható egy-egy évre az adott szervizek óradíjának kiszámíthatósága, nem kell minden számlát ellenőrizni, ami ésszerűbbé és hatékonyabbá teszi a szolgáltatási tevékenységet. Az óradíj-megállapodásokkal a javítói piacot is támogatta. A helyzet változatlansága esetén rövid távon számos márkajavító tönkrement volna, ami viszont a fogyasztók megfelelő kiszolgálását tette volna lehetetlenné. A fokozatos (1. díjemelés révén megteremtődhet a fedezet arra, hogy magas színvonalú, megbízható javítói szolgáltatáshoz jussanak a fogyasztók, amit a gyári specifikációk, berendezések, oktatás és a folyamatos importőri ellenőrzés csak a márkajavítóknál garantál. Az értékesítési szempontok korlátozott megjelenítése az ajánlásokban kiszámíthatóbbá tette a szubjektívebb korábbi rendszert, másrészt keretek között tartotta a kiadásokat azzal, hogy részben a fedezet biztosításától is függött az emelés. A fokozatos emelkedés ráadásul egyrészt hozzájárul a környezetvédelmi normák betartásához, másrészt a gépjárművek szakszerű, gyári előírásoknak megfelelő módon való helyreállítása révén újabb balesetekkor csökkenti a sérülésveszélyt, illetve akár emberi életet is megmenthet. Megállapodásai hozzájárulnak továbbá a szürke- és feketemunka visszaszorításához is.

b) Magatartásának fő mozgatórugója a fogyasztók magas színvonalú kiszolgálása volt és marad is. Az előnyök nagyobb része jutott és jut a fogyasztóknak, hiszen ők részesülnek a magas színvonalú szolgáltatásokból, őket védik meg a szakszerűen helyreállított gépjárművek, és a többlépcsős díjemelés révén is őket kívántuk megvédeni a sokszerű díjemeléstől. Az előnyök azért is a fogyasztóknak jutnak, mert a javítói tevékenységen még mindig nem lehet a szakmában általános nyereséget elérni, így a fogyasztók még mindig nem az indokolt díjakat fizetik (amint azt az Európai Unió

tagállamai átlagdíjaitól való elmaradásuk is igazol). Ugyanakkor az óradíjak akkor nem terhelik csak meg a kárkifizetéseket növekvő mértékben, ha párhuzamosan a fedezet is növekszik, így biztosítható a kiadások és a bevételek egyensúlya és elkerülhető a biztosítási díjak emelésének szükségessége. Mindezek az előnyök azért jöhettek létre, mert az Allianz felvállalta az egyeztetést a Gémosz-szal az egész biztosítói szakma helyett, ellenkező esetben rövid vagy középtávon a javítói piac súlyos krízist élt volna át, ami a fogyasztóknak egyértelműen hátrányos lett volna, így ennek elkerülése is a fogyasztóknál jelentkezik előnyként. A fogyasztókhöz annak révén is csak előnyök jutottak, hogy a fenti folyamat mellett reálértékben csökkentek biztosítási díjai.

c) Megállapodásai teljesítik az arányosság követelményét. Egyrészt a díjemelést fokozatosan kívánta bevezetni, elkerülvén a sokkhatást. Másrészt, az elért és az elérni kívánt célok méltányosak voltak és a fogyasztók érdekeit messzemenően figyelembe vették. Emellett a díjakat módosító sávokat úgy határozta meg, hogy egyrészt az ne támasszon teljesíthetetlen, illetve a versenytársak működését még elvileg sem gátló feltételeket, ugyanakkor az eltérések mértéke meglehetősen kicsi, ami miatt lényeges különbségek nem alakulhatnak ki az egyes javítók között az értékesítési szempontok miatt, továbbra is a műszaki besorolás az elsődleges. Végül, a megállapodások a lehető legkisebb mértékben érintették a javítói és a biztosítói piaci folyamatokat, mivel a Gémosz-tárgyalások során mindig csak kereteket tartalmazó ajánlásokat fogadtak el, amiktől az egyes márkajavítókkal folytatott kétoldalú tárgyalások során eltérhettek és el is tértek.

d) A megállapodások következtében nem záródott ki a verseny sem a javítói, sem a biztosítói piac jelentős részén, hiszen egyrészt a díjak közötti eltérések fennmaradtak, másrészt az egyes javítói szegmensek eltérő díjszintjei sem közeledtek, végül az egyedi ajánlatok szintjén a verseny továbbra is folyik a fogyasztókért. A másik oldalról a biztosítások értékesítése tekintetében sem tartalmaznak a vállalások kényszert, a versenytársak nyugodtan piacra tudnak lépni. A javítókkal kötött minden megállapodástól függetlenül ugyanis mindig a vevők döntenek mind a javítói szolgáltatásokról, mind a biztosítások megvásárlása során. A márkakereskedések csak a gépjármű-biztosítások egyik, az Allianz esetében nem is a legnagyobb csatornája, így a versenytársak értékesítési lehetősége sem korlátozódott.

369. Előadta, a Versenytanács téved a céljuttalék-megállapodások megítélésében, elsősorban azért, mert semmilyen tekintetben sem vette figyelembe, hogy a céljuttalékok a piac normális működéséhez tartoznak, minden alap nélkül tekintette őket versenykorlátozónak, és alapvetően tévesen értékelte az Allianz, illetve az alkuszok kapcsolatrendszerét. Aláhúzta, a megállapodások nem akadályozzák meg más biztosítók belépését, illetve terjeszkedését. A céljuttalék-megállapodások nem jelentenek meghatározott arányban való értékesítési/vásárlási kötelezettséget, annál jóval enyhébbek, és ezt az alkuszok, a fogyasztókkal



kapcsolatba kerülő vállalkozások sem érthették, értelmezheték így, ezért nem is így működtek, amit értékelésükkor figyelembe kell venni. A Versenytanács által „kényszerként”, illetve „ösztönzéseként” értékelt jutalékszint pedig a verseny elengedhetetlen és kikerülhetetlen tényezője.

370. Ismertette, a vizsgált időszakban a piacon gyakorlatilag egyeduralkodó volt és még az ma is, hogy az alkuszok a biztosítóktól és nem az ügyféltől kapták díjazásukat. Néhány biztosító megpróbálta, hogy nem fizet jutalékot az alkuszoknak, azonban tőle azonnal elfordultak az alkuszok, hiszen az alkuszok közötti versenyben nem voltak képesek a fogyasztóktól jutalékot kérni, amikor ők ugyanazt a szolgáltatást a versenytársaknál ingyen is megkaphatták. Ezért maradt fenn az a helyzet, hogy a biztosítók fizetnek jutalékot az alkuszoknak.

371. Hangsúlyozta, a megállapodások egyike sem tartalmazott, nem is tartalmazhatott értékesítési „kényszert”, hiszen, elsősorban, az eljárás alá vont alkuszok biztosításokat túlnyomórészt gépjárművek értékesítéshez kötődően közvetítettek, amely gépjárművek értékesítésére az alkuszoknak nem volt befolyása, másrésztől szakmai kötelességük elegendő számú ajánlatot bemutatni a fogyasztóknak, akik számára az objektív összehasonlítás így garantált. Erre tekintettel a céljutalék-megállapodások csak ösztönzést jelenthettek, mivel az anyagi ösztönzésen kívül nem volt semmilyen kényszerítő vagy megtorló eszköz sem az Allianz kezében a céljutalékok feltételeinek nemteljesítése esetére. Ráadásul, mivel az alkuszok nem tudják befolyásolni értékesítésüket, azt a biztosítók díjpolitikája határozza meg, ezért még az ösztönzés sem a megfelelő szó, leginkább jutalomnak tekinthető, amely abban az esetben jár, ha rajta többnyire kívül álló döntések miatt az értékesítése hozzájárul az Allianz eredményességéhez. A céljutalék a gyakorlatban azonban nem elhagyható, mert nem várható el, hogy egy minimális darabszámot is akkora jutalékkal honorálja az Allianz, mint egy jelentős értékesítőt, ezért a sávós megoldással elsősorban nem az alkuszok személyétől, hanem tényleges teljesítményétől függ a (cél)jutaléka.

372. Jelezte, téves bármilyen kényszerítést vagy jogellenes befolyásolásra való ösztönzést tulajdonítani a céljutalékoknak, bár kétségtelen, hogy a céljutalék (mint ahogyan minden más jutalék) feladata az értékesítés ösztönzése, motiválása. A jutalék mértékének befolyásoló, ösztönző hatása viszont nemcsak a céljutalékok, hanem minden jutalék esetében fennáll a Versenytanács megközelítése szerint.

373. Álláspontja szerint a Versenytanács alapvetően tévesen értékelte a céljutalékokat, amikor a biztosítók közötti jutalékversenyt félretéve azt versenykorlátozónak ítélte pusztán a céljutalék növekedésösztönző hatása miatt. A Versenytanács érdemi vizsgálat nélkül minden olyan megállapodást versenykorlátozónak tekint, amit az Allianz köt, s amely valamilyen formában piaci részesedésének növelését, illetve megtartását célozhatja. Márpedig ez nem jogellenes, hanem ez maga a verseny.

A jutalékverseny a piac természetes működésének része, amiben gyakorlatilag az összes biztosító részt vesz. A Versenytanács által kifogásolt céljutalékok sem

tekinthetők jogellenesnek, és a jutalékok ezen formája nem képes kiváltani azt a hatást, amit a Versenytanács neki tulajdonít, minden konkrét bizonyíték nélkül.

374. Megítélése szerint a Tpvt. 16/A.§-ának alkalmazásához hatást, mégpedig a hasonló megállapodások együttes léte által okozott negatív, versenykorlátozó hatást kell bizonyítania a Gazdasági Versenyhivatalnak, ezek közül azonban egyiket sem tette meg. Továbbá, a visszavonás feltételeinek igazolása is hiányos, megalapozatlan, illetve téves. Mindennek az Allianz vonatkozásában azért van elsődleges jelentősége, mert a Versenytanács kialakult gyakorlata szerint 30%-nál magasabb piaci részesedésére tekintettel legfeljebb azt kellene vizsgálni, hogy a „megállapodásnak a csoportmentesítési rendeletben foglaltakhoz képest mutatózó eltérése kedvezőtlen hatással lehet-e a Tpvt. 17.§-ának (1) bekezdése szerinti feltételek megvalósulására. Ha ilyen kedvezőtlen hatás nem állapítható meg, akkor a megállapodás megfelel a 17.§-ban foglalt feltételeknek, vagyis egyedileg mentesíthető”. Más szavakkal, ha igazolást nyerne, hogy a céljutalék-megállapodások valóban versenykorlátozóak, de a Versenytanács nem bizonyítaná a Tpvt. 16/A.§-a feltételeinek megvalósulását, az Allianz esetében nem lenne megállapítható a jogsértés, ha igazolja, hogy a 30% feletti piaci részesedése nem befolyásolja lényegesen a 17.§ feltételeinek megvalósulását. Márpedig ez bizonyítható, abban az esetben, ha a Versenytanács először bizonyítani tudja a versenykorlátozó jellegét. Méltánytalannak tartaná továbbá, ha a Versenytanács, kihasználva a 30%-nál magasabb piaci részesedését, kumulatív hatás miatt hátrányos jogkövetkezményt alkalmazna vele szemben.
375. Kiemelte, ma az összesen kb. ezer márkakereskedésnek legfeljebb a negyedével áll szerződéses kapcsolatban a három alkusz, amely arányok még ennél is alacsonyabbak voltak a vizsgált időszakban. Ez pedig semmiképpen sem tekinthető az érintett piac jelentős részének.
376. Megítélése szerint a céljutalék-megállapodásai a Tpvt. 11.§-a, illetve 17.§-a szerinti minősítésére alapvető hatással van a Tpvt. 16./A.§-a szerinti értékelés. A céljutalék-megállapodásaink elsősorban nem versenykorlátozók, így nem is esnek a Tpvt. 11.§-ának (1) bekezdésének tilalma alá, de még ha lennének is kumulatív versenykorlátozó hatásai, akkor is mentesülnének a Tpvt. 17.§ alapján.
377. Az Allianz és a Generali 2004 januári és a Mabisz kifogásolt magatartásával kapcsolatban előadta, a Versenytanács álláspontja koncepcionálisan téves, elsősorban azért, mert abban nem jelenik meg az óradíjak biztosítók szempontjából való közgazdasági értékelése.
- Egyebek között kiemelte, 2004 januárjában nem a felek tájékoztatták egymást az általuk megadni kívánt óradíjakról, a márkakereskedő az óradíj-tárgyalás során hivatkozott arra, hogy neki a Generali már magasabb óradíjat adott meg. A „mabiszos megállapodásra” történő hivatkozás vélhetően valamilyen félreértés folytán jelenhetett meg.
- A Mabisz magatartása kapcsán előadásra került, egyedi és nem rendszeres esetekről van szó, a 2001. szeptember 18-i magatartás elévült, illetőleg az átadott információk nem jelentenek versenykorlátozást.

378. Az Allianz az esetleges bírság körében előadta, kiemelte, az összes megszolgált bruttó biztosítási díj nem lehet a bírság szempontjából való árbevétel versenyjogi értelemben, hiszen abból a kockázatközösség alapján a biztosító kifizeti a károkat, tartalékolja a még nem kifizetett károkat, továbbá a kockázat porlasztásért viszontbiztosítási díjat fizet, és gazdasági értelemben e kárráfordítások valójában csak „átfolynak” a biztosítón. Az árbevétel biztosítótársaságok esetén lényegében a nettó megszolgált díj mínusz nettó kárráfordítás képlettel írható le, melyet a viszontbiztosítási egyenleggel korrigálni kell.

379. Az Allianz jogsértés hiányában kérte az eljárást megszüntetését.

#### ***A Generali előadása (Vj-51/2005/174., Vj-51/2005/180.)***

380. A Generali szerint az óradíjak jelentőségének bemutatása elnagyolt és a biztosítók közötti versenyre gyakorolt hatásának értékelése kirívóan eltúlzott.

381. Álláspontjának, illetve az általa szolgáltatott adatoknak az alátámasztására benyújtásra került dr. Melegh Gábor tanszékvezető kandidátus és igazságügyi gépjármű közlekedési szakértő szakértői véleménye, amely szerint

- § a javítói óradíj (reszi óradíj) mértéke számos tényezőtől függ (hely, adottság, felszereltség, létszám, márkaszám stb.),
- § a javítási számlában az óradíj általában a végösszeg negyede-ötöde,
- § az előre normázható javítási tevékenységen felüli javítások esetében a célszerszámok, a típusra képzett szakemberek és fogások ismerete többségében a márkajavítónál adott, s emiatt ezt a tevékenységet gyorsabban el lehet végezni,
- § általánosságban indokolt az eltérés az általános javítók és a márkaszervizek között, de a helyi és konkrét sajátosságok figyelembe vételével,
- § szakmailag indokolt lehet a Generali által felállított vagy hasonló kategorizálási szempontrendszer.

382. A javítási szolgáltatások kapcsán kiemelte, a biztosítók nem véges jószágért versengenek. A javítási szolgáltatások lényegében korlátlanul rendelkezésre állnak. A reszi-óradíjakról történő megállapodások esetében tehát a keresleti oldalon álló biztosítók a javítói óradíjak emelésével semmilyen versenyelőnyt nem képesek elérni egymással szemben az adott jószág beszerzésével, annak rendelkezésre állásával és biztosításával kapcsolatban. Márpedig mind a kínálati, mind a kereseti oldalon az árverseny elsődleges mozgatója a versenytársakkal szembeni versenyelőny elnyerése. A keresleti oldalon csak akkor van értelme az árakkal – felfelé – versenyezni, ha ezáltal az adott vállalkozás több jószágot szerez be (amit ő megszerez, az versenytársainál hiányként mutatkozik). Nyilvánvalóan és markánsan látható, hogy a gépjármű-javítási szolgáltatások esetében (azoknak is egyik komponensével, a javítói óradíjakkal kapcsolatban) ez az árversenyre motiváló elem

teljes mértékben hiányzik. Az óradíj tárgyalásoknak nincsen kihatásuk a javítói szolgáltatások minőségére sem.

383. Előadta, a biztosítók nem azért állapodnak meg a járműjavítókkal az óradíjakról, mert az óradíjak emelésével a biztosítók közötti horizontális versenyben versenyelőnyhöz lennének képesek jutni, hanem azért, hogy ne veszítsék el a megállapodásokban rejlő hatékonyságnövelés lehetőségét. Amennyiben ugyanis a biztosító a javítói óradíjakról meg tud állapodni, ezzel lényegében minimálisra csökken annak az esélye, hogy évközben az adott javítóval komoly elszámolási vitába keveredhessen. Emellett a piacon, a javítók oldalán nagyon erőteljes standardizációs nyomás érzékelhető az óradíjak tekintetében.
384. Hangsúlyozta, a Generali az óradíjak nagysága vonatkozásában, illetve bizonyos más kérdésekben is a piacvezető Allianz-ot követő stratégiát alkalmazott. A piacon kialakult helyzetben ugyanis a Generali-nak nem volt más választása: sem képessége, sem érdekeltsége nem volt arra, hogy ne kövesse az Allianz, a nála kétszer nagyobb versenytárs lépéseit. Ezt a stratégiát a Generali önállóan határozta meg, saját, autonóm döntésével.  
Az Allianz piaci ereje és piaci részesedésének nagysága ismert a piacon. A gépjárműjavítók az Allianz piaci súlyát azzal is elismerték, hogy minden esetben először az Allianz-cal bonyolítottak tárgyalásokat a gépjárműjavítói óradíjakkal kapcsolatban, és ezt követően szinte formalitásként bocsátkoztak tárgyalásokba a Generali-val. A gépjárműjavítók magatartása egyébként visszahatott a Generali által követett stratégiára: emiatt sem volt a Generali-nak érdemben más választása, mint az Allianz követése a piacon.
385. A Generali előadta, a vizsgált időszakban a biztosítási díjak nem növekedtek indokolatlanul és aránytalan mértékben, sőt, a casco biztosítások esetében pontosan ellenkező tendencia figyelhető meg: a biztosítási díjak évről-évre csökkentek a vizsgált időszakban. Ez legelsősorban és mindenekelőtt az éles versenynek köszönhető. A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási piaccal kapcsolatban is elmondható, hogy az éles verseny miatt a biztosítási díjak (az állomány átlagdíj) 2004-ről 2005-re ezen a piacon is csökkentek.
386. A gépjárműbiztosítási piac tömegbiztosítási piac, ezért az alkuszok nem tudnak egyedi, személyre szóló tanácsot nyújtani. Egy ideális elképzelés, hogy minden márkakereskedésben legalább egy alkusz a nyitva tartás teljes időtartama alatt az ügyfelek rendelkezésére áll és személyes tanácsadást nyújt a kötelező felelősségbiztosítást, illetve casco biztosítást kötni kívánó friss gépkocsitulajdonosoknak. Az alkuszok kapacitáshiánnyal küzdenek, s ebből adódik az is, hogy az alkuszok a gyakorlatban képtelenek közvetlenül eljutni az egyes márkakereskedésekbe. Egy számítógépes program segítségével irodájukban elkészítik az általuk ismert és „palettán tartandónak” minősített biztosítási termékekre vonatkozó ajánlatokat tartalmazó összehasonlító táblázatot és azt eljuttatják a márkakereskedésekbe (vagy telepítenek oda egy számítógépes programot), ahol aztán az alkusz „teljesítési segédjeként” eljáró márkakereskedési alkalmazott ismerteti meg a vásárlóval a rendelkezésre álló lehetőségeket. Az alkusz

tehát a gyakorlatban csupán annyit tesz, hogy a biztosítóknak lehetőséget nyújt abban a kereskedésben történő megjelenésre, ahol biztosítást közvetít. A biztosító tehát az alkusznak nyújtott jutalék útján lényegében azt fizeti meg, hogy a márkakereskedésben „kikerülhet arra a polcra, ahonnan aztán majd a fogyasztó veszi le az általa megvásárolni kívánt terméket.” Mivel az alkuszok az esetek 99%-ában egészen egyszerűen nincsenek jelen a biztosítási termék kiválasztásakor, így a fogyasztó végső döntését sem tudják ott befolyásolni. Az alkusz közvetlen befolyásolási képességét tehát nem szabad túlértékelni.

Azt követően, hogy a biztosító felkerült az alkusz által összeállított termékpalettára, a kereskedés alkalmazottjának bemutatóján és a fogyasztó döntésén múlik, hogy a választékban szereplő termékek közül ténylegesen melyiket fogja választani.

387. Hangsúlyozta továbbá, hogy a biztosítási alkusz a biztosítási termékek nem egyetlen és kizárólagos csatornája.
388. Kiemelte, a biztosításértékesítésben nem a jutalék mértéke az elsődleges: az alkusz és a márkakereskedés is az alacsony díjú és jó minőségű biztosítás értékesítésében érdekelt.
389. Aláhúzta, az eljárás alá vont alkuszok elenyésző arányú Generali-biztosítást közvetítenek, s a Generali-termékek értékesítésében még együttesen is elenyésző arányt képviselnek.
390. A Generali és az Allianz 2004 januári, Versenytanács által kifogásolt magatartásával kapcsolatban aláhúzásra került, a javítói szolgáltatások beszerzésével kapcsolatban a biztosítók között nincsen klasszikus beszerzési oldali „workable competition”. Miután ilyen érdemi, működőképes verseny ezen a piacon nincs, azt megállapodással vagy összehangolt magatartással sem lehet korlátozni.
- Nem bizonyított, hogy a Generali közölte volna az Allianz biztosítóval, hogy az adott gépjármű márkakereskedéssel milyen összegű óradíjban állapodott meg. Ilyen információt az e-mail-váltás nem tartalmaz. Nem bizonyított továbbá az állítólagos információcsere versenykorlátozó hatása, az állítólagosan átadott információ alkalmatlan piaci magatartás befolyásolására. Az állítólagos jogsértés (egy konkrét óradíj-szint megadása) minden fajta versenykorlátozó cél elérésére, illetve versenykorlátozó hatás kifejtésére tökéletesen alkalmatlan. A kifogásolt magatartás időpontjában ugyanis mind a Generali, mind az Allianz tekintetében megszülettek már a biztosítási díjszintekről való döntések, a Generali pedig már értesítette is ügyfeleit a módosult díj összegéről. Az is közismert, hogy a piacon a márkakereskedések által alkalmazott rezszi-óradíjak viszonylag rövid időn belül transzparenssé válnak minden érintett számára.
- Az Allianz és a Generali között nem volt megállapodás vagy magatartás összehangolás arra vonatkozóan, hogy az óradíjak tekintetében nem versenyeznek egymással, ezt a dokumentumok nem bizonyítják. A Generali piaci helyzetéből adódóan az egyértelműen piacvezetőnek minősülő Allianz tekintetében követő stratégiát folytatott és sem képessége, sem érdeke nem volt más stratégia alkalmazására (nem volt más alternatíva). Az összehangolt magatartás hiányát támasztja alá számos, a vizsgálati szakasz során lefoglalt elektronikus üzenet is.

Az Allianz és a Generali munkatársai közötti e-mail-váltás kapcsán tagadta, hogy bármely munkatársa azt állította volna az Allianz bármely munkatársának, a Generali nem kíván óradíj alapon versenyezni Az Allianz munkatársának e-mailje minden bizonnyal félreértésen vagy félreértelmezésen alapul (vagy a munkatárs azt írta le benne, amit hallani szeretett volna). Egyes közösségi jogesetekre hivatkozva hangsúlyozta, ha egy jogsértést az állítólagos jogsértésben részt vett két fél közül csak az egyik állítja, ez alapján jogsértést nem lehet megállapítani. A jelen esetben a Versenytanács nem tud más bizonyítékot felhozni, mint az egyik fél (az Allianz) nyilatkozatait.

Megjegyezte, a megállapodás, illetve az összehangolt magatartás tényét az is cáfolja, hogy az Allianz és a Generali gépjárműjavítókkal kötött óradíj megállapodásai tekintetében minden évben voltak eltérések egyes konkrét esetekben. E vonatkozásában is kiemelte, hogy az óradíjak tekintetében követő magatartást tanúsított. Számára nem lenne eredményes és hosszú távú piaci működését veszélybe sodorná egy olyan stratégia, hogy jelentősen megemeli az óradíjakat. Aláhúzta, hogy a követő, vagy párhuzamos magatartás nem ütközik semmilyen versenyjogi szabályba.

Ismertette, rövid időn belül az Allianz számára is világossá vált (és feltételezhetően nem volt meglepő), hogy a Generali követő stratégiát választott. Ez a stratégia az Allianz érdekeit nem sértette. Kialakult egy, a vállalkozások autonóm üzleti döntésein és az azok alapján kialakított magatartásain nyugvó egyensúlyi helyzet, amelyben egyik vállalkozásnak sem állt érdekében a korábbi stratégia megváltoztatása.

391. A Mabisz vizsgált magatartása kapcsán előadta, megítélése szerint az adott esetben folytatóság nem állapítható meg, a 2001. szeptember 18-i magatartás elévült. Az ezen a napon tartott ülés vonatkozásában a versenykorlátozó jelleg (hatás) sem nyert igazolást. A biztosítóktól teljesen általános jellegű megjegyzések hangzottak el, amelyek a piacot ismerő valamennyi szereplő által ismert folyamatokat tükröztek. A megfogalmazott javaslatok a jegyzőkönyv tanúsága szerint rendkívül általános jellegűek voltak, azok nem tekinthetők úgy, mint egy összehangolt magatartás megvalósítására irányuló tervek. A bizonyítékok közül semmi nem tanúskodik arról, hogy a felek ezen általános javaslatoknak megfelelően cselekedtek volna a későbbiekben, ami azt jelenti, hogy az általános javaslatok csupán a javaslat szintjén maradtak, a felek ezekben megállapodást nem hoztak létre.

A 2003. február 12-i üléssel kapcsolatban előadta, azon az Allianz részéről hangzott el tájékoztatás, ismereteink szerint a kisebb biztosítók kifejezett kérésére, a többi biztosító a javítói óradíjakkal kapcsolatban nem nyilatkozott. Az ülésen nem született döntés, a szöveg tehát az egységes fellépés lehetőségét említi.

A 2003. december 12-i ülésen szintén az Allianz részéről hangzik el két mondatnyi általános tájékoztatás az óradíj tárgyalásokkal kapcsolatban. Egyik biztosító sem adott tájékoztatást az általa alkalmazott óradíjakkal kapcsolatban. Az óradíjak kérdésében csupán K.J., a tagozat elnöke nyilatkozott, összefoglalva a szakma piaci tapasztalatait. Információcsere nem történt, e két mondat teljesen alkalmatlan volt arra, hogy bármelyik piaci szereplő magatartását érdemben befolyásolja.

Hangsúlyozta, megítélése szerint egy napirendi pont nem minősülhet döntésnek a Tpv. 11.§-a szempontjából. Semmilyen minősített bizonyíték nincsen arra, hogy a Mabisz bármifajta versenykorlátozó célt kívánt volna elérni illetve hogy döntött volna arról, hogy tagjai piaci magatartását versenykorlátozó módon befolyásolni kívánja.

392. Hangsúlyozta, a Generali versenynyomás alatt áll, és a javítókkal való viszony kialakítása során a különböző szempontrendszereket figyelembe veszi.
393. Felhívta arra a figyelmet, hogy az értékesítés és az óradíjak körét nem elsőként kötötte össze, s ezt nem is rendszerszerűen tette, annak megjegyzésével, hogy megítélése szerint ezen két szempont összekapcsolása egyébként sem minősül jogszerűtlennek. A szorosabb összekapcsolás nem a Generali esetében jelent meg.
394. Előadta, hogy - a piacvezető biztosítóval ellentétben - a Generali rendszeresen és elvszerűen nem alkalmazta az „értékesítésért óradíj elv”-nek nevezett gyakorlatot. A Generali szervezetén belül az értékesítéssel foglalkozó munkatársak részéről azt követően, hogy az Allianz üzletpolitikájának részévé vált az „értékesítésért óradíj” gyakorlata folyamatos nyomás irányult a vezetésre, hogy a piaci növekedés érdekében a Generali munkatársai is összeköthessék az értékesítés szempontjait az óradíjak mértékével. Törekvésük azonban a kárrendezési munkatársak és a javítók ellenállásába ütközött. Az „értékesítésért óradíj” gyakorlat így - az Allianz-cal ellentétben - nem vált a Generali üzletpolitikájának egyértelmű, elvszerű és általánosan alkalmazott részévé, a javítókkal szemben a biztosító ilyen elvárásokat nem kényszerített ki.
395. Hangsúlyozta, hogy az értékesítés és az óradíjak kérdésének együttes kezelése egy nem erőfölényes vállalkozás esetében, mint a Generali, egyébként sem lenne indokolatlan és tiltott. Az óradíj tárgyalásoknak az értékesítés szempontjaival történő összekapcsolása annyiban, amennyiben ilyesmi bizonyíthatóan történt, a Generali esetében csupán követő magatartás volt, amellyel növelte a versenynyomást a piacelső Allianz-on, ezért az ilyen vertikális megállapodások nem versenykorlátozó, hanem éppen versenyserkentő hatásúak voltak.
396. Az óradíj és az értékesítés összekapcsolásának hiányát jelzi a Generali szervezeti struktúrája is. Az értékesítési és a kárrendezési osztály szervezetenként teljesen elkülönül egymástól, a területek két külön igazgatósági tag irányítása alá tartoznak. Az értékesítés és a kárrendezés munkatársainak érdeke a munka jellegéből adódóan gyakran ellentétes. A hivatkozott e-mail-eket nagyrészt értékesítési munkatársak írták kollégáiknak, illetve más területen dolgozó, az értékesítés szempontjai mellett kiálló munkatársak, elkeseredettségüket fejezve ki amiatt, hogy a Generali nem alkalmazza a fenti gyakorlatot.
397. Felhívta a figyelmet arra, hogy a biztosítók és a gépjármű-márkakereskedők között lényegében egyszerre és egymás mellett él két vertikális üzleti viszony: mindkét viszonyban a biztosítók szereznek be szolgáltatásokat a márkakereskedőktől/gépjármű-javítóktól, méghozzá az egyik esetben járműjavítási

szolgáltatásokat, a másik esetben pedig azt a szolgáltatást, hogy az adott gépjármű-kereskedő/javító a gépjármű-értékesítés/javítás során biztosítja annak feltételeit, hogy a gépjármű tulajdonosa a Generali biztosítási termékeit és azok előnyeit megismerhesse.

398. A fentiek szerinti szolgáltatás ellenértéke indirekten jelenik meg: a Generali az óradíj-tárgyalások során (amikor egyébként is követnie kell az Allianz stratégiáját, így mozgásteret egyébként is igen csekély) a lehetséges keretek között kifejezésre juttatja a felek közötti együttműködés értékelését és elkötelezettségét az adott gépjármű-kereskedővel fennálló hosszú távú együttműködés mellett.
399. Megítélése szerint a versenykorlátozó célra utaló megjegyzések nem egyértelműek, a megfelelő kifejtés elmaradt, a Versenytanács nem munkálta ki, hogy az értékesítés és az óradíj állítólagos összekapcsolása miért lenne versenykorlátozó célú.
400. Álláspontja szerint az óradíjak és az értékesítés/közvetítés összekapcsolódása egyébként sem lenne indokolatlan és tilalmazott. Semmi nem tiltja, hogy az értékesítés és a beszerzés szempontjai összekapcsolódjanak.
401. A Generali esetében a gépjármű-kereskedők/javítók által nyújtott két különböző értékteremtő funkció (javítási munkák, illetve az értékesítés feltételeinek biztosítása) összekapcsolása ésszerű és gazdaságilag racionális megoldás lehetne. Miután a Generali nincsen és az eljárás által vizsgált időszakban nem is volt egyetlen piacon sem erőfölényes helyzetben, az ilyen jellegű „fordított/beszerzési-árkapcsolást” a versenyjog önmagában nem tilalmazza, az céljában nem lenne versenykorlátozónak tekinthető. A Generali magatartásának eredményeként az Allianz-on lévő versenynyomás csak növekedne, ezért a két szempont összekapcsolódása versenykorlátozó hatásokkal sem járhatna.
402. A Generali szerint állítólagos megállapodásai a csoportmentességi rendeletek fényében egyébként sem minősülnének versenykorlátozónak.
403. Előadta, az állítólagos versenykorlátozó megállapodások hatásai nem bizonyítottak, a hatásvizsgálat egyoldalú, mert hiányzik belőle a komparatív szemlélet, valamint nem megalapozottak, mert az állított hatás nem következett be, illetőleg nem versenykorlátozó, továbbá az állítólagos hatások és a kifogásolt állítólagos megállapodások közötti okozati összefüggés hiányzik. Egyértelmű a Legfelsőbb Bíróság gyakorlata abban a kérdésben, hogy utólag potenciális versenykorlátozó hatásokra nem lehet hivatkozni: amennyiben a kifogásolt megállapodás nem céljában versenykorlátozó, az utólagos elmarasztalás csak ténylegesen bekövetkezett és alátámasztott versenykorlátozó hatások alapján történhet. Ugyanezt hangsúlyozzák az európai bíróságok is számos ítéletükben. Ha volt is egységesülési tendencia az óradíjak vonatkozásában, az elsődlegesen a gépjármű-javítók azon egyszerű ügyviteli megfontolásának eredménye volt, hogy számviteli és számlázási rendszerükben nem tudnak egyszerre több javítói óradíjat alkalmazni. Másodlagosan az esetleges egységesülési tendencia mögött



értelemszerűen a gépjármű-márkakereskedők/javítók ilyen irányú törekvése állt. Mindez nem értékelhető a Generali állítólagos vertikális megállapodásának hatásaként.

404. Kiemelte, versenyjogi értelemben diszkriminációnak a gazdaságilag azonos helyzetek eltérő kezelése, illetve megfordítva: gazdaságilag eltérő helyzetek azonos kezelése minősül. Önmagában az a körülmény, hogy egy nem erőfölényes vállalkozás a különböző üzleti partnereit – objektív gazdasági indok nélkül – diszkriminálja egymáshoz képest, nem minősül versenykorlátozó megállapodásnak. Hangsúlyozta, a Generali nem alkalmazott diszkriminációt a márkaszervizek és a nem márkaszervizek között, ugyanis azok gazdasági értelemben a Generali számára nem kezelendők egyformán, hiszen elsődlegesen nincsen mögöttük a technikai felszereltség, szakmai támogatás, know-how és mindezek eredőjeként az a minőséget garantáló márka-imázs (goodwill), amely márkaszervizek esetében megvan, másrészt nem képesek azt a hozzáadott értéket nyújtani a biztosító számára, amelyet a márkakereskedések, hogy ti. a biztosító termékei a piacon megjelenhetnek. A Generalit azért sem lehetne elítélni, ha egyébként diszkriminációt alkalmazott volna, azaz gazdaságilag azonos helyzeteket kezelt volna különbözőképpen, mert a Generali nincsen erőfölényes helyzetben a piacon.
405. Megjegyezte, a márkaszervizek és a független javítók óradíja közötti különbségtétel elfogadott gyakorlat más európai országokban is. A márkaszerviz és a független javítóműhely óradíja közötti különbségtétel indokoltságát támasztja alá Dr. Melegh Gábor tanszékvezető, igazságügyi gépjárműszakértő közlekedési műszaki szakértő véleménye is.
406. Aláhúzta, önmagában az a tény, hogy a Generali az Allianz stratégiájának bevezetését követően a piacon kialakult helyzethez intelligensen adaptálódott, és az értékesítési teljesítmény megjelentetésében követő magatartást tanúsított, nem teszi indokolttá, hogy a Versenytanács a Generali-t a többi kisbiztosítótól eltérően kezelje. Pusztán az a tény, hogy egy piaci szereplő az erős versenyben jól reagál, nem jelenti, hogy a piacvezetővel valamifajta érdekközösséget alkotott volna, vagy azzal egyébként együtt lenne kezelhető a piaci pozíció, a piaci lehetőségek és a piacon ténylegesen megvalósított magatartások szempontjából. Az óradíjakban mindenképpen követnie kellett az Allianz-ot. Éppen ezért nem lehetett volna más következtetést levonni, mint hogy a Generali részéről az is teljesen racionális lett volna, hogy az értékesítési szempont megjelenítése tekintetében is követő magatartást gyakoroljon, hogy legalább az értékesítésben ne szenvedjen hátrányt.
407. Hangsúlyozta továbbá, a piaci részesedés megtartására irányuló szándék teljesen normális és nem bizonyít jogsértést.
408. A Generali nem értett egyet azzal a megállapítással, amely szerint „a versenykorlátozó magatartás eredményeként (biztosítási alkuszok hathatós segítségével) az év többi részében ezt a veszteséget képesek voltak kompenzálni”. Ez az állítás nem bizonyított, azt az iratanyagból semmi nem támasztja alá. Nem

valamifajta versenykorlátozó magatartás áll a háttérben, hanem a Generali kárrendezési és kárkifizetési szolgáltatásainak magas színvonala, a szinte egyedülálló országos kárrendezési hálózata, amellyel a piacon rajta kívül nagyon kis számú vállalkozás rendelkezik. Nem szabad figyelmen kívül hagyni a váltási időszakban és az év közben kötött biztosítások megkötését vezérlő eltérő fogyasztói attitűdöket sem.

409. Előadása szerint a biztosítási díjak a biztosítók között zajló igen intenzív és tisztességes versenyben alakultak.
410. Megítélése szerint nem hagyható figyelmen kívül három igen fontos tényező:
- § a javítói óradíjak a kár kifizetések csak egy kisebb részét teszik ki, így önmagukban jelentős nyomást nem képesek gyakorolni a teljes kárvolumenre és ezáltal a biztosítási díjakra,
  - § a javítói óradíjak nem emelkedtek aránytalan ütemben, és bár adott évben esetleg a növekedés üteme meghaladta az általános fogyasztói árindex emelkedését, ez nem eredményezett jelentős nyomást a teljes kárvolumen vonatkozásában,
  - § a kérdéses időszakban a javítói óradíjak emelkedése mellett például az alkatrészárak (különböző liberalizációs lépések eredményeként) átlagosan csökkentek, vagy a növekedés üteme jelentősen lelassult.
411. Felhívta a figyelmet arra, hogy a Generali és a márkakereskedések között létrejött megállapodásoknak összességében egyértelműen pozitív hatásai voltak a fogyasztókra. A hitelleveles kárrendezés előnyeiről a fogyasztókat, vagyis az autósokat képviselő Magyar Autóklub Jogi és Érdekvédelmi Bizottságának elnöke, Dr. Kovács Kázmér is nyilatkozott. Az Autóklub véleménye szerint a hitelleveles kárrendezés a jogviták előfordulási gyakoriságát csökkenti, a kárrendezés lebonyolítását pedig egyszerűsíti, kényelmesebbé teszi.
412. Álláspontja szerint a Generali vertikális magatartásaival kauzális kapcsolatban a fogyasztókat semmilyen közvetlen vagy közvetett anyagi sérelem nem érte. Ha volt általános áremelkedés, amely bármilyen formában (akár a biztosítási díjakban, akár a biztosítással nem fedezett javítások költségeiben) hátrányos volt a fogyasztókra, ez nem vezethető vissza a Generali megállapodásaira.
413. A JCKF8 jelzőszámú casco biztosításhoz alkalmazott 453. számú záradékkal kapcsolatban hangsúlyozta, hogy a záradék szövege nem választható el a záradék keletkezésének okaitól. A záradék először motorbiciklik esetében került be a szerződéses kikötések közé, a gépjármű-biztosítási piacon „öltöztetésnek” nevezett biztosítási csalások kiküszöbölésére. A JCKF8 szerződés 453. pontja alapján a törött alkatrészt a biztosítottnak le kell adnia a márkaszerviznél és a javítást számlával kell igazolnia. A záradék segítségével a biztosító csökkenthette a biztosítási kockázatot, ami természetesen pozitív hatással volt a biztosítási közösségre. Jelezte, hogy a záradékot a gyakorlatban rendkívül ritkán alkalmazta, ugyanis a piac rugalmatlanul reagált az újításra, s még egyetlen esetben sem került sor kárigény

elutasítására a záradék be nem tartása miatt. A záradéknak tehát a piacra egyáltalán nem volt hatása

414. A Generali és az alkuszok közötti megállapodásokkal kapcsolatban előadta, a megállapodásokra, még ha a Tpv. 11.§-ának hatálya alá esnek is, alkalmazni kell a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III.26.) Korm. rendeletet.

415. Megítélése szerint nem megalapozott egy olyan megállapítás, hogy a hatásukban összekapcsolódó, jogsértőnek minősülő vertikális hálózatok felerősítik a hálózatok negatív hatásait. A megállapodás-hálózat részét képező szerződések jogellenessége nem állapítható meg automatikusan, csupán azzal az indokolással alátámasztva, hogy egy megállapodás – vagy egy vállalkozás által kötött több megállapodás – e hálózat részét képezi. A jogellenesség csupán azon megállapodások, illetve egy vállalkozás által kötött megállapodások összessége vonatkozásában állapítható meg, amely megállapodások – illetve amely vállalkozás által kötött megállapodások - jelentős mértékben hozzájárulnak a piac versenytársak elöl történő elzárásához. Éppen ezért abban az esetben, ha a versenyhatóság a vertikális szerződések kumulatív hatására hivatkozva kíván jogellenessé nyilvánítani egy megállapodást, illetve megállapodások egy csoportját, úgy részletes gazdasági elemzést kell készítenie.

Kiemelte, a kumulatív hatások miatt jogsértés nem állapítható meg, jogkövetkezmények (a mentesség megvonása) pedig kizárólag ex nunc hatállyal történhet, figyelemmel a kormányrendelet 6.§-ára, amely arra ad lehetőséget a versenyhatóságnak, hogy visszavonja az adott megállapodástól a kormányrendelet által nyújtott mentességet, és ex nunc tilalmat állapítson meg az adott magatartásra.

A Versenytanács tehát nem állapíthat meg jogsértést és nem alkalmazhat bírságszankciókat a Generali alkuszokkal kötött szerződési kapcsán, hiszen ezek a megállapodások önmagukban nem jogellenesek, legfeljebb a hasonló megállapodások párhuzamos rendszere által generált kumulatív hatások sérthetik a piaci versenyt.

Még abban az esetben is, ha a Versenytanács visszavonná a Generali által kötött megállapodásoktól a csoportmentességi kormányrendelet által nyújtott mentesülést, akkor is csupán a jövőre nézve állapíthatná meg a megállapodások jogellenességét és tilthatná el a Generali-t hasonló tartalmú megállapodások kötésétől bírság kiszabására pedig nem lenne módja.

416. A Generali elsődlegesen jogsértés hiányában kérte a versenyfelügyeleti eljárás megszüntetését, másodlagosan pedig a bírság kiszabásának mellőzését. Az esetleges bírság körében kérte figyelembe venni, hogy vertikális megállapodásai a csoportmentességi kormányrendelet hatálya alá tartoznak, ezért jogsértés ezek tekintetében nem állapítható meg, csak a csoportmentesség visszavonására van lehetősége (a magatartások ex nunc hatályú jogellenessé nyilvánítása), s bírság kiszabására nincs lehetőség. A bírság körében még egyebek között hangsúlyozta, nincsen súlyos jogsértés, jóhiszemű volt, nem volt szándékos/célzatos/rosszhiszemű jogsértés a részéről (ennek igazolására hivatkozott a 2003. február 17-én kelt „Működésünk ellenőrzése a versenytörvény szempontjából” című belső anyagra).

Szükségesnek tartotta továbbá az individualizációt. Kiemelte, az aktív közreműködői szerep a jelen esetben értelmezhetetlen, illetőleg nincsen bizonyított hatás.

*A Gémosz előadása (Vj-51/2005/179., Vj-51/2005/180.)*

417. A Gémosz kifogásolta, hogy a vizsgálat elmulasztotta feltárni, de főleg figyelembe venni a Gémoszt-t alkotó márkakereskedések teljesen legitim indokait. A tényleges és súlyos probléma ugyanis a márkaszervizek óradíj-emelési kényszere, illetve a biztosítók ezzel szembeni ellenérdekeltsége közötti ellentét volt. A tárgyalások során figyelembe vett egyetlen közös érdek az ügyfelek, a vevők hosszú távú, megbízható, magas színvonalú kiszolgálása volt, ami mindkét oldal piaci sikeréhez elengedhetetlen, és aminek érdekében a felek hajlandóak, illetve kénytelenek voltak ésszerű kompromisszumot kötni.

Olyan hatásokat tulajdonítanak a Gémosz magatartásának, illetve vélt magatartásának, amelyeket egyrésztől nem bizonyítottak, másrészt a piaci körülményeket feltárva megismerhetők lettek volna a tényleges motivációk és folyamatok, és igazolást nyert volna, hogy a vélt hátrányos hatások nagy része egyszerűen nem létezik, más részük pedig teljesen természetes és legitim magatartások jogszerű következménye.

418. Előadta, a Gémosz fellépésének idejére a javítói óradíjak a márkajavítók tekintetében különösen mesterségesen és indokolatlanul alacsony szinten rögzültek, mivel a biztosítók a fedezetet biztosító kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás díjai emelésének hatósági korlátozására hivatkozással ellenálltak az egyes javítók emelési igényeinek. Ugyanakkor a márkajavítók kénytelenek voltak egyre nagyobb beruházásokat megvalósítani és egyre magasabb költségeket viselni, amire így nem termelődött meg a fedezet. Ez a helyzet ekkorra ráadásul fenntarthatatlanná is vált, mert a márkakereskedésen/-szervizen belüli keresztffinanszírozás forrása az újautó-értékesítés árrésének minimálisra csökkenésével eltűnt. Mindezt tetézte, hogy az egyedi alkuk eredményeképpen olyan indokolatlan különbségek keletkeztek az egyes területek, szervizek között, amelyek miatt egyes szervizek végletesen ellehetetlenültek.

419. Egyik lehetőségként adódott az óradíjak felemelése, mindazonáltal a dealerek tisztában vannak azzal, hogy lényeges emelés nem érhető el az egyéb piaci körülményekből adódóan, illetőleg a biztosítók jelentette kontrollnak köszönhetően. Mindez oda vezetett, hogy természetes volt, hogy tárgyalni kell a feleknek. Azonos érdekek mentén közös fellépés volt indokolt és ez állt a Gémosz megjelenésének és működésének a hátterében. Az érdek az volt, hogy legyen valamilyen kompromisszum. Amennyiben túl magas az emelés, akkor ez a fogyasztók elvesztésével jár, illetőleg pereskedéshez vezet a biztosítóval, márpedig a pereskedés nem jó senkinek, azért sem, mert elveszíti a kialakult kapcsolatrendszert a biztosítóval a dealer, akkor ez más vonatkozásban is vitákat generálhat a

biztosítóval. A fogyasztónak fontos, hogy ha elmegy oda, ahol vette az autót, akkor el tudja intézni az ügyét, és így a biztosítási ügyét is.

420. Hangsúlyozta, ha a javítóknak nem kellett volna a biztosítók kárfinanszírozási sajátosságait és egyéb körülményeket figyelembe venni, már régen megoldódott volna a márkajavítók árproblémája. A szolgáltatás szabadáras, elvileg a márkajavítók is járhatták volna azt az utat, mint amit például a háztartási gépek szervizpiacán a márkajavítók jártak, hogy már az 1990-es évek közepére 4000-5000 forintos óradíjat számoltak a javításért, és nem is volt kétséges, hogy a megtérülési és profitvárakozásaikat érvényesítsék. Csakhogy e szervizeknek nem kellett átörökölni mindazt, amit az autójavítói szakmában. Ezért az óradíjtárgyalások eredményeképpen a Gémosz részvételével létrejött megállapodások, amelyek általános jelleggel az Allianz, illetve a Generali által a javítók számára egyedi megállapodások alapján adandó emelések kereteit ajánlották, nem voltak jogsértőek, hanem a szakma és a piac sajátosságaira kialakult természetes és jogszerű válaszként jelentkeztek. Nem tekinthető a jogsértés bizonyítékának, de még alapjának sem, hogy az óradíjak az inflációnál magasabb mértékben emelkedtek, mivel egyrészt a javítók számára az általános infláció indifferens, mivel alapanyagaik, kiadásai nem egyeznek meg a fogyasztói kosárban levő termékekkel, másrészt csak ennek révén vált elérhetővé a már évtizedek óta kumulálódó veszteség fokozatos csökkentése, annak érdekében, hogy a fogyasztók számára hosszú távon is biztosítva legyenek a magas színvonalú, megfelelő sűrűséggel elhelyezkedő, hatékonyan és versenyképesen működő márkaszervizek fennmaradásának feltételei.

Megjegyezte, ez a folyamat a mai napig sem fejeződött be, így további díjemelések is indokoltak lennének.

421. Kifogásolta, nem került feltárásra és figyelembe vételre, hogy az egyes szervizek óradíjai között továbbra is fennmaradtak az indokolt különbségek, és a Versenytanács megalapozatlanul feltételezte egységes óradíjak kialakulását. A Gémosz-nak sohasem volt célja, hogy ezeket az indokolt különbségeket csökkentse vagy megszüntesse. Ezzel szemben viszont egyes szempontok szerinti különbségek valóban kezdenek csökkenni, indokoltan, de mindig csak abban a mértékben, ahogyan az a biztosítók és az egyes márkajavítók közötti alkuban kialakul.

422. Álláspontja szerint nem jogellenes magatartás, hanem indokolt és jogszerű törekvés, hogy minden márkajavító óradíja legalább közeledjen ahhoz a szinthez, amit költségei megkövetelnek, még akkor is, ha ez csökkenti a korábban kialakult, indokolatlan különbségeket az egyes javítók között.

423. Hangsúlyozta, nem felel meg a valóságnak, hogy a Gémosz magatartása következtében egységes(en magas) árak jöttek léte, illetve indokolatlanul egységes óradíjemelés valósult volna meg, hiszen tényszerűen igazolható, hogy az indokolt különbségek fennmaradtak, az emelés mértéke pedig még alacsonyabb is volt, mint ami a piaci körülmények alapján indokolt lett volna. Ebben az értelemben a piaci körülmények miatt nem tartja elfogadhatónak az infláció mint viszonyítási alap használatát sem. Ugyanakkor ma Magyarországon a legnagyobb problémát nem az árak különbözősége okozza. Nem is az a baj, hogy van „drága” és „olcsó”

szolgáltatás, szerviz vagy alkatrész, hanem az, hogy az árverseny nem a tisztességes üzleti magatartás területén, hanem a feketepiac területére sodródva dől el. Ha az „olcsó” azért lenne olcsó, mert az adott cég tevékenysége hatékonyabb, akkor az jó irány, de ha csak azért olcsóbb, mert valaki valakit jól be tud csapni (feketemunka, rossz eszközök, szakszerűtlen munka), akkor az nem segíti a szakma fejlődését és a fogyasztói jólétet sem növeli. Addig, amíg az ellenőrzések (környezetvédelem, adózás, munkaügy, szakmai szervezetek, stb. szempontjából) csak az ágazat látható részét, és azon belül is csak egy szűk kört érintenek, addig ez a helyzet sajnálatos módon nem is fog megváltozni. Álláspontja szerint a verseny torzított, de a torzítást nem azok tartják életben, akik a Gémosz-ba tömörülve éppen az ellenkezője érdekében tevékenykednek.

424. Kifejtette, a Versenytanács tévesen értékelte mind a Gémosz szerepét az óradíjtárgyalások során, mind magukat a tárgyalásokat, és figyelmen kívül hagyta, hogy milyen motivációi lehetnek a márkakereskedőknek a biztosítások értékesítése során.

Magyarországon jelenleg nem helytálló az a megállapítás, amely szerint „ha egy biztosító sok biztosítási szerződést köt, akkor az sok javítói munkát is szállítani fog”, hiszen - különösen a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás területén - egyes sok biztosítási szerződést kötő biztosítók a sok javítói munkát a feketegazdaság számára „szállítják” (azaz törekednek az ügyfeleket ebbe az irányba szorítani), ami a legálisan működő márkakereskedőknek több szempontból, közvetlenül és közvetetten is hátrányos. Az ilyen biztosítók nem élvezhetik a márkakereskedők/márkajavítók ajánlását. Másik szempont az ügyfelek kiszolgálási minősége, amely alapján szintén kiesik több biztosító. Ezek azonban olyan értékelési szempontok, amelyek a márkajavítónál, esetleg az alkusznál szerepet játszhatnak, de nem feltétlenül érdeklik a fogyasztókat, bár az értékesítők feladataik során törekszenek a lehető legtöbb információt megosztani az ügyfelekkel a megalapozott döntés érdekében.

Mindazonáltal akármilyen egyedi megállapodást is kötöttek a márkakereskedők egyes biztosítókkal, és akármilyen motivációik is voltak, a biztosítók között mindig és mindenhol az ügyfél választott a saját motivációi alapján. Ha tehát az Allianz és/vagy a Generali sok biztosítást értékesített, annak nem lehetett a márkakereskedő az oka, hanem az azért történhetett meg, mert a fogyasztók számára releváns szempontok - köztük az ár - alapján versenyképes volt az ajánlatuk. Ennek a kérdésnek a vizsgálata azonban nem történt meg.

425. Kifogásolta, hogy a Versenytanács nem vizsgálta a márkakereskedők biztosításértékesítési tevékenységét. Ennek vizsgálata alapján kiderült volna, hogy a márkakereskedők biztosításértékesítési tevékenysége során is mindig a fogyasztók választanak, legtöbbször a díj alapján, mind abban a tekintetben, hogy milyen biztosítást kívánnak kötni, mind abban, hogy a biztosítást a márkakereskedésben vagy máshol kívánják-e megkötni. A márkakereskedők csak annyit tehetnek, hogy jó és rossz tapasztalataikat megosztják az ügyfelekkel döntésük kapcsán, és a tapasztalataik alapján ajánlanak vagy nem ajánlanak biztosítókat az ügyfeleknek - ettől függetlenül azonban mindig az ügyfél dönt. A kárügyintézés és általában a szolgáltatás minősége alapján el kell ismerni, hogy elsősorban az Allianz, de a

Generali is magas minőségben, hatékonyan és jól szolgálja ki a károsultakat, ami miatt nem meglepetés magas piaci részesedésük, különösen a casco piacán, ahol a fogyasztók a „saját bőrükön” érzik a biztosító szolgáltatási minőségét. Ezért a márkakereskedők jó szívvvel merik ajánlani ezeket a biztosítókat, különösen azért, mert díjaik is versenyképesek.

426. A Gémosz szerint megalapozatlanok, illetve tévesek a Versenytanácsnak a Gémosz magatartásának tulajdonított káros hatásokkal kapcsolatos megállapításai, így például a Gémosz magatartása eredményeképpen nem nőttek túlzott mértékben a márkajavítók (és a független szervizek) óradíjai, nem jöttek létre egységes óradíjak, a különbségek csökkenése sem bizonyított, és a bázisban meglévő különbségek értékelése nélkül nem lehet elítélni a különbségek esetleges csökkenését sem.
427. Aláhúzta, nem határozott meg konkrét árakat, csak kereteket tartalmazó ajánlásokat, amelyek - a biztosítók törekvéseinek megfelelően - legfeljebb maximálták az egyébként is szükséges emelést, márpedig a versenyjog a maximált árakat nem tiltja.
428. Kiemelte továbbá, nem vett részt semmilyen piafelosztásban.
429. Előadta, a Tpv. a vállalkozások társadalmi szervezete esetén csak a társadalmi szervezet „döntését” tiltja, a Gémosz tagjai viszont soha nem fogadták el a Gémosz keretében a Versenytanács által kifogásolt ajánlásokat. Az ajánlásokról a Gémosz által delegált tárgyalódelegáció tárgyalt és állapodott meg a biztosítók képviselőivel, arról a Gémosz-nak sem az elnöksége, sem a tagsága nem hozott döntést.
430. Felhívta továbbá a figyelmet arra, a Tpv. csak a vállalkozások közötti megállapodásokat (és összehangolt magatartást) tilalmazza, márpedig a Gémosz nem tekinthető vállalkozásnak a Tpv. 1.§-a.
431. Álláspontja szerint egy ajánlás, mégha annak kialakításában vállalkozások társadalmi szervezete is részt vesz, önmagában nem tiltott, csak akkor, ha a Tpv. 11.§ (1) bekezdés többi feltételét is teljesíti. Semmi mást nem javasolt a Gémosz, mint azt, hogy a változással a tisztességes versenyviszonyok alapján kialakuló díjak irányába történjék elmozdulás.
432. Megítélése szerint magatartása nem ütközött a Tpv. 11.§-ba, azonban mégha magatartásának lehetett is volna versenykorlátozó célja és/vagy hatása, akkor is teljesülnének a Tpv. 17.§-ának feltételei, amelynek alátámasztására az alábbiakat adta el:

a) A márkajavítók több évtizede kumulálódó veszteségei 2002-re váltak végképp fenntarthatatlanná, elsősorban a csoportmentességi rendelet miatt várható fejlesztési igények és a gépjárműértékesítés csökkenő árérése miatt. A márkakereskedők jelentős része a fejlesztési igények miatti beruházások következtében jelentős hitelállománnyal küzdött, ami tovább nehezítette helyzetüket. Mindennek alapján szükségessé vált az óradíjak jelentős

mértékű emelése, amit viszont a biztosítók, leginkább éppen az Allianz következetesen ellenzett, más oldalról pedig az erős feketegazdasági nyomás által támasztott tisztességtelen verseny korlátozta az emelést. A helyzet változatlanlansága esetén rövid távon számos márkajavító tönkrement volna, ami viszont a fogyasztók megfelelő kiszolgálását tette volna lehetetlenné. A fokozatos díjemelés révén viszont megteremtődhet a fedezet arra, hogy magas színvonalú, megbízható javítói szolgáltatáshoz jussanak a fogyasztók, amit a gyári specifikációk, berendezések, oktatás és a folyamatos importóri ellenőrzés csak a márkajavítóknál garantál. Ez ráadásul egyrészt hozzájárul a környezetvédelmi normák betartásához, másrészt - mindennél fontosabb módon - a gépjárművek szakszerű, gyári előírásoknak megfelelő módon való helyreállítása révén újabb balesetekkor csökkenti a sérülésveszélyt, illetve akár emberi életet is megmenthet. Magatartása hozzájárult a szürke- és feketemunka visszaszorításához. Mindezek alapján az ajánlások hozzájárultak a műszaki és a gazdasági fejlődés előmozdításához és a környezetvédelmi helyzet javulásához.

b) A Gémosz magatartásának fő mozgatórugója a fogyasztók hosszú távú, magas színvonalú kiszolgálása volt és marad is. Az előnyök nagyobb része jutott és jut a fogyasztókhoz, hiszen ők részesülnek a magas színvonalú szolgáltatásokból, őket védik meg a szakszerűen helyreállított gépjárművek, és a többlépcsős áremelés révén is őket kívántuk megvédeni a sokszerű díjemeléstől. Az előnyök azért is a fogyasztókhoz jutnak, mert a javítói tevékenységen még mindig nem lehet a szakmában általános nyereséget elérni, így a fogyasztók még mindig nem az indokolt díjakat fizetik, bár a márkajavítók ennek ellenére tovább folytatják tevékenységüket. Mindezek az előnyök azért jöhettek létre, mert a Gémosz felvállalta az érdekek képviselését, ellenkező esetben rövid vagy középtávon a javítói piac súlyos krízist élt volna át, ami a fogyasztóknak egyértelműen hátrányos lett volna, így ennek elkerülése is a fogyasztóknál jelentkezik előnyként.

c) A Gémosz magatartása teljesíti az arányosság követelményét. Egyrészt, a díjemelést fokozatosan kívánta bevezetni, elkerülvén a sokkhatást. Másrészt, az elért és az elérni kívánt célok méltányosak voltak és a fogyasztók érdekeit messzemenően figyelembe vették. Végül, a biztosítói ellenállás miatt nem volt lehetőség arra, hogy a márkakereskedések ezeket a célokat önállóan elérhessék, ezért szükséges volt a Gémosz fellépése, amely viszont . A lehető legkisebb mértékben avatkozott be a piaci folyamatokba, mindig csak kereteket tartalmazó ajánlásokat fogadott el, amitől az egyes márkajavítók és a biztosítók is eltérhettek és el is tértek.

d) A megállapodások következtében nem záródott ki a verseny, hiszen egyrészt a díjak közötti eltérések fennmaradtak, másrészt az egyes javítói szegmensek eltérő díjszintjei sem közeledtek, végül az egyedi ajánlatok szintjén a verseny továbbra is folyik a fogyasztókért. A biztosítókkal kötött minden megállapodástól függetlenül ugyanis mindig a vevők döntenek mind a javítói szolgáltatásokról, mind a biztosítások megvásárlása során. Ez



utóbbi tekintetben sem eredményezték a verseny kizárását a Gémosz ajánlásai, hiszen az arra érdemes biztosítók továbbra is megjelentek, megjelenhettek a márkakereskedésekben, ami ráadásul az értékesítés egyik, nem is a legfontosabb csatornája.

433. A Gémosz jogsértés hiányában kérte a versenyfelügyeleti eljárás megszüntetését.

***A MOSZ, az MPM és a Porsche előadása (Vj-51/2005/175., Vj-51/2005/176., Vj-51/2005/177., Vj-51/2005/170., Vj-51/2005/181., Vj-51/2005/182)***

434. Az eljárás alá vont biztosítási alkuszok előadták, semmilyen olyan bizonyíték nem ismert, amely igazolná, hogy akár egyetlen konkrét esetben is befolyásolták volna bármely fogyasztó döntését, akár az eljárás alá vont biztosítók érdekében, akár azzal szemben. Semmilyen olyan bizonyíték sincs továbbá, amely azt bizonyítaná, hogy a fogyasztók számára más módon kárt okoztak volna szakmai működésünk során. Nem is merülhetett fel ilyen bizonyíték, mivel soha sem tanúsítottak ilyen, a rájuk vonatkozó ágazati szabályozásba is ütköző magatartást. Mindig az ügyfelek legjobb érdekének megfelelően, a rá vonatkozó jogszabályokkal összhangban működtek.

435. Megítélésük szerint nem bizonyított, hogy képes lennének befolyásolni a fogyasztói döntéseket. Ezt nem támasztja alá a Generali felmérése és a kutatás belső összefoglalója sem. A felmérés, illetve a Generali éppen azt állapította meg, hogy az alkusz maga nem képes a döntéshozatali folyamatok befolyásolására, arra legfeljebb az értékesítő, azaz a konkrét személy lehet képes. Különösen így van ez akkor, ha nem az alkuszé az értékesítő, hanem az a márkakereskedés munkavállalója. Márpedig az eljárás alá vont alkuszok nem saját alkalmazottaik révén értékesítik a biztosításokat a márkakereskedésekben, hanem a márkakereskedések saját alkalmazottaikkal végzik ezt a tevékenységet, az alkusz csak háttérfeladatokat végez számukra és a biztosítók felé tartja a kapcsolatot. Tehát az alkusz „csak szolgáltató”, azaz magában az értékesítési folyamatban közvetlenül nem vesz részt, így ügyfélbefolyásolási képessége a Generali-felmérés alapján kizárt.

A felmérés azt is igazolta, hogy az értékesítők fő szempontja az elégedett ügyfél. A legfontosabb kritikaként - legalábbis az ügyfél és a biztosító szempontjából - az hozható fel, hogy a fogyasztókat sokszor idő hiányában nem informálják az előnyökről-hátrányokról, így ők gyakran csak az ár alapján választanak. A felmérés alapján az ügyfelek leginkább az ár alapján választanak, ami objektív, nem befolyásolható körülmény.

A Generali-felmérés szerint az alkuszok szerepe kisebb az egyedi vásárlók, mint flották esetében, illetve elismeri, hogy „a jó kárrendezés alapelvárás”. Ez pedig azt jelenti, hogy a márkakereskedések nem az eljárás alá vont alkuszok és/vagy biztosítók magatartása, hanem a rossz minőségű, problémás és elhúzódó kárrendezés miatt nem ajánlják a nem szolgáltató biztosítókat, leginkább a biztosító egyesületeket.

A Generali-felmérés tehát éppen azt támasztja alá, hogy az eljárás alá vont biztosítási alkuszok nem tudták befolyásolni és ténylegesen nem befolyásolták a biztosításértékesítéseket.

436. Nem bizonyítja a befolyásolási képességet a céljutalék-megállapodások szövegezése sem. A gépjármű-értékesítés várható alakulása, a biztosítók által márkájára megállapított díjak, szorzók, a kedvezmények, akciók, a termékek egyéb feltételeiben bekövetkező esetleges változások és minden más körülmény alapján egy becsületesen, a rá irányadó szakmai szabályokkal összhangban eljáró alkuusz képes megbecsülni, hogy egy időszakon belül mekkora értékesítés várható. A vizsgált időszak jelentős részében kb. 20%-kal nőttek a márkák eladásai, így egy bővülő piacon teljesen természetesen várták az eljárás alá vont biztosítási alkuszok is az egyre növekvő darabszámokat.

Figyelmen kívül hagyta a Versenytanács azt is, hogy az eljárás alá vont biztosítási alkuszok aktív tárgyalásainak eredményeképpen folyamatosan sikerült a márkáinak átlagdíjait csökkenteni, illetve egyre nagyobb mértékű kedvezményeket a fogyasztók érdekében kialakítani a biztosítóknál, elsősorban éppen az Allianz-nál, ami a díjak mérséklődése révén a biztosító értékesítéseinek növekedése irányába hatott. Az eljárás alá vont biztosítók a fogyasztók jogszerű választása, illetve az ennek alapjául szolgáló versenyképes díjaik és szolgáltatásaik eredményeképpen érte el az eljárás alá vont biztosítási alkuusz állományában a magas részesedést.

A szerződések kifogásolt mondatai minden esetben abban a kontextusban merültek fel, hogy ha az alkuusz elér egy bizonyos darabszámot, akkor jutaléka megnő (vagy más előnyt kap). Természetesen ez egyáltalán nem jelenti automatikusan azt, hogy ezt a szintet az alkuusz mindenáron képes elérni. Ebből is látszik, hogy a vállalatból, illetve annak megfogalmazásától függetlenül az alkuusz nem feltétlenül tudja befolyásolni a kötések.

437. Kiemelték, a velük kapcsolatban álló kereskedések esetében éppen hogy csökken a biztosítói jutalékok általi befolyásolási lehetőség valószínűsége. A Generali-felmérésekből kiderül, hogy nem az alkuusz, hanem legfeljebb az értékesítő tudná befolyásolni a döntést (bár nem teszi meg).

Aláhúzásra került, hogy az értékesítők részére kialakított eljárása is kizárja a befolyásolás lehetőségét. A vonatkozó előírásokból fakadó kötelezettségnek megfelelően minden esetben kielégítő mennyiségű, a PSZÁF-fal folytatott konzultáció alapján három vagy négy ajánlatot kifejezetten az ügyfél egyedi körülményei alapján egy objektív számítógépes programmal előkészítik és az ügyféllel megismertetik. Törekcszenek arra, hogy az értékesítők az ügyfelet a számokon túl az egyes ajánlatok előnyeiről és hátrányairól is megfelelően tájékoztassák - de még ha ezt egyes értékesítők nem is tették volna meg (mint ahogyan az a Generali-felmérés szerint bizonyos értékesítőknél előfordul), az akkor is elsősorban a szolgáltatásban és nem kizárólag az árban versenyző nagy biztosítóknak ártana - azoknak tehát, akiket állítólag preferálnak.

Kiemelték, az az érdekük, hogy az ügyfél elégedett legyen a biztosítással, hiszen még a szerzési jutaléknak is feltétele, hogy a biztosítási szerződés bizonyos ideig (legalább egy évig) fennmaradjon, nem is beszélve a fenntartási jutalékról.

438. Az eljárás alá vont biztosítási alkuszok előadták, az alkusznak a biztosítóval kötött megállapodásától független a biztosítók által az alkusznak adott eltérő mértékű jutalékszinttől, a kereskedők mindig ugyanazt a mértékű jutalékot kapják, illetve még ha vannak is céljutalékok a márkakereskedések felé, annak nem feltétele, hogy mely biztosító termékét értékesítik, az mindig a teljes értékesített mennyiségtől függ.

A MOSZ esetében az azt jelentette, hogy 2003 második feléig, működési modelljének kialakításáig (amikor informatikai okokból átállt arra, hogy kereskedő partnerei a biztosító jutalék 80+10%-át kapják meg) partnerei is minden biztosítás értékesítése esetén ugyanakkora jutalékot kaptak.

Az MPM korábbi nyilatkozatát oly módon pontosította, hogy egy-két kereskedés esetében, illetve az egyik (eljárás alá nem vont) biztosító esetében 2003-ban tértek el a jutalékok, minden más esetben a kereskedő egyforma mértékű jutalékot kap az MPM-től, függetlenül attól, hogy a biztosító mekkora jutalékot ad.

A PORSCHE ismertette, annak a közvetítői díjnak (szerzési, cél- és fenntartási jutalék) a mértéke, amelyet a megbízottjai részére fizet, mindenkor egy szerződéskötési alku során kerül meghatározásra, s ez bizonyos időszakonként (az esetek 99%-ban a megbízott kérésére, jelzésére) módosításra kerül. Az a jutalék, amelyben megállapodnak, egyrészt függ attól a jutaléktól, amelyet az alkusztól az egyes biztosítóktól (ezek mértéke különböző), illetve a kialakult piaci helyzettől, azaz mivel a márkakereskedés közvetlenül a biztosítóktól, illetve más alkusztól is kap, bekér ajánlatot, így konkrét elvárása van a jutalékokról a PORSCHE felé annak érdekében, hogy az ő megbízásában dolgozzon: Ez egy normál üzleti alkufolyamat, amely végeredményeként eldől, hogy egyáltalán tudnak-e együtt dolgozni, illetve milyen jutalékszinteken. A PORSCHE a Porsche Inter-Autó kereskedései, valamint a nagyobb márkakereskedések esetében általában szerzési jutalékként is azonos mértékű jutalékot fizet, függetlenül a biztosítók által neki fizetett eltérő mértékű jutalékoktól. Természetesen a fent említett piaci verseny, a konkurencia ajánlatai komoly alkuhelyzetet teremthetnek, melynek eredményeként - amennyiben az üzleti érdek ezt diktálja - több esetben magasabb szerzési jutalékkulcsot kell alkalmaznunk, mint amelyet maga az alkusztól a biztosítóktól kap. A többi márkakereskedés esetében is csak 1-2%-kal térnek el a fizetett szerzési jutalékok, leképezve az alkusztól felé fizetett trendet, ami nem jelent érdemi különbséget az egyes biztosítók tekintetében. A márkakereskedések részére az általa fizetendő céljutalék mértékének tekintetében viszont soha nem tesz különbséget a biztosítók között. Amennyiben a márkakereskedés megbízási szerződése tartalmaz céljutalékra vonatkozó részt, akkor azt egységesen, valamennyi partnerbiztosító felé összesen közvetített szerződés tekintetében vizsgálja és fizeti.

439. Az eljárás alá vont alkusztól piaci helyzete kapcsán előadásra került, ma az összesen kb. ezer márkakereskedésnek legfeljebb a negyedével áll szerződéses kapcsolatban a három alkusztól, az új gépjármű-biztosítási szerződések terén még ennél is kisebb részesedéssel rendelkeznek. A Versenytanács eltúlozza az eljárás alá vont alkusztól jelentőséget.

440. Kiemelték, a jutalékfizetési modell törvényen alapult, „külső adottság”. A vizsgált időszakban a piacon gyakorlatilag egyeduralkodó volt és még az ma is, hogy

az alkuszok a biztosítóktól és nem az ügyféltől kapták díjazásukat. A közismerten költségérzékeny keresletre tekintettel azonnal versenyképtelenné vált volna az az alkusz, amelyik ügyfeleitől kérte volna a jutalékot, hiszen az ügyfelek külön nem lettek volna hajlandóak fizetni ezért a szolgáltatásért, ha azt máshol ingyen is megkaphatják. Ez egyébként azt is jelenti, hogy a modell megváltoztatása is messzemenő következményekkel járna, hiszen ha az alkusz nem kaphatna jutalékot a biztosítótól, az ügyféltől azért nem tudná elkérni, mert a fogyasztók a többi, ingyenes csatornához (pl. ügynökök, közvetlen biztosítói kapcsolat) pártolnának.

441. Minden jutalékra igaz, nem csak a céljutalékra, hogy azok révén az alkusz nem a minél alacsonyabb, hanem a minél magasabb díjú biztosításokban érdekelt. Nem került alátámasztásra, hogy miért pont csak a céljutalék-megállapodásokat tekinti jogellenesnek, miközben a Versenytanács megközelítése szempontjából teljesen egyformák a különböző megnevezéssel illetett jutalékok, mert az alkuszok mindegyik révén abban érdekeltek, hogy minél nagyobb arányban a legnagyobb jutalékot adó biztosítót preferálják, akár a céljutalék feltételeként meghatározott arányon túl is.
442. Aláhúzták, az eltérő jutalékszinteket nem lehet eltüntetni a rendszerből, függetlenül attól, hogy az eltérés a szerzési, a fenntartási vagy valamilyen céljutalékból adódik. A biztosítóknak azonban az alkuszokkal folytatott alku során saját üzleti döntése, hogy mekkora jutalékot kívánnak adni, azt kötik-e valamilyen feltételhez, és ha igen, milyenhez. Az alkuszok igyekeznek saját jól felfogott érdekükben kihasználni és minél magasabb jutalékokat elérni a legkülönbözőbb tárgyalási technikákkal, hiszen ők is nyereségérdekelt vállalkozások. Az igényeket viszont a biztosítók elfogadhatják vagy elutasíthatják, saját belátásuk szerint. Minden biztosító számára nyitva áll ugyanis a lehetőség, hogy magasabb jutalékokat kínáljon vagy más módon kívánja befolyásolni az értékesítési csatornák működését, amit a legtöbb biztosító meg is próbál tenni. Az eljárás alá vont alkuszok sem csak ezzel a két biztosítóval kötöttek céljutalék megállapodást, és majdnem az összes biztosító gyakorlatilag minden alkusszal, brókerrel és ügynökkel aláír hasonló megállapodást. A másik oldalról viszont minden alkusz szakmai meggyőződése és törvényi kötelessége, hogy ezeknek a befolyásolási kísérleteknek ellenálljon és az ügyfél érdekeinek megfelelően működjön. Az eljárás alá vont biztosítási alkuszok kizárólag ebben a szellemben jártak el, és belső eljárási rendjüknek megfelelően ügyfelei részére mindig az érdeküknek leginkább megfelelő ajánlatokat készítették el, amelyek közül mindig az ügyfél választott.
443. Hangsúlyozták, gyakorlatilag minden biztosító alkalmaz céljutalékot és részt vesz más módokon is a jutalékversenyben. Emellett viszont az is tény, hogy gyakorlatilag minden alkusz köt céljutalék-megállapodást szinte az összes biztosítóval. Ha tehát a céljutalék-megállapodás jogellenes, hiányzik annak részletes és bizonyított megindokolása, hogy miért nem jogellenes az az összes alkusznál, és miért nem került kiterjesztésre az eljárás az összes, ilyen megállapodást kötő magyarországi alkuszra. Ha a Versenytanács csak a három alkusz vonatkozásában tiltaná meg ezeket a megállapodásokat, azzal gyakorlatilag ellehetetlenítené piaci működésüket.

444. Előadták, nem került megindokolásra, hogy miért és hogyan befolyásolták volna az egyes javítóknak kifizetendő óradíj mértékét a biztosításközvetítói működés során. A Versenytanács lehetetlen követelményt támaszt a valamilyen szempont alapján kiemelt három alkusszal szemben annak megkövetelésével, hogy az égvilágon semmilyen, sem közvetlen, sem közvetett elvi befolyásolási lehetőség se érhesse őket tulajdonosaik oldaláról - gyakorlati befolyásolási lehetőségről, különösen pedig konkrét fogyasztók befolyásolásáról ugyanis továbbra sem merült fel semmilyen bizonyíték. Ez viszont a gyakorlatban azt jelenti, hogy mivel elvi értelemben nem lehet kizárni az olyan távoli kapcsolatokat, mint amiket a Versenytanács elítél (az osztalékon keresztüli részesedés mértéke az eltérő jutalékszintek miatt), a Versenytanács a gyakorlatban a három eljárás alá vont alkuszt azonnal versenyképtelenné teszi, így működését ellehetetleníti.

445. Megítélésük szerint a biztosított érdekeinek meghatározásakor abból kell kiindulni, hogy a biztosítás alapjaiban ígérvény, melyben a biztosító arra tesz ígéretet, hogy az ügyfél által előre megfizetett, a szerződésben meghatározott díj ellenében, egy jövőbeni káresemény esetén a szerződés mellékleteiben foglaltak szerint a kárt megtéríti. A biztosítási díjnak önmagában nincs szakmai tartalma, az csak az összes feltétellel, különösen a szolgáltatás minőségével együttesen értelmezhető.

A biztosítók közötti választáskor az elsődleges szempont a díj mértéke (bár nagyon sok egyéb szempont is motiválja, motiválhatja a fogyasztókat, például egyéb biztosítások, már meglévő kapcsolatok, kedvezmények, fogyasztói hűség, vagy akár - negatív irányban - rossz tapasztalatok).

Előadták, az internetes alkuszok nem teljesítik a Bit. előírásaiból következő kötelezettségüket, hiszen nem tájékoztatják ügyfeleiket a biztosításokhoz kötődő előnyökről és hátrányokról, kizárólag a díjakról.

Álláspontjuk szerint nem kifogásolható, hogy csak három-négy biztosító irányában végeznek biztosításközvetítói tevékenységet. A piaci folyamatokat felmérve azokkal a biztosítókkal működnek együtt, amelyeket a fogyasztók keresik, és amelyek megfelelően szolgáltatnak. Ezért tehát a biztosítók közötti versenyben dől el, hogy kivel szerződnek, így a verseny ilyen módon is biztosítva van.

Az ügyfelek, illetve a károsultak érdekeit nem kizárólag a minél alacsonyabb biztosítási díj, hanem a legmagasabb színvonalú termék (összes feltételével együtt, beleértve a térítés feltételeit, a gépjárműhöz szükséges vagyónvédelmet, a lefedett károk körét, és főleg a káresemény esetén gyorsan, hatékonyan és korrektül helytálló biztosítói szolgáltatást) és az ehhez a minőségi szinthez mérten a legalacsonyabb díj szolgálja. Ez annak alátámasztását is jelenti, hogy a rá irányadó szabályokkal összhangban, a megbízója érdekei alapján választja ki azokat a biztosítókat, amelyek az eljárás alá vont biztosítási alkuszok legjobb szakmai megítélése szerint teljesítik azokat a feltételeket, amelyek szükségesek ahhoz, hogy a károsult a lehető legkisebb fáradsággal, ráfordítással és kellemetlenséggel kapja vissza sérült gépjárművét.

446. Ismertették, az állományadatok és a biztosítási díjak alapján megállapítható, hogy állományában egyáltalán nem nőtt jelentős mértékben az Allianz és a Generali

részesedése a vizsgált időszakban, az hullámzott. A piaci részesedések alakulását számos tényező, közte a termék versenyképessége befolyásolja.

A biztosítások értékesítését számos szempont, közte a biztosítási termék versenyképessége befolyásolja. Ezen szempontok alapján pedig mindig az ügyfél választ, saját preferenciái alapján.

447. Az egyedi óradíjakkal kapcsolatos megbeszélésekkel összefüggésben előadták, a javító számára a biztosítóval a kapcsolatot az alkusz jelenti, s elvárják az alkusztól, hogy segítsen, ha a biztosítóval kapcsolatban valamilyen probléma vagy kérdés merül fel, így például az óradíj tárgyalások esetében is. Köszönhető ez a szerep annak, hogy az alkusz mindkét felet ismeri és közvetít közöttük. Az alkusz képviselője, az jellemzően az alkusz ügyvezetője, végigülte az óradíj tárgyalásokat, azonban ez eseti felkérésre történt, nem rendszerszerű volt az ilyen jellegű tevékenység. Az alkusz egyébiránt más vonatkozásban is végez közvetítést a biztosító és a javító között, így pl. a kárrendezés folyamatában, illetőleg a kárelszámolásban.

448. Tagadták, hogy részesei lettek volna a Gémosz és az Allianz, illetve a Generali közötti tárgyalásoknak, mindenki tisztában volt a szerepükkel.

449. Az MPM a Gémosz – biztosító tárgyalásokon való részvétel kapcsán előadta, H.I. személyes kapcsolatok révén kapott megbízást a Gémosz-tól. A Gémosz adott vezetői egyúttal a szakértők ügyvezetése alatt álló alkuszok tulajdonosait tömörítő márkaszövetségek prominensei is voltak, s az ügyvezetők nem is utasíthatták volna vissza a felkérésüket.

A szakértők tehát a felkérések alapján részt vettek az óradíj-tárgyalásokon, és amennyiben szükség volt szaktudásukra, kifejtették szakmai álláspontjukat. Nem rendelkeztek viszont önálló döntési jogkörrel, nem ők javasoltak, és nem fogadhattak el javaslatokat. Az alkuszcégek nem is voltak felek a tárgyalásokon, másrészt a szakértőknek nem is lett volna joguk ellenkezni, a tárgyalások érdemi részében való döntés kizárólag a Gémosz hatásköre maradt. A szakértők feladata viszont nem kizárólag az óradíj-tárgyalásokon való részvétel volt, legalább ilyen fontos volt a szakmai háttérmunka. A biztosítókkal folytatott tárgyalások előtt ugyanis a Gémosz megalapozott igényekkel kívánt fellépni, ezért előzetesen felmérte, hogy a márkakereskedők milyen igényeket fogalmaznak meg. Ezt a feladatot ledelegálták a márkakereskedők tulajdonában álló és velük egyébként is napi kapcsolatban álló alkuszok vezetőjeként dolgozó szakértőknek. Számukra ugyanis napi rutin a márkakereskedőkkel való kapcsolattartás. Ennek során az igények teljeskörű felmérése érdekében nem csak saját partnereikkel, hanem az adott márkát forgalmazó minden kereskedővel felvették a kapcsolatot (egyébként ez is igazolja, hogy nem az alkusz üzleti magatartása keretében jártak el, mivel e minőségükben nem minden márkakereskedéssel álltak kapcsolatban). Ugyanilyen módon jutatták vissza a Gémosz, illetve a márkaszövetségek képviseletében az információkat a márkaszövetségi tag szervizek számára. Ezen túl a tárgyalások háttérét és a biztosítók képviselőit alkuszként egyaránt ismerőként egyedi kérések alapján segítséget is nyújtottak, ha valamely márkakereskedő problémát tapasztalt az egyedi alkuk megkötése során. H.I. a Gémosz elnökének felkérésére kezdte el

szervezni az Allianz biztosítóval a tárgyalásokat, nem pedig saját (értsd: alkuszi) érdekből vagy kezdeményezésre.

Megítélése szerint függetlenül attól, hogy H.I. szakértői feladatai mellett az MPM ügyvezetője is, nem lehet magatartását egy vélt megállapodás-hálózat alátámasztása érdekében az MPM piaci magatartásának minősíteni. H.I. a Gémosz felkérésére tanúsított magatartásáért kizárólag az őt felkérő Gémosz tartozhat versenyjogi felelősséggel.

450. A MOSZ ismertette, 2003. második félévéig (amikor informatikai okok miatt átállt arra, hogy kereskedő partnerei a biztosítói jutalék 80+10%-át kapják meg) partnerei minden biztosítás értékesítése esetén ugyanakkora jutalékot kaptak.

451. A PORSCHE a Gémosz – biztosító tárgyalásokon való részvétellel kapcsolatban előadta, hogy a PORSCHE (és a vállalkozáscsoportjába tartozó, importőr Porsche Hungária Kereskedelmi Kft.) a Gémosz-tól függetlenül, az egyes márkakereskedések megbízásából közösen tárgyalt az Allianz-szal és a Generalival a 2002-ben és a 2003-ban alkalmazandó javítói óradíjakról. Ennek indoka alapvetően az volt, hogy a biztosítók, különösen az Allianz visszautasította, illetve csak alacsony mértékben fogadta el az egyes szervizek óradíj-emelési próbálkozásait, annak ellenére, hogy azok teljes mértékben megalapozottak voltak. Ezért a Porsche-csoport felvállalta a hozzá tartozó márkakereskedések érdekeinek a biztosítókkal szembeni képviseletét, azért, hogy az óradíjak kialakításának folyamatát egységes és objektív, műszaki keretek közé lehessen szorítani. Ennek keretében a két nagy biztosítóval szemben kezdeményeztek egy egységes szempontok szerinti szerviz-kategorizálást, amely alapján azután az egyes szervizek megköthették megállapodásaikat.

A tárgyalásokon a Porsche Hungária Kereskedelmi Kft. mellett a márkakereskedések meghatalmazottjaként a PORSCHE ügyvezetője, V.A. vett részt, illetve ő végezte a háttérmunkát. Ez természetes is volt, hiszen a Porsche-csoporton belül a PORSCHE végezte a biztosításközvetítést, és V.A. rendelkezett a megfelelő biztosítási szakismeretekkel és személyes kapcsolatokkal az Allianz-nál és a Generalinál. Márpedig mivel a biztosítókkal a súlyosan ellentétes érdekek miatt kemény tárgyalások folytak, amit csak kompromisszummal lehetett megoldani, a szakmai ismeretek és a személyes kapcsolatok egyaránt szükségesek voltak. Megjegyzendő viszont, hogy V. A. a márkakereskedésekkel szoros együttműködésben, velük egyeztetve tárgyalt, a márkakereskedők maguk döntöttek a keretekről és a végső, egyedi megállapodásokra már nem volt ráhatása, kivéve, ha a márkaszerviz külön és kifejezetten kérte a közbenjárását a biztosítóknál. Az ilyen segítség éppen azt mutatja, hogy még egy központi megállapodás ellenére is lényegi egyedi tárgyalások folytak, amelyekhez néha egy, a biztosítót is ismerő külső közvetítő segítsége is szükséges volt.

Kiemelte, az Allianz biztosítóval és a Generalival létrejött megállapodások tisztán műszaki és területi szempontok alapján sorolták be a szervizeket, azoknak semmilyen üzleti jellegű vállalást nem kellett tenniük a közösen megállapodott óradíj-emelés érdekében.

A 2004-es óradíj-tárgyalások alkalmával alapvető változást hozott, hogy ekkoriban kezdtek el megalakulni a Porsche-csoporthoz tartozó márkaszövetségek, illetve

kezdett el szorosabb kapcsolat kiépülni a Gémosz-szal. Ettől az évtől ezért a Gémosz már a Porsche-márkákat is képviselte. Ekkor már tapasztalati tény volt, hogy a tárgyalások folyamatába be kell vonni olyan személyeket, akik jól ismerik a biztosítói szakmát. Erre a feladatra a Porsche-csoport részéről V.A-t, aki egyébként egyben - hasonló, a fentiekben kifejtett megfontolásokból - már meghatalmazottként képviselte a márkakereskedéseket a Porsche-márkák óradíj-tárgyalásai során. V. A. - a másik két szakértőhöz hasonlóan - szakértőként és nem az általa vezetett PORSCHE ügyvezetőjeként, annak képviselőjeként járt el. Személyes részvételét igazolja, hogy amikor ő személyesen nem vett részt a 2004. december 22-én tartott tárgyaláson, akkor őt senki sem helyettesítette a PORSCHE részéről.

A PORSCHE megítélése szerint ha V.A. részt is vett egyes tárgyalásokon, illetve végzett szakértői munkát a Gémosz részére, az semmiképpen sem tudható be a PORSCHE magatartásának.

452. Az eljárás alá vont biztosítási alkuszok jogsértés hiányában kérték a versenyfelügyeleti eljárás megszüntetését.

#### ***A Mabisz előadása (Vj-51/2005/178., Vj-51/2005/180.)***

453. A Mabisz emlékeztetett rá, a biztosítás esetében kooperációkényszer van a piaci résztvevők között, akik nem működhetnek izoláltan a piacon. Nagy jelentősége van annak, hogy hol húzzák meg a jogsértő magatartás, illetőleg a jogszerű magatartás közötti határt.

454. A Mabisz előadta, „mabiszos megállapodás” nem létezett és jelenleg sincs, a Mabisz mint vállalkozások társulása testületi ülésén versenyszabályokba ütköző döntést nem hozott, továbbá kiemelte, nem áll rendelkezésére bizonyíték a biztosítók között a 2004. évben alkalmazandó javítói óradíjakat illetően semmiféle egyéb megállapodásra sem.

Hangsúlyozta, a Mabisz sem a gépjárműbiztosítás területén, de egyébként sem folytat versenyjogba ütköző rendszeres adatgyűjtést, nem működtetett és nem is működtet „információkartell”.

Kiemelte, a Gépjárműbiztosítási Tagozat, illetve a Kárrendezési Albizottság tagjai közt nem folyt más forrásból előzetesen meg nem ismerhető információk cseréje, ilyen a Mabisz nem szervezett és nem támogatott; az információcsere bármiféle versenykorlátozó hatása egyébként sem bizonyított, illetve az nem is áll fenn.

455. Felhívta a figyelmet arra, hogy 2001-ben a Kárrendezési Albizottság ülése volt, nem a tagozaté. Ebben a bizottságban - nevéből következően - a kárrendezők vesznek részt, akik zömmel műszaki végzettségűek. Itt a legfontosabb téma a károk alakulása, aminek többfajta vetülete lehet, ezek közé természetesen az árak alakulása is beletartozik (munkadíjak, alkatrészarak).

Hangsúlyozta továbbá, figyelemmel kell lenni az akkori jogi helyzetre. A korábbi gépjármű-felelősségbiztosítási jogszabály, a 58/1991. (IV. 13.) Korm. rendelet helyébe lépő 171/2000. (X. 13.) Korm. rendelet maximálta a biztosítás díját,



amelyen belül azt a biztosító részleteiben tarifálhatta és amelynek díját azután év közben nem változtathatta meg. A felhatalmazás nyomán a 35/2000. (X. 13) PM rendelet. 2001-re 6%-kal, a 33/2001. (IX. 14.) PM rendelet 2002-re pedig 4,8%-kal emelt maximális díjmértéket határozott meg. Az albizottsági ülés időpontjában tehát egy szigorú árszabályozási rendben már rendeletileg eldöntött kérdés volt a biztosítási díj emelésének mértéke, a gépjárműbiztosítók számára a javítási díjak mértékének változása nem bírt jelentőséggel. Az albizottságban ténykedők célja alapvetően nem az ezzel való foglalkozás, hanem alapvetően az ún. műszaki és más vonatkozásban a személyi sérüléssel kárrendezés szakmai problémáinak megvitatása volt. Valójában tehát nem az óradíjtapasztalatok átadásáról volt szó, hanem arról, ebben a vonatkozásban hogyan teljesítik a piaci szereplők a szerződéseket.

456. A 2003. év kapcsán előadta, az ún. „mabiszos megállapodás” kifejezést csupán az eljárás alá vontak egyikének egy alkalmazottja használta egy feltehetőleg csak általa ismert szövegösszefüggésben, mert a Mabisz egyetlen testületében sem kötött a márkakereskedők, javítók óradíjával kapcsolatos megállapodás.

457. Hangsúlyozta, sem a gépjárműbiztosítás területén, de egyébként sem folytat olyan versenyjogba ütköző rendszeres adatgyűjtést, amely a más versenyfelügyeleti eljárásokban megismertekhez bármilyen módon is hasonlítható lenne.

Megjegyezte, a viszonylag kevés szereplős (bár állandóan bővülő) autóbiztosítási piacon zajló munkaerő-áramlás következtében mindegyik versenytárs hiteles ismeretekkel bír a piacról és a piaci szereplők tevékenységéről.

A Mabiszon belül a piac egyébként már máshonnan jól értesült szereplői találkoztak egymással, így nem helytálló, hogy az ülésen máshonnan előzetesen be nem szerezhető információkat közöltek volna egymással. A biztosítók alkalmazottai évtizedes napi kapcsolatban voltak, vannak a javítói piaccal, az igazságügyi és más gépjármű- és műszaki szakértőkkel, a károsultakkal, azok jogi képviselőivel, röviden az egész autójavítóipari infrastruktúráról naprakész ismeretekkel bírnak.

A Gémosz működése még inkább árnyalta és bővítette az információszerzés lehetőségét, így a mindenki, de a szakmai körök részére feltétlenül, interneten és papírformában egyaránt rendelkezésre álló Gémosz szaklap igen részletes tájékoztatása az autótípusonként és munkanemenként elfogadott rezsiorabékekről. Ez a részletes tájékoztatás a későbbi években is megtörtént. Kétségtelen, hogy ez a tájékoztatás teljessége és autentikussága folytán messzemenőleg lerontja a két hónappal korábbi tagozati ülésen elhangzott hézagos tájékoztatások tényleges információértékét.

Kiemelte továbbá, a biztosítók, elsősorban a javítókkal fennálló sokrétű napi munkakapcsolatok alapján mindenkor pontos és naprakész ismeretekkel bírtak a javítási díjakról, a megállapodásokról, ehhez voltaképpen nem volt szükségük egy egyszeri, alkalmi hiányos tagozati informálásra, amely szűkössége folytán még akkor sem lett volna alkalmas magatartásuk befolyásolására, ha egyébként egy ilyen hatás bizonyított lenne.

458. A Mabisz nem értett egyet azzal, hogy minden árral kapcsolatos információcsere kivétel nélkül versenykorlátozó és ezért versenyjogsértő. Ez csak akkor helytálló, ha a magatartás célja vagy hatása a verseny korlátozása. A jelen

esetben kedvező hatás - éspedig a fogyasztókra nézve - abban állhatott, hogy az információcsere a javítói áremelkedésnek korlátot szabott.

459. Nem vitatta, hogy a versenyjogilag szenzitív adatok rendszeres gyűjtése, továbbítása, hozzáférhetővé tétele a vállalkozások társulása részéről jogellenes lehet, azonban a Mabisz ezt a jogellenesség-korlátot nem lépte át. Nem volt általános az óradíjakról szóló tájékoztatás, jövőbeli magatartás ismertetése. A Mabisz legfeljebb testületei, így egyebek közt a Gépjárműbiztosítási Tagozat munkáját szervezte, segítette elő, de nem működtetett „információkartellt” és a napirend rutinszerű meghirdetése sem jelent versenybe ütköző döntést.
460. Előadta, nem minősül a vállalkozások társulása döntésének a javítói óradíjakra utaló tagozati meghívó szövege. Semmi nem utal arra, hogy testületi határozathozatalra irányuló, annak pontos tartalmát is a tagokkal ismertető döntés előkészítéséről lett volna szó.
461. Aláhúzta, a 2003. február 12-i tagozati ülésen nem született semmilyen versenyjogsértő döntés. Az ülésről felvett emlékeztető csak azt juttatta kifejezésre, mi a tagság kívánsága és feltételtől függővé tette annak későbbi meghatározását, hogy valójában mi is legyen a közelebről nem is részletezett egységes fellépés tartalma. Nem tudni tehát, hogy ez az elvárás pozitív, konstruktív vagy negatív irányú lett volna-e és azt sem, hogy utóbb bármiféle akaratmegegyezés tényleg létrejött volna. A gépjárműbiztosítók intenzív versenye, a tagok egyes csoportjai közti jelentős ellentétek és feszültségek ezt valószínűtlenné teszik.
462. Jelentős körülmény továbbá, hogy a tagozati ülésen elhangzottak nemcsak formális kötőerővel nem bírtak, de azt a résztvevők sem tekintették magukra nézve kötelezőnek, amit az is mutat, hogy a Mabisz egységes fellépése később elmaradt, illetőleg az ülésen az együttes fellépéssel kapcsolatban elhangzottak ténylegesen nem befolyásolták a tagok magatartását. Megállapítható ma már az is, hogy az egységes fellépés valójában soha nem is volt a tagozat tagjainak közös érdeke.
463. A Mabisz szerint még egyértelműbb a helyzet a tagozat másik, 2003. december 12-i ülésén történetekkel kapcsolatban. Nincs bizonyíték arra, hogy ott a biztosítók között bármiféle megállapodás jött volna létre, olyan döntés sem született, amely a vállalkozások társulása, azaz az eljárás alá vont Mabisz döntésének lenne tekinthető. A kizárólag más eljárás alá vontak levelezésében alkalmilag szereplő „mabiszos megállapodás” kifejezésnek e tagozati üléssel való bármiféle összefüggésbe hozatala versenysértő magatartást nem tesz bizonyítottá. Ugyanígy nincs bizonyíték arra sem, hogy az elhangzott tájékoztatást hogyan vette figyelembe a többi biztosító későbbi magatartása során.
464. Álláspontja szerint a Gépjárműbiztosítási Tagozat 2003. február 12-én, illetőleg december 12-én tartott ülése és a 2001. szeptember 18. közötti albizottsági ülés között nincs folyamatos jogsértés. Ez utóbbi esetében megítélése szerint alkalmazni kell az elévülés szabályait.

465. A Mabisz jogsértés hiányában kérte a versenyfelügyeleti eljárás megszüntetését. Az esetleges bírság kapcsán egyebek között előadta, a jelen versenyfelügyeleti eljárás tanulsága, hogy a maga és tagjai jogkövető magatartása elősegítése érdekében kifejtett tevékenységét még intenzívebbé kell tenni egyrészt úgy, hogy az eljárás tárgyává tett magatartások ne ismétlődjenek, másrészt igényes belső szabályozással. Ennek érdekében fejlett piacok képviselőjéhez fordult és kifejezetten biztosítási szövetségek számára készített, másutt el is fogadott mintaszabályzatot szerzett be, amelynek fordítása és honosítása folyamatban van. Egy ilyen szabályzat azonban csupán eszköze a még tudatosabb önkéntes jogkövetés elősegítésének és segítségével lesz elérhető az, hogy a Mabisz minden tisztségviselője azt magáévá tegye.

## **XII.**

### **A közösségi jog alkalmazhatósága**

466. Az Európai Közösséget létrehozó szerződés (a továbbiakban: EKSZ) 81. cikkének (1) bekezdése értelmében a közös piaccal összeegyeztethetetlen és tilos minden olyan vállalkozások közötti megállapodás, vállalkozások társulásai által hozott döntés és összehangolt magatartás, amely hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre, és amelynek célja vagy hatása a közös piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása.

467. Az EKSZ 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról szóló 1/2003/EK rendelet 3. cikkének (1) bekezdése értelmében ha a tagállamok versenyhatóságai és bíróságai a Szerződés 81. cikkének (1) bekezdése szerinti olyan megállapodásokra, vállalkozások társulásainak olyan döntéseire vagy olyan összehangolt magatartásokra, amelyek hatással lehetnek a tagállamok közötti kereskedelemre, a nemzeti versenyjogot alkalmazzák, akkor az ilyen megállapodásokra, döntésekre, illetve összehangolt magatartásokra a Szerződés 81. cikkét is alkalmazni kell. E rendelkezés arra kötelezi a tagállami versenyhatóságokat, hogy a Szerződés 81. cikkét alkalmazzák, amikor a nemzeti versenyjogot olyan megállapodásokra és visszaélésszerű magatartásokra alkalmazzák, amelyek hatással lehetnek a tagállamok közötti kereskedelemre.

468. Az EKSZ 81. cikkének alkalmazásához szükséges megállapítani, hogy a kifogásolt magatartás hatással lehet-e a tagállamok közötti kereskedelemre, mivel a tagállamok közötti kereskedelemre gyakorolt hatás kritériuma joghatóságot elhatároló feltétel, amely meghatározza a közösségi versenyjog alkalmazásának hatókörét.

469. A nemzeti és közösségi jog alkalmazása közötti választóvonalat a vizsgált megállapodásnak a tagállamok közötti kereskedelem befolyásolására alkalmas volta határozza meg [lásd 56. és 58/64. sz. ügy *Établissements Consten S.à.R.L. and Grundig-Verkaufs-GmbH kontra Bizottság* (EBHT 1966., 299. o.)].

470. A közösségi jog vonatkozik bármely megállapodásra és gyakorlatra, amely oly módon alkalmas a tagállamok közötti kereskedelem befolyásolására, hogy sérti a tagállamok közötti egységes piac céljainak megvalósítását. Mindezt különösen oly módon teszi, hogy elvágja egymástól a nemzeti piacokat vagy befolyásolja a közös piacon kialakuló verseny szerkezetét [lásd C-22/78 Hugin kontra Bizottság (1979) EBHT 1869, 17. pont, C-475/99 AmbulanzGlöckner (2001) EBHT I-8089, 47. pont].
471. Annak értékelése, hogy egy magatartás hatást gyakorol(hat)-e tagállamok közötti kereskedelemre, objektív tényezők alapján történik, s nem szükséges a szubjektív szándék megléte az érintett vállalkozás(ok) részéről. Ennek megfelelően nem szükséges vizsgálni azt, hogy a megállapodásokban részes felek részéről fennállt-e a szándék a tagállamok közötti kereskedelem befolyásolására.
472. Az Európai Közösségek Bírósága (a továbbiakban: EKB) joggyakorlatában fő szabály szerint a tagállamok közötti kereskedelem érintettséghez elegendő, ha jogi vagy ténybeli objektív tényezők egy csoportja alapján kellő mértékű valószínűséggel előrelátható, hogy egy megállapodás, illetve magatartás közvetlen vagy közvetett, tényleges vagy potenciális hatást gyakorolhat a tagállamok közötti kereskedelem jellegére [56/65 ügy Société Technique Mini re (L.T.M.) kontra Maschinenbau Ulm GmbH (M.B.U.) (EBHT 1966., 337. o.)].
473. Amint azt a Bizottságnak a kereskedelemre gyakorolt hatásnak a Szerződés 81.  s 82. cikke szerinti fogalmáról kiadott közleménye (2004/C 101/07) kiemeli, a kereskedelemre gyakorolt hatás kritériuma egy olyan önálló, közösségi jogi kritérium, amelyet minden esetben egyedileg kell értékelni. Az EKB szerint a Közösségen belüli kereskedelemre gyakorolt hatás rendszerint számos tényező kombinációjának eredménye, amelyek külön-külön vizsgálva nem s r sk ppen minősülnek döntőnek [lásd Bagnasco és mások, 47. pont, C-359/01 P British Sugar kontra Bizottság (2004) EBHT I-4933, 27. pont].
474. Pusztán az a tény, hogy egy nemzeti megállapodás r szrtvev i között más tagállamokból származó vállalkozások is voltak, fontos eleme az értékelésnek, azonban önmagában véve nem minősül döntő tényezőnek ahhoz, hogy arra engedjen következtetni, hogy teljesültek a tagállamok közötti kereskedelem érintettségének feltételei. Más oldalról az a tény, hogy a megállapodás, döntés vagy összehangolt magatartás csak a termék egyetlen tagállamban történő forgalmazására vonatkozik, nem elegendő a tagállamok közötti kereskedelem érintettségének kizárására [lásd C-246/86 Belasco és mások kontra Bizottság (1989) EBHT I-2117, 33. pont]. Egy megállapodás, döntés vagy összehangolt magatartás természeténél fogva túlterjeszkedik egy tagállam területén, amennyiben felerősíti a piacok nemzeti szintű felosztását. Mindez azt eredményezi, hogy feltartja a gazdasági kölcsönhatást, amelyet a Szerződés hivatott végrehajtani [C-8/72 Vereeniging van Cementhandelaren kontra Bizottság (1972) EBHT 977, 29. pont, a már idézett Remia és mások kontra Bizottság, 22. pont és C-35/96 Bizottság kontra Olaszország (1998) EBHT I-3851, 48. pont].

475. A szolgáltatások esetében az EKB kifejtette, hogy a tagállamok közötti kereskedelem rendszerére gyakorolt befolyásnak úgy kell megvalósulnia, hogy hatásuk a közös piac felosztása, amely által korlátozódik a szolgáltatásnyújtás szabadsága, amely az EKSZ egyik célja [lásd C-30/87 Bodson (1988) EBHT 2479, 24. pont; C-475/99 AmbulanzGlöckner (2001) EBHT I-8089 49. pont].
476. Amint azt az EKB a 2006. július 13-i, C-295/04 Manfredi, C-296/04 Cannito, C-297/04 Tricario és C-298/04 Murgolo egyesített ügyekben hozott ítéletében aláhúzta, a nemzeti bíróságnak jogában áll meghatározni, a tárgyalt nemzeti piac jellegzetességei fényében kellő-e a valószínűsége annak, hogy az eljárás tárgyát képező megállapodás vagy összehangolt magatartás közvetlen vagy közvetett, tényleges vagy potenciális hatást gyakorol a más tagállamból származó piaci szereplők által a releváns tagállamban folytatott gépjármű felelősségbiztosítási politikájára, s a befolyás nem minősül jelentéktelennek (47. pont). Az ítélet értelmében akkor merül fel az EKSZ 81. cikkének megsértése, ha a nemzeti piac jellegzetességei alapján kellő a valószínűsége annak, hogy a megállapodás vagy összehangolt magatartás közvetlen vagy közvetett, tényleges vagy potenciális hatást gyakorol a más tagállamokban alapított piaci szereplők biztosításainak a releváns tagállamban történő értékesítésére, amennyiben ez a hatás nem minősül jelentéktelennek (52. pont). Ezen ítéletben értékelési szempontként megjelent, hogy az érintett piac fogékony-e a más tagállamból származó piaci szereplők által nyújtott szolgáltatásokra (49. pont).
477. Az EKB szerint a megállapodásnak vagy magatartásnak ugyanakkor arra kell alkalmasnak lennie, hogy a tagállamok közötti kereskedelemre „érzékeny” hatást gyakoroljon [22/71. sz. Béguelin ügy (EBHT 1971. 949. o. 16. pont)]. A tagállamok közötti kereskedelem érintettségének egyik kritériuma tehát az, hogy a megállapodás a tagállamok közötti kereskedelemre gyakorolt hatása érzékelhető legyen.
478. A Bizottságnak a kereskedelemre gyakorolt hatásnak a Szerződés 81. és 82. cikke szerinti fogalmáról kiadott közleménye (2004/C 101/07) aláhúzza, a közösségi versenyjog nem alkalmazható olyan megállapodásokra és magatartásokra, amelyek nem alkalmasak arra, hogy érzékelhető hatást gyakoroljanak a tagállamok közötti kereskedelemre.
479. Amint azt az Európai Bizottság a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatásában (200/C 291/01) leszögezi, az EKSZ 81. cikke azokra a vertikális megállapodásokra vonatkozik, amelyek hatással lehetnek a tagállamok közötti kereskedelemre, és amelyek akadályozzák, korlátozzák vagy torzítják a gazdasági versenyt. Nem tartoznak ugyanakkor a 81. cikk hatálya alá azok a megállapodások, amelyek nem alkalmasak arra, hogy jelentős hatást gyakoroljanak a tagállamok közötti kereskedelemre. A közlemény kiemeli, a megállapodásokat jogi és gazdasági összefüggéseik fényében kell értékelni.
480. A tagállamok közötti kereskedelem érintettsége a biztosítási, biztosításközvetítői és a gépjárműjavítói szolgáltatások vonatkozásában is vizsgálható, hiszen a „kereskedelem” fogalma nem korlátozódik a határokon átnyúló hagyományos áru-

és szolgáltatáscserére, hanem szélesebben értelmezett fogalom, amely valamennyi határon átnyúló gazdasági tevékenységre kiterjed, a letelepedést is beleértve.

481. Az eljárás alá vontak jelen eljárásban vizsgált magatartásának a tagállamok közötti kereskedelemre gyakorolt hatása elsődlegesen a biztosítási, illetve a biztosításközvetítői piacon jelentkezhet, tekintettel arra, hogy a gépjárműjavítói szolgáltatások piaca is elsősorban az eljárás alá vont Allianz és Generali által megkötött biztosítási szerződések teljesülése körében válik érintetté. Megjegyzi ugyanakkor a Versenytanács, a jelen eljárásban érintett időszakban a fogyasztók döntő többsége számára nem volt ésszerű alternatíva egy másik tagállamban található vállalkozás gépjárműjavítói szolgáltatásainak igénybevétele a magyarországi gépjárműjavítók helyett.
482. A magyar nemzeti piac jellemzőit tekintetbe véve nem valószínűsíthető, hogy a kizárólag magyarországi székhelyű, üzletpolitikájukat a magyar piac tekintetében meghatározó eljárás alá vontak magatartása érzékelhető befolyást gyakorolhat a tagállamok közötti kereskedelemre, figyelemmel arra is, hogy a közösségi biztosítási piacon (az ún. nagykockázatokra kiterjedő biztosítások kivételével) igen csekély mértékűnek tekinthető a határon átnyúló szolgáltatások igénybevétele, amelynek hátterében mindenekelőtt a fogyasztók bizalmatlansága és a biztosítás mint termék sajátossága állnak (Vj-51/2005/117.).
483. A Versenytanács e körben tekintettel volt arra is, hogy a jelen ügyben kizárólag magyarországi székhelyű vállalkozások érintettek (eltérően például a C-295/04 Manfredi, C-296/04 Cannito, C-297/04 Tricario és C-298/04 Murgolo egyesített ügyektől), s kizárólag Magyarország területére vonatkoztak a megállapodások (nem feledve természetesen, önmagában ezek a tények nem minősülnek döntőnek ahhoz, hogy arra lehessen következtetni, nem teljesültek a tagállamok közötti kereskedelem érintettségének feltételei), azzal, hogy a magyar biztosítási piac egésze, s így azon belül a gépjárműbiztosítási piac a közösségi egységes piac jelentéktelen részét képezi (Vj-51/2005/111., 113. és 114.).
484. Figyelemmel a fentiekre a jelen ügyben a Versenytanács nem látta megállapíthatónak az EKSZ 81. cikk szerinti érintettség megállapításához szükséges feltételek teljesülését.
485. Ugyanezen indokok alapján a Versenytanács nem látta alkalmazhatónak a Magyar Köztársaság és az Európai Közösségek és azok tagállamai között társulás létesítéséről szóló Európai Megállapodás 62. cikke (3) bekezdésén alapuló, a Társulási Tanács 2/96. számú verseny végrehajtási szabályokról szóló határozata helyébe lépő 1/02. számú társulási tanácsi határozat kihirdetéséről szóló 2002. évi X. törvényt sem.

### **XIII.**

#### **Az érintett piac**

486. Egy magatartás versenyhatásai az érintett piacon vizsgálhatók. A Tpv. 14.§-ának (1) bekezdése alapján az érintett piacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és a földrajzi piac figyelembe vételével kell meghatározni. A megállapodás tárgyát alkotó árun kívül figyelembe kell venni az azt a felhasználási célra, az árra, a minőségre és a teljesítés feltételeire tekintettel ésszerűen helyettesíthető árukat (keresleti helyettesíthetőség), továbbá a kínálati helyettesíthetőség szempontjait. Földrajzi terület az, amelyen kívül a fogyasztó nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut beszerezni, vagy az áru értékesítője nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut értékesíteni.
487. A jelen esetben érintett termékpiacnak egyrészt a gépjárműbiztosítások piaca, másrészt a gépjárműjavítói szolgáltatások piaca minősül.
488. A gépjárműbiztosítási piacon a biztosítók és a biztosításközvetítők a forgalmazási lánc egymástól eltérő szintjén működnek, így a közöttük létrejövő, a biztosítási termékek értékesítésére vonatkozó megállapodások nem minősülnek versenytársak közötti, horizontális megállapodásoknak.
489. Ugyancsak nem minősülnek horizontális megállapodásoknak a gépjárműjavítói szolgáltatások piacán a gépjárműjavítási szolgáltatást nyújtó vállalkozások és a biztosítók közötti, a gépjárműjavítói szolgáltatások biztosítók általi megvásárlására vonatkozó megállapodások.
490. Érintett földrajzi piacnak Magyarország területe tekintendő.

### **XIV.**

#### **A versenykorlátozó megállapodások tilalma**

491. A Tpv. 11.§-ának (1) bekezdése szerint tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, valamint a vállalkozások társadalmi szervezetének, a köztestületnek, az egyesülésnek és más hasonló szervezetnek a döntése, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. A (2) bekezdés a) pontja szerint e tilalom vonatkozik különösen a vételi vagy az eladási árak, valamint az egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározására.
492. A Tpv. 11.§-ában megfogalmazott tilalom nemcsak a versenytársi, hanem az egymással nem horizontális viszonylatban álló vállalkozások közötti megállapodásokra is kiterjed. Amint az az előzőekben már megállapítást nyert, a jelen esetben nem horizontális (versenytársi) viszony áll fenn a biztosítók és a

biztosítók termékeit értékesítő biztosítási alkuszok között, illetőleg a márkakereskedők gépjárműjavítói szolgáltatását megvásárló biztosítók és a márkakereskedők között.

493. Versenyjogi szempontból nem akkor jön létre egy, a Tpvt. 11.§-ába ütköző megállapodás, ha azt a szerződő felek a polgári jogi vagy társasági jogi alapon érvényesen aláírják, hanem akkor, amikor a megállapodásban rögzítettek vonatkozóan a felek közötti akarategyezés megállapítható. A versenyjogi értelemben tiltott megállapodáshoz nem szükséges feltétel az, hogy az polgári jogi vagy társasági jogi értelemben érvényes legyen, illetve az sem, hogy az bármilyen írásbeli formát öltön. Szükséges és egyben elegendő feltétel, ha az érintett felek akarategyezése megállapítható vagy a felek megállapodásra utaló magatartást tanúsítanak.
494. Mindez egyben azt is jelenti, egy versenyjogi értelemben vett megállapodás esetében nem kizárt, hogy a felek megállapodásuknak csak egy részét foglalják írásba, más részét ugyanakkor nem jelenítik meg az írásbeli dokumentumban, noha a felek közötti akarategyezés erre is kiterjed. Ebben az esetben a megállapodásnak írásban nem rögzített része is versenyjogi értékelés alá esik.
495. Míg a megállapodás valamely versenykorlátozó magatartás formája, addig annak példálózóan (nem taxatív jelleggel) felsorolt tiltott tartalmát a Tpvt. 11.§-ának (2) bekezdése rögzíti. Mivel az (1) bekezdés a megállapodási tilalom versenyjogi indokait, a tiltott magatartás lehetséges versenykövetkezményeit is részletezi, a törvényben nevesített tilalmazott magatartás esetén [Tpvt. 11.§ (2) bekezdés a)–h) pont] a jogsértés megállapíthatóságához nem is kell bizonyítani, hogy a nevesített tiltott magatartásnak van-e vagy lehet-e versenykövetkezménye, mert a törvényi nevesítésből az következik, a törvény eleve feltételezte hátrányos versenykövetkezmények bekövetkezhetőségét.
496. A Tpvt. 11.§-a igen széles körben határozza meg az általa tilalmazott magatartásokat, tiltva a két vagy többoldalú, megállapodás vagy összehangolt magatartás formáját öltő versenyellenes magatartásokat. A jogalkotó célja az volt, ne megvalósulásának formájától függjön, hogy egy versenyellenes magatartásra kiterjed-e a tilalom vagy sem. A vállalkozások (ideértve természetesen a vállalkozások társadalmi szervezetét is) bármilyen formában tanúsított magatartása a Tpvt. 11.§-ába ütközik, ha az a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki.
497. A jogsértés Tpvt. 11.§-a alapján történő megállapításához - úgy a megállapodás, mint az összehangolt magatartás vagy a vállalkozások társulásának döntése esetében - nem szükséges a jogsértő magatartás hatásának bekövetkezése, ehhez - amint azt maga a Tpvt. 11.§-ának (1) bekezdése is egyértelműen megfogalmazza - elegendő a cél vagy az alkalmasság bizonyítása. Ez egyben azt is jelenti, hogy nem szükséges vizsgálni egy magatartás konkrét hatásait, ha annak célja a verseny korlátozása, akadályozása vagy torzítása.



498. Az a magatartás, amely természeténél fogva magában hordozza a versenykorlátozás lehetőségét, versenykorlátozó célúnak minősül. A versenyjogi tilalom esetében releváns cél - amint azt a Generali észrevételeiben maga is kiemelte (Vj-51/2005/174. 197. és 181. pont) - objektív fogalom, és nem azonos a felek szubjektív célzatával.
499. Megjegyzi a Versenytanács, a versenyjogi tilalmat kimondó rendelkezés alkalmazásához elég akár a hatás bekövetkezésének a lehetősége is, azzal, hogy a jogsértő magatartás versenyjogilag releváns hatása lehet közvetlen, közvetett, tényleges vagy potenciális.

## XV.

### A Gémosz magatartásának versenyjogi értékelése

500. Nemcsak a vállalkozások közötti megállapodás (illetőleg összehangolt magatartás), hanem a vállalkozások társulásának döntése vonatkozásában is megfogalmazódik a versenyjogi tilalom, amennyiben annak célja vagy (tényleges vagy lehetséges) hatása e tilalom alapján jogsértőnek minősül. Vállalkozások társulásának minősül a vállalkozások társadalmi szervezete (szövetsége, egyesülete stb.), így a Gémosz is, amelyre tehát kiterjed a Tpv. hatálya.
501. A vállalkozások által létrehozott szakmai érdekképviselői szervezetek döntései (közvetlenül vagy közvetett formában) alkalmasak a vállalkozások (mindenekelőtt, de nem kizárólagosan tagjaik) piaci magatartásának befolyásolására, függetlenül attól, hogy az ajánlásként vagy kötelező jelleggel jelenik meg, s ezen versenyjogi ítéletet önmagában az sem befolyásolja, ha a vállalkozások társadalmi szervezete nonprofit módon tevékenykedik (a tagjai érdekében tevékenykedő, őket képviselő vállalkozások társadalmi szervezetének magának nem kell piaci magatartást tanúsítania ahhoz, hogy magatartása versenyjogilag értékelhető legyen).
502. A verseny jog által védett alapelveivel ellentétes, versenyjogsértő a vállalkozások társadalmi szervezetének minden olyan magatartása, amelynek célja, illetve (tényleges vagy lehetséges) hatása bármely piacon a versenytársak közötti szabad verseny, a fogyasztók vállalkozások közötti választása lehetőségének indokolatlan korlátozása, adott esetben kizárása, valamint azok a magatartások is, amelyek azt célozzák vagy azzal a hatással jár(hat)nak, hogy a társadalmi szervezet e magatartása verseny alakulását befolyásoló tényezővé lépjen elő, így például a piacon alkalmazott árak alakulásának vonatkozásában.
503. A vállalkozások társadalmi szervezete, a köztestület, az egyesülés és más hasonló szervezet döntésének nem kell különösebb formai követelményeknek eleget tennie (pl. határozati formát viselőnek lennie). A Tpv. 11.§-ának (1) bekezdése alá nemcsak a formális határozat vagy ajánlás formáját öltő szervezeti aktusok tartoznak, hanem minden olyan megnyilvánulás jogsértőnek minősül, amely

(függetlenül tényleges hatásától) olyan szándékot tükröz, hogy összehangolva a tagok piaci magatartását korlátozza a gazdasági versenyt.

504. Amint azt már aláhúzta a Versenytanács, az a magatartás, amely természeténél fogva magában hordozza a versenykorlátozás lehetőségét, versenykorlátozó célúnak minősül. A magatartás célja levezethető a megállapodás, illetve döntés szövegéből, objektív törekvéseiből, a megállapodás, döntés jogi és gazdasági környezetéből, valamint a felek magatartásából, azzal, hogy a versenykorlátozó cél nem függ a felek szubjektív akaratától. A megállapodás, döntés végrehajtásának módja is felfedheti a versenykorlátozó célt, még ha az írásba foglalt megállapodás, döntés nem is tartalmaz erre utaló kifejezett rendelkezést.
505. A jelen esetben a Gémosz versenyjogi értékelés alá eső döntéseinek léte az Allianz és a Generali biztosítókkal megkötött megállapodások által egyértelmű bizonyítást nyert.
506. A Versenytanács nem tartotta szükségesnek annak további vizsgálatát, hogy a Gémosz részéről a 2003., a 2004. és a 2005. évben az Allianz és a Generali által alkalmazott javítói óradíjakról lefolytatandó tárgyalások és megkötendő megállapodások tárgyában mikor és milyen körben született döntés, mivel ez a versenyjogi értékeléshez szükségtelen volt. Nyilvánvaló, hogy mind a hat megállapodás megkötését megelőzően a saját belső szabályai szerint döntést kellett hoznia a Gémosz-nak arról, hogy a tárgyalásokat megkezdi, folytatja, s azok lezárásaként megállapodást köt az adott biztosítóval. Egy ilyen döntés hiányában három egymást követő évben sem a tárgyalások megkezdésére, sem a megállapodások megkötésére nem került volna sor. Figyelemmel a fentiekre a Versenytanács nem fogadta el a Gémosz azon védekezését (Vj-51/2005/179.), hogy tagjai viszont soha nem fogadták el a Gémosz keretében a kifogásolt ajánlásokat – miközben nem vitatott, hogy azokról a Gémosz által delegált tárgyalódelegáció tárgyalt és állapodott meg a biztosítók képviselőivel.
507. A Gémosz döntéseinek tartalma megállapítható az Allianz és a Generali biztosítókkal megkötött megállapodásokból, de az eljárás során beszerzett egyéb bizonyítékokból is. A döntések magukban foglalták a két biztosítóval megkötött megállapodás tartalmának megfelelő, az óradíjakra (azaz árakra) vonatkozó ajánlás megtételére vonatkozó, az árverseny korlátozását és az árak egységesülését, s ezáltal a verseny korlátozását célzó szándékot.
508. A Gémosz esetében megállapítható, hogy már megalakulásának évétől, 2002-től célja volt a márkakereskedések javítói árai vonatkozásában az árverseny korlátozása, az egységes árak érvényesítése, méghozzá oly módon, hogy az óradíjak az infláció meghaladó mértékben, egységesen kerüljenek emelésre, függetlenül attól, hogy a márkakereskedések között meglévő különbségek indokolják-e az azonos mértékű emelést vagy sem, s annak ellenére, hogy a Gémosz előtt ismert volt,

„nem lehet egységes az óradíj, mert a szolgáltatás nem egységes.”

(G.G. megállapítása a Gémosz elnökségének 2003. január 15-i ülésén, Vj-51/2005/15/1/17.)

509. Maga a Gémosz sem vitatta, hogy a közte és a biztosítók között lezajlott tárgyalások ajánlások elfogadásával zárultak az óradíjak tárgyában (Vj-51/2005/179.). A Gémosz döntései nyilvánvalóan magukban foglalták tehát az óradíjakról szóló (a biztosítókkal megkötött megállapodásokon alapuló) ajánlások megtételét.
510. A Versenytanács kiemeli,  
- versenyjogi kifogás alá esik, ha egy társadalmi szervezet jogszabályi felhatalmazás hiányban árakat közvetlenül befolyásoló magatartást tanúsít,  
- a vállalkozások által létrehozott szakmai érdekképviseleti szervezetek döntései akkor is alkalmasak a vállalkozások (mindenekelőtt, de nem kizárólagosan tagjaik) piaci magatartásának befolyásolására, ha a döntés ajánlásként jelenik meg.
511. A jelen esetben a Gémosz általa sem vitatottan „ajánlott árakban” állapodott meg az Allianz és a Generali biztosítóval, illetve ezek alapján ajánlásokat tett tagjai felé, amely magatartás a versenytörvénybe ütközik, mert az ajánlott árak következtében más árak érvényesülhetnek a piacon, mint az ajánlás hiányában.
512. Az sem változtat továbbá a Gémosz magatartásának versenyjogi megítélésén, hogy a megállapodás - a Gémosz előadása szerint - „-tól-ig” jellegű volt, s figyelemmel a fentiekre az a védekezés sem volt elfogadható, hogy az ajánlások csak kereteket és nem konkrét óradíjakat határoztak meg, és - ajánlásként - nem is voltak kötelezőek (Vj-51/2005/54.).
513. A Gémosz döntései vonatkozásában azonosításra került a versenykorlátozó cél, amely elegendő a jogsértés megállapításához, azonban emellett az is ismert, hogy a Gémosz magatartása árfelhajtó hatást gyakorolt a gépjárműjavítói piac egészére.
514. A Gémosz által közzétett (a két biztosítóval megkötött megállapodásokon nyugvó) ajánlások meghaladták az egyes márkakereskedések óradíjjal kapcsolatos, értelemszerűen saját tényleges gazdálkodási körülményeiken alapuló, a piaci viszonyokat tükröző elvárásokat. A Gémosz elnökségének 2003. szeptember 17-i ülésén Sz.J. (Vj-51/2005/15/1/12.) ismertette,

„volt olyan márkakereskedő, aki nem merte az elért szintet megemelni.”

A Gémosz elnökségének 2004. december 12-i ülésén (Vj-51/2005/15/1/16.) Sz.J. ismertette, hogy

„a márkák részéről az 5-10%-os emelés a jellemző igény.”

Ennek ellenére az ajánlás, illetve a biztosítókkal megkötött megállapodás nem 5-10%-ra, hanem 10-15%-ra vonatkozott.

515. Amint azt K-N.É. (Generali) 2004. március 14-i belső e-mail-jében (Vj-51/2005/17/2/67.) ismerteti,

„tapasztalatunk, hogy a szövetségbe nem tömörült szervizek óradíjai 4-5%-kal alacsonyabb mértékben emelkedtek, mint a központilag elfogadott emelés.”

Ez azt jelenti, hogy a Gémosz magatartása következtében magasabb árak alakultak ki, mintha ez nem került volna tanúsításra.

516. A Generali eljárás során tett nyilatkozata szintén azt támasztja alá, hogy a Gémosz fellépése a javítói óradíjak emelkedéséhez vezetett (Vj-51/2005/174. 121. pont):

„talán kedvezőbb óradíjakat tudott volna kialakítani az egyes kereskedésekkel, mint a lényegében közös értékesítési szervezetként működő GÉMOSZ-szal.”

517. Az árfelhajtás ugyan különböző mértékben, de az egész szektorban jelentkezhett, amely egyben azt is jelenti, hogy ez a hatás nemcsak a casco biztosítással rendelkező, illetőleg a kárukat a kárért felelős gépjármű üzemeltető kötelező gépjármű-felelősségbiztosítására rendező fogyasztók irányában, hanem minden gépjárműjavítói szolgáltatást igénybe vevő vonatkozásában megmutatkozhatott.

E.J. (Generali) 2004. március 18-án (Vj-51/2005/17/2/69., Vj-51/2005/83/21.) megállapította,

„a szervizek egymást figyelik a piacon. A nagy szervezetek árfelhajtó hatása alól a kicsik nem akarnak kibújni, hiszen nekik is kedvezőbb a piaci árnövekedés.”

518. A Tpv. 13.§-ának (1) bekezdése alapján nem esik a tilalom alá a megállapodás [a Tpv. 11.§-ának (1) bekezdésére figyelemmel ideértve a vállalkozások társadalmi szervezetének döntését is], ha csekély jelentőségű. A (2) bekezdés szerint csekély jelentőségű a megállapodás, ha a megállapodást kötő feleknek és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg, kivéve, ha az a) a vételi vagy az eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározására, vagy b) a piac versenytársak által történő felosztására vonatkozik. A (3) bekezdés rögzíti, hogy a tíz százalékot meg nem haladó piaci részesedésnek a megállapodás érvényességének időtartama alatt, ha pedig az egy évnél hosszabb, minden naptári évben teljesülnie kell.

A versenykorlátozás csekély jelentőségének lehetősége az árak közvetlen vagy közvetett meghatározása esetén a törvény értelmében eleve kizárt, így a jelen esetben sem alkalmazható a Tpv. 13.§-a. Megjegyzendő továbbá, hogy a Gémosz tagjainak piaci részesedése a rendelkezésre álló, Gémosz által szolgáltatott adatok (Vj-51/2005/179.) alapján valószínűsíthetően meghaladja a 10%-ot, s ezzel ellentétes bizonyítékot a Gémosz sem terjesztett elő.

519. A Versenytanács gyakorlata szerint a Tpvt. módosításról szóló 2005. évi LXVIII. törvény hatályba lépését, azaz 2005. július 14-ét megelőzően indult, de ezen időpontig le nem zárult versenyfelügyeleti eljárásokban a törvénymódosítás eredményeként 2005. július 14-től megszűnt annak lehetősége, hogy a Versenytanács a versenykorlátozó megállapodások (döntések) esetében egyedi mentesítést adjon.
520. A jelen, 2005. június 20-án indult eljárásban a Gémosz is ennek megfelelően arra hivatkozott (Vj-51/2005/179. 5. pont), hogy esetében teljesülnek a Tpvt. 17.§-ának feltételei. A Tpvt. 17.§-a értelmében mentesül a 11.§-ban foglalt tilalom alól a megállapodás, ha
- a) az hozzájárul a termelés vagy a forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez, vagy a műszaki vagy a gazdasági fejlődés előmozdításához, vagy a környezetvédelmi helyzet vagy a versenyképesség javulásához;
  - b) a megállapodásból származó előnyök méltányos része a fogyasztóhoz jut;
  - c) a gazdasági verseny velejáró korlátozása vagy kizárása a gazdaságilag indokolt közös célok eléréséhez szükséges mértéket nem haladja meg; és
  - d) nem teszi lehetővé az érintett áruk jelentős részével kapcsolatban a verseny kizárását.
521. A versenykorlátozó megállapodások pozitív következményeikre tekintettel kivételesen mentesülhetnek a tilalom alól. A mentesüléshez szükséges, a Tpvt. 17.§-ában meghatározott négy kritérium teljesülését az arra hivatkozónak kell ellenőrizhető módon, megfelelő dokumentációkkal, számításokkal alátámasztottan bizonyítani (lásd a Tpvt. 20.§-át). A Tpvt. e feltételek fennállása esetén ad mentesülést, s az a)-d) pontokban felsorolt bármelyik feltétel hiánya kizárja a mentesülést.
522. A Gémosz védekezésében mind a négy feltételre vonatkozóan előadta érveit, ugyanakkor a Versenytanács megítélése szerint a feltételek együttes fennállása ennek ellenére nem állapítható meg.
523. A Gémosz által (bizonyítékok, számítások stb. nélkül) előadottak nem támasztják alá, hogy az árakra vonatkozó ajánlásai hozzájárultak volna a termelés vagy a forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez, vagy a műszaki vagy a gazdasági fejlődés előmozdításához, vagy a környezetvédelmi helyzet vagy a versenyképesség javulásához. Önmagában e mentesülési feltétel teljesülését nem igazolja az arra való hivatkozás, hogy a Gémosz magatartásának hiányában több márkajavító tönkrement volna. Nem helytálló az arra történő (bizonyítékokkal szintén alá nem támasztott) hivatkozás sem, hogy csak a márkajavítók nyújtanak magas színvonalú, megbízható javítói szolgáltatást. Egy ilyen általános jellegű kijelentésnek ellentmond például dr. Melegh Gábor tanszékvezető kandidátus és igazságügyi gépjármű közlekedési szakértő Generali által benyújtott szakértői véleménye is (Vj-51/2005/174/E/1.).

524. A Gémosz azt sem bizonyította, hogy az ajánlásból származó előnyök méltányos része a fogyasztóhoz jutna, erre a magas színvonalú szolgáltatásra, a szakszerűen helyreállított gépjárművekre és a sokszerű díjemelések helyett alkalmazott többlépcsős áremelésre történő általános hivatkozás nem volt alkalmas. Ezzel szemben a Versenytanács már korábban rámutatott, hogy például a 2005. évi óradíjemelések messze meghaladta a márkák részéről a tárgyalások előtt megfogalmazódott igényt, vagyis még a piaci várakozásokat is jóval meghaladó mértékű emelést ért el a Gémosz, amelynek egy méltányos része nyilvánvalóan nem jutott el a fogyasztókhoz.
525. A Gémosz azt sem bizonyította, hogy versenyjogilag értékelt magatartása esetén a gazdasági verseny velejáró korlátozása vagy kizárása a gazdaságilag indokolt közös célok eléréséhez szükséges mértékben nem haladja meg. Nem helytálló a Gémosz azon érvelése, amely szerint a lehető legkisebb mértékben avatkozott be a piaci folyamatokba, mivel a több éven át jogszabályi felhatalmazás nélkül közzétett ajánlások (amint már aláhúzásra került: egyes esetekben a piaci várakozásokat, a tagok igényeit meghaladó) árakra, a verseny egyik legalapvetőbb elemére vonatkoztak.
526. A negyedik mentesülési feltételrel kapcsolatban a Versenytanács felhívja a figyelmet arra, hogy a Gémosz az óradíjak országos szintű egységesítésére törekedett, illetve az egy területen működő márkakereskedések árainak összehangolását tűzte ki célul.
527. Figyelemmel a fentiekre a Versenytanács jogsértőnek minősítette a Gémosz-nak az Allianz, illetve a Generali által a 2003., a 2004. és a 2005. évben a márkakereskedések esetében alkalmazott javítói óradíjakról szóló megállapodások tárgyában hozott, a verseny korlátozását célzó döntéseit. A Gémosz magatartásával megsértette a Tptv. 11.§-a (2) bekezdésének a) pontját.

## XVI.

### **Az Allianz javítói óradíjakkal kapcsolatban tanúsított magatartásának versenyjogi értékelése**

528. A gépjárműjavítói szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások számára az óradíj mértéke gazdálkodásuk szempontjából jelentőséggel bír. Javítás esetén egy hazai átlagos esetben a munkadíj a teljes javítási költség kb. 20-25%-át teszi ki. Az anyag- és alkatrész költségek szűk határok között mozognak, a gyári vevőszolgálatok határozzák meg (a Generali által becsatolt műszaki szakértői vélemény, Vj-51/2005/174/E/1.). Mindez azt jelenti, hogy az óradíj esetében szélesebb mozgásteret van a javítónak, mint az anyag- és alkatrész költségek esetében. Eközben az sem mellőzhető, hogy az adott időszakban a javítói óradíjak emelkedése mellett például az alkatrészarak - különböző liberalizációs lépések eredményeként - átlagosan csökkentek, vagy a növekedés üteme jelentősen lelassult (a Generali nyilatkozata,

Vj-51/2005/174. 294. pont). Azt, hogy a javítók számára nagy jelentősége van az óradíj mértékének, önmagában az is kellően bizonyítja, hogy a Gémosz szükségesnek tartotta az ezzel kapcsolatos fellépést.

529. A biztosítók abban érdekeltek, hogy az adott minőségű javítói szolgáltatás az általuk kártérítésként (biztosítási szolgáltatásként) kifizetésre kerülő összegben megjelenő óradíj minél alacsonyabb szinten történő megállapítása mellett kerüljön teljesítésre [erre utalt nyilatkozatában Sz.J. (Gémosz) is, Vj-51/2005/72.]. Amint azt G.G. (Gémosz) megfogalmazta (Vj-51/2005/81.),

„a biztosító érdeke az volt, hogy a minimális árat is lejjebb szorítsa.”

Sz.J. (Gémosz) szintén ennek adott hangot (Vj-51/2005/72.)

„a biztosítónak az az érdeke, hogy minél kevesebbet fizessen egy munkáért.”

Ennek háttérében az áll, hogy - amint azt N.E. (Allianz) előadta (Vj-51/2005/76.) -

„a magas javítási költségek a kárkifizetési költségek növekedését is eredményezi.”

Mindennek ellenére az Allianz az elmúlt években még a márkakereskedők egy részének igényeit is meghaladóan emelte meg az óradíjakat, amellyel - amint az J.Z. (Generali) nyilatkozatából (Vj-51/2005/66.) megállapítható - a biztosító kockázata nő. Magasabb óradíj esetén növekszik a biztosító által kifizetendő összeg nagyságában megmutatkozó kockázat is. Ezzel szemben a javítást (is) végző márkakereskedés érdeke az óradíj növelése, amelynek tehát ellentétesnek kellene lennie a biztosító érdekével. Mindazonáltal az Allianz nem saját érdekei ellen cselekedett az óradíjak emelésével, a piacinál magasabb igények elfogadásával, hiszen a létrejött megállapodások révén a saját igényei is kielégítést nyertek: a kedvező óradíjak ellenében biztosítási szerződéseket kapott. Amint az a vizsgálat eredményeként megállapítható, a feleknek sikerült megtalálniuk a közös érdekeket.

530. Az Allianz nyilatkozatából (Vj-51/2005/173. 1.2.1. pont) megállapíthatóan a márkakereskedők is felismerték, hogy

„óradíjait csak abban a mértékben van lehetőségünk emelni, ahogyan arra fedezet képződik.”

531. A Gémosz szintén tisztában volt azzal, hogy a biztosító oldaláról mely érdek mentén kell keresni a közös pontot. A Gémosz elnökségének 2003. január 15-i ülésén G.G. megállapította (Vj-51/2005/15/1/17.),

„a Casco kötések oldalán találjunk eszközt a nyomásgyakorlásra. Ezzel tudjuk demonstrálni a gazdasági erőnket.”

„Fontos eszköznek tartjuk a casco kötések.”

532. Amint arra nyilatkozatában Sz.J. (Gémosz) utalt (Vj-51/2005/72.), a biztosító számára az új biztosítási szerződések megkötése jelenti a bevételi forrást – ezt pedig a független szervizek nem tudják nyújtani, csak a márkakereskedések:

„független szerviz esetében a biztosító bevételi forrása (új szerződés) nem áll fenn. Ezért éri meg a márkajavítókkal történő megállapodás.”

533. Sz.J. (Gémosz) az Allianz által a 2005. évben alkalmazandó óradíjakról szóló 2004. december 22-i megbeszélésen (Vj-51/2005/127.) hangsúlyozta is az Allianz felé,

„nektek kétféle üzleti partneretek van. Van akinek csak melót adtok, elég jelentős mértékben, de az égvilágon semmi üzletet nem hoz. Mi az a kategória vagyunk, akinek melót adtok, és nagyon sok üzletet hozunk, sőt ettől gazdaságos a rendszeretek. Valamilyen szinten csak a cascot csak velünk tudjátok eladni. Mindig azt mondtátok, hogy a kötelező a szükséges rossz, a nyereségetek csak a cascon van. A ti másik üzleti partneretek túrót hoz ilyen szempontból.”

G.G. (Gémosz) ezt megerősítette:

„A mi kategóriánkban nem arról van szó, hogy adtok munkát, és akkor mi üzletet hozunk, hanem mi hozunk üzletet, és valamennyi munkát visszaadtok.”

Az Allianz részéről N.E. előadta,

„ez szerencse, és nektek ragaszkodnotok kell az üzleti értékesítési értékekhez, mert ha nem tudnátok eladni biztosítást, valószínűleg az óradíj sem lenne ennyi.”

534. A gépjárművek javítása vonatkozásában a nagyobb vásárlók esetében megjelennek kedvezmények. G.G. (Gémosz) ismertette (Vj-51/2005/81.), hogy Nyugat-Európában a márkakereskedések jellemzően kedvezményeket adnak a biztosítók számára a javítói óradíjkból. Ilyen kedvezmények nem érvényesülnek az Allianz és a Generali esetében az óradíjak kapcsán, annak ellenére, hogy jelentős részt képviselnek a javítási munkák piacán. Amint azt Sz.J. (Gémosz) előadta (Vj-51/2005/72.),

„a javítói szerződésekben szerepel egy olyan pont, ami arról szól, hogy a biztosító számára a javító valamennyi kedvezményt ad a javító óradíjából. Tudomásom szerint amióta a Gémosz létezik ez nincs kitöltve. Korábban lehetett ilyen kedvezmény, hiszen a szerződésben ki van pontozva.”

535. A más országok gépjárműbiztosítási piacán érvényesülőtől eltérő hazai gyakorlat háttérét megvilágosította K.T. (Allianz) a 2005. évi óradíjakról 2004. december 22-én tartott megbeszélésen (Vj-51/2005/127.):

„Magyarországon ezt másképp csináljuk, mert úgy gondoljuk, hogy a partnerség közös üzlet, mindenki vegye ki a maga részét, így kerek. Tehát a magyarországi megoldás az, hogy mi lényegében legjobb partnereinknek fizetjük a legmagasabb óradíjat. Nemcsak a szerviz miatt, hanem a biztosítási üzleti forgalom miatt. Ezt a nyugati biztosítós kollegák nem értik, azt kérdezik, hogy a szerződött javítóknak kellene a legalacsonyabb óradíj szinten dolgozni, hiszen azt gondolják, hogy azért szerződünk jó szintű szervizekkel, mert ott valamilyen ügyfélközvetítés érdekében diszkontot élvezünk, így enyhítjük a kár



volumenjét. Mi ezzel szemben azt mondjuk nekik, hogy nem, mi a legjobb partnereinknek adjuk a legmagasabb óradíjat, oda visszük a legtöbb ügyfelet. Ezt elvileg nem értik, de aztán megértik, hogy a legtöbb üzletet meg tőlük kapjuk. Amikor az óradíj szintek összehasonlításáról beszélünk, nem szabad elfelejteni, hogy ebben az óradíj szintben valamilyen ki nem mondott sáv az, valamiféle jutalékkompensáció, valamiféle üzletterelési díjkompenzáció, vagy ha úgy tetszik bizalmi pénz, bizalmi költség ami még ebben az óradíjban benne van. Tehát mi ezt nagyon szívesen megfizetjük, és még több ügyfelet nyilván oda közvetítünk akkor, hogyha a piaccal egyébként bármi történhet, de ez a közvetítés kiszedhető összesből, ez számunkra kedvező, tehát az ismert 50-60% körüli. Én csak ezt akartam hozzátenni, hogy ez egy magyar sajátosság, és ezt ne hagyjuk figyelmen kívül.”

Az elmondottak rámutatnak a magasabb óradíjak elfogadásának a hátterére: a magasabb óradíjak azért kerülnek elfogadásra, mert annak ellentételezése a biztosítási szerződések értékesítésével történik.

536. Az Allianz és a Gémosz között megállapodás jött létre a 2003., a 2004. és a 2005. évben az Allianz által alkalmazott javítói óradíjak tárgyában. Ezek közül a Versenytanács az Allianz vonatkozásában azokat minősítette jogsértőnek, amelyek esetében az óradíj mértéke bizonyítottan összekapcsolásra került a biztosítási termékek értékesítésében elért (vállalt) eredménnyel.

537. A 2003. évben alkalmazott óradíjak tárgyában megszületett megállapodás esetében nem volt arra vonatkozó egyértelmű bizonyíték, hogy annak része lett volna az értékesítésbeli teljesítmény. A 2004. és a 2005. év esetében ugyanakkor megállapítható volt az óradíj mértékének a biztosítások értékesítésében a javító által nyújtott teljesítménynek rendszeresen, elvszerűen történő összekapcsolása, amely megjelent a Gémosz-szal megkötött megállapodásokban és a márkakereskedőkkel megkötött megállapodásokban is.

538. A Gémosz-szal a 2004. év vonatkozásában megkötött megállapodás kapcsán ezt bizonyítja K.J. (Allianz) előadása a 2005. évi óradíjak tárgyában 2004. december 22-én tartott megbeszélésen (Vj-51/2005/127.):

„a tavalyi óradíj tárgyaláson már nagyon erősen beszélgettünk arról – és ti el is fogadtátok –, hogy ezt az értékesítési és szolgáltatási területet mi összekapcsoltuk és ebben gyakorlatilag meg is egyeztünk.”

Ebből megállapíthatóan a 2004. évre vonatkozóan az óradíj és az értékesítés összekapcsolása része volt a megállapodásnak. Más bizonyítékok is azt támasztják alá, hogy ez megjelent a márkakereskedések társadalmi szervezetével folytatott tárgyalásokon, illetőleg része lett a megállapodásnak:

- § az Allianz 2003. november 12-i belső e-mail-je a tárgyalási stratégiáról (Vj-51/2005/83/1.)
- § V.A. (PORSCHÉ) márkakereskedéseknek írott, a létrejött megállapodást ismertető e-mail-je (Vj-51/2005/12/1/118., Vj-51/2005/17/2/48. és 73.)
- § V.T.E. (MOSZ) 2004. január 6-i márkakereskedéseknek írott, a létrejött megállapodást ismertető e-mail-je (Vj-51/2005/13/1/6.)

§ a megállapodást Allianz-on belül ismertető e-mail-ek, így [K.J. (Allianz) 2003. december 22-i e-mail-je M.M. és P.M. (Allianz) részére (Vj-51/2005/83/2.), illetve N.E. (Allianz) 2004. január 6-i e-mail-je (Vj-51/2005/83/5.)

539. A Versenytanács megjegyzi, nem fogadta el azt az érvelést, amely szerint az Allianz és a Gémosz megbeszélésein elhangzottak csak a tárgyalási taktika részei lettek voltak, s nem estek egybe a tényleges szándékkal. A Versenytanács abból indult ki, hogy a felek között komoly érdemi tárgyalások voltak, illetve az ügy egésze, a számos, a versenykorlátozó cél létét alátámasztó bizonyíték ellentmond ennek a védekezésnek.

540. A Gémosz-szal a 2005. évre szólóan megkötött megállapodás esetén az írásba foglalt megállapodásban egyértelműen megjelent az óradíj és az értékesítés összekapcsolása (Vj-51/2005/17/1/75., Vj-51/2005/17/2/80.):

„Megállapodás a 2005. évi javítói óradíjakra  
Az Allianz Hungária Biztosító Rt. vezetőivel tartott, 2004. december 22-ei egyeztetésen az alábbi megállapodás született:

1. A 2005. évre a 2004. évi javítói vállalási díjakra vetítetten 10% és 15% közötti emelési mérték az irányadó. Az emelési mértékek az Allianz Hungária Biztosító Rt. irányába 2005. évre vállalt üzleti teljesítési arány mértékei szerint kategorizálódnak, az alábbiak szerint:

III. kategória (alacsony): 30%-nál kisebb teljesítési arány, 10-11% emelés

II. kategória (megfelelő): 30% és 50% közötti teljesítési arány, 12-13% emelés

I. kategória (magas): 50% feletti teljesítési arány, 14-15% emelés.”

541. Amint azt a Gémosz közölte (Vj-51/2005/179.), az üzleti értékesítés mértékének és az óradíjnak a kérdése

„mindig is az egyedi alkukat befolyásoló szempontok között szerepelt.”

542. A rendelkezésre álló bizonyítékokból megállapíthatóan az Allianz [piaci részesedésének legalább megtartása érdekében, lásd V.T.E. (MOSZ) nyilatkozata, Vj-51/2005/71.] a verseny korlátozását célzó, arra alkalmas magatartást tanúsított azáltal, hogy a javítói óradíjak mértékének kérdését a márkakereskedőkkel megkötött javítói szerződésekben összekötötte a biztosítások értékesítésében tanúsított teljesítménnyel. Erre az Allianz esetében a 2003. évet megelőzően bizonyíték nem került feltárára, a 2003. év vonatkozásában pedig csak egyedi jelleggel van bizonyíték (lásd Vj-51/2005/11/A/1., Vj-51/2005/12/1/33., Vj-51/2005/13/1/8.). Ezen bizonyítékok alapján a Versenytanács nem látta megállapíthatónak, hogy ez a 2004. évet megelőzően egy széles körben alkalmazott, általános gyakorlat lett volna az Allianz részéről.

543. A 2004. és a 2005. évben az Allianz az általa a márkakereskedőkkel az óradíj tárgyában megkötött megállapodások vonatkozásában rendszeresen, elvszerűen alkalmazta az óradíj és az értékesítés összekapcsolását.

544. A 2004. év esetében a Gémosz-szal kötött megállapodás kapcsán hivatkozott bizonyítékokon kívül ezt igazolja

§ a 2004. január 8-án az Allianz két munkatársa, M.T. és H.P. között 2004. január 8-án lezajlott e-mail-váltás, Vj-51/2003/83/4.

§ az Allianz munkatársainak az egyes márkakereskedőkkel folytatandó tárgyalásokra történő felkészülését segítő 2003. december 23-i e-mail, Vj-51/2005/83/3.

§ az Allianz és a gépjárműjavítók közötti együttműködési megállapodás X/1. számú melléklete, Vj-51/2005/26/1/16.

§ M.M. 2004. január 11-i e-mailje az Allianz területi igazgatóinak, Vj-51/2005/A/39.

Külön is kiemelendő V.T.E. (MOSZ) 2005. január 3-i, márkakereskedések részére megküldött e-mail-je (Vj-51/2005/13/7.), amely szintén azt bizonyítja, hogy már a 2005. évet megelőzően is érvényesítette az Allianz az összekapcsolást:

„a rezsióra meghatározásánál ebben az évben is az üzleti arány lesz az első számú szempont.”

545. Az Allianz és a Gémosz 2004. évre vonatkozó megállapodása kapcsán az is kiemelendő, hogy annak részeként 2003. december 22-én vállalták, együttműködnék az alacsony díjű biztosítók elleni fellépésben (Vj-51/2005/83/2.). Sz.J. nyilatkozatában előadta, hogy az alacsony díjű, nem szolgáltató biztosítók elleni fellépésként jelentettek is meg ilyen tartalmú cikkeket (Vj-51/2005/72.). Természetesen minden vállalkozásnak joga van arra, hogy a rendelkezésére álló, jogszerű eszközökkel fellépjen a nem megfelelően szolgáltató másik vállalkozással szemben, a jelen esetben azonban a megállapodás célja az Allianz részéről az alacsonyabb díjű, s ezáltal piaci részesedésének csökkentésére képes kisebb biztosítók elleni fellépés volt, s ezt a Gémosz egy olyan megállapodásban vállalta, amelyben már nyíltan megjelent az óradíj és a biztosításértékesítés összekapcsolása. A Gémosz oldalán a vállalás háttérben (amint arra a vállalást a Gémosz érdekében lévőnek minősítő Sz.J. nyilatkozata rámutat, Vj-51/2005/72.) az állt, hogy

„mivel a piacon a vállalási árak jelentősen eltértek (független javítók óradíjai alacsonyabbak voltak) indokolni kellett, hogy a mi óradíjaink miért magasabbak.”

546. A 2005. év esetében a Gémosz-szal megkötött megállapodás kapcsán a 2005. évre kötendő javítói szerződésekre vonatkozó, az Allianz területi igazgatóinak 2004. december 23-án megküldött emlékeztető (Vj-51/2005/83/9.) szerint

„ez az áremelési rendszer az összes szerződéses javítói megállapodásunk megújításánál alkalmazandó.”

J.Z. (Generali) H.I. (MPM) részére 2005. január 5-én megküldött e-mail-jében (Vj-51/2005/12/120., Vj-51/2005/13/6.) tehát helytállóan szögezte le,

„nagyon jól tudjuk, hogy mi a megállapodás az AHB-val, tudjuk azt is, hogy ezen tartalomnak megfelelően fognak az egyes tárgyalások kereskedői szinten megvalósulni.”

547. A fentiek alapján tehát megállapítást nyert, az Allianz és a Gémosz között az Allianz által a 2004. és a 2005. évben alkalmazott javítói óradíjak tárgyában megkötött megállapodásoknak, illetőleg az Allianz által a 2004. és a 2005. évre szóló javítói megállapodásoknak része volt az óradíjak és a biztosítások értékesítésének az összekapcsolása, amely magatartásnak a célja a verseny korlátozása volt. A versenykorlátozó cél ezen megállapodások vonatkozásában egyértelműen megállapítható.

548. A Generali maga is azt adta elő, hogy az Allianz rendszeresen és elvszerűen, általánosan alkalmazta az „értékesítésért óradíj elv”-nek nevezett gyakorlatot, s a márkaszervizekkel szemben alkalmazott elvárásai határozott kifejezése eléri célját (Vj-51/2005/174. 171. és 176. pont), illetve előadta (232. pont),

„a Generali előtt ismert az Allianz azon, a piaci pozíció erején alapuló stratégiája, hogy az óradíjtárgyalások során a gépjárműjavítóknak, illetve kereskedőknek meghatározott értékesítési célokat tűz, és a következő évi áremeléseket a célok megvalósulásától teszi függővé. A Generali előtt az is ismert, hogy az Allianz rendelkezik a nyomásgyakorlási potenciális eszközeivel, amelyekkel a célok elérésére képes ösztönözni üzleti partnereit.”

549. A Versenytanács erre is figyelemmel nem tudta elfogadni azt a védekezést, amely szerint az értékesítésbeli elvárás nem volt kötelező. Nem mellőzhető az a körülmény, hogy a márkakereskedőkkel fennálló kapcsolatrendszerben igen hatékony eszköz az Allianz kezében az általa a márkakereskedő irányában nyújtott szolgáltatás teljesítésének milyensége, a helyszíni kárfelvétel lehetőségének és az önálló kárrendezés jogának a biztosítása. Az ebben történő kedvezőtlen változással történő fenyegetettség alkalmas arra, hogy nyomást gyakoroljon a márkakereskedőre.

550. Horváth Istvánnak az „Autó Márkakereskedő” című lap 2003/1. számában megjelent, „2003. évi javítói óradíjak” című írásából (Vj-51/2005/6.) ismert, hogy az Allianz (és a Generali) a 2003. évi óradíjakra vonatkozó tárgyalások időszakában, de azt megelőzően is élt ezzel az eszközzel:

„A biztosítók kilátásba helyezték szóban, majd írásban is megerősítették, hogy fontolóra veszik ezen márkakereskedésekben történő helyszíni kárrendezés, valamint a meghatalmazásokon alapuló közvetlen kárkifizetés megszüntetését, amennyiben az óradíjemelést a szóbanforgó márkakereskedések végrehajtják.”

551. A márkakereskedések felé tehát az Allianz kezében a nyomásgyakorlás eszköze volt a helyszíni kárfelvételi és az önálló kárrendezési jog visszavonásával való fenyegetés, amelyet például egyes Peugeot és Opel kereskedések esetén alkalmazott 2002-ben (lásd az egyik márkakereskedő 2002. december 30-i e-mailjét a PORSCHE ügyvezető igazgatójához, Vj-51/2005/12/1/19.). V.A. (PORSCHE) 2002. december 18-i, márkakereskedőkhöz intézett e-mail-jében (Vj-51/2005/12/1/43.) közölte,

„információink szerint a Peugeot és az Opel kereskedések 1.000 Ft-os óradíjmelést kérnek, ami kb. 20%-os óradíjmelésnek felel meg. A Peugeot írásbeli kérésére azonban az Allianz Hungária Biztosító álláspontja az, hogy ez a kérés elfogadhatatlan, és ha nem állnak el ezen szándékuktól, akkor mind a helyszíni kárfelvételi, mind az önálló kárrendezési jogukat megvonja.”

A PORSCHE által közölt egyik alternatíva az volt, hogy

„ragaszkodjunk az Opelhez és a Peugeothoz hasonlóan az 1.000 Ft-os óradíjmeléshez, ami magában rejtheti az eddig felépített jó kapcsolatok megromlását és a korábban megszerzett jogok megvonását.”

552. Az Allianz tárgyalási stratégiáját összefoglaló 2003. november 12-i belső e-mail (Vj-51/2005/83/1.) szerint

„az adott dealernél a teljesítményt a szerződésben kell rögzíteni és számon kérni. Előzetesen a korábban kevésbé jól működő dealerektől a nagyobb teljesítmény elérése a cél, melynél a türelmi idő három hónapnál nem lehet hosszabb. A negatív teljesítményt a szolgáltatás, illetve a vezérgazgatóság felé vissza kell csatolni. Szerződésben óradíj-csökkentés nehezen határozható meg, viszont a szolgáltatási minőségben szűkíteni kell, az adott dealerre szabottan. Csak a szolgáltatási minőség minimális határára való szűkítés után célszerű az egyéb üzleti megállapodásokat módosítani.”

553. Az Allianz a márkakereskedőket a szolgáltatási oldalról sújtotta a gépjárművek casco nélkül történő finanszírozásának stratégiája esetén is (lásd M.T. 2004. november 25-i belső e-mail-je, Vj-51/2005/26/1/23.).

554. Az Allianz „alkupozíciójának” erejét világosan mutatja be a Generali (Vj-52/2005/174. 38. pont):

„az adott gépjárműjavító tőke-forgása (az alkatrészekbe fektetett és előre finanszírozott összegek, valamint a munkavállalók bére tekintetében) és cash-flow-ja 50% körüli nagyságrendben az Allianz-on múlik. Az Allianz általi pontos és megfelelő kifizetések a vállalkozások működését elősegítik, míg ennek ellenkezője akár a vállalkozás ellehetetlenülését is eredményezheti.”

555. A Versenytanács nem tudta elfogadni az Allianz azon előadását sem, amely szerint a márkakereskedők nem tudják érdemben befolyásolni a biztosítások értékesítését (Vj-51/2005/173. 1.5.2. pont). Ezt önmagában az cáfolja, hogy a márkakereskedők vállalásokat tettek és tettek az értékesítési volumen kapcsán, amelyet minden bizonnyal mellőztek volna, ha nincs ráhatásuk az értékesítésre. A Versenytanácsnak a biztosítási alkuszok által megkötött megállapodások kapcsán a későbbiekben rögzített álláspontját alátámasztó bizonyítékok szintén nem igazolják ezt a védekezést.

556. A Versenytanács megjegyzi továbbá, az Allianz részéről a 2004-ben egyoldalúan bevezetett, több biztosító által kifogásolt ún. aktív kárrendezés szintén azt segítette elő, hogy az Allianz által alkalmazott (a biztosítások értékesítésében az Allianz számára kedvező módon végzett tevékenység ellentételezéseként megállapított) óradíjak legyenek irányadóak más biztosítókra is (akik a magasabb óradíj

ellenértékét nem kapják meg az értékesítésben). Az ún. aktív kárrendezés azzal az eredménnyel jár, hogy az Allianz még a más biztosítók által megkötött szerződések esetében is képes maga szállítani a javítói munkát a márkakereskedéseknek, ezáltal tovább erősítve ott pozícióját, s még jobban magához kötve a márkakereskedéseket. Ez illeszkedik az Allianz üzletpolitikájába, hiszen a 2004. december 22-i megbeszélésen (Vj-51/2005/127.) N.E. (Allianz) ismertette,

„mi mindent próbálunk megtenni annak érdekében, hogy oda kerüljenek a javítások.”

557. A versenyfelügyeleti eljárás során egyes, esetlegesen önmagukban is versenyjogsértő magatartásokat nemcsak külön-külön, hanem összességükben és összefüggéseikben is kell értékelni. A különböző megvalósulások (adott esetben különböző megállapodások), a különböző versenyaspektusok korlátozásai egymást kiegészítik (kiegészíthetik), s egy közös akaratot, egy adott versenykorlátozó célt fejez(het)nek ki: az érintett piac működésének befolyásolását.
558. Az Allianz esetében egy olyan megállapodáshálózat jött létre, amelynek versenykorlátozó célja az volt, hogy a márkakereskedésekben a magasabb óradíjért cserébe az Allianz számára előnyösen korlátozódják más biztosítók hozzáférése ehhez az értékesítési csatornához. Ez a megállapodáshálózat bizonyítottan magában foglalta
- § a biztosító és a Gémosz közötti, a 2004. és a 2005. évre vonatkozó megállapodásokat,
  - § a biztosító és a márkakereskedők közötti, a 2004. és a 2005. évre vonatkozó megállapodásokat,
  - § a biztosító és a biztosítási alkuszok közötti, később részletezett időszakban létrejött megállapodásokat.
559. A Versenytanács megítélése szerint tehát az Allianz javítói óradíjakkal kapcsolatos piaci magatartása összefüggésben van az általa a három biztosítási alkusszal megkötött megállapodásokkal is (amelyek külön a későbbiekben kerülnek értékelésre).
560. A biztosítási alkuszok részvétele az Allianz és a márkakereskedő közötti megállapodás megkötésében szükségszerű volt, mert az a márkakereskedő, aki a biztosítási alkusz oldalán végzi a biztosításközvetítői tevékenységét, a biztosítóval folytatott óradíj tárgyalások során a biztosítási alkusz nélkül nem is tudott megállapodni abban, hogy milyen közvetítői teljesítményt vállal. A biztosító által elfogadott magasabb óradíj ellentételezését jelentő, az Allianz által elvártak szerinti biztosításértékesítésbeli teljesítmény, s ezáltal a magasabb óradíj biztosítási szerződések általi fogyasztókra történő áthárítása csak az alkusszal együtt volt lehetséges.
561. A Versenytanács szükségesnek tartja hangsúlyozni, önmagában az óradíjak mértékének és az ezzel szükségszerűen nem összefüggő, a biztosítások értékesítésében megmutakozó teljesítménynek az összekapcsolása nemcsak a biztosítási alkuszok vonatkozásában minősül jogsértőnek, hanem bármely más

esetben is [így például ha az adott biztosító a javítói szolgáltatást nyújtó vállalkozással mint biztosítási ügynökével (függő biztosításközvetítővel) áll kapcsolatban], mivel az ilyen megállapodások háttérében a megállapodást kötő biztosítók versenykorlátozó célja áll, illetőleg az ilyen megállapodások az alábbiak szerint úgy a fogyasztók oldalán, mint a vállalkozások oldalán a biztosítási és a gépjárműjavítói szolgáltatások piacán versenykorlátozó hatással járnak. Ennek megfelelően jogsértő minden olyan megállapodás (megállapodások hálózata), amely összekapcsolja a javítói óradíjak mértékét a biztosítások értékesítésében megmutatkozó teljesítménnyel.

Azt, hogy az óradíj mértékére ható tényezők között normál esetekben nem jelenik (nem jelenhet) meg a biztosításértékesítés, igazolja dr. Melegh Gábor tanszékvezető kandidátus és igazságügyi gépjármű közlekedési szakértő Generali által benyújtott szakértői véleménye is (Vj-51/2005/174/E/1.), amely az óradíj mértékére ható tényezők között nem tesz említést a biztosítások értékesítéséről.

562. A fentiek alapján ugyanakkor az is aláhúzandó, a Versenytanács önmagában nem kifogásolta azt, hogy az Allianz megállapodásokat köt a Gémosz-szal és a márkakereskedésekkel. A Versenytanács szerint a jelen eljárásban érvényre juttatott szempontok szerint azok a megállapodások voltak jogsértőek, amelyek versenykorlátozó céllal összekapcsolták az óradíj mértékét és a biztosítások értékesítésében elért (vállalt) teljesítményt.

563. A versenyfelügyeleti eljárásba nem került bevonásra az Allianz biztosítóval szerződött igen nagyszámú márkakereskedés. Ezt a Versenytanács az adott esetben szükségtelennek tartotta, mivel egyrészt ezt a közérdek védelme nem tette szükségessé, a piaczavaró megállapodások további érvényesülésének kiküszöböléséhez elégségesnek mutatkozik azok további alkalmazásának az Allianz részéről történő megtiltása, másrészt az ezen vállalkozásokkal szemben kiszabható bírság összege is csekély lett volna (a Versenytanács ezzel kapcsolatos gyakorlatát illetően lásd a Vj-72/2002. számú ügyben hozott, bíróság által is jogerősen helybenhagyott határozatot).

564. Figyelemmel a fentiekre a Versenytanács megállapította, az Allianz a Gémosz-szal, illetve az egyes márkakereskedésekkel az általa a 2004. és a 2005. évben a márkakereskedések esetében alkalmazott javítói óradíjakról szóló, a javítói óradíjak mértékét az Allianz biztosításainak értékesítésében elért teljesítménnyel összekapcsoló megállapodások megkötésével a Tptv. 11.§-ának (1) bekezdésébe ütköző magatartást tanúsított.

## XVII.

### A Generali javítói óradíjakkal kapcsolatban tanúsított magatartásának versenyjogi értékelése

565. A Generali esetében is irányadók az Allianz vonatkozásában az előzőekben elmondottak és ott részletesebben kifejtettek (lásd az 528-536. pontokat).

566. A Generali a márkakereskedők egy részének igényeit is meghaladóan emelte meg az óradíjakat, annak érdekében, hogy új biztosítási szerződésekhez jusson, annak ellenére, hogy a Generali nyilatkozata (Vj-51/2005/174. 112. pont) szintén egyértelműen azt igazolja, hogy a javítói óradíjak mértéke kihat a biztosítási díjakra, s a nyilatkozatból megállapíthatóan nem fogadható el az az előadás, hogy a javítói óradíjak nem jelentős költségtényezőnek minősülnek (Vj-51/2005/174. 7. és következő pontok). Kiemelendő továbbá, hogy a javítási költségek esetében ez egy olyan tétel, amelyre a Generali-nak (és az Allianz-nak is) ráhatása van, azt az általa megkötött megállapodásokkal, illetve piaci magatartásával befolyásolni tudja.

Ezzel kapcsolatban megjegyzi a Versenytanács, nem vitatja, hogy a javítói óradíj a gépjármű-felelősségbiztosítási kockázatban nem éri el a 18-19%-ot (lásd a Generali nyilatkozatát, Vj-51/2005/174. 8-11. pont, illetve az Allianz nyilatkozatát, Vj-51/2005/173. 1.3.4. pont). Ugyanakkor a Generali (és az Allianz) annak ellenére fontosnak tartotta az óradíjra vonatkozó tárgyalások lefolytatását és megállapodások megkötését, hogy az óradíj mértéke előadásuk szerint esetükben a kárkifizetés szempontjából nem bír nagy jelentőséggel. Ezt az magyarázza, hogy ezzel szemben a javítók számára fontos óradíj az értékesítés oldalán bír nagy jelentőséggel a biztosítók számára.

567. A biztosítások értékesítésének és az óradíjaknak a szoros kapcsolatát támasztja alá J.J. (Generali) nyilatkozata is (Vj-51/2005/78.):

„Kérdésre, hogy mi a köze a biztosításértékesítésnek az óradíjhoz, elmondom, hogy a biztosításértékesítés a márkakereskedő és a biztosító kapcsolatának szerves része. Én, mint biztosító abból élek, hogy én biztosítást adok el, ő pedig részben abból él, hogy az értékesítésért én fizetek érte.”

568. A márkakereskedések az új biztosítási szerződések megkötése révén bevételi forrást jelentenek a Generali számára, s piaci magatartását ennek megfelelően alakította, annak érdekében, hogy piaci részesedését növelje (lásd pl. Vj-51/2005/17/1/60., Vj-51/2005/17/2/49., Vj-51/2005/17/2/58.).

569. S.Zs. (Generali) 2004. július 12-i e-mail-je (Vj-51/2005/17/2/55.) szintén azt mutatja, hogy a magasabb óradíjat a Generali az új biztosítási szerződések érdekében fogadta el:

„a rezsioóradíj tárgyalásokon nagyobb erővel fellépni lehetne, mivel itt is évek óta 10% fölötti az emelkedés. Ez megintcsak nehéz, mert visszaüt a cascóra, kötelezőre. Eddig a



Hungi által már megajánlott óradíjakat fogadtuk mi is el, pont a bruttó új üzlet érdekében.”

Megjegyzi a Versenytanács, ez az e-mail egyben azt is igazolja, hogy a rezsioradíj-emelkedés hozzájárul a biztosítási események esetében jelentkező átlagráfordítás emelkedéséhez, amely a Versenytanács szerint értelemszerűen azt is jelenti, hogy a rezsioradíj mértéke kihat a biztosítási díj mértékére.

570. A fentieket támasztja alá a Generali-nak a Versenytanács előzetes álláspontjára adott észrevételeiben tett azon nyilatkozata (Vj-51/2005/174. 112-114. pont), amely szerint

„az óradíjak nagyságát illetően a Generali-nak alapvetően két szempontot kellett figyelembe vennie. Egyrészt a javítói óradíjak korlátlan emelkedése visszahat a biztosítási díjakra: bár ... a javítói óradíjak a teljes éves kárösszegeken belül viszonylag alacsony arányt képviselnek, nyilvánvalóan egy adott évi drasztikus áremelés a teljes kár-költésen belüli arányokat eltolja, amely miatt a biztosító terméke, a biztosítás drágább lehet, azaz nőhetnek a biztosítási díjak vagy a biztosító egyéb költségeinek fedezésére a lehetséges nyereségarányból kell elvonni. A másik szempont az értékesítéshez kapcsolódik. A gépjárműjavítók ugyanis a legtöbb esetben gépjárművek értékesítésével is foglalkoznak (a márkaszervizek nagy része egyben márkakereskedő is). A gépjárművek értékesítésekor a márkakereskedés képviselője (az értékesítő) képes lehet befolyást gyakorolni a fogyasztó választására a lehetséges biztosítási termékek között.”

571. A rendelkezésre álló bizonyítékokból megállapíthatóan a Generali a verseny korlátozását célzó, arra alkalmas magatartást tanúsított azáltal, hogy a javítói óradíjak mértékének kérdését a márkakereskedőkkel megkötött javítói szerződésekben összekötötte a biztosítások értékesítésében tanúsított teljesítménnyel. A Generali esetében már a 2002. évre vonatkozóan van jele annak, hogy ez alkalmazásra került (K.L-né 2004. június 2-i e-mail-je, Vj-51/2005/17/2/53.), azonban sem a 2002., sem a 2003. év kapcsán nem volt egyértelműen megállapítható, hogy ez egy széles körben alkalmazott, általános gyakorlat lett volna a Generali részéről.

572. Az óradíj és az értékesítés összekapcsolása - ellentétben az Allianz biztosítóval - a Generali és Gémosz közötti megállapodások egyikében sem jelent meg, s erre utaló bizonyíték sem került elő. A 2004. és a 2005. év vonatkozásában ugyanakkor megállapítható volt az óradíj mértékének a biztosítások értékesítésében a javító által nyújtott teljesítménnyel történő rendszeres, elvszerű összekapcsolása, amely megjelent a márkakereskedőkkel megkötött megállapodásokban.

573. A 2004-ben alkalmazott óradíjak esetében ezt bizonyítja a 2004. január 7-i szakosztályi utasítás (Vj-51/2005/17/2/49. és Vj-51/2005/83/7.), amely egyebek között a következőket írta elő:

„Az adott szervizzel történő tárgyalás során az óradíjak megállapítása a következők figyelembevételével történjék:

Amennyiben a márkaszerviz által értékesített gépkocsik biztosításai 30%-ot meghaladóan társaságunkhoz kerülnek megkötésre és az adott szervizzel a kárrendezési

együttműködés problémamentes, illetve a javítóműhely jelentős technikai beruházásokat hajtott végre, úgy a magasabb érték irányába kell orientálódni, ellenkező esetben inkább a kisebb érték irányába.”

„Fontosnak tartjuk, hogy:

- minden óradíjtárgyalás az értékesítéssel együtt (az adott szerviz / kereskedés üzleti teljesítményéért felelős értékesítési kollégával) együtt történjék. A kollégák a szerviz megkeresése előtt konzultáljanak, a rendelkezésükre álló információkat adják át egymásnak.

- azon szervizek esetében, ahol van üzleti teljesítmény (még akkor is, ha csak most indultak a kötések, vagy csak a kötött gépjármű biztosítások kevés %-a lett társaságunk irányába közvetítve), az óradíjtárgyalás során figyelembe kell venni az esetlegesen már létrejött AHB-s óradíj-megállapodást. Üzleti szempontból nem szerencsés az óradíjak AHB szint alá történő erőszakolása, ezért ez TILOS. Az AHB-s óradíjak mértéke akkor fogadható el, ha az az AHB-s írásbeli megállapodással alátámasztásra került a szerviz részéről.

- a tárgyalásokat minden esetben a 2003-as esztendő kárrendezési együttműködési ill. üzleti teljesítmény szempontjából történő értékelésével kell kezdeni (az adott szerviz vonatkozásában).

- nagyon fontos azt érzékeltetni a tárgyalópartnerrel, hogy társaságunk nem fogadja el kritika nélkül az AHB-s óradíjakat, érzékeltetni kell üzleti potenciálunkat, és azt, hogy velünk is szükséges az írásbeli megállapodás az óradíjakról.

- nagyon fontos kiemelni, hogy társaságunk a kölcsönös előnyökön nyugvó együttműködést tűzte ki célul, melynek szellemében szerencsésnek tartjuk, ha a javítónál értékesített gépjárművek biztosításainak 30%-a társaságunknál kerül megkötésre. Ez azonban a javítói óradíjakról szóló megállapodásba, mint írásbeli feltétel, nem illeszthető be! Semmi esetre sem szeretnénk erőpolitikán alapuló együttműködési kultúrát kialakítani.

- adott mértéke jövőbeni üzleti teljesítményről - mint elvárásról - történő megállapodás a kereskedés és az értékesítési munkatársunk / dealerfelelős között történhet. Ezen munkatársunknak a 2004-es év során folyamatosan értékelnie és figyelemmel kell kísérnie a teljesítmény alakulását.”

574. Az utasítás értelmében az a cél, hogy a javítónál értékesített gépjárművek biztosításainak 30%-a a Generali-nál kerüljön megkötésre, a javítói óradíjakról szóló megállapodásba, mint írásbeli feltétel, nem illeszthető be. Ennek megfelelően a megállapodás írásba foglalt részében nem jelennek meg az ezzel kapcsolatos rendelkezések, ugyanakkor a bizonyítékokból megállapíthatóan az óradíj és az értékesítés összekapcsolása része volt a tárgyalásoknak és a megállapodásnak. Ezt alátámasztja különösen

O.F. 2004. február 11-i e-mail-je (Vj-51/2005/17/2/53.):

„a konkrét kereskedés értékesítési teljesítménye a szerviz felszereltsége mellett kétségtelenül az egyik legfontosabb szempont.”

K-N.É. 2004. március 14-i e-mail-je (Vj-51/2005/17/2/67.):

„az értékesítéssel napi szoros kapcsolatban folyamatosan napra készen egyeztetünk, a tárgyalásokon minden esetben értékesítési munkatárssal vettünk részt.”

R.I. 2004. június 2-i e-mail-je (Vj-51/2005/17/2/52.):

„az értékesítésben alapkövetelmény, hogy mindennek ára van, így a rezsióradíjak esetében csak teljesítmény alapú óradíjakban akarok a későbbiekben is veletek együtt gondolkodni...

Azt sem gondolom, hogy a teljesítményben alulreprezentált (GPR szemszögéből) Porsche és Peugeot kereskedések megalapozottan várhatják el tőlünk – teljesítmény garancia vállalás nélkül – a Hungi szintű óradíjakat.”

A Generali-nak az Allianz által a 2004. évben alkalmazott óradíjak kapcsán kifejtett belső értékelése rámutat, hogy a Generali esetén is a biztosítási szerződések értékesítésének a célja állt (Vj-51/2005/17/2/70.):

„A magasabb óradíjak elfogadásával legalább üzleti részt szeretnénk 'szakítani', azaz több szerviznél, ahol eddig nem értékesítettek társaságunknak, megpróbáljuk elérni, hogy a magas óradíj elfogadása mellett legalább kössenek casco és kötelező szerződéseket.”

575. A 2005-ben alkalmazott óradíjak szintén egy belső, a gépjármű kár csoportvezetőknek a 2005. évi javítói óradíjtárgyalások tárgyában 2005. január 12-én kiadott belső utasítás (Vj-51/2005/83/12.) bizonyítja, hogy a márkakereskedőkkel megkötött megállapodások esetében rendszeresen, elvszerűen összekapcsolásra került az óradíj mértéke a biztosítások értékesítésében a javító által nyújtott teljesítménnyel. Az utasítás egyebek között kimondta,

„3) Az adott szervizzel történő tárgyalás során az óradíjak megállapítása a következők figyelembevételével történjék:

A javító számára kínált AHB-s javítói óradíjat meghaladó mértékű óradíjat kizárólag abban az esetben lehet megajánlani, amennyiben

- A tárgyalás során azt érezzük, hogy ezen ajánlatunk a kereskedést nagyobb üzleti teljesítményre ösztönözi a GPR felé.

- Azon információ birtokába kerülünk, hogy a javító óradíja az AHB részéről azért került ilyen - javító álláspontja szerint nem megfelelő - szinten megállapításra, mert az AHB felé nem megfelelő az üzleti teljesítmény a GPR felé történő kötések miatt.

A javító számára kínált AHB-s javítói óradíj alatti megállapodás kizárólag abban az esetben lehetséges, amennyiben.

- A javító elmúlt években elhanyagolható mértékű üzleti teljesítményt produkált Társaságunk irányába. Ezen szervizek esetében nem indokolt az ugyanolyan mértékű óradíj megadása, de a megállapodás során hangsúlyozni kell, hogy a kötési volumen javulása esetén negyed- illetve félév után lehetőség van az óradíjak módosítására. Ígéretük alapján azonban nem akceptálható a magasabb óradíj! Csak konkrét teljesítmény az elfogadható!”

4) Fontosnak tartjuk, hogy:

- a tárgyalásokat minden esetben a 2004-es esztendő kárrendezési együttműködési ill. üzleti teljesítmény szempontjából történő értékelésével kell kezdeni (az adott szerviz vonatkozásában)...

- nagyon fontos kiemelni, hogy társaságunk a kölcsönös előnyökön nyugvó együttműködést tűzte ki célul, melynek szellemében szerencsésnek tartjuk, ha a javítónál értékesített gépjárművek biztosításainak legalább 30%-a társaságunknál kerül megkötésre. Ez azonban a javítói óradíjakról szóló megállapodásba, mint írásbeli feltétel, nem illeszthető be!...

- adott mértékű jövőbeni üzleti teljesítményről - mint elvárásról - történő megállapodás a kereskedés és az értékesítési munkatársunk / dealerfelelős között történhet. Ezen

munkatársunknak a 2005-es év során folyamatosan értékelnie és figyelemmel kell kísérnie a teljesítmény alakulását.”

576. A fentiek alapján a Versenytanács megállapította, a Generali által a 2004. és a 2005. évre szóló javítói megállapodásoknak része volt az óradíjak és a biztosítások értékesítésének az összekapcsolása, amely magatartásnak a célja a verseny korlátozása volt.

577. A Generali esetében a Versenytanács nem tudta elfogadni azt a védekezést, amely szerint nem az Allianz által követett „erőpolitika” szerint kívánt eljárni, hanem a szolgáltatás alapján akart megállapodni az óradíjakról. A Generali tényleges gyakorlata ennek ellentmond, amit a fentiekben hivatkozott bizonyítékok igazolnak. A Generali a márkakereskedők esetén alkalmazott javítói óradíjak mértékét éppen úgy a biztosítások értékesítésében elért teljesítménytől tette függővé, mint az Allianz.

578. A Generali esetében sem mellőzhető az a körülmény, hogy a márkakereskedőkkel fennálló kapcsolatrendszerben igen hatékony eszköz a Generali kezében az általa a márkakereskedő irányában nyújtott szolgáltatás teljesítése milyenségének megváltoztathatósága, a helyszíni kárfelvétel lehetőségének és az önálló kárrendezés jogának a biztosítása vagy visszavonása. Az ezekben történő kedvezőtlen változással történő fenyegetettség alkalmas arra, hogy nyomást gyakoroljon a márkakereskedőkre. Az elmúlt években nemcsak az Allianz, hanem a Generali is élt ezzel az eszközzel, amint azt az alábbiak bizonyítják:

Horváth Istvánnak az „Autó Márkakereskedő” című lap 2003/1. számában megjelent, „2003. évi javítói óradíjak” című írása (Vj-51/2005/6.):

„A biztosítók kilátásba helyezték szóban, majd írásban is megerősítették, hogy fontolóra veszik ezen márkakereskedésekben történő helyszíni kárrendezés, valamint a meghatalmazásokon alapuló közvetlen kárfizetés megszüntetését, amennyiben az óradíjemelést a szóbanforgó márkakereskedések végrehajtják.”

2003-ban a Peugeot márkakereskedések kapcsán a Generali belső anyaga (Vj-51/2005/17/1/60.) a következőt írta elő:

„A budapesti kereskedések tulajdonosaira való ráhatás (kárendezési elvárásaik megalapoztatása) a min. 30% piaci részesedésünk elérése érdekében.”

B.K.K. 2004. március 16-i anyaga (Vj-51/2005/17/2/65., Vj-51/2005/83/18.):

„A műszaki vezető képes megítélni és a tulajdonos felé hitelesen visszaigazolni szolgáltatásunk minőségét, és ennek kapcsán ütköztetni, hogy a Generalihoz történő értékesítésben ez a pozitív megítélés miatt nem tükröződik vissza. Ezáltal a tulajdonosnak felvethető a kérdés, hogy a GPR részéről nyújtott jó és gyors kiszolgálás - mely a befektetett forgótöke fogási sebességét növeli - miért nem jelenik meg a kérések számában.”

Az óradíjak tárgyában 2005. január 12-én a Generali gépjárműkár-csoportvezetőinek a javítói óradíjtárgyalásokhoz kiadott utasítás szerint (Vj-51/2005/83/12.):

„szóban ... mindenképpen hangsúlyozni kell, hogy csak akkor tudjuk továbbra is biztosítani részükre a minőségi kiszolgálást, ha ennek a költségét - az ő segítségével - elő tudjuk teremteni.”

579. Az Allianz „alkupozíciójának” kapcsán adta elő a Generali (Vj-52/2005/174. 38. pont), hogy

„az adott gépjárműjavító tőke-forgása (az alkatrészekbe fektetett és előre finanszírozott összegek, valamint a munkavállalók bére tekintetében) és cash-flow-ja 50% körüli nagyságrendben az Allianz-on múlik. Az Allianz általi pontos és megfelelő kifizetések a vállalkozások működését elősegítik, míg ennek ellenkezője akár a vállalkozás ellehetetlenülését is eredményezheti.”

Ez a megállapítás ugyanakkor a piacon második legnagyobb részesedéssel rendelkező Generali esetében is igaz [vö. B.K.K. fentiekben idézett, 2004. március 16-i anyagával (Vj-51/2005/17/2/65., Vj-51/2005/83/18.)], amelynek a fentiek szerint szintén erőteljes ráhatása van a gépjárműjavítók működésére, s kész is volt élni ezzel. Ezt az is tükrözi, hogy a Gémosz kizárólag két biztosítóval tartotta szükségesnek a tárgyalások folytatását és a megállapodások megkötését: az Allianz és a Generali biztosítókkal.

580. A Versenytanács nem fogadta el a Generali azon védekezését, amely szerint kizárólag az Allianz magatartását követte a piacon (Vj-51/2005/174. 40. és más pontok). Ezt önmagában az is cáfolja, hogy a 2005. évi óradíjak tárgyában - ellentétben a Generali állításával - nem az Allianz, hanem a Generali nyilatkozott először [G.G. (Gémosz) nyilatkozata, Vj-51/2005/81.; J.Z. (Generali) 2005. január 5-i, az MPM, a MOSZ, a PORSCHE és a Gémosz vezetőinek megküldött e-mail-je, Vj-51/2005/16/1/27. és Vj-51/2006/83/11.]. A Versenytanács egyébiránt nem vitatja, hogy az adott helyzetben az óradíjak és a biztosításértékesítés összekapcsolása a Generali saját érdekeit tekintve ésszerű válasz volt a piaci kihívásokra/változásokra/eseményekre, ugyanakkor ez a válasz egyben versenyjogsértést is megvalósított. Megjegyzi továbbá a Versenytanács, egy jogsértést tanúsító vállalkozás magatartásának egy másik vállalkozás általi követése ez utóbbi vállalkozás vonatkozásában önmagában a „követő” jellegből adódóan egyébként sem eredményezi a jogsértő jelleg hiányát.

581. A Generali esetében a márkakereskedésekhez való viszony sajátos jellegére mutat rá a JCKF8 jelzőszámú casco biztosítások esetén alkalmazott ún. 453. záradék is, amely előírja, hogy

„törés és elemi károk esetén a biztosító kártérítést kizárólag az adott gépjárműtípusnak megfelelő magyarországi márkaszervizben történő javíttatás esetén, számla ellenében nyújt.”

A záradék bevezetése a márkakereskedések érdekét szolgálta [Sz.J. (Gémosz) nyilatkozta, Vj-51/2005/72.], a Generali a márkakereskedőknek kívánt kedvezni [lásd

K.É. (Generali) 2005. január 5-i e-mail-je, Vj-51/2005/83/22.], oly módon hogy az a Generali számára közvetlenül kedvezőtlennek tűnt. Nem véletlen, hogy N.F. (Generali) 2005. január 10-én a záradék kapcsán jelezte (Vj-51/2005/83/22.),

„alig kapok levegőt, mert ilyen újítást már régen láttam üzletileg.”

N.F. ugyanakkor rávilágított arra is, hogy a záradék bevezetése miként szolgálta a Generali érdekét is:

„márkakereskedőknél üzletileg biztos bevágódunk.”

582. Az Allianz biztosítóhoz hasonlóan a Generali esetében is egy olyan megállapodáshálózat jött létre, amelynek versenykorlátozó célja az volt, hogy a márkakereskedésekben a magasabb óradíjért cserébe az Allianz számára előnyösen korlátozódjék más biztosítók hozzáférése ehhez az értékesítési csatornához. Ez a megállapodáshálózat magában foglalta

§ a biztosító és a márkakereskedők közötti, a 2004. és a 2005. évre vonatkozó megállapodásokat,

§ a biztosító és a biztosítási alkuszok közötti, később részletezett időpontban létrejött megállapodásokat.

583. A Generali javítói óradíjakkal kapcsolatos piaci magatartása összefüggésben van az általa a három biztosítási alkusszal megkötött megállapodásokkal is (amelyek külön a későbbiekben kerülnek értékelésre).

584. A Generali esetében is kiemelendő, a biztosítási alkuszok részvétele a Generali és a márkakereskedő közötti megállapodás megkötésében szükségszerű volt, mert az a márkakereskedő, aki a biztosítási alkusz oldalán végzi a biztosításközvetítői tevékenységét, a biztosítóval folytatott óradíj tárgyalások során a biztosítási alkusz nélkül nem is tudott megállapodni abban, hogy milyen közvetítői teljesítményt vállal. A biztosító által elfogadott magasabb óradíj ellentételezését jelentő, a Generali által elvártak szerinti biztosításértékesítésbeli teljesítmény, s ezáltal a magasabb óradíj biztosítási szerződések általi fogyasztókra történő áthárítása csak az alkusszal együtt volt lehetséges.

585. A Versenytanács itt is szükségesnek tartja hangsúlyozni, önmagában az óradíjak mértékének és az ezzel szükségszerűen nem összefüggő, a biztosítások értékesítésében megmutakozó teljesítménynek az összekapcsolása nemcsak a biztosítási alkuszok vonatkozásában minősül jogsértőnek, hanem bármely más esetben is [így például ha az adott biztosító a javítói szolgáltatást nyújtó vállalkozással mint biztosítási ügynökével (függő biztosításközvetítővel) áll kapcsolatban], mivel az ilyen megállapodások hátterében a megállapodást kötő biztosítók versenykorlátozó célja áll, illetőleg az ilyen megállapodások az alábbiak szerint úgy a fogyasztók oldalán, mint a vállalkozások oldalán a biztosítási és a gépjárműjavítói szolgáltatások piacán versenykorlátozó hatással járnak. Ennek megfelelően korlátozhatja a versenyt minden olyan megállapodás (megállapodások

hálózata), amely összekapcsolja a javítói óradíjak mértékét a biztosítások értékesítésében megmutatkozó teljesítménnyel.

586. A Generali által becsatolt, dr. Melegh Gábor tanszékvezető kandidátus és igazságügyi gépjármű közlekedési szakértő által készített szakértői vélemény (Vj-51/2005/174/E/1.) ismerteti az óradíjakat befolyásoló körülményeket, amelyek között ugyanakkor nem jelenik meg a biztosításértékesítésben elért, illetve vállalt teljesítmény. Ez is azt mutatja, nem fogadható el, hogy a Generali (és az Allianz) olyan megállapodásokat köt, amelyekben az alkalmazott óradíjak közötti eltérés egyik meghatározója a biztosításértékesítésben elért, illőleg vállalt teljesítmény, azaz egy olyan tényező, amely a fenti szempontrendszerben sem jelenik meg.
587. A versenyfelügyeleti eljárásba nem került bevonásra a Generali-val szerződött igen nagyszámú márkakereskedés. Ezt a Versenytanács az adott esetben szükségtelennek tartotta, mivel egyrészt ezt a közérdek védelme nem tette szükségessé, a piaczavaró megállapodások további érvényesülésének kiküszöböléséhez elégségesnek mutatkozik azok további alkalmazásának a Generali részéről történő megtiltása, másrészt az ezen vállalkozásokkal szemben kiszabható bírság összege is csekély lett volna (a Versenytanács ezzel kapcsolatos gyakorlatát illetően lásd a Vj-72/2002. számú ügyben hozott, bíróság által is jogerősen helybenhagyott határozatot).
588. Figyelemmel a fentiekre a Versenytanács megállapította, a Generali az egyes márkakereskedésekkel az általa a 2004. és a 2005. évben a márkakereskedések esetében alkalmazott javítói óradíjakról szóló, a javítói óradíjak mértékét a Generali biztosításainak értékesítésében elért teljesítménnyel összekapcsoló megállapodások megkötésével a Tpv. 11.§-ának (1) bekezdésébe ütköző magatartást tanúsított.

## **XVIII.**

### **Az Allianz és a Generali magatartásának hatásai**

589. Az Allianz és a Generali előzőekben jogsértőnek minősített megállapodásaival kapcsolatban azonosításra került a versenykorlátozó cél, amely elegendő a jogsértés megállapításához, azonban emellett az is ismert, az Allianz és a Generali az óradíjak és az értékesítés összekapcsolásával olyan rendszert alkalmazott, amely révén az általuk fenntartott (versenykorlátozó célzatú) megállapodáshálózat alkalmas volt arra, hogy a versenyre kedvezőtlen hatásokat gyakoroljon.
590. A fogyasztók oldalán az Allianz és a Generali magatartása (a verseny intenzitásának csökkenése jelentette általános sérelmen túl) alkalmas volt arra, hogy több szempontból is közvetlen anyagi sérelmet okozzon:
- a) A fogyasztónak nem tisztességes versenyben kialakult biztosítási díjakat kell megfizetnie, amely díjakra nemcsak a versenykorlátozó magatartások eredményeként kialakult javítói árak, hanem a szintén ilyen módon kialakult alkuszai

jutalékok (illetve a biztosítók között jelentkező jutalékverseny) is hatást (a fogyasztó számára kedvezőtlen hatást) gyakorolnak. Amint azt például M.M. (Allianz) ismertette a 2003. szeptember 3-i megbeszélésen (Vj-51/2005/16/1/12.),

„a gfb díjhiányát a casco biztosításnál indokolatlanul magas biztosítási díjak kompenzálják.”

A Generali észak-dunántúli óradíj tárgyalások tapasztalatait összefoglaló, 2004. március 16-án kelt anyag (Vj-51/2005/17/2/65., Vj-51/2005/83/18.) rámutat, hogy ugyanazon munkáért ugyanaz a javító magasabb óradíjat számolt el, ha a javítási költséget a biztosítási szerződés alapján a biztosító (illetőleg a biztosítási díjak révén a szerződők) fogják kifizetni, mintha maga a károsult közvetlenül fizetné részére, s tette mindezt a biztosításközvetítő által elfogadtatott óradíjra való hivatkozással:

„Találkoztunk olyannal, hogy a márkakereskedésnek és szerviznek kettős óradíja volt. PL: VW Cs...-nél, ahol lakatos munkában a karosszériás tevékenységért a biztosítónak óráként 6.004.- Ft-ot számláznak, míg nem biztosítás javítás során ez az óradíj 5.500.- Ft. Ez elfogadhatatlan, ezért a szervizzel felvettük a kapcsolatot, de érdemi választ adni nem tudott, illetve azt jelezte, hogy ha már a biztosításközvetítő részére egy ilyen kedvező óradíjat elfogadtatott, akkor miért ne élne vele (HB is elfogadta).”

E körben figyelembe veendő, hogy az Allianz és a Generali által a biztosítási alkuszokkal megkötött megállapodások, az azokban meghatározott jutalékok azt mutatják, hogy a biztosító számára a casco bír elsődleges jelentőséggel. Amint azt E.J. (Generali) 2004. március 18-án megállapította (Vj-51/2005/17/2/69., Vj-51/2005/83/21.),

„a CASCO-ból fejős tehenet kell csinálni.”

A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetében a díjak mértékének alakulására hatással volt az Allianz és a Generali magatartása. Amint azt a 2005. évi óradíjak tárgyában 2004. december 22-én lezajlott megbeszélésen N.E. (Allianz) ismertette (Vj-51/2005/127.),

„2002-ről 2003-ra 4,8 % volt a hivatalosan bejelentett centrum díj emelkedése, tehát az emelési szintje az Allianznak a kötelező vonatkozásában. 2003-ról 2004-re 7%-os volt és ekkor volt arra lehetőség, amennyiben biztosan emlékeztek a tavalyi évi emelési lehetőségi szintre, ahol 16%-os emelési szintet tudtunk elérni a megbeszélések folyamán.”

Ez azt jelzi, hogy a 2004. évi kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási díjak alakulásában jelentős szerepe volt a biztosítások értékesítéséért cserében megállapított, jelentősen megemelt óradíjnak.

Ismert, hogy a casco biztosítások és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás között keresztfinanszírozás van. Az óradíj és az értékesítés összekapcsolása révén új casco biztosítási szerződések megkötésére nyílik lehetősége az Allianz-nak és a Generali-



nak, s az ezen szerződésekre beszedett díjak a keresztfinanszírozás révén kihatással vannak a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási díjakra is.

A Versenytanács kiemeli, egy versenyjogsértő magatartás hatása nemcsak az árak emelkedésében mutatkozhat meg, hanem abban is, hogy a magatartás hatására stabilizálódnak az árak, illetve kevésbé csökkennek, mintha ez a magatartás nem került volna tanúsításra. Figyelemmel erre a Versenytanács nem tartotta relevánsnak a Generali-nak a biztosítási díjak csökkenésére vonatkozó előadását (Vj-51/2005/174. 42-45. pont).

b) A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetében a bonus-malus, a casco biztosítás esetében a bonus rendszerben történő, a fogyasztó számára kedvezőtlen besorolás elhárításának (a biztosító szolgáltatása igénybevételének mellőzése, a kár közvetlen megtérítése stb.) a lehetőségére kihatással lehet a magasabb óradíj. Erre utal S.J. (Allianz) M.M.-nek (Allianz) 2004. január 9-én megküldött e-mail-je (Vj-51/2005/11/A/40.):

„Az olcsó díjú biztosítók azzal – is – érvelhetnek, hogy ők nincsenek egy buliban a márkaszervizekkel, ezért nem is fogadják be a szemérmetlen költségeiket. Ezek a biztosítók a saját gfb ügyfeleiknek még azt a szolgáltatást is megadják, hogy könnyebb visszafizetni a kárt, és így elkerülni a bónuszromlást, a másuszt. Valamennyien tudjuk, hogy sok ügyfelünk elégedetlenkedik, és gyanakszik korrupciós összejárásra a szerviz és az adott kárrendező munkatársunk között, amikor meglátja, hogy az általa okozott, szerinte piti pléhkárra százezreket fizettünk ki.”

c) Az önrészesedés alá eső, illetőleg a biztosítási fedezetben nem részesülő károk vagy más okból szükségessé váló javítások esetén a fogyasztónak az eljárás alá vontak versenykorlátozó, hatásában árfelhajtó magatartásának eredményeként kialakult javítói óradíjakat kell megfizetnie. E.J. (Generali) 2004. március 18-án megállapította (Vj-51/2005/17/2/69., Vj-51/2005/83/21.):

„Én azt mondom; a díjnak kell elégnek lennie... Ha a HUNGI ezt meg tudja finanszírozni, olyan stratégiánk legyen, amellyel ki tudjuk védeni ezt a 'kicsik' ellen irányuló árfelhajtást. A kicsik nem fogják tudni sokáig a díjat alacsonyan tartani....2-3 év. Addig a CASCO-ból fejős tehenet kell csinálni. Ennek a nagy nyertesei természetesen a szervizek... Legnagyobb vesztesei pedig azok a fogyasztók, akiknek biztosításuk sincs...”

d) Az eljárás alá vontak magatartásának eredményeként kialakult óradíj a fogyasztó oldalán a Magyar Köztársaság Polgári Törvénykönyvéről szóló 1959. évi IV. törvény (a továbbiakban: Ptk.) 554.§-ának alkalmazása során is kedvezőtlen hatást gyakorolhat. A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás esetén nem, a casco biztosítás kapcsán ugyanakkor alkalmazható rendelkezés szerint a biztosítási összeg a folyó biztosítási évre a fizetett kártérítési összeggel csökken, kivéve ha a szerződő fél az évi díjat megfelelően kiegészíti. A magasabb óradíj a fogyasztó számára hátrányosan befolyásolhatja azt, hogy az adott szerződés vonatkozásában mikor kell alkalmazni ezt a szabályt.

Ezen a helyzeten az sem változtat, hogy

- az Allianz szerint ezt a rendelkezést nem alkalmazza (Vj-51/2005/173. 1.4.1.2. pont)

- a Generali nyilatkozata szerint a rendelkezést csak a nagyvállalati, nagyipari biztosítások esetén alkalmazza (Vj-51/2006/174. 372. pont),

mivel ez az üzletpolitikainak minősülő döntés nem zárta ki, hogy az előírást a casco biztosítások esetében is érvényre juttassa az Allianz és a Generali, ha ezt szükségesnek ítélik.

e) A biztosítási alkuszokkal az Allianz és a Generali által megkötött megállapodások azt eredményezhették, hogy (a későbbiekben részletesebben is kifejtett módon) a biztosítási alkuszok tevékenységük során nem kizárólag a megbízóik (a fogyasztók) érdekeit tartották szem előtt.

f) A fogyasztók számára hátrányos hatásként jelentkezik a biztosítások értékesítése terén elért teljesítménnyel összekapcsolt óradíjak által a gépjárműjavítói szolgáltatások piacán kifejtett, általánosan érvényesülő árfelhajtó hatás.

Az Allianz és a Generali által a biztosítások értékesítésében megmutakozó versenykorlátozó cél elérése érdekében elfogadott emelések meghaladták több márkakereskedő elvárását is (lásd a Gémosz kapcsán rögzítetteket).

K.J. (Allianz) 2003. december 22-i belső e-mail-je (Vj-51/2005/83/2.) jelzi a márkakereskedői és a nem márkakereskedői óradíjak megkülönböztetését:

„A tárgyalások során világossá tettük számukra, hogy a piacon kialakult helyzet miatt a fenti értékek a maximális szintek és az általános (nem márkakereskedői) óradíjak 350 Ft-tól indulnak, a márkakereskedői óradíjak pedig 500 Ft-tól.”

A megkülönböztetés tényleges, illetőleg kizárólagos oka nem az volt, hogy a márkakereskedők és a nem márkakereskedők között a technikai felszereltség, az általuk végzett javítói munka minősége között eltérés lenne. O.F. (Generali) 2004. február 11-i e-mail-jében (Vj-51/2005/17/2/53.) megállapította,

„a konkrét kereskedés értékesítési teljesítménye a szerviz felszereltsége mellett kétségkívül az egyik legfontosabb szempont.”

Sz.J. (Gémosz) világosan megfogalmazta ezt az Allianz által a 2005. évben alkalmazandó óradíjakról szóló 2004. december 22-i megbeszélésen:

„Nektek kétféle üzleti partneretek van. Van, akinek csak melót adtok, elég jelentős mértékben, de az égvilágon semmi üzletet nem hoz. Mi az a kategória vagyunk, akinek melót adtok, és nagyon sok üzletet hozunk, sőt ettől gazdaságos a rendszeretek. Valamilyen szinten csak a cascot csak velünk tudjátok eladni. Mindig azt mondtátok, hogy a kötelező a szükséges rossz, a nyereségetek csak a cascon van. A ti másik üzleti partneretek túrót hoz ilyen szempontból.”

Ehhez szintén a Gémosz részéről G.G. hozzátette:

„A mi kategóriánkban nem arról van szó, hogy adtok munkát, és akkor mi üzletet hozunk, hanem mi hozunk üzletet, és valamennyi munkát visszaadtok.”

N.E. (Allianz) szerint

„ez szerencse, és nektek ragaszkodnotok kell az üzleti értékesítési értékekhez, mert ha nem tudnátok eladni biztosítást, valószínűleg az óradíj sem lenne ennyi.”

591. A fogyasztói oldalon jelentkező sérelmet jól jelzi, hogy az Allianz és a Generali a 2004. és a 2005. évben alkalmazott óradíjak vonatkozásában a fogyasztóiár-indexet magasan meghaladó mértékű emelést fogadott el.

	2004. évre szóló emelés	2005. évre szóló emelés
<b>Allianz</b>	max. 16-17%	10-15%
<b>Generali</b>	max. 16-17%	átlag 15%
<b>Fogyasztóiár-index</b>	4,7%	6,8%

592. Ezen adatok értékelésén az sem módosít, hogy amint azt a Generali ismertette, 2000. és 2005. között a casco átlagkifizetések növekedési tendenciája elmaradt a fogyasztóiár-index emelkedésének ütemétől (Vj-51/2005/174. 13. pont). A Versenytanács ezzel kapcsolatban nem tudta elfogadni a Generali azon érvelését, amely szerint ennek háttérében a biztosítók és a javítók közötti megállapodások állnak, elsősorban az alkatrészek kérdésében. A versenyfelügyeleti eljárás során éppen a Generali részéről nyilatkozta J. Z., hogy az alkatrészek esetében az Audatex árak a mértékadók, s ezért ezek adottságok, ezeken a biztosító nem nagyon tud változtatni, illetőleg ezek az árak a generálimportőr által meghatározott kiskereskedelmi árak (Vj-51/2005/66.).

Megjegyzi továbbá a Versenytanács, az eljárás során ismertté vált egyéb iratok is azt erősítik meg, hogy az alkatrészárak csökkenése vagy növekedése nem a biztosító és a javító közötti megállapodás függvénye (lásd pl. Vj-51/2005/14/1/8., Vj-51/2005/15/1/7.).

593. Az eljárás alá vontak versenykorlátozó magatartásának eredményeként paradox módon még a fogyasztók számára első megközelítésben kedvező aktív kárrendezés is a fogyasztói érdekek sérelméhez vezet, mivel az Allianz által a verseny korlátozására alkalmas magatartás tanúsítása révén megállapított óradíjak kerülnek alkalmazásra a más biztosító által nyújtott biztosítási fedezet mellett is, s az óradíjak mint költségek megjelennek ezeknek a biztosításoknak a díjaiban is.

594. Figyelemmel a jelen ügyben tett megállapításokra, cinikusnak minősíthető az Allianz azon 2005. február 21-i, V.A.-hoz (PORSCHE) írott és a PORSCHE

partnereinek címzett tájékoztatásról (is) szóló levele (Vj-51/2005/12/1/122.), amely szerint a javítási költségek folyamatos emelését az Allianz-tól független piaci tényezőnek minősíti – miközben a javítói óradíjak folyamatos emelkedésében a biztosító tudatos, a gazdasági verseny korlátozását célzó magatartása állt.

595. Az Allianz és a Generali magatartásának célja egyaránt a gépjárműbiztosítással foglalkozó biztosítók közötti verseny korlátozása volt, az, hogy a márkakereskedésekben a magasabb óradíjért cserébe az Allianz, illetve a Generali számára előnyösen korlátozódjék más biztosítók hozzáférése ehhez az értékesítési csatornához.

596. G.G. (Gémosz) előadta (Vj-51/2005/81.),

„ha egy márkakereskedő megállapodott az Allianzsal és a Generalival egy x összegben, akkor ezen összegben számlázott a többi biztosítónak.”

597. Mindezt megerősíti F.Z. (Mabisz) előadása is (Vj-51/2005/68.). V.T.E. (MOSZ) szintén arról nyilatkozott, hogy tudomása szerint a piacon általában egységes óradíjak vannak (Vj-51/2005/71.), miközben a 2002. év előtt még különböző óradíjak voltak a piacon [lásd J.J. (Generali) közlését, Vj-51/2005/78.].

598. Sz.J. (Gémosz) ismertette (Vj-51/2005/72.),

„a vállalási ár kifüggesztésre kerül. A kis biztosító, ha másban nem állapodott meg, akkor ezt a díjat kapja a számlázáskor. Mivel az korábban említettek szerint a kifüggesztett díj a nagyok megállapodásával azonos, ezért értelemszerűen a kis biztosító is ezt fizeti, eltérő megállapodás hiányában.”

599. Eltérő óradíj alkalmazására a többi biztosítónak tehát nincs reális lehetősége. J.Z. (Generali) előadása (Vj-51/2005/66.) szerint

„jelentősen különböző óradíjakat megállapítani lehet, hogy szándékában állna a piaci résztvevők valamelyikének, de kivitelezni ezt nem tudná. Maximum néhány %-ban eltérhetnek az óradíjak biztosítóként, ami gyakorlatilag párszáz forintos eltérést jelenthet, de ezt meghaladó mértékű megállapodást már nem lehetne elérni (pl. 10-20%).”

600. A többi biztosítónak így igazodnia kellett az Allianz és a Generali piaci stratégiája által a fogyasztóiár-indexet lényegesen meghaladó mértékben emelkedő és a gépjárműbiztosítási ágazat kárhányadát megterhelő javítói óradíjakhoz (azaz az Allianz és a Generali az általuk megkötött megállapodásokkal növelték a versenytársak költségeit), miközben számukra a márkakereskedések és az azokkal kapcsolatban álló biztosítási alkuszok nem nyújtanak ellentételezést a biztosítási szerződések értékesítése, új biztosítási szerződések szerzése révén, amely úgy az Allianz, mint a Generali számára megadatott.

601. A Versenytanács nem vitatja, hogy a piaci részesedés növelésére, illetve megtartására irányuló szándék nem minősül jogsértőnek [lásd az Allianz előadását (Vj-51/2005/173. 1.5.1. pont) és a Generali észrevételét (Vj-51/2005/174. 284.

pont)], ugyanakkor jogsértő, ha a vállalkozás ezt a célt a Tpv-t-be ütköző módon kívánja elérni.

Az Allianz és a Generali jelen eljárásban vizsgált, a verseny több szegmensében tanúsított magatartásának a célja a gépjárműbiztosítási piacon elért piaci részesedés megtartása, a csökkenés megállapítása, illetőleg lehetőség szerint növelése volt. A cél megvalósítása sikerült, így a magatartás nemcsak a célját, de a hatását tekintve is megállapíthatóan jogsértő volt. Az Allianz piaci részesedésének csökkenése a gépjárműbiztosítási piacon belül a biztosítók nyeresége szempontjából jelentősebb casco biztosítási alpiacon a 2005. évre megállt, sőt, ebben az évben növekedett az Allianz piaci részesedése. Ebben az évben már a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási alpiacon sem csökkent az Allianz piaci részesedése. A Generali piaci részesedése a casco biztosítási alpiacon nem csökkent, a 2005. évben növekedett, míg a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási alpiacon a Generali piaci részesedés csökkenésének üteme 2005-re kisebb lett.

602. Az Allianz és a Generali versenykorlátozó magatartása kapcsán megjegyzendő, hogy míg a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási alpiacon az átszerződési időszakban (november-december) - amikor a fogyasztók a piacon található kínálatot széles körben áttekintve dönthetnek arról, hogy maradnak-e biztosítójuknál vagy átszerződnek egy másik biztosítóhoz - a két biztosító minden évben több biztosítási szerződést veszített, mint amennyit nyert. Ezzel az év többi részében ezt a vesztséget képesek voltak kompenzálni.
603. Figyelemmel a fentiekre a Versenytanács nem osztotta a Generali azon előadását (Vj-51/2005/174.), amely szerint a rezszi-óradíjakról történő megállapodás esetén a biztosítók a javítói óradíjak emelésével semmilyen versenyelőnyt sem képesek elérni egymással szemben, mivel a Generali mellőzte azon körülmény figyelembe vételét, hogy esetében és az Allianz esetében a rezszi-óradíjakról történő megállapodás a biztosítások értékesítésével való megállapodással kapcsolódott össze. Az óradíjak és az értékesítés összekapcsolásának jelentőségét mutatja ugyanakkor a Generali azon előadása is, amely szerint az óradíj-tárgyalásoknak nincsen kihatása a javítói szolgáltatások minőségére (Vj-51/2005/174. 24. pont). A Generali és az Allianz célja nem is a javítói szolgáltatások minőségének az emelése volt, hanem a biztosítások értékesítésében történő versenyelőny megszerzése és megtartása.
604. A Versenytanács továbbá nem látta bizonyítottnak, hogy állításuknak megfelelően a biztosítók magatartását a márkakereskedések minőségi szolgáltatása iránti igény határozta volna meg. Az óradíjak vonatkozásában elsődlegesen (a 2004. és a 2005. évben bizonyítottan) az értékesítési szempont volt a meghatározó.
605. A Tpv-t. 16.§-a szerint a megállapodások meghatározott csoportjait a Kormány rendeletben mentesítheti a 11.§-ban foglalt tilalom alól. A Kormány a megállapodások csoportos mentesüléséről a törvény 17.§-ában foglalt szempontok figyelembevételével rendelkezhet.  
A Tpv-t. 16/A.§-ának (1) bekezdése értelmében nem vonatkozik a versenykorlátozás tilalma alóli csoportos mentesülés a megállapodásra, ha a megállapodás és az érintett

piacon érvényesülő további hasonló megállapodások együttes hatásaként a 17.§ (1) bekezdésében foglaltak nem teljesülnek. A (2) bekezdés alapján a Gazdasági Versenyhivatal eljárása során megállapíthatja, hogy az (1) bekezdésben foglaltakra tekintettel a csoportos mentesülés kedvezménye a jövőre nézve nem vonatkozik a megállapodásra.

606. A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet 1.§-ának (1) bekezdése értelmében a rendelet alapján - a Tpv. 17.§-ában meghatározott szempontokra figyelemmel - mentesül a gazdasági versenyt korlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalom (Tpv. 11.§) alól az a megállapodás, amelyben a résztvevő vállalkozások mindegyike a termelési vagy forgalmazási lánc egymástól eltérő szintjén működik, és amely azokra a feltételekre vonatkozik, amelyek mellett egyes áruknak vagy szolgáltatásoknak a felek általi vásárlása, értékesítése vagy viszonteladása történik (vertikális megállapodás). A 2.§ (1) bekezdése szerint ugyanakkor az 1.§-ban foglaltak nem alkalmazhatók, ha a szállító piaci részesedése az érintett piacon, ahol a vertikális megállapodás szerinti árukat vagy szolgáltatásokat értékesíti, a harminc százalékot meghaladja.

607. A biztosítók és a javítói óradíjat kiszámlázó vállalkozások közötti kapcsolatra nem irányadó a rendelet. Amint azt az Allianz előadta (Vj-51/2005/173. 1.3.1.2. pont),

„a kár természetéből, azaz gépjárműben bekövetkezett kárból adódóan a károsult hozza meg a döntést a termék (a javítási munka) nyújtójáról, és nem az, aki azt vagy annak nagyobb részét fedezni fogja (a biztosító). Továbbá, a biztosító casco szerződés esetén nem a felmerült költséget, hanem a sérülés helyreállításával kapcsolatos káridőponti érték megtérítését vállalja a biztosítási szerződésben, ami nem feltétlenül egyezik meg egymással, hiszen Társaságunk szerződési feltételei szerint 'piaci ár alapján' térítünk. Ezért a biztosító szempontjából az óradíjnak, de még akár a javítói költségnek sincs klasszikus ár szerepe, hiszen a biztosított/károsult hozza meg a saját preferenciái, a javítási költség alapján a döntést a javító személyéről és ezáltal a biztosító által térítendő javítási összegről.”

A kapcsolat jellegéből megállapíthatóan az eljárás alá vont biztosítók és a javítók közötti megállapodások esetén nem alkalmazható a rendelet, mert az nem vonatkozik a jelen ügyben releváns ügyletekre.

608. Ezt a Generali előadása is alátámasztja, hiszen beadványában maga is csak analógia által látta alkalmazhatónak a rendeletet (Vj-51/2005/174. 238. pont):

„Álláspontunk szerint még abban az esetben is, ha valóban létrejöttek volna az értékesítés szempontjait az óradíjak mértékével összekapcsoló megállapodások a Generali és a márkaszervizek között, azokra analóg módon alkalmazható lenne Csoportmentességi Kormányrendelet, ugyanis... a kormányrendelet célját és jogpolitikai indokát figyelembe véve a tisztelt Versenytanács által kifogásolt állítólagos megállapodásokat leegyszerűsítve tekinthetjük biztosítási termékek továbbértékesítésére vonatkozó megállapodásnak.”

A Versenytanács szerint ilyen analógia alapon nem lehet egy csoportmentességre hivatkozni.

609. A rendelet hatályának hiányában a Tpv. 16/A.§-a sem volt alkalmazható a vizsgált megállapodások versenyjogi értékelésénél, így a Versenytanács figyelmen kívül hagyta az eljárás alá vontaknak erre vonatkozó előadásait.

610. Megjegyzi a Versenytanács, az Allianz piaci részesedése a gépjárműbiztosítási piacon (azon belül pedig a casco és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási alpiacon) a 2002-2005 közötti időszakban minden évben meghaladta a 30%-ot, így az általa megkötött megállapodásokra egyébként sem lenne alkalmazható a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet.

611. A Tpv. 17.§-a szerint mentesül a 11.§-ban foglalt tilalom alól a megállapodás, ha

a) az hozzájárul a termelés vagy a forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez, vagy a műszaki vagy a gazdasági fejlődés előmozdításához, vagy a környezetvédelmi helyzet vagy a versenyképesség javulásához;

b) a megállapodásból származó előnyök méltányos része a fogyasztóhoz jut;

c) a gazdasági verseny velejáró korlátozása vagy kizárása a gazdaságilag indokolt közös célok eléréséhez szükséges mértéket nem haladja meg; és

d) nem teszi lehetővé az érintett áruk jelentős részével kapcsolatban a verseny kizárását.

612. Az Allianz előadása szerint esetében még ha magatartásának lehetett is volna versenykorlátozó célja és/vagy hatása, akkor is teljesülnének a Tpv. 17.§-ának feltételei, s ismertette ezzel kapcsolatos érveit (Vj-51/2005/170. 1.6. és IV. pont, illetve lásd a jelen határozat XI. pontját).

613. A Versenytanács megítélése szerint nem nyert bizonyítást a Tpv. 17.§-a által meghatározott feltételek teljesülése, miközben a Tpv. 17.§-a alkalmazásának mellőzéséhez vezet akár egyetlen feltétel teljesülésének a hiánya is.

a) Az Allianz által az a) ponthoz kapcsolódóan felhozott, bizonyítékokkal nem igazolt érvek nem támasztották azt alá, hogy az általa megkötött megállapodások hatásukat nem elsődlegesen a biztosítások értékesítésének a verseny szempontjából kedvezőtlen irányban fejtették ki, hanem a termelés vagy a forgalmazás ésszerűbb megszervezésével, vagy a műszaki vagy a gazdasági fejlődés előmozdításával, vagy a környezetvédelmi helyzet vagy a versenyképesség javulásával

kapcsolatban. A megállapodások nem javították a gazdasági hatékonyságot, így például nem vezetett a felek költségeinek a csökkenéséhez. Összességében a Versenytanács nem látta annak valószínűségét, hogy az esetleges (az Allianz által részletesen és kellően egyébként sem alátámasztott) hatékonyságnövelő hatások túlsúlyban lennének a versenyellenes hatásokhoz képest, figyelemmel az Allianz piaci erejére is.

b) A Versenytanács azt sem látta bizonyítottanak, hogy az óradíjakat a biztosítások értékesítése terén elért eredménnyel összekapcsoló megállapodások fő mozgatórugója a fogyasztók magas színvonalú kiszolgálása lett volna, s a megállapodásokból származó előnyök méltányos része a fogyasztóhoz jutott volna. Ezzel szemben határozatában a Versenytanács részletesen kimutatta, hogy a megállapodásoknak milyen kedvezőtlen hatásai voltak a fogyasztói jólét szempontjából.

c) Nem ítélte igazoltnak a Versenytanács azt sem, hogy a megállapodások teljesítették volna az arányosság követelményét. A gépjárműbiztosítási piac meghatározó szereplője által megkötött, a verseny korlátozását célzó megállapodások túllépték a gazdaságilag indokolt közös célok eléréséhez szükséges mértéket. A Versenytanács nem látta igazoltnak azt sem, hogy az óradíjak és az értékesítés összekapcsolásának hiányában nem következtek volna be az Allianz által a Tpvt. 17.§-a kapcsán ismertetett kedvező hatások.

d) A negyedik feltétellel összefüggésben a Versenytanács utal az Allianz piaci részesedésére, illetve a határozatnak az azzal kapcsolatos megállapításaira, hogy miként értékelendők az Allianz részéről a márkakereskedőkkel szemben a szolgáltatási oldalon rendelkezésére álló nyomásgyakorlási eszközök, amelyekkel az Allianz országos szinten kész volt élni az új gépjárművekre szóló biztosítási szerződések értékesítésének csatornájaként is működő márkakereskedések esetében.

614. A Generali ugyan külön, részletesen nem nyilatkozott a Tpvt. 17.§-ával kapcsolatban, de a Versenytanács a fenti indokok alapján esetében sem látja alkalmazhatónak a Tpvt. 17.§-át.

## **XIX.**

### **Az Allianz és Generali 2004 januárjában tanúsított magatartásának versenyjogi értékelése**

615. A Tpvt. nemcsak a megállapodás révén, hanem az összehangolt magatartással megvalósuló versenykorlátozásokat is tiltja annak érdekében, hogy a versenykorlátozás tilalma a megállapodás szintjét (és formáját) el nem érő, de



ugyanúgy tudatos versenykorlátozást magában hordozó összehangolt vagy egyeztetett magatartásokra is kiterjedjen, tilalmazva a vállalkozások közötti koordináció azon fokát is, amely ugyan nem éri el a megállapodás szintjét, de a gyakorlatban a vállalkozások versenyt veszélyeztető kooperációját jelenti, a vállalkozások közötti együttműködés olyan formáját, amely a verseny, a verseny kockázatainak (azok egy részének) helyébe lép (szándékozik lépni).

616. Összehangolt magatartásnak minősül, ha két vagy több vállalkozás egymással - anélkül, hogy megállapodást kötnének - tudatosan együttműködik annak érdekében vagy azzal a hatással, hogy a verseny kényszerítő nyomásától megszabaduljanak, illetve azt enyhítsék. A megállapodás formáját magára nem öltő összehangolt magatartás esetében a felek kifejezetten nem nyilvánítják ki a közös szándékukat a piacon való, általuk követendő magatartást illetően, ugyanakkor lehetővé teszik a magatartásaik összehangolását.
617. Az összehangolt magatartás megállapításához elégséges a versenytársak közötti olyan kapcsolatfelvétel, amelynek célja vagy hatása a versenytársak jövőbeli magatartását képes befolyásolni. Ezzel a magatartással a vállalkozások a megállapodáshoz hasonlóan kizárják vagy legalábbis csökkentik a versenyfolyamatban rejlő bizonytalansági tényezőt, mint a hatékony verseny egyik mozgatórugóját.
618. Amint azt maga a Generali sem vitatta (Vj-51/2005/174. 68. pont), a szenzitív, az érintett vállalkozások jövőre vonatkozó üzletpolitikáját érdemben befolyásolni képes információk versenytársak általi átadása akár egy általánosan ezt megfogalmazó megállapodás alapján, akár egyedi esetekben, ad hoc jelleggel, sértheti a Tpv. 11.§-ának (1) bekezdésében foglalt tilalmat.
619. A Versenytanácsnak nem állt rendelkezésére olyan bizonyíték, amely azt mutatta volna, hogy az óradíj vonatkozásában az Allianz és a Generali a vizsgált időszakban a javítói óradíjak tárgyában megállapodást kötöttek volna egymással, illetve egyes nyilatkozatok éppen ennek az ellenkezőjét támasztották alá [lásd pl. Sz.J. (Gémosz) nyilatkozata, Vj-51/2005/72.].
620. Az Allianz és a Generali, a két biztosító munkatársai közötti beszélgetésben és e-mail-váltásban megnyilvánuló, 2004 januári magatartásával kapcsolatban az általuk előadottak és a versenyfelügyeleti eljárásban feltárt adatok, a rendelkezésre álló iratok összevetésével a Versenytanács nem látta bizonyítottnak az összehangolt magatartás tanúsítását sem, tekintettel egyebek között arra, hogy
- az iratokból nem állapítható meg, hogy a Generali részéről került volna közlésre az adott márkakereskedés esetében alkalmazott óradíj,
  - a „mabiszos megállapodás” léte sem nyert bizonyítást,
  - a biztosítók előtt a regressz eljárások kapcsán ismertté válhat a más biztosítók által alkalmazott óradíjak mértéke.

621. Figyelemmel a fentiekre a Versenytanács nem ítélte megállapíthatónak, hogy az Allianz és a Generali a verseny korlátozására alkalmas, a Tpv. 11.§-ának (1) bekezdésébe ütköző magatartást tanúsított volna 2004 januárjában.

## XX.

### **Az eljárás alá vont biztosítási alkuszokkal az Allianz és a Generali által megkötött jutalék megállapodások versenyjogi értékelése**

622. A biztosítási alkusz sajátos szereplője a biztosítási piacnak. A biztosítási alkusz a biztosítási szerződések létrehozására közvetlenül irányuló rendszeres üzletszerű tevékenységét nem a biztosító, hanem a szerződő fél megbízásából eljárva végzi. Amint azt a Bit. rögzíti, a biztosítási alkusz független biztosításközvetítő, azaz független a biztosítóktól.

623. A biztosítási alkusz szerepe az, hogy a biztosítási piacon hozzásegítse az öt megbízó személyt a megbízó számára legmegfelelőbb biztosítási szerződés létrejöttéhez, s nem egyszerűen az, hogy - amint azt a Generali megfogalmazta (Vj-51/2005/174. 53. pont) - az ügyfél helyzetét megkönnyítse, lehetőséget adva a biztosítási termékek összehasonlítására.

A Versenytanács ismételten megjegyzi, a biztosítási termék jellemzői és az ügyfél elvárásai azok, amelyek meghatározhatják, hogy milyen körben kell összehasonlítást végezni, s nem lehet az alkusz egyoldalú (saját érdekei, illetve az általa a biztosítókkal megkötött megállapodások által befolyásolt) döntése, hogy hány és mely biztosító termékei kerülnek bevonásra az általa közvetített termékek közé.

624. A biztosítási alkusz különleges szerepe azt eredményezi, hogy a biztosítási piacon a hozzáfordulók vonatkozásában mintegy ő hozza létre és működteti a piacon lévő versenyző termékek versenyét. Ennek megfelelően alkalmas a Tpv. megsértésére minden olyan magatartás, amely ezen verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki.

625. Aláhúzandó, a biztosítási alkuszok ezen szerepe lényegesen eltér más közvetítők versenyben betöltött szerepétől. Míg például egy élelmiszereket árusító üzlettől nem várható el, hogy egy adott termékkategóriában minden egyes versenyző terméket árusítson, s ezek közül az adott vásárlónak az ez utóbbi számára legmegfelelőbb terméket kínálja, addig az alkusz feladata éppen az, hogy megbízója, a fogyasztó érdekében eljárva az adott termékkategóriából a fogyasztó számára legmegfelelőbb biztosítási terméket kínáló biztosítóval való szerződéskötést segítse elő megbízója oldalán eljárva.

626. A hatályos jogi szabályozás értelmében nincs annak akadálya, hogy a biztosítási alkusz jutalékát ne a megbízója, a szerződő (a fogyasztó), hanem a biztosító fizesse, ugyanakkor ennek - éppen az alkusz sajátos piaci helyzetéből adódóan - vannak

versenyjogi korlátai: az alkusz nem köthet olyan megállapodást egy biztosítóval, amely a biztosítók közötti versenyt korlátozza.

A Versenytanács tehát nem vitatja azt, hogy a biztosítási közjogi szabályok és a kialakult gyakorlat értelmében a biztosítási alkusz nem megbízójától, hanem a biztosítóktól kapja jutalékát (lásd a biztosítási alkuszok előadását, Vj-51/2005/175., Vj-51/2005/176., Vj-51/2005/177. 1.2.1. pont), ugyanakkor ez nem jelenti azt, hogy a biztosítók által fizetett jutalékról megkötött megállapodások ne lehetnének versenyjogi értékelés tárgyai.

627. A jutalék mértéke egyes biztosítási alkuszok számára meghatározó biztosításközvetítői tevékenységük során. Amint azt H.I. (MPM) írta 2004. október 14-i levelében O.F. (Generali) részére (Vj-51/2006/14/1/23.), kéri a casco biztosítások és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások alapjutalékainak a megemelését a 2005. évre, mivel

„partnereink, illetve későbbi tagjaink körét új márkakereskedőkkel szeretném bővíteni. E célból offenzív akciót tervezek, és a részükre juttatott magasabb jutalékkal szeretném alátámasztani érvrendszeremet. Ez az Ön cégének is forgalom, sőt a nálunk meglévő piaci részesedés emelkedését is jelentené.”

628. A Generali azon belső anyaga (Vj-51/2005/17/1/16.) is alátámasztja a jutalék szerepét, amely rögzíti,

„2003 év végén, a tervezéskor kértük az alkuszi KGFB fenntartási jutalék visszaemelését a 2002-es szintre, mert az a lépés nagyon hátrányosan érintette a módozatot.”

629. Egy eljárás alá nem vont biztosító belső, a gépjárműbiztosítások alkuszi jutalékának szabályozásáról szóló utasítása is igazolja, hogy egyes biztosítási alkuszok számára a jutalék meghatározó lehet. A biztosító utasítása (Vj-51/2005/37/1.) céljaként az alábbi határozza meg:

„Az utasítás célja, hogy a jelenlegi alkuszi jutalékok mértékét a nagyobb szerzés érdekében megemelje.”

630. Kiemelendő, azt az eljárás alá vont biztosítási alkuszok sem vitatták, hogy a céljutalék megállapodások értékesítési ösztönzést jelentenek (lásd a biztosítási alkuszok előadását, Vj-51/2005/175., Vj-51/2005/176., Vj-51/2005/177. 1.2.2. pont).

631. A biztosítási alkuszok mint biztosításközvetítők képesek a fogyasztói döntéseket befolyásolni, amint azt a Generali által lefolytatott kutatás, illetőleg ennek belső ismertetése egyértelműen alátámasztja (Vj-51/2005/17/2/37.). A Generali 2004. április 26-i igazgatósági ülésén tárgyalt anyag egyebek között rögzíti,

„az esetek nagy részében a végső döntést az ügyfél hozza meg, látszólag ő dönt.”  
„A végső döntés befolyásolható, ha az értékesítő motivált.”

Ez a motiváltság a biztosítási alkuszok esetén elsősorban a jutalékban testesül meg, amint azt a Generali nyilatkozata egyértelműen alátámasztja (Vj-51/2005/174. 51. pont):

„a biztosító ... az alkusznak nyújtott jutalék útján lényegében azt fizeti meg, hogy a márkakereskedésben 'kikerülhet arra a polcra, ahonnan aztán majd a fogyasztó veszi le az általa megvásárolni kívánt terméket'.”

632. A Generali eljárás során tett nyilatkozata is azt igazolja, hogy a biztosítási alkusz, illetőleg a képviselőjében eljáró személy képes a fogyasztói döntéseket befolyásolni (Vj-51/2005/174. 52. és 113. pont):

„azt követően, hogy a biztosító felkerült az alkusz által összeállított termékpalettára, a kereskedés alkalmazottjának [azaz a biztosítási alkusz megbízottjának - VT] bemutatóján és a fogyasztó döntésén múlik, hogy a választékban szereplő termékek közül ténylegesen melyiket fogja választani.”

„A gépjárműjavítók ... a legtöbb esetben gépjárművek értékesítésével is foglalkoznak (a márkaszervizek nagy része egyben márkakereskedő is). A gépjárművek értékesítésekor a márkakereskedés képviselője (az értékesítő) képes lehet befolyást gyakorolni a fogyasztó választására a lehetséges biztosítási termékek között.”

633. A Versenytanács itt tartja szükségesnek leszögezni, nem tartotta elfogadhatónak azt a védekezést, amely a biztosítási alkusz és a márkakereskedésekben biztosításközvetítést ténylegesen végző személy (az „értékesítő”) megkülönböztetésén alapul (lásd pl. Vj-51/2005/175., Vj-51/2005/176., Vj-51/2005/177. 1.1.1.1. és 1.1.2. pontját). A biztosítási alkusz megbízásából eljáró „értékesítő” magatartása megbízójának, a biztosítási alkusz magatartásának minősül.

Ezt egyértelműen bizonyítja, hogy az alkusz mint megbízott nevében a megbízási szerződést a fogyasztóval mint megbízóval a márkakereskedő köti meg, illetve ezt igazolják az eljárás alá vont biztosítási alkuszok által a márkakereskedésekkel megkötött megállapodások:

MOSZ és megbízottja közötti megállapodás, Vj-51/2005/55.:

„Megbízó jelen szerződéssel megbízza Megbízottat, hogy jelen szerződésben foglalt rendelkezések szerint a Megbízó nevében és helyett kizárólagosan biztosítási szerződéseket közvetítsen.”

MPM és márkakereskedés közötti megállapodások (Vj-51/2005/56.):

„A Megbízó megbízza a Megbízottat, hogy a Megbízó képviselőjében eljárva biztosítási alkuszi tevékenysége körében az általa kínált biztosítási szolgáltatásokat ajánlja a vásárlóinak,”

illetve

„A Megbízó megbízza a Megbízottat, hogy a Megbízó képviselőjében eljárva, független biztosításközvetítői tevékenységet folytasson gépjárművásárlói körében.”

## PORSCHE és márkakereskedés közötti megállapodás (Vj-51/2005/57.):

„A Megbízó megbízza a Megbízottat, hogy a Megbízó képviselőjében – annak biztosítási alkuszi tevékenysége körében – az általa kínált biztosítási szolgáltatásokat ajánlja a vásárlóinak.”

634. Az eljárás alá vont biztosítási alkuszok a biztosítókkal megkötött megállapodásokban tett vállalásokkal kapcsolatban előadták (Vj-51/2005/175., Vj-51/2005/176., Vj-51/2005/177. 1.1.1.2. pont),

„az idézetek legfeljebb azt támasztják alá, hogy az alkusz vállal kockázatot, még ha piaci ismeretei alapján ez a kockázat egyes termékek értékesítése esetén olyan kicsi, hogy az eredmény elérése gyakorlatilag biztosra vehető ('garantál') - vagy legalábbis a másik féllel folytatott alkufolyamatban az alkusz ezt így adja elő.”

Ez a védekezés a Versenytanács szerint abban az összefüggésben értékelendő, hogy az eljárás alá vont biztosítási alkuszok valóban tesznek vállalást az Allianz és a Generali felé, amelyre ugyanakkor csak akkor kerülhet sor, ha a vállalat teljesülését befolyásolni tudja a biztosítási alkusz – ez pedig nem történhet másként, csak a fogyasztók (a szerződők, a biztosítási alkuszok megbízóinak) befolyásolása révén, a biztosítók közötti verseny korlátozásával.

635. A fogyasztói döntés alkusz általi befolyásolhatóságának hiányában az MPM a közte és az Allianz között 2005. február 22-én lezajlott tárgyaláson (Vj-51/2005/14/1/26. és 34.) nem is tehetett volna olyan vállalást, amely szerint

„az MPM garantálja a ... eladott CASCO dbszámot a 2005-ös évré.”

Az MPM az erre való képesség hiányában a Generali részére sem tehetett volna több alkalommal olyan vállalásokat 2000 októbere és 2005 márciusa között, hogy legalább hány darab szerződést közvetít a Generali-hoz (Vj-51/2005/17/2/46. és 58., Vj-51/2005/56).

636. Ha a biztosítási alkusz nem tudná számára kedvezően befolyásolni a megbízók (a fogyasztók) biztosítási termékek közötti választását, akkor a PORSCHE sem vállalta volna a Generali-val 2002. január 21-én megkötött megállapodásban (Vj-51/2005/90.), hogy az adott időszakban legalább meghatározott számú casco és kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződést közvetít a Generali-hoz.

637. Ugyancsak a fentieket támasztja alá V.T.E. (MOSZ) 2004. január 9-i, N.E.-hez (Allianz) intézett e-mail-je (Vj-51/2006/83/26.):

„Most kaptam meg a K..., így az emelési igényt is most küldöm! Kérlek, egészítsd ki a listánkat még ezzel az egy tétellel! Egyébként ez a kereskedés, a Gy..., a T... és a D... (S...) a jövőben velünk fog dolgozni (a többiekkel tárgyalásban vagyok, sok függ a reziórától!). Így ezeken a helyen is tudom garantálni min. a piaci részesedéseknek megfelelő kötési arányt. Jó lenne, ha a többi Daewoo kereskedő is velünk dolgozna, ezért lenne jó egy komoly eredményt letenni az asztalukra, mert ezzel előnyösen tudnám befolyásolni a MOSZ-os és Hungis kötésekét!”

638. A Versenytanács szerint a MOSZ, az MPM és a PORSCHE által (törvényben meghatározott és megbízójuk felé vállalt feladatukból adódóan) létrehozandó és működtetendő verseny korlátozására voltak alkalmasak azok a megállapodások, amelyek a rendelkezésre álló bizonyítékok szerint

- az Allianz és az MPM viszonylatában 2000. október 4. és 2005. március 9. között,
- az Allianz és a MOSZ viszonylatában 2002. április 16. és 2005. március 21. között,
- az Allianz és a PORSCHE viszonylatában 2002. április 24. és 2005. március között,
- a Generali és az MPM viszonylatában 2000. október 11. és 2005. március 1. között
- a Generali és a MOSZ viszonylatában 2001. december 21. és 2005. augusztus 10. között,
- a Generali és a PORSCHE viszonylatában 2002. január 21. és 2005. augusztus 31. között

kerültek megkötésre.

639. A Versenytanács jogsértőnek minősítette azokat a megállapodásokat, amelyekben a felek kifejezetten megállapodtak abban, hogy adott időszakban a fogyasztó megbízottjának minősülő, az ő érdekében eljáró biztosítási alkusz hány darab casco, illetve kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződést közvetít a biztosítóhoz. Ilyen tartalmú megállapítást tartalmazott a Generali és az MPM 2000. október 11-i és 2000. november 15-i megállapodása, illetőleg a Generali és a PORSCHE 2002. január 21-i megállapodása.

640. Az MPM azon Allianz-nak tett 2005. február 22-i nyilatkozata (Vj-51/2005/14/1/26. és 34.) is e körben veendő figyelembe, amely szerint

„az MPM garantálja a ... eladott CASCO dbszámot a 2005-ös évre.”

641. Jogsértő az is, amikor a felek abban állapodtak meg, hogy a biztosítási alkusz az adott időszakban általa közvetített casco és kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződések minimum meghatározott százalékát a biztosítóhoz közvetíti, azt is rögzítve, hogy ez havonta legalább hány casco és kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződést jelent. Ilyen megállapodás jött létre a Generali és az MPM esetén 2001. december 10-én, 2002. március 27-én, 2002. július 4-én, 2002. október 4-én és 2002. december 12-én (Vj-51/2005/56. és 90.).

642. Versenyjogi kifogás alá esnek az olyan megállapodások is, amikor az alkusz vállalja, hogy az adott időszakban általa a biztosítóhoz közvetített casco és kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződések száma meghaladja a korábbi (irányadó) időszakban közvetített szerződések számát. Ezt rögzítette a Generali és az MPM 2004. január 13-i megállapodása (Vj-51/2005/56. és 90.). Tartalmilag ugyanilyen megállapodásnak minősülnek a közöttük 2005. január 13-án és 2005. március 1-jén létrejött megállapodások is, amelyekben az MPM vállalta, „törekedni fog” arra,

hogy az általa közvetített szerződések száma haladja meg a korábban közvetített szerződések számát (Vj-51/2005/90.).

643. Ezen túlmenően a Versenytanács szerint a Tpv-t-be ütköznek mindazon megállapodások, amelyek a biztosítási alkusz jutalékának (céljutalékának) mértékét az általa a biztosítóhoz közvetített szerződések számához mérten sávosan állapítják meg, ezzel arra ösztönözve az alkuszt, hogy minél több szerződést közvetítsen a biztosító felé. Ilyen tartalommal jöttek létre az Allianz és a három eljárás alá vont biztosítási alkusz közötti megállapodások (az Allianz és az MPM 2001. március 30-i megállapodásának kivételével), illetőleg a Generali és a PORSCHE között létrejött, 2003. április 6-i, 2004. március 11-i, 2004. nyári, 2004. november 22-i, 2005. május 30-i és 2005. augusztus 31-i megállapodások.

644. Ugyancsak jogsértőek azok a megállapodások, amelyek esetében nem a közvetített szerződések darabszámának megfelelően emelkedik sávosan a jutalék mértéke, hanem az új szerzés állománydíja függvényében (az Allianz és az MPM 2001. március 30-i megállapodása), vagy a bruttó éves biztosítási díjtól függően. Ez utóbbi körbe tartoznak a Generali és a MOSZ között létrejött megállapodások.

645. A Tpv-t. rendelkezéseit sértik azok a kampány darabjutalék kiírások is, amelyek szintén alkalmasak a biztosítási alkuszok piaci magatartásának a befolyásolására (lásd az Allianz Versenytanács előtt ismert 2004. november 4-i kiírását). Ezt támasztja alá K.L.-né (Generali) 2004. június 2-i e-mail-je (Vj-51/2005/17/2/53.):

„A megadott óradíjak ellenére nagyon elkötelezettek a HB nak, aminek az is oka, hogy magasabb jutalékot kapnak, viszik őket üdülni stb. Ezzel mi nem tudunk versenyezni, mi mindig csak az óradíjat növeljük igényük szerint a brókerre való tekintettel.”

646. Figyelemmel a fentiekre rögzíthető, hogy a Versenytanács a három eljárás alá vont biztosítási alkusz és az Allianz, illetve a Generali között a jutalék tárgyában az alábbi időszakokban megkötött és korábban részleteiben is ismertetett valamennyi megállapodását a Tpv-t. 11.§-ának (1) bekezdésébe ütközőnek ítélte, mivel azok a gépjárműbiztosítási piacon a verseny korlátozását célozták, s ezen túlmenően alkalmasak is voltak a verseny korlátozására:

- a MOSZ és az Allianz esetében 2002. április 16-tól 2005. március 21-ig,
- a MOSZ és a Generali esetében 2001. december 21-től 2005. augusztus 10-ig,
- az MPM és az Allianz esetében 2000. október 4-től 2005. március 9-ig,
- az MPM és a Generali esetében 2000. október 11-től 2005. március 1-ig,
- a PORSCHE és az Allianz esetében 2002. április 24-től 2005 márciusáig,
- a PORSCHE és a Generali esetében 2002. január 21-től 2005. augusztus 31-ig.

647. A megállapodások esetében úgy az Allianz, illetve a Generali, mint a biztosítási alkuszok esetében megállapítható a versenykorlátozó cél. Amint azt előzőleg már aláhúzta a Versenytanács, versenykorlátozó célúnak minősül az a magatartás, amely természeténél fogva magában hordozza a versenykorlátozás lehetőségét. A

fentiekben részletezett megállapodásoknak a felek előtt nyilvánvalóan ismert volt a versenykorlátozó célja, az, hogy a megállapodást kötő biztosítási alkusz a másik fél, a biztosító termékeit részesítse előnyben.

648. A jogsértés megállapításához elegendő a versenykorlátozó cél meghatározása, ugyanakkor az is megállapítható, hogy a három eljárás alá vont biztosítási alkusz és az Allianz, illetve a Generali között létrejött megállapodások alkalmas voltak a biztosítási alkuszok piaci magatartásának a biztosítók számára kedvező módon történő befolyásolására. Ez azzal járt, hogy más, gépjárműbiztosítással foglalkozó biztosítók csak az új gépjárművekre kötött casco biztosítások meghatározó terjesztési csatornáit kézben tartó Allianz-nak és a Generali-nak az eljárás alá vont biztosítási alkuszokkal megkötött szerződéseivel által „szabadon hagyott” mértékben tudtak megjelenni azon márkakereskedésekben, amelyekben a három biztosítási alkusz végzett biztosításközvetítói tevékenységet. A márkák (a jelen esetben: a gépjárműbiztosítással foglalkozó biztosítók termékei) közötti verseny csökkenését okozó megállapodások alkalmasak voltak arra, hogy megmerevítsék, növeljék az Allianz és a Generali piaci részesedését, illetve a Generali kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási részesedése kapcsán a piaci részesedés csökkenésének ütemét mérsékeljék.

649. Helytállóan mutatott továbbá rá az Allianz (Vj-51/2005/173. 2.2.3. pont),

„ha a ... Versenytanács által védendő, vélt fogyasztói érdeket nézzük, akkor a jutaléknak azért kellene jogellenesnek lennie, mert az alkuszt nem kizárólag az ügyfél érdeke befolyásolja.”

650. Az Allianz előadta (Vj-51/2005/173. 2.3.1.1.3. pont),

„a vizsgált időszak jelentős részében kb. 20%-kal nőttek az eljárás alá vont alkuszok révén érintett márkák eladásai, így egy bővülő piacon teljesen természetesen várták az alkuszok az egyre növekvő darabszámokat.”

Az eljárás alá vont biztosítási alkuszok szintén előadták (Vj-51/2005/175., Vj-51/2005/176., Vj-51/2005/177. 1.1.1.2. pont)

„a vizsgált időszak jelentős részében kb. 20%-kal nőttek a márkák eladásai, így egy bővülő piacon teljesen természetesen várta Társaságunk is az egyre növekvő darabszámokat.”

A Versenytanács ezzel kapcsolatban megjegyzi, az első alkalommal forgalomba helyezett személygépkocsik száma (Vj-51/2005/118.) alapján megállapítható, hogy 2003 után a Peugeot, a Porsche és az Opel márkák esetében nem növekedés, hanem éppen csökkenés, egyes esetekben igen jelentős csökkenés volt az eladott személygépkocsik számában. Ez nem érte váratlanul a márkakereskedőket, hiszen a Gémosz ismertette (Vj-51/2005/179. 111. pont)

„2003-tól már az is látható volt, hogy lassan vége az új autó-értékesítés 'aranykorának'.”



Ez egyrészt kétségessé teszi az eljárás alá vontak érvelését, másrészt felhívja a figyelmet arra, hogy a márkakereskedőknek és a hozzájuk kapcsolódó alkuszoknak az adott piaci környezetben fontos volt az Allianz és a Generali biztosítóval való megállapodás az óradíjról és a biztosítások értékesítéséről.

651. Az eljárás alá vont biztosítók és biztosítási alkuszok közötti megállapodások önmagukban is a Tpv-t.-be ütköznek, a márkák (gépjárműbiztosítók termékei) közötti verseny korlátozása által a fogyasztók számára jóléti veszteséget okozhatnak, ugyanakkor az sem mellőzhető körülmény, hogy ezek a megállapodások két olyan megállapodáshálózat részét (is) képezték, amelyek azt célozták, hogy az Allianz és a Generali által fizetett magasabb javítói óradíjért cserébe a márkakereskedések a biztosítási szerződések értékesítése során az Allianz és a Generali érdekeit szem előtt tartva járnak el. A jelen esetben a piac sajátos szereplőjének minősülő, a fogyasztó megbízottjaként, az ő oldalán tevékenykedő alkuszokkal megkötött megállapodások és az (értékesítéssel összekapcsolt) óradíj megállapodások együttesen, egymásra tekintettel szolgálták a versenykorlátozó cél megvalósulását.

652. A márkakereskedésekkel kapcsolatban álló biztosítási alkuszok magatartása hatással lehetett az óradíjak mértékének alakulására, amint azt az MPM példája mutatja: a Gémosz elnökségének 2002. november 17-i ülésén (Vj-51/2005/15/1/6.) S.F. közölte,

„mióta a Peugeot Bróker létezik, 35-40%-ot emelkedett a szervizek rezsioóradíja. Van a szervizeknek munkájuk, az ügyfelek elfogadják a díjat.”

653. A három biztosítási alkusz és a két biztosító között létrejött megállapodások tehát abba a rendszerbe (is) illeszkedtek, amelynek eredményeként a fogyasztók nem egy tisztességes versenyben kialakult árat (biztosítási díjat) fizettek a gépjárműbiztosítások kapcsán. A Versenytanács már az óradíj megállapodások kapcsán rámutatott, hogy a három eljárás alá vont biztosítási alkusznak szükségszerűen részesnek kellett lennie az óradíj és a biztosítások értékesítésében elért (vállalt) teljesítmény azon márkakereskedők vonatkozásában történő összekapcsolásában, amelyek a biztosításértékesítést mint a biztosítási alkusz megbízottai végezték, s ez a körülmény az eljárás alá vont biztosítási alkuszokat még inkább az Allianz-hoz, illetve a Generali-hoz kötötte.

654. Az Allianz előadta (Vj-51/2005/180.),

„teljesen bevett és jogszerű üzleti magatartás a piacon, minden biztosító él a céljutalékok gyakorlata kínálta lehetőséggel.”

Az Allianz és a három eljárás alá vont biztosítási alkusz által is megerősítetten (Vj-51/2005/173. 2.2.3. pont, illetve Vj-51/2005/175., Vj-51/2005/176. Vj-51/2005/177. 1.2.3. és 1.2.4. pont) a biztosítók között verseny, jutalékverseny van a biztosítási alkuszokért:

„gyakorlatilag minden biztosító alkalmaz céljutalékot és részt vesz más módokon is a jutalékversenyben.”

Maga a verseny léte jelzi egyrészt az alkuszok mint értékesítési csatorna jelentőségét, másrészt azt, hogy a jutalékok révén befolyásolhatók az alkuszok, hiszen egyébként nem lenne értelme a magukban a jutalékokban megnyilvánuló versenynek. A biztosítási alkuszok előadása szerint

„minden biztosító számára nyitva áll ... a lehetőség, hogy magasabb jutalékokat kínáljon vagy más módon kívánja befolyásolni az értékesítési csatornák működését, amit a legtöbb biztosító meg is próbál tenni.”

Maga a jutalékverseny emelkedő jutalékszinttel jár, amelynek szükségszerűen kihatása is van a biztosítási díjra is, amely így értelemszerűen magasabb annál, mintha nem lenne jutalékverseny.

655. Az Allianz és a Generali a jutalékversenyben igen kedvező jutalékot kínált a három eljárás alá vont biztosítási alkusznak a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási és a casco biztosítási szerződések közvetítésért (lásd pl. a MOSZ-nál lefoglalt táblázatot, Vj-51/2005/13/1/62.; az MPM-nél lefoglalt, a 2005. január 19-től értékesített biztosítások jutalékait összefoglaló táblázatokat, Vj-51/2005/14/1/39.). Ismert, hogy 2004 márciusában a Generali a casco biztosítások és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások után a legmagasabb jutalékot az MPM részére fizette, de a PORSCHE is magas jutalékot kapott [lásd O.F. (Generali) e-mail-je H.I. (MPM) részére, Vj-51/2005/14/1/24.].
656. A magasabb jutalék és a magasabb javítói óradíj által befolyásolt biztosítási alkusz közvetítésével az Allianz és a Generali új biztosítási szerződésekhez jutott, olyan biztosítási díjak ellenében, amelyekből a magasabb jutalék és a magasabb óradíj a biztosító nyereségének biztosítása mellett fedezhető.
657. A Versenytanács megítélése szerint a három eljárás alá vont biztosítási alkusz tulajdonosi szerkezete azt követeli meg, hogy esetükben ne csak a biztosítók irányában legyen biztosítva a függetlenség, hanem a megbízóik érdekében folytatandó szakmai (alkuszi) tevékenységük kapcsán tulajdonosaik irányában is, elkerülve azt, hogy az alkusz nem (nem kizárólag) a megbízója (a biztosítóval szerződő fél), hanem a tulajdonosok (márkakereskedők, gépjárműforgalmazásban és finanszírozásban érdekelt vállalkozások) érdekeit (is) szolgálva járjon el közvetítői tevékenysége során. E körben figyelembe veendő, hogy úgy a jutalékból, mint az alkusz nyereségéből való részesedés formájában, illetőleg a biztosítási szerződések révén a márkakereskedőknek biztosított javítói munka által a biztosítási alkuszok tevékenységének eredménye több síkúan, „csoportszinten” (is) jelentkezik [pl. H.I. (MPM) nyilatkozata szerint az MPM nyeresége megjelenik a tulajdonos márkakereskedések oldalán, Vj-51/2005/70.].

658. Az eljárás alá vont biztosítási alkuszok előadták, (Vj-51/2005/175., Vj-51/2005/176., Vj-51/2005/177. 1.1.3. pont),

„ha ... egy ügyfél nem elégedett az elé tárt ajánlatok közül egyikkel sem, a biztosítók és az alkuszok közötti éles versenyre tekintettel bármikor és bárhol meg tudja kötni a számára megfelelő biztosítást.”

Ezzel kapcsolatban ugyanakkor nem mellőzhető körülmény, hogy az eljárás alá vontak elsősorban az új gépjárműveket értékesítő, velük egy vállalkozáscsoportba tartozó márkakereskedésekben vannak jelen, ott, a vásárlás helyszínén végzik biztosításközvetítői tevékenységüket, ellentétben más biztosítási alkuszokkal.

659. A tulajdonosi szerkezete továbbá kétségessé teszi a Generali azon előadásának az eljárás alá vont biztosítási alkuszokra való, feltétel nélküli elfogadhatóságát, mely szerint a biztosítási alkuszok között éles verseny folyik azért, hogy bejussanak egy-egy kereskedésbe és az ott vásárolt gépjárművekre vonatkozóan biztosítást közvetíthessenek (Vj-51/2006/174. 55. pont). Ez másrészt rámutat arra is, hogy a Generali értékelése szerint is nagy jelentősége van a márkakereskedésekben vásárolt gépjárművekre vonatkozó biztosítások közvetítésének.

660. Megjegyzi a Versenytanács, a független biztosításközvetítőként eljáró biztosítási alkusz vonatkozásában már maguk a „célfeladat”, „céljutalék” kifejezések is igen különösnek minősíthetők.

661. Az eljárás alá vont biztosítási alkuszok előadták, a biztosítók által az alkusznak adott különböző mértékű jutalékszinttől eltérően a kereskedők mindig ugyanazt a mértékű jutalékot kapják, illetve még ha vannak is céljutalékok a márkakereskedések felé, annak nem feltétele, hogy mely biztosító termékét értékesítik, az mindig a teljes értékesített mennyiségtől függ.

A MOSZ előadásából (Vj-51/2005/175.) megállapíthatóan a 2003. év második félévétől kereskedő partnerei a biztosító jutalék 80+10%-át kapják meg, amely egyben azt is jelenti, a kereskedők részére kifizetett jutalék mértéke biztosítónként változott.

Az MPM pontosított nyilatkozatában (Vj-51/2005/181.) előadta, egy-két kereskedés esetében, illetve az egyik (eljárás alá nem vont) biztosító esetében 2003-ban tértek el a jutalékok, minden más esetben a kereskedő egyforma mértékű jutalékot kap az MPM-től, függetlenül attól, hogy a biztosító mekkora jutalékot fizet. A Versenytanács a rendelkezésére álló iratok áttekintése során megállapította, az aktában van olyan szerződés (Vj-51/2005/56. 7. számú melléklet), amely szerint a 2004. május 5-től értékesített biztosítások szerzési jutaléka, illetve a 2004. április 21-től értékesített biztosítások speratív jutaléka nem azonos minden érintett biztosító esetében. Az aktában vannak olyan szerződések is (Vj-51/2005/56. 5. és 6. számú melléklet), amelyek szerint 2005. február 1-jétől a három érintett biztosító kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződése vonatkozásában kifizetett jutalék nem volt azonos a három biztosító esetében.

A PORSCHE ismertette (Vj-51/2005/182.), az a jutalék, amelyben megállapodnak, egyrészt függ attól a jutaléktól, amelyet az alkusz kap az egyes biztosítóktól (ezek mértéke különböző), illetve a kialakult piaci helyzettől. A Porsche Inter-Autó kereskedései, valamint a nagyobb márkakereskedések esetében általában szerzési jutalékként is azonos mértékű jutalékot fizet, függetlenül a biztosítók által neki fizetett eltérő mértékű jutalékoktól, s a többi márkakereskedés esetében is csak 1-2%-kal térnek el a fizetett szerzési jutalékok. A Versenytanács áttekintette azt a rendelkezésre álló 48 élő (regisztrált) szerződést, amelyben volt rendelkezés jutalékról (Vj-51/2005/57.). Megállapítást nyert, hogy a szerződések szerint 37 esetben nem egyformák a jutalékok a biztosítók esetében, 11 esetben pedig ugyan egyformák a rendelkezésre álló utolsó megállapodás szerint, de korábban több esetben ezeknél is eltérések voltak. Emellett a Vj-51/2005/12/1/113. számú iratból („PBK kereskedői jutalék 2003”) megállapíthatóan a biztosítók szerinti jutalék nagysága 2003-ban nem volt azonos.

Figyelemmel a fentiekre a Versenytanácsban kétely támadt az eljárás alá vont biztosítási alkuszok előadásait illetően, ugyanakkor e vonatkozásban további bizonyítást nem tartott szükségesnek, mivel nem mellőzhető, hogy az eljárás alá vont biztosítási alkuszok és biztosítók közötti megállapodások két olyan megállapodáshálózat részét (is) képezték, amelyek egymással céljukat tekintve összefüggő megállapodásokat foglaltak magukban, így a biztosítási alkuszok által megkötött megállapodások értékelése során nem mellőzhető az a körülmény, hogy a biztosítások értékesítése során a biztosítási alkuszok megbízottjaiként eljáró márkakereskedők irányában a korábban előadottak szerint az Allianz és a Generali a szolgáltatási oldalon is nyomást tudott gyakorolni, illetve az értékesítési szempont – az alkuszok által is tudottan - megjelent az óradíjakra vonatkozó megállapodásokban is, azon megállapodásokban, amelyek létrejöttében a biztosítási alkuszok közreműködtek (lásd az eljárás alá vont biztosítási alkuszok nyilatkozatát, Vj-51/2005/180., illetőleg az aktában elfekvő nagyszámú iratot, amelyek a márkakereskedők és az alkuszok között az óradíj tárgyában megmutatkozó kapcsolatot igazolják, illetve azt, hogy az alkusz miként vett részt az óradíjról való egyezkedésekben).

662. Az eljárás alá vontak az általuk követett piaci magatartás igazolására többször hivatkoztak a nem megfelelő szolgáltatást nyújtó biztosítókra (pl. Vj-51/2005/175., Vj-51/2005/176., Vj-51/2005/177. 1.1.1.1. pont), ugyanakkor azt semmivel sem bizonyították, hogy valamennyi olyan biztosító, amely nem jelent meg a biztosítási alkuszok, illetve a biztosítási alkuszok képviselőjében eljáró márkakereskedések kínálatában, ebbe a kategóriába tartozott, megválaszolatlanul hagyva azt a kérdést is, miért nem aggályos, ha adott esetben csak 2-3 biztosító felé közvetítenek.

A Versenytanács által megtartott tárgyaláson a Generali hangsúlyozta, hogy több olyan biztosító is van, amelyek szolgáltatása megfelelő, s ezek között említett például egy olyan biztosítót is, amely nem jelent meg a biztosítási alkuszok kínálatában (Vj-51/2005/180.).

A MOSZ ismertette az egyes márkakereskedők teljesítményét 2002-től 2005. I. félévéig, éves bontásban, biztosítónként és módozatoként (Vj-51/2005/55.), s a közölt adatokból megállapíthatóan pl. 2003-ban volt márkakereskedő, amely kizárólag egy biztosító biztosítási termékeit értékesítette, illetve több márkakereskedésben csak két biztosító termékei kerültek közvetítésre. A PORSCHE vonatkozásában szintén az volt látható (Vj-51/2005/12/1/15., Vj-51/2005/57.), voltak márkakereskedések, ahol 2005-ben kizárólag vagy 99%-ban csak egy biztosító részére közvetítettek ki casco, illetve kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási szerződéseket. Az adatok azt is mutatják, hogy eltérés van márkakereskedők között abban a vonatkozásban, hogy nem ugyanannyi biztosító termékeit értékesítették, vagyis noha ugyanazon biztosítási alkuusz képviseletében jártak el, a márkakereskedések nem ugyanazon termékkörrel álltak a fogyasztó rendelkezésére. Az MPM kínálatában szintén nem jelent meg minden, az eljárás alá vontak által a versenyfelügyeleti eljárás során a szolgáltatása kapcsán nem kifogásolt biztosító (Vj-51/2005/56.), ugyanakkor erre az eljárás alá vontak által benyújtott iratokból magyarázatot nem kapott a Versenytanács.

663. Az Allianz előadta (Vj-51/2005/173. 2.3.1.5. pont),

„felméréseink bizonyítják, hogy az értékesítő által elsőként ajánlott biztosító díjánál a második ajánlott díja kb. 60%-kal magasabb; és Társaságunk kiemelkedően a legtöbbször ajánlott biztosító.”

Állítását az Allianz mindenre kiterjedően nem bizonyította, miközben az iratokból ismert a 2004. szeptember 1-jétől a Seat gépjárművek esetén alkalmazott casco biztosítási díjak mértéke négy biztosító esetében (Vj-51/2005/12/1/26.), s az adatokból megállapítható, hogy Seat gépjárművek esetén az Allianz és a Generali kínálatánál több esetben kedvezőbbek voltak a másik két biztosító díjai.

664. A Versenytanács hangsúlyozza, a versenyjogi értékelés szempontjából mellékes, a biztosítási alkuusz és a biztosító betartja-e vagy sem az ágazati szakmai szabályokat (a Bit. rendelkezéseit), mivel a versenyjogi értékelés alapja a Tpv. A jelen esetben az ágazati szabályok betartásának vagy megsértésének (az erre hivatott hatóság általi) megállapításától függetlenül fennállt a Tpv. megsértése.

665. A három eljárás alá vont biztosítási alkuusz kifogásolta (Vj-51/2005/175., Vj-51/2005/176., Vj-51/2005/177. 1.2.4. pont), hogy miért csak velük szemben folyik a versenyfelügyeleti eljárás, az miért nem terjed ki az összes biztosítási alkuuszra, miközben

„gyakorlatilag minden alkuusz köt céljutalék-megállapodást szinte az összes biztosítóval.”

Előadták (Vj-51/2005/175., Vj-51/2005/176., Vj-51/2005/177. 1.1.1.1. pont),

„a jelen ügyben eljárás alá vont három alkuusz cég többi alkuusztól megkülönböztetetten hátrányos kezelése jogellenes.”

A Versenytanács kiemeli, a jelen eljárásban kizárólag az eljárás alá vont három alkusz magatartása volt a versenyjogi értékelés tárgya, más alkuszok magatartására nem terjedt ki az eljárás. Egyébiránt az eljárás alá vontak védekezésének elfogadása azt eredményezné, hogy egyetlen egy vállalkozás esetén sem lehetne jogsértést megállapítani, csak akkor, ha valamennyi azonos tevékenységet végző vállalkozásra kiterjedne az eljárás. Megjegyzendő továbbá, hogy a jelen eljárás nem egy ágazati vizsgálat volt (Tpvt. 43/B.-43/F.§), hanem meghatározott vállalkozások piaci magatartását értékelő versenyfelügyeleti eljárás.

666. A Versenytanács észlelte, hogy a Gémosz és a biztosítók közötti megállapodások létrejöttében az eljárás alá vont biztosítási alkuszoknak is volt szerepe, ugyanakkor ez a szerep, illetőleg annak jogsértő vagy jogszerű jellege a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján nem volt egyértelműen megállapítható, ezért a biztosítási alkuszok esetében ebben a vonatkozásban a Versenytanács jogsértést nem állapított meg.

667. Az eljárás alá vontaknak érdemben nem volt arra vonatkozó részletes, kellően megindokolt előadásuk, hogy az eljárás alá vont biztosítók és biztosítási alkuszok közötti megállapodások eleget tennének a Tpvt. 17.§-ában meghatározott feltételeknek, ezért mentesülnek a Tpvt. 11.§-a szerinti tilalom alól, miközben a Tpvt. 20.§-a alapján a bizonyítás őket terhelte volna.

Mindazonáltal a Versenytanács kiemeli, e megállapodások esetében nem teljesülnek a Tpvt. 17.§-ában meghatározott feltételek, mivel a megállapodások nem járultak hozzá a termelés vagy a forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez, vagy a műszaki vagy a gazdasági fejlődés előmozdításához, vagy a környezetvédelmi helyzet vagy a versenyképesség javulásához, a megállapodásoknak sem ilyen célja, sem ilyen hatása nem volt beazonosítható. Összességében megállapítható, a megállapodások esetleges (az eljárás alá vontak által nem bizonyított) hatékonyságnövelő hatásainak túlsúlya nem valószínűsíthető a versenyellenes hatásokhoz viszonyítva. A megállapodásokból származó előnyök méltányos része nem jutott a fogyasztóhoz, miközben a megállapodások alapján kifizetett, a létrejött jutalékversenyben kialakult magas biztosítási jutalékok kihatottak a biztosítási díjak mértékére. A gazdasági verseny velejáró korlátozása vagy kizárása a gazdaságilag indokolt közös célok eléréséhez szükséges mértéket meghaladta, a megállapodások a két legnagyobb piaci részesedéssel rendelkező biztosító érdekeit szolgálták.

668. Figyelemmel a fentiekre a Versenytanács megállapította, a verseny korlátozására alkalmas, a Tpvt. 11.§-ának (1) bekezdésébe ütköző magatartást tanúsított

- az Allianz és az MPM az általuk 2000. október 4. és 2005. március 9. között megkötött, az MPM magatartásának versenykorlátozó módon történő befolyásolására irányuló megállapodásokkal,
- az Allianz és a MOSZ az általuk 2002. április 16. és 2005. március 21. között megkötött, a MOSZ magatartásának versenykorlátozó módon történő befolyásolására irányuló megállapodásokkal,

- az Allianz és a PORSCHE az általuk 2002. április 24. és 2005. március között megkötött, a PORSCHE magatartásának versenykorlátozó módon történő befolyásolására irányuló megállapodásokkal,
- a Generali és az MPM az általuk 2000. október 11. és 2005. március 1. között megkötött, az MPM magatartásának versenykorlátozó módon történő befolyásolására irányuló megállapodásokkal,
- a Generali és a MOSZ az általuk 2001. december 21. és 2005. augusztus 10. között megkötött, a MOSZ magatartásának versenykorlátozó módon történő befolyásolására irányuló megállapodásokkal,
- a Generali és a PORSCHE az általuk 2002. január 21. és 2005. augusztus 31. között megkötött, a PORSCHE magatartásának versenykorlátozó módon történő befolyásolására irányuló megállapodásokkal.

669. A Versenytanács megállapította, a biztosítók és a biztosítási alkuszok közötti megállapodások nem tartoznak a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet alá. Ez a biztosítási alkuz sajátos helyzetéből adódik, hiszen az alkuz nem ad-vesz biztosítási termékeket (szolgáltatásokat), nincs szó semmilyen továbbértékesítésről a biztosítási alkuz részéről. A biztosítási alkuz megbízója nem a biztosító, hanem a fogyasztó, a biztosítási termék vásárlója, akinek az érdekében kell eljárnia a biztosítási alkuzsnak.

670. Megjegyzi a Versenytanács, az eljárás alá vont biztosítási alkuszokkal megkötött megállapodások kapcsán a Generali tévesen utalt arra, hogy a Generali és a biztosítási alkuszok közötti megállapodások ügynöki megállapodások (Vj-51/2005/174. 309-311. pont), figyelmen kívül hagyva azt, hogy a biztosítási alkuszok megbízói nem a biztosítók, hanem a fogyasztók (szerződők). Ennek megfelelően téves a Generali azon vélekedése is, amely szerint ha az alkuszokkal kötött megállapodások a Tptv. 11.§-ának hatálya alá esnek, akkor mint ügynöki viszonyra alkalmazandók a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet rendelkezései (Vj-51/2005/174. 312-314. pont).

671. A rendelet hatályának hiányában a Tptv. 16/A.§-ának alkalmazása sem merült fel.

672. Megjegyzi a Versenytanács, az Allianz piaci részesedése a gépjárműbiztosítási piacon (azon belül pedig a casco és a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási alpiacon) a 2002-2005 közötti időszakban minden évben meghaladta a 30%-ot, így az általa megkötött megállapodásokra egyébként sem lenne alkalmazható a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet.

## XXI.

### A Mabisz magatartásának értékelése

673. A versenyszabályozás egyik alapvető célja az, hogy a piaci szereplők szabadon és önállóan hozzák meg üzleti döntéseiket. Egy-egy döntés meghozatala kockázatokkal járhat, mivel az egyes piaci szereplők előtt számos, a piac működésére vonatkozó adat nem ismert. Nyilvánvaló, hogy a vállalkozásoknak érdeke az önálló döntésekből és az információhiányból eredő kockázatok csökkentése. Gyakran a vállalkozások szövetségei vagy más szervezetek vállalnak fel olyan feladatokat, melyek hozzájárulnak a transzparencia és a piaci ismeretek növeléséhez, és így lehetővé teszik a tagvállalatok számára, hogy döntéseiket a kereslethez hangolják, csökkentsék költségeiket és elkerüljék a kockázatos döntéseket.
674. A vállalkozások társadalmi szervezete (jogszabályi felhatalmazás hiányában) nem tanúsíthat olyan magatartást, amelynek az a célja, hogy a tagvállalkozások piaci magatartását összehangolja, azt egységesítse, az abban meglévő autonómiát egy megállapodással helyettesítse.
675. A szakmai szervezetek egyik hagyományos funkciója az adatok gyűjtése, cseréje, szolgáltatása. E tevékenységnek ugyanakkor vannak versenyjogi korlátai, így különösen az, hogy e tevékenység sem sértheti azon elvet, hogy a versenytársaknak egymástól függetlenül kell kialakítaniuk a versenyben tanúsított magatartásukat, anélkül, hogy tudomásuk lenne a versenytársak jövőbeni magatartásáról. Amennyiben a szervezet ezen korlátot átlépi, megállapítható versenyjogi felelőssége.
676. Nem minden vállalkozások közötti információcsere minősül versenyellenesnek. Jogsértő ugyanakkor minden olyan, valamely társadalmi szervezet által szervezett információcsere, amelyeknek az a célja vagy hatása, hogy a versenytársak bizonytalan viselkedéséből eredő kockázatokat csökkentsék.
677. A Versenytanácsnak nem állt rendelkezésére olyan bizonyíték, amely egyértelműen igazolta volna, hogy a biztosítók között a Mabisz keretei között megállapodás jött volna létre az alkalmazandó javítói óradíjakat illetően, vagy e tárgyban a Mabisz versenyjogilag releváns döntést hozott volna.
678. Ismertté vált, hogy a Mabisz Gépjárműbiztosítási Tagozatának, illetőleg a Kárrendezési Albizottság egyes ülésein, így 2001. szeptember 18-án, 2003. február 12-én és 2003. december 12-én valamilyen formában felmerült a javítói óradíj kérdése. Az írásbeli bizonyítékok és a beszerzett nyilatkozatok alapján ugyanakkor nem volt egyértelműen megállapítható, hogy az elmúlt években a Mabisz Gépjárműbiztosítási Tagozatának (illetve a Kárrendezési Albizottságnak) ülésein a biztosítók hány alkalommal, mikor, milyen gyakorisággal, milyen körben, milyen tartalmú megbeszéléseket folytattak az óradíjak tárgyában, milyen (mire vonatkozó, milyen részletezettségű, milyen időszakra vonatkozó) adatokat közölve tájékoztatták egymást a javítói óradíjak vonatkozásában általuk követett jelenlegi és jövőbeni



gyakorlatról, s ennek részeként ismertették-e, s ha igen, milyen mélységig az általuk alkalmazott javítói óradíj emelésével kapcsolatos jövőbeli magatartásukat. Ez egyben azt is jelenti, nem volt megállapítható, hogy a Mabisz magatartása alkalmas volt-e a piaci kockázatok csökkentésére, a piaci transzparencia indokolatlan növelésére. Ehhez önmagukban a három ülésről rendelkezésre álló emlékeztetők és egyéb iratok, nyilatkozatok nem voltak elégségesek.

679. A fentiekre tekintettel a Versenytanács nem találta bizonyítottnak, hogy a Mabisz a Tpvt. 11.§-ának (1) bekezdésébe ütköző magatartást tanúsított volna, ezért vele szemben a versenyfelügyeleti eljárást megszüntette.

## **XXII.**

### **Jogkövetkezmények**

680. A Versenytanács a jogsértés Tpvt. 77.§-a (1) bekezdésének d) pontja szerinti megállapítása mellett a Tpvt. 77.§ (1) bekezdésének f) pontja alapján a jogsértő magatartások további folytatását a határozat kézhezvételétől megtiltotta. Ennek értelmében a Gémosz nem hozhat a jelen eljárásban jogsértőnek minősítettekkel azonos elbírálás alá eső döntéseket, illetve az Allianz, a Generali, a MOSZ, az MPM és a PORSCHE nem köthet a jogsértőnek minősítettekkel azonos elbírálás alá eső megállapodásokat.

A Versenytanács szükségesnek tartja aláhúzni, a Versenytanács határozatának előírása nem jelenti azt, hogy az eljárás alá vont biztosítók és alkuszok nem köthetnek megállapodást, a jutaléokra is kiterjedően, illetőleg azt sem, hogy a biztosítók nem köthetnek megállapodásokat márkaszervizekkel, javítókkal. A Versenytanács határozata azt kívánja elérni, hogy ezen megállapodások a versenyjogi előírások tiszteletben tartásával kerüljenek megkötésre.

681. A Tpvt. 78.§-ának (1) bekezdése alapján az eljáró versenytanács bírságot szabhat ki azzal szemben, aki e törvény rendelkezéseit megsérti. A (2) bekezdés szerint a bírság összegét az eset összes körülményeire - így különösen a jogsérelem súlyára, a jogsértő állapot időtartamára, a jogsértéssel elért előnyre, a jogsértő felek piaci helyzetére, a magatartás felróhatóságára, az eljárást segítő együttműködő magatartására, a törvénybe ütköző magatartás ismételt tanúsítására - tekintettel kell meghatározni. A jogsérelem súlyát különösen a gazdasági verseny veszélyeztetettségének foka, a fogyasztói érdekek sérelmének köre, kiterjedtsége alapozhatja meg.
682. A jelen eljárásban a Versenytanács bírság kiszabását látta indokoltnak. A bírság összegének meghatározása során a Versenytanács a Tpvt. 78.§ rendelkezései szerint, a Gazdasági Versenyhivatal, illetve a Versenytanács elnöke által kiadott, a bírság összegének megállapításáról szóló 2/2003. számú közleményben foglaltak figyelembe vételével járt el.

683. A bírság alapösszegének kiszámításakor a Versenytanács az Allianz esetében
- az általa a Gémosz-szal és a márkakereskedésekkel megkötött megállapodások vonatkozásában - a Tpv. 24.§-ának (2) bekezdésére is figyelemmel - a gépjárműbiztosítási piacon a 2004. és a 2005. évi megszolgált díjakat (viszontbiztosítás nélkül)
  - az általa a három eljárás alá vont biztosítási alkusszal megkötött megállapodások vonatkozásában az adott biztosítási alkusz által a jogsértéssel érintett időszakban az Allianz biztosítóhoz közvetített gépjárműbiztosítási szerződések állománydíjából
- indult ki.

A verseny veszélyeztetettsége kapcsán a Versenytanács figyelemmel volt arra, hogy a jelen esetben nem horizontális megállapodásokról van szó, s különösen nem kőkemény kartell kapcsán került a jogsértés megállapításra, amely ennél fogva enyhébb szankciót indokol (10 pont).

A jogsértés piaci hatása körében a Versenytanács tekintettel volt az Allianz piaci részesedésére a gépjárműbiztosítási piacon, arra, hogy a piac vezető biztosítója (10 pont).

A jogsértéshez való viszonyulás kapcsán a Versenytanács figyelembe vette, hogy hasonló ügyben a Versenytanács még nem hozott a vállalkozások számára iránymutatásként szolgáló határozatot (5 pont).

684. A bírság alapösszegének kiszámításakor a Versenytanács a Generali esetében
- az általa a márkakereskedésekkel megkötött megállapodások vonatkozásában - a Tpv. 24.§-ának (2) bekezdésére is figyelemmel - a gépjárműbiztosítási piacon a 2004. és a 2005. évi megszolgált díjakat (viszontbiztosítás nélkül)
  - az általa a három eljárás alá vont biztosítási alkusszal megkötött megállapodások vonatkozásában az adott biztosítási alkusz által a jogsértéssel érintett időszakban a Generali-hoz közvetített gépjárműbiztosítási szerződések állománydíjából
- indult ki.

A verseny veszélyeztetettsége kapcsán a Versenytanács a Generali kapcsán is figyelemmel volt arra, hogy a jelen esetben nem horizontális megállapodásokról van szó, s különösen nem kőkemény kartell kapcsán került a jogsértés megállapításra, amely így enyhébb szankciót indokol (10 pont).

A jogsértés piaci hatása körében a Versenytanács tekintettel volt a Generali piaci részesedésére a gépjárműbiztosítási piacon (4 pont).

A jogsértéshez való viszonyulás kapcsán a Versenytanács figyelembe vette, hogy hasonló ügyben a Versenytanács még nem hozott a vállalkozások számára iránymutatásként szolgáló határozatot (5 pont).

685. A Gémosz esetében a Versenytanács a bírság alapösszegének kiszámításakor a Generali által szolgáltatott adatok és a Generali-nak a gépjárműbiztosítási piacon meglévő részesedéséből kiindulva, becslést alkalmazva indult ki. Ismert, hogy a Generali által a márkakereskedéseknek, illetőleg azon belül a három eljárás alá vont alkusz tagjai részére fizetett javítói óradíjak nettó értéke miként alakult a 2003., a 2004. és a 2005. évben. Mivel nem ismert, hogy a Gémosz tagok és a márkaszervizek köre miként esett egybe, csak a három érintett csoport részére kifizetett javítói óradíjak nettó mértéke került figyelembe vételre, azzal, hogy a 2003. év vonatkozásában a Versenytanács figyelmen kívül hagyta a PORSCHE által érintett márkaszervizeket is, mivel ez a csoport erre az évre szólóan nem a Gémosz keretében tárgyalt és állapodott meg az Allianz és a Generali biztosítóval.

A verseny veszélyeztetettsége kapcsán a Versenytanács a Gémosz-nál tekintettel volt arra, hogy esetében versenytársak piaci viselkedését egyeztető, az árakkal kapcsolatos magatartásról van szó, amely súlyosabb szankciót indokol (15 pont).

A jogsértés piaci hatása körében a Versenytanács tekintettel volt a Gémosz tagjainak piaci részesedésére a gépjárműjavítói szolgáltatások piacán (10 pont).

A jogsértéshez való viszonyulás kapcsán a Versenytanács figyelembe vette, hogy a Gémosz számára felróhatóan fejtette ki a jogsértő magatartását, s esetében nem volt megállapítható az eset újszerűsége (10 pont).

686. A három eljárás alá vont biztosítási alkusz esetében a Versenytanács a biztosítási alkusz által az adott időszakban az Allianz-hoz, illetve a Generali-hoz közvetített gépjárműbiztosítási szerződések után folyósított jutalékok összegéből indult ki.

Esetükben a verseny veszélyeztetettsége kapcsán a Versenytanács figyelemmel volt arra, hogy nem horizontális megállapodásokról van szó, s különösen nem kőkemény kartell kapcsán került a jogsértés megállapításra, amely ennél fogva enyhébb szankciót indokol (10 pont).

A jogsértés piaci hatása körében a Versenytanács tekintettel volt az eljárás alá vont biztosítási alkuszoknak a gépjárműbiztosítások, s azon belül az Allianz és a Generali gépjárműbiztosításainak közvetítésében elért piaci részesedésére (MPM: 2 pont, MOSZ és PORSCHE 1-1 pont).

A jogsértéshez való viszonyulás kapcsán a Versenytanács figyelembe vette, hogy hasonló ügyben a Versenytanács még nem hozott a vállalkozások számára iránymutatásként szolgáló határozatot (5 pont).

687. A Versenytanács enyhítő körülményként semmiféle együttműködő magatartást nem tudott figyelembe venni, mert az tartalmilag csak arra terjedt ki, hogy az ügyfelek olyan eljárási magatartást tanúsítottak, amelynek hiányában a rosszhiszemű eljárásvitel miatt rendbírsággal lettek volna sújthatók (Tpvt. 61.§). Nem volt enyhítő körülményként figyelembe vehető a Generali által benyújtott, „Működésünk ellenőrzése a versenytörvény szempontjából” című, 2003. február 17-i keltezésű

anyag sem (Vj-51/2005/174.), amely legfeljebb éppen súlyosbító körülményként kerülhetett volna értékelésre, mivel a Generali annak ellenére tanúsított a Tpvt.-be ütköző magatartást, hogy tisztában volt a versenyjogi követelményekkel.

688. A bírság kiszámításakor alkalmazott módszer (az alapul vett forgalom több éves összege) nem tette szükségessé a jogsértés időtartamának oly módon történő figyelembe vételét, hogy az egy évnél hosszabb jogsértés esetében az alapösszeg megszorzásra került volna a jogsértéssel érintett megkezdett évek számával.
689. A kiszabott bírságösszeg minden eljárás alá vont esetében jóval a Tpvt. 78.§-ának (1) bekezdésében meghatározott törvényi maximum alatt maradt.
690. A Gémosz esetében a Versenytanács figyelemmel volt a Tpvt. 78.§-a (1) bekezdésének harmadik mondatára, amely szerint a vállalkozások társadalmi szervezetével, a köztestülettel, az egyesüléssel és más hasonló szervezettel szemben kiszabott bírság összege legfeljebb a tag vállalkozások előző üzleti évben elért nettó árbevételének tíz százaléka. A Tpvt. értelmében tehát nem a társadalmi szervezet, hanem a tagok előző üzleti évben elért nettó árbevételének tíz százaléka jelenti a bírság összegének maximumát.

### **XXIII.**

#### **Vizsgálati kifogások**

691. A Tpvt. 81.§-a szerint az ügyfél a vizsgálati eljárás szabálytalanságát a szabálytalannak tartott intézkedéstől számított három napon belül írásban kifogásolhatja. A kifogás figyelmen kívül hagyását a vizsgáló a jelentésben, az eljáró versenytanács az eljárást befejező határozatában köteles megindokolni.
692. A Generali a 2005. június 20-án előzetes értesítés nélkül végrehajtott helyszíni vizsgálattal kapcsolatban 2005. június 23-án vizsgálati kifogást nyújtott be, mivel megítélése szerint a végrehajtott vizsgálat sértette a Tpvt. rendelkezéseit, így különösen annak 65/A.§-át, mivel a Gazdasági Versenyhivatal által megtett vizsgálati cselekmények meghaladták a Fővárosi Bíróság engedélyező végzése által megszabott kereteket. A Generali részletesebben nem indokolta meg kifogását.

A Fővárosi Bíróság 2005. április 13-i keltezésű, 2005.G.Koll.I.H.16/2. számú végzésében engedélyezte, hogy a versenyfelügyeleti eljárás keretében a Gazdasági Versenyhivatal más vállalkozások mellett a Generali üzleti helyiségeit, ideértve a járműveket és az üzleti tevékenységhez használt bármely területet, a vizsgálat által meghatározott cél keretei között átkutassa és ennek érdekében oda önhatalmúlag jogosult belépni. Az indokolás értelmében az indítványozott vizsgálati cselekmények elsődleges célja célzatos kutatás során közvetlen bizonyítékok beszerzése a feltételezett megállapodások létrejöttéről, az érintett vállalkozások szerepéről, a megállapodás megvalósulásának formájáról, és ezen keresztül azok esetleges versenykorlátozó hatásairól. A végzés rögzítette, a helyszíni

vizsgálatok során az eljárás tárgyára vonatkozó feljegyzések, faxok, hagyományos és elektronikus levelezések megtalálása várható, amelyek közvetlen bizonyítékot képezhetnek az eljárásban.

A Gazdasági Versenyhivatal a „rajtaütésszerű” helyszíni vizsgálat során a végzés által megszabott keretek között járt el, azon - a Generali által sem konkretizált módon - nem lépett túl. Erre tekintettel a Versenytanács figyelmen kívül hagyta a Generali vizsgálati kifogását.

693. Az Allianz, a Gémosz, az MPM és a PORSCHE 2006. szeptember 11-i keltezéssel vizsgálati kifogást nyújtott be, sérelmezve, hogy a 2006. szeptember 6-án lefolytatott tanú meghallgatások során
- P.L.-né előadása nem az elhangzottaknak megfelelően került jegyzőkönyvbe vételre (Vj-51/2005/97.),
  - Sz.T. meghallgatása előtt nem történt meg a tanú figyelmeztetése jogaira és kötelességeire, valamint a hamis tanúzás következményeire, annak ellenére, hogy ezt a figyelmeztetést a jegyzőkönyv tartalmazta (Vj-51/2005/98.).

A vizsgáló tárgyban született feljegyzése (Vj-51/2005/107.) szerint a meghallgatott tanúk minden esetben a törvényi előírásoknak megfelelően, az eljárásban érintett ügyfelek jelenlétében kerültek meghallgatásra. A jegyzőkönyvek lezárását követően a tanúk az ügyfelek képviselőinek jelenlétében átolvasták a jegyzőkönyvben rögzített nyilatkozataikat, majd azt aláírták. Sz.T. meghallgatása során a meghallgatás kezdetén a tanú jogainak tételes közzétevése valóban elmaradt, azonban ez a meghallgatás során pótlásra került, s a tanú a már pótolta figyelmeztetés alatt tette meg további nyilatkozatait, illetve a meghallgatás végén így olvasta el és írta alá azokat.

A két tanú meghallgatására a Mabisz magatartásának vizsgálata körében került sor. Mivel a Mabisz esetében az eljárás megszüntetésre került, a Versenytanács nem tartotta szükségesnek, hogy érdemben foglalkozzék a vizsgálati kifogásokkal, amelyek egyébiránt olyan tanúvallomásokkal kapcsolatban kerültek benyújtásra, amelyek a Mabisz vonatkozásában terhelő bizonyítékot nem jelentettek.

694. A Generali a Versenytanács előzetes álláspontjára tett észrevételeiben (Vj-51/2005/174. 376. pont) hangot adott azon eljárási aggályának, hogy a többi eljárás alá vonttól lefoglalt, illetve a többi eljárás alá vont által benyújtott dokumentumok nyilvános változatába történő betekintésre először 2006. december 1-jén volt módja (az Allianz által készített nyilvános változat ekkor még nem állt rendelkezésre), s így az iratbetekintés kései volta az érdemi észrevételek pontosítását már nem tette lehetővé, illetve a rendkívüli terjedelmű iratanyagra tekintettel az iratbetekintés során megismert információkat nem állt módjában kellő mélységben beépíteni védekezési stratégiájába.

A Generali 2006. október 16-án kapta kézhez a Versenytanács előzetes álláspontját, amely részletesen ismertette a rendelkezésre álló bizonyítékokat. A Generali előzetes álláspontra tett észrevételei 2006. december 5-én kerültek benyújtásra a

Versenytanácshoz. A Generali-nak ezt követően módja volt az észrevételek kiegészítésére, pontosítására, azonban ezzel a lehetőséggel nem élt, még a Versenytanács 2006. december 12-i tárgyalásán sem.

A Versenytanács megítélése szerint a Generali védekezési joga nem csorbult azért, mert egyes iratok csak a tárgyalás előtt egy héttel váltak betekinhetővé számára, a Generali védekezésében felhasználhatta volna ezeket az iratokat, ehhez elegendő idő állt a rendelkezésére.

Tekintettel a fentiekre a Versenytanács figyelmen kívül hagyta a kifogást.

#### **XXIV. Jogorvoslat**

695. A határozat elleni jogorvoslati jogot a Tpv. 83.§-ának (1) bekezdése biztosítja.

Budapest, 2006. december 21.