



1054 Budapest, Alkotmány u. 5.

Levélcím: 1391 Budapest 62. Pf. 211

Telefon: (06-1) 472-8865, **Fax:** (06-1) 472-8860

Ügyszám: Vj/102/2013.

Iktatószám: Vj/102-153/2013.

Nyilvános változat!

A Gazdasági Versenyhivatal eljáró versenytanácsa a dr. Cs. A. vezető jogtanácsos által képviselt **CIG Pannónia Életbiztosító Nyrt.** (1033 Budapest, Flórián tér 1.) és a Szabó Zoltán ügyvezető, valamint a Dr. P. M. Ügyvédi Iroda (eljáró ügyvéd: dr. P. M.) által képviselt **Reál-Team Network Kft.** (1184 Budapest, Aranyeső u. 8.) eljárás alá vont vállalkozások ellen fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmának feltételezett megsértése miatt indult versenyfelügyeleti eljárásban – tárgyalást követően – meghozta az alábbi

h a t á r o z a t o t .

Az eljáró versenytanács megállapítja, hogy a CIG Pannónia Életbiztosító Nyrt. és a Reál-Team Network Kft. 2010. május 16. és 2011. március 7. között

- tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatot tanúsítottak, amikor piramis-elvre épülő olyan eladásösztönző rendszert hoztak létre, működtettek, illetve támogattak, ahol a fogyasztó azzal a lehetőséggel számolt, hogy - elsősorban további fogyasztóknak a rendszerbe való beléptetéséből, és kevésbé az áruk értékesítéséből vagy fogyasztásából eredően - valamilyen juttatásban részesülhet,
- a fogyasztók megtévesztésére alkalmas kereskedelmi gyakorlatot tanúsítottak, amikor a jövedelemszerzési, munkavégzési lehetőség ígéretével megkeresett fogyasztók előtt elhallgatták, hogy a jövedelemszerzés, munkavégzés feltétele egy életbiztosítási szerződés fogyasztó általi megkötése,
- a fogyasztók megtévesztésére alkalmas kereskedelmi gyakorlatot tanúsítottak, amikor a fogyasztók arról kaptak tájékoztatást, hogy az ún. Global Optima Csoport elnevezésű rendszer révén kiemelkedő jövedelmet szerezhetnek, amely akár a fogyasztók által megkötött életbiztosítási díj többszörösének fedezetére is alkalmas.

E jogsértések miatt az eljáró versenytanács kötelezi a CIG Pannónia Életbiztosító Nyrt.-t 22.640.000,- Ft – azaz Huszonkettőmillió-hatszáznegyvenegyezer forint– bírság megfizetésére, amelyet a határozat kézbesítésétől számított harminc napon belül köteles megfizetni a Gazdasági Versenyhivatal 10032000-01037557-00000000 számú bírságbevételei számlájára.

Befizetéskor a közlemény rovatban feltüntetendő: az eljárás alá vont neve, a versenyfelügyeleti eljárás száma, a befizetés jogcíme (bírság). Ha a kötelezett a bírságfizetési kötelezettségének határidőben nem tesz eleget, késedelmi pótlékot köteles fizetni. A késedelmi pótlék mértéke minden naptári nap után a felszámítás időpontjában érvényes jegybanki alapkamat kétszeresének

365-öd része. A bírság és a késedelmi pótlék meg nem fizetése esetén a Gazdasági Versenyhivatal megindítja a határozat végrehajtását.

A határozat felülvizsgálatát az ügyfél a kézbesítéstől számított harminc napon belül kérheti a Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bírósághoz címzett, a Versenytanácsnál benyújtott, vagy ajánlott küldeményként postára adott keresettel. A Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bíróság a pert tárgyaláson kívül bírálja el, a felek bármelyikének kérelmére azonban tárgyalást tart, mely kérelmet az ügyfél a keresetlevélben terjesztheti elő.

INDOKOLÁS

I. A vizsgálat tárgya

1. A Gazdasági Versenyhivatal (továbbiakban: GVH) 2013. december 6-án annak vizsgálatára indított versenyfelügyeleti eljárást¹, hogy 2010. május 16. és 2011. március 7. között
 - a CIG Pannónia Életbiztosító Nyrt. (a továbbiakban: CIG) és a Reál-Team Network Kft. (a továbbiakban: Reál-Team) - a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmáról szóló 2008. évi XLVII. törvény (a továbbiakban: Fttv.) 7. §-a (1) bekezdésének a) és b) pontjában foglalt tényállás megvalósításával – megsértették-e az Fttv. 3. §-ának (1) bekezdésében előírt tilalmat, amikor munkavégzési lehetőség ígéretével keresték meg a fogyasztókat, elhallgatva azt a tényt, hogy a munkavégzés feltétele egy életbiztosítási szerződés megkötése,
 - a CIG és a Reál-Team – az Fttv. 6. §-a (1) bekezdésének b) pontjában foglalt tényállás megvalósításával, különös tekintettel annak bg) alpontjában foglaltakra – megsértették-e az Fttv. 3. §-ának (1) bekezdésében előírt tilalmat, amikor az ún. szakmai estéken, illetve az ott előadott prezentációval azt az előnyös látszatot keltették a fogyasztókban, hogy a létrehozott jutalékrendszer keretében könnyen elérhető, kiemelkedő jövedelmet szerezhetnek, amely akár az életbiztosítási díj többszörösének fedezetére is alkalmas,
 - a Reál-Team - az Fttv. melléklete 14. pontjában foglalt tényállás megvalósításával – megsértette-e az Fttv. 3. §-ának (1) bekezdésében előírt tilalmat, amikor az általa működtetett eladásösztönző rendszerben a fogyasztók valószínűsíthetően azzal a lehetőséggel számolhatnak, hogy elsősorban további fogyasztóknak a rendszerbe történő beléptetéséből (kevésbé az áruk értékesítéséből) részesülhetnek juttatásban.
2. A GVH az eljárást 2014. szeptember 17-én kiterjesztette² annak vizsgálatára, hogy a CIG az Fttv. melléklete 14. pontjában foglalt tényállás megvalósításával - megsértette-e az Fttv. 3. §-ának (1) bekezdésében előírt tilalmat, amikor az általa támogatott eladásösztönző rendszerben a fogyasztók valószínűsíthetően azzal a lehetőséggel számolhattak, hogy elsősorban további fogyasztóknak a rendszerbe történő beléptetéséből (kevésbé az áruk értékesítéséből) részesülhetnek juttatásban.

¹ Az eljárás alapja, hogy a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete fogyasztóvédelmi célvizsgálatot folytatott a CIG Pannónia Életbiztosító Nyrt.-vel szemben, amely alapján indult eljárást az N-FH-II-11/2013. számú végzésével átteni rendelete a Gazdasági Versenyhivatalhoz.

² Vj/102-126/2013.

II. Az eljárás alá vontak

3. A CIG 2008-ban lépett be az életbiztosítási piacra. 2011-ben kezdte meg működését a CIG Pannónia Első Magyar Általános Biztosító Zrt., a CIG nem-életbiztosítással foglalkozó leányvállalata. A CIG bruttó biztosítási díjának mértéke a 2013. évben 16.715.265.000 Ft volt.
4. A 2010-ben alakult Reál-Team fő tevékenysége a biztosításközvetítői tevékenység volt, azonban 2011 júliusa óta nem végez tevékenységet a biztosítási piacon. 2013-ban nem ért el árbevételt.

III. A függő biztosításközvetítői tevékenység és a multi level marketing alapú értékesítés

5. A biztosítókról és a biztosítási tevékenységről szóló 2003. évi LX. törvény (a továbbiakban: Bit.) 33. § (1) bekezdése alapján biztosításközvetítői tevékenység a biztosítási szerződés létrehozására irányuló rendszeres, üzletszerű tevékenység, amely 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.
6. Biztosításközvetítői tevékenységet függő biztosításközvetítő, illetve független biztosításközvetítő végezhet. A függő biztosításközvetítő (az ügynök) egy biztosító biztosítási termékeit vagy több biztosító egymással nem versengő biztosítási termékeit közvetíti. A függő biztosításközvetítő a biztosítási szerződést a biztosítóval fennálló munkaviszonya keretében vagy a biztosító megbízása alapján közvetíti. Az ügynök előkészíti a biztosítási szerződés megkötését, s tevékenysége kiterjedhet a szerződés megkötésén túl - a biztosító ez irányú meghatalmazása esetén - a biztosítási díj átvételére, valamint a biztosító szerződésből eredő jogainak gyakorlásában és kötelezettségeinek teljesítésében való közreműködésre és a szerződéskötés lebonyolításában való közreműködésre.
7. A Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete³ (a továbbiakban: PSZÁF) 2011. április 28-án közleményt adott ki az életbiztosítási termékek „jutalék piramis” rendszerben történő értékesítéséről⁴, egyebek között az alábbiakat kiemelve:
 - a módszer sok esetben biztosításközvetítői tevékenységnek minősülő munkát, illetve annak multi level marketing (a továbbiakban: MLM) alapú, „jutalék-piramis” elvű ellentételezését kínálja azon személyek részére, akik hajlandóak saját maguk életbiztosítási szerződést kötni, és vállalják további személyek beszervezését az értékesítési rendszerbe,
 - a megkötött életbiztosítási szerződés biztosítási díját a hálózatba belépő személyek a további beszervezett személyekre megkötött életbiztosítási szerződések után járó

³ 2013. október 1-jétől a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete beolvadt a Magyar Nemzeti Bankba

⁴ Vj/102-121/2013.

- jutalékból tervezik visszanyerni (fedezni) és az életbiztosítási szerződés díján túlmenő jövedelemre is szert tenni,
- a jogszabályok szerint az a kereskedelmi gyakorlat, amely során a fogyasztó nem kap megfelelő és elegendő tájékoztatást (jelen esetben az életbiztosítási szerződés megkötésére vonatkozó) döntése meghozatalához, és ez olyan ügylet megkötésére készíti, amelyet egyébként – megfelelő tájékoztatás birtokában - nem kötött volna meg, a fogyasztói magatartás torzításának minősül (fogyasztónak tekintendők ebben az esetben azok a személyek, akik bekerülnek az értékesítési hálózatba azzal, hogy saját maguk számára életbiztosítási szerződést kötnek, majd részt vesznek ezen termékek sajátos módon történő terjesztésében is),
 - a biztosítási szerződések MLM, illetve hálózati rendszerben történő közvetítése esetében az erős jövedelemszerzési motívum miatt valószínűsíthető, hogy megvalósul a fogyasztók magatartásának (az életbiztosítási szerződés megkötésének irányába ható) torzítása, ami alapján a módszer tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatnak minősülhet,
 - elvárás, hogy a jelzett termékértékesítési módszert alkalmazó vállalkozás az értékesítési módszerről, az általa közvetített életbiztosítási szerződésről és annak tulajdonságairól, az értékesítésével kapcsolatos követelményekről, következményekről a fogyasztóknak teljes körű, pontos információkat adjon, ne keltsen a fogyasztóban téves képzetet, azaz a vállalkozás a jövedelemszerzési lehetőség (azaz a „megszerezhető” jutalék) megvalósulásának valódi, reális esélyeiről tájékoztassa a fogyasztókat. Ennek hiányában ugyanis a fogyasztók tévesen mérhetik fel a jövedelem megszerzésének és mértékének reális esélyeit, ami alapján pedig (különösen az alacsony jövedelmű, illetve rendszeres jövedelemmel nem rendelkező fogyasztók) olyan életbiztosítási szerződést kötnek meg, amelyet egyébként nem tettek volna,
 - elvárás továbbá, hogy a fogyasztó megfelelő tájékoztatást kapjon arról is, hogy az életbiztosítási szerződés díjának megfizetéséhez szükségessé válhat egyéb – a jutalékon kívüli – forrás is, illetve mind a saját életbiztosítás, mind a beszervezett személy által kötött életbiztosítás visszavásárlása hátrányos következményeire is maradéktalanul fel kell hívni a figyelmet,
 - az ilyen értékesítési módszerhez hasonló, jutalékpiramis elven működő értékesítési konstrukciók abban az esetben is tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatnak minősülnek, ha az értékesítésben résztvevő munkatársaknak a beszervezett személyekért – a biztosításközvetítői tevékenységért – nagyságrendileg nagyobb összeget ígérnek, mint a munkatársak rendszerbe való belépésekor kötött biztosítási szerződésének díjigénye. Ez esetben is jelentős annak kockázata, hogy a biztosítási szerződést megkötő fogyasztó elsősorban a közvetítői tevékenységből származó jövedelemben látja az előnyöket, nem pedig az általa (saját magára) megkötött életbiztosítási szerződésben. A biztosításközvetítői szakmai kompetenciák hiányában csak esetleges – illetve reálisan csak rövid ideig valószínűsíthető – jövedelemszerzés lehetősége ekkor aránytalanul erősebb befolyással lehet a fogyasztó döntésére, mint a hosszú távú elkötelezettséget igénylő életbiztosítással járó díjfizetési- és egyéb kötelezettségek,
 - fentiek alapján kiemelten fontos, hogy az életbiztosítási szerződés megkötése előtt a leendő ügyfélnek adott tájékoztatás hangsúlyosan terjedjen ki arra, hogy
 - az életbiztosítási szerződés alapján gyakorolható maradékjogok (visszavásárlás, díjmentesítés) az adott szerződéstípusnál léteznek-e, (fontos, hogy van-e a szerződés szerint megoldás arra az esetre, amennyiben az ügyfélnek fizetési nehézségei lépnek fel),
 - a maradékjogok gyakorlása milyen hátrányokkal jár és azok a szerződéskötést követő hány éven belül nyílnak meg,

- a maradékjogok megnyílásának időpontjáig a szerződésre befizetett díjak elvesznek, ha a szerződő fél a biztosítási díjat nem fizeti,
 - visszavásárlás esetén a szerződő fél csak a feltételek szerinti szolgáltatásra jogosult, amely szolgáltatási (visszavásárlási) összeg adott esetben az addig befizetett díjak töredékének megfelelő összeg, miközben a szerződő fél közreműködésével közvetített biztosítási szerződések után járó, a szerződő fél biztosítási szerződésének díjigényét fedezni hivatott jutalék visszaírásra is kerülhet, ha a beszerzett személyek a biztosításukat nem fizetik,
 - a unit-linked termékekkel együtt járó befektetési jellegű kockázat a szerződő felet terheli,
 - az életbiztosítási szerződést a kondíciós listában rögzített költségek terhelik, melyet a szerződő fél visel,
- a termékértékesítési módszerben résztvevő munkatársak tevékenysége a legtöbb esetben biztosításközvetítői tevékenységnek minősül, ezért ezek a munkatársak csak felügyeleti nyilvántartásba vételt követően folytathatják tevékenységüket. A felügyeleti nyilvántartásba vételhez kapcsolódóan azonban teljesíteni kell a jogszabályban előírt feltételeket, így ezen munkatársaknak felsőfokú végzettséggel vagy külön jogszabályban meghatározott szakképesítéssel (hatósági vizsgával) kell rendelkezniük. A regisztráció hiányában végzett tevékenység jogosulatlan tevékenységnek minősül, és mint ilyen, közigazgatási szankciókat is maga után vonhat.

8. A PSZÁF egyik, Bit.-tel kapcsolatos állásfoglalásában⁵ megerősítette a fenti megközelítést, rögzítve, hogy

- az életbiztosítást vásárló személyek részére biztosításközvetítői tevékenységnek minősülő munkát, illetve annak MLM alapú, „jutalék-piramis” elvű ellentételezést kínáló értékesítési módszerek esetén, amennyiben a fogyasztó nem kap megfelelő és elegendő tájékoztatást (jelen esetben az életbiztosítási szerződés megkötésére vonatkozó) döntése meghozatalához és ez olyan ügylet megkötésére készteti, amelyet egyébként – megfelelő tájékoztatás birtokában – nem kötött volna meg, a fogyasztói magatartás torzításának minősül,
- a biztosítási szerződések MLM, illetve hálózati rendszerben történő közvetítése esetében az erős jövedelemszerzési motívum miatt valószínűsíthető, hogy megvalósul a fogyasztók magatartásának (az életbiztosítási szerződés megkötésének irányába ható) torzítása, ami alapján a módszer tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatnak minősülhet,
- határozott elvárás, hogy a jelzett termékértékesítési módszert alkalmazó vállalkozás az értékesítési módszerről, az általa közvetített életbiztosítási szerződésről és annak tulajdonságairól, az értékesítésével kapcsolatos követelményekről, következményekről a fogyasztóknak teljes körű, pontos információkat adjon, ne keltsen a fogyasztóban téves képzetet, azaz a vállalkozás a jövedelemszerzési lehetőség (azaz a „megszerezhető” jutalék) megvalósulásának valódi, reális esélyeiről tájékoztassa a fogyasztókat. Ennek hiányában ugyanis a fogyasztók tévesen mérhetik fel a jövedelem megszerzésének és mértékének reális esélyeit, ami alapján pedig (különösen az alacsony jövedelmű, illetve rendszeres jövedelemmel nem rendelkező fogyasztók) olyan életbiztosítási szerződést kötnek meg, amelyet egyébként nem tettek volna,
- elvárás továbbá, hogy a fogyasztó megfelelő tájékoztatást kapjon arról is, hogy az életbiztosítási szerződés díjának megfizetéséhez szükségessé válhat egyéb – a jutalékon kívüli – forrás is, illetve mind a saját életbiztosítás, mind a beszerzett személy által

⁵ Vj/102-122/2013.

kötött életbiztosítás visszavásárlása hátrányos következményeire is maradéktalanul fel kell hívni a figyelmet,

- az ilyen értékesítési módszerhez hasonló, jutalékpíramis elven működő értékesítési konstrukciók abban az esetben is tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatnak minősülnek, ha az értékesítésben résztvevő munkatársaknak a beszervezett személyekért – a biztosításközvetítői tevékenységért – nagyságrendileg nagyobb összeget ígérnek, mint a munkatársak rendszerbe való belépésekor kötött biztosítási szerződésének díjigénye. Ez esetben is jelentős annak kockázata, hogy a biztosítási szerződést megkötő fogyasztó elsősorban a közvetítői tevékenységből származó jövedelemben látja az előnyöket, nem pedig az általa (saját magára) megkötött életbiztosítási szerződésben. A biztosításközvetítői szakmai kompetenciák hiányában csak esetleges – illetve reálisan csak rövid ideig valószínűsíthető – jövedelemszerzés lehetősége ekkor aránytalanul erősebb befolyással lehet a fogyasztó döntésére, mint a hosszú távú elkötelezettséget igénylő életbiztosítással járó díjfizetési és egyéb kötelezettségek.

IV.

Az értékesített termék

9. A Reál-Team 2010. május 16-án kötött megbízási szerződést a CIG-vel. A szerződés értelmében a Reál-Team függő biztosítási ügynökként rendszeresen és üzletszerűen közvetített a CIG és fogyasztói között biztosítási ajánlatokat, szerződéseket.
10. A Reál-Team kizárólag a CIG Pannónia Befektetési Életbiztosítás elnevezésű termékét értékesítette, mely termék befektetési egységekhez kötött életbiztosítás (unit linked), azaz olyan életbiztosítási termék, amelynél a biztosító a biztosítási szerződés alapján képzett biztosítástechnikai tartalékot az általa létrehozott, önálló befektetési politikával rendelkező, elkülönítetten kezelt - azonos értékű, elméleti elszámolási részekből (befektetési egységekből) álló - eszközállományokba (eszközalapokba) vagy más, befektetési alapkezelésre jogosult társaság által kezelt befektetési alapokba helyezi befektetés céljából, a szerződő választásától függően, a szerződésben előre meghatározott szabályok szerint.
11. A Reál-Team a biztosításközvetítés során a Global Optima Csoport elnevezésű, nyolc szintből álló rendszert alkalmazta, amely esetében a rendszerbe belépett személyek részesedtek a rendszerbe beszervezett személyek által megkötött életbiztosítási szerződések után járó jutalékból.
12. A Global Optima Csoport keretében a leendő ajánló munkatársak a rendszerben való részvétel lehetőségét a Reál-Team által szervezett szakmai esten előadott prezentációs anyagból ismerték meg. A szakmai estre történő meghívás (egy ún. ajánló munkatárs ajánlását követően) telefonon történt. A szakmai esten történt meg a megbízási szerződés megkötése. Az életbiztosítási termék ismertetésre került, de az életbiztosítási szerződés megkötésére nem került sor, erre a néhány nap múlva megtartott képzésen volt lehetőség.
13. A Reál-Team az ajánló munkatárssal megbízási szerződést kötött. Az ajánló munkatárs feladata az volt többek között, hogy baráti, bizalmi, ismeretségi körében ajánlja a Global Optima Csoportot a rendszeresen megtartott szakmai esteken elhangzott útmutatások alapján. A munkatársaknak minden egyes értékesítés esetében a feltételek teljesülése után

jutalékot fizetett a Reál-Team. A jutalék kifizetésének feltétele volt, hogy a CIG kötvényesítette az ajánlatot és jutalékot fizessen érte, azaz a kifizetések teljes összegű értékesítés esetén jártak a munkatársaknak.

14. 2010. május 16. és 2011. március 7. között a Reál-Team országszerte (pl. Bonyhád, Budapest, Kiskunmajsa, Pécs, Tolna) hetente több szakmai estet és több szakmai képzést tartott.
15. A Reál-Team nyilatkozata szerint a CIG előtt ismert volt a Reál-Team által alkalmazott munkamódszer. 2010 júliusában a CIG-gel együtt tartott háromnapos szakmai képzést, az előadók a CIG részéről érkeztek, s itt történt meg az első egyeztetés a CIG felsővezetésével, valamint sor került a munkamódszer elemzésére. Ekkor került átadásra a teljes prezentáció, valamint az üzletszabályzat, és a megbízási szerződés, amit a Reál-Team a munkatársakkal kötött. A Reál-Team mielőtt elkezdte a munkát, több egyeztetésre került sor a CIG-vel, s az elvárásoknak megfelelően alakította ki a rendszert⁶. Együttműködésük során a CIG folyamatosan ellenőrizte a Reál-Team munkáját vezérigazgatói szinten, s külső céget is bevont munkamódszerük ellenőrzésére. 2010. december 28-án Keszthelyen 150 fő részvételével egy évadzáró képzést, értékelést tartott a Reál-Team, amelyen a CIG képviselője is részt vett, az ügyfelekkel való beszélgetést, egyeztetést követően mindent rendben talált. A biztosító képviselője részt vett a 2011. január 22-én 250 fő részvételével megtartott országos szakmai képzésen is.
16. A Reál-Team által közvetített biztosítási szerződések számára, az ezek révén befolyt díjbevétele, illetve a CIG által kifizetett jutalékokra vonatkozó adatokat a Vj/102-004/2013. számú irat tartalmazza.
17. A Reál-Team által közvetített egyes szerződések adataiból⁷, illetve az eljárás alá vontak egybehangzó tárgyalási előadásából megállapíthatóan a szerződések döntő többsége (4 kivételével) megszűnt díjnemfizetés vagy a szerződés 30 napon belül történő felmondása következtében.

V.

A vizsgált kereskedelmi gyakorlat

18. A Reál-Team az általa tartott szakmai esteken (amelyekre előzetes telefonos megkeresés útján történt a meghívás), illetve szakmai képzéseken prezentáció, illetve szóbeli tájékoztatás révén nyújtott tájékoztatást a jelenlévők számára.
19. Az eljárás során a vizsgáló az előzetes megkeresés során, a szakmai esteken, illetve szakmai képzéseken nyújtott tájékoztatás tartalmának megállapítása érdekében írásbeli tanúvallomásokat szerzett be. Az írásbeli tanúvallomásokat az alábbi táblázat foglalja össze:

A tanúk az alábbi kérdéseket kapták meg:

⁶ Vj/102-114/2013. számú irat

⁷ Vj/102-004/2013., Vj/102-009/2013.

1. kérdés: Az Önt megkereső személy munkavégzés lehetőségének ígéretével kereste meg?
2. kérdés: Az Önt megkereső személy a megkereséskor tett említést bármilyen életbiztosítási ajánlatról, életbiztosítási szerződésről?
3. kérdés: A szakmai esten hallott először az életbiztosítási szerződésről?
4. kérdés: Életbiztosítást kellett kötnie ahhoz, hogy dolgozhasson?
5. kérdés: A munkavégzés előfeltétele volt az életbiztosítási szerződés megkötése?
6. kérdés: Megítélése szerint a jutalékból tudta volna fedezni az életbiztosítás díját?
7. kérdés: Az előadáson történt utalás arra, hogy a jutalékból tudja fedezni az életbiztosítás díját?
8. kérdés: Számolt azzal a lehetőséggel, hogy elsősorban a fogyasztók rendszerbe történő beléptetéséből részesülhet juttatásban?

	1	2	3	4	5	6	7	8
Sz. Z.	+	-	+	-	-	+	-	+
K. I.-né	+	-	+	+	+	+	+	+
Sz-H.-né Cs. V.	+	-	+	+	+	+	+	+
P. L.-né	+	-	+	+	+	+	+	+
T.-né F. E.	-	+						
P. T. I.	+	-	+	+	+	+	+	+
z.a.	-		+	-	-	-	+	+
z.a.	+	-	+	+	+	+	+	+
z.a.	+	-	+	+	+	+	+	+
z.a.	-	-	+	+	+			-
K. E.	+	-	+	-	-	-	+	-
P.-né M. E.	+	-	+	+	+	+	+	+
F.-né K. Sz.	+	-	+	+	+	+	+	
R. I.	+	-	+	+	+	+	+	+
z.a.	+	-	+	+	+	-+	-+	+
S.-né F. Zs.	+	-	+	+	+	+	+	+
H. F.	-	-	+	+	+	+	+	+
F.-né L. E.	+	-	+	+	+	-	-	-
Sz. G.	+	-	+	+	+	+	+	+
R. G. A.	+	-	+	+	+	+	+	+
Sch. A.	-	-	+				+	-
B. T.		-	+					
P. K.	+	-	+	+	+	+	+	+
V.-né N. J.	+	-	+	+	+	-	+	+
K. B. A.	+	-	+	+	+	+	+	-
T. I.	+	-	+	+	+	+	+	+
S. J. Z.-né	+	-	+	+	+	+	+	+
B. F. G.	+	-	+	+	+	+	+	+

20. A Vj/102-114/2013. számú iratban rendelkezésre álló (a GVH részére a PSZÁF által átadott) 12 iratban foglaltak a fenti, tanúknak feltett kérdésekre az alábbiak szerint adnak választ:

	1	2	3	4	5	6	7	8
1. irat		-	+	+	+			
2. irat	+	-		+	+		+	
3. irat	+	-	+	+	+			
4. irat	+	-	+	+	+		+	
5. irat	+	-	+					
6. irat	+	-	+	+	+			
7. irat	+	-	+	+	+			
8. irat	+	-	+	+	+		+	
9. irat	+	-	+	+	+			
10. irat	+	-	+	+	+	+		
11. irat	+	-	+	+	+			
12. irat	+	-	+	+	+		+	

21. A Reál-Team az eljárás során a fogyasztókkal folytatott személyes tárgyalásokról készített jegyzőkönyveket csatolta⁸, amelyekből megállapíthatóan a fogyasztók pénzügyi lehetőséget láttak a Reál-Team-hez történő csatlakozásban.
22. Miután a Reál-Team tájékoztatta a CIG-et, hogy új módszerekkel, a Globál Optima elnevezéssel kívánja a piacon a CIG életbiztosításait értékesíteni, a módszert a CIG munkatársa [személyes adat]⁹ 2010 júniusában elemezte, majd írásban felhívta a figyelmet a kockázatokra és arra, miként csökkenthetők ezek, így például akként, hogy az ügyfelek valós igényeinek kielégítésére kell törekedni, tudatni velük, hogy hosszú távú pénzügyi elkötelezettséget vállalnak és ne az új díjakból pótolják a régi szerződések díjhátralékát.
23. Ezt követően a CIG vezetői között belső levelezés zajlott le 2010 nyaratól a Reál-Team működésével kapcsolatban.
24. A 2010 augusztusi belső e-mailekből¹⁰ megállapíthatóan a CIG már ekkor is problémásnak ítélte a Reál-Team gyakorlatát. Egy 2010. augusztus 18-i e-mail szerint „*előnyben részesítik a munkanélkülieket, mert azok jobban motiválhatók*”. [személyes adat] email-je [személyes adat] részére.
25. A CIG részéről a Reál-Team előadását meghallgató [személyes adat] is arra a következtetésre jut 2010. augusztusi 10-ei email-jében, hogy az életbiztosítási díj megfizetését a fogyasztók a beszerezett újabb tagok után kapott jutalékból finanszírozzák.

„(...) A „klasszikus” biztosítós működéshez képest két ponton térnek el tehát, az egyik, hogy csoportosan toboroznak, a másik, hogy a szerződéseket belül kötik és nem kívül, magyarán, több munkatárs, mint a szerződés és éppen ez az a pont, ami számunkra furcsa, amely [személyes adat]t zavarja. Annyiban talán igaza van, hogy a szerződések

⁸ Vj/102-003/2013. számú irat melléklete

⁹ A CIG volt alapító vezérigazgatója

¹⁰ Vj/102-114/2013. számú irat melléklete

*alapvetően arra jönnek létre, hogy aki dolgozik, annak lesz pénze a díjfizetésre, és nem pedig fordítva, azaz a díjfizetés biztosított, de amúgy még egyéb jövedelemre is lehet szert tenni. (...)*¹¹

26. De a fentieket támasztja alá [személyes adat]¹² 2010. október 1-jei alábbi email-je is, amit [személyes adat], [személyes adat]¹³, [személyes adat]¹⁴ és [személyes adat]¹⁵ részére küldött meg:

„Tisztelt Urak!

Ha valaki elolvassa a telefonbeszélgetést tartalmát, azt hiszem joggal merül fel benne a kérdés, hogy van-e szükség nekünk ilyen kötött „biztosítás”-okra.

Azt hiszem, hogy az ilyen „eladás”-t azonnal meg kell szüntetnünk, mivel ez nemcsak anyagi, hanem morális kockázatot is jelent a vállalat számára. Ez nemcsak pénzkidobás, hanem a felépített vállalat-képünk botránnyal való lerombolását is maga után vonhatja. Ezt nem engedhetjük meg magunknak.

Támogatásokat várom, üdvözlettel:

[személyes adat]
általános vezérigazgató-helyettes”

27. A fenti email-re [személyes adat] 2010. október 1-jén az alábbi válasz email-t írta [személyes adat], [személyes adat], [személyes adat], és [személyes adat]:

„Kedves [személyes adat]!

*A Global Optima Projekt működési sémája az, hogy felkelti a hallgatóság igényét az öngondoskodásra, majd bejelenti, hogy lehet dolgozni a projekten annak, aki átlátja az öngondoskodás szükségességét. **Aki így dönt, az csatlakozhat a csoporthoz munkatársként. Ha ezt megteszi először is kötnie kell egy biztosítást, eztán dolgozhat.** Időközben képzésekben is részesül, majd találnia kell hozzá hasonló érdeklődőket, akikkel a folyamat hasonló. Ha azok is kötnek biztosítást, akkor az emberünk tud pénzt keresni. Nem vagyok meggyőződve arról, hogy ezeknek az embereknek nincs igénye a megkötött szerződésekre, hiszen mind azért jelentkeztek, hogy a sorsukon változtassanak, dolgozni és megtakarítani akarnak.*

***Tény, hogy a tájékozottságuk nem tökéletes, és az is, hogy nem ezt az értékesítést képzeljük el, amikor igény szerinti eladásról beszélünk.** Ugyanakkor a LIMRA¹⁶ is ajánlja, hogy az ügyfelet hozzuk be munkatársként, valamint azt is, hogy a képviselők kössenek biztosítást saját magukra is, mert akkor tudják hitelesen eladni. A londoni LIMRA*

¹¹ [személyes adat] részére írt 2010. augusztus 10.-ei email-jének erre vonatkozó része, teljes email a Vj/102-114/2013. számú irat mellékletében található

¹² 2012. szeptember 1-jéig a CIG általános vezérigazgató-helyettese

¹³ 2012. szeptember 1-jéig a CIG pénzügyi vezetője, vezérigazgató-helyettese

¹⁴ 2012. február 29-éig a CIG értékesítési igazgató, illetve az adminisztrációs vezérigazgató-helyettese

¹⁵ A CIG hálózatfejlesztési igazgatója

¹⁶ Life Insurance and Market Research Association

konferencia arról szólt, hogy az embereket erőszak árán is rá kell venni az öngondoskodás bármely formájára, mert kivétel nélkül minden állam kivonul a nyugdíj rendszerekből (még a svéd is), s az emberek 90%-ának semmilyen megtakarítása nincs. Ehhez adódnak a demográfiai problémák, így a biztosítóknak és az ügynököknek óriási fontossága van.

Amikor [személyes adat] tárgyaltunk a Reál Teammel, tudtuk, hogy ez a módszerük, és nyomatékosan hangsúlyoztuk, hogy elvárjuk az együttműködés keretén belül, hogy jelentősen növeljék a „nem munkatárs”, külső ügyfelek arányát a pénzügyi stabilitás érdekében. Erre ígéretet is tettek. Természetesen nincs tapasztalatunk arra vonatkozóan, hogy a rendszeres díjakat hogyan fizetik, az azonban tény, hogy hatalmas energiát és nagyon sok munkát tesznek ebbe a teóriába. A megállapodásunk során a mi pénzügyi kitettségünket akartuk korlátozni, illetve biztosítékokat kértünk arra, hogy a munkájuk számukra nem fog kárt okozni. Gyakorlatilag minden kikötésünket elfogadták (más lehetőségünk nem nagyon volt).

A leírtak alapján én úgy gondolom, hogy bár a Real Team még messze nem hibátlan, de a megállapodásunknak megfelelően fogadjuk el azokat az ajánlatokat, amelyek valósak. A telefonon jelentkező hölgy a szerződéssel kapcsolatos információkat még nem kapta meg, a két és fél órás prezentáción elhangzott, általa felcsípett információ morzsákra alapozva kérdezősködött. Véleményem szerint még azzal sem volt tisztában, hogy mit kérdez, én ennyi „tudás” birtokában meg nem mertem volna emelni a telefont.

Üdvözlettel,

[személyes adat]”

28. 2010 októberében a CIG magánnyomozót vont be annak érdekében, hogy a tényleges ügyféligényeket tisztázza. Az ellenőrzés a CIG előadása szerint – a fenti email-ek ellenére – azt az eredményt hozta, hogy az ügyfelek és a szerződési ajánlatok valósak és megfelelő ügyféligényeket fednek le¹⁷.
29. A CIG-hez 2010. december 6-tól szórványosan érkeztek olyan panaszok, amelyek arra mutattak rá, hogy egyes ügyfelek azért kötöttek életbiztosítási szerződést, mert ezáltal munkalehetőséghez, jutalékhoz kívántak jutni. Az első ilyen panasz 2010. december 6-án, a második december 27-én, az ezt követő pedig 2011. január 18-án érkezett a CIG-hez, a közvetítői szerződés felmondásáig azonban további ilyen panasz nem vált ismertté.
30. A CIG illetékes munkatársa 2010. december 21-én javasolta a CIG vezetésének, hogy a Reál-Team vonatkozásában egyebek között kerüljön előírásra, hogy 2011. január 1-jétől az ajánlók (munkavállalók) részére nem lehet kötelezővé tenni a biztosításkötést (a kötés nem lehet feltétele annak, hogy dolgozhasson valaki). Az ugyanezen a napon a CIG által készített elemzés¹⁸ szerint „a panaszügyeket, a szakmai prezentációt tanulmányozva megállapítható, hogy az ügyfelek abban a hiszemben szerződnek velünk, hogy így jutnak munkához, fizetéshez, amiből majd fizetik a biztosítási díjat. A regisztrált munkatársaknak kötelező belépő az életbiztosítási szerződés... R[...] úr szerint nem kötelező belépő az életbiztosítási

¹⁷ Erre vonatkozólag lásd a Vj/102-10/2013. számú beadványban tett előadást, valamint a Vj/102-138/2013. számú tárgyalási jegyzőkönyvben tett előadásokat

¹⁸ Vj/102-013/2013.

szerződés, a valóságban ez nem igaz. Ezzel a módszerrel sok embert meg lehet szédíteni (nagy felhajtással, lila füsttel végzett nagy létszámú rendezvények sorozata, a prezentáció csábító számsorai indukálják a résztvevők azonnali meggondolatlan döntését a gyors meggazdagodás reményében). Egyszóval nem életbiztosítás igény szerinti közvetítéséről van szó, aminek törvényszerű következménye lesz a díjfizetések rövid tartama. A várható károk megelőzése céljából szigorítani kell szerződési feltételeinket. Prezentáció átdolgozása, toborzó akciók számának csökkentése, regisztrált munkatársnak ne legyen feltétel saját életbiztosítás... Amennyiben a Kft. kötelezi munkatársait saját szerződés megkötésére és erre élezi ki toborzó akcióit, abban az esetben elkerülhetetlen a szerződésbontás”.

31. A CIG a Reál-Team-mel megkötött szerződést 2011 januárjában módosította, kiegészítve azzal, hogy a jutalék kifizetésének feltétele a 65%-os díjfizettség elérése, továbbá egy unit linked szerződés megkötésével tartalékalap képzésére is sor került.
32. Ismert a 2011. március 4-én és 5-én a CIG megbízásából lefolytatott call center ellenőrzést összefoglaló táblázat¹⁹. Ebből megállapíthatóan volt olyan fogyasztó, aki „*úgy nyilatkozott, neki már nincs szerződése, bevitte a Reál-Teamhez a kötvényt, és jelezte a R[...] úrnak, hogy nem tudja tovább fizetni, azt mondták, majd keresnek valakit helyette.*” Egy másik fogyasztó előadta, „*jelenleg nem szeretné befizetni a díjat. Akiknél dolgozott, vittek neki egy papírt, hogy továbbértékesítik a szerződését.*” Egy harmadik ismertette, „*nem fogja tudni fizetni a díjat, nem is szeretné megtartani a szerződését. Munkával volt egybekötve, nem tudja, mit lehet elmondani és mit nem, de biztosan mindent, mert legális.*” Egy negyedik fogyasztó elmondta, „*nem tudja finanszírozni a szerződést. Akikkel kötötte a szerződést, elvették minden papírját, hogy továbbértékesítik a szerződést.*”
33. Az eljáró versenytanács előtt ismert a Pénzügyi Békéltető Testület (a továbbiakban: PBT) H-PBT-H-2395/2014. számú határozata²⁰. Az abban rögzített tényállásból megállapíthatóan az adott fogyasztót 2010 őszén a Reál-Team arról tájékoztatta, hogy ha köt egy életbiztosítást és más személy figyelmét is felhívja szerződéskötésre, kiegészítő jövedelemre tehet szert. A Pénzügyi Békéltető Testület megállapította, hogy az életbiztosítási szerződés érvényesen létrejött, a befizetett díj visszakövetelésére nincs lehetőség.
34. Két, 2010 szeptemberében létrejött életbiztosítási szerződés kapcsán benyújtott panasz kapcsán a CIG 2011. február 22-én, illetve 2011. május 12-én arról tájékoztatta az életbiztosítási szerződés szerződőjét, hogy az életbiztosítási szerződés érvényesen létrejött, a befizetett összeg visszafizetésére nincs lehetőség. A panaszból megállapíthatóan a szerződés megkötésére „*egy új üzlet*” kiépítése céljából került sor. Más panaszosok is az életbiztosítási szerződés megszüntetését kérték, mivel a munkával kapcsolatos várakozásaik nem valósultak meg. A CIG egyes esetekben egyedi elbírálás alapján – a szerződésre vonatkozó biztosítási feltételektől eltérve – megszüntette az életbiztosítási szerződést²¹.

¹⁹ Vj/102-010/2013.

²⁰ Vj/102-119/2013.

²¹ Vj/102-116/2013.

VI. Az eljárás alá vontak előadása

A CIG előadása az előzetes álláspontot megelőzően

35. A CIG előadta, a Reál-Team-mel való szerződéses kapcsolata alatt az értékesítésre kiemelt hangsúlyt fordított, tekintettel arra, hogy az egy közvetítőtől érkező ajánlatok száma szokatlanul magasnak minősült. A szerződések nagy része a szerződéskötést megelőző igényfelmérés adataival összhangban volt, ellenkező esetben az ajánlatok elutasításra kerültek. Az ügyfelek által megjelölt igényeket a választott életbiztosítási szerződések megfelelően tudták kielégíteni. A biztosításközvetítő a munkatársainak a tevékenységét oly módon határolta le, hogy az ne minősüljön biztosításközvetítésnek, így ez a tevékenység a CIG látó- és érdeklődési körén kívül rekedt.
36. Ismertette, hogy a Reál-Team szerződését azért mondta fel azonnali hatállyal, mert annak vezetője a díjfizettség mértékének igazolására bizonyíthatóan valótlan tartalmú postai feladóvevényeket mutatott be. A jutalék fizetésének feltétele volt a Reál-Team által közvetített szerződések díjfizettségének 65%-át elérő mértéke. A felmondási okok között nem szerepelt a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat, tekintettel arra, hogy ilyen magatartás folytatása nem volt általánosságban tapasztalható. A CIG az eset tanulságait levonva a biztosításközvetítők fokozottabb ellenőrzését írta elő, és olyan szűrőrendszereket vezetett be, amelyek nagy hatásfokkal szűrik ki a tisztességtelen értékesítést. Az ajánlatok beérkezését követően az ügyfeleket felhívják és tájékoznak arról, hogy az ajánlat megtételére a kellő információk birtokában az igényfelmérésnek megfelelően került sor. Az ajánlatkezelési folyamatot kockázatkezelési vezető ellenőrzi.
37. A CIG kifejtette, az első panaszokat követően a vezetése intézkedéseket tett, hogy az értékesítés az ügyfelek igényein alapuljon és az értékesítés a Reál-Team saját értékesítés támogatási rendszerén kívül álló személyek felé összpontosuljon.

A CIG előadása az előzetes álláspontot követően²²

38. A CIG az előzetes álláspont 7. pontjához kötődően előadta, hogy a Bit. 48. § (2) bekezdése a károkozásról való felelősségről szól. A befektetési egységekhez kötött életbiztosítások esetében a szerződés első két évében bekövetkező biztosítási esemény esetén az ügyfelek a befizetett biztosítási díj többszörösére lehetnek jogosultak, vagyis nem lehet kárról beszélni, ha biztosítási díj ellenében magas kockázatú biztosítást kapnak. Az idézett biztosításközvetítői felelősségi szabály magánjogi, amely nem teremt közjogi felelősséget, vagyis mivel a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat közjogi rendelkezés, a Bit. magánjogi felelősségi szabályai nem alapozhatják meg a közjogi felelősséget.
39. A PSZÁF hivatkozott (előzetes álláspont 59. pont) eseti döntése kapcsán előadta, hogy az nem használható fel, mert ott a biztosító magánjogi szabályok megszegése miatt felelt.
40. Az Fttv 9. § (2) bekezdése kapcsán hivatkozott arra, hogy a biztosítónak a MediaCash Kft.-vel nem volt szerződése, a Reál-Team szerződése kizárólag biztosításközvetítésre irányult,

²² Vj/102-137/2013.. sz. beadvány, Vj/102-138/2013. sz. tárgyalási előadás és Vj/102-144/2013. sz. beadvány

így minden olyan tevékenységért, amely ezen túlmutat, a biztosító nem felelhet. A biztosító érdeke az ügyfelek igényein alapuló, hosszán fenntartható szerződés megkötése, nem a biztosító érdekében jár el, aki e szándékokkal ellentétes tevékenységet fejt ki.

41. Az előzetes álláspont 8. pontja kapcsán azt adta elő, hogy az idézett PSZÁF Közlemény 2011. április 28-án került kiadásra, míg a CIG és a Reál-Team között 2011. március 11-én szűnt meg a biztosításközvetítésre irányuló szerződés, vagyis a Közlemény rendelkezései nem kérhetők számon. A Bit. 6. § c) pontjában írt tilalom 2013. június 29-től hatályos, amely kimondja, hogy a biztosítási termék terjesztése során tilos olyan módszert alkalmazni, amely biztosítási termék megvásárlását díjazással járó terjesztésbe való bevonás feltételül szabja.
42. Hivatkozott arra is, hogy a Reál-Team munkatársai két csoportra oszthatók: a Bit. 33. § (1) szerinti biztosításközvetítőkre, valamint címszerző munkatársakra, akik biztosítási tárgyú tájékoztatókra szerveztek be résztvevőket.
43. Álláspontja szerint nem merülhet fel, hogy a biztosításközvetítő termékterjesztési modellje a Bit. 6. §-ának b) pontjába ütközne, mert az értékesítési rendszerbe belépő és ezzel egyidejűleg befektetési egységekhez kötött életbiztosítási szerződést kötő személyek kizárólag biztosítási díj megfizetésére kötelesek, a jutalék fedezetét a biztosító által közvetített, a biztosításközvetítő részére fizetett közvetítői jutalék képezte.
44. Előadta, hogy a PSZÁF több állásfoglalása tartalmazza, hogy nem megtevesztő az értékesítési rendszer, mert a rendszerhez csatlakozó munkatársak hosszú távú megtakarítási formát választanak, másrészt a biztosításközvetítővel közreműködve jövedelemhez juthatnak. Állásfoglalásaiban megállapította, hogy a biztosítási szerződéseknek MLM, illetve hálózati rendszerben történő közvetítését nem tiltja jogszabály.
45. Hivatkozott arra is, hogy a Fővárosi Törvényszék Gazdasági Kollégiuma előtt folyamatban lévő per²³ tanúvallomásaiból és csatolt szerződésekből megállapítható, hogy a Reál-Team által szervezett rendezvényeken a munkatevékenység iránt érdeklődők a biztosításközvetítést nem végző MediaCash Kft.-vel kötöttek szerződést. E vállalkozással a biztosítónak nem volt szerződése, és nem mondható, hogy a biztosító érdekében járt el. A munkalehetőség felajánlása nemcsak az előadásokon, hanem a szerződések rendszerében is elkülönült. A tájékoztatókon a biztosítóról és termékéről a résztvevők az egyéni szerződés értékesítése során alkalmazott tájékoztatók mélységén messze túlmutató tájékoztatást kaptak. A biztosítási szerződést kötni kívánók a biztosító szerződési feltételeit átvették, megismerhették, erről az ajánlati lapon kellett nyilatkozniuk, ezt valamennyi, a Reál-Team által közvetített aláírta.
46. Előadta, hogy a felügyeleti közlemény szerint az MLM, illetve hálózati rendszerben közvetített biztosítási szerződéseknél az erős jövedelemszerzési motívum miatt valószínűsíthető, hogy megvalósul a fogyasztók magatartásának torzítása. Mivel a vállalkozási tevékenységekre általában jellemző az erős jövedelemszerzési motívum, így ez önmagában nem tisztességtelen. A közvetítői szerződés hatálya alatt 3 panasz érkezett ezzel kapcsolatban, a biztosító ezt követően írásban tiltotta meg a hasonló esetek előfordulását. A Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hatósághoz nem érkezett panasz.

²³ 4. G 41.694/2011.

47. Véleménye szerint a MediaCash Kft.-vel vagy a Reál-Team-mel munkatársi viszonyba kerülők nem minősülnek az Fttv. 2. §-a alapján fogyasztónak, mivel önálló foglalkozásuk és gazdasági tevékenységük körén belül jártak el. Nem fogyasztók az előzetes álláspont 54. pontjában annak minősített vállalkozások sem.
48. Az előzetes álláspont 20-21. pontjában szereplő tanúvallomások kapcsán előadta, hogy az iratok között 31 személy idézése van meg, ebből 5 „nem vette át” jelzéssel érkezett vissza. A kérdések alkalmatlanok voltak arra, hogy az egyes személyek érdekeltségét, fogyasztói vagy nem fogyasztói minőségét meg lehessen állapítani.
49. A CIG hivatkozott arra is, hogy a tanúk életbiztosítási szerződésének ajánlatai szerint nincs olyan, aki a szerződéskötés indokaként a munkavégzési lehetőséget jelölte meg. Valamennyien jövedelemmel és megtakarítással rendelkeztek. Ez alapján az igényfelmérőn tett nyilatkozatuk és írásbeli nyilatkozatuk ellentétben áll egymással.
50. Előadta, hogy az előzetes álláspont 75. pontjában megállapításra kerül, hogy az ígéret nem valósult meg, és hogy megtételekor ismertnek kellett lennie, hogy megvalósulása nem reális. A megállapítás azon téves feltevés eredménye, hogy a biztosítási termékek értékesítése piramis elvre épülő rendszerben történt. A biztosításközvetítő prezentációja elérhető jövedelmi szinteket tartalmazott, amelyek a hozzájuk tartozó teljesítmény elérése esetén reálisak voltak. A jövedelemszintek elmaradásának oka, hogy az ügyfelek többsége a szerződéskötéskor megfelelő egzisztenciával rendelkezett, így a közvetítői tevékenységet fő tevékenységként kevesen látták el. A biztosításközvetítő azt mutatta be, hogy egyes jövedelemszintekhez milyen teljesítményt kell elérni.
51. Hivatkozott arra, hogy a Reál-Team által közvetített szerződések volumene a biztosító díjbevételeiben 2010-ben 0,5%-os (25805 M Ft-ból 132,9 M Ft), 2011-ben 0,3%-os (28063 M Ft-ból 93,4 M Ft) volt.
52. Jogszerűség megítélése kapcsán előadta, hogy az életbiztosításoknál a jutalékok összege az első évben mindig meghaladja az ügyfelek által fizetett első éves díjat, a jutalék megszolgáltatásához 2-3 díjjal fedezett év kell. A jutalék emiatt fedezetlen hitelként működik, amelynek kockázatát a biztosítók különféle technikákkal próbálják csökkenteni.
53. Hivatkozott arra, hogy a Reál-Team értékesítési módszere a PSZÁF által többször vizsgált és jogszerűnek ítélt 3B Biztosítási Tanácsadó és Alkusz értékesítési módszeréhez nagyon hasonlít, abban tér el, hogy:
- előadásaiban elkülönítette a termékértékesítést és a munkavállalási lehetőséget,
 - a biztosítási termék lényeges tulajdonságainak ismertetésére nagy hangsúlyt fektet,
 - a címszerzők tevékenységét úgy határolta be, hogy ne minősüljön a Bit szerinti közvetítői tevékenységnek.
54. Előadta azt is, hogy a Reál-Team-et több ízben ellenőrizte, ennek eredményei az alábbiak voltak:
- a telefonos prevenciós hívások olyan valós ügyfeleket regisztráltak, akik a termék főbb tulajdonságairól megfelelő információval rendelkeztek,
 - az ügyfélpanaszok száma minimális volt,

- a kezdeti értékesítés során az ügyfelek az igényfelmérőn nem kívántak nyilatkozni, később a biztosító szorgalmazására ez ritkább lett,
- az igényfelmérők alapján az ügyfelek többsége megfelelő egzisztenciával rendelkezett,
- a 30 napon belüli felmondás kicsivel volt magasabb a céges átlagnál,
- Reál-Team Kft. szakmai rendezvényein a biztosító és termékei megfelelő színvonalon kerültek bemutatásra a biztosító munkatársai szerint,
- a biztosítási nyomozó meggyőződött, hogy az ügyfelek a szerződés fenntartását több évre tervezték, fedezete nem a közvetítői vagy címszerző munka jövedelme lett volna.

55. A biztosító az ellenőrzés során szakmailag elvárható gondosságot tanúsított. A toborzási tevékenységet nem ellenőrizte, mert arra a biztosításközvetítő megbízása nem terjedt ki. Sem az ellenőrzésekből, sem a prezentációkból nem derül ki, hogy a címszerző tevékenység feltétele az életbiztosítási szerződés megkötése volt.
56. A kiemelkedő jövedelmezőség kapcsán előadta, hogy
- a Reál-Team prezentációja részleteiben mutatta be a kiemelkedő jövedelemszerzés egyes szintjeihez szükséges eredményeket.
 - a biztosító a biztosításközvetítőnek az ügyfél által fizetett éves díj 130%-át fizette jutalékként, incentive utazásra való jogosultságot is el lehetett érni. Tehát a biztosításközvetítőnek reális lehetősége volt az ígért juttatást megfizetni.
 - az egyes jövedelmi szintek lehetőségként kerültek bemutatásra, nem-teljesülésüket akkor lehetne számon kérni, ha a teljesítések ellenére a jutalékot egyéb objektív okok miatt nem kaphatják meg az ügynökök.
 - kiemelkedő biztosításközvetítők a biztosítótól kiemelkedő jutalékot kaptak, vagyis nem csak a rendszer elindítói juthattak kiemelkedő jövedelemhez.
57. A CIG a Vj/102-138/2013. számú tárgyalási jegyzőkönyvbe foglalt végzés alapján betekintett a Reál-Team üzleti titkát képező beadványaiba, amelyet követően az alábbiakat adta elő:
58. A Reál-Team üzleti titkát képező prezentáció megegyezik a biztosító által ismerttel. A Reál-Team üzletszabályzata nem áll a biztosító rendelkezésére, a korábbi értékesítési vezető és a vezérigazgató levelezésében nem található. A Reál-Team munkamódszerének ellenőrzésével megbízott [személyes adat] értékesítési igazgatónak megküldött minden releváns információt a biztosításközvetítővel kapcsolatban, de az üzletszabályzat ezek között sem szerepelt, így annak tartalma a biztosító számára ismeretlen volt. A biztosításközvetítő belső viszonyainak szabályozása, így az üzletszabályzatuk, nem tartozik a biztosító kompetenciájába.
59. A „jelenléti ívek”, „tárgyalási jegyzőkönyvek” elnevezést viselő dokumentumok oszlopain felül szerepel a „marketing manager” kifejezés, így a rendezvényeket valószínűleg a MediaCash szervezte, mert az a Reál-Team média cége, és csak e cégnél értelmezhető a „marketing manager” kifejezés. Mivel a biztosító nem állt szerződéses kapcsolatban a MediaCash-sel, így magatartásáért nem felel.

60. A marketing managerek közül többen nem rendelkeztek életbiztosítási szerződéssel.²⁴ Így ha mégsem a MediaCash, hanem a Reál-Team keretében végezték a tevékenységüket, a GVH megállapítása akkor is helytelen, mivel a GVH szerint a munkavégzés feltétele az életbiztosítás megkötése volt.
61. Többen²⁵ marketing managerként voltak feltüntetve, akik rendelkeztek életbiztosítással. Mivel tevékenységük üzletszerzések elősegítésére irányult, fogyasztóknak nem minősíthetők.
62. Ugyanezek állapíthatók meg a résztvevőkkel kapcsolatban is. Többen²⁶ vettek részt a MediaCash/Reál-Team által szervezett képzéseken, vagyis ők a gazdálkodó szervezetek aktivistái voltak, nem fogyasztók.
63. Az eljárás alá vont álláspontja szerint a tárgyalási jegyzőkönyvekből egyértelmű, hogy az életbiztosítási szerződések szerződőit nyilatkoztatták, hogy a díjfizetés a következő években nem fog problémát jelenteni, és a díjfizetést jelenkori vagyoni viszonyaikra alapozzák, nem a lehetséges munkavégzésből származó jövedelemre.
64. A GVH a PSZÁF eljárásából átemelt tanúvallomásokat – helyesen – az értékeléséből figyelmen kívül hagyta, azonban azok tartalmát táblázatba foglalta, amely az elbírálásra befolyásolónak hat. A Reál-Team eljárásának jogszerűségét részletező vallomások nem kerültek az átemelt iratok közé, ami megengedhetetlen objektív eljárásban.
65. A Reál-Team értékesítési módszere nem volt tisztességtelen, tájékoztatásuk korrekt volt és tényeken alapult. Az igényfelméréssel összhangban nem álló ajánlatokat a biztosító igyekezett kiszűrni, hasonló esetek elkerülése érdekében azonnal fellépett.

A Reál-Team előadása az előzetes álláspontot megelőzően

66. A Reál-Team előadta, maximálisan betartotta a PSZÁF elvárásait, illetve a fogyasztóvédelmi előírásokat.
67. Előadása szerint bárki köthetett megbízási szerződést munkavégzésre, s a szerződés nem tartalmazott olyan kritériumot, hogy kötelező életbiztosítást kötni. Senki nem kapott juttatást azért, mert bárkit beléptetett a rendszerbe, jutalékot kizárólag csak életbiztosítási ajánlat kötvényesítése után a CIG által kifizetett megbízási díj alapján fizetett. A befizetett életbiztosítási díj minden esetben magasabb volt, mint az ajánló munkatártnak kifizetett megbízási díj. Minden esetben csak a szakmai est után pár nap múlva megtartott képzés után lehetett életbiztosítási szerződést kötni.
68. Ismertette, hogy megbízási szerződését a CIG felmondta, a jutalékokat és a Reál-Team eseti számláján elhelyezett összegeket nem fizette ki. A CIG a megbízási szerződés felmondását nem a munkamódszer miatt tette meg, mivel az minden elemében megfelelő szakmaiságot képviselt és a törvényi előírásokat maximálisan betartotta. A Reál-Team az első pillanattól

²⁴ [személyes adat]

²⁵ [személyes adat]

²⁶ [személyes adat]

rendelkezett üzletszabályzattal, amit a CIG felsővezetőségének is átadott. Működése teljesen nyitott könyv volt a CIG előtt, mivel függő biztosításközvetítőként működött, ezért mindent a CIG engedélyével, hozzájárulásával és felügyelete mellett végzett. A vizsgált időszakban a CIG-től egyetlen egy esetben sem kapott hivatalos levelet, figyelmeztetést munkamódszerével vagy a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlattal kapcsolatban. A megbízási szerződést más jogalapra való hivatkozással szüntette meg a CIG.

A Reál-Team előadása az előzetes álláspontot követően²⁷

69. Az eljárás alá vont a vizsgálat tárgya kapcsán előadta, hogy valótlan állítás, hogy az ajánló rendszerben fogyasztók beléptetése és nem az áru értékesítése volt a cél. A beléptetésből senkinek sem származott anyagi előnye, csak az életbiztosítás értékesítéséből. A cég által alkalmazott módszer a 3B Kft. módszerének alapjaira épül – csak még több szakmaiságot és a CIG elvárásait is tartalmazva -, amit a PSZÁF jóváhagyott.
70. Véleménye szerint a GVH teljesen figyelmen kívül hagyta a cég által leadott bizonyítékokat, állítását semmivel nem bizonyította, feltételezésekre alapítja álláspontját.
71. E körben hivatkozik arra, hogy a megbízási szerződésük nem tartalmazza, hogy kötelező lenne életbiztosítást kötni náluk, sőt az életbiztosítási szerződés megkötésére mindig a megbízási szerződés megkötése után került sor. Az életbiztosítási szerződések megkötése előtt személyes tárgyalások voltak, ezekről tárgyalási jegyzőkönyvek készültek, melyek tartalmazták, hogy az ügyfelek megkapták a megfelelő tájékoztatást arról, hogy csak abban az esetben kössenek biztosítást, ha az akkori jövedelmükből tudják fizetni.
72. Előadta, hogy az ajánló partnerek a szakmai estre (cégtájékoztatóra) való meghíváskor elhallgatták a tényt, hogy életbiztosítást kell kötni, mivel az ajánlóknak nincs lehetőségük bármilyen információt közölni a biztosítóról vagy termékéről. Ha a GVH elvárásait tartották volna be, a Bit.-et szegik meg. A meghíváskor a leendő partner azért nem kapott teljes körű tájékoztatást, mert a meghívás célja az volt, hogy a szakmai esten megfelelő végzettségű emberek adjanak korrekt tájékoztatást. Más MLM cégeknél az volt a probléma, hogy PSZÁF vizsga nélküli emberek tettek ígéreteket.
73. Előadta, hogy téves következtetés, hogy azt a látszatot keltették a fogyasztóban, hogy az új belépőkből, és nem az áru értékesítéséből részesülnek juttatásban. Ugyanis nem járt jutalék, ha valaki új fogyasztót „szervezett be”, ráadásul a munkatársaik nem is „szervezhettek be” senkit, mert a rendszerük nem MLM, hanem ajánló rendszer volt. Senki nem kapott jutalékot az életbiztosítása megkötése után. Sokan kötöttek csak életbiztosítást, és nem vettek részt a munkában. Nem végeztek tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatot, a megbízási szerződésben és az üzletszabályzatban foglaltakat betartották. A munkatársak tisztában voltak vállalásaikkal, a munkával és életbiztosítással kapcsolatban is.
74. Hivatkozott arra, hogy [személyes adat], a CIG volt vezérigazgatója a Fővárosi Törvényszék Gazdasági Kollégiuma előtti tett tanúvallomásában elmondta, hogy többször ellenőrizték a Reál-Teamet, és mindent rendben találtak.
75. E körben az alábbi részleteket ismertette a vallomásból:

²⁷ Vj/102-138/2013. és Vj/102-145/2013.

„A felperessel a kezdeti időszakban nem voltak problémák, inkább különös jeleket észleltünk. Ez alatt azt értem, hogy a biztosítási iparág sajátosságaira tekintettel igen ritka az, hogy rövid idő alatt gyors ütemben nagy számú hasonló biztosítási szerződést kötnek az ügyfelek. Ez nem feltétlenül jelent rossz gyakorlatot, de mindenképpen atipikusnak tekinthető és fokozott figyelmet igényelt.”

„A fokozott figyelem azt jelentette, hogy a beérkezett biztosítási ajánlatokat tételesen, alaposan és magasabb szinten lévő kollégákkal ellenőriztük, én magam is több ajánlatot ellenőriztem.”

„Nem csak az előbb említett módszert alkalmaztuk az ellenőrzés folyamán, hanem folyamatos egyeztetést folytattunk a felperessel, áttekintettük az általuk folytatott gyakorlatot, az ügyféltájékoztatók megfelelőségét, és kértük, hogy minden egyes esetben történjen meg az igényfelmérő kitöltése, és kerüljön átadásra a kibocsátott kötvény az ügyfeleknek.”

„Kezdetben voltak hiányosságok, de nem voltak kirívó hiányosságok, és a felperes minden esetben igyekezett megfelelni a mi formai elvárásainknak.”

„A kockázat csökkentése érdekében rengeteg megbeszélést folytattunk, ilyen volumenű figyelmet a topmenedzsment részéről egyéb szerződő partner nem kapott, még az sem, aki esetlegesen nagyobb teljesítményt produkált. Volt szerződéses formában megjelenő kockázatcsökkentés is, itt utalnék arra, hogy az aktuálisan esedékes jutalék kifizetését a korábban megkötött állomány minőségéhez kötötte az alperes. Úgy emlékszem, hogy ez az eredeti szerződésben nem volt benne.”

76. Hivatkozott arra is, hogy a GVH figyelmen kívül hagyta, hogy a cégtájékoztató első része csak az életbiztosításról szólt (40 perc), a második rész szólt a munkalehetőségről (45 perc), és külön időpontban további képzést tartottak a termékről (60 perc).
77. Álláspontja szerint a megkötött életbiztosítási ajánlatokhoz képest kevés tanút hallgatott meg a PSZÁF. A tanúk ugyanazokra a kérdésekre egymásnak ellentmondó válaszokat adtak, így nem veheti figyelembe a GVH ezeket a vallomásokat.
78. Előadta, hogy a GVH hivatkozik a PSZÁF által 2011. április 28-án kiadott állásfoglalásra, azonban a vállalkozás 2011. március 8. óta nem végez aktív tevékenységet a biztosítási piacon. Az állásfoglalás tehát a vizsgált magatartás befejezése után született meg.
79. Előadta, hogy a nyolc szintű értékesítési modell bevált és engedélyezett értékesítési modell a biztosítási piacon. A Brokernet, a GLB, a UFS és általában az összes bróker és alkuszt cég is így dolgozik.
80. Arra is hivatkozott, hogy az életbiztosítási termékkel kapcsolatban sokkal bővebb információt adtak át, mint amit előír a Bit.
81. Véleménye szerint téves a következtetés, hogy a munkatársak szervezték be az új jelölteket és ebből keletkezett bevétel. Az ajánló partnereknek nem volt lehetőségük ilyen tevékenységre. Szakmai esten azok köthettek biztosítást, akik erre megfelelő jogosultsággal rendelkeztek.

82. Az eljárás alá vont beadványában azt is leírta, hogy a prezentációs anyagaikat a biztosító engedélyezte, szakmailag nem talált kifogásolni valót, az oktató anyag a biztosító képzési anyagából készült.
83. Hivatkozott arra is, hogy a meghívás nem telefonon történt, az ajánló munkatárs mindig személyesen hívta meg ismerősét. Ha a meghívottnak kérdése volt a cégtájékoztatóról, az ajánló felhívhatta a cég vezetőit, akik telefonon válaszoltak a kérdésekre.
84. Előadta azt is, hogy a biztosító nem küldte meg a cégnek, hogy pontosan mennyi szerződés szűnt meg. 2011. március 7-ig 1046 szerződésből 8 darab szűnt meg díj nem fizetése miatt.
85. Az előzetes álláspont 20. pontja kapcsán előadta, hogy a megbízási szerződést azonnal megkötötték a munkatársakkal, a szerződésben nem volt olyan feltétel, hogy életbiztosítást is kell kötni. Jutalék csak életbiztosítási ajánlat kötvényesítése után járt. E pont kapcsán hivatkozott arra, hogy az írásbeli tanúvallomások 6-os, a 7-es, a 8-as kérdése előre sugallja a választ, a kérdések nem egyértelműen fogalmaznak, sejtelmesek, és egyértelmű, hogy a tanúk a GVH-nak előnyös választ fognak adni. A „beléptetés, beszerzés” kifejezések használata félrevezető, a tanúkat befolyásolta a GVH, a céget és a tevékenységüket negatív színben tüntette fel. Csak a számára előnyös válaszokat vette figyelembe a GVH.
86. Az előzetes álláspont 22. pontja kapcsán előadta, hogy az életbiztosítási ajánlatok legfőbb paraméterei megbeszélésre kerültek, tisztázták, hogyan lehet bevételre szert tenni, és hogy a saját kötés után nem jár jutalék. Téves megállapítás, hogy a jegyzőkönyvből az derül ki, hogy csak pénzkereseti lehetőséget láttak a munkatársak.
87. Az előzetes álláspont 23. pontja kapcsán előadta, hogy a biztosító a felmerült hibákra felhívta a cég figyelmét, amit azonnal kijavítottak, és minden javaslatot beépítettek a rendszerükbe.
88. Az előzetes álláspont 24. pontja kapcsán előadta, hogy az email kiragadott, nem részesítettek előnyben senkit. A biztosító szigorú prevenciós tevékenységet folytatott, az ilyen ügyfeleket²⁸ a biztosító elutasította. A GVH nem támasztotta alá állításait egyetlen igényfelmérővel sem. A GVH nem fogadott el email-ben küldött bizonyítékot, viszont a vizsgálat során elfogad bizonyítékként egy email-t, kérdés, hogy eredetiségét ellenőrizte-e.
89. Az előzetes álláspont 25-ös pont kapcsán arra hivatkozott, hogy a CIG magánnyomozója megállapította, hogy az ügyfélnyilatkozatok és jegyzőkönyvek alapján a cég a törvényi előírásokat betartja.
90. Az előzetes álláspont 26-os pont kapcsán előadta, hogy 1046 szerződésből néhány esetben volt panasz, ezek az ügyfelek éltek a 30 napos elállás lehetőségével és visszakapták a befizetett összeget.
91. Az előzetes álláspont 27-es pont kapcsán előadta, hogy [személyes adat]elnök úr [személyes adat] bízta meg a cég átvilágításával. Amikor ő az elemzést írta, kevés információval rendelkezett, de egy későbbi rendezvényen aggályaira választ kapott, és javasolta bizonyos biztonsági elemek beépítésével a szerződés meghosszabbítását a biztosítónak.

²⁸ munkanélkülieket

92. Az előzetes álláspont 29-es pontja kapcsán arra hivatkozott, hogy ennek semmi köze a vizsgálathoz, a bírósági per erről szól, a bizonyítékokat leadták.
93. Az előzetes álláspont 30-as pont kapcsán arra hivatkozott, hogy a Pénzügyi Békéltető Testület határozata szerint a cég a törvényeknek megfelelően járt el.
94. Az előzetes álláspont 41-es pontra azt a választ adta, hogy a munkatársak nem azzal számoltak, hogy az új belépőkből lesz jövedelmük, az életbiztosítási szerződés megkötésével tehettek szert jövedelemre. Életbiztosítási szerződést csak PSZÁF vizsgálával rendelkező személyek köthették meg, az új jelöltek először cégtájékoztatón, majd egy teljes körű képzésen ismerték meg az életbiztosítást, ezután került sor annak megkötésére.
95. Az előzetes álláspont 57-es pont kapcsán azt adta elő, hogy nem volt feltétele a megbízási szerződésnek az életbiztosítás megkötése, nem hallgatták el a tényt, hogy jutalék csak kötvényszerű életbiztosítási ajánlat után jár.
96. Az előzetes álláspont 66-os pont kapcsán azt adta elő, hogy a 4finance rendszerét nem lehet figyelembe venni, mert valószínűleg teljesen eltér a cég rendszerétől. A munkatársak a biztosítási díjat a CIG-nek fizették be, a jutalékot a szerződésben és üzleti szabályzatban is foglalt kompenzációs terv alapján fizették a munkatársaknak. A cég nem követelt pénzügyi hozzájárulást munkatársaitól.
97. Az előzetes álláspont 67-es pontnál hivatkozott arra a gazdasági előny ígéretével kapcsolatban, hogy nem hangzott el kérdés arra vonatkozóan, hogy a munkatársak megkötötték volna-e az életbiztosítást, ha nincs munkalehetőség, egyirányúan a munkavégzésre irányultak a kérdések. A polgári perben a GVH állításainak ellentmondó állítások hangzottak el. Új személyek folyamatos belépéséről előadta, hogy a rendszer új belépők nélkül is fenntartható volt. Gazdasági tevékenységüknek az vetett véget, hogy a biztosító nem fizette a jutalékot. Nem értelmezhető, hogy a biztosító által fizetett jutalék az ügyfelek hozzájárulása. A jutalékot a biztosítótól a cég kapta, nem a munkatársak. A munkatársak nem fizettek hozzájárulást a rendszer fenntartásához, nem a munkatársnak kellett a jutalékából kifizetni az alatta levő munkatársakat. Nincs összefüggés az újonnan belépők által fizetett hozzájárulás és a már meglévő tagoknak kifizetett összeg között, nem az újonnan belépők által finanszírozott életbiztosításokból tartották fenn a rendszert. Kb. 890 munkatársi és 1046 életbiztosítási szerződést kötöttek. A megkötött munkaszerződéssel sem élt mindenki. A bevételek többsége tényleges gazdasági tevékenységből származik, mivel a biztosításközvetítés gazdasági tevékenységnek számít. Téves, hogy az életbiztosítási díjakból finanszírozták a jutalmakat, mert az ügyfelek azt a biztosítónak fizették.
98. Az előzetes álláspont 70-es pont kapcsán azt adta elő, hogy nem volt kötelező életbiztosítást kötni a megbízási szerződéshez, így nem hallgattak el semmit.
99. Az előzetes álláspont 72-es pont kapcsán hivatkozott arra, hogy a megfelelő tájékoztatást az ajánlók a Bit. rendelkezései miatt nem tehették meg, a cégtájékoztató szolgált erre a célra. A partnerek törvényi előíráson felüli tájékoztatást kaptak.

100. Az előzetes álláspont 74-es pont kapcsán előadta, hogy a személyes beszélgetésen nem hangzott el, hogy a belépők az életbiztosítást a várható jövedelmekből tudják fizetni, sőt ennek az ellenkezője hangzott el.
101. Az előzetes álláspont 75-ös pontra azt a megjegyzést tette, hogy a cég minden jutalékot kifizetett határidőre, és minden egyéb juttatást átadott. 2011.március 7. után a biztosító nem fizette ki a céget, így ők sem tudták kifizetni az üzletkötőiket. A 20%-os tartalékalapot a saját, és a biztosító biztonságára hozták létre, nem azért, mert számoltak azzal, hogy a megkötött szerződések bebuknak.
- 102.A Reál-Team eljárás alá vont 2014. november 6-án újabb beadványt terjesztett elő,²⁹ amely a PSZÁF általi meghallgatásokra és a GVH által írásban nyilatkoztatott tanúvallomásokra vonatkozóan az alábbiakat tartalmazza.
- 103.A tanúk közül 31 fő adatai állnak rendelkezésre, ebből 10 fő esetében az életbiztosítás kötvényesítése a felmondás előtti vagy utáni napokban történt, így nekik nem tudott az eljárás alá vont jutalékot fizetni, mivel a biztosító nem fizetett.
- 104.A Reál-Team 2012. július hónapjában a Fővárosi Törvényszékre sok megbízási szerződést leadott, de a GVH kísérletet sem tett, hogy a vizsgált személyek szerződését bekérje.
- 105.A Reál-Team beadványához mellékelte egy a MediaCash ([személyes adat]) és egy Reál-Team ([személyes adat]) által kötött megbízási szerződést.
- 106.Előadta, hogy a cégtájékoztató végén került kitöltésre a „Személyes tárgyalási” jegyzőkönyv, és utána a megbízási szerződés. Hivatkozott arra, hogy [személyes adat] azt nyilatkozta, hogy „Tetszik neki a hosszú távú megtakarítás lehetősége”. Az ajánló munkatárs [személyes adat]; ez is bizonyítja, hogy téves a megállapítás, miszerint a Reál-Team telefonon főleg munkanélkülieket keresett meg.
- 107.Hivatkozott arra is, hogy a munkatársaknak kizárólag számla ellenében fizettek jutalékot. E körben az alábbi táblázatot ismertette és csatolta a hivatkozott személyekkel kötött megbízási szerződést, valamint előadta, hogy a többi megbízási szerződés a bírósági iratok között lelhető fel.

[személyes adat]

- 108.A szerződések alapján hivatkozott arra, hogy a megbízási szerződés hamarabb került aláírásra, mint az életbiztosítási ajánlat.
- 109.Az eljárás alá vont kifogásolta, hogy az 1046 életbiztosítási szerződéshez képest kevés ember került meghallgatásra (12), és a többieknek kiküldött kérdések sem alkalmasak az ügy tárgyilagos kivizsgálására. Többen a bizalomvesztés miatt nyilatkoztak ellentétesen több év elteltével. Ide tartozik az a 10 ügyfél is, akiknek ajánlata a biztosítóval fennálló szerződés megszűnését megelőző vagy követő időszakban kötvényesedett.

²⁹ Vj/102-145/2013.

110. Az eljárás alá vont kiemelt egy esetet³⁰ annak bizonyítására, hogy nem volt kötelező életbiztosítást kötni a munka elkezdéséhez: a megbízási szerződést 2010. augusztus végén kötötte, 2010. szeptemberben már keletkezett jutaléka, míg az életbiztosítási ajánlat aláírására 2010. október 01-jén került sor, a kötvényesítésre pedig 2010. október 20-án.

111. Az eljárás alá vont előadta, hogy a vizsgált személyek közül az alábbiaknak került jutalék kifizetésre:

[személyes adat]

112. Összefoglalásképpen előadta, hogy a Reál-Team megbízási szerződéses jogviszonyban állt partnereivel, így a GVH előzetes megállapítása, hogy a fogyasztókat megtévesztették, téves, mert szerződéses jogviszonyban álló partnerekről van szó, és megtévesztés sem történt.

113. Hivatkozott arra, hogy a Reál-Team minden egyes szerződésben vállalt kötelezettségét betartotta és a gyakorlati működése megegyezett az Üzletszabályzatban leírtakkal; senkit nem tévesztettek meg, sőt cégük a törvényi előírások maximális betartása mellett tisztességes kereskedelmi gyakorlatot folytatott.

114. A korábban tett írásos és szóbeli nyilatkozatait fenntartva kérte, hogy a GVH a vizsgálatot zárja le és az előzetes álláspontját bírálja felül.

VII.

Jogi háttér

115. Az Fttv. 1. §-ának (1) bekezdése értelmében az Fttv. állapítja meg az áruhoz kapcsolódó, a kereskedelmi ügylet lebonyolítását megelőzően, annak során és azt követően a fogyasztóval szemben alkalmazott kereskedelmi gyakorlatokra, valamint az ilyen kereskedelmi gyakorlat tekintetében alkalmazott magatartási kódexekre vonatkozó követelményeket, és az azok megsértésével szembeni eljárás szabályait. Ugyanezen § (2) bekezdése szerint a törvény hatálya arra a kereskedelmi gyakorlatra terjed ki, amely Magyarország területén valósul meg, továbbá arra is, amely Magyarország területén bárkit fogyasztóként érint.

116. Az Fttv. 2. §-ának

a) pontja szerint fogyasztó az önálló foglalkozásán és gazdasági tevékenységén kívül eső célok érdekében eljáró természetes személy,

c) pontja rögzíti, a törvény alkalmazásában áru minden birtokba vehető forgalomképes ingó dolog - ideértve a pénzt, az értékpapírt és a pénzügyi eszközt, valamint a dolog módjára hasznosítható természeti erőket - (a továbbiakban együtt: termék), az ingatlan, a szolgáltatás, továbbá a vagyoni értékű jog,

³⁰ [személyes adat] esetét

d) pontja értelmében a kereskedelmi gyakorlat a vállalkozásnak, illetve a vállalkozás érdekében vagy javára eljáró személynek az áru fogyasztók részére történő értékesítésével, szolgáltatásával vagy eladásösztönzésével közvetlen kapcsolatban álló magatartása, tevékenysége, mulasztása, reklámja, marketingtevékenysége vagy egyéb kereskedelmi kommunikációja,

h) pontja alapján az üzleti döntés a fogyasztó arra vonatkozó döntése, hogy kössön-e, illetve hogyan és milyen feltételek mellett kössön szerződést, továbbá hogy gyakorolja-e valamely jogát az áruval kapcsolatban.

117. Az Fttv. 3. §-ának (1) bekezdése alapján tilos a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat. A (3) bekezdés alapján a (2) bekezdés értelmében tisztességtelen különösen az a kereskedelmi gyakorlat, amely megtévesztő (Fttv. 6. § és 7. §) vagy agresszív (Fttv. 8. §).

118. Az Fttv. 3. §-ának (4) bekezdése értelmében a mellékletben meghatározott kereskedelmi gyakorlatok tisztességtelenek. Az Fttv. 3. §-ának (4) bekezdése szerinti melléklet 14. pontja értelmében tisztességtelen piramis-elvre épülő olyan eladásösztönző rendszer létrehozása, működtetése vagy támogatása, ahol a fogyasztó azzal a lehetőséggel számol, hogy - elsősorban további fogyasztóknak a rendszerbe való beléptetéséből, és kevésbé az áruk értékesítéséből vagy fogyasztásából eredően - valamilyen juttatásban részesülhet.

119. Az Fttv. 4. §-ának (1) bekezdése értelmében a kereskedelmi gyakorlat megítélése során az olyan fogyasztó magatartását kell alapul venni, aki ésszerűen tájékozottan, az adott helyzetben általában elvárható figyelmességgel és körültekintéssel jár el, figyelembe véve az adott kereskedelmi gyakorlat illetve áru nyelvi, kulturális és szociális vonatkozásait is. Ha a kereskedelmi gyakorlat a fogyasztók egy meghatározott csoportjára irányul, az adott csoport tagjaira általánosan jellemző magatartást kell figyelembe venni. Ugyanezen szakasz (2) bekezdése szerint, ha a kereskedelmi gyakorlat csak a fogyasztóknak egy, az adott gyakorlat vagy az annak alapjául szolgáló áru vonatkozásában koruk, hiszékenyséjük, szellemi vagy fizikai fogyatkozásuk miatt különösen kiszolgáltatott, egyértelműen azonosítható csoportja magatartásának torzítására alkalmas, és ez a kereskedelmi gyakorlat megvalósítója által ésszerűen előre látható, a gyakorlatot az érintett csoport tagjaira általánosan jellemző magatartás szempontjából kell értékelni.

120. Az Fttv. 6. §-ának (1) bekezdése szerint megtévesztő az a kereskedelmi gyakorlat, amely valótlan információt tartalmaz, vagy valós tény – figyelemmel megjelenésének valamennyi körülményére olyan módon jelenít meg, hogy megtéveszti vagy alkalmas arra, hogy megtéveszse a fogyasztót az alábbiak közül egy vagy több tényező tekintetében, és ezáltal a fogyasztót olyan üzleti döntés meghozatalára készteti, amelyet egyébként nem hozott volna meg, vagy erre alkalmas:

b) az áru lényeges jellemzői, így különösen

ba) kivitelezése, összetétele, műszaki jellemzői, tartozékai,

bb) mennyisége,

bc) származási helye, eredete,

bd) előállításának vagy szolgáltatásának módja és időpontja,

be) beszerezhetősége, szállítása,

bf) alkalmazása, a használatához, fenntartásához szükséges ismeretek,

bg) az adott célra való alkalmassága, a használatától várható eredmények, előnyei,

bh) veszélyessége, kockázatai,

bi) környezeti hatásai,

- bj) az egészségre gyakorolt hatása, vagy
- bk) tesztelése, ellenőrzöttsége vagy annak eredménye.

121. Az Fttv. 7. §-ának (1) bekezdése szerint megtévesztő az a kereskedelmi gyakorlat, amely
- a) - figyelembe véve valamennyi tényszerű körülményt, továbbá a kommunikáció eszközének korlátait - az adott helyzetben a fogyasztó tájékozott ügyleti döntéséhez szükséges és ezért jelentős információt elhallgat, elrejt, vagy azt homályos, érthetetlen, félreérthető vagy időszerűtlen módon bocsátja rendelkezésre, vagy nem nevezi meg az adott kereskedelmi gyakorlat kereskedelmi célját, amennyiben az a körülményekből nem derül ki, és
 - b) ezáltal a fogyasztót olyan ügyleti döntés meghozatalára készteti, amelyet egyébként nem hozott volna meg, vagy erre alkalmas (a továbbiakban: megtévesztő mulasztás).
122. Az Fttv. 7. §-ának (2) bekezdése alapján, ha a kommunikáció eszköze térbeli vagy időbeli korlátokat támaszt, ezeket az akadályokat és minden olyan intézkedést, amelyet a kereskedelmi gyakorlat megvalósítója annak érdekében tett, hogy az információt más módon eljuttassa a fogyasztókhoz, figyelembe kell venni annak megítélésénél, hogy fennállt-e megtévesztő mulasztás.
123. Az Fttv. 9. §-ának (1) bekezdése értelmében a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmának megsértéséért felel az a vállalkozás, amelynek a kereskedelmi gyakorlattal érintett áru értékesítése, eladásának ösztönzése közvetlenül érdekében áll. Az Fttv. 9. §-ának (2) bekezdése kimondja, hogy az (1) bekezdés szerinti vállalkozás felel akkor is, ha a kereskedelmi gyakorlatot szerződés alapján más személy valósítja meg a vállalkozás érdekében vagy javára.
124. Az Fttv. 14. §-a alapján a vállalkozás – az eljáró hatóság felhívására – a kereskedelmi gyakorlat részét képező tényállítás valóságát igazolni köteles. Ha a vállalkozás nem tesz eleget ennek a kötelezettségnek, úgy kell tekinteni, hogy a tényállítás nem felelt meg a valóságnak. Erre a vállalkozást a hatóság felhívásában figyelmeztetni kell.
125. Az Fttv. 19. §-ának c) pontja alapján a GVH a kereskedelmi gyakorlat tisztességtelenségének megállapítására irányuló versenyfelügyeleti eljárásában a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) rendelkezéseit alkalmazza, az Fttv.-ben meghatározott eltérésekkel.
126. A Tpv. 77. §-a (1) bekezdésének d) és f) pontja alapján az eljáró versenytanács határozatában d) megállapíthatja a magatartás törvénybe ütközését, f) megtilthatja a törvény rendelkezéseibe ütköző magatartás további folytatását.
127. Az eljáró versenytanács a Tpv. 78. §-ának (1) bekezdése értelmében bírságot szabhat ki azzal szemben, aki a Tpv., illetve az Fttv. rendelkezéseit megsérti. A bírság összege legfeljebb a vállalkozás, illetve annak - a határozatban azonosított - vállalkozáscsoportnak a jogsértést megállapító határozat meghozatalát megelőző üzleti évben elért nettó árbevételének tíz százaléka lehet, amelynek a bírsággal sújtott vállalkozás a tagja.
128. A Tpv. 81. §-a alapján az ügyfél a vizsgálati eljárás szabálytalanságát a szabálytalannak tartott intézkedéstől számított öt napon belül kifogásolhatja. A kifogás figyelmen kívül

hagyását a vizsgáló a jelentésben, az eljáró versenytanács az eljárást befejező döntésében köteles megindokolni.

129.A Tpv. 44. §-ának (1) bekezdése értelmében – szűk körű kivétellel – a versenyfelügyeleti eljárásra – a Tpv. eltérő rendelkezése hiányában - a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény (a továbbiakban: Ket.) rendelkezéseit kell alkalmazni.

130.A Ket. 13. §-a (2) bekezdésének e) pontja alapján a Ket. rendelkezéseit a versenyfelügyeleti eljárásban csak akkor kell alkalmazni, ha a Tpv. vagy az Fttv. eltérő szabályokat nem állapít meg.

VIII.

Jogi értékelés

Az értékelés jogi kerete

131.Általános követelményként fogalmazódik meg, hogy a vállalkozásnak a fogyasztók irányában tanúsított kereskedelmi gyakorlata feleljen meg a tisztesség követelményének.

132.A jelen ügyben az életbiztosítási szerződés és a megbízási szerződés (függetlenül attól, hogy azokat esetlegesen nem egyszerre kötik az érintettek) az érintett természetes személy szemszögéből egy egységet jelentenek a rendelkezésre álló iratok alapján. Tekintettel arra, hogy az életbiztosítási szerződés eleve csak természetes személyek esetében értelmezhető, így megállapítható, hogy az Fttv. értelmében vett fogyasztók irányában kifejtett kereskedelmi gyakorlat képezi a jelen versenyfelügyeleti eljárás tárgyát, ezért a vizsgált kereskedelmi gyakorlat az Fttv. rendelkezései szerint értékelendő. Ezen az sem változtat, hogy a Reál-Team-mel, illetve a CIG-gel az esetek egy részében vállalkozások kötöttek szerződést.

133.Az eljáró versenytanács álláspontja szerint a Reál-Team által elért üzletkötők fogyasztóknak minősülnek. Az üzletkötők az életbiztosítási szerződés közvetítését kivétel nélkül minden fajta erre vonatkozó végzettség nélkül vállalták. Ezenkívül az is megállapítható, hogy a Reál-Team is egy egységként kezelte az életbiztosítás megkötését és a munkalehetőség kínálatát a kereskedelmi gyakorlata során, így tekintettel arra, hogy életbiztosítási szerződést kizárólag természetes személy köthet, a két ajánlat egysége miatt a munkalehetőség relációjában is fogyasztónak kell minősíteni az üzletkötőként eljáró személyeket.

134.Az Fttv. 3. §-ának (1) bekezdése szerint tilos a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat. Az Fttv. 3. §-ának (2)-(4) bekezdései értelmében egy kereskedelmi gyakorlat három esetben minősülhet tisztességtelennek:

- ha az adott kereskedelmi gyakorlat szerepel az Fttv. mellékletében (az ún. „feketelistán”), vagy
- ha a kereskedelmi gyakorlat megtévesztő vagy agresszív, teljesítve a 6-8. §-okban szabályozott feltételeket, vagy
- ha teljesülnek az Fttv. 3. §-ának (2) bekezdésben rögzített feltételek.

135.A szabályozás logikájából (generális-speciális viszony) adódóan mindig azon tényállási elemeket kell vizsgálni, amelyeknek a magatartás különösen megfeleltethető, az általánosabb tényállási elemeket nem, hiszen azokat a jogalkotó megvalósultnak tekinti.

Az eljárás tárgya

136.A jelen eljárás tárgya annak vizsgálata, miként értékelődik az Fttv. alapján az, hogy 2010. május 16. és 2011. március 7. között

- az eljárás alá vontak munkavégzési lehetőség ígéretével keresték meg a fogyasztókat, elhallgatva azt a tényt, hogy a munkavégzés feltétele egy életbiztosítási szerződés megkötése,
- az eljárás alá vontak a szakmai esteken, illetve az ott előadott prezentációval azt az előnyös látszatot keltették a fogyasztókban, hogy a létrehozott jutalékrendszer keretében könnyen elérhető, kiemelkedő jövedelmet szerezhetnek, amely akár az életbiztosítási díj többszörösének fedezetére is alkalmas,
- az eljárás alá vontak - az Fttv. melléklete 14. pontjában foglalt tényállás megvalósításával – megsértették-e az Fttv. 3. §-ának (1) bekezdésében előírt tilalmat, amikor a Reál-Team által működtetett és a CIG által támogatott eladásösztönző rendszerben a fogyasztók valószínűsíthetően azzal a lehetőséggel számolhatnak, hogy elsősorban további fogyasztóknak a rendszerbe történő beléptetéséből (kevésbé az áruk értékesítéséből) részesülhetnek juttatásban.

Felelősség a kereskedelmi gyakorlatért

137.Az Fttv. 9. §-ának (1) bekezdése az ún. „érdek-elvet” alkalmazva mondja ki, hogy a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmának megsértéséért felel az a vállalkozás, amelynek a kereskedelmi gyakorlattal érintett áru értékesítése, eladásának ösztönzése közvetlenül érdekében áll. Ezen vállalkozás felelőssége ugyanakkor nemcsak abban az esetben állapítható meg, ha a kereskedelmi gyakorlatot, annak minden mozzanatát közvetlenül maga valósítja meg, mivel az Fttv. 9. §-ának (2) bekezdése értelmében az (1) bekezdés szerinti vállalkozás felel akkor is, ha a kereskedelmi gyakorlatot szerződés alapján más személy valósítja meg a vállalkozás érdekében vagy javára.

138.Az eljáró versenytanács főszabályként irányadónak tekinti a PSZÁF FK–II–50031/2011. számú jogerős határozatát³¹, amelyben megállapítást nyert, hogy egy biztosító az Fttv. 9. §-ának (2) bekezdésére tekintettel az Fttv. 9. §-ának (1) bekezdése szerinti felelősséggel tartozik függő biztosításközvetítőéért.

139.Az eljáró versenytanács osztja a PSZÁF fenti álláspontját és azt jelen esetre is irányadónak tekinti, mivel véleménye szerint a CIG anyagilag érdekelt volt abban, hogy a Reál-Team minél több biztosítási szerződést kössön, hiszen így a biztosítási díjon keresztül bevételhez jutott.

140.Az előzőekben kifejtettekre tekintettel az eljáró versenytanács megállapította a CIG Fttv. szerinti felelősségét a vizsgált kereskedelmi gyakorlatért. Ez a felelősség nemcsak a fogyasztóknak nyújtott kereskedelmi kommunikáció tartalmára terjed ki, hanem magára az Global Optima Csoport elnevezésű rendszerre is, annak létrehozatalára, működtetésére,

³¹ Vj/102-123/2013.

támogatására. A CIG előtt ismert a Global Optima Csoport elnevezésű rendszer, azt saját gazdasági érdekeitől vezérelten elfogadta, támogatta.

141. A CIG felelősségének fennállta ugyanakkor nem zárja a Reál-Team felelősségének Fttv. 9. §-ának (1) bekezdése alapján történő megállapíthatóságát. A Reál-Team az általa közvetített biztosítási szerződések révén a CIG-nél jelentkező bevételből százaléokban meghatározottan (jutalék formájában) részesült, s ezáltal közvetlenül érdekelt volt a vizsgált kereskedelmi gyakorlattal érintett szolgáltatás értékesítésében, eladásának ösztönzésében [a bevételből történő százalékos részesedés kapcsán lásd a Fővárosi Törvényszék 16.K.33.365/2010/23. számú ítéletét (Vj/111/2009.)].

A vizsgált kereskedelmi gyakorlat megítélése az Fttv. mellékletének 14. pontja alapján

142. Az Fttv. 3. §-ának (4) bekezdése és az Fttv. mellékletének 14. pontja értelmében tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatnak minősül olyan piramis-elvre épülő eladásösztönző rendszer létrehozása, működtetése vagy támogatása, ahol a fogyasztó azzal a lehetőséggel számol, hogy – elsősorban további fogyasztóknak a rendszerbe való beléptetéséből, és kevésbé az áruk értékesítéséből vagy fogyasztásából eredően – valamilyen juttatásban részesülhet.
143. Az Európai Unió Bírósága a „4finance” UAB ügyben 2014. április 3-án hozott C-515/12. számú ítéletében egyebek között az alábbi megállapításokat tette:
- a piramis elvre épülő eladásösztönző rendszerek tilalma három feltételen nyugszik:
 - az ilyen eladásösztönzés azon az ígéreten alapul, hogy a fogyasztó gazdasági előnyre tehet szert,
 - ezen ígéret beváltása további fogyasztók rendszerbe való beléptetésétől függ,
 - a fogyasztóknak ígért jutalom finanszírozását lehetővé tevő bevételek többsége nem tényleges gazdasági tevékenységből származik,
 - a fogyasztóknak ígért jutalom finanszírozásához elegendő bevételt biztosító tényleges gazdasági tevékenység hiányában az ilyen eladásösztönző rendszer szükségszerűen a résztvevők gazdasági hozzájárulásán nyugszik, hiszen az e rendszerbe újonnan belépők azon lehetősége, hogy jutalmat kapjanak, főként a további belépők által fizetett díjaktól függ. Ez a rendszer csak „piramiselven alapuló” lehet, abban az értelemben, hogy a fenntarthatósághoz az szükséges, hogy egyre több új résztvevő csatlakozzon a már meglévő tagoknak fizetendő jutalmak finanszírozása érdekében. Azt is jelenti továbbá, hogy a legutóbb csatlakozók a díj után kevesebb eséllyel kaphatnak jutalmat. Ez a rendszer nem tartható fenn, ha a belépők számának növekedése – amelynek a rendszer fennmaradása érdekében elméletileg a végtelen felé kell tartania – már nem elegendő ahhoz, hogy a valamennyi résztvevőnek megígért jutalmat fedezze,
 - a fentiekből következik, hogy a 2005/29/EK irányelv I. mellékletének 14. pontja értelmében vett „piramiselvre épülő eladásösztönző rendszernek” minősülés elsősorban azt feltételezi, hogy az ilyen rendszerbe belépők pénzügyi hozzájárulást fizetnek. A fogyasztó által fizetett díj a piramiselvre épülő eladásösztönző rendszer alkotóeleme,
 - a fogyasztó által fizetett díj fogalma a részéről teljesített bármely pénzügyi hozzájárulást magában foglal, annak összegétől függetlenül,
 - a 2005/29/EK irányelv I. mellékletének 14. pontja értelmében vett „piramiselvre épülő eladásösztönző rendszernek” minősüléshez az szükséges, hogy összefüggés álljon fenn az újonnan belépők által fizetett díjak és a már meglévő tagoknak kifizetett jutalom között,

- az 2005/29/EK irányelv I. mellékletének 14. pontját úgy kell értelmezni, hogy a piramiselvre épülő eladásösztönző rendszer csakis akkor minősül minden körülmények között tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatnak, ha ez a rendszer a fogyasztótól pénzügyi hozzájárulást követel meg – bármely legyen is annak összege – annak fejében, hogy az olyan jutalmat szerezhet, amely elsősorban más fogyasztóknak a rendszerbe való belépéséből ered, nem pedig a termékek eladásából, illetve fogyasztásából.

144. Az Európai Unió Bíróságának C-515/12. számú ítéletében foglaltakra figyelemmel megállapítható, hogy a jelen esetben teljesülnek a 2005/29/EK irányelv I. mellékletének 14. pontja, illetve az Fttv. melléklete 14. pontja szerinti feltételek:

- *gazdasági előny ígérete*

A rendelkezésre álló bizonyítékokból megállapíthatóan az érintett eladásösztönző rendszer azon az ígéreten alapult, hogy a rendszerbe belépő fogyasztók gazdasági előnyre tehetnek szert. A fogyasztók felé tett ígéretnek ez volt a lényegi eleme, a fogyasztók döntő többsége nem az életbiztosítási szerződés nyújtotta szolgáltatás igénybevétele érdekében, hanem a rendszerből származó jövőbeli bevételek reményében lépett be a rendszerbe, amelyet egyértelműen alátámasztanak a rendelkezésre álló bizonyítékok, illetve a rendszer keretében létrejött életbiztosítási szerződések sorsa, a díjnemfizetés és a felmondás miatti megszűnések igen magas aránya. Mindez a fogyasztók által kifizetett díj jellegét is meghatározta. A fogyasztók döntő többsége érdemben nem az életbiztosítási jogviszonyban teljesítendő díjnak, hanem a rendszerbe való belépés ellenértékének tekintette a befizetett összeget,

- *új személyek folyamatos belépése*

A fogyasztóknak tett, gazdasági előnnyel kapcsolatos ígéretnek a beváltása feltételezi, hogy a rendszerbe folyamatosan újabb és újabb fogyasztók lépnek be. Az ajánló munkatársak és az életbiztosítási szerződések szerződői körének nagyfokú azonosságára épülő rendszer fenntarthatóságához folyamatosan új résztvevők (új, életbiztosítási szerződést kötő ajánló munkatársak) csatlakozására volt szükség. A rendszer nem tartható fenn, illetve a fogyasztók felé közvetített ígéret nem teljesíthető újabb és újabb belépők nélkül,

- *a belépők pénzügyi hozzájárulást fizetnek*

Az Fttv. melléklete 14. pontjának teljesülésének egyik feltétele, hogy az adott rendszerbe belépők pénzügyi hozzájárulást fizetnek, azzal, hogy egyrészt a pénzügyi hozzájárulás esetében semmilyen minimumösszeget nem határoz meg a jogi szabályozás, másrészt a pénzügyi hozzájárulás nemcsak a rendszerbe történő közvetlen befizetés révén teljesíthető, hanem közvetetten is. Az Fttv. mellékletének 14. pontja szerinti feltételek teljesülése vonatkozásában kiemelkedő jelentőséggel bír, hogy a Global Optima Csoport elnevezésű rendszer esetében az ajánló munkatársak és az életbiztosítási szerződést megkötő személyek köre egybeesik. A rendszerbe belépő fogyasztók ugyan nem közvetlenül a rendszerbe fizettek be hozzájárulásukat, azonban a hozzájárulások a megfizetett biztosítási díjak után járó jutalék formájában jelentek meg a rendszerben és szolgálták a fogyasztóknak szóló ígéret finanszírozását,

- *összefüggés az újonnan belépők által fizetett hozzájárulás és a már meglévő tagoknak kifizetett összeg között*

Mivel a Global Optima Csoport elnevezésű rendszer esetében az ajánló munkatársak és az életbiztosítási szerződést megkötő személyek köre lényegében egybeesik, s a fogyasztóknak tett jövedelemszerzési ígéret egyetlen forrása az újonnan belépők által - az életbiztosítási szerződés révén közvetetten – megfizetett hozzájárulás, fennáll az összefüggés az újonnan belépők és a már meglévő tagoknak kifizetett összeg között,

- *a bevételek többsége nem tényleges gazdasági tevékenységből származik*

Amint az már kiemelésre került, a Global Optima Csoport elnevezésű rendszer esetében az ajánló munkatársak és az életbiztosítási szerződést megkötő személyek köre lényegében egybeesik, amely azt is eredményezi, hogy a fogyasztóknak ígért jutalom finanszírozását lehetővé tevő bevételek többsége nem tényleges gazdasági tevékenységből származott, hanem a rendszerbe belépők által az életbiztosítási szerződés megkötése nyomán teljesített befizetésekből.

145. Megjegyezendő, hogy bár a rendszert a Reál-Team működtette, azonban arról a CIG-nek tudomása volt, és a rendszer működéséből a biztosítási díjakon keresztül anyagi bevételre tett szert, így a CIG felelőssége a függő ügynöke magatartásáért az Fttv. 9. § (2) bekezdése alapján fennáll.

146. Ezenkívül az is megállapítható, hogy a Reál-Team által folytatott kereskedelmi gyakorlatról a CIG-nek tudomása volt, a Reál-Team előadása szerint is közreműködött a kereskedelmi gyakorlat kidolgozásában, működtetésében, nevét és logóját adta a Reál-Team marketing tevékenységéhez³², illetve ellenőrizte azt, belső email-ek alapján tisztában volt annak aggályosságával.

147. Figyelemmel a fentiekre az eljáró versenytanács megállapítja, hogy a CIG és a Reál-Team 2010. május 16. és 2011. március 7. között tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatot tanúsítottak, amikor piramis-elvre épülő olyan eladásösztönző rendszert hoztak létre, működtettek, illetve támogattak, ahol a fogyasztó azzal a lehetőséggel számolt, hogy - elsősorban további fogyasztóknak a rendszerbe való beléptetéséből, és kevésbé az áruk értékesítéséből vagy fogyasztásából eredően - valamilyen juttatásban részesülhet. A CIG és a Reál-Team e magatartásával az Fttv. melléklete 14. pontjában foglalt tényállás megvalósításával megsértette az Fttv. 3. §-ának (1) bekezdésében előírt tilalmat.

Az életbiztosítási szerződés megkötése szükségességének elhallgatása

148. A fogyasztó jogi értékelés szempontjából relevanciával bíró döntésének meghozatala egy folyamat, amelynek nemcsak az egészét, hanem egyes szakaszait is védi a jog a maga eszközeivel. Ez a folyamat a fogyasztók figyelmének felkeltését is magában foglalja. Nemcsak az olyan magatartás jogellenes, amely kizárólagosan meghatározza a fogyasztó döntését, hanem minden olyan magatartás, amely érdemben kihatással van a folyamatra – ideértve a figyelem felkeltését is.

149. Az Fttv. alkalmazása körében ügyleti döntésnek minősül az is, amikor a fogyasztó a hozzá az előzetes megkeresés révén eljutott tájékoztatások hatására dönt arról, hogy részt vesz-e a

³² Lásd például Vj/102-10/2013. számú irat mellékletét képező szakmai est meghívókat, amelyek a CIG névvel és logójával kerültek kiállításra, illetve lásd ugyanezen mellékletek között a CIG munkavállalóinak az ehhez kapcsolódó belső email váltásait

CIG függő ügynökeként eljáró Reál-Team által szervezett szakmai esten, mivel ennek a folyamatnak – a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján – a biztosítási szerződéssel kapcsolatos tájékoztatások és a szerződéskötések is a részei.

150. A feltárt bizonyítékokból megállapíthatóan a fogyasztók ezt az ügyleti döntést olyan tájékoztatás alapján hozták meg, amelynek lényegi eleme volt egy jövedelemszerzési, munkavégzési lehetőség ígérete, ugyanakkor nem foglalta magában annak közlését, hogy a jövedelemszerzés, munkavégzés feltétele egy életbiztosítási szerződés megkötése és ezzel összefüggésben e szerződés díjának a megfizetése. Az életbiztosítási szerződés megkötésének kötelezettségéről csak a szakmai esteken tudomást szerző fogyasztók így annak hiányában hoztak döntést a szakmai eseten való részvételről, hogy mérlegelhették volna az életbiztosítási szerződés megkötésének következményeit (díjfizetési kötelezettség, a biztosító jogszabályon alapuló díj iránti igénye, a visszavásárlás korlátozott volta stb.). Ezen információ elhallgatása alkalmas volt a fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolására, a fogyasztók megtévesztésére, különös tekintettel arra, hogy – amint az a CIG 2010. augusztus 18-i belső e-mail-jéből megállapítható – a fogyasztók megkeresése során előnyben részesítették a munkanélkülieket, valamint – ahogy arra más bizonyítékok rámutatnak – általában a nehéz anyagi helyzetben lévőket.
151. Figyelemmel a fentiekre az eljáró versenytanács megállapítja, hogy a CIG és a Reál-Team 2010. május 16. és 2011. március 7. között a fogyasztók megtévesztésére alkalmas kereskedelmi gyakorlatot tanúsítottak, amikor a jövedelemszerzési, munkavégzési lehetőség ígéretével megkeresett fogyasztók előtt elhallgatták, hogy a jövedelemszerzés, munkavégzés feltétele egy életbiztosítási szerződés fogyasztó általi megkötése. A CIG és a Reál-Team e magatartásával az Fttv. 7. §-a (1) bekezdése szerinti tényállás megvalósításával megsértette az Fttv. 3. §-ának (1) bekezdésében előírt tilalmat.

Az ígért jövedelemmel kapcsolatos állítások értékelése

152. Az eljáró versenytanács előtt ismertté vált bizonyítékokból megállapíthatóan a szakmai esteken, szakmai képzéseken, illetve a fogyasztókkal lezajlott négy szemközti megbeszélések a fogyasztók olyan tájékoztatást kaptak, hogy Global Optima Csoport elnevezésű rendszerbe történő, életbiztosítási szerződés megkötéséhez mint feltételhez kötött belépést követően a részükre folyósított jutalékból fedezni tudják az életbiztosítás díját, hiszen a belépést követően kiemelkedő jövedelmet szerezhetnek, amely akár az életbiztosítási díj többszörösének fedezetére is alkalmas.
153. A rendszerbe belépett fogyasztókkal ezzel kapcsolatos nyilatkozataiból, illetőleg a Reál-Team által létrejött életbiztosítási szerződésekre kifizetett jutalékok megoszlására vonatkozó adatokból megállapíthatóan ez az ígért nem valósult meg. Már az ígért megtételekor ismertnek kellett lennie, hogy az ígért megvalósulása – a rendszer elindítói kivételével – nem reális. A CIG előtt ismert volt, hogy a rendszer felépítése „túl optimista”, hosszú távon biztosan nem megalapozott a Reál-Team által tervezett növekedési ütem. A Reál-Team a jutalék 30, illetve 20%-át egy, a szerződések későbbi díjainak fedezetére szolgáló tartalékalapba helyezte el, amely arra mutat rá, hogy a Reál-Team is a díjfizetések elmaradásával számolt. Kiemelendő továbbá, hogy a Reál-Team által megcélzott, anyagi gondokkal küzdő fogyasztók esetében alappal volt feltételezhető, hogy többségük lelkesedésük ellenére sem lesz alkalmas arra, hogy eredményes biztosításközvetítői

tevékenységet végezzen. E fogyasztók körében a magas jövedelem ígérete különösen alkalmas volt a fogyasztók üzleti döntéseinek befolyásolására.

154. Figyelemmel a fentiekre az eljáró versenytanács megállapítja, hogy a CIG és a Reál-Team 2010. május 16. és 2011. március 7. között a fogyasztók megtévesztésére alkalmas kereskedelmi gyakorlatot tanúsítottak, amikor a fogyasztók arról kaptak tájékoztatást, hogy a Global Optima Csoport elnevezésű rendszer révén kiemelkedő jövedelmet szerezhetnek, amely akár a fogyasztók által megkötött életbiztosítási díj többszörösének fedezetére is alkalmas. A CIG és a Reál-Team e magatartásával az Fttv. 6. §-a (1) bekezdése b) pontjának bg) alpontja szerinti tényállás megvalósításával megsértette az Fttv. 3. §-ának (1) bekezdésében előírt tilalmat.

Az eljárás alá vontak észrevételeinek értékelése:

155. A CIG hivatkozott arra, hogy a biztosítónak a MediaCash Kft.-vel nem volt szerződése, míg a Reál-Team szerződése kizárólag biztosításközvetítésre irányult, így olyan tevékenységért, amely ezen túlmutat, a biztosító nem felelhet.
156. A fentieknek az Fttv. 9. §-ba foglalt érdek elv alkalmazhatósága kapcsán nincs jelentősége, mivel a CIG-nek a szerződéskötésekből bevétele származott, így a felelőssége az általános és töretlen bírói gyakorlat alapján megállapítható, annak pedig nincs jelentősége, hogy áttételesen milyen jogi személyek közreműködése révén került erre sor.
157. Mindkét eljárás alá vont hivatkozott arra, hogy a PSZÁF közlemény kiadására a vizsgált időszakot követően került sor. Ez a hivatkozás helytálló, azonban ennek azért nincs jelentősége, mert a Közleményben hivatkozott jogszabályok a vizsgálat tárgyát képező időszakban is hatályban voltak, így annak betartása az eljárás alá vontak számára kötelező volt függetlenül attól, hogy ezen jogszabályok tárgyában a felügyeleti hatóság figyelemfelhívás és a jogértelmezési gyakorlat egységesítési célból kiadott-e Közleményt vagy sem.
158. Az eljáró versenytanács ekörben megjegyzi, hogy a hatályos jogszabályok rendelkeznek kikényszerítő erővel, nem pedig a felügyeleti Közlemény, amely nem minősül jogszabálynak.
159. Mindkét eljárás alá vont hivatkozott arra is, hogy a Reál-Team nem szabta a munkába lépés feltételéül azt, hogy biztosítási szerződést kell kötni. Ezzel szemben az eljáró versenytanács azt állapította meg a rendelkezésre álló dokumentumokból (tanúvallomások, ajánlati dokumentációk, PSZÁF-tól beszerzett iratok), hogy a Reál-Team a munkába lépés egyértelmű feltételeként szabta a biztosítás megkötését.
160. Ezt támasztja alá a hivatkozott személyes tárgyalásokról készült jegyzőkönyvek³³ (amelyek egy erre rendszeresített formanyomtatvány kitöltésével készültek) második oldalának³⁴ teljes tartalma.

³³ Lásd Reál-Team Vj/102-003/2013. számú beadványának mellékletében

³⁴ Az eljáró versenytanács valamennyi személyes tárgyalásról készült jegyzőkönyvet áttekintve megjegyzi, hogy számos olyan jegyzőkönyv található, amely csak a második oldalt tartalmazza és az első oldalon található „Munkatársi adatok” megnevezésű oldalt nem

161. Ezek a személyes tárgyalásokon két oldalas formanyomtatvány kitöltésével készült jegyzőkönyvekben rögzítésre került az első oldalon a „munkatárs jelölt” személyes adatai.

162. A második oldal legfelső részében „Személyes tárgyalás” megnevezés alatt négy rövid pont:

1. Biztosító bemutatása
2. Hosszú távú megtakarítás előnye, és jelentősége
3. Tőkebefektetéssel egybekötött biztosítás jellemzői
4. Alapok tulajdonságai

163. Ezt követően a „Célok kibontása” megnevezésű rész következik, amelyet feltehetően a fogyasztók töltöttek ki a három előre szerkesztett pontban. Itt egyértelműen olyan célok (pl. lakás-/ház-vásárlás, felújítás, autóvásárlás, gyermekek anyagi biztonságának biztosítása) kerülnek rögzítésre, amelyek nem kapcsolódnak, nem kapcsolódhatnak a befektetési biztosítással elérhető bevételhez, hiszen egyrészt nem állnak nagyságukat tekintve arányban a unit-linked biztosításból származó esetleges bevétellel, mivel ezek milliós nagyságrendű kiadások, másrészt a célok elérésére szánt idő (a nyomtatványon az ezt követő kérdés: „Mennyi időt adna magának?”) sem egyezik a unit-linked biztosítás lejáratával. Ezek alapján megállapítható, hogy az itt rögzített célok elérésére a beszélgetésben egyértelműen a jutalékból származó esetleges bevétel képezi az alapját.

164. Ezután két oszlopban és két sorban az életbiztosítás kezdő, illetve később esedékessé váló rendszeres díjának megjelenítése következik, amelyre építve látható az elérhető jutalék szintek és az ehhez kapcsolódó plusz juttatások (gps, laptop, lcd tv) kerülnek ismertetésre az ajánló munkatárs részéről.

165. Ezt követően a Képzés és Cégtájékoztató idejének opcionális lehetőségei közül lehet választani, majd az alábbi záró rész következik:

„Kezdsé időpontja (befizetés ideje, nagysága):

Az adatlapon rögzített fizetési feltételek teljesítésnek nem időben történő megvalósulása vagy a második biztosítási díj befizetésének elmaradása esetén 20.000 Ft oktatási díjat számlázunk ki.

Ajánlás:”

166. A formanyomtatvány alján pedig a dátum és a „Jelölt aláírása” volt megtalálható.

167. „Az adatlapon rögzített fizetési feltételek teljesítésnek nem időben történő megvalósulása vagy a második biztosítási díj befizetésének elmaradása esetén 20.000 Ft oktatási díjat számlázunk ki.” mondat alapján egyértelműen megállapítható, hogy a munkalehetőséggel össze lett kapcsolva az életbiztosítás megkötése és az életbiztosítási díj fizetésének elmaradása esetén egy fajta szankcióként a munkaerői oktatás díját számlázták ki.

168. Az eljáró versenytanácsnak azt az álláspontját, hogy a munkalehetőség biztosításának feltétele volt az életbiztosítás megkötése, támasztja alá az a tény is, hogy [személyes adat] a CIG értékesítési igazgatója is erre a következtetésre jutott, követően, hogy meghallgatta a különböző rendezvényeket (szakmai estek és képzések) elhangzó toborzásokat, beszervezéseket.

- 169.[személyes adat], ahogyan ez korábban kifejtésre került ezen megállapításait közli is a CIG felsővezetésével az email-jeiben. [2010. október 1. „Aki így dönt, az csatlakozhat a csoporthoz munkatársként. Ha ezt megteszi először is kötnie kell egy biztosítást, ezután dolgozhat. (...) , Amikor [személyes adat] tárgyaltunk a Reál Teammel, tudtuk, hogy ez a módszerük, és nyomtatékosan hangsúlyoztuk, hogy elvárjuk az együttműködés keretén belül, hogy jelentősen növeljék a „nem munkatárs”, külső ügyfelek arányát a pénzügyi stabilitás érdekében.”].
- 170.A fentiekből az is megállapítható, hogy [személyes adat] is közvetlen tudomása volt a Reál-Team „munkamódszeréről”.
- 171.Ezenkívül [személyes adat] (CIG általános vezérigazgató-helyettes) is erre a következtetésre jut azt követően, hogy meghallgatja egy telefonbeszélgetésről készült leíratot, majd ezt megosztja a többi korábban említett felsővezetővel a 2010. október 1-jei email-jében és kéri támogatásukat azíránt, hogy ez a anyagi és morális kockázat megszüntetésre kerüljön³⁵.
- 172.A fentiek alapján megállapítható, hogy a CIG felsővezetésének tudomása volt a Reál-Team eljáró versenytanács által jogsértőnek megállapított magatartásáról, azt maga is aggályosnak és megszüntetendőnek találta, azonban az ellen nem lépett fel a vizsgált időszak tartama alatt.
- 173.A fentiek alapján CIG alaptalanul hivatkozott az előzetes álláspontra tett észrevételében arra, hogy „A biztosítónak nem volt adata arról, hogy az ügyfelek az életbiztosítási szerződéseket azért kötik, mert ez a munkavégzés feltétele.”, mivel a fenti e-mail-ek ezt kétséget kizáróan és egyértelműen cáfolják.
- 174.Mind a Reál-Team, mind a CIG hivatkozott arra, hogy nem volt megtévesztő az a tájékoztatás a Reál-Team részéről, hogy a Global Optima Csoport elnevezésű rendszer révén kiemelkedő jövedelmet szerezhettek, amely akár a fogyasztók által megkötött életbiztosítási díj többszörösének fedezetére is alkalmas.
- 175.Ekörben előadták, hogy számos hazai és nemzetközi példa mutatja azt, hogy a biztosításközvetítés igen jövedelmező tevékenység, így a felvázolt jövedelemszerzési lehetőségek nem irreálisak.
- 176.Az eljáró versenytanács a személyes tárgyalásokon készült jegyzőkönyvek második oldalának alján található Ajánlás megnevezésű részébe foglalt fogyasztói közlések alapján megállapította, hogy a fogyasztók csekély kivétellel megemlítik, hogy a magas pénzszerzési lehetőség miatt kívánnak a rendszerhez kapcsolódni.³⁶
- 177.Ezt támasztja alá a 163. pontban rögzített, a fogyasztók által elérni kívánt célok bemutatása is. A jegyzőkönyv ezen részében a fogyasztók olyan célokat (pl.: lakásvásárlás) és ehhez kapcsolódóan olyan elérési időtávot jelölnek meg (pár év), amelyek egyértelműen arra

³⁵ [személyes adat] fenti fenti e-mail-jének teljes szövegét lásd a 27. pontban

³⁶Pl.: „A termékkel kapcsolatban a fizetési mutatók fogtak meg. ([személyes adat])”, Rövid idő alatt (relatív) sok pénzt lehet keresni. Szeretnénk változtatni az életmódunkon, és anyagi biztonságra törekszünk ([személyes adat]), Mindenképpen sok pénzt akarunk keresni és ezért dolgozni is szeretnénk. A magunk urai szeretnénk lenni! Ezt akarjuk is! ([személyes adat])

utalnak, hogy az átlagos fizetést magasan meghaladó jövedelemszerzési lehetőséget láttak az eljárás alá vont tájékoztatása, előadása alapján.

- 178.A Reál-Team hivatkozott arra, hogy a személyes tárgyalásokról készült jegyzőkönyveken nagyon sok esetben rögzítésre került az, hogy a fogyasztó számára az életbiztosítási díjfizetés a tartalékalaptól függetlenül előre láthatólag nem fog problémát okozni az elkövetkező években.
- 179.Ekörben a több száz jegyzőkönyvet átnézve az eljáró versenytanács megállapította, hogy a jegyzőkönyvek között fellelhetők³⁷ ilyen megjegyzést tartalmazó adatlapok. Azonban ezek a megjegyzések kétséget kizáróan megállapítható módon minden esetben más színű tollal, túlnyomó részt teljesen más írásképpel, írásformával készültek, akként, hogy vagy az eredeti Ajánlás részben írást követően a lap aljára³⁸ kerültek leírásra, vagy az elérhető jutalékokat bemutatása mellé, a lap oldalára.
- 180.Az is megállapítható, hogy valamennyi megjegyzés szinte teljesen azonos tartalmú, minimális tartalmi eltérés található függetlenül attól, hogy azok különböző személytől származnak, akik ezeket az adatlapokat más-más időpontban, helyszínen töltötték ki.
- 181.A fentieken túl megállapítható az is, hogy ezeket a mondatokat követően egy újabb fogyasztói aláírás található függetlenül attól, hogy a fogyasztó egyszer már aláírta korábban a jegyzőkönyvet.
- 182.A fentiekből az a következtetés vonható le, hogy ezek a megjegyzések a jegyzőkönyv eredeti kitöltését követően kerültek rávezetésre. Ezt támasztja alá az eljárás alá vontak azon tárgyalási előadása is, hogy ezen kitétel meglétét a CIG egy idő után megkövetelte a Reál-Team-től. (Az eljáró versenytanács itt vissza kíván utalni [személyes adat] 2010. október 1-jei e-mail-jének fent idézett mondatára³⁹.)
- 183.A CIG és a Reál-Team is hivatkozik arra is, hogy valamennyi biztosítást kötő személy jövedelemmel és megtakarítással rendelkezett.
- 184.Ezt a hivatkozást szintén cáfolják a fenti email-ek, amelyek egyértelműen rögzítik, hogy a Reál-Team a munkanélkülieket előnyben részesítette⁴⁰ vagy a díjfizetésre a további életbiztosítást kötő tagok jutalékából lehetnek képesek a fogyasztók, valamint cáfolják a fogyasztók által a jegyzőkönyvekben megfogalmazott célok (autóhitel törlesztése, saját lakás Budapesten, anyagi biztonság, stabilizálni a jelenlegi helyzetünket, 21 milliós lakáshitel rendezése, soproni lakáshitel⁴¹).

³⁷ Összesen 55 db, amelyből 42 esetben a lap mellé, 13 esetben a lap legaljára került rögzítésre a hivatkozott mondat.

³⁸ [személyes adat] jegyzőkönyve

³⁹ Annyiban talán igaza van, hogy a szerződések alapvetően arra jönnek létre, hogy aki dolgozik, annak lesz pénze a díjfizetésre, és nem pedig fordítva, azaz a díjfizetés biztosított, de amúgy még egyéb jövedelemre is lehet szert tenni. (...) "[személyes adat] részére írt 2010. augusztus 10.-ei email-jének erre vonatkozó része, teljes email a Vj/102-114/2013. számú irat mellékletében található

⁴⁰ Lásd 25. pontnál

⁴¹ [személyes adat] stb

- 185.A CIG hivatkozott arra is, hogy többször ellenőrizte a Reál-Team-et és „Sem az ellenőrzésekből, sem a prezentációkból nem derül ki, hogy a címszerző tevékenység feltétele az életbiztosítási szerződés megkötése volt”. Ezt a kijelentést, a fentieket egyértelműen cáfolják, valamint azt is, hogy ne merültek volna fel problémák az ellenőrzés során.
- 186.A felelősség kérdése kapcsán annak nincs jelentősége, hogy a CIG ismerte-e a Reál-Team üzletszabályzatát, tekintettel arra, hogy egyértelműen bizonyítottá vált az, hogy a CIG-nek tudomása volt a Reál-Team és az érdekében eljárók jogsértőnek talált „munkamódszeréről”.
- 187.A CIG hivatkozott arra is, hogy a szerződést kötő személyek nem minősülnek fogyasztónak. Ekörben az eljáró versenytanács vissza kíván utalni a 132-133. pontban tett megállapításaira.
- 188.A CIG előadta, hogy „a PSZÁF több állásfoglalása tartalmazza, hogy nem megtevesztő az értékesítési rendszer, mert a rendszerhez csatlakozó munkatársak hosszú távú megtakarítási formát választanak, másrészt a biztosításközvetítővel közreműködve jövedelemhez juthatnak. Állásfoglalásaiban megállapította, hogy a biztosítási szerződéseknek MLM, illetve hálózati rendszerben történő közvetítését nem tiltja jogszabály”.
- 189.Az eljáró versenytanács ezen hivatkozás kapcsán megállapította, hogy mivel a CIG jogi képviselője nem jelölte meg, hogy mely PSZÁF állásfoglalásokra hivatkozik, így értelmezhetetlen és ellenőrizhetetlen ez az állítás.
- 190.A Reál-Team hivatkozott arra, hogy „*A GVH nem fogadott el e-mailben küldött bizonyítékot, viszont a vizsgálat során elfogad bizonyítékként egy e-mailt, kérdés, hogy eredetiségét ellenőrizte-e.*” Ekörben az eljáró versenytanács megjegyzi, hogy nem e-mail-en alapuló bizonyítékot nem fogadott el, hanem arról tájékoztatta az eljárás alá vontat, hogy az e-mail-ben megküldött beadvány a Ket. alapján nem minősül joghatályosnak, szabályosan megküldöttek, ezért vagy postai úton vagy fax útján kell megküldenie⁴².
- 191.A Reál-Team hivatkozott arra is, hogy a vizsgálat kevés tanút hallgatott meg és a kérdésekkel befolyásolta a tanúkat. Az eljáró versenytanács itt utalni kíván arra, hogy a tanúvallomásokon kívül több száz egybecsengő, elsődleges, közvetlen bizonyíték áll rendelkezésre (fogyasztók személyes meghallgatásáról készült jegyzőkönyvek, valamint a CIG belső levelezése, amely a Reál-Team előadásainak meghallgatásán alapul), így nem látta indokoltnak ezt a felvetést.
- 192.A Reál-Team hivatkozott arra is, hogy a PBT „*határozata szerint a cég a törvényeknek megfelelően járt el*”. Itt megjegyezni kívánja az eljáró versenytanács, hogy az említett ügyben az eljárás tárgya egy leszázalékolt nyugdíjas által megfizetett 250.000,- Ft-os életbiztosítási díj visszakövetelése volt, ami nem egyezik a jelen eljárás tárgyával.
- 193.Itt megjegyezendő, hogy a kérelmező előadása egybecseng az eljáró versenytanács megállapításaival: „*A szerződéskötés során a Biztosításközvetítő kilátásba helyezte, hogy abban az esetben, ha köt egy életbiztosítást, és más személy figyelmét is felhívja szerződéskötésre, kiegészítő jövedelemre tehet szert. A biztosítási szerződést megkötötte, és az elsőévi díjat megfizette, azonban a következő évben esedékes díjak megfizetésére nem*

⁴² Erre vonatkozóan lásd Vj/102-135/2013. számú iratot

*került sor. Véleménye szerint a Biztosításközvetítő a szerződés feltételeiről nem tájékoztatta, így az első évre megfizetett díj számára visszajár”.*⁴³

194.A Reál-Team hivatkozott arra is, hogy a kevés panasz is alátámasztja azt az álláspontját, hogy a fogyasztókat nem érte kár és nincs szó a fogyasztók megtévesztéséről.

195.Ekörben az eljáró versenytanács az egységes bírói gyakorlatra kíván hivatkozni, amely az alábbi megállapításokat tette:

- A Tpvt. azon megfogalmazásából, a megtévesztésre alkalmasság is versenyjogi sérelemhez vezet, következik, hogy a jogsértő magatartás megvalósításához nincs szükség a megtévesztés bekövetkezését konstatáló konkrét fogyasztói panaszra. (Főv. Bír. 2.K. 30.735/1999/2., Vj-119/1998.)
- A jogsértés megállapíthatósága kapcsán a fogyasztói panaszok létének, vagy hiányának nincs jelentősége, mivel fogyasztói panaszok hiányában is tanúsítható a fogyasztók megtévesztésére alkalmas magatartás. (Főv. Bír. 16.K. 33.654/2006/7., Vj-202/2005.)
- Alaptalanul hivatkozott a felperes arra, hogy vásárlói panasz hiányában nem valósult meg a fogyasztók megtévesztése. Ezzel összefüggésben az elsőfokú bíróság helytállóan utalt a Tpvt. 8.§ (2) bekezdés a) pontjában írtakra, arra, hogy a felperes magatartása a fogyasztók megtévesztésére objektíve alkalmas volt. (Legf. Bír. Kf.II. 39.536/2000/6., Vj-18/1999.)

Összefoglalás

196.Figyelemmel az előzőekben kifejtettekre az eljáró versenytanács megállapítja, hogy a CIG és a Reál-Team 2010. május 16. és 2011. március 7. között

- tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatot tanúsítottak, amikor piramis-elvre épülő olyan eladásösztönző rendszert hoztak létre, működtettek, illetve támogattak, ahol a fogyasztó azzal a lehetőséggel számolt, hogy - elsősorban további fogyasztóknak a rendszerbe való beléptetéséből, és kevésbé az áruk értékesítéséből vagy fogyasztásából eredően - valamilyen juttatásban részesülhet,
- a fogyasztók megtévesztésére alkalmas kereskedelmi gyakorlatot tanúsítottak, amikor a jövedelemszerzési, munkavégzési lehetőség ígéretével megkeresett fogyasztók előtt elhallgatták, hogy a jövedelemszerzés, munkavégzés feltétele egy életbiztosítási szerződés fogyasztó általi megkötése,
- a fogyasztók megtévesztésére alkalmas kereskedelmi gyakorlatot tanúsítottak, amikor a fogyasztók arról kaptak tájékoztatást, hogy a Global Optima Csoport elnevezésű rendszer révén kiemelkedő jövedelmet szerezhetnek, amely akár a fogyasztók által megkötött életbiztosítási díj többszörösének fedezetére is alkalmas.

197.A CIG és a Reál-Team az Fttv. melléklete 14. pontjában foglalt, valamint az Fttv. 6. §-a (1) bekezdése b) pontjának bg) alpontja és 7. §-a (1) bekezdése szerinti tényállás megvalósításával megsértették az Fttv. 3. §-ának (1) bekezdésében előírt tilalmat.

⁴³ H-PBT-H-2395/2014. számú határozat indokolásának első bekezdése

198. Az eljáró versenytanács a Tpv. 78. §-ának (1) bekezdése alapján bírság kiszabását is indokoltan tartja a CIG-gel szemben. A 2013. évben árbevétel el nem ért Reál-Team esetében az eljáró versenytanácsnak a jogszabályi rendelkezések értelmében nincs lehetősége bírságot kiszabni, ezért az mellőzte.
199. A bírság mértékének meghatározásával kapcsolatban kialakult versenytanácsi gyakorlatot a GVH Elnökének és a Versenytanács Elnökének 1/2007. számú Közleménye (a továbbiakban: Közlemény) foglalja össze. A Közlemény a Kúria (korábbi elnevezéssel: Legfelsőbb Bíróság) megközelítését figyelembe véve kiemeli, a bírság kiszabásának célja az, hogy a vállalkozásokat visszatartsa a tisztességtelen piaci magatartástól, és egyúttal megteremtse a gazdasági verseny tisztességét. Ez a cél pedig csak olyan mértékű bírsággal valósítható meg, amely a versenyjogsértést megvalósító vállalkozásnak arányos, de érezhető megterhelést jelentő anyagi hátrányt okoz, s olyan összegű, amely az eljárás alá vontakat és más vállalkozást hasonló magatartástól visszatart.
200. A Közleményben összefoglalt versenytanácsi gyakorlat szerint a bírság összegének kiindulópontjául elsősorban a jogsértő tájékoztatással járó költség szolgál, amelynek mértékét a releváns súlyosító és enyhítő körülmények növelhetik, illetve csökkenthetik. Ezt követően szükséges annak mérlegelése, hogy az így kalkulált bírságösszeg összességében alkalmas-e a kívánatos következmények elérésére.
201. A Közleményben foglaltakra figyelemmel az eljáró versenytanács a bírság kiszabása során azokban az esetekben, ahol a jogsértéshez kapcsolódó, megállapítható kommunikációs költségek kellően kifejezik a jogsértés súlyát, a GVH ebből az összegből kiindulva állapítja meg a bírság összegét. Amennyiben a kommunikációs költség a jogsértés jellege miatt irreleváns, vagy annak összege nem ad megfelelő viszonyítási alapot, vagy ha nem állnak rendelkezésre megbízható adatok, úgy a GVH a jogsértéssel érintett árukból realizált, időarányos árbevétel egy bizonyos százalékáig terjedő összeget tekinti a bírság alapösszegének. A GVH gyakorlata szerint az 5%-ot meghaladó mértékű bírság kiszabása nem szokásos.
202. A CIG-vel szembeni bírság kapcsán az eljáró versenytanács a Reál-Team által közvetített életbiztosítási szerződésekből származó, a vizsgált időszakban befolyt díjbevételből indul ki, amely [Üzleti titok], - Ft volt⁴⁴.
203. Súlyosító körülményként vette figyelembe az eljáró versenytanács
- különösen nagy súllyal, hogy a jogsértő kereskedelmi gyakorlat a fogyasztók széles körét érte el (több mint 1000 fogyasztót),
 - különösen nagy súllyal, hogy a jogsértéssel érintett termék bizalmi termék,
 - különösen nagy súllyal, hogy a jogsértéssel a fogyasztókat jelentős anyagi hátrány érte (a unit-linked életbiztosítási szerződések sajátossága, hogy abban az esetben, ha a szerződés a szerződést követő első években felmondással vagy díj nemfizetéssel szűnik meg akkor a visszavásárlási érték meg sem közelíti a megfizetett díj összegét, illetve jelentős összegű költségek terhelik a fogyasztót),
 - kisebb súllyal, hogy a jogsértő kereskedelmi gyakorlat időben elhúzódva, több hónapon keresztül került tanúsításra (2010. május 16. és 2011. március 7. között),

⁴⁴ Lásd a CIG 2014. júliusi 21-ei beadványának CD mellékletét (Vj/102-116/2013.)

- kisebb súllyal, hogy az eljárás alá vont magatartása felróható, nem éri el az adott helyzetben általában elvárható magatartási mércét, nem felel meg a társadalom értékítéletének.

204. Az eljáró versenytanács enyhítő körülményt nem azonosított a jelen esetben.

205. Figyelemmel arra, hogy nagy súlyú és számú súlyosító körülmény áll fenn, ezért az eljáró versenytanács indokoltnak tartotta azt, hogy meghaladja a Közleményben említett szokásos 5%-os mértékű bírságot és figyelemmel a generális és speciális bírságkiszabási indokokra a bírságösszeget kerekítve a releváns árbevétel [Üzleti titok]-ban határozza meg.

206. Végezetül az eljáró versenytanács a fentieknek megfelelően kalkulált bírságösszeget megvizsgálta abból a szempontból, hogy az – figyelemmel az ügy összes körülményeire – kellő mértékű elrettentő erőt képvisel-e.

IX. Egyéb kérdések

207. A vizsgáló a 2014. június 18-én kelt, Vj/102-102/2013. számú végzésével adatszolgáltatásra hívta fel a Reál-Team-t.

208. A végzést a Reál-Team 2014. június 20-án vette át.

209. A Reál-Team a 2014. június 27-én postára adott, a GVH-hoz 2014. július 2-án érkezett, Vj/102-112/2013. számú beadványában az adatszolgáltatással kapcsolatban kifogással élt, mivel álláspontja szerint a végzés több olyan kérdést tartalmazott, amelyre korábban már megtette érdemi válaszát és adatszolgáltatását, illetve több olyan kérdés volt, amely nem tartozik a vizsgálat tárgyához. A Reál-Team szerint az ismétlődő kérdések és a kötelező adatszolgáltatás a vizsgálat elhúzódását eredményezi, illetve a postai úton történő adatszolgáltatás felesleges kiadásokat okoz az árbevétellel nem rendelkező Reál-Team-nek.

210. A Tptv. 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 döntésében köteles megindokolni.

211. Az eljáró versenytanács megállapította, hogy a vizsgálati kifogás elkésett, azt a Reál-Team-nek legkésőbb 2014. június 23-ig kellett volna megtenni, miközben a vizsgálati kifogás postára adására 2014. június 27-én került sor.

212. Az eljáró versenytanács a tanúmeghallgatások kapcsán felmerült költségek megállapításáról és viseléséről a Ket. 72. § (1) dd) és de) pontja alapján külön fog döntést hozni.

213. A bírságot a határozat kézhezvételétől számított 30 napon belül kell megfizetni, függetlenül attól, hogy a határozattal szemben keresetet terjesztenek-e elő.

214. A Polgári perrendtartásról szóló 1952. évi III. törvény 332. §-ának (2) bekezdése szerint a keresetlevél benyújtásának a végrehajtásra nincs halasztó hatálya, a felperes azonban a keresetlevélben a végrehajtás felfüggesztését kérheti. A végrehajtást a kérelem elbírálásáig a Versenytanács nem fogatosíthatja.
215. A bírságnak a GVH 10032000-01037557-00000000 számú bírságbevételei számlája javára történő befizetésekor a közlemény rovatban feltüntetendő: - az eljárás alá vont neve, - a versenyfelügyeleti eljárás száma, - a befizetés jogcíme (bírság).
216. A Ket. 140. §-ának (1) bekezdése értelmében a végrehajtást megindító hatóság vagy a bíróság függesztheti fel a végrehajtást. A Ket. 140. §-ának (3) bekezdése szerint a végrehajtást megindító hatóság a kötelezett kérelmére kivételesen akkor függesztheti fel a végrehajtást, ha a kötelezett a felfüggesztésre okot adó, méltányolható körülményt igazolta, és a kötelezettet a végrehajtási eljárás során korábban nem sújtották eljárási bírsággal.
217. A Ket. 132. §-ának (1) bekezdése szerint a pénzfizetési kötelezettségének határidőre eleget nem tevő késedelmi pótlékot köteles fizetni. A (2) bekezdés szerint a késedelmi pótlék mértéke minden naptári nap után a felszámítás időpontjában érvényes jegybanki alapkamat kétszeresének 365-öd része.
218. A bírság és a késedelmi pótlék meg nem fizetése esetén a GVH megindítja a határozat végrehajtását. A Versenytanács tájékoztatja a kötelezettet, hogy a Tpv. 90/A. §-ának (1) bekezdése alapján a GVH által kiszabott, teljesítési határidőben meg nem fizetett bírság (valamint a meg nem fizetett bírság után felszámítandó és meg nem fizetett késedelmi pótlék) behajtása iránt az állami adóhatóság intézkedik.
219. Az eljárást befejező döntést a Tpv. – Fttv. 27. §-ának (1) bekezdése alapján alkalmazandó – 63. §-a (2) bekezdésének a) pontja szerint a vizsgálat elrendelésétől számított három hónapon belül kell meghozni; az ügyintézési határidő azonban ugyanezen szakasz (6) bekezdése szerint indokolt esetben két alkalommal, egyenként legfeljebb két hónappal meghosszabbítható. A Ket. 33. §-a (3) bekezdésének c) pontja alapján a hiánypótlásra, illetve a tényállás tisztázásához szükséges adatok közlésére irányuló felhívástól az annak teljesítéséig terjedő idő az ügyintézési határidőbe nem számít be. Mindezekre tekintettel az ügyintézési határidő 2014. december 4-én telt le.
220. Az Fttv. 10. §-ának (3) bekezdése alapján a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmának megsértése miatt a GVH jár el, ha a kereskedelmi gyakorlat a gazdasági verseny érdemi befolyásolására alkalmas. Az Fttv. 11. §-a (1) bekezdésének a) pontja értelmében az Fttv. 10. §-ának alkalmazásában a gazdasági verseny érdemi érintettségének megállapításánál - a jogsértéssel érintett piac sajátosságainak figyelembevételével - a következő szempontok irányadóak: az alkalmazott kereskedelmi gyakorlat kiterjedtsége, figyelemmel különösen a kommunikáció eszközének jellegére, a jogsértéssel érintett földrajzi terület nagyságára, a jogsértéssel érintett üzletek számára, a jogsértés időtartamára vagy a jogsértéssel érintett áru mennyiségére. Tekintettel arra, hogy az eljárás alá vontak által alkalmazott kereskedelmi gyakorlat országosan, több hónapon keresztül megtartott, számos fogyasztót elérő rendezvényeken (szakmai esteken és képzéseken), illetve országszerte az előzetes megkeresések révén valósult meg, megállapítható a GVH hatásköre az Fttv. 11. §-a (2) bekezdésének b) pontja alapján.

221.A GVH illetékességét a Tpvt. 46. §-a állapítja meg.

222.A határozat elleni jogorvoslati jogot a Tpvt. 83. §-ának (1) bekezdése biztosítja.

Budapest, 2014. december 19.

dr. Kőhalmi Attila s.k.
előadó versenytanácsstag

dr. Szoboszlai Izabella s.k.
versenytanácsstag

dr. Berki Ádám s.k.
versenytanácsstag