

INFOS & FAKTEN

Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten beim Vertrieb von Versicherungsprodukten

I. Einleitung

Aus § 48a Abs. 1 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) folgt, dass Versicherungsunternehmen sowie deren Vermittler und Mitarbeiter im bestmöglichen Interesse des Versicherungsnehmers handeln müssen. So dürfen keine Maßnahmen getroffen werden, die einen Anreiz auslösen, dem Kunden ein Produkt zu empfehlen, das nicht seinen Bedürfnissen entspricht. Daher sind Interessenkonflikte und schädliche Anreize im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Versicherungsprodukten zu vermeiden. Zur vorbeugenden Verhinderung von Interessenkonflikten und Fehlanreizen sieht § 48a Abs. 2 VAG insbesondere in Bezug auf Versicherungsanlageprodukte die Einrichtung von auf Dauer wirksamen organisatorischen und verwaltungsmäßigen Vorkehrungen vor. Auf dieser Basis legt der ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern (der Konzern) die nachfolgenden Grundsätze für den angemessenen Umgang mit Interessenkonflikten fest.

Der Konzern sieht in der Identifizierung und Vermeidung von Interessenkonflikten, bzw. in dem angemessenen Umgang mit diesen, eine wesentliche Voraussetzung zur Erbringung von hochwertigen Dienstleistungen für seine Kunden. Ziel des Konzerns ist es, eine gerechte Behandlung aller beteiligten Parteien durch eine konsequente Vermeidung bzw. Begegnung von Interessenkonflikten jederzeit sicherzustellen.

Interessenkonflikte betreffen insbesondere die Interessen des Konzerns (vertreten durch Ausschließlichkeitsvermittler, Vorstände sowie am Vertrieb von Versicherungsprodukten beteiligte Mitarbeiter einschließlich Dienstleister) und Interessen der (potenziellen) Kunden. Entsprechende Interessenkonflikte zeigen sich insbesondere in folgenden Situationen:

- Der Konzern erzielt zum Nachteil des Kunden einen finanziellen Vorteil oder vermeidet einen Verlust.
- Die Interessen eines anderen Kunden werden über die des betrachteten Kunden gestellt.
- Eine relevante Person des Konzerns ist maßgeblich an der Verwaltung oder Entwicklung von Versicherungsprodukten beteiligt und hat Einfluss auf Preisbildung oder Vertriebskosten.

Die Geschäftsführung und alle Mitarbeiter des Konzerns haben sich im Einklang mit den gesetzlichen Grundlagen durch Anerkennung des »Kodex für integrale Handlungsweisen« verpflichtet, Dienstleistungen ehrlich, redlich und professionell im Interesse unserer Kunden zu erbringen und Interessenkonflikte, soweit möglich, auszuschließen. Eine entsprechende Erwartungshaltung gilt, insbesondere bezogen auf die Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen, auch gegenüber Vermittlern als Geschäftspartner des Konzerns.

Im Einklang mit den gesetzlichen Vorgaben sollen die nachfolgenden Ausführungen den gezielten Umgang mit potenziellen Interessenkonflikten spartenübergreifend und im Besonderen bezogen auf Versicherungsanlageprodukte unterstützen.

II. Mögliche Interessenkonflikte bei Vertriebstätigkeiten

Interessenkonflikte können insbesondere in folgenden Situationen entstehen:

- Gewährung oder Erhalt von Zuwendungen (z.B. Kick-Back-Zahlungen) an Dritte oder von Dritten
- Zahlung oder Forderung von Gebühren für zusätzliche Dienstleistungen im Zusammenhang mit einem Versicherungsprodukt (z.B. bei Fondswechseln)
- Interessenkonflikten, die sich aus der Struktur und Geschäftstätigkeit anderer Unternehmen derselben Unternehmensgruppe ergeben
- Abhängigkeiten zwischen dem Erfolg der Produktentwicklung und dem erfolgreichen Vertrieb desselben Produkts
- Erfolgsbezogene Vergütungs- und Anreizsysteme für Mitarbeiter, Vermittler und sonstige Vertriebspartner
- Persönliche Beziehungen der Geschäftsleitung, der Mitarbeiter oder deren Angehörige innerhalb des Unternehmens oder mit Geschäftspartnern
- Signifikante Unterschiede zwischen angebotenen Maßnahmen zur bedarfsgerechten Kundenberatung (z.B. hinsichtlich technischer Lösungen)

III. Maßnahmen zur Vermeidung bzw. Begrenzung von Interessenkonflikten

Um mögliche Interessenkonflikte jeglicher Form und besonders zum Nachteil unserer Kunden zu vermeiden, werden organisatorische und verwaltungsmäßige Maßnahmen umgesetzt. Hierzu zählen insbesondere die folgenden Verfahren und Kontrollen:

- Umsetzung organisatorischer Verfahren zur systematischen Wahrung des Kundeninteresses im Rahmen der Vertriebstätigkeit, z.B. durch Treffen von Vorgaben zum Zielmarkt als Teil des Produktfreigabeverfahrens oder mit Hilfe von IT-Lösungen zur Beratungsunterstützung
- Ausgestaltung der Vergütungs- und Anreizsysteme zur gezielten Verhinderung von Fehlanreizen; insbesondere durch Festlegung von Grundsätzen für die Vergabe von Incentives und die Durchführung von Wettbewerben sowie für sonstige verkaufsfördernde Maßnahmen im Vertrieb
- Verabschiedung und Veröffentlichung des für Mitarbeiter und Vorstände gleichermaßen verbindlichen Kodex für integre Handlungsweisen, insbesondere mit Regelungen im Hinblick auf:
 - Strikte Trennung von geschäftlichen oder privaten Interessen sowie die strikte Untersagung der Verwendung von Insiderkenntnissen für eigene geschäftliche Zwecke
 - Regelungen über die Annahme von Geschenken und sonstigen Vorteilen / Zuwendungen und Verpflichtung der Mitarbeiter zur Führung eines Zuwendungsregisters
- Risikoorientierte Ausgestaltung der Geschäftsorganisation und des Internen Kontrollsystems; insbesondere zur konsequenten Umsetzung von Mehr-Augen-Prinzipien sowie Kontroll- und Überwachungspflichten
- Konzernweite Umsetzung eines Compliance-Management-Systems, das Compliance-Themen mit Bezug zum Versicherungsvertrieb erfasst
- Umsetzung und Einhaltung des GDV-Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten, einschließlich einer Verpflichtung der Vermittler (ggf. unter Zuhilfenahme eigener Grundsätze oder Kodizes)
- Konzernweite Umsetzung eines Beschwerdemanagementsystems, das insbesondere das Erkennen eventueller systematischer Fehlentwicklungen unterstützt

IV. Konkretes Handeln bei identifizierten Interessenkonflikten

1. Maßnahmen der Fachabteilungen, Ansprechpartner bei Fragen

Die Umsetzung geeigneter Maßnahmen zur Vermeidung bzw. Begrenzung von identifizierten Interessenkonflikten gemäß Abschnitt III. obliegt den jeweils verantwortlichen Fachabteilungen. Bei Fragen zum Thema Interessenkonflikte und insbesondere zur Auslegung im Einzelfall sowie zur Umsetzung von Maßnahmen steht die Compliance-Beauftragte Vertrieb zur Verfügung.

2. Meldung von Verstößen (Hinweisportal)

Anhaltspunkte für Missstände, illegale Handlungen, Rechtsverstöße oder sonstige Gefahren innerhalb des Unternehmens können über das entsprechende Hinweisportal gemeldet werden. Mitarbeiter, deren Mitteilung in redlicher Absicht erfolgte, müssen keinerlei Nachteile fürchten, auch dann nicht, wenn sich der Hinweis als unbegründet herausstellt. Hinweisgebern wird weitgehende Anonymität zugesichert.

Für weitere Fragen zum Hinweisportal und zu Compliance-Verstößen steht der Konzern-Compliance-Officer zur Verfügung.

V. Regelmäßige Überprüfung

Die Einhaltung der vorstehenden Verpflichtungen und der angemessene Umgang mit Interessenkonflikten werden durch den Konzern-Compliance-Officer regelmäßig und anlassbezogen überwacht. Sofern sich aus der Überprüfung neue Erkenntnisse ergeben, werden Handlungsmaßnahmen durch die Compliance-Beauftragte Vertrieb entsprechend adressiert und durch die betroffene Fachabteilung umgesetzt.

VI. Ansprechpartner

Name	Funktion / Themengebiet	Telefonnummer / E-Mail Adresse
Frau Sabine Friebe	Compliance-Beauftragte Vertrieb Ziffern I-IV.1	06171 - 66-2820 sabine.friebe@alte-leipziger.de
Herr Stefan Gehrke	Konzern-Compliance-Officer Ziffer IV.2	06171 - 66-3832 stefan.gehrke@alte-leipziger.de