

INTERESSENKONFLIKT-POLICY

A. ALLGEMEINE ERLÄUTERUNGEN	1
B. VORLAGE: Interessenkonflikt-Policy	3
I. Allgemeines	3
II. Ermittlung von Interessenkonflikten	4
III. Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten.....	5
IV. Offenlegung.....	5
V. Überprüfung der Interessenkonflikte-Policy	6
VI. Aufzeichnungen	6
VII. [Optional:] Berichtspflicht.....	6
C. CHECKLISTE: Erforderliche Prozesse.....	7

Disclaimer/Haftungsausschluss:

Sämtliche Angaben in diesem Dokument erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung und Kontrolle ohne Gewähr. Eine etwaige Haftung der Autoren oder des Fachverbands Finanzdienstleister aus dem Inhalt dieses Dokuments ist ausgeschlossen.

A. ALLGEMEINE ERLÄUTERUNGEN

Eine der Hauptintentionen der IDD besteht darin, dass Versicherungsvertriebstätigkeiten auf allen Vertriebswegen gleichermaßen im bestmöglichen Kundeninteresse ausgeführt werden.

Diese Verpflichtung beginnt bereits bei der Produktkonzeption und findet ihre vertriebliche Ausprägung in der grundsätzlichen Beratungspflicht sowie der Best-Advice-Verpflichtung.

Zu der Verpflichtung, stets im bestmöglichen Kundeninteresse zu handeln, zählen auch die Evaluierung, die Vermeidung sowie der Umgang mit Situationen, in denen den Kunden zuwiderlaufende Interessen vorliegen bzw. ein entsprechendes Risiko dafür gegeben ist.

Diesbezüglich regelt die delegierte Verordnung der EU-Kommission „DelVO 2017/2359“ in Bezug auf die für den **Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten** geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln (nachfolgend kurz „IBIP“) den ordnungsgemäßen Umgang mit Interessenkonflikten bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten.

Die IBIP stützt sich auf Art 38 iVm Art 28 bis 30 der IDD und gilt **seit dem 1. Oktober 2018**. Als delegierte Verordnung ist sie seit diesem Stichtag in Österreich **unmittelbar anwendbar**. Die Bestimmungen der IBIP werden durch § 8 Landesregeln ergänzt.

Für die Versicherungsvermittler besteht die Verpflichtung, eine schriftliche **Interessenkonflikt-Policy** festzulegen und angemessene Maßnahmen und Verfahren zur Einhaltung einzurichten.

Betrifft wen und wie?

Q: Wen betrifft die IBIP, wer hat eine Interessenkonflikt-Policy einzurichten?

A: Jeder Versicherungsvermittler, der Versicherungsanlageprodukte vertreibt.

Q: In welchem Detailgrad ist die Interessenkonflikt-Policy zu errichten?

A: Es ist zulässig, den Umfang der Interessenkonflikt-Policy an die Größe und Tätigkeit des Unternehmens sowie an das tatsächliche Risiko einer Kundenbeeinträchtigung anzupassen. Bei kleineren Unternehmen ist es demnach nicht erforderlich, alle in der IBIP genannten Maßnahmen und Verfahren (siehe insb. Art 5 IBIP) zu implementieren. Letztlich entscheidend ist die Wirksamkeit der eingerichteten Interessenkonflikt-Policy.

Hinweis: Auf eine allfällige Vermittlung von Sachsparten in Nebentätigkeit wird hier nicht eingegangen.

Die Einhaltung der Vorschriften aus der IBIP wird von den Gewerbebehörden auf Basis der §§ 335a Abs. 2 Z. 3 und 338 GewO überwacht.

B. VORLAGE: Interessenkonflikt-Policy

Vorbemerkung:

Diese Vorlage für eine schriftliche Interessenkonflikt-Policy stellt ein unverbindliches Muster dar, das die wesentlichen Verpflichtungen aus der IBIP sowie den Standesregeln berücksichtigt und grundsätzlich für KMU geeignet ist.

Hinweis:

Bitte beachten Sie, dass je nach Komplexität Ihres Geschäftsgegenstandes mitunter erhebliche Anpassungen an Ihre individuelle Situation unabdingbar sind.

INTERESSENKONFLIKT-POLICY

[VORLAGE]

Präambel

[Falls zutreffend:] Mit der gegenständlichen Interessenkonflikt-Policy wird schriftlich festgehalten, was organisatorisch bereits seit dem 1. Oktober 2018 laufend umgesetzt wurde.

I. Allgemeines

Basierend auf den Art 3 bis 7 der „DelVO 2017/2359“ in Bezug auf die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln (nachfolgend kurz „IBIP“) sowie § 8 Standesregeln legt das Unternehmen die gegenständliche Interessenkonflikt-Policy fest, um die Wahrung der Interessen der Kunden bestmöglich zu gewährleisten.

Die gegenständliche Interessenkonflikt-Policy gilt für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten und stellt eine Ergänzung der Produktvertriebsvorkehrungen des Unternehmens dar.

[Organisatorische Zuständigkeit - optional:] Für die innerbetriebliche Umsetzung, Einhaltung und Überprüfung der Interessenkonflikt-Policy ist **[Mitarbeiter/in / die Rechtsabteilung / die Compliance-Abteilung]** zuständig.

II. Ermittlung von Interessenkonflikten

Um festzustellen, welche Formen von Interessenkonflikten vorliegen bzw. entstehen könnten, hat das Unternehmen eine Analyse seiner Vertriebstätigkeit in Hinblick auf die Kundenstruktur, die Produktpalette sowie die Produktpartner vorgenommen.

In den untersuchten Bereichen führte diese Analyse zu folgenden Ergebnissen:

- [Individuelle Beschreibung der Vertriebstätigkeit, insbesondere in welcher Ausübungsform und Unternehmensgröße]
- [Individuelle Beschreibung der Kundenstruktur]
- [Individuelle Beschreibung der Produktpalette]
- [Individuelle Beschreibung der Produktpartner]

Im Rahmen dieser Ergebnisse wurden Interessenkonfliktpotenziale zwischen dem Unternehmen einschließlich verbundener Personen und den Kunden (vertikale Interessenkonflikte) sowie Interessenkonfliktpotenziale zwischen den Kunden untereinander (horizontale Interessenkonflikte) untersucht.

Bei dieser Untersuchung wurde jeweils beurteilt, ob ein Interesse am Ergebnis der Vertriebstätigkeit besteht oder bestehen könnte, das dem Interesse des Kunden am Ergebnis der Vertriebstätigkeit zuwiderläuft und gleichzeitig die Möglichkeit besteht, dieses Ergebnis der Vertriebstätigkeit zum Nachteil des Kunden zu beeinflussen.

Zusätzlich wurden folgende Beurteilungen vorgenommen:

- Ob es wahrscheinlich ist, dass der Versicherungsvermittler bzw. eine relevante oder verbundene Person einen finanziellen Vorteil erzielt oder einen finanziellen Verlust vermeidet, wodurch dem Kunden ein Schaden entstehen könnte.
- Ob für den Versicherungsvermittler bzw. eine relevante oder verbundene Person ein finanzieller oder sonstiger Anreiz besteht, die Interessen eines anderen Kunden oder einer anderen Gruppe von Kunden über die Interessen des Kunden zu stellen.
- [Optional - nur bei Produktkonzeption:] Ob der Versicherungsvermittler bzw. eine relevante oder verbundene Person an der Verwaltung oder Entwicklung von Versicherungsanlageprodukten maßgeblich beteiligt ist, insbesondere sofern solch eine Person Einfluss auf die Preisbildung dieser Produkte oder deren Vertriebskosten hat.

Auf diesen Grundlagen wurden im Rahmen der Untersuchungen die folgenden Interessenkonflikte bzw. Interessenkonfliktpotenziale erkannt:

- [Individuelle Beschreibung des erkannten oder potenziellen Interessenkonflikts]
- [Individuelle Beschreibung des erkannten oder potenziellen Interessenkonflikts]
- [Individuelle Beschreibung des erkannten oder potenziellen Interessenkonflikts]

III. Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten

Um eine Schädigung von Kundeninteressen zu verhindern, hat das Unternehmen die folgenden Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten etabliert:

- Bei der Beratung der Kunden herrscht eine uneingeschränkte Pflicht zur Gleichbehandlung. **[Optional - bei Mitarbeitern: Die Mitarbeiter des Unternehmens werden diesbezüglich entsprechend geschult und verpflichtet.]**
- Jede Versicherungsvermittlung folgt einem dokumentierten Kundeninteresse.
- Die Vergütungen sind marktkonform und bieten keine Anreize für Fehlvertrieb. In diesem Zusammenhang wird auch auf die Vergütungspolitik des Unternehmens verwiesen.

[Optional: weitere Maßnahmen und Verfahren zum Umgang mit Interessenkonflikten sind bedarfsweise insbesondere anhand des Katalogs gemäß Art 5 IBIP aufzunehmen und zu beschreiben.]

IV. Offenlegung

Für den Fall, dass erkannte Interessenkonflikte mittels der in Punkt III. genannten Grundsätze nicht verhindert oder bewältigt werden können, verpflichtet sich das Unternehmen, solche Interessenkonflikte als letztes Mittel dem Kunden gegenüber auf einem dauerhaften Datenträger offenzulegen, wobei die folgenden Informationen erteilt werden:

- Der Interessenkonflikt wird genau beschrieben.
- Die allgemeine Art und Ursache des Interessenkonflikts werden erklärt.
- Das Risiko wird erklärt, das für den Kunden aus diesem Interessenkonflikt heraus besteht.
- Die Maßnahmen werden beschrieben, die zur Minderung dieses Risikos getroffen wurden.
- Es wird deutlich darauf hingewiesen, dass die wirksamen Maßnahmen zur Verhinderung und Bewältigung des Interessenkonflikts nicht ausreichen, um mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Risiken für eine Schädigung der Interessen des Kunden abgewendet werden.

[Optional, wenn Interessenkonflikte vorliegen, die nicht vermieden werden können:]
Nach diesen Grundsätzen erfolgt eine Offenlegung der folgenden Interessenkonflikte:

- **[Beschreibung des offen zu legenden Interessenkonflikts]**
- **[Beschreibung des offen zu legenden Interessenkonflikts]**

V. Überprüfung der Interessenkonflikte-Policy

Die gegenständliche Interessenkonflikt-Policy wird **[Intervall einfügen: zumindest einmal pro Jahr]** auf Aktualität und Richtigkeit überprüft und gegebenenfalls angepasst. **[Prozesserfordernis]**.

VI. Aufzeichnungen

Das Unternehmen zeichnet Situationen, in denen Interessenkonflikte auftreten oder auftreten könnten, laufend auf **[Prozesserfordernis]**.

VII. **[Optional:]** Berichtspflicht

Die Geschäftsleitung erhält **[Intervall einfügen: zumindest einmal pro Jahr]** einen Bericht über die gemäß Punkt VI. aufgezeichneten Situationen **[Prozesserfordernis]**.

[firmenmäßige Unterfertigung]

C. CHECKLISTE: Erforderliche Prozesse

Basierend auf der IBIP sind interne Prozesse einzurichten, um die laufende Einhaltung der Verpflichtungen gegenüber den Aufsichtsbehörden zu dokumentieren:

Checkliste: Erforderliche Prozesse iZm Interessenkonflikt-Policy	
<input type="checkbox"/>	Erstellung laufender Aufzeichnungen über bestehende und mögliche Interessenkonfliktsituationen
<input type="checkbox"/>	Periodische Überprüfung der Interessenkonflikt-Policy (zumindest 1x/Jahr)
<input type="checkbox"/>	Bei entsprechender organisatorischer Größe: Schriftlicher Bericht an die Geschäftsleitung (zumindest 1x/Jahr)
<input type="checkbox"/>	Gegebenenfalls laufende Schulung der Mitarbeiter.