

ANLAGE: KURZE ÜBERSICHT DER INTERESSENKONFLIKTREGELUNG – VERSICHERUNGEN:

- Todesfallversicherungen (natürlicher und unfallbedingter Todesfall)
- Schadenversicherungen
- Versicherungen der 2. Säule (Gruppenversicherung, FZRS, IPZ)

(mit Ausnahme von SPAR- UND ANLAGEVERSICHERUNGEN, bei denen die Interessenkonfliktregelung in Art. 146 bis 162 und Kapitel 2 von Anlage 2: Interessenkonfliktregelung der Sonderregelung zu Geschäften mit Finanzinstrumenten festgelegt ist)

Übersicht der Hauptpunkte der Interessenkonfliktregelung im Rahmen der Geschäftstätigkeiten von ING als Versicherungsvermittler

Art. 1 – Ziel

ING muss alle erforderlichen Maßnahmen ergreifen, um ihre Geschäfte auf ehrliche und faire Art und in Übereinstimmung mit den besten Interessen ihrer Kunden abzuwickeln. Ein Mittel, dieses Ziel zu erreichen, besteht für ING darin, durchgehend auf etwaige Interessenkonflikte zu achten, die ihr Bemühen um eine für den Kunden optimale Dienstleistung untergraben könnten.

Nach geltendem belgischem Recht ist ING als Versicherungsvermittler dazu verpflichtet, ihre Interessenkonfliktregelung schriftlich festzuhalten, umzusetzen und beizubehalten.

Nachstehend folgt eine Zusammenfassung der Interessenkonfliktregelung von ING und der erforderlichen Informationen, die dem Kunden Einblick in die von ING ergriffenen Maßnahmen zur optimalen Gewährleistung der Interessen ihrer Kunden verschaffen.

Art. 2 – Was ist ein Interessenkonflikt?

Ein Interessenkonflikt ist ein Konflikt, der zu einem bestimmten Zeitpunkt entsteht, wenn widersprüchliche Interessen zwischen zwei oder mehr Personen oder Einheiten bestehen, was einen Verlust für den Kunden zur Folge haben kann.

Derartige Konflikte können beispielsweise zwischen folgenden Parteien auftreten:

- ING und ihren Kunden;
- ING und dem Versicherer (oder den Versicherern);
- Kunden untereinander;
- Versicherern untereinander;
- Mitarbeitern, Beauftragten, Abteilungen oder Einheiten innerhalb der ING, der ING Gruppe und Tochtergesellschaften.

Art. 3 – Mögliche Interessenkonflikte und einige Beispiele

Innerhalb der Geschäftstätigkeiten von ING als Versicherungsvermittler wurde eine Liste möglicher Interessenkonflikte aufgestellt, um die nötigen Maßnahmen zu ihrer Vermeidung und gezielten Bewältigung ergreifen zu können. Interessenkonflikte können sich aus der Wechselwirkung zwischen verschiedenen Verpflichtungen ergeben, die ING eingeht:

1. Interessen von ING

- die Aufgabe von ING als Kreditinstitut allgemein;
- die Aufgabe von ING als Händler;
- die Aufgabe von ING als Anleger;
- die Aufgabe von ING als Garant;
- die Aufgabe von ING als Berater;
- die Aufgabe von ING als Erbringer oder Vermittler sonstiger Finanzleistungen;
- die Aufgabe von ING als Verrichter der vom Kunden angeforderten Finanzgeschäfte;

- die Aufgabe von ING bei der Ausführung unabhängiger Finanzanalysen („Investment Research“);
- die Aufgabe von ING als Versicherungsvermittler;
- das Interesse von ING an einem vorteilhaften Ergebnis der von ihr empfohlenen Geschäfte;
- das Interesse von ING am Abschluss neuer Geschäfte;
- das Interesse von ING an der Aufrechterhaltung guter Beziehungen zu bestehenden Kunden.

2. Interessen der Kunden

- das Interesse des Kunden als Versicherungsnehmer;
- das Interesse des Kunden als Versicherter;
- das Interesse des Kunden als Begünstigter eines Versicherungsvertrags;
- das Interesse des Kunden als Nutzer von Dienstleistungen, die ING im Versicherungsvertrieb erbringt;
- das Interesse des Kunden bei einem Schadensfall;
- das Interesse des Kunden als Nutzer sonstiger Dienstleistungen und Angebote von ING.

3. Interessen der betreffenden Beschäftigten, selbstständigen Agenten (SA) und Anweisungsbefugten

- das Interesse des Beschäftigten/SA bei der Ausführung seines Auftrags/seiner Funktion;
- das Interesse des Beschäftigten/SA bei der Entwicklung von Handelsgeschäften;
- das Interesse des Beschäftigten/SA bei der Erreichung von Zielen;
- das Interesse des Beschäftigten/SA an der Verbesserung seiner beruflichen Situation, seines Arbeitsentgelts und etwaiger Boni;
- das Interesse des Beschäftigten/SA an externen Handelsgeschäften/Tätigkeiten.

4. Nicht erschöpfende Liste von Beispielen, in denen ein Interessenkonflikt bestehen kann:

- ING kann einen finanziellen Gewinn erzielen oder einen finanziellen Verlust auf Kosten des Kunden vermeiden;
- ING hat ein Interesse am Ergebnis einer zugunsten des Kunden erbrachten Dienstleistung im Versicherungsvertrieb oder eines im Namen des Kunden getätigten Geschäfts, welches sich vom Interesse des Kunden an diesem Ergebnis unterscheidet;
- ING hat einen finanziellen oder sonstigen Beweggrund, dem Interesse eines anderen Kunden oder einer Kundengruppe Vorrang vor dem Interesse des betreffenden Kunden einzuräumen;
- ING übt die gleiche Betriebstätigkeit wie der Kunde aus;
- ING erhält einen Vorteil von einer anderen Person als dem Kunden für eine zugunsten des Kunden erbrachte Versicherungsvertriebsleistung in Form von Geld, Ware oder Leistungen, welcher sich von der üblichen Provision oder Vergütung für diese Leistung unterscheidet, oder wird einen solchen Vorteil erhalten.

Art. 4 – Welche Maßnahmen ergreift ING zur Vermeidung von Interessenkonflikten?

ING hat alle erforderlichen Maßnahmen ergriffen, um jeden festgestellten Konflikt zu bewältigen und die sich daraus möglicherweise für ihre Kunden ergebenden nachteiligen Folgen zu vermeiden. Diese Maßnahmen sind der Art der möglichen Probleme angepasst. Für jeden spezifischen Interessenkonflikt werden eine oder, falls erforderlich, mehrere der folgenden Lösungen angeboten:

1. Unabhängigkeitspolitik

ING hat sich für eine Politik entschieden, bei der ihre Abteilungen und das betreffende Personal immer dann, wenn es um die Interessen ihrer eigenen Kunden geht, unabhängig auftreten müssen.

2. Verfahren bei Interessenkonflikten

Die Verfahren zur Bewältigung von Interessenkonflikten sind bei ING gültig eingeführt.

3. Meldung von Interessenkonflikten

Die Mitarbeiter und bevollmächtigten Agenten der Bank müssen bei potenziellen oder festgestellten Interessenkonflikten, in die sie verwickelt sein könnten oder von denen sie gegebenenfalls wissen, besondere Vorsicht walten lassen. Wenn aus einer bestimmten Situation heraus ersichtlich wird, dass ING an einem bestimmten Geschäft Interessen hat, die denen eines Kunden widersprechen, besteht das Risiko eines festgestellten oder potenziellen Interessenkonflikts. Lässt sich ein Interessenkonflikt nicht mit den eingeführten Maßnahmen lösen, so wird der betreffende Kunde davon in Kenntnis gesetzt, dass die Maßnahmen nicht ausreichen, um den Interessenkonflikt zu bewältigen. Der Interessenkonflikt, die Risiken und die zu ergreifenden Bewältigungsmaßnahmen werden dem Kunden dann dargelegt, damit er alle erforderlichen Informationen besitzt, um eine wohlüberlegte Entscheidung zu treffen.

4. Ausdrückliches Einverständnis des Kunden

Wenn ING mit dem Kunden eine mündliche Einigung bezüglich der Regelung eines etwaigen Interessenkonflikts erzielt hat, wird diesbezüglich eine Akte angelegt.

Art. 5 – Weitere Informationen

Die Interessenkonfliktregelung von ING wird mindestens einmal jährlich überarbeitet, wobei den Kunden alle etwaigen Änderungen mitgeteilt werden. Falls der Kunde weitere Informationen über diese Interessenkonfliktregelung wünscht, kann er sich an seine Kontaktperson bei ING wenden.

Art. 6 – Vorteile

ING erhält Vergütungen, Provisionen und/oder nicht in Geldform angebotene Zuwendungen von Dritten als Bestandteil dieser Dienstleistung, insbesondere:

a) Basisprovisionen

Bei Unterzeichnung erhält ING vom Versicherer eine Provision zur Deckung der Kosten in Verbindung mit den Dienstleistungen und Geschäften, die er bei Unterzeichnung erbringt oder tätigt. Die Provision, die ING bezieht, ist je nach Produkt verschieden.

b) Nicht in Geldform angebotene Zuwendungen

Die Personalmitglieder von ING dürfen unter bestimmten, in der Politik von ING festgehaltenen Bedingungen (im Hinblick auf den Wert und die Häufigkeit) nicht in Geldform angebotene Zuwendungen von Dritten im Rahmen ihrer Berufstätigkeit annehmen, wie die Teilnahme an Workshops/Fortbildungen oder Geschenke. Zudem kann es sein, dass ING selbst nicht in Geldform angebotene wirtschaftliche Zuwendungen im Rahmen von Versicherungsvertriebsleistungen erhält oder Dritten gewährt.

Jeder Kunde kann auf einfache Anfrage zusätzliche Informationen hierüber in seiner Zweigstelle oder per E-Mail (inducements.ingbelgium@ing.be) erhalten.