

INTERESSENKONFLIKTE

„Conflict of Interest Policy“

Die Simoner & Scheder GmbH ist darauf bedacht, ihre Dienstleistungen immer im bestmöglichen Interesse des Kunden zu erbringen. Zu diesem Zweck wurden Vorkehrungen getroffen, die gewährleisten, dass sich Interessenkonflikte zwischen der Simoner & Scheder GmbH, der Geschäftsleitung und ihren Beschäftigten, Kooperationspartnern, sowie ihren Kunden oder zwischen Kunden nicht negativ auf die Interessen des einzelnen Kunden auswirken.

An welchen Schnittstellen könnten Interessenkonflikte auftreten

- zwischen Kunden und der Simoner & Scheder GmbH,
- den Mitarbeitern der Simoner & Scheder GmbH einschließlich der Geschäftsleitung,
- den Kooperationspartnern und
- anderen Kunden.

Welche Finanzdienstleistungen könnten Interessenkonflikte auslösen

- Beratung: die Abgabe von persönlichen Empfehlungen zu Geschäften
- Vermittlung: Annahme und Übermittlung von Aufträgen

Beispiele für potenzielle Interessenkonflikte

- Aus unserer Tätigkeit als selbstständiger, auf Ertrag ausgerichteter Gewerbebetrieb
- bei Erhalt oder Gewährung von Zahlungen (z.B. Absatzentgelte, Vertriebsprovisionen)
- unterschiedliche Höhen von Abschluss-, Abschlussfolge- und Bestandsprovisionen oder ähnlichen Vergütungen
- durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern und Beratern
- aus Beziehungen unseres Hauses zu Versicherungsgesellschaften und anderen Kooperationspartnern
- bei der Erlangung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind
- bei der Erstellung von Gutachten über Versicherungs- und Veranlagungsverträge

Maßnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten

Die Simoner & Scheder GmbH und ihre Mitarbeiter handeln im Einklang mit den einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen auf rechtmäßige, sorgfältige und redliche Weise im Interesse des Kunden. Ziel der nachfolgenden Vorschriften ist es, Interessenkonflikte frühzeitig zu erkennen und möglichst zu vermeiden.

- Seit 1997 gibt es ein Qualitäts-Management-System. Arbeits- und Kontrollvorgänge sind dokumentiert und werden von einem externen Prüfer jährlich kontrolliert. Oberste Maxime ist die optimale Beratung unseres Kunden als Firmenleitlinie festgeschrieben und alle Auswahlverfahren sind diesem Grundsatz untergeordnet.

- Die Auswahl der Produkte wird durch die jährliche Partnerbewertung und von Sonderkonditionen für unseren Kunden bestimmt.
- Alle Mitarbeiter, bei denen im Rahmen ihrer Tätigkeit Interessenkonflikte auftreten könnten, sind zur Offenlegung aller ihrer Geschäfte verpflichtet.
- Reihung der Interessen. Die Interessen des Kunden gehen immer den Interessen der Simoner & Scheder GmbH bzw. den Interessen unserer Mitarbeiter vor.
- Bei Ausführung von Aufträgen handelt die Simoner & Scheder GmbH entsprechend der Durchfüh­rungs­politik.
- Regelmäßige Schulung unserer Mitarbeiter.
- Ein geschulter und langjährig erfahrener Mitarbeiter ist damit betraut, mögliche Interessenkonflikte zu erkennen und zu vermeiden.

Regelungen über die Annahme von Vorteilen

Die Simoner & Scheder GmbH erhält die oben genannten Vorteile primär als Entgelt für die Vermittlungstätigkeit. Diese Vorteile (Abschluss-/Erst- und Abschluss-/Folgeprovisionen) werden durch die jeweiligen Versicherungsgesellschaften verrechnet. Art und Höhe ist bei den jeweiligen Produkten verschieden.

Diese Einnahmen dienen dazu, dem Kunden stets dasselbe hohe Niveau unserer Beratungen und Serviceeinrichtungen bieten zu können, Schulungen unserer Mitarbeiter durchzuführen, den hohen Sicherheitsstandard zum Schutz der Kundendaten zu erhalten und um die einwandfreie Abwicklung der Geschäftsfälle gem. den gesetzlichen Rahmenbedingungen sicherzustellen.

Darüber hinaus werden die Kosten für die Qualitätssicherung, die EDV Hardware und Software zur Erhaltung des Verwaltungs- und Informationsstandards für unseren Kunden sowie die Versicherungsprämie für die abgeschlossene Vermögensschadenshaftpflichtversicherung davon bestritten.

Offenlegung von Interessenkonflikten

In Einzelfällen kann es vorkommen, dass Interessenkonflikte nicht vermeidbar sind. In diesem Fall wird die Simoner & Scheder GmbH den betroffenen Kunden über den Interessenkonflikt informieren. Kunden können sich somit auf informierter Basis selbst entscheiden, ob sie das Geschäft trotz des Konflikts wünschen.