



HIS - Ihr Versicherungsmakler GmbH

Interessenskonflikt Policy

Die HIS und die verbundenen Unternehmen nach Unternehmensliste sind darauf bedacht, ihre Dienstleistungen immer im bestmöglichen Interesse des Kunden zu erbringen und umzusetzen. Zu diesem Zweck wurden Vorkehrungen getroffen, die gewährleisten sollen, dass sich Interessenskonflikte zwischen der HIS, der Geschäftsleitung, den Beschäftigten und Kooperationspartnern, sowie den Kunden nicht negativ auf die Interessen des einzelnen Kunden auswirken.

An welchen Schnittstellen könnten Interessenkonflikte auftreten:

- zwischen Kunden und der HIS,
- zwischen den Mitarbeitern der HIS, einschließlich der Geschäftsleitung
- zwischen oder mit den Kooperationspartnern
- mit verbundenen Unternehmen und/oder anderen Kunden

Beispiele für potentielle Interessenkonflikte, welche hiermit offengelegt werden:

- aus unserer Tätigkeit als selbstständiger Gewerbebetrieb
- bei Erhalt oder Gewährung von Zahlungen (z.B. Absatzentgelte, Vertriebsprovisionen, Zuschüsse für Marketing, Schulung oder Vertriebsmaßnahmen)
- unterschiedliche Höhen von Abschluss-, Abschlussfolge- und Bestandsprovisionen oder ähnlichen Vergütungen
- durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern und Beratern
- aus der Gewährung von Zuwendungen an Mitarbeiter und Berater
- aus Gewährung von monetären und/oder Sachzuwendungen für Kundenveranstaltungen und Events
- 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, die Kunden angeboten wurden

Maßnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten

Die HIS 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, Interessenskonflikte frühzeitig zu erkennen und soweit möglich zu vermeiden.

Seit jeher gibt es bei der HIS ein QualitätsManagementSystem. Arbeits- und Betreuungsvorgänge werden laufend und teilweise automatisiert dokumentiert. Als oberstes Gebot ist die optimale, bedarfsorientierte Beratung für den Kunden als Firmenrichtlinie festgehalten und alle Auswahlverfahren sind dieser Strategie untergeordnet.

Die Auswahl der Produkte wird ausschließlich durch die mindestens jährliche Partnerbewertung und von Sonderkonditionen für unsere Kunden bestimmt und es entstehen daraus unsere Rahmenprodukte, welche diverse Besserstellungen zu den Normaltarifen vorweisen.

Alle Mitarbeiter haben bei der größtmöglichen Interessenskonfliktvermeidung mitzuwirken.

Die Interessen der Kunden gehen immer den Interessen der HIS bzw. ihrer Mitarbeitern vor.



HIS - Ihr Versicherungsmakler GmbH

Bei Ausführung von Aufträgen handelt die HIS entsprechend der Durchführungspolitik.

- Regelmäßige Schulung der Mitarbeiter
- Ein geschulter und langjährig erfahrener Mitarbeiter ist damit betraut, mögliche Interessenskonflikte zu erkennen und zu vermeiden.

Regelungen über die Annahme von Vorteilen

Die obengenannten Vorteile erhält die HIS in erster Linie als Entgelt für die Vermittlungstätigkeit. Diese Vorteile (Abschluss-, Erst- bzw. Folgeprovisionen) werden durch die jeweiligen Versicherungsgesellschaften verrechnet, wobei Art und Höhe bei den jeweiligen Produkten unterschiedlich sind.

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

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

Offenlegung von Interessenskonflikten

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

Die bestehenden bekannten Interessenskonflikte über Provision und Zuschüssen von Versicherern sind mit diesem Dokument offengelegt. Ist der Kunde mit diesem Interessenkonflikt nicht einverstanden, so kann die Beratung ausschließlich auch auf Beratungsbasis mit Honorarordnung abgewickelt werden. Falls dieses gewünscht, ist dies vor Beginn der Beratungstätigkeit durch die HIS zu vereinbaren oder zu fordern.

Falls eine Honorarberatung gewünscht wird, ist dies ausschließlich schriftlich zu vereinbaren und die Produkte werden provisionsfrei angeboten. Eine Beratung auf Provisionsbasis und gleichzeitig auf Honorarbasis oder deren Kombination ist bei der HIS nicht möglich und kann nicht vereinbart werden.