

ZUSAMMENFASSUNG DER RICHTLINIE VON CARDIF LUX VIE ZUR VERMEIDUNG UND BEWÄLTIGUNG VON INTERESSENKONFLIKTEN



CARDIF LUX VIE
BNP PARIBAS GROUP

The insurer
for a changing
world

ZUSAMMENFASSUNG

| | |
|--|---|
| 1. Einleitung und Ziele..... | 3 |
| 2. Geltungsbereich..... | 4 |
| 2.1. Definition von Interessenkonflikten | 4 |
| 2.2. Abgedeckte Interessenkonflikte | 4 |
| 3. Identifizierungssystem..... | 4 |
| 4. Präventionssystem..... | 5 |
| 4.1. Organisatorische Maßnahmen | 5 |
| 4.2. Operative Maßnahmen | 6 |
| 5. Bewältigung und Offenlegung (falls zutreffend) | 6 |
| 6. Kontrollen | 7 |
| 7. Dokumentation von Interessenkonflikten und jährliche Berichterstattung an die Direktion | 7 |

1. EINLEITUNG UND ZIELE

In Übereinstimmung mit der Europäischen Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (RVV)¹ hat Cardif Lux Vie eine schriftliche Richtlinie für die Bewältigung von Interessenkonflikten erstellt, umgesetzt und erhalten, die in Bezug auf seine Größe, Organisation sowie Art, Umfang und Komplexität seiner Geschäftstätigkeit angepasst ist (nachstehend die „Richtlinie“).

Diese Richtlinie soll alle Situationen berücksichtigen, in denen Cardif Lux Vie auf einen Interessenkonflikt stößt oder stoßen könnte, der sich aus der Struktur und den Geschäftsaktivitäten anderer Mitglieder/Kunden der BNP Paribas-Gruppe oder innerhalb von Cardif Lux Vie selbst ergibt.

Cardif Lux Vie ist sich bewusst, dass wie bei jedem größeren Versicherungsunternehmen im normalen Geschäftsverlauf dauerhaft, vorübergehend oder gelegentlich Interessenkonflikte auftreten können. Als reguliertes Unternehmen ist Cardif Lux Vie daher gesetzlich verpflichtet, alle angemessenen Schritte zu unternehmen, um Interessenkonflikte, die bei seiner Geschäftstätigkeit entstehen können, zu erkennen, zu vermeiden oder zu bewältigen, um seine Kunden² zu schützen.

Diese Maßnahmen werden in der Richtlinie vollständig aufgeführt und im Folgenden zusammengefasst.

2. GELTUNGSBEREICH

2.1. DEFINITION VON INTERESSENKONFLIKTEN

Ein Interessenkonflikt ist eine Situation, in der ein Akteur über die Fähigkeit verfügt, ein Interesse über andere Interessen zu stellen, das zu schützen er verpflichtet ist.

Ein Interesse ist jede Art von Vorteil, durch den voraussichtlich ein Gewinn gewährt oder ein Verlust vermieden werden kann, und zwar für einen selbst oder für eine seiner Beziehungen. Diese Vorteile oder Verluste können jeglicher Art sein: finanziell, reputativ, beruflich, geschäftlich, persönlich, monetär oder nicht-monetär.

2.2. ABGEDECKTE INTERESSENKONFLIKTE

Die Richtlinie deckt mehrere Typen von Interessenkonflikten ab, unter anderem zwischen:

- Cardif Lux Vie und seinen Kunden;
- den Mitarbeitern von Cardif Lux Vie und seinen Kunden;
- mehreren Kunden von Cardif Lux Vie;
- Cardif Lux Vie und seinen Vertriebspartnern;
- Cardif Lux Vie und anderen Unternehmen der BNP Paribas-Gruppe/

3. IDENTIFIZIERUNGSSYSTEM

Die Identifizierung potenzieller oder nachweislicher Interessenkonflikte ist zwingende Voraussetzung für deren Vermeidung, Bewältigung und Kontrolle.

1- Richtlinie (EU) 2016/97 vom 20. Januar 2016 über den Versicherungsvertrieb

2- unde: eine natürliche oder juristische Person, die in einer direkten Beziehung zu Cardif Lux Vie steht oder eine Geschäftsbeziehung mit Cardif Lux Vie eingehen kann (potenzieller Kunde) oder ein Vertreter einer solchen Person (gesetzlicher Vertreter, Begünstigter usw.)

Diese Identifizierung erfolgt auf mehreren Ebenen:

- Definition und Aktualisierung eines Katalogs von Interessenkonflikten¹;
- spontane Meldung durch einen Angestellten von Cardif Lux Vie über ein spezielles Meldeformular;
- bei der Validierung eines neuen Versicherungsprodukts oder einer neuen Tätigkeit;
- bei der Analyse bestimmter Geschäfte.

Die Identifizierung eines potenziellen oder tatsächlichen Interessenkonflikts muss die Möglichkeit bieten:

- zu bestimmen, ob ein Geschäft, eine Dienstleistung oder Aktivität wahrscheinlich zu einem Interessenkonflikt führen wird;
- den identifizierten Interessenkonflikt zu bestimmen;
- Folgendes zu benennen:
 - die Beteiligten;
 - den für die Interessen des oder der Kunden drohenden Schaden
 - die Vorkehrungen zur Vermeidung, Bewältigung und Kontrolle dieses Interessenkonflikts.

SONDERFALL VON ANREIZEN

Gemäß der RVV dürfen Versicherungsvertreiber *„die Leistung ihrer Angestellten nicht in einer Weise vergüten oder bewerten, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert. Insbesondere trifft ein Versicherungsvertreiber keine Vorkehrungen durch Vergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise, durch die Anreize für ihn selbst oder seine Angestellten geschaffen werden könnten, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl der Versicherungsvertreiber ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnte.“*

In diesem Zusammenhang führt Cardif Lux Vie eine umfassende Analyse der an die Versicherungsvertreiber gezahlten Anreize durch und berücksichtigt dabei:

- alle Faktoren, die das Risiko einer negativen Auswirkung auf die Qualität der für den Kunden erbrachten Dienstleistung erhöhen oder verringern können; und
- die von Cardif Lux Vie ergriffenen organisatorischen Maßnahmen, um das Risiko negativer Auswirkungen zu vermeiden.

Sollte die umfassende Analyse der Anreize und der Managementmaßnahmen einen Verstoß gegen die Anforderungen der RVV ergeben, erstellt Cardif Lux Vie einen Aktionsplan, um diese Unregelmäßigkeit zu beseitigen.

4. PRÄVENTIONSSYSTEM

Cardif Lux Vie hat ein System zur Vermeidung von Interessenkonflikten definiert, das organisatorische und operative Maßnahmen umfasst.

4.1. ORGANISATORISCHE MASSNAHMEN

Die organisatorischen Maßnahmen sollen die Aufgabentrennung innerhalb von Cardif Lux Vie bei Personen sicherstellen, die Interessenkonflikten unterliegen, und verhindern, dass diese Personen den Kunden von Cardif Lux Vie schaden.

¹- In diesem Katalog sind alle identifizierten Interessenkonflikte, das zur Absicherung des Risikos negativer Auswirkungen auf die Interessen der Kunden implementierte Präventionssystem und das System zur Bewältigung von Interessenkonflikten zusammengefasst. Er umfasst Interessenkonflikte, die über die Meldeformulare aufgedeckt werden.

Beispiele für vorbeugende Maßnahmen in Bezug auf potenzielle Interessenkonflikte (Aufgabentrennung, hierarchische Beziehungen):

- der Vertrieb des Versicherungsprodukts erfolgt durch Spezialteams, die von den für die Schadenbearbeitung zuständigen Teams getrennt sind (z. B. bei medizinischen Gutachten);
- die Verantwortung für die Geschäftsbeziehung mit einem Vertreter darf nicht einem Angestellten übertragen werden, der eine familiäre Verbindung zu diesem Vertreter hat;
- Ansprüche werden von einem unabhängigen Team bearbeitet, das einer Direktion außerhalb der operativen Teams angegliedert ist.

4.2. OPERATIVE MASSNAHMEN

Validierungsausschüsse werden eingerichtet, um insbesondere zu überprüfen, ob ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung, eine Beziehung zu einem Vertreter/Lieferanten oder eine Transaktion nicht zu einem potenziellen oder nachweislichen Interessenkonflikt führt, der sich für einen oder mehrere Kunden nachteilig auswirken könnte.

OPERATIVE VERFAHREN

Zu den implementierten operativen Verfahren gehört der Prozess der Identifizierung, Vermeidung und Bewältigung von Interessenkonflikten. Beispiele für operative Verfahren für potenzielle Interessenkonflikte (die Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit) :

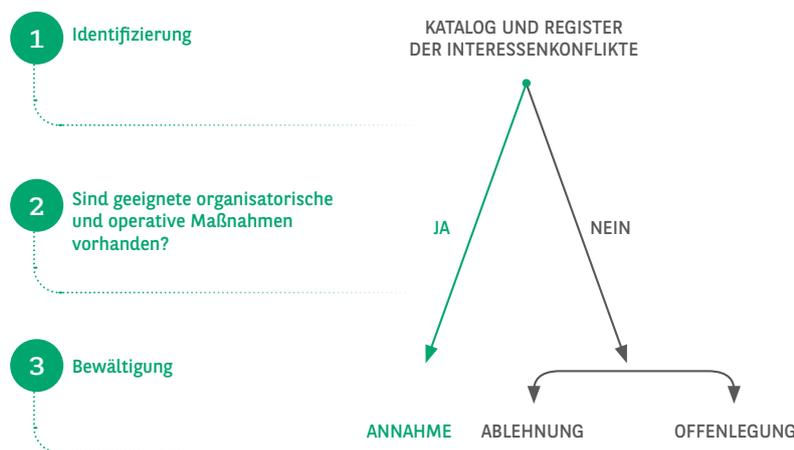
- Verhaltenskodex;
- Richtlinie zum Schutz der Kundeninteressen;
- Richtlinie über das Angebot oder den Erhalt von Geschenken, Vergünstigungen oder Einladungen;
- Richtlinie über Interessenkonflikte, die Mitarbeiter betreffen;
- Verfahren zur Meldung und Genehmigung von Privatmandaten;
- Richtlinie betreffend den Kundenwert;
- Richtlinie zur Mitarbeitervergütung.

FOLLOW-UP VON „VORFÄLLEN“

Ein „Vorfall“ ist ein Ereignis, das möglicherweise zeigt, dass der Umgang mit einem Interessenkonflikt nicht richtig war und das eine unzureichende Wirksamkeit des Präventionssystems belegen kann.

5. BEWÄLTIGUNG UND OFFENLEGUNG

Nach der Analyse der organisatorischen und operativen Maßnahmen stellt Cardif Lux Vie fest, ob das Präventionssystem ausreicht, um die Kunden zu schützen. Das folgende Schaubild stellt den Makroprozess dar, der mit der Richtlinie umgesetzt werden soll, um sicherzustellen, dass Cardif Lux Vie die notwendigen Vorkehrungen getroffen hat.



Wenn die organisatorischen und operativen Maßnahmen ausreichen, um mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass das Risiko einer Beeinträchtigung der Kundeninteressen vermieden werden kann, wird der Interessenkonflikt angenommen.

Andernfalls muss der Interessenkonflikt entweder durch Ablehnung des Geschäfts oder durch Offenlegung des Interessenkonflikts gegenüber dem Kunden innerhalb der geltenden gesetzlichen Fristen und Vorschriften bewältigt werden.

6. KONTROLLEN

Das allgemeine System von Cardif Lux Vie für den Umgang mit Interessenkonflikten unterliegt drei Kontrollebenen: Die erste Kontrollebene wird von operativen Teams und die zweite bzw. dritte Kontrollebene von unabhängigen Funktionen wahrgenommen.

7. DOKUMENTATION VON INTERESSENKONFLIKTEN UND JÄHRLICHE BERICHTERSTATTUNG AN DIE UNTERNEHMENSLEITUNG

Die ermittelten Interessenkonflikte, die zu ihrer Bewältigung und Vermeidung angewendeten Maßnahmen und das Ergebnis der durchgeführten Kontrollen werden innerhalb der Fristen gemäß den geltenden Vorschriften vor Ort dokumentiert.

Diese Informationen werden an die Direktion von Cardif Lux Vie übermittelt.

Cardif Lux Vie Société Anonyme

Siège social : 23-25 avenue de la Porte-Neuve | L-2227 Luxembourg

Tél. : +352 26 214-1 | Fax : +352 26 214-9374

Adresse postale : B.P. 691 | L-2016 Luxembourg

info@cardifluxvie.lu | www.cardifluxvie.com | RCS Luxembourg N°B47240



CARDIF LUX VIE
BNP PARIBAS GROUP

**The insurer
for a changing
world**