

Priloga 1 – Seznam okoliščin in primerov navzkrižja interesov ter ukrepi za obvladovanje navzkrižja interesov

Pravilnik o upravljanju navzkrižja interesov na področju distribucije zavarovanja

Ljubljana, septembra 2019

INFORMACIJE O DOKUMENTU

Dokument:	Priloga I – Seznam okoliščin in primerov navzkrižja interesov ter ukrepi za obvladovanje navzkrižja interesov
Različica:	1.0
Datum:	17. 9. 2019
Organizacijska enota:	Sektor za podporo prodaji
Avtor/-ji:	Andrijana Marić, nosilka funkcije za spremljanje in nadzor distribucije zavarovanja
Velja od:	17. 9. 2019

RAZLIČICE

Različica	Datum	Avtor/-ji	Obseg spremembe
V.1		Andrijana Marić	Izvirna različica

PODROČJE UPORABE

Pravilnik, na katerega se nanaša ta priloga	Pravilnik o upravljanju navzkrižja interesov na področju distribucije zavarovanja
---	---

KLASIFIKACIJA – STOPNJA ZAUPNOSTI DOKUMENTA

Interno

Vsebina

1	Uvod	4
2	Okoliščine in primeri navzkrižja interesov ter ukrepi za obvladovanje navzkrižij.....	4

1 Uvod

Pravilnik o upravljanju navzkrižja interesov na področju distribucije zavarovanja določa okoliščine, ki lahko v postopku distribucije zavarovanja privedejo do konkretnih primerov morebitnega navzkrižja interesov in ukrepe družbe za preprečevanje navzkrižja interesov, ki so konkretno opisani glede na posamezno okoliščino in primer.

Ta priloga k pravilniku vsebuje seznam teh okoliščin in primerov, skupaj z opisom ukrepov, ki jih je družba vzpostavila za namene obvladovanja navzkrižja interesov. Ta Priloga I se redno preverja v skladu z določbami pravilnika in se po potrebi posodablja tako, da se naknadno vanjo dodajajo druge okoliščine in/ali primeri, ki bi lahko privedli do navzkrižja interesov ter ukrepi za preprečevanje in obvladovanje morebitnih navzkrižij interesov.

2 Okoliščine in primeri navzkrižja interesov ter ukrepi za obvladovanje navzkrižij

Zap. št.	Poslovni proces	Primeri morebitnega navzkrižja interesov	Ukrepi za obvladovanje navzkrižja interesov
I	Razvoj zavarovalnih produktov	<p>Družba kot proizvajalka zavarovalnih produktov med postopkom razvoja produktov ne zagotavlja podpore pravilnemu upravljanju navzkrižja interesov:</p> <ul style="list-style-type: none"> ni pravočasno analizirala in prepoznala okoliščin in/ali primerov, ki bi lahko privedli do navzkrižja interesov, ni pravočasno ukrepala za ustrezno obvladovanje navzkrižja interesov. 	<p>Interni akti o upravljanju portfelja produktov:</p> <ul style="list-style-type: none"> družba v postopkih razvoja, nadzora in upravljanja portfelja produktov deluje v skladu z internimi akti na tem področju, ki opredeljujejo obvezno podporo ustreznemu obvladovanju navzkrižja interesov, osebe, ki so pristojne za odločanje v postopkih razvoja in odobritve produktov, ne smejo biti iste osebe, ki neposredno distribuirajo zavarovalne produkte in za to prejemajo kakršno koli vrsto nadomestila, pri pripravi sistema nadomestil v postopkih razvoja produktov se uporabljajo ukrepi pod zap. št. II in III tega seznama.

II	Distribucija zavarovanja	Družba, zastopnik ali pomembna oseba distribuira dražji izdelek z namenom doseči boljše finančne rezultate in pridobiti nadomestilo in/ali bonus, čeprav kritja v okviru cenejšega produkta v celoti zadovoljujejo potrebe in zahteve stranke.	<p>Postopek ugotavljanja potreb in zahtev stranke ter primernosti produkta pred sklenitvijo pogodbe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ugotoviti dejanske potrebe in zahteve stranke po tej zavarovalni storitvi, ne glede na ceno te storitve, ter določiti potrebe in zahteve stranke glede kritij, ki se sklepajo s to pogodbo. <p>Ciljni trg: zaradi zaščite interesov strank in distribucije produkta v skladu s temi interesi je za vsak produkt opredeljen ciljni trg.</p>
III	Distribucija zavarovanja	Družba, zastopnik ali pomembna oseba distribuira produkt, ki ne ustreza strankinim potrebam , da bi dosegel zastavljene cilje prodaje tega produkta in pridobil nadomestila in/ali bonuse, čeprav drug produkt bolje ustreza potrebam in zahtevam stranke.	<p>Postopek ugotavljanja potreb in zahtev stranke ter primernosti produkta pred sklenitvijo pogodbe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ugotoviti dejanske potrebe in zahteve stranke po konkretni storitvi oziroma kritjih, ki se sklenejo s to pogodbo. <p>Ciljni trg: zaradi zaščite interesov strank in distribucije produkta v skladu s temi interesi je za vsak produkt opredeljen ciljni trg.</p>
IV	Sistem nadomestil	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sistem nadomestil predstavlja motiv družbi ali zastopniku, da stranki ponudi ali priporoči določen zavarovalni produkt ali storitev, kljub temu da bi lahko ponudil/-a drug zavarovalni produkt ali storitev, ki bi bolje zadovoljevala potrebe stranke. 2. Sistem nadomestil izključno ali pretežno temelji na kvantitativnih komercialnih merilih. 3. Neenakomerna vrednost plačanih ali prejetih nadomestil v primerjavi z vrednostjo zavarovalnih 	<ul style="list-style-type: none"> • družba ne sklepa pogodb o nadomestilih, prodajnih ciljih ali čem drugem, kar bi zavarovalnega zastopnika lahko spodbudilo, da stranki priporoči določen zavarovalni produkt, če bi lahko ponudil drug zavarovalni produkt, ki bi bolje ustrežal strankinim potrebam, • nadomestilo za distribucijo se izplača skozi celotno ali določeno obdobje zavarovanja, ne pa izključno v trenutku sklenitve zavarovanja, • obvezno ugotavljanje strankinih zahtev in potreb ter primernosti

		<p>produktov in storitev pri distribuciji zavarovanja.</p> <p>4. Izplačilo nadomestil izključno v trenutku sklenitve zavarovanja.</p>	<p>zavarovalnega naložbenega produkta s pravočasnim obveščanjem stranke o rezultatih tega postopka, da zastopnik ne bi ponudil stranki dražjega produkta, čeprav kritje cenejšega produkta v celoti zadovoljuje strankine potrebe in zahteve, oziroma da zastopnik ne bi distribuiral produkta, ki ne ustreza potrebam stranke, da bi dosegel zastavljene cilje prodaje tega produkta in pridobil nadomestilo in/ali bonus,</p> <ul style="list-style-type: none"> • družba oziroma zastopniki v predpogodbeni dokumentaciji morebitno stranko pred sklenitvijo zavarovalne pogodbe obvestijo o naravi prejemkov in nadomestil, ki jih prejmejo zaposleni v družbi oziroma zavarovalni zastopniki v zvezi z zavarovalno pogodbo za posle distribucije zavarovanja, in o lastniški strukturi med zastopnikom in družbo, • družba opredeli standardna nadomestila glede na vrsto distribucijskega kanala in storitve, ki jih zastopnik zagotovi stranki pri distribuciji ter enoten sistem nadomestil v istem distribucijskem kanalu, • družba je opredelila ustrezen mehanizem za vračilo nadomestil v zgodnji fazi po nakupu naložbenih zavarovalnih produktov (claw-back) ali v primeru oškodovanja interesa stranke (mis-sell itd.), • družba je opredelila obveznost ugotavljanja ustreznih kvalitativnih meril pri oblikovanju pravil o izplačilih spodbud in bonusov zastopnikov, z obveznostjo povrnitve izplačanih spodbud ali bonusa v primeru oškodovanja interesa stranke (mis-sell itd.). Ta merila odražajo delovanje v skladu z veljavnimi predpisi, kakovostjo storitev, ki se zagotavljajo strankam in zadovoljstvom strank. družba načrtuje prodajne spodbude v vseh distribucijskih kanalih in spodbuja prodajo več primerljivih produktov namesto izključno enega produkta, tako da bi stranka imela možnost izbire zavarovalnega produkta, ki
--	--	--	--

			<p>ustreza njenim potrebam,</p> <ul style="list-style-type: none"> • postopek ugotavljanja pogojev in pravil za pridobitev prodajne spodbude ter postopek nadzora nad izvajanjem te prodajne spodbude opredeljujejo pisna pravila o prodajnih spodbudah, z obvezno uporabo prej določenih ukrepov za omejevanje negativnega vpliva sistema nadomestil in prodajnih spodbud, • družba pri načrtovanju posebnih bonusov za dosežene prodajne rezultate upošteva rast premij v segmentih neživljenjskih in/ali življenjskih zavarovanj, z obveznim upoštevanjem kvalitativnih meril.
V	Naložbeni sklad	Družba ima v svojem portfelju naložbene zavarovalne produkte, ki so vezani na vrednost deleža sklada , distribucija le-teh pa je v interesu družbe, zastopnika in pomembne osebe, in ne v interesu stranke.	<ul style="list-style-type: none"> • družba nima neposrednega vpliva na posamično naložbo premoženja sklada, ki jo izvaja družba za upravljanje sklada, s katero družba sodeluje, in z naložbami v sklad stranka ne postane lastnica deleža sklada, ampak je pogodbeni stranka v pogodbi o zavarovalnem naložbenem produktu, katerega premoženje je vezano na vrednost deleža sklada, • pri distribuciji zavarovalnih naložbenih produktov je obvezno treba določiti primernost zavarovalnega naložbenega produkta za stranko pred samim dejanjem prodaje zavarovanja ter pravočasno obvestiti stranko o izidu tega postopka, če pa izbira stranke ne ustreza njenim zahtevam in potrebam oziroma če izbira ni primerna, je stranka o tem pravočasno obveščena in zavarovalni produkt kupi po svoji volji, brez nasveta distributerja, • pred nakupom naložbenega zavarovalnega produkta je stranka na podlagi Dokumenta o ključnih informacijah (KID) seznanjena z vsemi pomembnimi lastnostmi produkta, ki ga kupuje, možnimi tveganji zanj, stroški, ki vplivajo na donos sklada, in lastniško strukturo oziroma deleži pravnih oseb, povezanih z distribucijo, upravljanjem in povezanimi naložbami v naložbene sklade, • provizija znotraj enega distribucijskega kanala ni bistveno odvisna od izbire sklada ali košarice skladov, na katerega/katere je zavarovanje vezano,

			oziroma od izbire družbe za upravljanje skladov.
VI	Banka	<p>1. Banka je kot zastopnik v solastniškem razmerju z družbo in ima interes distribuirati zavarovalne produkte, za katere od družbe prejema nadomestilo.</p> <p>2. Zaposleni v družbi so člani nadzornega sveta banke in/ali so zaposleni v banki člani nadzornega sveta družbe.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • banka opravlja posle distribucije zavarovanj izključno v imenu in za račun družbe, stranka pa lahko izbere samo zavarovalni produkt iz portfelja družbe, oziroma stranki ni dovoljeno ponuditi enakega ali podobnega zavarovalnega produkta iz portfelja druge zavarovalnice, • pri distribuciji zavarovanja je treba obvezno ugotoviti zahteve in potrebe stranke oziroma primernost zavarovalnega naložbenega produkta za stranko pred samim dejanjem prodaje zavarovanja ter pravočasno obvestiti stranko o izidu tega postopka, če pa izbira stranke ne ustreza njenim zahtevam in potrebam oziroma če izbira ni primerna, je stranka o tem pravočasno obveščena in zavarovalni produkt kupi po svoji volji, brez nasveta distributerja, • pred sklenitvijo zavarovalne pogodbe je stranka obveščena o lastniški strukturi oziroma poslovnih deležih družbe v banki in obratno ter o naravi nadomestil, ki jih banka prejema za opravljanje dejavnosti distribucije zavarovanja, • člani nadzornih svetov družbe in/ali banke v skladu s statutoma teh družb ne sodelujejo pri sprejemanju odločitev, ki neposredno vplivajo na distribucijo zavarovanja, tako da bi škodljivo vplivali na interese stranke (npr. določanje nadomestila za dejavnosti distribucije, načrtovanje in odločanje o prodajnih ciljih družbe in zastopnikov ter razvoju in upravljanju portfelja produktov), ampak nadzorujejo vodenje poslov družbe skupaj z drugimi člani nadzornih svetov v skladu z določbami statuta družbe.

