Vorstellung der ERGO Versicherung

Information gemäß § 130 VAG

1 Beschreibung des Unternehmens:

Name und Anschrift: ERGO Versicherung Aktiengesellschaft,
ERGO Center, Businesspark Marximum / Objekt 3, Modecenterstraße 17, 1110 Wien
Hauptgeschäftstätigkeit: Betrieb der Vertragsversicherung
Firmenbuchnummer: FN 101528g / **Firmenbuchgericht:** Handelsgericht Wien
Zuständige Aufsichtsbehörde: Finanzmarktaufsicht (FMA), Otto Wagner-Platz 5, 1090 Wien
Die ERGO Versicherung AG bietet Beratung vor dem Vertragsabschluss an.

2 Geltendes Recht, Gerichtsstand und Sprache:

Sämtlichen vorvertraglichen Beziehungen wird **österreichisches Recht** zugrunde gelegt. Für das abzuschließende Geschäft ist (vorbehaltlich des Art 6 Abs 2 der EU-Verordnung Nr. 593/2008) ebenfalls österreichisches Recht anzuwenden, **Gerichtsstand ist Wien.** Sämtliche Informationen sowie die diesem Vertrag zugrunde liegenden Vertragsbedingungen werden in deutscher Sprache mitgeteilt.

3 Information über Rechtsbehelfe, Hinweis gemäß § 19 AStG (Außergerichtliche Streitbeilegung)

Sollten Sie Fragen oder Anlass zur Beschwerde haben, bitten wir Sie, sich an unsere **Servicestellen in unserer Direktion, ERGO Center, Businesspark Marximum / Objekt 3, Modecenterstraße 17, 1110 Wien,** zu wenden oder uns unter der **Telefonnummer 0800 22 44 22** anzurufen. Wir rufen Sie auch gerne zurück. Wenn Sie mit unserer Antwort nicht zufrieden sind, steht Ihnen die Anrufung der Finanzmarktaufsicht (FMA) als Versicherungsauf-sichtsbehörde frei. Finanzmarktaufsicht (FMA), Otto-Wagner-Platz 5, A-1090 Wien, Tel. (+431) 249 59-0, Fax (+431) 249 59-5499
Im Falle von **Streitigkeiten** können Sie sich als Verbraucher unter **http://www.verbraucherschlichtung.at, Mail: office@verbraucherschlichtung.at,** an die Schlichtungsstelle für Verbrauchergeschäft wenden. ERGO ist rechtlich nicht verpflichtet an diesem Verfahren teilzunehmen. Betrifft Ihre **Beschwerde** Vertragsabschlüsse im Internet (E-Commerce), kann zur Beilegung von Streitigkeiten auch die von der Europäischen Kommission eingerichtete **Streitbeilegungsplattform http://www.ec.europa.eu/odr, Mail: odr@europakonsument.at,** genutzt werden.

4 Kooperationspartner

Neben eigenen Produkten vertreibt die ERGO Versicherung Aktiengesellschaft auch Produkte von Kooperationspartnern:

- **Rechtsschutzversicherung:** D.A.S. Rechtsschutz AG, Hernalser Gürtel 17, 1170 Wien, Firmenbuchnummer: FN 53574k, Firmenbuchgericht: Handelsgericht Wien
- **Krankenversicherung:** Merkur Versicherung AG, Joanneumring 22, 8010Graz, Firmenbuchnummer: FN 38045z, Firmenbuchgericht: Landesgericht für ZRS Graz
- **Vorsorgekasse:** BONUS Vorsorgekasse AG, Traungasse 14 -16, 1030 Wien Firmenbuchnummer: FN 226590x, Firmenbuchgericht: Handelsgericht Wien

Die Vorstellung des Vermittlers muss separat übergeben werden.

Ausweis von Interessenkonflikten der ERGO Versicherung Aktiengesellschaft im Zusammenhang mit der Herstellung und dem Vertrieb von Versicherungsprodukten

Allgemeines

Interessenkonflikte lassen sich bei der Herstellung und dem Vertrieb von Versicherungsprodukten nicht immer ausschließen. Um Interessenkonflikte zu erkennen und so weit wie möglich zu vermeiden hat die ERGO Versicherung Aktiengesellschaft, in der Folge: "ERGO", auf Dauer angelegte organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen zur Erkennung, Vermeidung und Regelung von Interessenskonflikten getroffen um zu verhindern, dass solche Interessenkonflikte den Interessen der Versicherungsnehmer und Anspruchsberechtigten schaden.
Interessenkonflikte können zwischen den Interessen der Kunden auf der einen Seite und den Interessen der ERGO, ihrer Mitarbeiter, der Mitglieder des Vorstands und den Vertriebspartnern von ERGO auf der anderen Seite entstehen.

Umgang mit Interessenkonflikten in der ERGO:

Die von ERGO getroffenen Vorkehrungen zur Erkennung, Vermeidung und Regelung von Interessenkonflikten sind in der ERGO Richtlinie zur Identifikation und Behandlung von Interessenkonflikten festgelegt, die in der Homepage der ERGO abrufbar ist. Nach dieser Richtlinie wurde erhoben, unter welchen Umständen Interessenkonflikte, die dem Kundeninteresse schaden könnten, entstehen können und mit welchen Maßnahmen und Verfahren diese Konflikte bewältigt werden können, sodass eine Schädigung von Kundeninteressen verhindert wird.
Diese Maßnahmen und Verfahren umfassen auszugsweise:

- eine genaue Aufbauorganisation, durch die Zuständigkeiten und Weisungsbefugnisse festgelegt werden einschließlich Vertriebsmanagement und –steuerungsmaßnahmen;
- die Errichtung von Vertraulichkeitsbereichen in der ERGO, sodass der Informationsaustausch auf das im üblichen Geschäftsablauf notwendige Ausmaß beschränkt ist;
- Regelungen zur Lösung von Konflikten zwischen privaten und geschäftlichen Interessen von Mitarbeitern sowie für die Annahme und Vergabe von Geschenken;
- Im Rahmen der Produktentwicklung: Erhebung der Kundenbedürfnisse einschließlich Szenarioanalyse und darauf aufbauend, Definition des Zielmarktes und der Vertriebswege; die Festlegung, Berechnung und Prüfung der Vergütungs- und Bonifikationsregelungen der Vertriebswege; die Analyse von Beschwerden mit Bezug auf Interessenskonflikte und dazu ergriffene Lenkungsmaßnahmen;
- das Management und die Gestaltung von Vertriebsvergütungen unter Einbeziehung der Compliance-Organisation im Falle von Interessenskonflikten;
- Im Rahmen der Kapitalanlage und Vermögensverwaltung: Detaillierte Vorgaben für den Auswahlprozess von Fonds/der Fondspalette, die als underlying assets im Bereich von fonds- und indexgebundenen Versicherungsanlageprodukten eingesetzt werden sowie bei der Auswahl von Anlageinstrumenten in der Vermögensverwaltung;
- Überwachung durch die Compliance-Organisation, die sich u.a. auf die Voraussetzungen zur frühzeitigen Erkennung von Interessenkonflikten in der ERGO erstreckt und Maßnahmen zur Vermeidung/Offenlegung von Interessenkonflikten laufend überwacht.

Die wirksamen organisatorischen und administrativen Vorkehrungen, die zur Verhinderung oder Bewältigung von Interessenkonflikten getroffen wurden, schließen jedoch nicht in jedem Fall das Risiko aus, dass eine Beeinträchtigung der Interessen der Versicherungsnehmer und Anspruchsberechtigten vorliegen kann.

Wo können derartige Interessenkonflikte auftreten?

- Aus Beziehungen der ERGO mit Vertriebspartnern und/oder Emittenten von Finanzinstrumenten sowie im Rahmen von Kooperationen.
- Aus der Mitwirkung von Mitarbeitern oder Mitgliedern des Vorstands der Bank-Kooperationspartner im Aufsichtsrat der ERGO.
- Bei Vorliegen einer direkten oder indirekten Beteiligung von ERGO an Versicherungs-Vertriebsunternehmen.
- Durch Zahlung von Vertriebsvergütungen (wie zum Beispiel Abschlussprovisionen, ggf. Folgeprovision, ggf. Bestandsprovision, Marketingzuschüsse, Incentives und Wettbewerben sowie etwaige Bonifikationen) an Vertriebspartner von ERGO und/oder dem Erhalt von Zuwendungen von Dritten an ERGO im Zusammenhang mit dem Abschluss von Versicherungsanlageprodukten.
- Beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten durch die Bank-Kooperationspartner von ERGO wird eine gegenüber der Palette von ERGO eingeschränkte Auswahl an Investmentfonds eingesetzt. Dadurch besteht das Risiko, dass Fonds, die möglicherweise besser zum Bedarf und den Rahmenbedingungen des Kunden passen könnten, nicht auswählbar sind. Dieses Risiko ist u.a. dadurch gemindert, dass vor der Auswahl des konkreten Produkts die Eignung für den betreffenden Kunden vom Bankenberater und im Rahmen der Antragsprüfung von ERGO überprüft wird.
- Bei Vorliegen von Anreizen zur Bevorzugung eines bestimmten Versicherungsprodukts oder eines in einem Versicherungsanlageprodukt eingesetzten Wertpapiers im Zusammenhang mit der Beratung, Empfehlung oder Vermittlung von Versicherungsprodukten.
- Durch die Möglichkeit der Einflussnahme der Vertriebswege bzw. ihrer Mitarbeiter auf die Versicherungsproduktentwicklung und/oder das Versicherungsproduktangebot im Rahmen einer Kooperation.

Informationen zu Vergütungen:

Vergütungen bzw. Zuwendungen sind Gebühren, Provisionen sowie andere finanzielle und nicht-finanzielle Vorteile. Bei der Versicherungsvermittlung werden finanzielle Vorteile von ERGO an ihre Vertriebswege gezahlt. Diese sind prozentuell von der Versicherungsprämie abhängig.
Darüber hinaus können von ERGO nicht-finanzielle Vorteile an ihre Vertriebswege gewährt werden. Dabei handelt es sich z.B. um die Teilnahme an Konferenzen, Seminaren und anderen Bildungsveranstaltungen inklusive Bewirtung sowie die Bereitstellung von Produktfoldern.

Im Sinne der Transparenz legt ERGO folgende Interessenskonflikte offen:

- ERGO leistet an ihre Vertriebswege im Zusammenhang mit der Vermittlung von Versicherungsverträgen eine Vergütung in Form von Abschlussprovision, ggf. Folgeprovision, ggf. Bestandsprovision, Marketingzuschüsse sowie etwaige Bonifikationen. Diese Vergütungen sind bereits in der Prämie enthalten. Details sind den Produktunterlagen zu entnehmen.
- Beim Vertrieb von Versicherungsprodukten im Rahmen der Banken-Kooperationen (UniCredit Bank Austria AG und Volksbanken) bietet ERGO eine gegenüber der Palette für andere Vertriebswege eingeschränkte Auswahl an Investmentfonds an. Dadurch besteht das Risiko, dass Fonds, die möglicherweise besser zum Bedarf und den Rahmenbedingungen des Kunden passen könnten, nicht auswählbar sind. Dieses Risiko ist u.a. dadurch gemindert, dass vor der Auswahl des konkreten Produkts die Eignung für den betreffenden Kunden vom Bankberater und im Rahmen der Antragsprüfung von ERGO überprüft wird.
- Aus dem Kauf von Fondsanteilen, die für Versicherungsanlageprodukte als underlying assets eingesetzt werden, erhält ERGO vom Emittenten von Finanzinstrumenten Bestandsprovisionen.
- Mitarbeiter oder Mitglieder des Vorstands der Bank-Kooperationspartner wirken im Aufsichtsrat der ERGO mit.