

INTERESSENSKONFLIKTE

HINTERGRUND

Die Leasingbranche in Deutschland arbeitet häufig mit Vermittlern und Beratern zusammen. Ein potenzieller Interessenskonflikt in dieser Dreieckskonstellation besteht, wenn die Interessen der Vermittler und Berater, mit denen von Columbus Leasing oder der Kunden kollidieren und somit dem Nutzen unserer Kunden im Wege stehen.

UNTERNEHMENSGRUNDSÄTZE BEI DER ZUSAMMENARBEIT MIT VERMITTLERN UND BERATERN

Um mit unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen und individuelle Modelle umsetzen zu können, legen wir großen Wert auf den direkten Kontakt zu unseren potenziellen Kunden und Vertragspartnern. Da wir keine Standardlösungen bieten, ist dieser Kontakt umso wichtiger, um auf jede Herausforderung individuell einzugehen – nur so können wir die komplette Bandbreite unserer Leistungen und Fähigkeiten für unsere Kunden einsetzen.

Ehrlichkeit und Transparenz stehen bei uns an erster Stelle. Wir sind der festen Überzeugung, dass es keiner Intransparenzen bedarf, wenn die Leistung und der damit erzeugte (Kunden-)Nutzen in einem gesunden Verhältnis zu den Kosten stehen. Wir scheuen vor einer ehrlichen, kritischen Prüfung unserer Kunden nicht zurück und setzen dies bei unseren Geschäftspartnern ebenso voraus. Daher halten wir es für den einzig sinnvollen und kundenfreundlichen Weg, unseren Kunden etwaige Drittprovisionen (z.B. an eingebundene Vermittler) lückenlos offen zu legen – denn nur eine Beziehung, die ohne Wissensasymmetrien prosperiert und sich festigt, ermöglicht es allen Partnern, langfristig davon zu profitieren.