

W Vertriebsvorkehrungen

Interne Leitlinie zum Vertrieb von Versicherungsprodukten

Präambel

Versicherungsvermittler haben gemäß Art. § 7 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung bzw. gemäß Art. 10 bis 12 DelVO (EU) 2017/2358 (zur Ergänzung der Richtlinie 216/97) Produktvertriebsvorkehrungen zu treffen, um die Wahrung der Interessen der Kunden bestmöglich zu gewährleisten.

Versicherungsvermittler haben angemessene Maßnahmen und Verfahren einzuführen und diese schriftlich festzuhalten, um sämtliche sachgerechten Informationen zu den Versicherungsprodukten, die sie ihren Kunden anzubieten beabsichtigen, bei den Herstellern einzuholen und diese Versicherungsprodukte unter Berücksichtigung ihrer Komplexität und des mit ihnen verbundenen Risikos sowie der Art, des Umfangs und der Komplexität des jeweiligen Geschäfts der Versicherungsagenten in vollem Umfang zu verstehen.

Die Produktvertriebsvorkehrungen zielen darauf ab, eine Benachteiligung des Kunden zu verhindern bzw. zu mindern, den ordnungsgemäßen Umgang mit Interessenkonflikten zu unterstützen und stellen sicher, dass den Zielen, Interessen und Merkmalen der Kunden gebührend Rechnung getragen wird.

Versicherungsvermittler

Agentur XY, FN 123123 (folgend „Agentur“)

Verantwortliche Person

Für die Umsetzung und periodische Überprüfung dieser Leitlinie und der Verpflichtung der betreffenden Personen ist folgende Person verantwortlich:

Max Mustermann (folgend „Verantwortlicher“)

Der Verantwortliche dokumentiert sämtliche ergriffenen Maßnahmen, Kontrollen und Prüfergebnisse und bewahrt diese für eine allfällige Prüfung seitens der Behörde auf.

Periodische Überprüfung

Eine periodische Überprüfung dieser Leitlinie wird unter Berücksichtigung der Größe, Umfang und Komplexität der jeweiligen Versicherungsprodukte **Intervall der Überprüfung z.B. einmal jährlich** durchgeführt. Je nach Ausgang der Überprüfung wird der Verantwortliche diese Leitlinie erforderlichenfalls anpassen.

Betreffende Personen

Diese Leitlinie betrifft alle Personen, insbesondere Mitarbeiter, und Vertriebspartner der Agentur, die am Vertrieb von Versicherungsprodukten beteiligt sind (folgend „betreffende Personen“).

Der Verantwortliche stellt sicher, dass alle betreffenden Personen laufend über den aktuellen Stand dieser Leitlinie unterrichtet werden.

Produktinformationen

Bevor ein Versicherungsprodukt durch die Agentur oder ihre Vertriebspartner vertrieben wird, stellt der Verantwortliche sicher, dass alle gemäß Art 8 Abs. 2 DelVO (EU) 2017/2358 sachdienlichen Produktinformationen beim Hersteller eingeholt werden und den betreffenden Personen zur Verfügung stehen.

Um sicherzustellen, dass alle betreffenden Person diese Versicherungsprodukte unter Berücksichtigung ihrer Komplexität und des mit ihnen verbundenen Risikos sowie der Art, des Umfangs und der Komplexität des jeweiligen Geschäfts des Vertreibers in vollem Umfang verstehen, haben diese Produktinformationen zu mindestens Informationen zum ermittelten Zielmarkt und zur

vorgeschlagenen Vertriebsstrategie, einschließlich Informationen zu den Hauptmerkmalen und Charakteristika der Versicherungsprodukte, den mit diesen Produkten verbundenen Risiken und Kosten, einschließlich der impliziten Kosten, sowie zu jedweden Umständen, die zu einem Interessenkonflikt zulasten des Kunden führen können zu enthalten.

Im Rahmen der periodischen Überprüfung der Produktvertriebsvorkehrungen prüft der Verantwortliche, ob die vorliegenden Produktinformationen aktuell sind.

BEISPIELE: Mit nachfolgenden, nicht abschließenden Beispielen kann der Agent beschreiben, wie er die erforderlichen Informationen vom Hersteller einholt und den Mitarbeitern zur Verfügung stellt.

[Beispiel] Die Produktinformationen stehen den betreffenden Personen stets aktuell als Download im Produktbereich bzw. Tarifrechner des jeweiligen Versicherers zur Verfügung.

[Beispiel] Eine Liste freigegebener Produkte stehen den betreffenden Personen im internen Bereich der Agentur zur Verfügung.

Vertriebsstrategie und Zielmarkt

Die angewandte Vertriebsstrategie entspricht der vom Hersteller aufgestellten Vertriebsstrategie und erfolgt in dem vom Hersteller ermittelten Zielmarkt.

Versicherungsprodukte dürfen nur in begründeten und dokumentierten Ausnahmefällen außerhalb der vom Hersteller ermittelten Zielmärkte vertrieben werden. In derartigen Fällen haben betreffende Personen eine Zustimmung des Verantwortlichen einzuholen. Der Verantwortliche wird den Hersteller hierüber unverzüglich unterrichten.

Vermeidung von Interessenkonflikten

Die Agentur nimmt in keiner Weise Vergütungen an, noch vergütet sie die Leistung der betreffenden Personen in einer Weise, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert.

Insbesondere hat die Agentur keine Vorkehrungen getroffen, durch Vergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise, durch die Anreize für sie selbst oder betreffende Personen geschaffen werden könnten, Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl die Agentur bzw. die betreffende Person ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnten.

OPTIONALE BEISPIELE: Nachfolgende, nicht abschließende Beispiele können freiwillig/optional angeführt werden. Der erste Punkt könnte bspw. von jeder Agentur, die die empfohlenen Dokumente zur Beratungstrecke verwendet, angeführt werden.

[Optional] Darüber hinaus hat die Agentur mit

... einer standardisierten Beratungsdokumentation,

... einem standardisierten Auswahlprozess der Produkte,

... regelmäßigen Schulungen der betreffenden Personen,

Maßnahmen getroffen, um Interessenkonflikte zu vermeiden.

[Anmerkung: Nachfolgender Baustein ist nur erforderlich, wenn Versicherungsanlageprodukte vermittelt werden]

Zur Vermeidung von Interessenkonflikten im Zusammenhang mit der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten hat die Agentur eine Ergänzende Leitlinie zum Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten festgelegt.



Vertriebsvorkehrungen

Interne Leitlinie zum Vertrieb von Versicherungsprodukten

Unterrichtungspflichten gegenüber dem Hersteller

Erkennt der Verantwortliche, dass ein Versicherungsprodukt nicht im Einklang mit den Interessen, Zielen und Merkmalen des jeweiligen ermittelten Zielmarkts steht, oder werden ihm sonstige produktbezogene Umstände bekannt, die nachteilige Auswirkungen auf den Kunden haben können, unterrichtet er unverzüglich den Hersteller und ändert gegebenenfalls die Vertriebsstrategie für das betreffende Versicherungsprodukt.

Überprüfung

(Datum der Überprüfung und Unterschrift des Verantwortlichen)