



Vertriebsvorkehrungen Leben

Ergänzende interne Leitlinie zum Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten

Präambel

Versicherungsvermittler, die Versicherungsanlageprodukte vertreiben, haben gemäß § 8 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung bzw. gemäß DeIVO (EU) 2017/2359 auf Dauer wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen zu treffen, um zu verhindern, dass Interessenkonflikte den Kundeninteressen schaden. Diese Vorkehrungen haben den ausgeübten Tätigkeiten, den verkauften Versicherungsprodukten und der Kategorie des Vermittlers angemessen zu sein.

Interessenskonflikte sollen primär vermieden werden. Nur in den Fällen, in welchem ein Interessenskonflikt trotz organisatorischen und administrativen Vorkehrungen unvermeidbar ist, soll eine Offenlegung, als letztes Mittel, gegenüber dem Kunden erfolgen.

Kunden sollen vorab genaue Informationen über den Status der Personen, die Versicherungsprodukte vertreiben, und über die Art der Vergütung, die sie dafür beziehen, erhalten. Die betreffenden Informationen sollten dem Kunden vor Vertragsabschluss zur Verfügung gestellt werden. So können gegebenenfalls die Verbindung zwischen dem Versicherungsunternehmen und dem Vermittler sowie die Art der vom Vermittler bezogenen Vergütung deutlich gemacht werden.

Durch die Offenlegung der des Kunden zu erwartende Vergütung, wird jene Transparenz erreicht, die benötigt wird, um dem Prinzip des Kundenschutzes zu entsprechen.

Die Agentur hat abgestimmt auf Größe und Organisation sowie der Art, des Umfangs und der Komplexität ihrer Geschäfte angemessene Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten in nachfolgender Leitlinie festgelegt und setzen diese kontinuierlich um.

Versicherungsvermittler

Agentur XY, FN 123123 (folgend „Agentur“)

Verantwortliche Person

Für die Umsetzung und periodische Überprüfung dieser Leitlinie und die Verpflichtung der betreffenden und relevanten 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.

Unter anderem führt eine Aufzeichnung über die Situation, in denen ein den Interessen eines Kunden möglicherweise zuwiderlaufender Interessenkonflikt aufgetreten ist bzw. bei noch laufenden Dienstleistungen oder Tätigkeiten auftreten könnte. Diese Aufzeichnung hält er stets aktuell.

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 und Relevante 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 diese Richtlinie unterrichtet werden.

Relevant im Sinne dieser Leitlinie (insbesondere nach DeVo (EU) 2017/2359) („relevante Personen“) sind,

... Direktoren, Gesellschafter oder vergleichbare Personen, oder Mitglieder der Geschäftsleitung der Agentur;

... Angestellte der Agentur sowie jede andere natürliche Person, deren Dienste der Agentur zur Verfügung gestellt und von dieser kontrolliert wird und die am Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten beteiligt ist;

... natürliche Personen, die im Rahmen einer Auslagerungsvereinbarung unmittelbar an der Erbringung von Dienstleistungen für den Versicherungsvermittler oder das Versicherungsunternehmen beteiligt sind, welche der Agentur den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten ermöglichen.

Ermittlung von Interessenkonflikten

Interessenskonflikte, die den Interessen des Kunden entgegenstehen bestehen immer dann, wenn ein Interesse am Ergebnis der Versicherungsvertriebstätigkeit besteht, dass

... nicht mit dem Interesse des Kunden bzw. potenziellen Kunden am Ergebnis der Versicherungsvertriebstätigkeit übereinstimmt;

... das Ergebnis der Versicherungsvertriebstätigkeiten zum Nachteil des Kunden beeinflusst.

Bei der Beurteilung der oben genannten Punkte trägt die Agentur mindestens den folgenden Situationen Rechnung:

... Es ist wahrscheinlich, dass die Agentur bzw. das Versicherungsunternehmen, eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihm verbunden ist, einen finanziellen Vorteil erzielt oder einen finanziellen Verlust vermeidet, wodurch dem Kunden ein Schaden entstehen könnte;

... für die Agentur bzw. das Versicherungsunternehmen, eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihm verbunden ist, besteht ein finanzieller oder sonstiger Anreiz, die Interessen eines anderen Kunden oder einer anderen Gruppe von Kunden über die Interessen des Kunden zu stellen;

... der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen, eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihm verbunden ist, ist an der Verwaltung oder Entwicklung von Versicherungsanlageprodukten maßgeblich beteiligt, insbesondere sofern solch eine Person Einfluss auf die Preisbildung dieser Produkte oder deren Vertriebskosten hat.

Umgang mit Interessenkonflikten

Die Agentur setzt folgende angemessene Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikte fest und setzt diese auch kontinuierlich um:

Anmerkung: die angemessenen Grundsätze richten sich nach Größe und Organisation sowie der Art, des Umfangs und der Komplexität der Geschäfte des Versicherungsagenten; sofern eine nachstehende Maßnahme nicht angemessen ist kann sie gestrichen werden):

- **Wirksame Verfahren, die den Austausch von Informationen zwischen relevanten Personen, deren Tätigkeiten einen Interessenkonflikt nach sich ziehen könnten, verhindern oder kontrollieren, wenn dieser Informationsaustausch den Interessen eines oder mehrerer Kunden abträglich sein könnte;**

- **Die gesonderte Überwachung relevanter Personen, deren Hauptaufgabe darin besteht, Tätigkeiten im Namen von**



Vertriebsvorkehrungen Leben

Ergänzende interne Leitlinie zum Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten

Kunden auszuführen oder Dienstleistungen für Kunden zu erbringen, deren Interessen möglicherweise kollidieren oder die in anderer Weise unterschiedliche Interessen — einschließlich der des Versicherungsvermittlers bzw. Versicherungsunternehmens — vertreten, die kollidieren könnten;

- Die Beseitigung jeder direkten Verbindung zwischen Zahlungen, einschließlich der Vergütung, an relevante Personen, die sich mit einer Tätigkeit beschäftigen, und Zahlungen, einschließlich der Vergütung, an andere relevante Personen, die sich hauptsächlich mit einer anderen Tätigkeit beschäftigen, wenn bei diesen Tätigkeiten ein Interessenkonflikt entstehen könnte;
- Maßnahmen, die jeden ungebührlichen Einfluss auf die Art und Weise, in der ein Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen, ein Mitglied seiner Geschäftsleitung, ein Angestellter oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihm verbunden ist, Versicherungsvertriebstätigkeiten ausführt, verhindern oder einschränken;
- Maßnahmen, die die gleichzeitige oder anschließende Einbindung einer relevanten Person in verschiedene Versicherungsvertriebstätigkeiten verhindern oder kontrollieren, wenn diese Einbindung den ordnungsgemäßen Umgang mit Interessenkonflikten beeinträchtigen könnte;
- Grundsätze für den Umgang mit Geschenken und Zuwendungen, in denen eindeutig festgelegt ist, unter welchen Bedingungen Geschenke und Zuwendungen angenommen bzw. gewährt werden können und welche Schritte bei der Annahme bzw. Gewährung von Geschenken und Zuwendungen zu Unternehmen sind;
- Maßnahmen zur Vermeidung von Anreiz bzw. eine Anreizregelung, welche aufgrund der Art und des Ausmaßes Anlass dafür bietet, Versicherungsvertriebstätigkeiten auf eine Art und Weise auszuführen, die gegen die Verpflichtung verstößt, im besten Interesse des Kunden ehrlich, redlich und professionell zu handeln.

[Anmerkung: Reichen die Verfahren wie hier dargestellt nicht aus um sicherzustellen im besten Interesse des Kunden zu handeln, müssen Versicherungsagenten angemessene alternative Maßnahmen und Verfahren einführen.]

Maßnahmen

Die Agentur hat mit [BEISPIELE: Bei den nachfolgenden Punkten handelt es sich um nicht abschließende Beispiele, wie die Agentur getroffene Maßnahmen beschreiben könnte.]

- ... einer standardisierten Beratungsdokumentation,
- ... einem standardisierten Auswahlprozess der Produkte,
- ... regelmäßigen Schulungen der betreffenden Personen,
- ... angemessene Mechanismen zur Rückforderung von Vergütungen und Anreizen bei Vertragsstorno oder frühzeitigem Rückkauf oder im Fall der Schädigung der Kundeninteressen,
- ... einer Entkoppelung der erhaltenen von den gewährten bzw. einer Harmonisierung der Vergütungen und

angemessene organisatorische und verwaltungsmäßig Vorkehrungen für Maßnahmen getroffen, um zu verhindern, dass Interessenkonflikte den Kundeninteressen schaden.

Bewertung von Anreizen (Vergütungen)

Jede Art von Provision, Gebühr, Entgelt oder sonstige Zahlung, einschließlich wirtschaftlicher, finanzieller oder nicht finanzieller Vorteile jeglicher Art, stellt eine Vergütung und damit einen Anreiz in Bezug auf Versicherungsvertriebstätigkeiten dar.

Bei der Bewertung, ob die erhaltenen oder gewährte Vergütungen mit der Pflicht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, kollidiert, werden insbesondere berücksichtigt,

- ... ob der Anreiz bzw. die Anreizregelung die Agentur, die relevante Personen dazu veranlasst, dem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt bzw. eine bestimmte Versicherungsleistung anzubieten oder zu empfehlen, trotz des Umstands, dass sie imstande wären, ein anderes Versicherungsprodukt bzw. eine andere Versicherungsleistung anzubieten, das bzw. die den Bedürfnissen des Kunden besser entspricht;
- ... ob der Anreiz bzw. die Anreizregelung ausschließlich oder vorwiegend auf wirtschaftlichen Kriterien beruht oder ob er bzw. sie angemessene qualitative Kriterien berücksichtigt, in welche die Erfüllung der geltenden Verordnungen, die Qualität der für die Kunden erbrachten Dienstleistungen sowie die Kundenzufriedenheit einfließen;
- ... den Wert des gezahlten oder entgegengenommenen Anreizes im Verhältnis zum Wert des Produkts und der Dienstleistungen;
- ... ob der Anreiz ganz oder vorwiegend zum Zeitpunkt des Abschlusses des Versicherungsvertrags oder über die gesamte Laufzeit dieses Vertrags gezahlt wird;
- ... ob ein angemessener Mechanismus zur Rückforderung des Anreizes bei einem Storno oder frühzeitigem Rückkauf des Produkts oder im Falle einer Schädigung der Interessen des Kunden existiert;
- ... ob eine variable oder an die Erreichung eines bestimmten Ziels gebundene Schwelle jedweder Form oder ein anderer werterhöhender Mechanismus besteht, der bei Erreichung eines bestimmten Verkaufsvolumens oder -werts ausgelöst wird.

Die Agentur legt gemäß §§ 1 und 9 der Ständesregeln für die Versicherungsvermittlung jede Art der erhaltenen Vergütung in der **Basisinformation** gegenüber Kunden offen.

[BEISPIELE: Bei den nachfolgenden Punkten handelt es sich um nicht abschließende Beispiele, wie die ihre Mitarbeiter und Vertriebspartner vergütet.]

Personen und Mitarbeiter der Agentur

- ... erhalten ausschließlich eine [ODER] teilweise eine [ODER] keine provisionsorientierte Vergütung,
 - ... werden ausschließlich [ODER] teilweise [ODER] nicht unmittelbar an den von der Agentur erhaltenen Vergütungen direkt beteiligt, und
 - ... werden ausschließlich [ODER] teilweise [ODER] nicht direkt oder indirekt am allgemeinen Erfolg des [BEISPIELE] jeweiligen Verkaufsteams [ODER] des Unternehmens beteiligt.
- Selbständige Vertriebspartner, welche – wenn auch nur als Tippgeber – am Produktvertrieb beteiligt sind,
- ... erhalten ausschließlich eine [ODER] teilweise eine [ODER] keine provisionsorientierte Vergütung,
 - ... werden ausschließlich [ODER] teilweise [ODER] nicht unmittelbar an den von der Agentur erhaltenen Vergütungen direkt beteiligt, und
 - ... werden ausschließlich [ODER] teilweise [ODER] nicht direkt oder indirekt am allgemeinen Erfolg des [BEISPIELE] jeweiligen Verkaufsteams [ODER] des Unternehmens beteiligt.

Gesamtanalyse

Die Gesamtanalyse ergibt, dass die Agentur keine Vergütungen annimmt oder die Leistung der relevanten Personen vergütet oder bewertet, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse seiner Kunden zu handeln, kollidieren.



Vertriebsvorkehrungen Leben

Ergänzende interne Leitlinie zum Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten

Die getroffenen organisatorischen oder administrativen Vorkehrungen zur Regelung von Interessenkonflikten reichen **aus [ODER] nicht aus**, um nach vernünftigem Ermessen zu gewährleisten, dass keine Beeinträchtigung der Kundeninteressen riskiert wird.

Offenlegung

Für die Zwecke einer etwaigen Offenlegung von Interessenkonflikten ergreift die Agentur sämtliche folgenden Maßnahmen:

- Genaue Beschreibung des betreffenden Interessenkonflikts;
- Erklärung über allgemeine Art und Ursachen des Interessenkonflikts;
- Erklärung über die Risiken, die dem Kunden infolge des Interessenkonflikts entstehen, sowie die zur Minderung dieser Risiken getroffenen Maßnahmen;
- Deutlicher Hinweis, dass die wirksamen organisatorischen und administrativen Vorkehrungen, die sie zur Verhinderung oder Bewältigung des Interessenkonflikts getroffen hat, nicht ausreichen, um mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass

die Risiken für eine Schädigung der Interessen des Kunden abgewendet werden.

Da die Gesamtanalyse ergibt, dass die getroffenen organisatorischen oder administrativen Vorkehrungen zur Regelung von Interessenkonflikten **ausreichen [ODER] nicht ausreichen**, um nach vernünftigem Ermessen zu gewährleisten, dass keine Beeinträchtigung der Kundeninteressen riskiert wird, **sind keine weiteren Offenlegungen erforderlich. [ODER] folgende Interessenkonflikte gegenüber dem Kunden offenzulegen:**

[Anmerkung: Hier folgt eine Aufzählung und Beschreibung der Interessenkonflikte nach o.g. Maßstäben]

[Beschreibung Interessenkonflikt XY]

Überprüfung

(Datum der Überprüfung und Unterschrift des Verantwortlichen)