

Überblick/Checkliste Versicherungsvermittlung

Ab 1.10.2018 (ursprünglich 23.2.2018) gelten für die Versicherungsvermittlung neue Rechtsvorschriften. Die Fachorganisationen der Finanzdienstleister in der Wirtschaftskammer Österreich unterstützen **Versicherungsvermittler** mit folgender Checkliste:

To Do	Unser Angebot
1. Neue Rechtsvorschriften <input type="checkbox"/> Kenntnis erlangen	→ Artikel → IDD von A-Z
2. Interne Organisation <input type="checkbox"/> Produktvertriebsvorkehrung erstellen und jährlich prüfen <input type="checkbox"/> Mitarbeiter schulen <input type="checkbox"/> Weiterbildungspflicht von 20 Stunden pro Jahr einhalten <input type="checkbox"/> Interessenkonflikte ermitteln und Grundsätze für den Umgang und Offenlegung bei Versicherungsanlageprodukten erstellen	→ Artikel
3. Gegenüber Versicherungsunternehmen... <input type="checkbox"/> Pflicht zur Informationseinholung über Produkt, Zielmarkt, Vertriebsstrategie (IPID*, PRIIP**)	→ Artikel
<small>* IPID = Insurance Product Information Document; siehe Durchführungsverordnung (EU) 2017/1469 der Kommission <small>** PRIIP = Packaged Retail and Insurance-based Investment Product, Verordnung (EU) Nr 1286/2014 - kurz PRIIP-VO</small> </small>	
4. Gegenüber Kunden... <input type="checkbox"/> Auskunftspflicht: über Allgemeine Angaben, Vergütung und ob Beratungsleistung erfolgt <input type="checkbox"/> Einhaltung allgemeiner Beratungsvorschriften <input type="checkbox"/> Einhaltung von Beratungsvorschriften bei Versicherungsanlageprodukten <input type="checkbox"/> Dokumentationspflicht	→ Vorlage „Auskunftspflicht“ → Checkliste „Vertrieb mit Beratung allgemein“ → Checkliste „Versicherungsanlageprodukte“ , → Vorlage „Kundeninformation“ → Checkliste „Dokumentation“
5. Tätigkeit in anderem EU-Mitgliedstaat = Dienst- und Niederlassungsfreiheit <input type="checkbox"/> anzeigen bei Gewerbebehörde	→ Artikel

Es folgen Vorlagen, Checklisten und Erläuterungen zu folgenden Inhalten:

Index

1	Vorlage „Auskunftspflicht“	3
1.1	Informationspflicht aus Sicht des Versicherungsvermittlers - Vorlage	3
1.2	Informationspflicht des Versicherungsvermittlers in Nebentätigkeit.....	4
1.3	Erläuterungen	5
2	Checkliste „Vertrieb mit Beratung allgemein“	6
3	Checkliste „Versicherungsanlageprodukte“	6
4	Vorlage „Kundeninformation“	8
5	Checkliste „Dokumentation“	9
5.1	Inhalt	9
5.2	Form (artikelident*)	10
6	Produktgenehmigungsverfahren.....	11
6.1	Ziel (artikelident*).....	11
6.2	Erstellung von „Grundsätze der Aufsicht und Lenkung“ (Hersteller).....	11
6.3	Erstellung von Produktvertriebsvorkehrungen (Vertreiber).....	11
7	Versicherungsanlageprodukte / Interessenkonflikt.....	12
7.1	Interessenkonflikt (artikelident*).....	12
7.2	Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten	12
7.3	Offenlegung von Interessenkonflikten	13
8	Weiterbildungspflicht (artikelident*).....	13
9	Tätigkeit in einem andere EU-Mitgliedstaat (artikelident*).....	13

Alle Informationen des Fachverbands finden Sie auch auf
www.wko.at/idd

*Hinweis: „artikelident“ bedeutet, dass der Inhalt in diesem Dokument, ident mit dem Inhalt des entsprechenden Kapitels im [Artikel zur Versicherungsvermittlung nach IDD](#) ist.

1 Vorlage „Auskunftspflicht“

1.1 Informationspflicht aus Sicht des Versicherungsvermittlers - Vorlage

Allgemeine Angaben	
Identität und Anschrift (Art 18 IDD)	- Firmenname/Name/Firma - Firmenanschrift/Adresse - gegebenenfalls: Homepage
Registriert (Art 18 IDD)	Eingetragen Versicherungs- und Kreditvermittlungsregister Internetadresse: https://www.gisa.gv.at/vkr
Art der Versicherungsvermittlung (Art 18 IDD)	<input type="checkbox"/> Tätig als Versicherungsmakler <input type="checkbox"/> Tätig als Versicherungsagent für - Name des/der Versicherungsunternehmen
Beratungsdienstleistungen (Art 18 lit a Z ii) IDD)	<input type="checkbox"/> Es werden keine Beratungsdienstleistungen angeboten. <input type="checkbox"/> Es werden Beratungsdienstleistungen angeboten.
Beschwerdemöglichkeit (Art 18 lit a Z iii) IDD)	Bei Beschwerden kann die _____ in Anspruch genommen werden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit der alternativen Streitbeilegung durch die Schlichtung.

Vergütung	
Art der Vergütung (Art 19 Abs 1 lit d und e IDD, und Abs 4)	<input type="checkbox"/> Die Vergütung erfolgt direkt vom Kunden. In Höhe von Euro oder Methode der Berechnung:
	<input type="checkbox"/> Die Vergütung erfolgt als Provision, welche in der Versicherungsprämie enthalten ist.
	<input type="checkbox"/> Die Vergütung erfolgt auf andere Art und Weise.
	<input type="checkbox"/> Die Vergütung setzt sich aus einer Kombination verschiedener Vergütungsmöglichkeiten zusammen.
Zahlungen nach Abschluss des Vertrages durch Kunden (Art 19 Abs 3 bzw Abs 5)	<input type="checkbox"/> Ja. <input type="checkbox"/> Nein.
Beteiligung an Stimmrecht oder Kapital eines Versicherungsunternehmens (Art 19 IDD)	<input type="checkbox"/> Ja, in Höhe von mindestens 10 % an den Stimmrechten oder Kapital eines Versicherungsunternehmens. <input type="checkbox"/> Nein.
	Wenn ja, dann <input type="checkbox"/> direkt oder <input type="checkbox"/> indirekt

Beratungsdienstleistungen	
Die Beratung erfolgt... (Art 19 Abs 1 lit c IDD)	<input type="checkbox"/> Gebunden: erfolgt im Namen und auf Rechnung für <input type="checkbox"/> Ungebunden (keine ausgewogene und persönliche Untersuchung, vertragliche Verpflichtung für folgende, mehrere Unternehmen tätig zu sein) <input type="checkbox"/> Unabhängig (stützt sich auf eine ausgewogene und persönliche Untersuchung)

1.2 Informationspflicht des Versicherungsvermittlers in Nebentätigkeit

Allgemeine Angaben	
Identität und Anschrift (Art 18 IDD)	- Firmenname/Name/Firma - Firmenanschrift/Adresse - gegebenenfalls: Homepage
Registriert (Art 18 IDD)	Eingetragen Versicherungs- und Kreditvermittlungsregister Internetadresse: https://www.gisa.gv.at/vkr
Beschwerde- möglichkeit (Art 18 lit a Z iii IDD)	Bei Beschwerden kann die _____ in Anspruch genommen werden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit der alternativen Streitbeilegung durch die Schlichtung.

Vergütung	
Art der Vergütung (Art 19 Abs 1 lit d und e IDD, und Abs 4)	<input type="checkbox"/> Die Vergütung erfolgt direkt vom Kunden. In Höhe von Eurooder Methode der Berechnung: <input type="checkbox"/> Die Vergütung erfolgt als Provision, welche in der Versicherungsprämie enthalten ist. <input type="checkbox"/> Die Vergütung erfolgt auf andere Art und Weise. <input type="checkbox"/> Die Vergütung setzt sich aus einer Kombination verschiedener Vergütungsmöglichkeiten zusammen.
Zahlungen nach Abschluss des Vertrages durch Kunden (Art 19 Abs 3 bzw Abs 5)	<input type="checkbox"/> Ja. <input type="checkbox"/> Nein.
Beteiligung an Stimmrecht oder Kapital eines Versicherungs- unternehmens (Art 19 IDD)	<input type="checkbox"/> Ja, in Höhe von mindestens 10 % an den Stimmrechten oder Kapital eines Versicherungsunternehmens. <input type="checkbox"/> Nein.
	Wenn ja, dann <input type="checkbox"/> direkt oder <input type="checkbox"/> indirekt

1.3 Erläuterungen

Zu den **allgemeinen Auskünften** der Versicherungsvertreiber, die also sowohl Versicherungsvermittler als auch Versicherungsunternehmen trifft, zählen folgende Angaben:

- Identität und Anschrift, inklusive Angabe, ob als Versicherungsvermittler oder Versicherungsunternehmen tätig
- Ob eine Beratungsdienstleistung zu den Versicherungsprodukten angeboten wird (ausgenommen davon sind die Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit)
- Beschwerdemöglichkeit.

Der **Versicherungsvermittler** hat darüber hinaus offen zu legen,

- in welchem Register er eingetragen ist, und
- ob er als Makler oder Agent tätig wird.

Der Fachverband hat angeregt, dass auch die **Beschwerdemöglichkeit** der Ombudsstelle des Fachverbands Finanzdienstleister in Anspruch genommen werden soll. Jedenfalls besteht die Schlichtungsmöglichkeit über die *Schlichtung für Verbrauchergeschäfte*, welche unter www.verbraucherschlichtung.at erreichbar ist. (Hinweis: die Schlichtungsstelle *FIN-NET* ist in Österreich die Schlichtungsstelle der Banken, welche nicht für Finanzdienstleister zuständig ist.)

Die Höhe der **Vergütung** muss tatsächlich nur angegeben werden, wenn die Vergütung direkt vom Kunden erfolgt. Ist die Angabe der Höhe nicht möglich, so ist die Art der Berechnung anzugeben. Erhält der Versicherungsvermittler daher seine Vergütung in Form einer Provision, ist nach der Richtlinie keine Offenlegung der Höhe notwendig.

Wenn eine **Beratungsdienstleistung** angeboten wird, so bestehen weitere Beratungsstandards.

2 Checkliste „Vertrieb mit Beratung allgemein“

Checkliste „Vertrieb mit Beratung allgemein“	
<input type="checkbox"/> Wünsche-Bedürfnis-Test	Erfassen der Wünsche und Bedürfnisse des Kunden
<input type="checkbox"/> Objektive Produktinformationen	Information an Kunden über Produkt in verständlicher Form
<input type="checkbox"/> Empfehlungsdokumentation (bei Beratung)	*nach Art 20 Abs 1 letzter Satz entspricht der Geeignetheitserklärung nach Art 30 Abs 5 2 Absatz bei Versicherungsanlageprodukten
<input type="checkbox"/> Konkrete Produktinformation	Bei Nichtlebensversicherungsprodukten → standardisiertes Informationsblatt (IPID) Bei allen anderen Versicherungsprodukten → PRIIP-VO ?

3 Checkliste „Versicherungsanlageprodukte“

Checkliste „Versicherungsanlageprodukte - Vertrieb mit Beratung“	
<input type="checkbox"/> Wünsche-Bedürfnis-Test	Erfassen der Wünsche und Bedürfnisse des Kunden
<input type="checkbox"/> Objektive Produktinformationen	Information an Kunden über Produkt in verständlicher Form
<input type="checkbox"/> Geeignetheitserklärung (nach Art 30 Abs 5 2 Absatz entspricht grundsätzlich der „allgemeinen“ Empfehlungsdokumentation bei Nicht-Versicherungsanlageprodukten nach Art 20 Abs 1 letzter Satz IDD)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Überblick der erteilten Ratschläge ✓ Angabe, inwieweit Empfehlung zu Kunde passt (beurteilt nach Anlageziele, finanzielle Verhältnisse, Kenntnisse und Erfahrungen) ✓ Hinweis, ob voraussichtlich regelmäßige Überprüfung erfolgt, wenn ja, mindestens 1x jährlich Info
<input type="checkbox"/> Konkrete Produktinformation	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bei Nichtlebensversicherungsprodukten → standardisiertes Informationsblatt (IPID) ✓ Bei allen anderen Versicherungsprodukten → PRIIP-VO
<input type="checkbox"/> Eignungstest	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Erfassen der Kenntnisse und Erfahrungen im Anlagebereich/Produkt ✓ Finanzielle Tragbarkeit ✓ Risikobereitschaft
<input type="checkbox"/> Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Versteht der Kunde die Art der Dienstleistung, Geschäftes, Versicherungsanlageprodukt oder die Finanzinstrumente? Welche Erfahrungen hat er damit? ✓ Versteht der Kunde die Art, Anzahl, Wert und Häufigkeit der Geschäfte mit Versicherungsanlageprodukten oder Finanzinstrumenten, die er bisher getätigt hat? In welchen Zeitraum wurde diese getätigt?

	✓ Welchen Bildungsstand hat und welchen Beruf übt der Kunde aus?
<input type="checkbox"/> Aufzeichnungspflicht	✓ siehe „Checkliste Dokumentation“
<input type="checkbox"/> Berichtspflicht	✓ siehe „Checkliste Dokumentation“

Checkliste „Versicherungsanlageprodukte - Vertrieb ohne Beratung“	
<input type="checkbox"/> Wünsche-Bedürfnis-Test	✓ Erfassen der Wünsche und Bedürfnisse des Kunden
<input type="checkbox"/> Angemessenheitstest	✓ Erfassen der Kenntnisse und Erfahrungen im Anlagebereich/Produkt
<input type="checkbox"/> Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden	✓ Versteht der Kunde die Art der Dienstleistung, Geschäftes, Versicherungsanlageprodukt oder die Finanzinstrumente? Welche Erfahrungen hat er damit? ✓ Versteht der Kunde die Art, Anzahl, Wert und Häufigkeit der Geschäfte mit Versicherungsanlageprodukten oder Finanzinstrumenten, die er bisher getätigt hat? In welchen Zeitraum wurde diese getätigt? ✓ Welchen Bildungsstand hat und welchen Beruf übt der Kunde aus?
<input type="checkbox"/> Warnpflicht	✓ Warnung bei unangemessener bzw bei unzureichender Information des Kunden
<input type="checkbox"/> Aufzeichnungspflicht	✓ siehe „Checkliste Dokumentation“
<input type="checkbox"/> Berichtspflicht	✓ siehe „Checkliste Dokumentation“

4 Vorlage „Kundeninformation“

Der **Mindestinhalt** der Kundeninformation umfasst:

- ob eine Beratung erfolgt, dass der Vertreiber eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageproduktes erteilt, das dem Kunden empfohlen wird
- Leitlinien und Warnhinweise zu den Versicherungsanlageprodukten sowie Risiken
- Offenlegung sämtlicher Kosten und Gebühren, auch Beratungskosten.

Die Information über **Kosten und Gebühren** soll dem Kunden ermöglichen, die Gesamtkosten und die Auswirkung auf die Anlagerendite zu verstehen. Daher ist es auf Kundenwunsch hin auch möglich, dass dieser eine Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten verlangen kann. Jedenfalls ist dem Kunden regelmäßig, aber zumindest einmal pro Jahr, eine Information über Kosten, Gebühren, Laufzeit und Prämie etc. zu erteilen.

Kundeninformation (bei Versicherungsanlageprodukten nach Art 29 IDD)	
Regelmäßige Beurteilung der Eignung (Art 29 Abs 1 lit a)	Erfolgt eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des empfohlenen Versicherungsanlageproduktes an den Kunden? <input type="checkbox"/> Ja. <input type="checkbox"/> Nein.
Leitlinien, Warnhinweise, Risiken (Art 29 Abs 1 lit b)	Folgende Leitlinien, Warnhinweise und Risiken bestehen bei:
Kosten und Gebühren (Art 29 Abs 1 lit c)	Eine Aufstellung der Kosten und Gebühren befindet sich: *Die Kosten und Gebühren sind in aggregierter Form zu erteilen.

Anmerkung: eventuell gibt es hierzu eine standardisierte Form.

5 Checkliste „Dokumentation“

5.1 Inhalt

Der Versicherungsvertreiber hat beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten folgende Aufzeichnungs- und Dokumentationspflichten:

- **Berichtspflicht**
- **Aufzeichnungspflicht**
- **Geeignetheitserklärung**

Art	Dokumentation	Zusätze bei
Berichtspflicht	<ul style="list-style-type: none"> → Mind. 1x jährlich → Über Dienstleistungen gegenüber Kunden → auf dauerhaften Datenträger → Überblick über Gesamtkosten 	Eignungstest → aktualisierte Erklärung, wie das Versicherungsanlageprodukt den Präferenzen, Zielen und kundenspezifischen Merkmalen entspricht
Aufzeichnungspflicht	<ul style="list-style-type: none"> → über Kundenangaben → Vereinbarungen mit Kunden → alle Dokumente, die für Dienstleistungserbringung notwendig sind 	Eignungstest <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ergebnis ✓ Empfehlung und Geeignetheitserklärung ✓ etwaige Änderungen zB hinsichtlich der Risikobereitschaft ✓ Änderung hinsichtlich Investitionswerte Angemessenheitstest: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ergebnis ✓ ev. Warnpflicht ✓ ev. ob Wunsch des Kunden, Vertragsabschluss nachzukommen
Geeignetheitserklärung	<ul style="list-style-type: none"> → Art der erbrachten Beratungsdienstleistung, und inwieweit diese den Präferenzen, Zielen und kundenspezifischen Merkmalen entspricht 	

5.2 Form (artikelident*)

Alle Informationspflichten - Allgemeine Angaben (Art 18), Vergütung (Art 19), Beratungsdienstleistungen (Art 20) und Kundeninformation (Art 29) - sind grundsätzlich wie folgt zu erteilen:

- Form: Papier, Website oder dauerhafter Datenträger
- Inhalt: klar, genau, verständlich
- Sprache: Amtssprache oder vereinbarte Sprache
- Unentgeltlich.

Bei einer Informationserteilung über eine Website oder einen dauerhaften Datenträger kann der Kunde kostenlos eine **Papierfassung** verlangen.

Die Erteilung über einen **dauerhaften Datenträger** kommt jedoch nur dann in Frage, wenn diese Form als - zwischen Vertreiber und Kunden - angemessen betrachtet werden kann bzw der Kunde die Wahl hat, ob die Erteilung auf Papier oder dauerhaften Datenträger erfolgt.

Die Informationspflichten können auch über eine **Website** erfolgen, sofern der Zugang des Kunden entweder personalisiert ist oder folgende Voraussetzungen erfüllt:

- Angemessene Form
- Zustimmung des Kunden, dass Erteilung über Website möglich
- Elektronische Mitteilung, auf welcher Website sowie die Stelle auf der Website, wo die Informationen aufgerufen werden können,
- Gewährleistung, dass Abrufbarkeit der Informationen so lange wie notwendig gegeben ist.

Als „**angemessen**“ gilt, wenn der Kunde nachweislich regelmäßig Zugang zum Internet hat. Wenn der Kunde daher seine Emailadresse bekannt gibt, gilt dies bereits als ein solcher Nachweis.

Wenn der Abschluss in Form eines **Telefonverkaufs** stattfindet, dann müssen vor Vertragsabschluss die Vorschriften über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen eingehalten werden. Darüber hinaus erhält der Kunde unmittelbar nach Vertragsabschluss die Informationen auf Papier, auch wenn sich der Kunde für die Informationserteilung über den dauerhaften Datenträger entschieden hat.

6 Produktgenehmigungsverfahren

6.1 Ziel (artikelident*)

Die „Delegierte Verordnung in Bezug auf Aufsichts- und Lenkungsanforderungen (POG) - C(2017) 6218 (kurz: POG-DelVO“ enthält einerseits Regelungen für Hersteller, andererseits auch explizite Bestimmungen für Vertreiber von Versicherungsprodukten, wenn sie diese beraten oder anbieten und die Produkte nicht selbst hergestellt haben,

Versicherungsvermittler gelten dann als Hersteller, wenn sie bei der Konzeption oder Entwicklung eines Versicherungsproduktes über eine Entscheidungsbefugnis verfügen. Eine solche liegt vor, wenn sie selbstständig die wesentlichen Merkmale und Hauptelemente eines Versicherungsproduktes festlegen - einschließlich Deckung, Preis, Kosten, Risiko, Zielmarkt, Entschädigung und Garantierechte.

6.2 Erstellung von „Grundsätze der Aufsicht und Lenkung“ (Hersteller)

Als Hersteller ist man verpflichtet, in einem schriftlichen Dokument mit der Bezeichnung „Grundsätze der Aufsicht und Lenkung“ den Ablauf des Produktgenehmigungsverfahrens festzulegen und diesen den Mitarbeitern zur Verfügung zu stellen.

Konkret bestehen folgende Verpflichtungen:

- regelmäßige Überprüfung, ob POG noch aktuell (mindestens 1x pro Jahr)
- Zielmarktdefinition
- Mitarbeiterschulungen (Kenntnisse und Fähigkeiten, um Produkt verkaufen zu können)
- Produktprüfungen
- Vertriebskanäle definieren
- Überwachungspflicht

6.3 Erstellung von Produktvertriebsvorkehrungen (Vertreiber)

Als Vertreiber besteht die Verpflichtung der Erstellung der Produktvertriebsvorkehrungen (Spiegelung zu Hersteller), konkret:

- Erstellung der „Produktvertriebsvorkehrungen“ → für Mitarbeiter
- Anforderung an Hersteller über Infos zum Produkt
- vor allem wie Vertriebsstrategie aussieht und ob Zielmarkt entsprochen wird
- der Zielmarkt des Herstellers muss bekannt sein
- regelmäßige Überprüfung, ob aktuell (mindestens 1x pro Jahr)
- regelmäßige Überprüfung, ob Produkt am Zielmarkt vertrieben wird

Details dazu finden Sie auch im Artikel zur Versicherungsvermittlung.

7 Versicherungsanlageprodukte / Interessenkonflikt

7.1 Interessenkonflikt (artikelident*)

Zuerst werden der Versicherungsvermittler und das Versicherungsunternehmen für sich selbst dazu verpflichtet, die konkreten Interessenkonflikte zu ermitteln. Folgende Fragen sollten dabei gestellt werden:

- Welche relevanten Personen gibt es in meinem Umfeld, die einen Interessenkonflikt auslösen könnten? (Direktor, Geschäftsleiter, bestimmte Angestellte?)
- Welche Situationen können bei mir einen Interessenkonflikt darstellen?
 - Gibt es einen finanziellen Vorteil (für den Versicherungsvermittler oder einer relevanten Person), wodurch dem Kunden ein Schaden entstehen könnte?
 - Gibt es einen finanziellen oder sonstigen Anreiz, der einen Interessenkonflikt auslösen könnte? (Zur Definition und Bewertung eines Anreizes nach der DelVO siehe weiter unten).
 - Ist jemand maßgeblich an der Verwaltung oder Entwicklung von Versicherungsanlageprodukten- insbesondere bei der Preisbildung der Produkte oder bei den Vertriebskosten - beteiligt, welcher einen Interessenkonflikt auslösen könnte?

7.2 Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten

Die Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten müssen schriftlich festgehalten werden. Grundsätzlich haben sie die Umstände, wann ein Interessenkonflikt vorliegt oder entstehen könnte, festzuhalten sowie die Verfahren und Maßnahmen festzulegen, wie die Konflikte bewältigt werden können, um eine Schädigung von Kundeninteressen zu verhindern. Die Verfahren und Maßnahmen sollen im Hinblick auf die Größe und Organisation sowie auf die Art, den Umfang und die Komplexität der Geschäfte angemessen sein.

Die Grundsätze haben folgende Inhalte zu enthalten:

- Welche wirksamen Verfahren gibt es, die den Austausch von Informationen überwachen und kontrollieren?
- Wie erfolgt die Überwachung von relevanten Personen, welchen in Kundeninteressenkonflikte geraten können?
- Gibt es Zahlungen an dritte relevante Personen (Zahlungen, die nicht direkt mit jenen des Kunden zusammenhängen)? Wenn ja, wie können solche direkten Verbindungen beseitigt werden?
- Gibt es Maßnahmen, welche die eigentliche Versicherungsvertriebstätigkeit verhindern oder einschränken?
- Gibt es Maßnahmen, welche die Einbindung einer relevanten Person in verschiedene Versicherungsvertriebstätigkeiten verhindern oder kontrollieren?
- Welche Grundsätze gibt es für den Umgang mit Geschenken und Zuwendungen?

Wenn diese Maßnahmen und Verfahren nicht ausreichend sind, müssen weitere angemessene alternative Maßnahmen und Verfahren festgelegt werden.

Hinweis: Diese Grundsätze sind regelmäßig - mindestens einmal jährlich - zu überprüfen. Mindestens einmal jährlich besteht auch eine Berichtspflicht der Geschäftsleitung des Versicherungsvermittlers bzw Versicherungsunternehmens über gegebene Interessenkonflikte.

7.3 Offenlegung von Interessenkonflikten

Grundsätzlich soll eine übermäßige Offenlegung von Interessenkonflikten vermieden werden. Sollte aber eine Offenlegung notwendig sein, dann ist folgendes festzuhalten:

- Genaue Beschreibung des betreffenden Interessenkonflikts
- Allgemeine Art und Ursache des betreffenden Interessenkonflikts
- Erklärung der Risiken gegenüber dem Kunden, wenn ein Interessenkonflikt besteht, und welche Maßnahmen zur Minderung der Risiken getroffen werden.
- Deutlicher Hinweis, dass Maßnahmen für Interessenkonflikt nicht ausreichend, um das Kundeninteresse zu schützen

8 Weiterbildungspflicht (artikelident*)

Die Weiterbildungspflicht umfasst **15 Stunden pro Jahr** und gilt für

- alle Vermittler von Versicherungs- und Rückversicherungsprodukten
- Angestellte von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen
- Angestellte von Versicherungsvermittlern.

Der Vorschlag des Fachverbands dazu ist, dass eine Weiterbildung iHv 20 Stunden pro Jahr umfasst sein soll. Der Lehrplan erstreckt sich über 3 Jahre hindurch. Ziel ist es ein einheitliches Modulsystem für alle Vermittler - sowohl für Wertpapier-, Kredit- als auch Versicherungsvermittler - zu schaffen.

9 Tätigkeit in einem andere EU-Mitgliedstaat (artikelident*)

Wenn ein Versicherungsvermittler, Rückversicherungsvermittler oder Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit in einem anderen Mitgliedstaat tätig werden möchte, muss er dies seiner **individuell zuständigen Gewerbebehörde** (Bezirkshauptmannschaft, Magistrat) anzeigen. Die genauen Angaben sind:

Bei Dienst- und Niederlassungsfreiheit:

- Name, Anschrift, gegebenenfalls Registernummer des Vermittlers
- Mitgliedstaaten, in denen beabsichtigt wird, tätig zu werden
- Vermittlerkategorie und gegebenenfalls Name des vertretenen Versicherungs- oder Rückversicherungsunternehmens.
- Gegebenenfalls relevante Versicherungsarten

Bei Niederlassungsfreiheit zusätzlich:

- Anschrift, unter der im Aufnahmemitgliedstaat Unterlagen angefordert werden können
- Name der für die Leitung der Zweigniederlassung oder ständigen Präsenz verantwortlichen Person.

Bei Zuwiderhandeln bzw Pflichtverstößen sind entsprechende Maßnahmen zu setzen.

Produkthaftung: Sämtliche Angaben in diesem Dokument erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung und Kontrolle ohne Gewähr. Eine etwaige Haftung der Autoren oder des Fachverbands Finanzdienstleister aus dem Inhalt dieses Dokuments und dem Anhang ist ausgeschlossen.