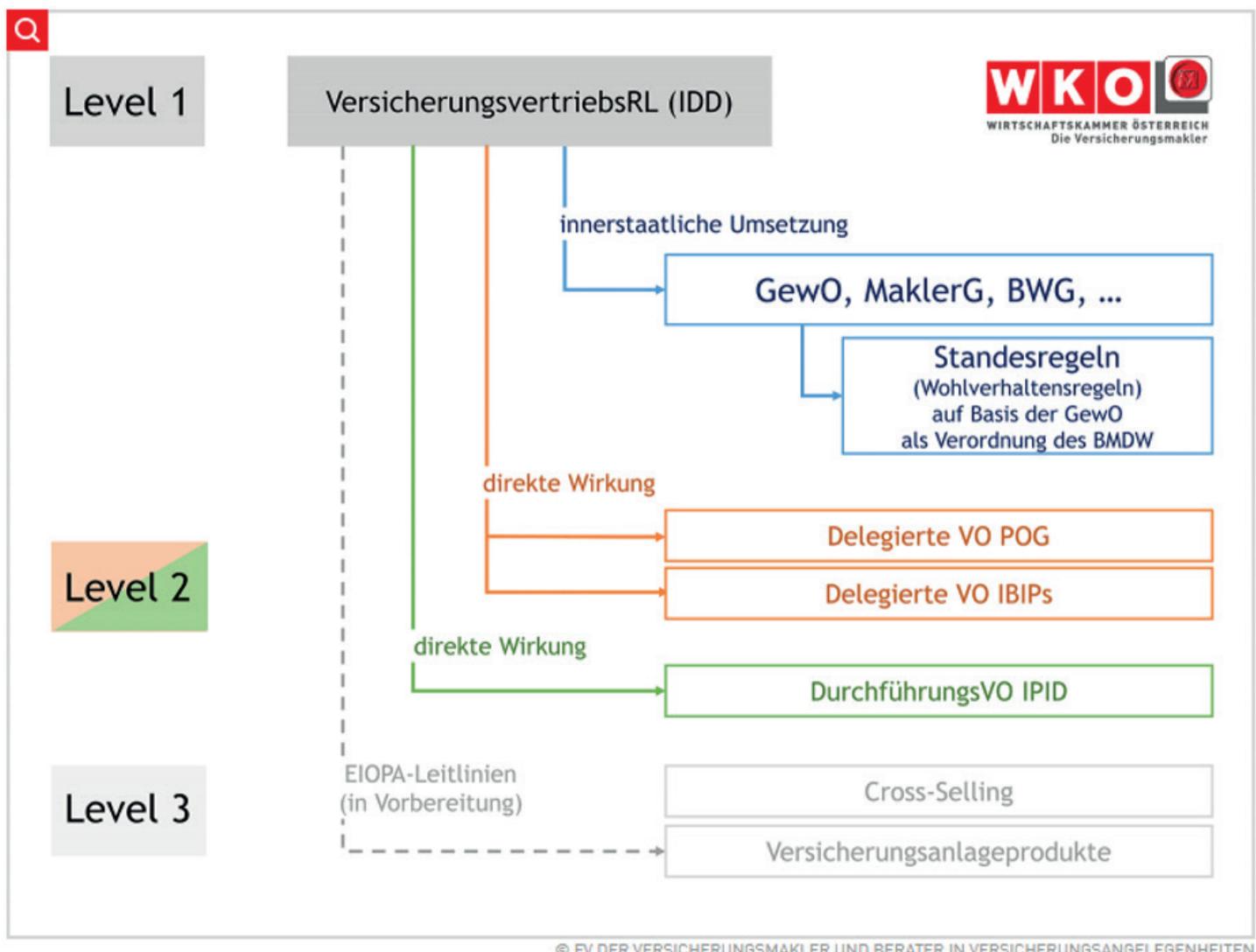


Gesetzliche Anforderung	persönlich	mit fynup
<p>Marktüberblick und „Best interest“-Prinzip</p> <p>„... stets ehrlich, redlich und professionell in deren (VN) bestmöglichen Interesse zu handeln.“ (laut Experten durchaus neu und für Auslegungen relevant)</p> <p><i>*Diese Vorgabe setzt einen möglichst aktuellen Marktüberblick voraus. Vergleiche müssen auch abhängig von individueller Laufzeit, Prämienhöhe, Risikotoleranz, etc. angestellt werden, da diese Parameter zu unterschiedlichen Ergebnissen führen.</i></p>	?	✓
<p>Provision in Kollision mit „Best advice“</p> <p>„... nicht in einer Weise vergüten, die mit ihrer Pflicht kollidiert, im bestmöglichen Interesse der Versicherungsnehmer zu handeln.“</p> <p>Versicherungsanlageprodukte: „Es sind Vorkehrungen zu treffen für angemessene Maßnahmen zur Erkennung, Vermeidung und Regelung von Interessenskonflikten.“ „Die Offenlegung hat so ausführlich zu sein, dass der VN seine Entscheidung in voller Kenntnis der Sachlage treffen kann.“</p>	?	✓
<p>Beratung</p> <p>VOR der Beratung sind Informationen einzuholen über:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kenntnisse und Erfahrungen 2. Finanzielle Verhältnisse und der Fähigkeit, Verluste zu tragen 3. Anlageziele einschließlich Risikotoleranz <p><i>*Dokumentation auf Vorlagen eines Produktanbieters führen zwangsweise zur Frage WANN diese Informationen eingeholt wurden.</i></p>	?	✓
<p>Information eindeutig</p> <p>„Beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten müssen die Informationen auf eine Weise erteilt werden, die es dem VN ermöglicht, nach vernünftigen Ermessen die Art die Risiken des angebotenen Versicherungsanlageproduktes zu verstehen und Anlageentscheidungen wohlinformiert treffen zu können.“</p> <p><i>*Auch wenn Sie Informationen verständlich präsentieren, stellt sich die Frage der Dokumentation verständlicher Informationen.</i></p>	?	✓
<p>Auswahl überschaubar</p> <p>„... eine Wohlinformierte Entscheidung ist für den VN nur möglich, solange die Auswahl aus einer Gesamtheit von nur einigen wenigen Verträgen zu treffen hat.“</p> <p><i>*Ob die Vorlage von drei Angeboten zu je 30 oder mehr Seiten diese Anforderung erfüllt, darf zurecht bezweifelt werden.</i></p>	?	✓
<p>Alternativen erforderlich</p> <p>„Die Ermöglichung einer wohlinformierten Entscheidung kann es im Einzelfall sogar erforderlich machen, dass der VN über etwaige Alternativen informiert (im herkömmlichen Sinn: „beraten“) wird.“</p> <p><i>*Wünscht der Kunde Sicherheit und Garantie muss über damit verbundene Nachteile (z.B. Realwert-Verlust) und über Alternativen informiert werden.</i></p>	?	✓
<p>Persönliche Empfehlung</p> <p>„Vor Abgabe des Antrages ist eine persönliche Empfehlung abzugeben, warum der empfohlene Vertrag am besten den Wünschen und Bedürfnissen des VN entspricht.“</p> <p>„Im Zuge einer Eignungserklärung ist die erbrachte Beratungsleistung und die Art und Weise, in der diese den Präferenzen, Zielen und anderen Merkmalen entspricht, anzuführen.“</p> <p><i>*Auch hier stellt sich die Frage der Dokumentation Ihrer erbrachten Beratungsleistung und wie ausführlich und nachvollziehbar die Empfehlung begründen.</i></p>	?	✓
<p><i>*Anmerkungen von fynup, Stand 2020-03</i></p>		

Die im Februar **2016 in Kraft getretene** Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive / IDD) war innerstaatlich in mehreren „Materiengesetzen“ umzusetzen (z.B. VAG, GewO, MaklerG, ...).

Für Versicherungsmakler sind primär die einschlägigen Novellen zur GewO und zum MaklerG relevant. Darüber hinaus wurden erstmals **Standesregeln in Verordnungsform** durch das Wirtschaftsministerium erlassen. Schließlich wird ein Lehrplan des Fachverbandes (ebenfalls als Verordnung) künftig die Regeln der verpflichtenden Weiterbildung detailliert beschreiben.

Über diese rein nationalen Regeln hinaus sind für Versicherungsvermittler **diverse europäische Rechtsakte** relevant, die ebenfalls ihre Grundlage in der IDD haben und direkte Wirkung entfalten (sog. delegierte Verordnungen).



Auf der [Website der Landesvertretung](#) finden Sie die wesentlichen rechtlichen Grundlagen sowie diverse Informationen basierend auf der IDD für die praktische Arbeit als Versicherungsmakler.