

Umsetzung der IDD (Insurance Distribution Directive)

Düsseldorf, den 28.02.2018

ERGO

Die Inhalte der IDD sind für unterschiedlichen Zielgruppen innerhalb der ERGO differenziert zu kommunizieren



Handlungsfelder IDD

Betroffene Zielgruppen

Produkt

AO & ERGO Pro ERGO Direkt Makler & Koop

Beratung

AO & ERGO Pro Innen-dienst ERGO Direkt Makler & Koop

Qualifikation

AO ERGO Pro Innen-dienst ERGO Direkt Makler & Koop

Vergütung

AO & ERGO Pro ERGO Direkt Makler & Koop

Das Handlungsfeld Produkt fokussiert sich auf Produktinformationen und den Produktentwicklungsprozess

Top-Inhalte Handlungsfeld Produkt



Die Inhalte der IDD sind für unterschiedlichen Zielgruppen innerhalb der ERGO differenziert zu kommunizieren





Handlungsfelder IDD

Betroffene Zielgruppe Makler & Kooperationspartner für das Handlungsfeld Produkt

Handlungsfelder	AO & ERGO Pro	ERGO Direkt	Makler & Koop		
Produkt 	AO & ERGO Pro	ERGO Direkt	Makler & Koop		
Beratung 	AO & ERGO Pro	Innen-dienst	ERGO Direkt	Makler & Koop	
Qualifikation 	AO	ERGO Pro	Innen-dienst	ERGO Direkt	Makler & Koop
Vergütung 	AO & ERGO Pro	ERGO Direkt	Makler & Koop		

Makler & Koop (1/4) – Inhalte & Auswirkungen IDD im Handlungsfeld Produkt




 Fokusthema	 Inhaltliche Auswirkung	 Handlungsbedarf für Makler & Koop
<p>Produktinformationsblätter</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Standardisiertes europaweit geltendes Insurance Product Information Document (IPID) ersetzt das nationale PIB. Dies gilt für: <ul style="list-style-type: none"> – Alle im Neugeschäft offenen Produkte, außer Versicherungsanlageprodukte, zum 23.02.2018 – Leben-Produkte, die keine Versicherungsanlageprodukte sind, zum 01.01.2019* • Bei Versicherungsanlageprodukten wird das bisherige PIB durch das Basisinformationsblatt (BIB) zum 01.01.2018 ersetzt 	<ul style="list-style-type: none"> • In der Übergangsphase werden bis auf Weiteres IPID und PIB zusammen an den Endkunden ausgehändigt • IPID ist im „ERGO-Formularcenter“ hinterlegt <ul style="list-style-type: none"> – Siehe Muster IPID im Anhang (Seite 27) • Heutige Übergabewege bleiben bestehen (E-Mail, USB-Stick etc.) • Aushändigung IPID von Vermittler an Kunden muss in Farbe und auf DinA4 erfolgen. Eine Abänderung ist nicht erlaubt
<p>Standmitteilungen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Für Neuverträge im Lebensgeschäft ab dem 01.07.2018 gilt die Erweiterung der Standmitteilung um die Summe der gezahlten Beiträge • Aufnahme der jährlichen Informationen über Kosten bei Versicherungsanlageprodukten in die Standmitteilung • Auf Anfrage des Kunden muss Auskunft über die gezahlten Beiträge auch bei Bestandsverträgen gegeben werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Kein Handlungsbedarf für Makler & Koop

*laut Einschätzung GDV

Das Handlungsfeld Produkt fokussiert sich auf Produktinformationen und den Produktentwicklungsprozess






Makler & Koop (2/4) – Inhalte & Auswirkungen IDD im Handlungsfeld Produkt

 Fokusthema	 Inhaltliche Auswirkung	 Handlungsbedarf für Makler & Koop
<p style="text-align: center;">Produktentwicklungsprozess</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Für alle neu zu entwickelnden Produkte ab dem 23.02.2018 ist ein Produktgenehmigungsverfahren umzusetzen. Der heutige Produktentwicklungsprozess der ERGO wird insbesondere um folgende Punkte erweitert: <ul style="list-style-type: none"> – Festlegung eines Zielmarktes für das Produkt sowie einer entsprechenden Vertriebsstrategie, inkl. Bewertung der Risiken aus Kundensicht • Vermeidung von Interessenkonflikten bei der Produktentwicklung 	<ul style="list-style-type: none"> • ERGO stellt den zielmarktgerechten Vertrieb über die Einbindung der Underwriting Guidelines sicher, die ERGO wie bisher Mehrfachagenten und Kooperationen im Rahmen der bestehenden vertraglichen Vereinbarungen bietet • Vermittler muss generell sicherstellen, dass der Absicherungsbedarf des Kunden mit dem Zielmarkt des Produktes übereinstimmt • Aufgrund der besonderen Rolle/Funktion von externen Partnern (Makler & Koop) liegt eine besondere Verantwortung bei diesen

Das Handlungsfeld Produkt fokussiert sich auf Produktinformationen und den Produktentwicklungsprozess



Makler & Koop (3/4) – Inhalte & Auswirkungen IDD im Handlungsfeld Produkt

 Fokusthema	 Inhaltliche Auswirkung	 Handlungsbedarf für Makler & Koop
<p style="text-align: center;">Produktentwicklungsprozess</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Wenn der Vertrieb als Hersteller fungiert, dann übernimmt dieser auch die volle Haftung 	<ul style="list-style-type: none"> • Gilt ein Versicherungsvermittler als Hersteller, definieren der Versicherungsvermittler und das Versicherungsunternehmen, die das Versicherungsprodukt herausgeben, ihre Zusammenarbeit und jeweiligen Aufgaben (z. B. Bestimmung des Zielmarkts) in einer schriftlichen Vereinbarung. Das Versicherungsunternehmen bleibt dem Kunden gegenüber vollumfänglich für den gewährleisteten Versicherungsschutz verantwortlich • Von einer entscheidenden Rolle ist insbesondere dann auszugehen, wenn der Versicherungsvermittler maßgeblich an einer der folgenden Tätigkeiten beteiligt ist und einen wesentlichen Beitrag zu Folgendem leistet: <ul style="list-style-type: none"> – Definition der wesentlichen Komponenten eines neuen Versicherungsproduktes, wie beispielsweise Deckung, Beitrag, Kosten, Risiken, Zielmarkt sowie Entschädigung und Garantierechte des Versicherungsprodukts – Änderung dieser Komponenten eines bestehenden Produkts

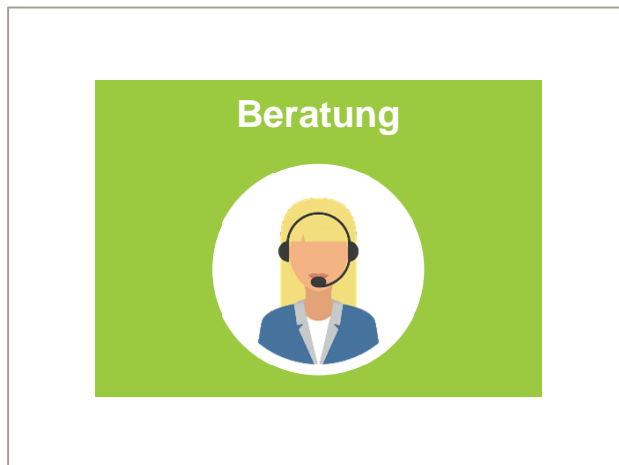
Das Handlungsfeld Produkt fokussiert sich auf Produktinformationen und den Produktentwicklungsprozess



Makler & Koop (4/4) – Inhalte & Auswirkungen IDD im Handlungsfeld Produkt

 Fokusthema	 Inhaltliche Auswirkung	 Handlungsbedarf für Makler & Koop
<p style="text-align: center;">Marketingunterlagen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kennzeichnung von Marketingunterlagen für verkaufsoffene Produkte ab dem 23.02.2018 • Ergänzung des Copyright-Vermerks um den Hinweis „Marketinginformation“ bei anstehenden Neuauflagen von Werbe-/Marketingdruckstücken • Implementierung eines Werbewiderspruchshinweis bei allen Mailings • Antragsmäntel (Druckstücke, die Marketing- und Vertragsinformationen enthalten): Ergänzung des Copyright-Vermerks um den Hinweis „Marketinginformation“ • Installation eines Disclaimers zur Kennzeichnung der Internetseiten und Vermittlerportale 	<ul style="list-style-type: none"> • Marketingunterlagen sind gemäß IDD zu kennzeichnen. Jedwede Publikation (Werbung, Marketingunterlagen, Websites etc.) auch der Kooperationspartner muss den bestehenden ERGO-Prozess durchlaufen bzw. ERGO-Recht vorgelegt werden • Siehe Beispiel für gekennzeichnete Marketingunterlage der ERGO im Anhang (Seite 29)

Top-Inhalte Handlungsfeld Beratung



Fokusthemen

- Sicherstellung der **Informations- und Dokumentationspflichten** in allen Vertriebswegen
- **Wegfall der bisherigen Fernabsatzregelung** – Ausweitung der Beratungs-, Dokumentations- und Informationspflichten auf alle Vertriebe
- **Kundeninformationspflichten** – Transparente Information für den Kunden in Bezug auf Beratungsleistung bzw. auf Beratungsmöglichkeit
- Aufnahme und Berücksichtigung der **Wünsche und Bedürfnisse des Kunden** unabhängig von Beratung
- Berücksichtigung zusätzlicher Anforderungen bei **Versicherungsanlageprodukten**

Die Inhalte der IDD sind für unterschiedlichen Zielgruppen innerhalb der ERGO differenziert zu kommunizieren



Handlungsfelder IDD

Betroffene Zielgruppe Innendienst für das Handlungsfeld Beratung

Produkt

AO & ERGO Pro ERGO Direkt Makler & Koop

Beratung

AO & ERGO Pro **Innen-
dienst** ERGO Direkt Makler & Koop

Qualifikation

AO ERGO Pro Innen-
dienst ERGO Direkt Makler & Koop




Vergütung

AO & ERGO Pro ERGO Direkt Makler & Koop

Im Handlungsfeld Beratung stehen die Informationspflichten gegenüber Kunden im Vordergrund



Innendienst (1/1) – Inhalte & Auswirkungen IDD im Handlungsfeld Beratung

 Fokusthema	 Inhaltliche Auswirkung	 Handlungsbedarf für Innendienst
<p align="center">Fernabsatzregelung, Informations- & Dokumentationspflichten</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Zum 23.02.2018 wird eine Beratungsdokumentation im Fernabsatz gesetzlich gefordert (Aufnahme von Wünschen und Bedürfnissen des Kunden, Beratung des Kunden, Begründung des Rats an den Kunden) 	<ul style="list-style-type: none"> • Ausführliche Beschreibung des Kundengesprächs in der Beratungsdokumentation
	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung einer Beratungsweiche (Kunde kann im Fernabsatz durch eine Erklärung in Textform auf Beratung verzichten) 	<ul style="list-style-type: none"> • Speziell Printkampagnen müssen zukünftig mit Beratungsverzicht versehen werden. Falls der Beratungsverzicht bei Rückerhalt nicht unterzeichnet ist, muss ein Nachfassprozess angestoßen werden. Anderenfalls ist der Vertrag zwischen Kunde und ERGO nicht wirksam • Siehe Beispiele für Beratungsweiche Online und Print im Anhang (Seite 30-31)
	<ul style="list-style-type: none"> • Qualifikation der vertriebsnahen Mitarbeiter zur Anwendung der Beratungsdokumentation • Einführung stichprobenartiger Nachhaltigkeitskontrollen seitens Compliance 	<ul style="list-style-type: none"> • Weiterbildung für fachgerechte Anwendung der Beratungsdokumentation für SUSI Mitarbeiter • Prozessuale Veränderung in der Linie. Nachhaltigkeitskontrollen hinsichtlich Qualität der Beratungsdokumentation werden stichprobenartig durchgeführt
<p align="center">Umgang mit Honorarberaterkunden</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ERGO nutzt das Makler-Backoffice als zentralen Eingangskanal für Honorarberaterkunden 	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Honorarberaterkunden müssen an das Makler-Backoffice weitergeleitet werden (Durchwahl -7669). Briefing für Umgang mit Kunden von Honorarberatern notwendig

Die Inhalte der IDD sind für unterschiedlichen Zielgruppen innerhalb der ERGO differenziert zu kommunizieren



Handlungsfelder IDD

Betroffene Zielgruppe Makler & Kooperationspartner für das Handlungsfeld Beratung

Produkt

AO & ERGO Pro ERGO Direkt Makler & Koop

Beratung

AO & ERGO Pro Innen-dienst ERGO Direkt **Makler & Koop**

Qualifikation

AO ERGO Pro Innen-dienst ERGO Direkt Makler & Koop




Vergütung

AO & ERGO Pro ERGO Direkt Makler & Koop

Im Handlungsfeld Beratung stehen die Informationspflichten gegenüber Kunden im Vordergrund



Makler & Koop (1/3) – Inhalte & Auswirkungen IDD im Handlungsfeld Beratung

 Fokusthema	 Inhaltliche Auswirkung	 Handlungsbedarf für Makler & Koop
<p style="text-align: center;">Fernabsatzregelung, Informations- & Dokumentationspflichten</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dokumentationspflicht im Fernabsatz (Aufnahme von Wünschen und Bedürfnissen des Kunden, Beratung des Kunden, Begründung des Rats an den Kunden) • Einführung einer Beratungsweiche (Kunde kann im Fernabsatz durch eine Erklärung in Textform auf Beratung verzichten) für Online und Print 	<ul style="list-style-type: none"> • Eigenverantwortliche Umsetzung der Beratungs- und Dokumentationsprozesse über Fernabsatzkanäle unter IDD. ERGO stellt keine digitalen Beratungskomponenten bereit • Hinweise für Kooperationen/Mehrfachagenten: Bisherige vertragliche Vereinbarungen bleiben unverändert bestehen, damit einhergehende Beratungs- und Dokumentationspflichten ebenfalls. Dokumentationsfehler haben eine größere Tragweite • Eigenverantwortliche Erfüllung der Beratungs- und Dokumentationspflichten • Eigenverantwortliche Umsetzung der Beratung über Fernabsatzkanäle unter IDD. ERGO stellt keine digitalen Beratungskomponenten bereit • ERGO stellt auf Anfrage Muster für Print-Bereich und White Paper für Online-Bereich zur Verfügung • Siehe Beispiele für Beratungsweiche Online und Print im Anhang (Seite 30-31) • Keine Veränderung, wenn Beratungsverzicht unterzeichnet wird

Im Handlungsfeld Beratung stehen die Informationspflichten gegenüber Kunden im Vordergrund






Makler & Koop (2/3) – Inhalte & Auswirkungen IDD im Handlungsfeld Beratung

 Fokusthema	 Inhaltliche Auswirkung	 Handlungsbedarf für Makler & Koop
<p>Fernabsatzregelung, Informations- & Dokumentationspflichten</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Anpassung der Erstkontaktinformationspflichten • Qualifikation der vertriebsnahen Mitarbeiter zur Anwendung der Beratungsdokumentation 	<ul style="list-style-type: none"> • Hinweis: Anpassung der Erstkontaktinformation (Visitenkarte, E-Mail-Signatur, Vermittler-homepage) um Offenlegung der Vergütung notwendig • Makler sind eigenverantwortlich für ihre Qualifikation sowie die ihrer vertriebsnahen MA
<p>Umgang mit Honorarberaterkunden</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ERGO bleibt unverändert ein Brutto-Haus 	<ul style="list-style-type: none"> • Kein Handlungsbedarf für Makler & Koop
<p>Kopplungs-/Bündelungsprodukte</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gewährleistung einer transparenten Beratung und Information des Kunden • ERGO bietet derzeit keine derartigen Produkte an 	<ul style="list-style-type: none"> • Kein Handlungsbedarf für Makler & Koop

Im Handlungsfeld Beratung stehen die Informationspflichten gegenüber Kunden im Vordergrund



Makler & Koop (3/3) – Inhalte & Auswirkungen IDD im Handlungsfeld Beratung

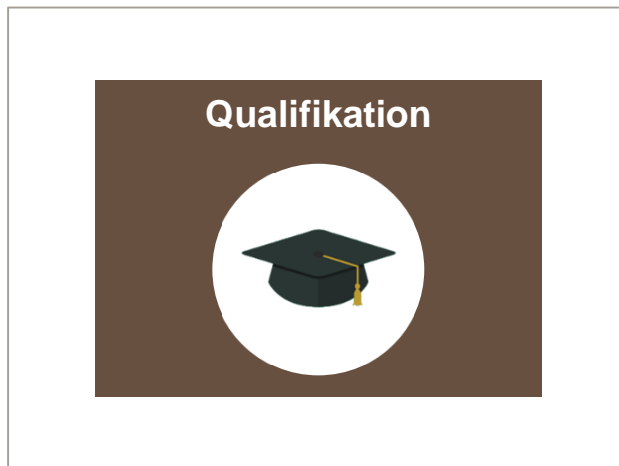
 Fokusthema	 Inhaltliche Auswirkung	 Handlungsbedarf für Makler & Koop
<p style="text-align: center;">Versicherungsanlageprodukte</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung der Produktkategorie Versicherungsanlageprodukt (VAP). VAP ist ein „Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufswert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist“* • VAP ist somit ein Produkt mit Anlagecharakter, wie bspw. Kapitalbildende und fondsgebundene Lebensversicherungen und Hybrid-Produkte • Ausnahmen sind u.a. Risikolebensversicherungen und die Riester-Rente** • Verpflichtende Durchführung einer Angemessen- und Geeignetheitsprüfung (AuG-Prüfung) ab dem 23.02.2018. Es dürfen nur zum Prüfungsergebnis passende Produkte empfohlen werden • Wenn Kunde bei Fondswechsel für einen ab dem 23.02.2018 geschlossenen Vertrag (Neugeschäft) explizit Beratung wünscht, muss erneut eine AuG-Prüfung durchgeführt werden 	<ul style="list-style-type: none"> • ERGO stellt einen unverbindlichen Fragenkatalog für die AuG-Prüfung zur Verfügung • Siehe Informationen zu AuG-Fragen im Anhang (Seite 32) • Es erfolgt keine Abfrage von Anlegertypen durch ERGO. Bei einem selbstständigen Fondswechsel durch den Kunden bedeutet dies, dass ein risikoaverser Anlegertyp unterstellt wird und ggf. ein Warnhinweis bzgl. der Risikoklassen der gewählten Fonds ausgesteuert wird

*vgl. IDD Artikel 2 (17)

**siehe IDD Artikel 2 (17) und Bafin-Informationen

Neue Qualifikations- und Weiterbildungsanforderungen sind Schwerpunkt des Handlungsfeldes Qualifikation

Top-Inhalte Handlungsfeld Qualifikation



Fokusthemen

- Sicherstellung erweiterter Anforderungen an **Grundqualifikation**
- Sicherstellung erweiterter Anforderungen an **Zuverlässigkeit/Leumund**
- Sicherstellung erweiterter Anforderungen an **Weiterbildung** von 15 Zeitstunden pro Jahr
- **Ausweitung der Qualifikationsanforderungen** auf alle Vertriebe und sogenannte vertriebsnahe Mitarbeiter
- **Organisatorische Anforderungen sowie Überwachungsanforderungen** zu Leumund, Grundqualifikation und Weiterbildung

Die Inhalte der IDD sind für unterschiedlichen Zielgruppen innerhalb der ERGO differenziert zu kommunizieren



Handlungsfelder IDD

Betroffene Zielgruppe Innendienst für das Handlungsfeld Qualifikation

Handlungsfelder IDD	Betroffene Zielgruppe Innendienst für das Handlungsfeld Qualifikation				
Produkt 	AO & ERGO Pro	ERGO Direkt	Makler & Koop		
Beratung 	AO & ERGO Pro	Innen- dienst	ERGO Direkt	Makler & Koop	
Qualifikation 	AO	ERGO Pro	Innen- dienst	ERGO Direkt	Makler & Koop
Vergütung 	AO & ERGO Pro	ERGO Direkt		Makler & Koop	

Neue Qualifikations- und Weiterbildungsanforderungen sind Schwerpunkt des Handlungsfeldes Qualifikation




Innendienst (1/2) – Inhalte & Auswirkungen IDD im Handlungsfeld Qualifikation

 Fokusthema	 Inhaltliche Auswirkung	 Handlungsbedarf für Innendienst
<p>Grundqualifikation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • IDD-Qualifikationsanforderungen gelten für vertriebsnahe Mitarbeiter, welche an Vertragsänderungen mit kommerzieller Auswirkung oder an Vertragsabschlüssen involviert sind 	<ul style="list-style-type: none"> • Nachweis Grundqualifikation: Abgeschlossene versicherungskaufmännische Ausbildung, anerkannte Berufsausbildung gem. Vermittlerrichtlinie oder interne Qualifizierung • Siehe Liste anerkannter Berufsbilder im Anhang (Seite 35-38)
<p>Leumund</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Leumund für vertriebsnahe Mitarbeiter erforderlich 	<ul style="list-style-type: none"> • Leumundsprüfung erfolgt anlassbezogen • Mitarbeiter, die Provisionen erhalten (SUSI), müssen einmalig ein Führungszeugnis vorlegen
<p>Weiterbildungsverpflichtung</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nachweis der beruflichen Weiterbildung erforderlich 	<ul style="list-style-type: none"> • Mindestens 15 Stunden nachweisliche berufliche Weiterbildung pro Jahr unter Berücksichtigung klarer Kriterien. Weiterbildungsangebote bieten PDF, betroffene Fachbereiche sowie Externe an • Siehe Details zur Weiterbildungsverpflichtung im Anhang (Seite 33-34)

Neue Qualifikations- und Weiterbildungsanforderungen sind Schwerpunkt des Handlungsfeldes Qualifikation



Innendienst (2/2) – Inhalte & Auswirkungen IDD im Handlungsfeld Qualifikation

 Fokusthema	 Inhaltliche Auswirkung	 Handlungsbedarf für Innendienst
<p style="text-align: center;">Umsetzungs- verantwortung</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Vertriebsnaher Innendienst unterliegt der IDD 	<ul style="list-style-type: none"> • Betroffene Innendienstmitarbeiter müssen alle IDD-Anforderungen erfüllen (Grundqualifikation, Leumund, Weiterbildung) • Verantwortlich für die Umsetzung (inkl. Haftung) ist die Führungskraft des Innendienstmitarbeiters. Unterstützung erfolgt durch Personal und PDF • Siehe Details bzgl. der Anforderungen an Führungskräfte im Anhang (Seite 39)

Die Inhalte der IDD sind für unterschiedlichen Zielgruppen innerhalb der ERGO differenziert zu kommunizieren



Handlungsfelder IDD

Betroffene Zielgruppe Makler & Kooperationspartner für das Handlungsfeld Qualifikation

Produkt

AO & ERGO Pro ERGO Direkt Makler & Koop

Beratung

AO & ERGO Pro Innen-dienst ERGO Direkt Makler & Koop

Qualifikation

AO ERGO Pro Innen-dienst ERGO Direkt **Makler & Koop**




Vergütung

AO & ERGO Pro ERGO Direkt Makler & Koop

Neue Qualifikations- und Weiterbildungsanforderungen sind Schwerpunkt des Handlungsfeldes Qualifikation

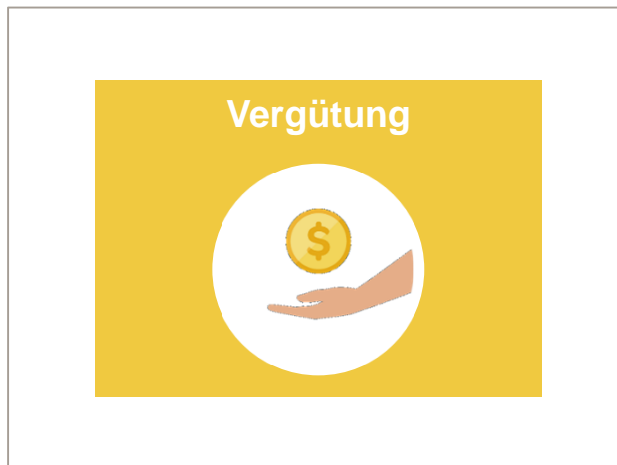


Makler & Koop (1/1) – Inhalte & Auswirkungen IDD im Handlungsfeld Qualifikation

 Fokusthema	 Inhaltliche Auswirkung	 Handlungsbedarf für Makler & Koop
<p>Grundqualifikation</p>	<p>Über die Grundlage hinaus, die anlässlich der Anerkennung des Basis-Kodexes in dem Zusammenhang der externen Partner und ERGO geschaffen wurde, wird ERGO bzgl. Qualifikations-Themen wie</p> <ul style="list-style-type: none"> • der „Aus- und Weiterbildung“ sowie • zum „Leumund“ <p>keine weiteren Vorgaben an externe Partner stellen, die über IDD ergänzend zu betrachten sind.</p> <p>Das schließt ein, dass keine zusätzlichen, proaktiven Kontrollen vorgesehen sind, die über die bisher bereits stattfindenden, regelmäßigen Abstimmungen zur Zusammenarbeit und die Maßnahmen aus dem Beschwerdemanagementsystem der ERGO hinaus gehen.</p> <p>ERGO wird ihrerseits die relevanten Beratungsprozesse in Richtung externe Partner und auch Kunden mit qualifizierten Mitarbeitern und Prozessen begleiten. Somit ist auch ERGO-seitig gewährleistet, dass die IDD-Vorgaben vollumfänglich eingehalten werden</p>	
<p>Registrierung</p>		
<p>Weiterbildungs- verpflichtung</p>		
<p>Leumund</p>		
<p>Sonstiges</p>		

Das Handlungsfeld Vergütung behandelt Offenlegung von Vergütungen und Vermeidung von Interessenkonflikten

Top-Inhalte Handlungsfeld Vergütung



Fokusthemen





- **Offenlegung der Art** (Provision oder Honorar) **der Vergütung**, nicht: Höhe der Provisionen in Euro und Cent
- **Implementierung von Regelungen und Prozessen**, die eine faire Kundenbehandlung ermöglichen und entsprechende Interessenkonflikte vermeiden
- Effektives **Beschwerdemanagement** beim Versicherer

Die Inhalte der IDD sind für unterschiedlichen Zielgruppen innerhalb der ERGO differenziert zu kommunizieren



Handlungsfelder IDD




Betroffene Zielgruppe Makler & Kooperationspartner für das Handlungsfeld Vergütung

<p>Produkt</p> 	AO & ERGO Pro	ERGO Direkt	Makler & Koop		
<p>Beratung</p> 	AO & ERGO Pro	Innen- dienst	ERGO Direkt	Makler & Koop	
<p>Qualifikation</p> 	AO	ERGO Pro	Innen- dienst	ERGO Direkt	Makler & Koop
<p>Vergütung</p> 	AO & ERGO Pro	ERGO Direkt	Makler & Koop		

Das Handlungsfeld Vergütung behandelt Offenlegung von Vergütungen und Vermeidung von Interessenkonflikten






Makler & Koop (1/2) – Inhalte & Auswirkungen IDD im Handlungsfeld Vergütung

 Fokusthema	 Inhaltliche Auswirkung	 Handlungsbedarf für Makler & Koop
<p style="text-align: center;">Offenlegung Art der Vergütung & Provisionsabgabeverbot</p>	<ul style="list-style-type: none"> Die Art der Vergütung muss bei Erstkontakt mit dem Kunden verpflichtend zum 23.02.2018 offengelegt werden. Die bei der ERGO verwendete Zusatzformulierung lautet <i>„Ich biete Beratung an. Für die Versicherungsvermittlung erhalte ich Provision; ferner sonstige Zuwendungen.“</i> Anpassung der Erstkontaktinformation mit Zusatzformulierung (Visitenkarte, E-Mail-Signatur, Vermittlerhomepage, etc.) Zusätzliche Aufnahme der Zusatzformulierung in die Beratungsdokumentation und Verzichtserklärung bei der ERGO <ul style="list-style-type: none"> Das bestehende Provisionsabgabeverbot gilt weiterhin unverändert. Die etablierten vertraglichen und gesetzlichen Regelungen zur Provisionsabgabe sind ausreichend 	<ul style="list-style-type: none"> Externe Partner sind aufgrund ihrer besonderen Rolle und Funktion in der Verantwortung diese IDD-Anforderungen zu erfüllen. Bestehende vertragliche Vereinbarungen, insbesondere Haftung, bleiben auch nach der IDD-Umsetzung unverändert bestehen Siehe Muster neuer Visitenkarte der ERGO im Anhang (Seite 40) <ul style="list-style-type: none"> Kein Handlungsbedarf für Makler & Koop

Das Handlungsfeld Vergütung behandelt Offenlegung von Vergütungen und Vermeidung von Interessenkonflikten



Makler & Koop (2/2) – Inhalte & Auswirkungen IDD im Handlungsfeld Vergütung

 Fokusthema	 Inhaltliche Auswirkung	 Handlungsbedarf für Makler & Koop
<p>Vermeidung von Interessenkonflikten</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bspw. wären für Versicherungsanlageprodukte u.a. Anreize im Ergebnis unzulässig, „die dazu ermutigen, ein Produkt zu empfehlen, obwohl von Beginn an ein anderes Produkt existiert, das den Bedürfnissen des Kunden besser entspricht“ • Alle bestehenden Vergütungsregelungen wurden auf IDD-Konformität geprüft. Alle zukünftigen Vergütungsregelungen werden IDD-konform umgesetzt • Im Rahmen des Produktentwicklungsprozesses werden die IDD-Anforderungen zur Vermeidung von Interessenkonflikten berücksichtigt • Konsequentes Monitoring von Interessenkonflikten durch ERGO • Vorhandene Interessenkonflikte, welche nicht lösbar sind, müssen dem Kunden gegenüber offen gelegt werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Externe Partner sind aufgrund ihrer besonderen Rolle und Funktion in der Verantwortung die IDD-Anforderungen zu erfüllen. Bestehende vertragliche Vereinbarungen, insbesondere Haftung, bleiben auch nach der IDD-Umsetzung unverändert bestehen.
<p>Beschwerdemanagement</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Die etablierten Beschwerdeprozesse sind ausreichend und bleiben unverändert bestehen 	<ul style="list-style-type: none"> • Kein Handlungsbedarf für Makler & Koop

Anhang

ERGO

Haftpflichtversicherung

Informationsblatt zu Versicherungsprodukten

Unternehmen: ERGO Versicherung AG, Deutschland Produkt: ERGO Privat-Haftpflichtversicherung

Sie erhalten in diesem Informationsblatt einen kurzen Überblick über Ihren Versicherungsschutz. Diese Informationen sind nicht abschließend. Der Vertragsinhalt ergibt sich aus folgenden Unterlagen:

- Ihrem Antrag,
- dem Versicherungsschein und ggf. weiteren schriftlichen Vereinbarungen,
- den Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB).

Damit Sie umfassend informiert sind, lesen Sie bitte alle Unterlagen durch.

Um welche Art von Versicherung handelt es sich?

Es handelt sich um eine Privat-Haftpflichtversicherung. Diese schützt Sie gegen finanzielle Risiken, die im Zusammenhang mit Schadensersatzforderungen Dritter aus Schäden stehen, für die Sie verantwortlich sind.

Was ist versichert?

- ✓ Sie sind versichert gegen Schäden aus Gefahren des täglichen Lebens, für die Sie verantwortlich sind und anderen Ersatz leisten müssen. Wir prüfen, ob Sie zum Schadensersatz verpflichtet sind. Ist dies der Fall, zahlen wir den entstandenen Schaden. Unbegründete Ansprüche auf Schadensersatz wehren wir ab und leisten damit auch Rechtsschutz.

Die Versicherung umfasst die wesentlichen Bereiche Ihres Privatlebens. Wie zum Beispiel:

- ✓ Ihre Haftungsrisiken als Fahrradfahrer oder Fußgänger im Straßenverkehr.
- ✓ Sport sowie Schäden durch kleine Wasserfahrzeuge wie Ruderboote oder Kanus.
- ✓ Das Halten von kleinen zahmen Haustieren.
- ✓ Schäden, die vom selbstbewohnten Einfamilienhaus bzw. der Wohnung ausgehen. Dabei ist es egal, ob Sie Mieter oder Eigentümer sind.
- ✓ Ihr Versicherungsschutz kann sich auch auf weitere Personen erstrecken, wie z. B. Ihr Ehe- oder Lebenspartner und Ihre Kinder.

Wie hoch ist die Versicherungssumme?

Die Höhe der vereinbarten Versicherungssummen können Sie Ihrem Antrag oder auch Ihrem Versicherungsschein entnehmen.

Wo bin ich versichert?

- ✓ Sie haben weltweiten Versicherungsschutz.

Welche Verpflichtungen habe ich?

- Sie müssen uns jeden Versicherungsfall innerhalb einer Woche mitteilen.
- Kommt es wegen des Schadens zu einem gerichtlichen Verfahren gegen Sie, müssen Sie uns ebenfalls informieren. Darunter fallen zum Beispiel Mahnverfahren, außergerichtliche Verfahren, Klagen, Anklagen und Schriftverordnungen.
- Gegen Mehrbeschelde haben Sie auch ohne besondere Aufforderung Mitsprache-Recht amtsatz einzulegen.
- Den Haftpflichtprozess führen wir für Sie als Ihr Vertreter. Dies tun wir auf unsere Kosten. Haben wir einen Anwalt eingeschaltet, gilt: Sie müssen diesem alle erforderlichen Auskünfte erteilen und die angeforderten Unterlagen vorlegen.

Was ist nicht versichert?

- Bestimmte Risiken sind jedoch nicht versichert. Dazu gehören z. B.:
- ✗ Schäden aus der Ausübung eines öffentlichen Ehrenamtes;
 - ✗ das Fahren von versicherungspflichtigen Kraftfahrzeugen;
 - ✗ Schäden aus dem Halten von Hunden (gilt nicht für Blindenführhunde) und Pferden.

Gibt es Deckungsbeschränkungen?

- Nicht alle denkbaren Fälle sind versichert. Vom Versicherungsschutz ausgeschlossen sind z. B. Schäden:
- ! die Sie und Ihre mitversicherten Angehörigen sich gegenseitig zufügen;
 - ! die aus dem Gebrauch eines versicherungspflichtigen Kraftfahrzeugs entstehen;
 - ! aus vorsätzlich begangenen Handlungen.

Wann und wie zahle ich?

Den ersten Beitrag müssen Sie unverzüglich nach Ablauf von 14 Tagen nach Erhalt des Versicherungsscheins zahlen. Nicht jedoch vor dem im Versicherungsschein genannten Beginn Ihrer Versicherung. Alle weiteren Beiträge sind, je nach Zahlungsweise, zu Beginn des vereinbarten Beitragszeitraums fällig.

Sie können uns den Beitrag überweisen oder uns ermächtigen, den Beitrag von Ihrem Konto einzuziehen.

Wann beginnt und wann endet die Deckung?

Ihr Versicherungsschutz beginnt zu dem im Versicherungsschein angegebenen Zeitpunkt, wenn Sie den ersten Beitrag rechtzeitig zahlen. Zahlen Sie den ersten Beitrag nicht rechtzeitig, beginnt der Versicherungsschutz erst mit Eingang der Zahlung. Der Versicherungsschutz endet zu dem im Versicherungsschein angegebenen Zeitpunkt.

Hat Ihr Vertrag eine Laufzeit von mindestens einem Jahr, verlängert er sich um jeweils ein weiteres Jahr. Dies gilt nicht, wenn Sie oder wir den Vertrag spätestens drei Monate vor dem Ende der Vertragslaufzeit kündigen.

Wie kann ich den Vertrag kündigen?

Sie können den Vertrag zum Ablauf der vereinbarten Vertragsdauer kündigen. Eine Kündigung ist auch zum Ablauf jedes darauf folgenden Versicherungsjahres möglich. Bei einer Laufzeit von mehr als drei Jahren können Sie bereits zum Ablauf des dritten Versicherungsjahres kündigen.

Eine Kündigung ist fristgerecht, wenn sie uns drei Monate vor dem jeweiligen Ablauf zugegangen ist. Sie können den Vertrag nach Eintritt des Versicherungsfalles innerhalb eines Monats kündigen. Voraussetzung hierfür ist u. a., dass wir Schadensersatz geleistet haben. In diesem Fall muss uns die Kündigung in Textform (z. B. per Brief, Fax oder E-Mail) spätestens einen Monat nach der Schadensersatzzahlung zugegangen sein.

Handlungsfeld Produkt

Beispiel Menüführung für PIB/IPID in EASY

Auswahl der Dokumente im Druckmenü in EASY bleibt unverändert

- Menüführung zum Ausdruck der Dokumente bleibt wie bisher bestehen
- Während der Übergangszeit Ausdruck von IPID und PIB
- IPID wird zukünftig das PIB darstellen

Produktbezogene Bausteine - Privat-Haftpflichtversicherung Familie

Leistungsüberblick:

lang

<input type="checkbox"/>	Dokumente
<input type="checkbox"/>	Haftpflicht-Versicherungsbedingungen (KT2016HP)
<input type="checkbox"/>	Produktinformationsblatt Privat-Haftpflichtversicherung
<input type="checkbox"/>	Produktbroschüre Privat-Haftpflichtversicherung
<input type="checkbox"/>	Kundeninformation ERGO Haftpflichtversicherung

Handlungsfeld Produkt

Beispiel Kennzeichnung Marketingunterlage

Stein für Stein mehr Sicherheit für Ihr Zuhause.

Alle Bausteine auch einzeln hinzuwählbar					
Premium Schutz	ERGO Wohngebäudeversicherung				

*Bei der Glasversicherung handelt es sich um einen nachträglich selbstständigen Vertrag, der zusätzlich abgeschlossen werden kann.
*Um den Premium Schutz abzuschließen, benötigen Sie die Absicherung gegen die Gefahren Feuer, Sturm und Hagel sowie Leitungswasser.

Im Schadensfall für Sie da – unser Service.

24-Stunden-Erreichbarkeit
Wenn ein Schaden entstanden ist, wünschen Sie sich direkt einen persönlichen Ansprechpartner. Jemanden, der sich kümmert. Darum sind wir im Schadensfall rund um die Uhr für Sie da.

Gebührenfreie Rufnummer
Bei einem Schaden auch noch für eine schnelle Beratung bezahlen? Das möchte niemand – auch wir nicht. Daher sind wir jederzeit gebührenfrei für Sie zu erreichen: 0800 3746-000.

Persönliche Beratung und Rundumbetreuung
Niemand möchte gerne mit langen Warteschleifen und monotonen Computerstimmen zu tun haben. Deswegen setzen wir auf den persönlichen Kundenkontakt. Egal ob nach einem Rohrbruch, einem Brand oder auch nur bei einer Frage zu Ihrem persönlichen Versicherungspaket – wir haben stets ein offenes Ohr für Sie. Mit unserer verlässlichen und individuellen Betreuung.

© ERGO Versicherung AG | 40198 Düsseldorf | PKS | 500 72 502 | 9.2017 | SGPD |
Marketinginformation

→ Dezente Kennzeichnung von Marketingunterlagen auf der letzten Seite

© ERGO Versicherung AG | 40198 Düsseldorf | PKS | 500 72 502 | 9.2017 | SGPD |
Marketinginformation

Handlungsfeld Beratung

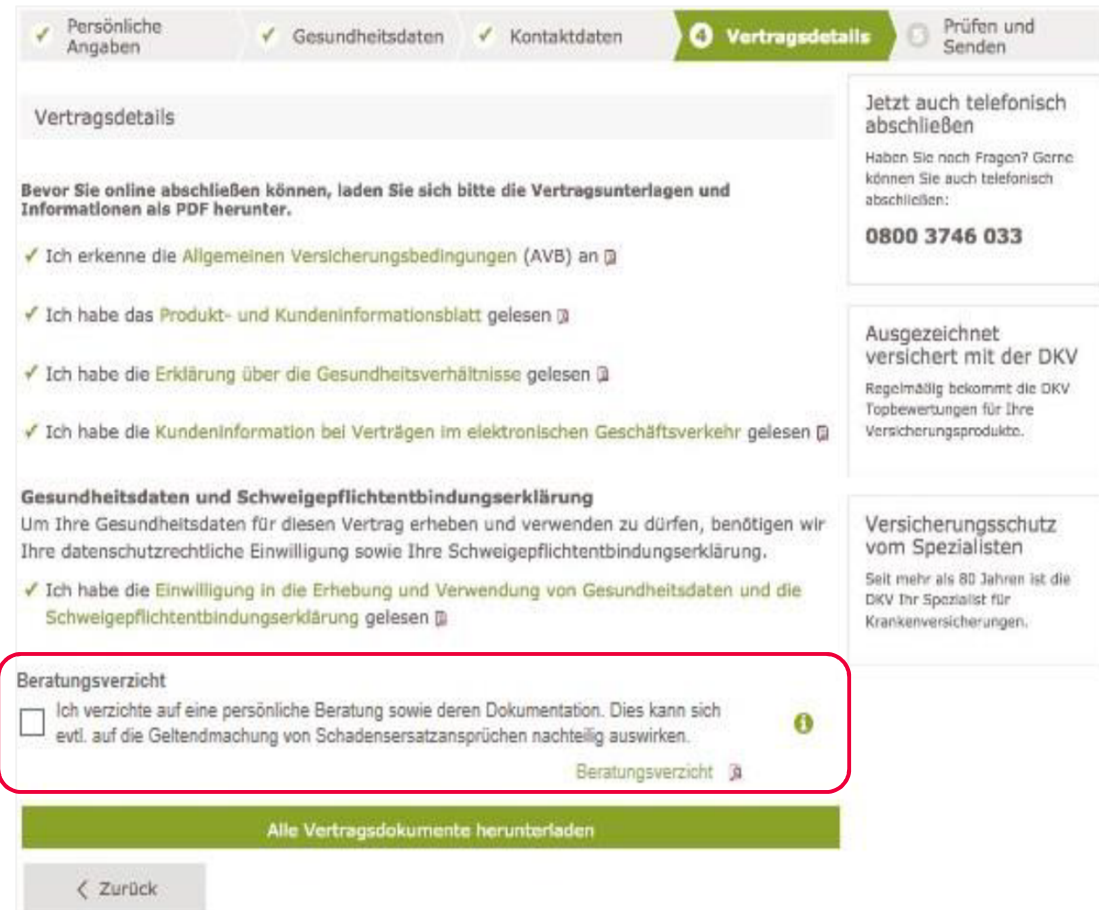
Beispiel Beratungsverzicht im Online-Bereich

Umsetzung Beratungsverzicht im Online-Bereich

Zweistufige Umsetzung des Beratungsverzichts im Online-Bereich:

1. Bei der Preis-/Tarifauskunft wird dem Kunden ein Beratungskanal angeboten bzw. dieser entscheidet sich für einen beratungsfreien Kauf
2. Unmittelbar **vor** dem Klick auf „Kaufen“, „Jetzt abschließen“ o.ä., muss der Kunde einen Beratungsverzicht erklären. Anschließend erhält der Kunde den Beratungsverzicht in Textform innerhalb seines Verfügungsbereiches (PDF, E-Mail). In der Verzichtserklärung wird der Kunde auf die Folgen seines Verzichts hingewiesen. Somit hat der Kunde keine Möglichkeit mehr aufgrund einer Falschberatung gegen einen Vermittler vorzugehen

Kunden, die nicht den Beratungsverzicht erklären, wird empfohlen den Kanal zu wechseln, in dem die Kontaktdaten des persönlichen oder telefonischen Beraters erscheinen



The screenshot shows a multi-step online process for purchasing an insurance policy. The steps are: 1. Persönliche Angaben, 2. Gesundheitsdaten, 3. Kontaktdaten, 4. **Vertragsdetails** (highlighted), and 5. Prüfen und Senden.

In the 'Vertragsdetails' step, there are several checkmarks indicating that the user has read and understood the terms and conditions, including the general insurance conditions (AVB), the product and customer information leaflet, the declaration of health status, and the customer information regarding electronic business transactions.

A section titled 'Gesundheitsdaten und Schweigepflichtentbindungserklärung' (Health data and waiver of confidentiality) is also present, with a checkmark indicating that the user has read and understood the consent to the collection and use of health data and the waiver of confidentiality.

The 'Beratungsverzicht' (Waiver of Advice) section is highlighted with a red box. It contains the following text:

Beratungsverzicht

 Ich verzichte auf eine persönliche Beratung sowie deren Dokumentation. Dies kann sich evtl. auf die Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen nachteilig auswirken.

Beratungsverzicht

At the bottom of the page, there is a green button labeled 'Alle Vertragsdokumente herunterladen' (Download all contract documents) and a grey button labeled '< Zurück' (Back).

Umsetzung Beratungsverzicht im Print-Bereich

- Die Einführung der Beratungsweiche bietet dem Kunden die Möglichkeit, durch Unterzeichnung des Beratungsverzichts im Fernabsatz auf Beratung zu verzichten
- Sobald der Kunde den Beratungsverzicht unterzeichnet, hat dieser keine Möglichkeit mehr gegen den Vermittler aufgrund einer Falschberatung vorzugehen.
- Kunden, die nicht den Beratungsverzicht unterzeichnen, wird empfohlen den Beratungskanal zu wechseln, in dem die Hotline des telefonischen Beraters wählen

ERGO Unfallschutz Vital
Antrag auf eine Unfallversicherung mit Soforthilfe Vital (Risikoträger ERGO Versicherung AG)

Antragsteller/in (Versicherungsnehmer/in)
Herr
Maximilian von der Mustermannsteinleiten
Nürnberger Str. 91-95 · 90762 Fürth

1. Telefonnummer für Rückfragen (freiwillige Angabe) E-Mail (freiwillige Angabe) Geburtsdatum X X X X X X X X X X

Ja, ich will die Vorteile dieses Angebots nutzen! Deshalb entscheide ich mich für den ERGO Unfallschutz Vital, der mir u. a. die nachfolgenden Leistungen bietet. Nähere Informationen finde ich in den Versicherungsbedingungen KT2017U Vital.

Finanzielle Leistungen	
Kapitalleistung bei Vollinvalidität Versicherungssumme: 25.000 € - die Grundsomme bei Invalidität mit 300 % Progression. Kapitalleistung erst bei einem Invaliditätsgrad von mindestens 20%.	75.000 €
Rettungs- und Bergungskosten (im Ausland bis zu 50.000 €) im Inland bis zu	25.000 €
Kosmetische Operationen bis zu	5.000 €
Todesfallleistung	5.000 €
Krankenhaus-Tagegeld Je Tag (doppelt im Ausland ab dem 1. Tag)	10 €

Unfall-Assistenzleistung Soforthilfe Vital
Professioneller Beratungsservice durch medizinisch geschulte Ansprechpartner
Unfall-Mobilitäts-Service (Fahrdienste)
Umfangreiche Hilfe- und Pflegeleistungen durch qualifizierte Dienstleister deutschlandweit

Vertragsbeginn 0 Uhr: 01.05.2018 Monatsbeitrag X X X X X €
Vertragsende 0 Uhr: 01.05.2019

**Sie möchten Ihren (Ehe-)Partner mitversichern?
Dann wenden Sie sich bitte an Ihren Partner für Versicherungsfragen.** **10% Nachlass bei 2 Personen**

2. Aufgrund neuer EU-Vorgaben sind Versicherer verpflichtet, grundsätzlich zu beraten. Dennoch können Sie Ihren Vertrag auch ohne Beratung sofort abschließen, wenn Sie die nachfolgende Erklärung abgeben: Ja, ich verzichte auf eine persönliche Beratung und deren Dokumentation. Dies kann sich evtl. auf die Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen negativ auswirken.

Oder wünschen Sie Beratung? Dann rufen Sie an: **0800 / 000 1263**

Unterschrift Versicherungs-Nehmer

SEPA-Basislastschriftmandat für wie der folgende Zahlungen:
Ich bin Antragsteller und Kontoinhaber. Ich ermächtige die ERGO Versicherung AG, Victoriaplatz 2, 40198 Düsseldorf (Glaubiger-ID DE05220000012101) Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die von der ERGO Versicherung AG auf mein Konto gegen Lastschriften einzulösen. Hinweis: Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Regeln. Soweit eine Kreditkartenkarte zum SEPA-Basislastschriftverfahren informiert mich der

Aufgrund neuer EU-Vorgaben sind Versicherer verpflichtet, grundsätzlich zu beraten. Dennoch können Sie Ihren Vertrag auch ohne Beratung sofort abschließen, wenn Sie die nachfolgende Erklärung abgeben: Ja, ich verzichte auf eine persönliche Beratung und deren Dokumentation. Dies kann sich evtl. auf die Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen negativ auswirken.

2.

Unterschrift Versicherungs-Nehmer

Oder wünschen Sie Beratung? Dann rufen Sie an: **0800 / 000 1263**

Abgefragte Informationen in Angemessen- und Geeignetheitsprüfung (AuG-Prüfung)

Kategorie	Abgefragte Informationen
Anlageziele	Anlagedauer
	Anlagezweck
Kenntnisse und Erfahrungen	Tätigkeit in der Finanzbranche
	Geldmarkt(nahe) Fonds
	Festverzinsliche Wertpapiere und Rentenfonds
	Immobilienfonds
	Garantieprodukte/-fonds
	Gemischte Produkte (Aktien, Renten)
	Umsatzhöhe zurückliegender Geschäfte im Durchschnitt pro Jahr
Häufigkeit zurückliegender Geschäfte pro Jahr insgesamt	
Wertschwankungsbereitschaft	„Geringe Schwankungsbreite“
Finanzielle Verhältnisse	Für Anlagezwecke frei verfügbares Monatseinkommen
	Für Anlagezwecke frei verfügbares Vermögen
Vermögenswerte	Geld- und Wertpapiervermögen
	Immobilienvermögen
	Sonstiges Vermögen

Weiterbildungspflichtige und Anforderungen

Weiterbildungspflichtige Gewerbetreibende § 34 d Abs. 9 S. 2 GewO (neu)	Weiterbildungspflichtige im Versicherungsunternehmen § 48 Abs. 2 S. 1 VAG (neu)
<ul style="list-style-type: none"> • Versicherungsvertreter mit Erlaubnis • Versicherungsmakler • Gebundene Versicherungsvertreter • Versicherungsberater und deren Beschäftigte, die unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirken • Produktakzessorische Vermittler (§ 48 Abs. 2 S. 2 VAG (neu)) 	<ul style="list-style-type: none"> • unmittelbar oder • maßgeblich am Versicherungsvertrieb beteiligte Angestellte <p>Geschäftsorganisation § 48 Abs. 2a VAG (neu)</p> <p>VU stellen durch geeignete Maßnahmen der Geschäftsorganisation sicher, dass die Anforderungen an angemessene Qualifikation und regelmäßige Fortbildung erfüllt, überwacht und dokumentiert werden.</p> <p>Sicherstellung durch interne Leitlinien, angemessene interne Verfahren und Funktionen zur ordnungsgemäßen Umsetzung</p>

ERGO Hypothese:

- Vertriebsnahe Mitarbeiter sind IDD-konform zu qualifizieren und weiterzubilden (15h p.a.)

Rechtliche Einschätzung:

- IDD-Qualifikationsanforderungen umzusetzen für alle Mitarbeiter, welche bei Vertragsänderungen mit kommerzieller Auswirkung (Anpassung Versicherungsschutz, Nachversicherung, Selbstbehalte etc.) oder bei Vertragsabschluss involviert sind

Gesetzliche Bewertung aus GewO und VAG

§ 34 e Abs. 1 Nr. 2 lit. c) GewO (neu)	§ 48 Abs. 2 S. 5 VAG (neu)
<p>Gesetzgeber kann Vorschriften erlassen zur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung der Richtlinie • Schutz der Allgemeinheit • Schutz des Versicherungsnehmers <p>c. Verpflichtung der Gewerbetreibenden und der beschäftigten Personen zu</p> <ul style="list-style-type: none"> • Regelmäßigen Weiterbildung • Inhalte der Weiterbildung • Überwachung der Weiterbildungspflicht 	<ul style="list-style-type: none"> • Inhalt • Umfang • Dokumentation von regelmäßig nachzuweisenden Qualifikationsmaßnahmen haben Abschnitt 1 der VersVermV zu entsprechen. <p>Geschäftsorganisation § 48 Abs. 2a VAG (neu)</p> <p>VU stellen durch geeignete Maßnahmen der Geschäftsorganisation sicher, dass die Anforderungen an angemessene Qualifikation und regelmäßige Fortbildung erfüllt, überwacht und dokumentiert werden.</p> <p>Sicherstellung durch interne Leitlinien, angemessene interne Verfahren und Funktionen zur ordnungsgemäßen Umsetzung</p>

Handlungsfeld Qualifizierung

Anerkannte Sachkunde gemäß VersVermV (§ 34 d)

Liste anerkannter Berufsbilder (VersVermV)

No.	Ausbildung	Weitere Ausbildung	Außendienstenerfahrung
1	Abschluss eines Studiums der Rechtswissenschaft	nicht erforderlich	nicht erforderlich
2	Abschluss eines betriebswirtschaftlichen Studienganges der Fachrichtung Versicherungen (Hochschulabschluss oder gleichwertiger Abschluss)	nicht erforderlich	nicht erforderlich
3	Versicherungskaufmann/ -frau oder Kaufmann/ -frau für Versicherungen und Finanzen	nicht erforderlich	nicht erforderlich
4	Geprüfter Fachwirt oder -wirtin für Versicherungen und Finanzen (IHK) (früher Versicherungsfachwirt/ -in oder Fachwirt/in für Finanzberatung (IHK))	nicht erforderlich	nicht erforderlich
5	Fachberater oder -beraterin für Finanzdienstleistungen (IHK)	+ abgeschlossene allgemeine kaufmännische Ausbildung	+ 1-jährige Berufserfahrung im Bereich Vers. Vermittlung oder -beratung
		oder	
		+ Bank- oder Sparkassenkaufmann/-frau	+ 1-jährige Berufserfahrung im Bereich Vers. Vermittlung oder -beratung

Handlungsfeld Qualifizierung

Anerkannte Sachkunde gemäß VersVermV (§ 34 d)

Liste anerkannter Berufsbilder (VersVermV)

No.	Ausbildung	Weitere Ausbildung	Außendienstenerfahrung
6	Finanzfachwirt (FH) mit abgeschlossenem weiterbildenden Zertifikatsstudium einer Hochschule	nicht erforderlich	+ 1-jährige Berufserfahrung im Bereich Vers. Vermittlung oder -beratung
7	Bank- oder Sparkassenkaufmann oder -frau	nicht erforderlich	+ 2-jährige Berufserfahrung im Bereich Vers. Vermittlung oder -beratung
8	Investmentfondskaufmann oder -frau	nicht erforderlich	+ 2-jährige Berufserfahrung im Bereich Vers. Vermittlung oder -beratung
9	Fachberater oder -beraterin für Finanzdienstleistungen (IHK)	nicht erforderlich	+ 2-jährige Berufserfahrung im Bereich Vers. Vermittlung oder -beratung
10	Eine erfolgreich abgeschlossene Prüfung eines Studiums an einer Hochschule oder Berufsakademie	nicht erforderlich	+ 3-jährige Berufserfahrung im Bereich Vers. Vermittlung oder -beratung

Handlungsfeld Qualifizierung

Anerkannte Sachkunde gemäß FinVermV (§ 34 f)

Liste anerkannter Berufsbilder (FINVermV)

No.	Ausbildung	Weitere Ausbildung	Außendienst Erfahrung
1	Geprüfter Bankfachwirt oder -wirtin (IHK)	nicht erforderlich	nicht erforderlich
2	Geprüfter Fachwirt oder -wirtin für Versicherungen und Finanzen (IHK)	nicht erforderlich	nicht erforderlich
3	Geprüfter Investment-Fachwirt oder -wirtin (IHK)	nicht erforderlich	nicht erforderlich
4	Geprüfter Fachwirt oder -wirtin für Finanzberatung (IHK)	nicht erforderlich	nicht erforderlich
5	Bank- oder Sparkassenkaufmann oder -frau	nicht erforderlich	nicht erforderlich
6	Kaufmann oder -frau für Versicherungen und Finanzen „Fachrichtung Finanzberatung“	nicht erforderlich	nicht erforderlich
7	Investmentfondskaufmann oder -frau	nicht erforderlich	nicht erforderlich
8	Abschluss eines betriebswirtschaftlichen Studiengangs der Fachrichtung Bank, Versicherungen oder Finanzdienstleistung (Hochschulabschluss oder gleichwertiger Abschluss)	nicht erforderlich	+ 1-jährige Berufserfahrung im Bereich Anlageberatung oder -vermittlung

Liste anerkannter Berufsbilder (FINVermV)

No.	Ausbildung	Weitere Ausbildung	Außendienst Erfahrung
9	Fachberater oder -beraterin für Finanzdienstleistungen (IHK)	+ abgeschlossene allgemeine kaufmännische Ausbildung	+ 1-jährige Berufserfahrung im Bereich Anlageberatung oder -vermittlung
		oder	
		nicht erforderlich	+ 2-jährige Berufserfahrung im Bereich Anlageberatung oder -vermittlung
10	Finanzfachwirt oder -wirtin (FH) mit einem abgeschlossenen weiterbildenden Zertifikatsstudium an einer Hochschule	nicht erforderlich	+ 1-jährige Berufserfahrung im Bereich Anlageberatung oder -vermittlung

Anforderungen der verantwortlichen Führungskräfte

Qualifikation



Aufgaben der ID - Führungskräfte

Die Umsetzung der IDD-Anforderungen bei vertriebsnahen Mitarbeitern obliegt generell den FK der 1. und 2. BE. Darunter fallen ...

- Abstimmung und Verabredung von **Weiterbildungsmaßnahmen** mit den betroffenen Mitarbeitern
- Bereitstellung **interner fachlicher Qualifizierungsmaßnahmen**
- Sicherstellung der Qualifikation der **internen Fachtrainer**
- **Freistellung** der MA zur Nutzung interner (und ggf. externer) Qualifizierungsmaßnahmen
- Sicherstellung der **Dokumentation fachlicher Weiterbildungsmaßnahmen**
- Nachhalten und **Kontrolle der IDD-Umsetzung**
- Rechtzeitiges **Identifizieren von Abweichungen** (z.B. noch nicht ausreichende Weiterbildungsstunden) inkl. entsprechender Gegensteuerung

Unterstützungsangebote PDF / Personal

- Unterstützung bei der Suche und Auswahl von **Weiterbildungsinhalten / -themen**
- Bereitstellung von **Formaten** für interne Fachschulungen
- Bereitstellung **fachübergreifender Weiterbildungsmaßnahmen** im Lern- und Entwicklungsportal
- Bereitstellung von **Train-the-Trainer – Maßnahmen** für Fachtrainer (nach Bedarf)
- **Unterstützung** bei der Dokumentation sowie Kontrolle von Weiterbildungsmaßnahmen
- Unterstützung beim **Umgang mit Abweichungen**

Handlungsfeld Vergütung

Beispielhafte neue Visitenkarte mit Zusatzformulierung

Vorder- und Rückseite Visitenkarte

Zusatzformulierung lautet:

„Ich biete Beratung an. Für die Versicherungsvermittlung erhalte ich Provision; ferner sonstige Zuwendungen.“

Bürogemeinschaft Ausschließlichkeit & Partner
Direktionsagentur der
ERGO Beratung und Vertrieb AG

Ralf Ausschließlichkeit-Partner

Agenturpartner
Master of Science (M.Sc.)
Fachagentur

ralf.ausschliesslichkeit-partner@ergo.de
www.ralf.ausschliesslichkeit.ergo.de



Ausschließlichkeitsweg 34
13465 Musterstadt
Tel 09531 23456
Fax 09531 23457

Bürozeiten
Mo, Fr 08:30-12:30 Uhr
Di, Mi, Do 14.00 - 18.00 Uhr
Sa, So 09.00 - 12.00 Uhr
und nach Vereinbarung

Ich bin Vermittler der Direktionsagentur Ralf Ausschließlichkeit der ERGO, registriert als gebundener Versicherungsvertreter gem. § 34 d Abs. 4 Gewerbeordnung (Reg.-Nr. D-123Z-BG456-11) mit uneingeschränkter Haftungsübernahme für die Vermittlungstätigkeit durch ein Versicherungsunternehmen der ERGO und als Finanzanlagenvermittler gem. § 34 f Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 Gewerbeordnung (Reg.-Nr. D-F-125-DWG2-23), beim Dt. Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V., Breite Straße 29, 10178 Berlin, Telefon 0180 600 58 50 (Festnetzpreis 0,20 Euro/Anruf; Mobilfunkpreise maximal 0,60 Euro/Anruf), www.vermittlerregister.info. Ich biete Beratung an. Für die Versicherungsvermittlung erhalte ich Provision; ferner sonstige Zuwendungen.

Ich bin zur Vermittlung von Finanzanlagen der MEAG MUNICH ERGO Kapitalanlagegesellschaft mbH sowie von ausgewählten Investmentfonds von Drittanbietern berechtigt. Für die Vermittlung von Finanzanlageprodukten erhalte ich Zuwendungen von der ERGO Beratung und Vertrieb AG. Meine zuständige Erlaubnisbehörde ist: Musterbehörde aus Musterstadt-Hausen, Musterstraße, 12345 Musterstadt-Hausen.

Sollten Sie im Zusammenhang mit der Versicherungsvermittlung Anlass zur Beschwerde haben, so können Sie sich auch an unser Kundenservice-Center, Telefon 0800-3746 017, wenden. Darüber hinaus stehen Ihnen bei Beschwerden auch die außergerichtliche Beschwerde- und Schlichtungsstelle beim „Versicherungsombudsmann e.V.“, Postfach 080632 in 10006 Berlin und beim „Ombudsmann Private Kranken- und Pflegeversicherung“, Postfach 060222, 10052 Berlin zur Verfügung.