Checkliste: So setze ich die IDD in der Versicherungsvermittlung um

Stand: 17.1.2019

Hinweis: Diese Checkliste ist lediglich als Hilfe für Versicherungsvertreter und -makler gedacht und ersetzt keine qualifizierte Beratung, insbesondere keine Rechtsberatung. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Für die Richtigkeit der Angaben wird keine Haftung übernommen.

Die in dieser Checkliste dargestellten Hinweise und Erläuterungen erfolgen vorbehaltlich etwaiger Änderungen, Ergänzungen, inhaltlicher Neugestaltungen und Weiterentwicklungen sowie möglicher gesetzgeberischer oder verordnungsrechtlicher Änderungen und behördlicher Auflagen.

Am 20.12.2018 ist stark verspätet die Verordnung zur Umsetzung der IDD in Kraft getreten, die insbesondere eine deutlich veränderte und erweiterte Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung (VersVermV) enthält.

Inhalt

Themenkomplex: Aus- und Weiterbildung (§§ 34d Abs. 9 GewO; 48 Abs. 2 VAG)	2
Themenkomplex: Bestmögliches Interesse des Kunden sowie Vergütungs- und Anreizsysteme VVG; 48a VAG)	e (§§ 1a
Themenkomplex: Erstinformation (§§ 15, 16 VersVermV)	7
Themenkomplex: Beratung (§ 61 VVG)	9
Themenkomplex: Querverkäufe (§§ 7a, 7d VVG)	10
Themenkomplex: Produktgenehmigungsprozess (§ 23 VAG)	11
Themenkomplex: Versicherungsanlageprodukte (IBIPs) (§§ 7b, 7c VVG)	13
Themenkomplex: Honorarberatung (§§ 34d Abs. 2, 156 GewO; 48c VAG)	15
Themenkomplex: Provisionsabgabeverbot (§§ 34d Abs. 1 GewO; 48b VAG)	16
Themenkomplex: Beschwerdemanagement (§ 17 VersVermV)	17

Themenkomplex: Aus- und Weiterbildung (§§ 34d Abs. 9 GewO; 48 Abs. 2 VAG)

Alaben Sie eine Gewerbeerlaubnis als Vertreter oder als Makler? Weiter mit Frage 3	Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
Vertreter oder als Makler? 2. Bilden Sie als Inhaber/-in (Vermittler mit Gewerbeerlaubnis) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? 3. Bilden Sie als Inhaber/-in (gebundene erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiters 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? 3. Bilden Sie als Inhaber/-in (gebundene erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? 3. Bilden Sie als Inhaber/-in (gebundene erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? 3. Bilden Sie als Inhaber/-in (gebundene erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? 3. Bilden Sie als Inhaber/-in (gebundene erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies und kennen dies und kennen dies und kennen dies nachweisen 15 Stunden im Jahr weiter und können dies und kennen dies	1.	Haben Sie eine Ge-	□ ja	Weiter mit Frage 2	
Makler?			□ nein	Weiter mit Frage 3	
Seilden Sie als Inhaber/-in (Vermittler mit Gewerbeerlaubnis) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Seit 23.2.2018 sind Sie verglichtet, die Nachweise mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Seit 23.2.2018 sind Sie verglichtet, die Nachweise mindestens fün Jahre aufzubewahren. Die zuständige IHK kann anordnen, dass Sie eine jährliche Erklärung über die absolvierte Weiterbildung abgeben (§ 7 Abs. 3 VersVermV). Seit 23.2.2018 sind Sie verglichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Seit 23.2.2018 sind Sie verglichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Seit 23.2.2018 sind Sie verglichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Seit 23.2.2018 sind Sie verglichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Seit 23.2.2018 sind Sie verglichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen sie stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Seit 23.2.2018 sind Sie verglichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen sie vergelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen sie vergelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen sie vergelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen sie vergelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweise und sein versicherungsunternehmen musste dafür interne Leitlinien, Verfahren und eine verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem eingebunden, müssen sein aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/- innen im Versiche- ja Weiter mit Frage 5 Sie müssen sicherstellen, dass die					
ber/-in (Vermittler mit Gewerbeerlaubnis) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Sie sind verpflichtet, die Nachweise mindestens führt Jahre aufzubewahren. Die zuständige IHK kann anordnen, dass Sie eine jährliche Erklärung über die absolvierte Weiterbildung abgeben (§ 7 Abs. 3 VersVermV).					
Gewerbeerlaubnis) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stun- den im Jahr weiter und können dies nachwei- sen? Bilden Sie als Inha- ber/-in (gebundene erlaubnisfreie Vertre- ter) sich bereits regel- mäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachwei- sen? Bilden Sie als Inha- ber/-in (gebundene erlaubnisfreie Vertre- ter) sich bereits regel- mäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Bilden Sie als Inha- ber/-in (gebundene erlaubnisfreie Vertre- ter) sich bereits regel- mäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Bilden Sie als Inha- ber/-in (gebundene erlaubnisfreie Vertre- ter) sich bereits regel- mäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Seit 23.2.2018 sind Sie ver- pflichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiterzubilden. Ihr Ver- sicherungsunternehmen musste dafür interne Leitli- nien, Verfahren und eine verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem ein- gebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut Bafin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammena- beit mit Versicherungsver- mittlern sowie zum Risiko- management im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebunde- ne Vertreter laufend Nach- weise über die Weiterbil- dung gegenüber ihrem Ver- sicherungsunternehmen erbringen müssen, eine an- lassbezogene Überprüfung reicht aus. Haben Sie Mitarbeit- ter/-innen?	2.		-		
sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? 3. Bilden Sie als Inhaber/-in (gebundene erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? 3. Bilden Sie als Inhaber/-in (gebundene erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? 5. Sind hre Mitarbeiter/-innen im Versicher 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen im Versicher 5. Sind hre Mitarbeiter/-innen im Versicher 6. Sie müssen siel der verantweisen. Dies können, müssen Sie aber nicht zwingend über "gut beraten" durchführen. 5. Sind hre Mitarbeiter/-innen im Versichere von den im Jahr weiterzubilden. Hr Versicherstellen, dass gebundene verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken. 6. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Riskomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildungsversicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen im Versiche- 5. Sind Ihre Mitarbeiter/-innen im Versiche- 1. Ja Weiter mit Frage 5 1. Sind Ihre Mitarbeiter/-innen im Versiche- 1. Ja Seit 23.2.2018 sind Sie verpflichtete, tie weiterbildung abgeben (§ 7 Abs. 3 VersVermV). 2. Suchen Sie eregelmäßig sinnvolle Weiterbildungs angebote aus, besuchen diese und sammeln Teilnahmenachweise. Dies können, weiter verlichter, die seine jährliche Erklärung über "get 2.2.2018 sind Sie verpflichtet, sich regelmäßig sinnvolle Weiterbildungs-angebote aus, besuchen diese und sammeln Teilnahmenachweise. Prage 5 5. Sind Ihre Mitarbeiter/-innen im Versicher und können im Jahr weiterzubilden. Ihr Versicherstellen, dass diese Mitarbeiter/-innen an. Erstellen Sie Stellenbe-			□ nein	1	_
mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Bilden Sie als Inhaber/-in (gebunden erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Bilden Sie als Inhaber/-in (gebunden erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Bilden Sie als Inhaber/-in (gebunden erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Sie sind verpflichtet, die Nachweise nindestens führ dass dei eine jährliche Erklärung über die absolvierte Weiterbildungs begeben (§ 7 Abs. 3 VersVermV). Siel 123.2.2018 sind Sie verglichtet, sich regelmäßig sinvolle Weiterbildungsangebote aus, besuchen diese und sammeln Teilnahmenachweise. Fragen Sie Ihren Verband, ob das von Ihrem Versicherer entwickelte System akzeptabel ist, und welche Mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenabeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebunden e Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. A. Haben Sie Mitarbeiter/- innen im Versicher und Weiter mit Frage 5 In ein Weiter mit Frage 6 Sid Ihre Mitarbeiter/- innen im Versiche- In ein Weiter mit Frage 6 Sid Ihre Mitarbeiter/- innen im Versiche- In ein Weiter mit Frage 6 Sie dir Gaben versicher und eine versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus.					,
den im Jahr weiter und können dies nachweisen? Nachweise mindestens fünf Jahre aufzubewahren. Die zuständige IHK kann anord-nen, dass Sie eine jährliche Erklärung über die absolvierte Weiterbildung abgeben (§ 7 Abs. 3 VersVermV). Seit 23.2.2018 sind Sie verblichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiterzubilden. Ihr Versicherungsunternehmen musste dafür interne Leitlinien, Verfahren und eine verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebunden e Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/innen im Versiche- Sind Ihre Mitarbeiter/sinnen? Nachweise mindestens fünf Jahre autzubwahren. Die enich jähre die jähre jüt beraten nicht zwingend über "gut beraten" durchführen. Suchen Sie regelmäßig sinnvolle Weiterbildungs angebote aus, besuchen diese und sammeln Teilnahmenachweise. Fragen Sie Ihren Verband, ob das von Ihrem Versicherer entwickelte System akzeptabel ist, und welche Mitwirkungspflichten Sie trefen.				Jahr weiterzubilden.	diese und sammeln Teil-
können dies nachweisen? Jahre aufzubewahren. Die zuständige IHK kann anordnen, dass Sie eine jährliche Erklärung über die absolvierte Weiterbildung abgeben (§ 7 Abs. 3 VersVermV). Seit 23.2.2018 sind Sie verberfichter) in (gebundene erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Sie her jeine de		mindestens 15 Stun-		Sie sind verpflichtet, die	nahmenachweise. Dies
sen? zuständige IHK kann anordnen, dass Sie eine jährliche Erklärung über die absolvierte Weiterbildung abgeben (§ 7 Abs. 3 VersVermV). Seit 23.2.2018 sind Sie verpflichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Suchen Sie regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiterzubilden. Ihr Versicherungsunternehmen musste dafür interne Leitlinien, Verfahren und eine verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/- innen im Versiche- Ja Weiter mit Frage 5 Sind Ihre Mitarbeiter/- innen im Versiche- Siem üssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- innen im Versiche- Siem üssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- innen im Versiche- Siem üssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- innen im Versiche- Siem üssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/-		den im Jahr weiter und		Nachweise mindestens fünf	können, müssen Sie aber
nen, dass Sie eine jährliche Erklärung über die absolvierte Weiterbildung abgeben (§ 7 Abs. 3 VersVermV). 3. Bilden Sie als Inhaber/-in (gebundene erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Abs. 3 VersVermV). Seit 23.2.2018 sind Sie verpflichtet, sich regelmäßig sinnvolle Weiterbildungsangebote aus, besuchen dies und sammeln Teilnahmenachweise. Fragen Sie Ihren Verband, ob das von Ihrem Versicherer entwickelte System akzeptabel lätt, und welche Mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/- innen im Versiche- 1 a Weiter mit Frage 5 Sind Ihre Mitarbeiter/- innen im Versiche- 1 a Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- 1 a Sie müssen sicherstellen, dass Giese Mitarbeiter/- 2 a Sind Ihre Mitarbeiter/- 2 bei der die de des vergelmäßig sinnvolle Weiterbildues und sammeln Teilnahmenachweise. Fragen Sie Ihren Verband, ob das von Ihrem Versicherer entwickelte System akzeptabel ist, und welche Mitwirkungspflichten Sie treffen. Sind Ihre Mitarbeiter/- 1 a Weiter mit Frage 5 2 sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- 2 suchen Sie vergelmäßig sinnvolle Weiterbildues diese Mitarbeiter/-		können dies nachwei-		Jahre aufzubewahren. Die	nicht zwingend über "gut
Sie der Sie als Inhaber/-in (gebunden erlaubnisfreie Vertreter) isch bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Sie 123.2.2018 sind Sie verpflichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiterzubilden. Ihr Versicherungsunternehmen musste dafür interne Leitlinien, Verfahren und eine verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in daw Weiterbildungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsverenbirgen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. A. Haben Sie Mitarbeiter/-innen im Versiche- Implication Im		sen?		zuständige IHK kann anord-	beraten" durchführen.
te Weiterbildung abgeben (§ 7 Abs. 3 VersVermV). Seit 23.2.2018 sind Sie verpflichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Abs. 3 VersVermV). Seit 23.2.2018 sind Sie verpflichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiterzubilden. Ihr Versicherungsunternehmen musste dafür interne Leitlinien, Verfahren und eine verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? Ja Weiter mit Frage 5 Sind Ihre Mitarbeiter/-innen im Versiche- innen im Versiche-				nen, dass Sie eine jährliche	
3. Bilden Sie als Inhaber/-in (gebunden erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Verfahren und eine verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? □ ja Weiter mit Frage 5 Sind Ihre Mitarbeiter/-innen im Versiche- Inein Weiter mit Frage 6 Legen Sie Personalakten an. Erstellen Sie Stellenbe-				Erklärung über die absolvier-	
Bilden Sie als Inhaber/-in (gebundene erlaubnisfreie Vertreter ter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiterzubilden. Ihr Versichreungsunternehmen musste dafür interne Leitlinien, Verfahren und eine verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? □ ja Weiter mit Frage 6 Sind Ihre Mitarbeiter/-innen im Versiche- innen im Versiche- Ja Seit 23.2.2018 sind Sie verpflichtet, sich regelmäßig sinnvolle Weiterbildungs angebote aus, besuchen diese und sammeln Teil-nahmenachweise angebote aus, besuchen diese und sammeln Teil-nahmenachweise. Fragen Sie Ihren Verband, ob das von Ihrem Versichere entwickelte System akzeptabel diese und sammeln Teil-nahmenachweise. Fragen Sie Ihren Verband, ob das von Ihrem Versicherer entwickelte System akzeptabel diese und sammeln Teil-nahmenachweise. Fragen Sie Ihren Verband, ob das von Ihrem Versicherer entwickelte System akzeptabel diese und sammeln Teil-nahmenachweise. Fragen Sie Ihren Versicherer entwickelte System akzeptabel diese und sammeln Teil-nahmenachweise. Fragen Sie Ihren Versichere entwickelte System akzeptabel diese und sammeln Teil-nahmenachweise. Fragen Sie Ihren Versicherer entwickelte System akzeptabel von Ihrem Versicheren diese und sammeln Teil-nahmenachweise. Fragen Sie Ihren Versicher entwickelte System akzeptabel von Ihrem Versichere entwickelte System akzeptabel von Ihrem Versichere entwickelte System akzept				te Weiterbildung abgeben (§	
ber/-in (gebundene erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiterungsunternehmen musste dafür interne Leitlinien, Verfahren und eine verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildungs gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? □ ja Weiter mit Frage 6 Sind Ihre Mitarbeiter/-innen im Versiche- □ ja Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- innen im Versiche- □ ja Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- □ ja Sie müssen sicherstellen, dass Gestellenbe- Dia vertreter laufend Nachweise über die Weiter mit Frage 6				7 Abs. 3 VersVermV).	
erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiterzubilden. Ihr Versicherungsunternehmen musste dafür interne Leitlinien, Verfahren und eine verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebunden erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? Meiter mit Frage 5	3.	Bilden Sie als Inha-	□ ja	Seit 23.2.2018 sind Sie ver-	Suchen Sie regelmäßig
ter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Individual verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebunden erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? Jahr weiterzubilden. Ihr Versicherungsunternehmen wusset dafür interne Leitlinahmenachweise. Fragen Sie Ihren Verband, ob das von Ihrem Versicherer entwickelte System akzeptabel ist, und welche Mitwirkungspflichten Sie treffen. Jahr weiterzubilden. Ihr Versicherungsie interne Leitlinahmen wusset dafür interne Leitlinahmen wise leitlinahmen muskep-tabel internet Versicherungsustemen entwickelte System akzeptabel interwiese in das Weiterbildungsystem eingebunden netwicken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit wirkungspflichten Sie treffen. Habel Sie Mitarbei- ter/-innen? Jahr weiterzubilden. Ihr Versicherungswer- muste dafür interne Leitlinahmen achweise. Fragen Sie Ihren Versicheruntwicken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit wirkungspflichten Sie treffen. Vertreter laufend Nachweise. Fragen Sie Ihren Versicherer entwickelte System akzeptabel in den wirkungspflichten Sie Itreffen. Weiter mit Frage 5 Weiter mit Frage 5 Weiter mit Frage 6 Sind Ihre Mitarbeiter/- innen im Versiche- Ja Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/-		ber/-in (gebundene	☐ nein	pflichtet, sich regelmäßig	sinnvolle Weiterbildungs-
sicherungsunternehmen musste dafür interne Leitlinien, Verfahren und eine verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/- innen im Versiche- Sind Ihre Mitarbeiter/- innen im Versiche- sicherungsunternehmen mussen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsver-mittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/- ja Weiter mit Frage 5 Sind Ihre Mitarbeiter/- ja Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- innen im Versiche-		erlaubnisfreie Vertre-		mindestens 15 Stunden im	angebote aus, besuchen
Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen? Sie Ihren Verband, ob das von Ihrem Versicherer entwickelte System akzeptabel ist, und welche Mitwirkungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. A. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? ja Weiter mit Frage 5		ter) sich bereits regel-		Jahr weiterzubilden. Ihr Ver-	diese und sammeln Teil-
und können dies nachweisen? nien, Verfahren und eine verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem ein- gebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenar- beit mit Versicherungsver- mittlern sowie zum Risiko- management im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebunde- ne Vertreter laufend Nach- weise über die Weiterbil- dung gegenüber ihrem Ver- sicherungsunternehmen erbringen müssen, eine an- lassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbei- ter/-innen? □ ja Weiter mit Frage 5 □ nein Weiter mit Frage 6 Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- innen im Versiche-		mäßig mindestens 15		sicherungsunternehmen	nahmenachweise. Fragen
nachweisen? verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem ein- gebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenar- beit mit Versicherungsver- mittlern sowie zum Risiko- management im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebunde- ne Vertreter laufend Nach- weise über die Weiterbil- dung gegenüber ihrem Ver- sicherungsunternehmen erbringen müssen, eine an- lassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbei- ter/-innen? Jia Weiter mit Frage 5 Sind Ihre Mitarbeiter/- innen im Versiche- verantwortliche Funktion entwickelte System akzep- tabel ist, und welche Mit- wirkungspflichten Sie tref- fen. entwickelte System akzep- tabel ist, und welche Mit- wirkungspflichten Sie tref- fen. entwickelte System akzep- tabel ist, und welche Mit- wirkungspflichten Sie tref- fen. entwickelte System akzep- tabel ist, und welche Mit- wirkungspflichten Sie tref- fen. 4. Haben Sie stellen Sie tref- fen. entwickelte System akzep- tabel ist, und welche Mit- wirkungspflichten Sie tref- fen. 4. Haben Sie stellen Sie tref- fen. 4. Haben Sie Mitarbeiter/- innen im Versiche Eentwickelte System akzep- tabel ist, und weiche Mit- wirkungspflichten Sie tref- fen. 4. Legen Sie Personalakten an. Erstellen Sie Stellenbe-		Stunden im Jahr weiter		musste dafür interne Leitli-	Sie Ihren Verband, ob das
einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? Ja Weiter mit Frage 5 nein Weiter mit Frage 6 Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- lauten das diese das diese Mitarbeiter/- lauten das diese das diese das diese das d		und können dies		nien, Verfahren und eine	von Ihrem Versicherer
Weiterbildungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? Ja Weiter mit Frage 5 nein Weiter mit Frage 6 Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- Legen Sie Personalakten an. Erstellen Sie Stellenbe-		nachweisen?		verantwortliche Funktion	entwickelte System akzep-
gebunden, müssen aber auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenar- beit mit Versicherungsver- mittlern sowie zum Risiko- management im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebunde- ne Vertreter laufend Nach- weise über die Weiterbil- dung gegenüber ihrem Ver- sicherungsunternehmen erbringen müssen, eine an- lassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbei- ter/-innen? Ja Weiter mit Frage 5 nein Weiter mit Frage 6 Sie müssen sicherstellen, innen im Versiche- Ja Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- innen sie Stellenbe-				einrichten. Sie werden in das	tabel ist, und welche Mit-
auch mitwirken. Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenar- beit mit Versicherungsver- mittlern sowie zum Risiko- management im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebunde- ne Vertreter laufend Nach- weise über die Weiterbil- dung gegenüber ihrem Ver- sicherungsunternehmen erbringen müssen, eine an- lassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbei- ter/-innen? ja Weiter mit Frage 5 nein Weiter mit Frage 6 Sind Ihre Mitarbeiter/- innen im Versiche- ja Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- an. Erstellen Sie Stellenbe-				Weiterbildungssystem ein-	wirkungspflichten Sie tref-
Laut BaFin-Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenar- beit mit Versicherungsver- mittlern sowie zum Risiko- management im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebunde- ne Vertreter laufend Nach- weise über die Weiterbil- dung gegenüber ihrem Ver- sicherungsunternehmen erbringen müssen, eine an- lassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbei- ter/-innen? Ja Weiter mit Frage 5 nein Weiter mit Frage 6 Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- innen im Versiche- Ja Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- an. Erstellen Sie Stellenbe-				1 -	fen.
11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? Die mein Weiter mit Frage 5 Die müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- uns. Erstellen Sie Stellenbe-				auch mitwirken.	
beit mit Versicherungsver- mittlern sowie zum Risiko- management im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebunde- ne Vertreter laufend Nach- weise über die Weiterbil- dung gegenüber ihrem Ver- sicherungsunternehmen erbringen müssen, eine an- lassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbei- ter/-innen?				Laut BaFin-Rundschreiben	
mittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/- innen? Meiter mit Frage 5				11/2018 zur Zusammenar-	
management im Vertrieb vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebunde- ne Vertreter laufend Nach- weise über die Weiterbil- dung gegenüber ihrem Ver- sicherungsunternehmen erbringen müssen, eine an- lassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbei- ter/-innen?				beit mit Versicherungsver-	
vom 17.7.2018 ist es nicht erforderlich, dass gebunde- ne Vertreter laufend Nach- weise über die Weiterbil- dung gegenüber ihrem Ver- sicherungsunternehmen erbringen müssen, eine an- lassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbei- ter/-innen?				mittlern sowie zum Risiko-	
erforderlich, dass gebundene Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/- innen? Ja Weiter mit Frage 5 nein Weiter mit Frage 6 Sind Ihre Mitarbeiter/- innen im Versiche- Ja Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- an. Erstellen Sie Stellenbe-				management im Vertrieb	
ne Vertreter laufend Nachweise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/- innen? Ja Weiter mit Frage 5 Ter/-innen? Ja Weiter mit Frage 6 Sind Ihre Mitarbeiter/- innen im Versiche- Ja Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- an. Erstellen Sie Stellenbe-				vom 17.7.2018 ist es nicht	
weise über die Weiterbildung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/- innen? 5. Sind Ihre Mitarbeiter/- innen im Versiche- Weiter mit Frage 5 Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- an. Erstellen Sie Stellenbe-				erforderlich, dass gebunde-	
dung gegenüber ihrem Versicherungsunternehmen erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? □ ja Weiter mit Frage 5 ter/-innen? □ nein Weiter mit Frage 6 5. Sind Ihre Mitarbeiter/- innen im Versiche- □ ja Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- an. Erstellen Sie Stellenbe-				ne Vertreter laufend Nach-	
sicherungsunternehmen erbringen müssen, eine an- lassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbei- ter/-innen?				weise über die Weiterbil-	
erbringen müssen, eine anlassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen?				dung gegenüber ihrem Ver-	
4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? □ ja Weiter mit Frage 5 □ lassbezogene Überprüfung reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? □ ja Weiter mit Frage 6 □ nein Weiter mit Frage 6 5. Sind Ihre Mitarbeiter/-innen im Versiche-innen im Versiche- □ ja dass diese Mitarbeiter/- an. Erstellen Sie Stellenbe-				1	
reicht aus. 4. Haben Sie Mitarbeiter/- innen? □ ja Weiter mit Frage 5 5. Sind Ihre Mitarbeiter/- innen im Versiche- □ ja Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- an. Erstellen Sie Stellenbe-				_ ·	
 4. Haben Sie Mitarbeiter/-innen? 5. Sind Ihre Mitarbeiter/-innen im Versiche-innen im Versiche- I Gegen Sie Meiter mit Frage 5 Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- an. Erstellen Sie Stellenbe- 				lassbezogene Überprüfung	
ter/-innen?				reicht aus.	
5. Sind Ihre Mitarbeiter/- ☐ ja Sie müssen sicherstellen, innen im Versiche- ☐ dass diese Mitarbeiter/- ☐ an. Erstellen Sie Stellenbe -	4.	Haben Sie Mitarbei-	□ ja	Weiter mit Frage 5	
innen im Versiche- dass diese Mitarbeiter/- an. Erstellen Sie Stellenbe-		ter/-innen?	□ nein	Weiter mit Frage 6	
, ,	5.	Sind Ihre Mitarbeiter/-	□ ja	Sie müssen sicherstellen,	Legen Sie Personalakten
rungsvertrieb tätig, innen schreibungen und bespre-		innen im Versiche-		dass diese Mitarbeiter/-	an. Erstellen Sie Stellenbe -
		rungsvertrieb tätig,		innen	schreibungen und bespre-

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
	d.h. machen sie Kun-		- zuverlässig sind (aktuel-	chen diese mit den Be-
	den Angebote, bera-		les Führungszeugnis) ¹ ,	troffenen. Daraus sollte
	ten, schließen Versi-		- eine sachgerechte Qua-	hervorgehen, ob und wel-
	cherungen ab oder		lifikation verfügen	che vertrieblichen Tätigkei-
	unterstützen sie Kun-		(entweder eine aner-	ten ausgeübt werden sol-
	den bei der Ver-		kannte Ausbildung im	len. Prüfen Sie, ob die bis-
	tragserfüllung, insbe-		Versicherungsbereich	herige Arbeitsteilung ver-
	sondere im Schaden-		oder hinreichende Schu-	ändert werden soll, z.B.
	fall?		lungen für die tatsäch-	wenn eine nötige Qualifi-
			lich ausgeübte Tätigkeit,	kation fehlt. Prüfen Sie, ob
			sonst sind diese nachzu-	eine sachgerechte Qualifi-
			holen),²	kation vorliegt, oder ver-
				pflichten Sie bei Bedarf die
				Mitarbeiter/-innen, ent-
			- sich regelmäßig mindes-	sprechende Schulungen zu
			tens 15 Stunden im Jahr	besuchen. Lassen Sie sich
			weiterbilden.	von allen neuen Mitarbei-
				tern/-innen aktuelle Füh-
			Sie können als Gewerbetrei-	rungszeugnisse (ggf. bei
			bender auch selbst Schulun-	selbstständiger Vortätig-
			gen anbieten, müssen dabei	keit auch Auszüge aus dem
			aber die Anforderungen von	Gewerbezentralregister)
			§ 7 und Anlage 3 VersVermV	vorlegen und legen diese in die Personalakten. ³ Be-
			beachten.	
				obachten Sie die Veröffent- lichungen der BaFin, ob Sie
				auch bei langjährig tätigen
				Mitarbeitern/-innen nach-
				träglich ein Führungszeug-
				nis verlangen müssen. Füh-
				ren Sie regelmäßig, min-
				destens jährlich, Mitarbei -
				tergespräche und verein-
				baren darin, welcher Wei -
				terbildungsbedarf besteht,
				und welche Bildungsmaß-
				nahmen ergriffen werden
				sollen.
				Sammeln Sie die Weiter-
				bildungsnachweise auf
				dauerhaftem Datenträger –
				zum Beispiel in der Perso-
				nalakte – und bewahren
				diese mindestens fünf Jah-
				re auf.
		☐ nein	Weiter mit Frage 6	
6.	Haben Sie selbststän-	□ja	Weiter mit Frage 7	
	dige Untervermittler?	☐ nein		

¹ Dazu waren Sie auch bisher schon nach § 34d Abs. 6 GewO verpflichtet. ² Dazu waren Sie auch bisher schon nach § 34d Abs. 6 GewO verpflichtet.

³ Dazu waren Sie auch bisher schon nach § 34d Abs. 6 GewO verpflichtet.

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
7.	Haben die selbststän-	□ ja	Für Sie besteht kein Hand-	
	digen Untervermittler		lungsbedarf, die Unterver-	
	eine eigene Gewer-		mittler müssen selbst für die	
	beerlaubnis?		Erfüllung der Anforderungen	
			sorgen.	
		☐ nein	Es besteht Handlungsbedarf,	
			wenn es sich um erlaubnis-	
			freie, gebundene Unterver-	
			treter handelt, die über Ihr	
			Versicherungsunternehmen	
			registriert wurden. Dann ist	
			das Versicherungsunter-	
			nehmen verantwortlich,	
			entsprechende Verfahren zu	
			entwickeln. Es könnten Sie	
			aber Mitwirkungspflichten-	
			treffen, beispielsweise bei	
			Informationsweitergabe an	
			den Versicherer oder bei	
			notwendigen Vertragsan-	
			passungen, damit die ge-	
			setzlichen Anforderungen	
			erfüllt werden können.	
			Laut BaFin-Rundschreiben	
			11/2018 zur Zusammenar-	
			beit mit Versicherungsver-	
			mittlern sowie zum Risiko-	
			management im Vertrieb	
			vom 17.7.2018 ist es nicht	
			erforderlich, dass gebunde-	
			ne Vertreter laufend Nach-	
			weise über die Weiterbil-	
			dung gegenüber ihrem Ver-	
			sicherungsunternehmen	
			erbringen müssen, eine an-	
			lassbezogene Überprüfung	
			reicht aus.	

Themenkomplex: Bestmögliches Interesse des Kunden sowie Vergütungs- und Anreizsysteme (§§ 1a VVG; 48a VAG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Handeln Sie Kunden	□ ja	Die allgemeine Handlungs-	Prüfen Sie selbstkritisch
	gegenüber stets ehr-	☐ nein	maxime nach § 1a VVG ist	- Ihren Beratungsprozess.
	lich, redlich und pro-	□ weiß	eine Anforderung, die im	Erheben, verstehen und
	fessionell in deren	nicht	Fall von Vertretern in den	decken Sie Kundenbe-
	bestmöglichem Inte-		Agenturverträgen verankert	dürfnisse ganzheitlich?
	resse?		werden sollte, damit keine	- Ihre Produktauswahl .
			Konflikte mit den Pflichten	Können Sie Ihren Kunden
			gegenüber dem Agenturver-	stets geeignete Produkte
			tragspartner entstehen	anbieten, oder brauchen
			können. Zudem ist sie bei	Sie Ventillösungen (Aus-
			allen Vermittlern höherran-	schließlichkeit) oder gute
			gig als die eigenen finanziel-	Marktkenntnisse (ins-
			len Interessen, insbesonde-	bes. Makler)?
			re auf Provisionsverdienst.	- Ihre Kompetenz . Haben
			Entscheidend ist, stets so zu	Sie wichtige Wissenslü -
			handeln, dass das Handeln	cken ? Können Sie diese
			im Nachhinein als im Kun-	durch Schulungen schlie-
			deninteresse gerechtfertigt	ßen, oder mit qualifizier-
			erscheint. Hilfreich sind	ten Kollegen/-innen ko-
			Nachweise, insbesondere	operieren?
			aussagefähige Beratungsdo-	- Ihre Kundenbetreuung.
			kumentationen.	Haben Sie Standards für
				eine regelmäßige Über-
				prüfung bestehender
				Verträge und die Unter-
				stützung im Schadens-
				fall?
2.	Erhalten Sie Ver-	□ ja	Versicherer dürfen seit	Prüfen Sie:
	kaufsziele, Vergü-	☐ nein	23.2.2018 keine Anreize	- Bekomme ich Geschäfts-
	tungen und Anreize,	□ weiß	schaffen, dass ihre Ange-	pläne oder ähnliche Zie-
	die mit Ihrer Pflicht,	nicht	stellten und Vermittler Kun-	lerwartungen des Versi-
	im bestmöglichen		den weniger geeignete Pro-	cherers, die den Fokus
	Kundeninteresse zu		dukte anbieten als verfüg-	auf einzelne Produkte
	handeln, im Konflikt		bar (§ 48a VAG). Kritisch	und nicht auf Kundenbe-
	stehen?		sind vor allem überhöhte	dürfnisse legen?
			Verkaufsziele, überhöhte	- Werden Sondervergü-
			Abschlussprovisionen, Ge-	tungen, Incentives, Rei-
			winn- oder Volumen-	sen etc. ausgelobt, bei
			abhängige Zusatzvergütun-	denen Voraussetzung
			gen, von bestimmten Pro-	der Verkauf bestimmter
			duktabsätzen abhängige	Produkte und Mengen
			Incentives.	ist, unabhängig von den
			Solche Verkaufsziele, Vergü-	Bedürfnissen meiner
			tungen und Anreize sind	Kunden?
			zwar nicht vollständig ver-	- Lehne ich als Makler
			boten, aber laut BaFin-	konsequent alle Angebo-
			Rundschreiben 11/2018	te ab, meine Versi-
-			•	

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
			sollten sie auch vom Erreichen qualitativer Ziele wie z.B. Storno- und Schadenquoten abhängig gemacht werden.	chererauswahl auf be- stimmte Versicherer zu beschränken? Fragen Sie Ihren Verband, wenn Sie nicht sicher sind, wie einzelne Vergütungs- und Anreizelemente zu be- werten sind.
3.	Verwende ich gegenüber meinen Angestellten und/oder Unterver- mittlern Verkaufszie- le, Vergütungen und Anreize, die mit der Pflicht, im bestmögli- chen Kundeninteres- se zu handeln, im Konflikt stehen?	□ ja □ nein □ weiß nicht	Auch wenn die in der vorhergehenden Frage 2. erwähnte Vorschrift (§ 48a VAG) nur für Versicherer und indirekt für deren gebundene erlaubnisfreien Vertreter, nicht jedoch für Vermittler mit Gewerbeerlaubnis gilt, müssen auch Vermittler mit Gewerbeerlaubnis nach denselben Regeln handeln, siehe § 14 Abs. 2 VersVermV.	Prüfen Sie die Verkaufsziele, die Sie ausloben. Könnten Sie so hoch oder so einseitig sein, dass Kunden nicht in deren bestmöglichem Interesse beraten werden? Haben Sie neben quantitativen auch qualitative Ziele wie z.B. eine Steigerung der Kundenzufriedenheit, niedrige Stornoquoten u.a. ausgelobt? Prüfen Sie Vergütungen und sonstige Anreize, die Sie gewähren, ob sie Ihre Mitarbeiter/-innen oder Untervermittler in Interessenkonflikte bringen können. Fragen Sie Ihren Verband, welche Gestaltung er empfiehlt.

Themenkomplex: Erstinformation (§§ 15, 16 VersVermV)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Übermitteln Sie jedem neuen Kun- den eine statusbe- zogene Erstinfor- mation, z.B. mit der Visitenkarte?	□ nein	Sie sind nach § 15 VersVermV verpflichtet, Kunden beim ersten geschäftlichen Kontakt klar und verständlich in Textform verschiedene Pflichtinformationen mitzuteilen, unter anderem Ihre vollständigen Kontaktdaten, den gewerberechtlichen Erlaubnisstatus, die Angaben zu dessen Überprüfung im Versicherungsvermittlerregister und die	 Führen Sie umgehend eine Erstinformation ein. Beachten Sie zusätzlich den Hinweis zur Antwort "ja".
		□ ja	Anschriften der Schlichtungsstellen.	Die statusbezogene Erstinformation muss nach § 15 VersVermV um folgende Informatio- nen erweitert werden: - Ob Sie eine Beratung anbieten, - die Art der Vergütung, die Sie erhalten, - ob die Vergütung direkt vom Kunden zu zahlen ist (Honorar) oder als Provision oder sonstige Vergütung in der Prämie enthalten ist. Die Übermittlung muss in der Regel auf Papier erfolgen (z.B. erweiterte Visitenkarte). Ausnahmen, v.a. elektronische Übermittlung, sind nur mit Einschränkungen zulässig.

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
2.	Betreiben Sie eine Homepage für Ihren Vermittlerbetrieb?	□ ja	Beachten Sie, dass Sie die oben genannte statusbezogene Erstinformation auch auf Ihrer Homepage beim ersten geschäftlichen Kontakt zu übermitteln sowie "leicht erkennbar, unmittelbar erreichbar und ständig verfügbar zu halten" (§ 5 Abs. 1 TMG) haben. Die Webseite muss entweder personalisiert sein (Kunden-Login) oder es müssen weitere Voraussetzungen für die Übermittlung auf der Webseite erfüllt werden. Insbesondere muss der Kunde mit der Übermittlung auf diesem Weg einverstanden sein, dem Kunden müssen die Webseite und die Fundstelle der Erstinformation elektronisch (z.B. Mail) mitgeteilt und die Erstinformation auch langfristig verfügbar gehalten werden.	 Passen Sie die statusbezogene Erstinformation an Vorgaben der VersVermV an. Passen Sie Ihre Webseite an die genannten Anforderungen an oder verlangen dies vom Versicherer, sofern Ihnen als Exklusivvertreter die Homepage vom Versicherer zur Verfügung gestellt wird.

Themenkomplex: Beratung (§ 61 VVG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
Nr. 1.	Betreiben Sie Fernabsatz (Verkauf von Versicherungen über Internet, Telefon, Post)?	Antwort ☐ ja	Sie sind grundsätzlich verpflichtet, den Kunden - nach Wünschen und Bedürfnissen zu befragen - zu beraten - den Rat zu begründen - dies zu dokumentieren. Im Fernabsatz kann der Kunde auf alle vorgenannten Pflichten verzichten, und zwar leichter als in der persönlichen Beratung durch eine Erklärung in Textform (z.B. E-Mail). Der Komplettverzicht ist aber wohl nicht IDD-konform, denn Art. 20 IDD verlangt Standards für den Vertrieb ohne Beratung, nämlich den Kunden - nach Wünschen und Bedürfnissen zu befragen - ein dazu passendes Produkt auszusuchen - den Rat zu begründen - dies zu dokumentieren. Sie unterliegen daher einem Rechtsrisiko, wenn Sie im Fernabsatz generell mit einem umfassenden Verzicht statt allenfalls mit einem Verzicht auf eine persönliche Bera-	Organisieren Sie Ihren Fernabsatz so, dass Ihr Kunde - eine ausreichende Erstinformation erhält, - nach Wünschen und Bedürfnissen gefragt wird (z.B. standardisierte Abfrage im Internet), - nur zu den Antworten passende Angebote erhält, - mindestens eine standardisierte Begründung erhält, warum das Produkt zu den Wünschen und Bedürfnissen passt, - eine Dokumentation der Fragen und Antworten sowie Begründung erhält, - eine persönliche Beratung (Telefon, Chat, persönlicher Termin) angeboten erhält,
			tung arbeiten.	 nur Produkte beratungsfrei online abschließen kann, bei denen objektiv kein nennenswerter Beratungsbedarf besteht.
		□ nein	Sie sind nach deutschem Recht grundsätzlich verpflichtet, den Kun- den - nach Wünschen und Bedürfnis- sen zu befragen	 Denken Sie an eine ausreichende Erstinformation. Verzichten Sie auf den Verzicht. Ein Kunde,
			 zu beraten den Rat zu begründen dies zu dokumentieren. Im persönlichen Absatz kann der Kunde darauf vollständig durch Erklärung in Schriftform und Nachteilsaufklärung verzichten. 	der nicht beraten werden will, ist beim Vermittler an der fal- schen Adresse. Sie handeln sich sonst insbesondere Beweis- nachteile ein.

Themenkomplex: Querverkäufe (§§ 7a, 7d VVG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Bieten Sie (oder Ihre Untervermittler) Versicherungen an, die auch Nebenprodukte oder leistungen im Paket enthalten (Beispiel: Assistanceleistungen)?	□ ja	Sie müssen den Kunden seit 23.2.2018 informieren, ob er Versicherung und fremde Leistung getrennt voneinander erwerben kann, falls ja, müssen Sie dem Kunden eine entsprechende Beschreibung der Bestandteile des Pakets liefern und die jeweiligen Kosten nennen.	Beschaffen Sie sich entsprechende Infor- mationen vom Versi- cherer.
2.	Bieten Sie (oder Ihre Untervermittler) Versicherungen als Anhängsel an fremde Produkte an (Beispiel: Handyversicherung zum Handy)?	□ nein □ ja	Kein Handlungsbedarf Sie müssen dem Kunden anbieten, das fremde Pro- dukt auch ohne Versiche- rung zu kaufen. Ausge- nommen hiervon sind allerdings typische Bank- produkte, die mit Versi- cherungen im Paket ange- boten werden.	Beschaffen Sie sich entsprechende Infor- mationen vom Versi- cherer.
3.	Bieten Sie (oder Ihre Untervermittler) Restschuldversicherungen im Paket zu Krediten an?	□ nein □ ja □ nein	Kein Handlungsbedarf Der Versicherer muss den Kunden eine Woche nach Antragstellung erneut das Produktinformationsblatt und eine Widerrufsbelehrung zusenden. Die Widerrufsfrist beginnt erst mit der zweiten Zusendung. Auch Kreditnehmer, die als versicherte Person in einem Rahmenvertag eingeschlossen werden gelten als Kunde und müssen beraten werden sowie die o.g. Rechte erhalten. Kein Handlungsbedarf	Beschaffen Sie sich entsprechende Infor- mationen vom Versi- cherer.

Themenkomplex: Produktgenehmigungsprozess (§ 23 VAG)

Nr	Frage	Ant-	Hinweise	Was ist zu tun
		wort		
1.	Entwickeln Sie eigenständig Versicherungsprodukte (Wordings, Tarife etc., nicht nur Kombination vorhandener Bausteine)?	ja	Laut IDD sind Sie verpflichtet, einen Produktgenehmigungsprozess zu betreiben. Nach deutschem Recht (§ 23 VAG) ist aber nur der Versicherer seit 23.2.2018 verpflichtet, für alle neu entwickelten oder wesentlich veränderten Produkte - ein internes Freigabeverfahren betreiben, - den Zielmarkt bestimmen, - die einschlägigen Risiken auf diesem Markt bewerten, - eine Vertriebsstrategie festlegen und überwachen, - die Produkte regelmäßig überprüfen, - allen Vertreibern die nötigen Informationen zur Verfügung stellen. Als Vermittler werden Sie vom Versicherer wohl angehalten werden, die o.g. Informationen mit dem Versicherer zu teilen. Sofern Sie das (als Makler) aus geschäftspolitischen Gründen nicht wollen, dürfte wohl auch eine Auslagerung des Produktgenehmigungsprozesses in Frage kommen. Allerdings muss der Versicherer eine Auslagerungsvereinbarung mit Ihnen schließen, die insbesondere Informationsrechte des Versicherers betrifft.	Sprechen Sie mit den betreffenden Versicherern ab, wie die Anforderungen gemeinsam umgesetzt werden können. Auch hat sich die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zu diesem speziellen Sachverhalt noch nicht festgelegt, beobachten Sie deshalb weiter, was sie publiziert.

□ nein	Sie müssen sich aber über alle seit 23.2.2018 neu entwickelten oder wesentlich veränderten Produkte Informationen des Versicherers beschaffen und beachten (§ 14 Abs. 1	Binden Sie die Produktin- formation, die oft per Schu- lung, Webinar o.Ä. erfolgen wird, in Ihre Weiterbil- dungsplanung ein.
	VersVermV). Achtung: Bewahren Sie die Unterlagen auf, die Sie zu neuen Produkten erhalten, damit Sie in der Lage sind, die Erfüllung der "Anforderungen an die Geschäftsorganisation" gem. §§ 34e Abs. 1 S. 1 Nr. 2d GewO, 14 Abs. 1 VersVermV nachzuweisen, wenn es zu einer anlassbezogenen Über- prüfung Ihres Geschäftsbe- triebs kommt.	

Themenkomplex: Versicherungsanlageprodukte (IBIPs) (§§ 7b, 7c VVG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
-----	-------	---------	----------	----------------

1. Vertreiben Sie un-□ ja Sie müssen seit 23.2.2018 grund-Informieren Sie sich geförderte (Schicht 3) sätzlich Geeignetheitsprüfungen bei Ihren Produkt-Lebens- und Rentendurchführen. Dazu müssen Sie partnern bzw. bei versicherungen? Kenntnisse und Erfahrungen des unabhängigen Kunden im Anlagebereich, finan-Dienstleistern, ob es zielle Verhältnisse und insbesongeeignete Beratungsdere die Verlusttragfähigkeit, software oder andere Anlageziele und Risikotoleranz Hilfsmittel für die erfragen. Es dürfen nur dazu Beratung gibt. Besupassende Produkte empfohlen chen Sie entsprewerden. Gibt der Kunde keine chende Weiterbilausreichenden Informationen, dungen. Prüfen Sie, muss zumindest eine Angemesob alle Ihre Mitarbeisenheitsprüfung erfolgen, insbeter/-innen oder Unsondere anhand der bisherigen tervermittler qualifi-Anlageerfahrung des Kunden. In ziert sind, IBIPs zu diesem Fall sollten Sie keine vertreiben, oder ob "Empfehlung" aussprechen. Sind Sie diese aus dem Sie auch in der Angemessen-Vertrieb abziehen heitsprüfung nicht in der Lage, müssen. die Angemessenheit für den Kunden festzustellen, müssen Sie einen Warnhinweis abgeben. Weiter sind Sie verpflichtet, dem Kunden eine zusammenfassende oder auf Wunsch eine detaillierte Information zu den Kosten des Produkts zu geben. Sie haben angemessene Maßnahmen zu treffen, um Interessenkonflikte zu vermeiden oder diese dem Kunden zu benennen (§ 18 VersVermV). Vergütungen dürfen sich nicht negativ auf die Qualität Ihrer Dienstleistung auswirken (§ 19 VersVermV). Schließlich haben Sie den Kunden laufend zu betreuen und insbesondere darauf zu achten, ob das Produkt immer noch bedarfsgerecht ist und anderenfalls eine Beratung anzubieten. Beispielsweise können Änderungen an den Kapitalmärkten dazu führen, dass ein ursprüngliches Anlageziel nicht mehr erreicht werden kann, oder dass eine ursprüngliche Auswahl von Anlagen – z.-B. Fonds - nicht mehr sinnvoll ist. □ nein Kein Handlungsbedarf

Themenkomplex: Honorarberatung (§§ 34d Abs. 2, 156 GewO; 48c VAG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Fragen Ihre	□ja	Sie können überlegen, ob Sie die seit	Prüfen Sie sorgfältig, ob
	Kunden		23.2.2018 neue Erlaubnis als Versi-	Ihre Kunden bereit sind,
	überwiegend		cherungsberater (§ 34d Abs. 2 GewO)	aufwandsgerechte Gebüh-
	Nettotarife		beantragen. Dann dürfen Sie Rechts-	ren (Honorare) zu zahlen.
	nach und		beratung über Versicherungen sowie	Berücksichtigen Sie dabei,
	sind bereit		Vermittlung von Versicherungen	dass
	Ihnen Ge-		ausschließlich gegen Honorar erbrin-	 nicht alle Versicherer
	bühren (Ho-		gen. Bei der Vermittlung können Sie	ihre Produkte zur Ver-
	norare) zu		ebenfalls Gebühren (Honorare) ver-	fügung stellen werden,
	zahlen?		einbaren und haben dabei vorrangig	als Netto- oder als
			Nettotarife anzubieten. Laut BaFin-	Bruttotarif mit Durch-
			Rundschreiben 11/2018 müssen die	leitung,
			Versicherer anlassabhängig beim	- die Honorarberech-
			Vertrieb von Nettoprodukten prüfen,	nung Aufwand erzeugt
			ob Interessenkonflikte zum Beispiel	(Faktura, Mahnwesen),
			durch Honorarvereinbarungen mit	 Zahlungsverzögerungen
			erheblich überhöhten Honoraren,	oder -ausfälle wahr-
			ggf. ohne Stornohaftung, entstehen	scheinlicher sind als im
			können. Das dürfte Auswirkung auf	Provisionsvertrieb,
			eine weitere Zusammenarbeit mit	 es weniger Unterstüt-
			einem Honorarvermittler haben.	zung geben wird, als es
			Bieten Sie Bruttotarife an, ist der	im Vertreter- und ein-
			Versicherer verpflichtet, einen Anteil	geschränkt im Makler-
			der enthaltenen Vermittlungskosten	vertrieb üblich ist.
			an den Kunden durchzuleiten im	
			Wege einer über fünf Jahre verteilten	
			Prämienverrechnung. Alte Ansprüche	
			auf laufende Provisionen aus einer	
			vorherigen (Provisions-) Vermittlertä-	
			tigkeit dürfen Sie weiter annehmen.	
		\square nein	Ein Wechsel der Erlaubnis zum Versi-	
			cherungsberater ist nicht anzuraten.	
			Hiervon unberührt bleibt, dass Sie	
			wie bisher unter bestimmten Voraus-	
			setzungen auch als Versicherungs-	
			vermittler Gebührenvereinbarungen	
			treffen können.	

Themenkomplex: Provisionsabgabeverbot (§§ 34d Abs. 1 GewO; 48b VAG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Fragen Ihre Kun-	□ ja	Die Gewährung von Sondervergü-	Informieren Sie Ihre
	den Provisionsab-		tungen, insbesondere Provisions-	Mitarbeiter/-innen und
	gaben nach?		abgaben, an Kunden, versicherte	Untervermittler über
			Personen und Bezugsberechtigte	diese Regelung. Infor-
			ist den Versicherern und Versiche-	mieren Sie Kunden, die
			rungsvermittlern seit 29.7.2017	Provisionsabgaben ver-
			verboten. Ausnahme sind Bagatell-	langen, über das gesetz-
			geschenke bis 15 Euro pro Vertrag	liche Verbot und be-
			und Jahr sowie eine Abgabe, die	gründen dies – analog
			nicht als kurzfristiger Kaufanreiz,	dem Gesetzgeber – mit
			sondern als dauerhafte Leistungs-	der Vermeidung von
			erhöhung oder Prämiensenkung	Fehlanreizen, die durch
			eingesetzt wird. Letzteres darf nach	einmalige Rabattgewäh-
			dem BaFin-Rundschreiben 11/2018	rung entstehen können.
			VA nur innerhalb des Versiche-	
			rungsvertrags vereinbart werden,	
			d.h. der Versicherer muss den Ra-	
			batt im Vertrag berücksichtigen	
			und abrechnen.	
		☐ nein	Kein Handlungsbedarf	

Themenkomplex: Beschwerdemanagement (§ 17 VersVermV)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Verfügen Sie über	□ ja	Weiter mit Fragen 2.	
	eine Gewerbeer-		und 3.	
	laubnis als Ver-			
	mittler oder Bera-			
	ter?			

Nr	Frage	Ant-	Hinweise	Was ist zu tun
		wort		
2.	Haben Sie Mitarbeiter/-innen?	□ ja	Sie benötigen unter Umständen – die Begründung zu § 17 Vers-VermV ist nicht eindeutig und spricht nur von "größeren Betrieben" – eine Beschwerdemanagementfunktion. Darüber hinaus beachten Sie auch die Hinweise unter der nachfolgenden Antwort "nein".	 Benennen Sie eine verantwortliche Person, an die Beschwerden gerichtet werden können. Veröffentlichen Sie den Hinweis auf Ihrer Homepage, dass und an wen Beschwerden gerichtet werden können.

		□ nein	Sie benötigen dennoch "Leitlinien zur Beschwerdebearbeitung" in schriftlicher Form. Dies kann in einem kleinen Betrieb eine kurze Darstellung des Ablaufs sein, was zu tun ist, wenn sich ein Kunde beschwert.	 Einen kurzen Leitfaden zum Umgang mit Beschwerden. Ein Verzeichnis eingegangener Beschwerden mit den Informationen: Eingangsdatum und Zugangsweg (z.B. Mail, Post) der Beschwerde, Beschwerdeführer, Grund der Beschwerde, wann eine Eingangsbestätigung versendet wurde, wann die Beschwerde an welche zuständige Stelle (z.B. beim Versicherer) weitergeleitet wurde, wann ggf. ein Zwischenbescheid erstellt wurde, wann dem Beschwerdeführer welche Antwort gegeben wurde. Bewahren Sie beides so auf, dass Sie im Fall einer Überprüfung Ihres Gewerbebetriebs diese Unterlagen vorweisen können.
3.	Gibt es Beschwerden über Sie bei einem der Ombudsleute des Versicherungs- wesens?	□ ja	Sie sind verpflichtet, den Ombudsleuten zu antworten und damit am außergerichtlichen Streitschlichtungsverfahren teilzunehmen (§ 17 Abs. 4 VersVermV).	