

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	V
Autorenverzeichnis .....	IX
Abkürzungsverzeichnis .....	XV

*Michael Gruber*

## Die Versicherungsvertriebsrichtlinie – ein Überblick

I.	Einleitung .....	3
II.	Grundlagen .....	4
III.	Inhaltliche Neuerungen .....	5
	A. Anwendungsbereich .....	5
	1. Versicherungsvertrieb .....	5
	2. Kunde oder Verbraucher? .....	6
	B. Berufliche Anforderungen .....	7
	C. Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln .....	8
	1. Auskunftspflicht .....	9
	2. Pflichten iZm einem Vertrieb mit Beratung sowie einem Vertrieb ohne Beratung .....	10
	3. Form der Information .....	12
	4. Pflichten iZm Querverkäufen (Cross-Selling) .....	13
	5. Produktgenehmigungsverfahren .....	14
	D. Vergütungsregelungen in der IDD .....	16
	E. Schlusswort .....	18

*Anton K. Schnyder • Sandra Madlener*

## Umsetzung der IDD-Richtlinie in Liechtenstein:

### Wesentliche Neuerungen der aktuellen Gesetzesvorlage

I.	IDD: Bedeutung für den EWR .....	19
II.	Umsetzung in Liechtenstein .....	20
III.	Verhältnis zur Schweiz .....	21
IV.	Neues Versicherungsvertriebsgesetz (VersVertG) .....	23

A.	Umfang und Gliederung .....	23
B.	Geltungsbereich .....	24
C.	Wesentliche Neuerungen der Gesetzesvorlage .....	25
	1. Berufliche und organisatorische Anforderungen .....	25
	2. Grenzüberschreitende Tätigkeit .....	26
	3. Informations- und Wohlverhaltensregeln .....	28
	4. Zusätzliche Anforderungen bei Versicherungsanlageprodukten .....	29
	5. Interne Produktgenehmigungsverfahren und Informationspflichten .....	31
V.	Ausblick .....	32

*Isabel Funk-Leisch*

**Die Level 2 und 3 Maßnahmen zur Versicherungsvertriebsrichtlinie**

I.	Einleitung – Definition von Level 2 und 3 Maßnahmen zur IDD .....	33
II.	Übersicht über Level 2 und 3 Maßnahmen zur IDD .....	35
III.	Indexanpassung der Mindestdeckung der Berufshaftpflichtabsicherung/Schutz von Kundengeldern (Art 10 Abs 7) .....	36
IV.	Festlegung eines standardisierten Formats für die Präsentation des Informationsblatts zu Nichtlebensversicherungsprodukten (Art 20 Abs 9) .....	38
V.	Grundsätze des Produktgenehmigungsverfahrens für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler (Art 25) .....	42
VI.	Maßnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten im Bereich der Versicherungsanlageprodukte (Art 28 Abs 4 lit a und b) .....	46
VII.	Kriterien für die Bewertung von Anreizen und Anreizregelungen (Art 29 Abs 4) .....	50
VIII.	Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit; Kriterien zur Ermittlung von nicht komplexen Versicherungsanlageprodukten; Inhalt und Form von Aufzeichnungen (Art 30 IDD) .....	51
IX.	Leitlinien der EIOPA zu Querverkäufen (Art 24 Abs 4) .....	54

X.	Leitlinien der EIOPA zu komplexen und nichtkomplexen Versicherungsanlageprodukte im execution-only-Vertrieb gemäß Art 30 Abs 7 und 8 IDD .....	56
XI.	Ausblick .....	57

*Martin Schauer*

### **Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln**

I.	Grundlagen .....	61
	A. Rechtsentwicklung .....	61
	B. Zweck .....	62
	C. Information und Wohlverhaltensregeln .....	63
	D. Mindestharmonisierung und Mitgliedstaatenwahlrechte versus einheitlicher Binnenmarkt .....	64
II.	Personen .....	65
	A. Normadressaten .....	65
	B. Geschützter Personenkreis .....	67
III.	Allgemeine Grundsätze .....	68
	A. Generalklausel (Art 17 Abs 1) .....	68
	B. Handeln in bestmöglichem Interesse des Kunden .....	68
	C. Wahrheits- und Transparenzgebot (Art 17 Abs 2) .....	71
	D. Vergütungssysteme .....	71
IV.	Informationspflichten .....	73
	A. Information über die Identität und die Art der Tätigkeit (Art 18) .....	73
	B. Interessenkonflikte und Transparenz (Art 19) .....	74
	C. Produktauswahl und Produktinformation .....	79
	D. Form der Information .....	83
V.	Beratung .....	84

*Julia Baier*

### **Versicherungsanlageprodukte**

I.	Einleitung .....	87
II.	Der Begriff des Versicherungsanlageprodukts .....	88
	A. Allgemeines .....	88
	B. Die Definition des Begriffs Versicherungsanlageprodukt .....	89
	C. Hintergrund der Sonderregelungen für Versicherungsanlageprodukte .....	90

D.	Vom Begriff erfasste und nicht erfasste Produkte .....	91
1.	Fonds- und indexgebundene Lebensversicherungen .....	91
2.	Ausnahmetatbestand lit a – Nichtlebensversicherungsprodukte .....	92
3.	Ausnahmetatbestand lit b – reine Risikolebensversicherungen .....	92
4.	Ausnahmetatbestand lit c – nach nationalem Recht anerkannte Altersvorsorgeprodukte .....	93
5.	Ausnahmetatbestand lit d – amtlich anerkannte betriebliche Altersversorgungssysteme .....	95
6.	Ausnahmetatbestand lit e .....	95
E.	Klassische Kapitallebensversicherung .....	96
III.	Die Sonderbestimmungen der IDD .....	98
A.	Allgemeines .....	98
B.	Regelungen im Zusammenhang mit Interessenkonflikten .....	99
C.	Verbot bestimmter Vergütungen .....	102
D.	Spezielle Informationspflichten .....	104
E.	Spezielle Vorschriften zum Vertrieb mit bzw ohne Beratung .....	105
1.	Mit Beratung .....	106
2.	Ohne Beratung .....	107
F.	Option zum »Execution-only« .....	108
G.	Dokumentations- und Berichtspflichten .....	109
IV.	Schlusswort .....	110

*Dieter Pscheidl*

**Der Vertrieb von Versicherungsprodukten unter der IDD**

I.	Einleitung – Zur Verfügbarkeit der Rechtsgrundlagen .....	111
II.	Die Produktentwicklung .....	113
III.	Aus- und Weiterbildung .....	116
IV.	Cross-Selling .....	116
V.	Wünsche und Bedürfnisse des Kunden .....	117
VI.	Versicherungsanlageprodukte .....	118
VII.	Ausblick – Wie geht es weiter? .....	119
	Stichwortverzeichnis .....	121