

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung	2
2	Vertrieb und Vertriebssteuerung	4
2.1	Was ist ein „Versicherungsvertrieb“?	4
2.2	Was ist die „Vertriebssteuerung“?	5
2.3	Versicherungsvertrieb – die wichtigsten rechtlichen Instrumentarien im Überblick	5
2.4	Versicherungsvertrieb – die wichtigsten rechtlichen Instrumentarien im Detail	9
2.5	„Interessenkonflikte“ – wie können sie vermieden werden?	14
3	Vergütung	16
3.1	Was ist eine „Vertriebsvergütung“?	16
3.2	Gelten die neuen Regeln auch für Versicherungsmakler, -vertreter und -berater?	18
3.3	Welche weiteren Regularien gibt es zum Thema Vergütung?	18
3.4	Interessenkonflikte	20
3.5	Wer ist gefordert? Welche Abteilung?	23
3.6	Was bedeutet „nachteilig/schädlich/abträglich für das/dem Kundeninteresse“?	25
3.7	Strenge Regeln für Versicherungsanlageprodukte auf „normale“ Produkte anwenden?	26
4	Weiterbildung, Qualifikation	29
4.1	Wie ist die Ausgangslage?	29
4.2	Rechtsgrundlagen	29
4.3	Betroffener Personenkreis	30
4.4	Umfang der Weiterbildungsverpflichtung	31
4.5	Inhalte	32
4.6	Form der Weiterbildung	34
4.7	Nachweis	34
4.8	Anforderungen an das Weiterbildungsunternehmen	35
4.9	Zeitplan	36
4.10	Was ist nun für Sie zu tun?	36
4.11	Unternehmen	37
4.12	Sanktionen	38
5	Compliance – auch für Unternehmen ohne Compliance- Abteilung	39
5.1	Warum braucht man überhaupt „Compliance“?	39
5.2	Was bedeutet Compliance für ein Versicherungs- vertriebsunternehmen?	40
5.3	Was bedeutet „Compliance“ für ein kleines Unternehmen?	42
5.4	Was muss und kann „Compliance“ tun?	43
5.5	Einhaltung von Gesetzen	51
6	Gesamtverantwortung	52