

IDD FAQs (Stand 02/2018)

1. Wofür steht die Abkürzung „IDD“?

IDD steht für **Insurance Distribution Directive** (Versicherungsvertriebsrichtlinie). Diese europäische Richtlinie reguliert den Versicherungsvertrieb neu. Betroffen sind sowohl Versicherungsvermittler als auch Vertriebstätigkeiten der Versicherungsunternehmen (z.B. Online-Abschlüsse). Sie werden unter den Begriff „Versicherungsvertreiber“ zusammengefasst.

2. In welchen Gesetzen und Verordnungen wird bzw. wurde die IDD umgesetzt?

Es gibt Änderungen in der Gewerbeordnung (GewO), im Versicherungsvertragsgesetz (VVG) sowie im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG). Die gesetzlichen Anpassungen gelten ab dem 23.02.2018. Zusätzlich werden die Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) und die VVG-Informationspflichtenverordnung (VVG-InfoV) angepasst.

Neben diesen deutschen Regelungen gibt es europäische Verordnungen zu Versicherungsanlageprodukten und Produktfreigabeverfahren. Sie gelten voraussichtlich ab dem 01.10.2018 unmittelbar im deutschen Recht. Zudem gibt es eine europäische Verordnung zur Ausgestaltung von Informationsblättern zu Nicht-Leben-Produkten.

3. Welche Vertriebstätigkeiten fallen unter die neuen Regelungen?

- Beratung
- Vorbereitung von Versicherungsverträgen einschließlich Vertragsvorschlägen
- Vermittlung und Abschluss von Versicherungsverträgen
- Mitwirkung bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadensfall
- Online: Bereitstellung von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge auf Grund von Kriterien, die ein Versicherungsnehmer über eine Website oder andere Medien wählt
- Online: Preis- und Produktvergleiche oder Rabatte auf den Preis eines Versicherungsvertrages, wenn der Versicherungsnehmer einen Versicherungsvertrag direkt oder indirekt über eine Website oder ein anderes Medium abschließen kann

4. Wer übt Vertriebstätigkeiten aus?

Vermittler und Versicherungsunternehmen sollten anhand der ausgeübten Tätigkeit ihrer Beschäftigten, Angestellten oder Selbstständigen untersuchen und festlegen, ggf. über eine konkrete Stellenbeschreibung, ob diese Tätigkeit den Vertriebstätigkeiten der IDD entspricht (z. B. Beratung von Kunden, Erstellung von Vertragsvorschlägen für den Kunden, Vertragsabschlüsse).

5. Was kann der Vermittler tun, um die Anforderungen für seine Mitarbeiter zu erfüllen?

- Analyse der konkreten Tätigkeiten hinsichtlich Vertriebstätigkeiten,
- Analyse des konkreten Qualifikationsniveaus der im Vertrieb tätigen Mitarbeiter,
- Festlegung bestimmter Personengruppen, die den Vertrieb im Sinne der IDD tatsächlich (weiter) ausüben sollen, ggf. Erstellung und Anpassung von Stellenbeschreibungen und Tätigkeitsprofilen,
- regelmäßige Feststellung des Weiterbildungsbedarfs der Mitarbeiter,
- Einholung von Führungszeugnissen/Gewerbezentralregisterauszügen der Vertriebsmitarbeiter, ggf. Anpassung der Vergütungsvereinbarungen.

6. Was bedeutet „ehrlich, redlich und professionell“ im Handeln des Vermittlers?

Die Bedürfnisse des Kunden stehen im Mittelpunkt der Beratung und Vermittlung. Der Vermittler darf sich nicht von Provisionsinteressen leiten lassen, die zum Nachteil des Kunden führen können. Durch die Dokumentation des Beratungsgesprächs sowie durch die durch Aus- und Weiterbildung nachgewiesene Fach- und Beratungskompetenz ist der Vermittler für die Kunden kompetenter Ansprechpartner.

7. Welche Pflichten treffen den Vermittler hinsichtlich seiner im Vertrieb beschäftigten Personen?

Die Mitarbeiter im Vertrieb, d.h. diejenigen Mitarbeiter, die Angebote erstellen, den Kunden beraten oder den Kunden bei der Vertragserfüllung oder im Schadenfall unterstützen, müssen:

- zuverlässig sein, d.h. das aktuelle Führungszeugnis darf keine relevanten Vermögensdelikte oder Verbrechen aufweisen,
- in geordneten Vermögensverhältnissen leben,
- über eine sachgerechte Qualifikation verfügen,
- sich regelmäßig mindestens 15 Stunden (à 60min) pro Jahr weiterbilden.

8. Was bedeutet „sachgerechte Qualifikation“?

Der Vermittler und seine mit dem Vertrieb beschäftigten Mitarbeiter müssen entweder über eine anerkannte Ausbildung im Versicherungsbereich verfügen oder ausreichende Schulungsmaßnahmen für die konkret ausgeübte Tätigkeit erhalten haben.

9. Gibt es Änderungen bei der IHK-Registrierung?

Das Verfahren zur Registrierung bleibt im Wesentlichen unverändert. Die zuständige IHK bleibt die Erlaubnisbehörde für Vermittler.

10. Müssen Angestellte des Vermittlers registriert werden?

Gewerbetreibende müssen sich und die Personen, die für die Vermittlung und Beratung in leitender Position verantwortlich sind, im IHK-Register eintragen lassen. Der nicht in leitender Funktion tätige angestellte Vermittler ist – wie schon nach altem Recht – nicht zu registrieren.

11. Was ist der Unterschied zwischen Versicherungsvermittler und Versicherungsberater?

Der erlaubnis- und registrierungspflichtige Versicherungsberater wird vom Kunden mit der Beratung zu Versicherungsfragen beauftragt. Ihm ist auch die Vermittlungstätigkeit erlaubt. Der Versicherungsberater wird jedoch ausschließlich vom Kunden vergütet. Der Versicherungsvermittler darf auch weiterhin vom Versicherungsunternehmen vergütet werden.

12. Werden gebundene Vermittler registriert?

Gebundene Vertreter von Versicherungsunternehmen sind weiterhin erlaubnisfrei und werden wie bisher von den Versicherungsunternehmen im IHK-Register eingetragen. Die Versicherungsunternehmen müssen entsprechend die Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse, Sachkunde und Weiterbildung sicherstellen.

13. Wie muss ein Beschwerdemanagementsystem beim Vermittler organisiert sein?

Der *ungebundene* Vermittler muss über „Leitlinien zur Beschwerdebearbeitung“ verfügen, diese umsetzen und ihre Einhaltung überwachen. Dazu muss er ggf. eine Beschwerdemanagementfunktion einrichten. Die Beschwerden müssen nachprüfbar registriert werden. Der Beschwerdeführer muss eine Eingangsbestätigung erhalten und über das Verfahren zur Beschwerdebearbeitung informiert werden. Der Beschwerdeführer muss nach Prüfung eine Antwort zu seiner Beschwerde erhalten. Der Vermittler muss Informationen über die Einrichtung des Verfahrens und die Angabe, wie eine Beschwerde einzureichen ist, in geeigneter Weise veröffentlichen.

14. Was ändert sich beim Ombudsmann-Verfahren?

Wenn der Versicherungsnehmer im außergerichtlichen Verfahren eine Schlichtungsstelle, z. B. den Versicherungsombudsmann anruft, muss der Vermittler an dem Schlichtungsverfahren teilnehmen.

15. Welche Informationen erhält der Kunde beim ersten Geschäftskontakt mit dem Vermittler?

Die seit Jahren bekannte „Erstinformation“ durch den Vermittler muss mit Umsetzung der IDD um weitere Informationen ergänzt werden:

- dass er eine Beratung anbietet,
- die Art der Vergütung, die er im Zusammenhang mit der Vermittlung erhält,
- ob die Vergütung direkt vom Kunden zu zahlen ist oder als Provision oder sonstige Vergütung in der Versicherungsprämie enthalten ist,
- ob er als Vergütung andere Zuwendungen erhält,
- ob seine Vergütung aus einer Kombination von Zuwendungen/Provisionen besteht.

Die Übermittlung der Erstinformation an den Kunden muss grundsätzlich auf Papier erfolgen. Im Ausnahmefall auch auf „anderem dauerhaften Datenträger“ oder unter besonderen Voraussetzungen über eine personalisierte Website.

16. Welche Qualifikation/Sachkunde ist zur Registrierung mindestens erforderlich?

Die Mindestqualifikation ist „Versicherungsfachmann/-frau IHK“, ab dem 23.2.2018 entspricht dies dem „Geprüfter Fachmann/Geprüfte Fachfrau für Versicherungsvermittlung IHK“.

17. Gibt es zur Sachkunde eine „Alte-Hasen-Regelung“?

Ja. Keine Sachkundeprüfung müssen Personen nachweisen, die seit dem 31. August 2000 ununterbrochen als Versicherungsvermittler oder Versicherungsberater tätig waren.

18. Wird ein BWV-Abschluss (Versicherungsfachmann) als Sachkundenachweis anerkannt?

Ja. Anerkannt wird ein vor dem 1.1.2009 abgelegter Abschluss als Versicherungsfachmann/ Versicherungsfachfrau des Berufsbildungswerks der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (BWV).

19. Wer muss sich weiterbilden?

Die Weiterbildungsverpflichtung für Gewerbetreibende umfasst

- Versicherungsmakler,
- Versicherungsvertreter mit Erlaubnis,
- Versicherungsberater,
- gebundene Versicherungsvertreter,
- produktakzessorische Vermittler (sofern nicht von der Erlaubnispflicht befreit)

sowie deren Beschäftigte (Angestellte oder Selbstständige), die unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirken.

Die gleiche Pflicht trifft Angestellte von Versicherungsunternehmen, die maßgeblich oder unmittelbar am Vertrieb beteiligt sind.

20. Wie viele Weiterbildungsstunden sind pro Jahr erforderlich?

15 Zeitstunden (à 60 min) pro Kalenderjahr. Der Entwurf der Vermittlerverordnung sieht für das Jahr 2018 12,5 Zeitstunden vor. Beginnt der Vermittler in einem Jahr am 1.10. mit seiner Tätigkeit, muss er für das Anfangsjahr keine Weiterbildung nachweisen.

21. Können Weiterbildungsstunden aus vergangenen Jahren angerechnet werden?

Nein.

22. Wie muss die Weiterbildung nachgewiesen werden?

Ungebundene Vermittler (Makler, MGA und von der Weiterbildungspflicht betroffenen Mitarbeiter) haben ihre Weiterbildungsmaßnahmen des Vorjahres (15 Zeitstunden p.a.) spätestens zum 31. Januar eines jeden Kalenderjahres mittels einer Erklärung unaufgefordert an die zuständige IHK zu senden.

Gebundene Vermittler sind ebenfalls verpflichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Zeitstunden pro Jahr weiterzubilden. Diese werden in das Weiterbildungssystem des Versicherungsunternehmens eingebunden. Dieses ist dann gegenüber der BaFin entsprechend nachweispflichtig.

23. Welche Weiterbildungsmaßnahmen werden anerkannt?

Die Weiterbildungsmaßnahmen müssen inhaltlich dazu dienen, die Kompetenzen des Vermittlers zu erhalten, anzupassen oder zu erweitern. Sie können nach dem Entwurf der Vermittlerverordnung in Präsenzform, im Selbststudium oder durch betriebsinterne Maßnahmen erfolgen. Der Entwurf sieht jeweils „nachweisbare Lernerfolgskontrollen“ vor.

24. Wo kann die Weiterbildung erfolgen?

Die Weiterbildung kann bei Bildungsanbietern erfolgen, die die Anforderungen an die Qualität der Weiterbildungsmaßnahme erfüllen.

25. Darf der Vermittler Provisionen vom Versicherungsunternehmen erhalten?

Ja, der Gesetzgeber schränkt die Vergütung von Vermittlern durch das Versicherungsunternehmen grundsätzlich nicht ein. Allerdings ist die konkrete Ausgestaltung der Vergütung so vorzunehmen, dass sich aus Vergütungsdifferenzen ergebende Interessenskonflikte auf ein hinnehmbares Maß begrenzt werden.

26. Was muss der Vermittler bei der Vergütung seiner Beschäftigten im Vertrieb beachten?

Vermittler sind – genauso wie Versicherungsunternehmen – gehalten, keine kundenschädlichen Anreize in ihre Vergütungssysteme aufzunehmen. So werden z.B. überhöhte Verkaufsziele nach dem Entwurf zur Vermittlerverordnung als problematisch erachtet.

27. Muss die Vergütung offengelegt werden?

Der Vermittler muss dem Kunden beim ersten Geschäftskontakt die Art und Quelle seiner Vergütung offenlegen:

- für die Vermittlung und Betreuung von Versicherungsverträgen Provisionen/Courtage von den Versicherungsunternehmen, mit denen er zusammenarbeitet;
- neben Provisionen können sonstige Zuwendungen (z. B. Produktschulungen durch den Versicherer, Ausstattung mit Angebotssoftware und Anträgen, Bonifikationen) gewährt werden.

Die Erstinformation ist also um diese Punkte zu ergänzen.

28. Was ist bei der Vergütung von Versicherungsvermittlern zu beachten?

Feste Vergütungen und Provisionszahlungen von Versicherern an Vermittler sind grundsätzlich weiterhin zulässig. Die Vergütungen und sonstige Zuwendungen müssen generell so gestaltet sein, dass kein Fehlanreiz gesetzt wird, der zu einem nicht hinnehmbaren Interessenkonflikt führen kann. Dies gilt sowohl im Verhältnis zwischen Versicherer und Vermittler als auch zwischen dem Vermittler und dessen im Vertrieb beschäftigte oder für ihn tätige Personen.

29. Was sind Interessenkonflikte und wie ist damit umzugehen?

Finanzielle Vorteile für Vermittler können in bestimmten Fällen das Risiko bergen, den Kundeninteressen zu schaden. Die IDD lässt als variable Vergütung weiterhin Provisionen zu. Wesentlich ist, dass sie durch ihre Höhe bestimmte Vertragsabschlüsse bzw. Beratungsergebnisse nicht zum Nachteil des Kunden bevorzugen, ohne dass weitere Maßnahmen eine den Kundeninteressen gerechte Beratung sicherstellen. Vor allem bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten (VAP) ist darauf zu achten, dass Zuwendungen beim Vermittler nicht zu Interessenkonflikten führen. Führen eingerichtete Maßnahmen im Einzel- und Ausnahmefall dazu, dass Interessenkonflikte bei VAP nicht vermieden werden, müssen die Gründe für Interessenkonflikte gegenüber dem Kunden offengelegt werden.

30. Was bedeutet das Provisionsabgabeverbot?

Provisionsweitergaben an Kunden sind grundsätzlich nicht gestattet. Kunden dürfen maximal Vorteile in Höhe von 15 € erhalten (pro Jahr und Vertrag).

31. Was sind Versicherungsanlageprodukte?

Ein Versicherungsanlageprodukt ist ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert besitzt oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist. Versicherungsanlageprodukte sind demnach Lebensversicherungen mit Ausnahme der Basisrentenversicherung, Direktversicherung, Tarife für Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung, Risikolebensversicherung, Kollektivsterbegeldversicherung, Berufsunfähigkeits(-zusatz)versicherung und sonstigen Zusatzversicherungen.

32. Was ändert sich bei den Produktinformationsblättern zu Versicherungsanlageprodukten?

Der Kunde erhält bei Versicherungsanlageprodukten ein sog. Basis-Informationsblatt gemäß der PRIIP-Verordnung. Zudem erhält er ein weiteres, individualisiertes Informationsblatt über die Kosten des Versicherungsanlageprodukts.

33. Was ist eine „Geeignetheitsprüfung“?

Der Vermittler darf nur solche Versicherungsanlageprodukte empfehlen, die für den Kunden geeignet sind. Bietet der Vermittler eine Beratung über ein Versicherungsanlageprodukt an, muss er den Kunden dazu über dessen Kenntnisse und Erfahrungen im Anlagebereich, die finanziellen Verhältnisse, einschließlich seiner Verlusttragfähigkeit, und seine Anlageziele einschließlich der Risikotoleranz befragen. Das dann empfohlene Versicherungsanlageprodukt muss dem Ergebnis dieser Kundenprofilierung entsprechen.

34. Darf ein für den Kunden ungeeignetes Produkt vermittelt werden?

Der Vermittler darf dem Kunden kein ungeeignetes Produkt empfehlen. Da der Gesetzgeber hier empfindliche Sanktionen vorsieht, ist unbedingt besondere Aufmerksamkeit notwendig.

35. Was ist eine „Geeignetheitserklärung“?

Nach erfolgter Prüfung der Eignung des Versicherungsanlageprodukts erhält der Kunde das Ergebnis der Prüfung zusammengefasst als Geeignetheitserklärung. Die Erklärung muss sämtliche Kundenangaben erhalten, die für die Einschätzung des Vermittlers relevant waren.

36. Was ist eine „Angemessenheitsprüfung“?

Der Vermittler muss stets prüfen, ob das Versicherungsanlageprodukt für den Kunden angemessen ist. Im Rahmen der „Geeignetheitsprüfung“ hat der Vermittler die Bestandteile der Angemessenheitsprüfung abgefragt, nämlich, ob der Kunde über Kenntnisse und Erfahrungen im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Produkttyp hat. Verzichtet der Kunde formal auf eine Beratung oder gibt es keinen Beratungsanlass, kann der Vermittler auf die Geeignetheitsprüfung verzichten und direkt die Angemessenheitsprüfung durchführen. Grund ist, dass die Eignungsprüfung nur im Falle einer Beratung durchzuführen ist.

37. Welche Warnhinweise muss der Kunde erhalten, wenn das Versicherungsanlageprodukt für ihn nicht angemessen ist?

Der Vermittler muss den Kunden darauf hinweisen und warnen:

- wenn das Produkt für ihn unangemessen ist, z. B. wegen fehlender Kenntnis und Erfahrungen
- wenn aufgrund der Angaben des Kunden nicht beurteilt werden kann, ob das Produkt für den Kunden angemessen ist.

38. Darf der Kunde ein für ihn ungeeignetes oder für ihn unangemessenes Produkt erwerben?

Ja, sofern der Kunde einen entsprechenden deutlichen Warnhinweis erhält, darf er auch ein ungeeignetes oder unangemessenes Produkt kaufen. Der Vermittler sollte sich dies in jedem Fall schriftlich vom Kunden bestätigen lassen.

39. Was bedeutet „execution only“?

Bei Versicherungsanlageprodukten, die der Gesetzgeber als „nicht-komplex“ einstuft, besteht die Möglichkeit eines beratungsfreien Verkaufs, der sogar ohne eine Angemessenheitsprüfung erfolgen kann. Dies funktioniert allerdings nur dann, wenn die Vertriebstätigkeit durch den Versicherungsnehmer veranlasst und die Vermeidung von Interessenkonflikten beachtet wurde. Auch muss der Versicherungsnehmer einen deutlichen Warnhinweis erhalten, dass die Angemessenheit nicht geprüft wurde.

40. Was ist eine Angemessenheitserklärung?

Nach erfolgter Prüfung der Angemessenheit erhält der Kunde das Ergebnis der Prüfung zusammengefasst als Angemessenheitserklärung. Die Erklärung muss sämtliche Kundenangaben erhalten, die für die Einschätzung des Vermittlers relevant waren.

41. In welcher Form ist die Angemessenheits- oder Geeignetheitserklärung an den Kunden zu übermitteln?

Grundsätzlich auf Papier. Der Kunde hat aber auch die Wahl, die Erklärungen auf einem anderen dauerhaften Datenträger als Papier zu erhalten, z. B. auf CD oder auf einem Datenstick. Über eine Webseite darf die Erklärung aber nicht erfolgen.

42. Muss die Angemessenheitsprüfung erfolgen, wenn der VN auf die Beratung verzichtet?

Ja! Eine Angemessenheitsprüfung muss stets erfolgen.

43. Was passiert, wenn der Kunde eine Empfehlung zu einem ungeeigneten Versicherungsanlageprodukt erhält?

Neben Schadenersatzansprüchen wegen Falschberatung ist die Abgabe dieser Empfehlung mit einem hohen Bußgeld bewehrt. Dieses kann bis zu 500.000 € betragen.

44. Ändert sich durch die IDD etwas an den VVG-Beratungspflichten?

Der Kunde ist wie bisher anlassbezogen nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und entsprechend zu beraten. Die Empfehlung muss entsprechend begründet werden. Anschließend ist das Beratungsgespräch inklusive der Kundenentscheidung zu dokumentieren.

45. Sind Beratungs- und Dokumentationsverzichte weiterhin möglich?

Ja. Der Kunde kann im Einzelfall sowohl gegenüber dem Vermittler als auch gegenüber dem Versicherer auf Beratung und/oder auf die Dokumentation der Beratung verzichten. Die Erklärung muss den Hinweis darauf enthalten, dass dem Kunden bekannt ist, dass er aufgrund des Verzichts nur erschwert Schadenersatzansprüche gegen Vermittler und Versicherer geltend machen kann.

46. In welcher Form ist ein Beratungsverzicht zu erklären?

Im persönlichen Kundenkontakt kann der Beratungsverzicht nur schriftlich erklärt werden. Der VN kann den Verzicht in Textform erklären, sofern es sich um den Vertrieb im Fernabsatz handelt. D.h. es genügt der Versand einer Email an den Vermittler oder den Versicherer.

47. In welcher Form ist die Beratungsdokumentation an den VN zu übermitteln?

Der VN kann zwischen Papier und einem anderen dauerhaften Datenträger (z. B. Datenstick, CD) oder einer personalisierten Webseite wählen.

48. Müssen telefonische Beratungsgespräche bei der Versicherungsvermittlung aufgezeichnet werden?

Nein. Im Gegensatz zur Aufzeichnungspflicht bei der Finanzanlagevermittlung gibt es diese Pflicht nicht bei der Versicherungsvermittlung.

49. Was ist das „Produktfreigabeverfahren“?

Die Versicherer sind ab dem 23. Februar 2018 gesetzlich verpflichtet, für alle neuen Produkte und wesentlichen Änderungen eines auf dem Verkaufsmarkt befindlichen Versicherungsprodukts ein Produktfreigabeverfahren zu durchlaufen. Für diese Produkte müssen die Vertriebsstrategie sowie der Zielmarkt und dessen Risiken beschrieben werden. Die Versicherer sind zudem verpflichtet, diese Informationen den Vertriebspartnern zur Verfügung zu stellen. Sobald wir ein neues Produkt am Markt einführen, werden wir Sie aktiv über die genannten Punkte informieren.

50. Was ist der Zielmarkt?

Das ist die Kundengruppe, für die das Produkt geeignet ist. Kriterien dafür sind zum Beispiel die Merkmale und das Risikoprofil des Produkts. Sobald wir ein neues Produkt am Markt einführen, werden wir Sie aktiv informieren.

51. Ist ein Verkauf außerhalb des Zielmarkts möglich?

Ja, wenn der Kunde das ausdrücklich wünscht. Der Vermittler sollte dies dokumentieren.

52. Welche Produktinformationen müssen Vermittler erhalten?

Die Vermittler müssen „sämtliche sachgerechte Produktinformationen“ erhalten. Sobald wir ein neues Produkt am Markt einführen, werden wir Sie aktiv informieren.

53. Welches Produktinformationsblatt erhält der Kunde von „Nicht-Leben-Produkten“?

Statt dem bisherigen Produktinformationsblatt (PIB) muss bei jedem Vertragsabschluss das Informationsblatt zu Versicherungsprodukten (IPID – **I**nsurance **P**roduct **I**nformation **D**ocument) dem Privat-Kunden ausgehändigt werden. Dies wird wie beim bisherigen PIB durch die verschiedenen Abschlussrechner vom Münchener Verein ermöglicht.

Das Informationsblatt zu Versicherungsprodukten hat in ganz Europa eine standardisierte Darstellung (u.a. Bildzeichen, Überschriften, Hintergrund) und inhaltliche Reihenfolge.

Hier ein Beispiel:

Kfz-Versicherung
Informationsblatt zu Versicherungsprodukten

mv **münchener verein**
Zukunft. In besten Händen.

Unternehmen: Münchener Verein Produkt Kraftfahrt
Allgemeine Versicherungs-AG

Deutschland

Dieses Blatt dient nur Ihrer Information und gibt Ihnen einen kurzen Überblick über die wesentlichen Inhalte Ihrer Versicherung. Die vollständigen Informationen finden Sie in Ihren Vertragsunterlagen (Versicherungsantrag, Versicherungsschein und Versicherungsbedingungen). Damit Sie umfassend informiert sind, lesen Sie bitte alle Unterlagen durch.

Um welche Art von Versicherung handelt es sich?
Es handelt sich um eine Kfz-Versicherung. Sie sichert ab gegen finanzielle Risiken im Zusammenhang mit der Kfz-Nutzung.

Was ist versichert?

- Wir bieten Ihnen verschiedene Versicherungsarten an, zwischen denen Sie wählen können:
- Kfz-Haftpflichtversicherung**
 - Leistet, wenn mit dem versicherten Fahrzeug Andere geschädigt werden.
 - Ersetzt berechnete Ansprüche.
 - Wehrt unberechtigte Forderungen ab.
- Teilkasko**
 - Ersetzt Schäden an Ihrem Fahrzeug.
 - Versichert sind z. B. Diebstahl, Hagel, Sturm oder Glasbruch.
- Vollkasko**
 - Ersetzt zusätzlich zur Teilkasko Schäden an Ihrem Fahrzeug durch Vandalismus oder Unfall.
- Autoschutzbrief**
 - Bietet organisatorische und finanzielle Hilfe bei Panne oder Unfall Ihres Fahrzeugs.
- Kfz-Unfallversicherung**
 - Leistet die vereinbarten Geldbeträge für die Fahrzeuginsassen bei Invalidität oder Tod.
- Kfz-Umweltschadenversicherung**
 - Schützt Sie vor öffentlich-rechtlichen Ansprüchen nach dem Umweltschadensgesetz.
- Versicherungsakademie**
 - Die Höhe der vereinbarten Versicherungssumme je Schadenereignis können Sie Ihrem Versicherungsschein entnehmen.

Was ist nicht versichert?
Kfz-Haftpflichtversicherung

- Schäden an Ihrem eigenen Fahrzeug.

Teilkasko

- Schäden an Ihrem Fahrzeug durch Unfall oder Vandalismus.

Vollkasko

- Schäden an Ihrem Fahrzeug durch Verschleiß, Autoschutzbrief
- Fahrzeugreparaturen, die über die Pannenhilfe hinausgehen.

Kfz-Unfallversicherung

- Heilbehandlungskosten und Schmerzensgeld.

Kfz-Umweltschadenversicherung

- Ansprüche, die auch ohne Rückgriff auf das Umweltschadensgesetz gegen Sie geltend gemacht werden können.

Gibt es Deckungsbeschränkungen?

Nicht alle denkbaren Fälle sind versichert. Vom Versicherungsschutz ausgeschlossen sind zum Beispiel:

- Vorsätzlich herbeigeführte Schäden.
- Schäden, die bei Teilnahme an genehmigten Rennen entstehen.
- Schäden an der Ladung.

Wo bin ich versichert?

- Sie haben Versicherungsschutz in den geographischen Grenzen Europas sowie den außereuropäischen Gebieten, die zum Geltungsbereich der Europäischen Union gehören.
- Haben wir Ihnen eine Grüne Karte ausgehändigt, erstreckt sich der Versicherungsschutz in der Kfz-Haftpflichtversicherung auch auf die dort genannten nichteuropäischen Länder, soweit Länderbezeichnungen nicht durchgestrichen sind.

Welche Verpflichtungen habe ich?

- Sie müssen die Versicherungsbeiträge rechtzeitig und vollständig zahlen.
- Bitte machen Sie im Versicherungsantrag wahrheitsgemäße und vollständige Angaben.
- Setzen Sie sich nicht unter dem Einfluss von Alkohol oder Drogen ans Steuer.
- Lenken Sie das Fahrzeug im öffentlichen Straßenverkehr nur mit der erforderlichen Fahrerlaubnis.
- Sie müssen uns außerdem jeden Schadenfall rechtzeitig anzeigen.

Wann und wie zahle ich?
Der erste Beitrag wird 14 Tage nach Zugang des Versicherungsscheins fällig. Sie müssen diesen Beitrag dann unverzüglich (d.h. spätestens innerhalb von 14 Tagen) zahlen. Wenn Sie die weiteren Beiträge zahlen müssen, ist im Versicherungsschein genannt. Je nach Vereinbarung kann das monatlich, vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich sein. Sie können uns den Beitrag überweisen oder uns ermächtigen, den Beitrag von Ihrem Konto einzuziehen.

Wann beginnt und endet die Deckung?
Wann der Versicherungsschutz beginnt, ist im Versicherungsschein angegeben. Voraussetzung ist, dass Sie den ersten Beitrag rechtzeitig und vollständig gezahlt haben. Haben wir Ihnen vorläufigen Versicherungsschutz gewährt, geht dieser in den endgültigen Versicherungsschutz über, sobald Sie den ersten oder einmaligen Beitrag gezahlt haben.

Die Versicherung können Sie für längstens ein Jahr abschließen. Sie verlängert sich automatisch um jeweils ein weiteres Jahr (Verlängerungsjahr), außer Sie oder wir kündigen den Vertrag.

Wie kann ich den Vertrag kündigen?
Sie oder wir können den Vertrag zum Ablauf der zunächst vereinbarten Vertragsdauer und zum Ablauf jeden Verlängerungsjahres kündigen (das muss spätestens einen Monat vor dem Ende der Vertragslaufzeit geschehen).

Außerdem können Sie oder wir den Vertrag vorzeitig kündigen. Das ist z. B. nach einem Schadenfall möglich.

54. Was ist ein Basis-Informationsblatt?

Das Basis-Informationsblatt ist das durch die PRIIP-Verordnung vorgeschriebene Informationsblatt. Es gilt nur für Versicherungsanlageprodukte.

Siehe bitte auch Link zur entsprechenden Seite im Internet:

<https://www.muenchener-verein.de/service-kontakt/downloads-und-formulare/basisinformationen-fonds-priip/>

55. Was ist das „Durchleitungsgebot“?

Mit der Umsetzung der IDD in deutsches Recht wurde im Zusammenhang mit der Beratung durch (unabhängige) Versicherungsberater (kurz: VB) das sogenannte Durchleitungsgebot eingeführt. Der Gesetzgeber sieht vor, dass dem Kunden die Vertriebskosten eines vermittelten Bruttotarifs über ein separates Prämienkonto bzw. über einen Rabatt zugewendet werden müssen, wenn der Abschluss unter Mitwirkung eines VB vermittelt wurde oder der Kunde vor Vertragsschluss einen Beratungsschein eines VB vorlegt.

Hinweis: Die FAQs wurden auf Grundlage der Vorgaben der IDD und der Umsetzungsgesetze (VAG, VAG, GewO), Verordnungen (VersVermV-Entwurf - Inhalte des Verordnungsentwurfs können sich ggf. noch ändern; Info-PflichtenVO-E) und europäischen delegierten Rechtsakte erstellt. Die Liste stellt keine Rechtsberatung im Einzelfall dar.