

Mensch - Zukunft - Geld

 **Vorsorge**

Risiko Lebensversicherungen
Grundfähigkeit
Berufsunfähigkeit

 **Pension**

Rentenversicherungen
Sparpolizzen

 **Unfall**

Fondssparen
Einmalerläge
Betriebliche Lebensversicherung
Unfallinvalidität
Unfallrenten

Haus - Wohnung - Betrieb

 **Gebäude**

Feuer
Sturm
Leitungswasser
Haushalt

 **Einrichtung**

 **Gewerbe**

Einbruch Diebstahl
Beraubung
Glasbruch
E-Geräte

 **Landwirtschaft**

Auto - Recht

 **Auto**

Kfz-Haftpflicht
Kfz-Kasko
Kfz-Insassenunfall

 **Recht**

Allg. Haftpflicht
Bauherrenhaftpflicht
Rechtsschutz
Vereine

Kompetenz - Hilfe - Partner

Partnerprodukte

Kranken
Assistance (Notfall Hilfe)
Reisen
Hagel
Abfertigung Neu

Bankprodukte

Finanzierung
Leasing
Bausparen

§



Information zur neuen EU-Versicherungs- vertriebsrichtlinie

(Insurance Distribution Directive - IDD)

Vorarlberger Landes-Versicherung V.a.G., Bahnhofstraße 35,
6900 Bregenz, Telefon +43 5574/412-0, Fax: +43 5574/412-99,
www.vlv.at, E-Mail: vlv@vlv.at, FN 60016i,
Landes- als Handelsgericht Feldkirch, DVR 002 7995

**VORARLBERGER
LANDES-
VERSICHERUNG**



Im Ländle sicher besser

**VORARLBERGER
LANDES-
VERSICHERUNG**



Im Ländle sicher besser

Was ist die IDD?

Die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie „IDD“ (Insurance Distribution Directive), welche neue Regeln für die Versicherungsvermittlung und den Versicherungsvertrieb enthält, wird 2018 in nationales Recht umgesetzt. Die dafür notwendigen Reformen bedeuten eine Umstellung für die gesamte Versicherungsbranche, insbesondere im Ablauf der Versicherungsberatung.

Zentrale Anforderung an diese neue Regulierung ist die Sicherstellung einer qualitativen und bedarfsgerechten Kundenberatung. Konkret bedeutet dies für Sie eine höhere Transparenz und ausführliche Informationen im Rahmen der Beratung. **Sie als Kunde profitieren von den künftig neuen Regelungen zum Versicherungsvertrieb.**

Was gibt die Europäische Union den Versicherungsunternehmen im Rahmen der IDD vor?

- ▶ Schriftliche Dokumentation des Kundengesprächs in Form eines Beratungsprotokolls
- ▶ Jährliche Aus- und Weiterbildung der KundenberaterInnen
- ▶ Vergütungssysteme mit Hauptaugenmerk auf bedarfsgerechte Kundenberatung
- ▶ Betriebswirtschaftliche und kundenorientierte Produktentwicklungsprozesse

Wie profitieren Sie als Kunden von der IDD?

Zu Beginn des Verkaufsprozesses sind bestimmte Informationen, etwa über Interessenskonflikte (z.B. Art der Vergütung), die Produktpalette und die Art der beabsichtigten Beratung an den Kunden zu übermitteln. Beim Verkauf von Versicherungsprodukten sind die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu erfassen und in einem Beratungsprotokoll zu dokumentieren. Als Ergebnis kann

der Versicherungs- und Vorsorgeberater dem Kunden das für ihn passende Produkt anbieten.

Der Kunde erhält im Rahmen der Beratung vor der Vertragserklärung Informationsblätter ausgehändigt, welche verständlich und übersichtlich die grundlegenden Merkmale des Versicherungsproduktes darlegen. Für Sie ist wichtig zu wissen, dass in den Ihnen von der Vorarlberger Landes-Versicherung V.a.G. (VLV) angebotenen Versicherungsprodukten zumeist eine bessere Versicherungsleistung vorgesehen ist.

Bei Versicherungsanlageprodukten (z.B. Pensionsvorsorgeprodukte), ist zusätzlich die finanzielle Situation und die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden in dieser Produktgruppe zu erheben, um ein möglichst bedarfsgerechtes Versicherungsanlageprodukt anbieten zu können. Darüber hinaus kann in der Anlageberatung auch die Risikotoleranz und -tragfähigkeit des Kunden geklärt werden.

Beratung auf höchstem Niveau!

Die Vorarlberger Landes-Versicherung V.a.G. (VLV) bietet Ihnen weiterhin die bestmögliche Beratung und Transparenz bei Ihren Versicherungsgeschäften. Unsere Versicherungs- und Vorsorgeberater sind bestens geschult und helfen Ihnen gerne bei der richtigen Produktwahl.

Was die Versicherungsvermittlerrichtlinie für Sie persönlich bedeutet, erläutert Ihnen gerne Ihre Versicherungsberatung.