

# Umsetzung der Versicherungsvertriebs- richtlinie (IDD)

**Erweiterte  
Produktinformationen**

**04/2024**

# Inhalt

## Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)

1. Vergütung: Anreize und Interessenkonflikte (§ 1a VVG, § 48a VAG)
2. Produktfreigabeverfahren (§ 23 VAG)
3. Weiterbildung (§ 34d Abs. 9 GewO, § 48 Abs.2 VAG)

## Anlage Produktinformationen

1. Produktfreigabeverfahren
2. Zielmärkte
3. Vorgeschlagene Vertriebsstrategie
4. Risiken
5. Hauptmerkmale
6. Kosten
7. Umstände, welche zu Interessenkonflikten führen könnten

## Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)

### 1. Vergütung: Anreize und Interessenkonflikte (§ 1a VVG, § 48a VAG)

Bei der Vermittlung von Policenwerk Produkten handeln die Vertriebspartner von Policenwerk immer im bestmöglichen Kundeninteresse, ehrlich, professionell und redlich im Sinne eines ehrbaren Kaufmanns.

Innerhalb unseres Unternehmens wurden wirksame Maßnahmen getroffen, die verhindern, dass Interessenkonflikte entstehen und dem Kundeninteresse schaden. Unser Vergütungssystem enthält keine Anreize, wie z. B. Bonifikationen, die der Beratung im Kundeninteresse entgegenstehen. Daran halten wir uns auch in Zukunft.

### 2. Produktfreigabeverfahren (§ 23 VAG)

Bei diesem Verfahren sind wir als Konzeptanbieter aufsichtsrechtlich verpflichtet, für unsere Produkte einen Zielmarkt zu bestimmen. In den Anlagen „Produktinformationen“ und „Zielmärkte“ sind weitere Informationen hinterlegt.

### 3. Weiterbildung (§ 34d Abs. 9 GewO, § 48 Abs. 2 VAG)

Sie sind verpflichtet sich mindestens 15 Stunden pro Kalenderjahr weiterzubilden. Der Nachweis ist der IHK gegenüber zu erbringen. Diese Pflicht gilt für alle natürlichen Personen (bei juristische Personen wie GmbH usw. nur eingeschränkt).

## Anlage Produktinformationen

Policenwerk stellt Ihnen die Produktinformationen nach § 23 Abs. 1c VAG zur Verfügung. Damit können Sie die Produkte und den Zielmarkt verstehen. Ihre Vertriebstätigkeit sollten Sie im bestmöglichen Kundeninteresse ausführen.

### 1. Produktfreigabeverfahren

Als Konzeptanbieter von Versicherungsprodukten unterhält, betreibt und überprüft Policenwerk GmbH & Co.KG ein Produktfreigabeverfahren. Das Produktfreigabeverfahren gilt für alle ab dem 23.02.2018 neu entwickelten oder wesentlich geänderten Produkte. Bestandteile des Produktfreigabeverfahrens sind:

- die Festlegung der Vertriebsstrategie.
- die Ermittlung eines Zielmarktes durch interne Produkttests beurteilt, ob das Produkt den Bedürfnissen und Zielen des Zielmarkts entspricht.
- die kontinuierliche Überwachung und regelmäßige Prüfung der Produkte. Dabei sollen Ereignisse identifiziert werden, die sich erheblich auf die wesentlichen Merkmale der Produkte auswirken könnten. Der Inhalt der Überprüfung ist, ob die Produkte an den Zielmarkt oder an Kunden außerhalb des Zielmarkts vertrieben werden.
- die Kommunikation und Verteilung der Produktinformationen an die Vertriebspartner.

## 2. Zielmärkte

Der Zielmarkt beschreibt die Kundengruppe, für die das Produkt geeignet ist. Die Zielmärkte sind im Folgenden aufgelistet und beschrieben. Diese Informationen über den Zielmarkt dienen zu Ihrer Information und Orientierung und haben keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Bei jeder Änderung der Zielmarktbeschreibung informieren wir die Vertriebspartner in geeigneter Form per E-Mail, Fax oder Textform.

| Produkt   | Tarif   | Zielmarkt  |
|---|---|--|
| <b>Unfallversicherung für Unfälle innerhalb und außerhalb des Berufes</b> | Basis,<br>Top,<br>Premium,<br>Vital,<br>Balance,<br>Comfort,<br>Comfort Plus, | Das Produkt eignet sich für Kunden, die sich gegen die finanziellen Folgen von Unfällen innerhalb und außerhalb des Berufes absichern wollen.  |
| <b>Privathaftpflichtversicherung</b>                                      | Premium,<br>Premium Plus,   | Das Produkt eignet sich für Kunden, die sich gegen die finanziellen Folgen aus der Haftpflicht als Privatperson absichern wollen.  |
| <b>Hundehalter Haftpflichtversicherung</b>                                | Premium<br>2016,  | Das Produkt eignet sich für Kunden, die sich gegen die finanziellen Folgen aus der Haftpflicht als privater Halter von Hunden absichern wollen.  |
| <b>Pferdehalter Haftpflichtversicherung</b>                               | Premium<br>2016,  | Das Produkt eignet sich für Kunden, die sich gegen die finanziellen Folgen aus der Haftpflicht als privater Halter von Reit- und Zugtieren wie z. B. Pferde, Ponys, Kleinpferde, Esel und Maultieren absichern wollen. |
| <b>Trainerhaftpflichtversicherung</b>                                     | Premium   | Das Produkt eignet sich für Kunden, die sich gegen die finanziellen Folgen aus der Haftpflicht als Trainer (z. B.: Yogalehrer, Fitnesstrainer usw.) absichern wollen.  |
| <b>Hausratversicherung</b>  | Premium,<br>Premium Plus,   | Das Produkt eignet sich für Kunden, die ihren Hausrat gegen die finanziellen Folgen gegen bestimmte Gefahren wie z. B. Feuer, Blitzschlag, Sturm, Hagel absichern wollen.  |
| <b>Haushaltglasversicherung</b>   | HHG,  | Das Produkt eignet sich für Kunden, die sich gegen die finanziellen Folgen aus der Zerstörung oder Beschädigung ihrer Mobiliar- bzw. Gebäudeverglasung absichern wollen.   |

### 3. Vorgeschlagene Vertriebsstrategie

Die Produkte von Policenwerk sind zur Vermittlung durch Versicherungsmakler mit Zulassung nach § 34d GewO konzipiert.

### 4. Deckungsbeschränkungen/ Einschränkungen

Die Deckungsbeschränkungen/ Einschränkungen beim Versicherungsschutz ergeben sich aus den Produktinformationsblättern, Versicherungsbedingungen und Deklarationen.

### 5. Hauptmerkmale

Die Hauptmerkmale und Charakteristika der jeweiligen Produkte werden in den Versicherungsbedingungen und Produktinformationsblättern beschrieben.

### 6. Kosten

Die Abschluss-, Verwaltungs- und Vertriebskosten sind in den Beitrag eingerechnet und werden nicht gesondert erhoben, es sei denn der Vertriebspartner vereinbart etwas anderes mit seinem Kunden (z. B. Honorar). Falls Postversand gewählt wird, werden die Gebühren mit dem Beitrag erhoben. Bei den Produktparten von Policenwerk fallen zusätzlich Steuern an. Diese sind in den Beiträgen enthalten und werden vom jeweiligen Risikoträger an das Finanzamt abgeführt.

| Sparte              | Versicherungssteuer           | Feuerschutzabgabe             |
|---------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Haftpflicht         | 19 %                          | Keine                         |
| Unfallversicherung  | 19%                           | Keine                         |
| Hausratversicherung | 19% aus 85% des Nettobeitrags | 19% aus 15% des Nettobeitrags |
| Glasversicherung    | 19%                           | Keine                         |

### 7. Umstände die zu Interessenkonflikten führen könnten

Die bei Policenwerk eingerichteten Vorkehrungen und Maßnahmen zum Umgang mit etwaigen Interessenkonflikten führen dazu, dass diese zum Nachteil des Kunden nach unserer Einschätzung aktuell nicht bestehen.