



Anreizrichtlinie

Die vorliegende Anreizrichtlinie behandelt die Zahlung von Vergütungen und Provisionen von Swiss Life (Liechtenstein) AG (nachstehend «Swiss Life Liechtenstein») an ihre Vertriebspartner in Österreich. Swiss Life Liechtenstein vertreibt ihre Lebensversicherungsverträge in Österreich ausschließlich über Externe Vertriebspartner: ein Netzwerk von registrierten Versicherungsvermittlern, sprich Versicherungsmakler/Versicherungsagenten.

Ziel dieser Richtlinie ist die Erfüllung der Anforderungen der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) der Europäischen Union im Geschäft mit Versicherungsnehmern mit Wohnsitz im EWR. Zudem definiert sie Anreize, die Vertriebspartner und Tippgeber für Geschäfte mit Versicherungsnehmern mit Wohnsitz in Ländern ausserhalb des EWR erhalten.

Alle externen Vertriebspartner von Swiss Life Liechtenstein sind an die Vorschriften gebunden, die für den Verkauf von Versicherungspolice von Swiss Life Liechtenstein gelten. Insbesondere stellen Swiss Life Liechtenstein und ihre Vertriebspartner sicher, dass:

1. Verkaufsanreize weder direkten noch indirekten Einfluss darauf haben, welche Produkte den Kunden empfohlen werden;
2. Provisionen, die für den Verkauf von Versicherungspolice von Swiss Life Liechtenstein bezahlt werden, nicht nur auf quantitativen, sondern auch auf qualitativen Kriterien basieren;
3. die an Vertriebspartner gezahlten Anreize proportional zum Wert des Produkts und der Dienstleistung sind, die dem Versicherungsnehmer angeboten werden, und diesen nicht übersteigen. Anreize, die während der Laufzeit des Vertrags gezahlt werden, müssen einer Dienstleistung für den Kunden entsprechen;
4. Provisionen nicht allein beim Abschluss eines Verkaufs(-vertrags) gezahlt werden;
5. ein Mechanismus zur Rückforderung gezahlter Provisionen bei vorzeitiger Beendigung von Versicherungsverträgen besteht;
6. keine wertbeschleunigenden Provisionsstrukturen bestehen, die auf dem Verkaufsvolumen basieren.

Die Richtlinie soll sicherstellen, dass alle am Verkauf der Produkte von Swiss Life Liechtenstein Beteiligten ehrlich, fair, professionell und im besten Interesse der Kunden handeln.

1. Vertriebskanäle von Swiss Life Liechtenstein

Externer Vertrieb

Externe Vertriebspartner von Swiss Life Liechtenstein, die Versicherungsnehmer mit Wohnsitz in den EWR-Ländern betreuen und/oder in diesen Ländern tätig sind, unterliegen der IDD. Es handelt sich um Versicherungsvermittler die in ihrem Heimatland registriert sind, möglicherweise mit der Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb in anderen EWR-Ländern, und ihre Fähigkeit bescheinigt haben, Kunden in den Ländern zu beraten, in denen sie ihre Vertriebstätigkeit ausüben (entweder im Heimatland oder in dem Land, in dem sie die Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb besitzen).

Externe Vertriebspartner können in Abhängigkeit vom Wohnsitzland der Versicherungsnehmer und/oder dem Land, in dem sie tätig sind, Anspruch darauf haben, von Swiss Life Liechtenstein Anreize zu erhalten.

Soweit es die lokalen Gesetze und Vorschriften zulassen, spiegeln die erhaltenen Anreize eine für die Versicherungsnehmer erbrachte persönliche Dienstleistung wider. Die für den Versicherungsnehmer erbrachte Dienstleistung wird hinsichtlich der Eignung und Angemessenheit des verkauften Produkts beurteilt, ebenso wie eine fortdauernde Dienstleistung für den Versicherungsnehmer während der Laufzeit der Police. Darüber hinaus wird die Dienstleistung auch nach der fortdauernden Eignung der Police und der ihr zugrunde liegenden Investitionen, dem weiteren Umgang mit der Police sowie der Komplexität des steuerlichen, regulatorischen und rechtlichen Umfelds der Lebensversicherung im Wohnsitzland des Versicherungsnehmers beurteilt. Die Verpflichtungen des Vertriebspartners ergeben sich aus dem mit Swiss Life Liechtenstein abgeschlossenen Versicherungsvermittlervertrags.

Soweit es die lokalen Gesetze und Vorschriften zulassen, bestehen die an externe Vertriebspartner gezahlten Anreize für Versicherungsnehmer mit Wohnsitz im EWR aus einem oder mehreren der folgenden Elemente:

- Erstgebühren in prozentualer Höhe, die auf Policenebene erhoben werden
- Jahresgebühren in prozentualer Höhe, die auf Policenebene erhoben werden, und/oder
- Rückforderungsgebühren in prozentualer Höhe, die bei abgehenden Versicherungen/Versicherungskomponenten erhoben werden

Die genauen Gebühren und Anreize, die an einen externen Vertriebspartner gezahlt werden, sind in seinem Versicherungsvermittlervertrag angegeben.

Externe Vertriebspartner von Swiss Life Liechtenstein, die Kunden mit Wohnsitz ausserhalb des EWR betreuen, können für Geschäft, das sie Swiss Life Liechtenstein bringen, folgende Anreize erhalten:

- Erstgebühren in prozentualer oder fester Höhe, die auf Policenebene erhoben werden
- Jahresgebühren in prozentualer oder fester Höhe, die auf Policenebene erhoben werden, und/oder
- Rückforderungsgebühren in prozentualer oder fester Höhe, die bei abgehenden Versicherungen/Versicherungskomponenten erhoben werden

2. Distribution Quality Review Board

Es ist ein Distribution Quality Review Board (DQRB) eingerichtet, dessen Aufgabe es ist, die Qualität externer Vertriebspartner regelmässig zu überprüfen und bei unzureichender Vertriebsqualität über mögliche Sanktionen zu entscheiden.

3. Rückforderung

Die IDD gibt Kunden mit Wohnsitz im EWR das Recht, an Vertriebspartner gezahlte Anreize zurückzufordern, wenn sie falsch beraten wurden oder unzufrieden sind.

Bei externen Verkäufen, bei denen ein Versicherungsnehmer mit Wohnsitz im EWR nach Feststellung des DQRB Anspruch auf eine Rückforderung der an einen externen Vertriebspartner gezahlten Anreize hat, verlangt Swiss Life Liechtenstein von dem externen Vertriebspartner, dass er die gezahlten Anreize an den Versicherungsnehmer zurückzahlt.

Kommt der externe Vertriebspartner der Aufforderung zur Rückzahlung seiner gezahlten Anreize nicht nach, setzt Swiss Life Liechtenstein alle gezahlten Anreize aus künftigen und laufendem Geschäft für den Vertriebspartner aus.

Die gezahlten Anreize werden mindestens so lange ausgesetzt, bis die dem Versicherungsnehmer geschuldete Rückforderung in voller Höhe eingezogen und zurückgezahlt ist, auf Beschluss des DQRB auch länger.

4. Interessenkonflikte

Swiss Life Liechtenstein hat eine Richtlinie zu Interessenkonflikten, die auf ihrer *Website* verfügbar ist. Von allen Vertriebsmitarbeitern wird erwartet, dass sie diese Richtlinie einhalten.

Swiss Life Liechtenstein verlangt von externen Vertriebspartnern, dass sie bescheinigen, dass eine angemessene Richtlinie zu Interessenkonflikten besteht.

5. Retrozessionen

Im Rahmen der dem Lebensversicherungsvertrag zugrunde liegenden Investitionen kann Swiss Life Liechtenstein entweder vom Manager dieser Investitionen oder von dem betreffenden Vertriebspartner von Zeit zu Zeit eine Vergütung erhalten. Aufgrund dieser Vergütung kann Swiss Life Liechtenstein

- (i) eine breite Palette zugrunde liegender Anlagemöglichkeiten anbieten,
- (ii) dem Versicherungsnehmer auf Anfrage spezifische Informationen über die Eigenschaften dieser zugrunde liegenden Investitionen zukommen lassen und
- (iii) diese zugrunde liegenden Investitionen administrativ verwalten und Berichte darüber erstellen sowie die entsprechenden IT-Fähigkeiten entwickeln.

Swiss Life Liechtenstein ist bestrebt, die Qualität ihrer Dienstleistungen zu optimieren sowie fair, professionell und im besten Interesse ihrer Versicherungsnehmer zu handeln.