

OVB Holding AG



Compliance im Vertrieb – Wer gehört eigentlich an die Leine?

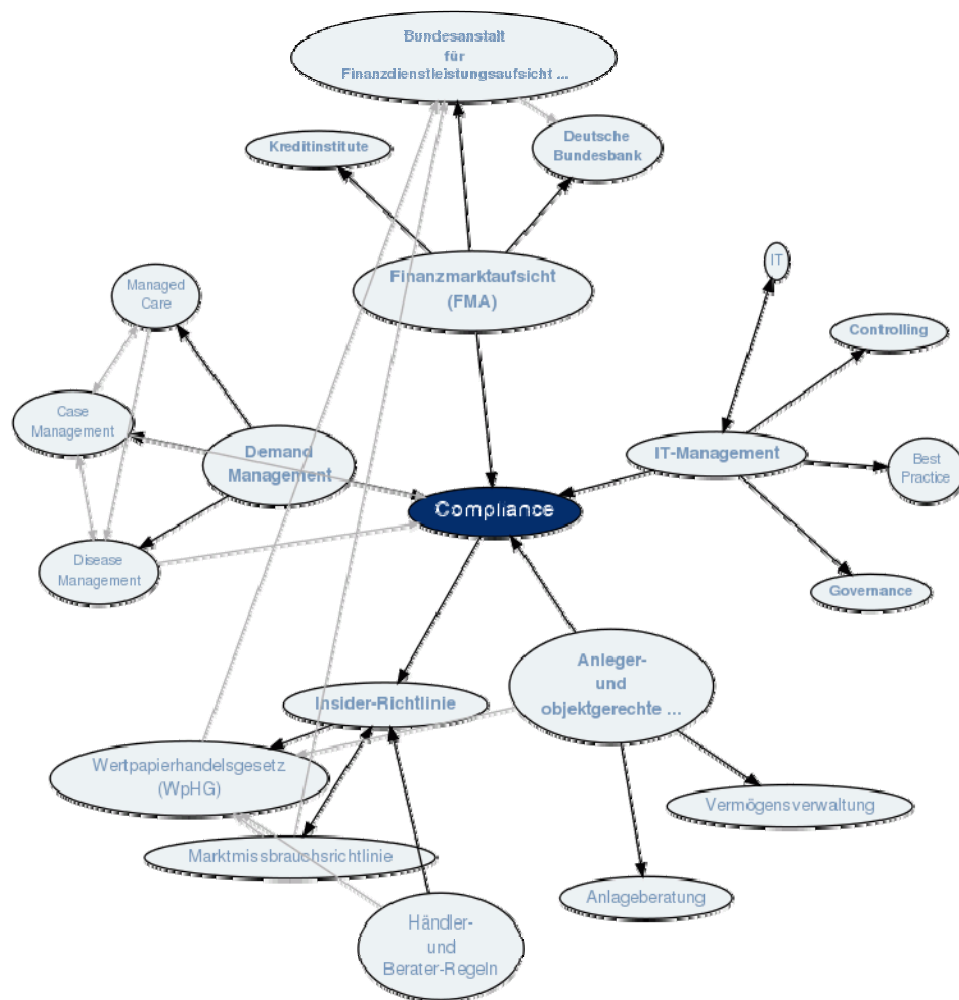
Michael Rentmeister

Chief Executive Officer OVB Holding AG

Düsseldorf, den 04. Mai 2015



Begriffsklärung Compliance



Oder einfach:

Kurzerklärung:
sinngemäß *Einhaltung*
bestimmter Gesetze, Regeln.

Quelle: Gabler Wirtschaftslexikon

Agenda



1

Compliance aus Unternehmenssicht (organisatorisch)

2

Compliance aus Kunden-/ Vertriebsicht

Agenda



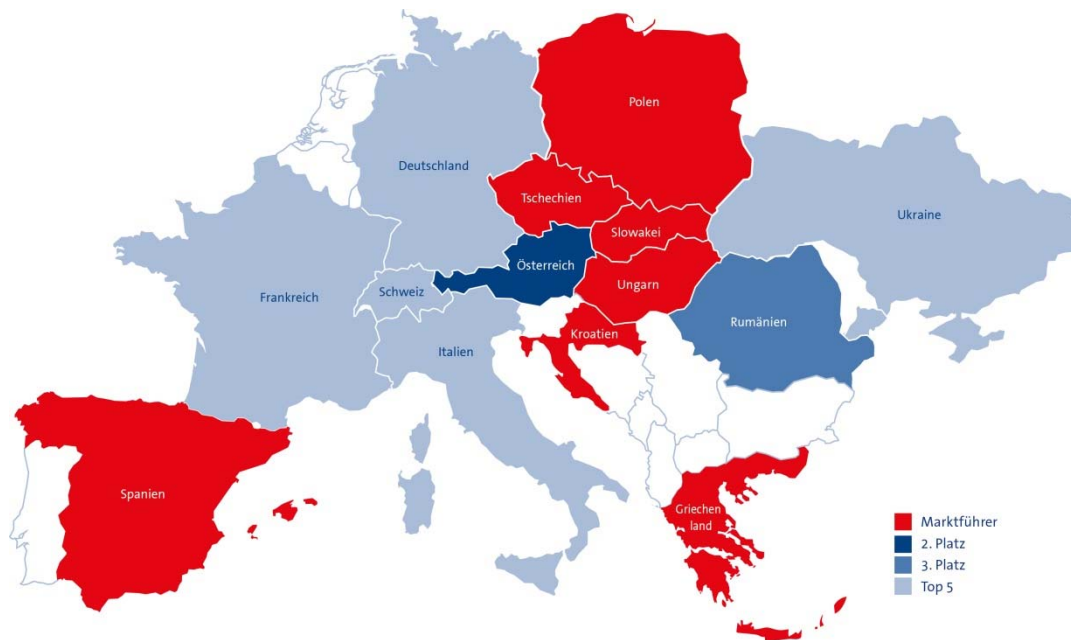
1

Compliance aus Unternehmenssicht (organisatorisch)

2

Compliance aus Kunden-/ Vertriebsicht

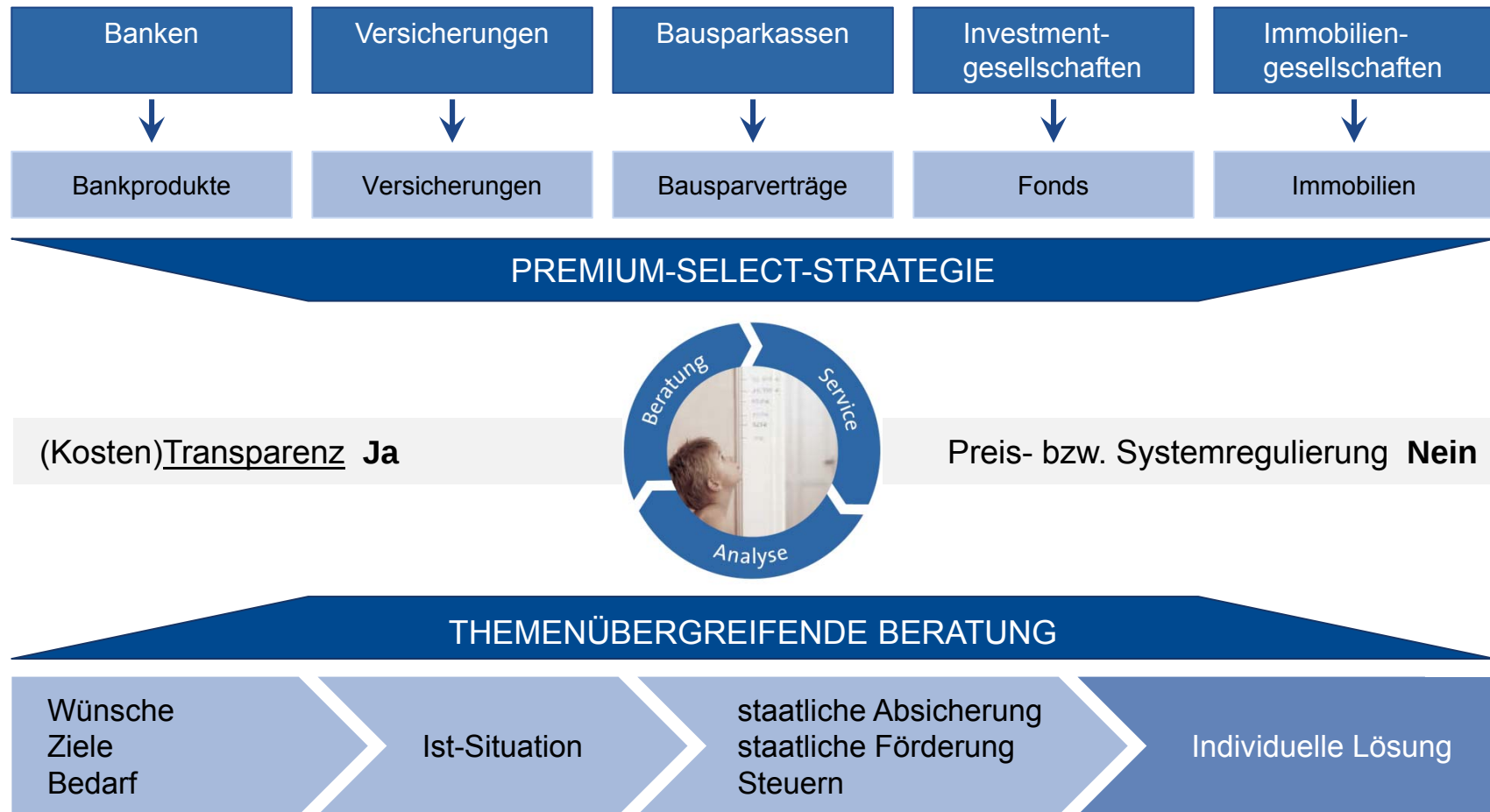
Einzigartig und unvergleichbar – OVB ist der einzige wirklich europäische Finanzvermittler



- 45 Jahre Erfahrung
- europaweit in 14 Ländern aktiv
- 3,2 Mio. Kunden
- mehr als 5.000 Finanzberater
- mehr als 500.000 Neuverträge im Jahr
- über 100 Produktpartner

Zum Beispiel ist bereits jeder sechste Slowake und jeder zehnte Tscheche Kunde von OVB!

OVB handelt seit 45 Jahren im Interesse ihrer Kunden – Nach einem System, in allen Ländern



„Strategie 2016“: OVB entwickelt sich zum führenden Systemvertrieb in Europa



Führender Systemvertrieb
in Europa

Leitbild

Vision

Strategische Ziele

Kern-
maßnahmen

Allfinanz
einfach besser!

OVB ist der Allfinanz-Partner
für die Menschen in Europa. Wach-
tumsorientiert, vertrauenswürdig
und nachhaltig. Mit zufriedenen Kunden,
Finanzvermittlern, Mitarbeitern und Aktionären.

- OVB Systemvertrieb ist das marktführende Geschäftsmodell für Unternehmer im Unternehmen
- „One OVB“ (Emotionalität, Systeme und Systematiken)
- EBIT-Marge mindestens 6–8 %
- Hohe Neugeschäfts- und Bestandsfestigkeit

Vertrieb:
Sales Excellence

BOOST
(Best of OVB Success Teams)
Premium-Select-Strategie
OVB Teamwork
(Marketing/Kommunikation)

Prozesse:
Operational Excellence

IT Support
Personalmanagement
Prozessoptimierung

Management:
Corporate Excellence

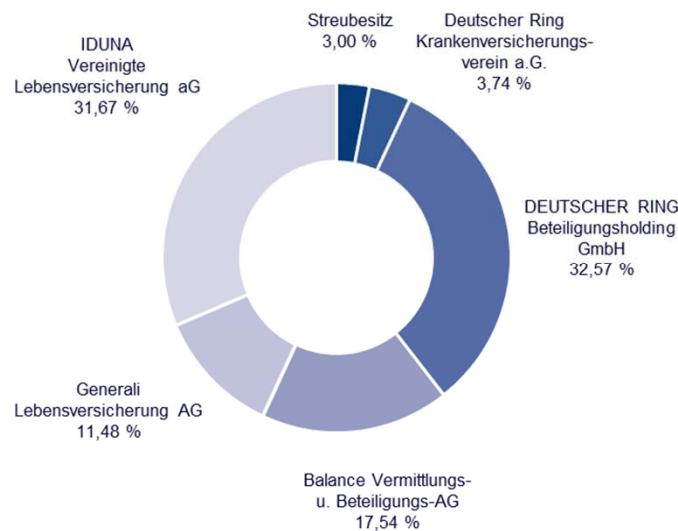
Strategie
Konzernstruktur
Finanzplanung/Controlling

Allfinanz einfach besser

OVB Holding AG: Unabhängigkeit durch Börsennotierung und wirtschaftliche Stärke



Aktuelle Aktionärsstruktur

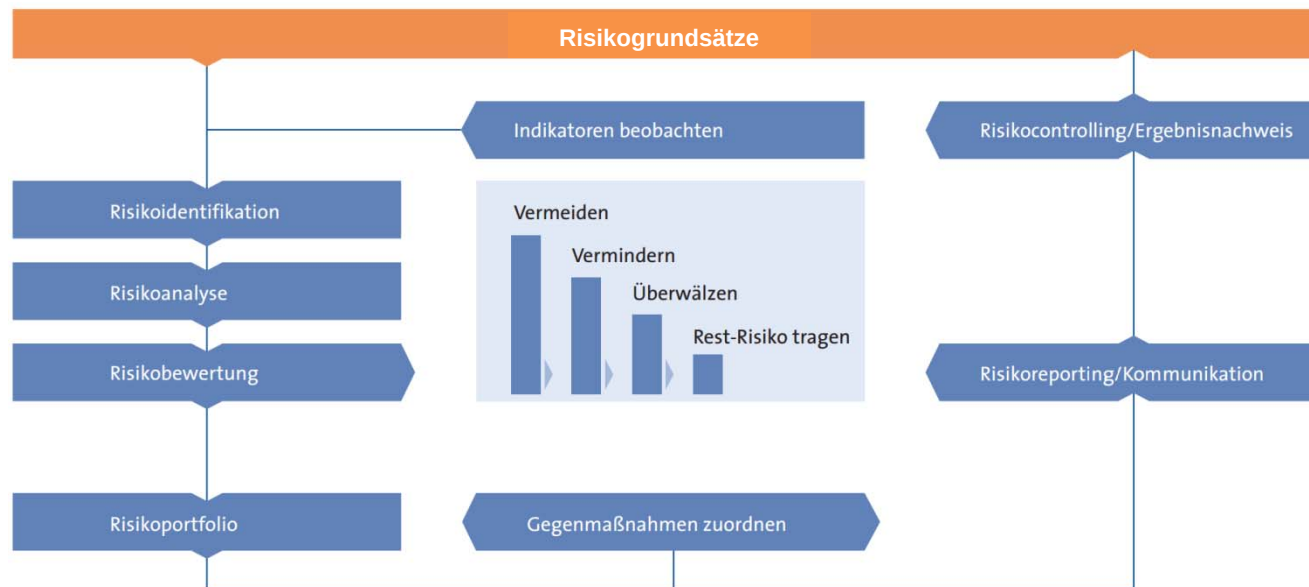


Daten zur Aktie 2014

WKN / ISIN Code	628656 / DE0006286560
Börsenkürzel	O4B
Reuters	O4BG.DE
Bloomberg	O4B: GR
Aktiengattung	Nennwertlose Inhaber-Stammaktien
Aktienanzahl	14.251.314 Stück
Grundkapital	14.251.314,00 Euro
Kurse Xetra (Schluss)	
Jahresbeginn	20,40 Euro (02.01.2014)
Höchstkurs	20,80 Euro (16.01.2014)
Tiefstkurs	17,02 Euro (28.11.2014)
Letzter	19,10 Euro (30.12.2014)
Marktkapitalisierung	272 Mio. Euro (30.12.2014)

Compliance-Bedarf: Bei mangelhaften Überwachungssystemen können die **Vorstände persönlich haftbar** gemacht werden.

Compliance soll helfen Risiken zu vermeiden bzw. zu reduzieren

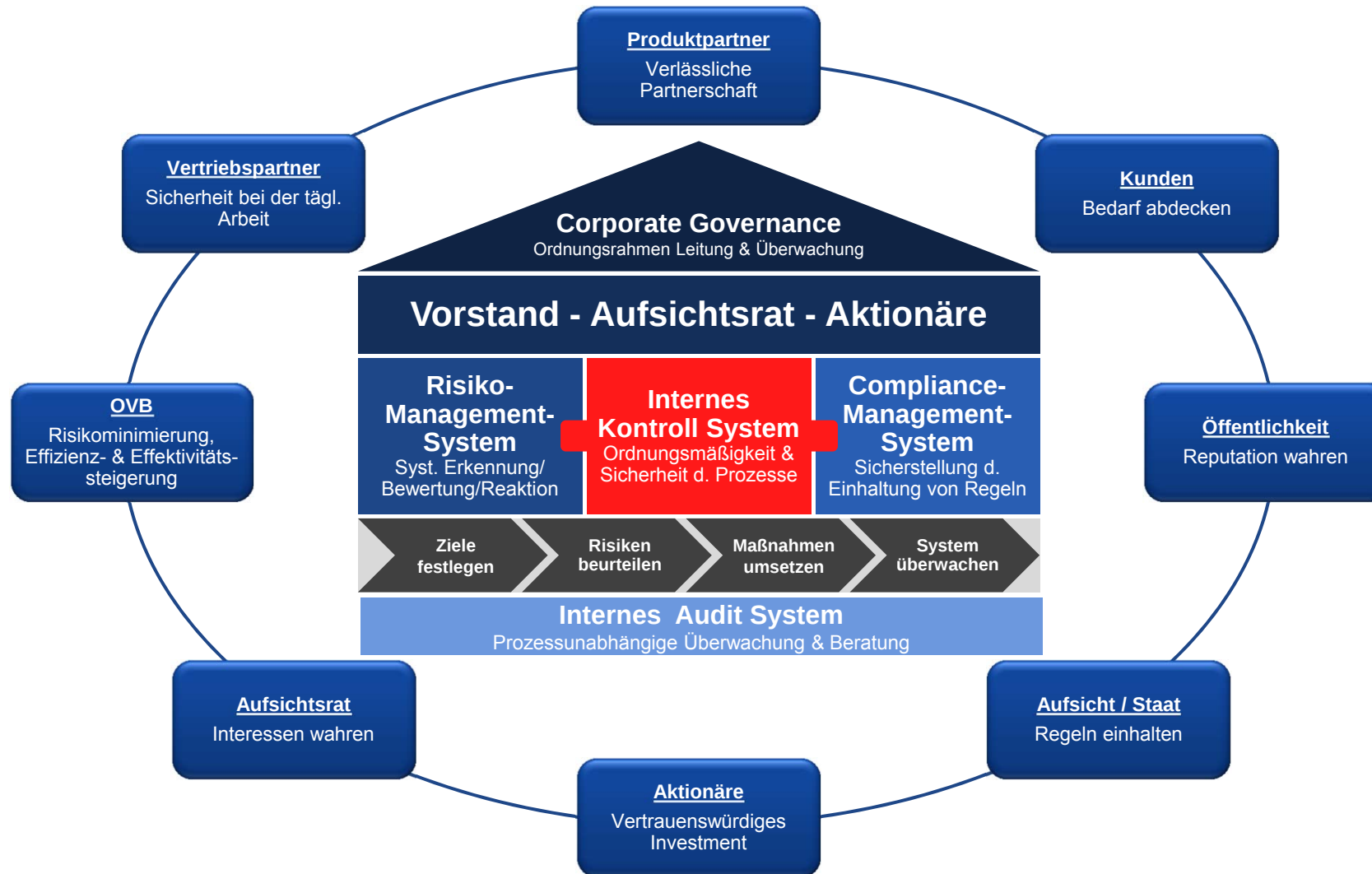


Auszug aus dem Risikockockpit OVB

- Erträge aus Vermittlung
- Eigenkapitalausstattung
- **Partner- und Produktvielfalt**
- IT-Verfügbarkeit
- Marktrisiken
- Neue Gesetze mit Einfluss a.d. GM
- Reputationsrisiken
- Revisionsfeststellungen
- **Compliancerisiken**
- ...

Entwicklung der Compliance bei OVB

CMS ist ein Teil der gesamten Corporate Governance



Das Compliance Management System entspricht den Erfordernissen der Börsennotierung und der Internationalität



Compliance Management System

Modell des OVB Compliance Programm

Vorsorgen

Richtlinien & Prozesse

Schulung

Kommunikation

Erkennen

Risikoanalyse

Prozesskontrollen

Audit / Prüfungen

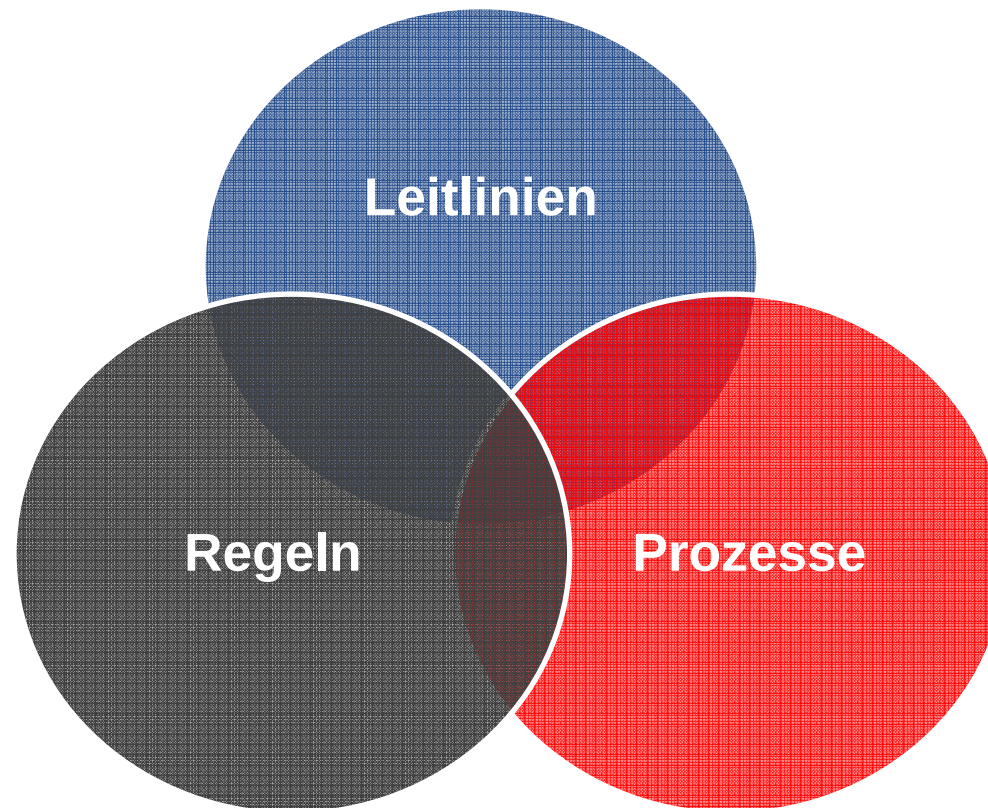
Reagieren

Fallverfolgung

Kontrollschwächen
beseitigen

Kontinuierlicher
Verbesserungsprozess

Leitlinien, Regeln und Prozesse definieren den Rahmen der Kompetenzen und Zuständigkeiten im Konzern



Kernbereiche von Compliance in Finanzvermittlungsunternehmen im Allgemeinen



- **Produktpartner- und Produktauswahl**
- Recruiting / Vermittlerauswahl
- Qualifikation / Training
- Beratungsprozess
 - Analyse und Beratung
 - Service
 - Qualitätssicherung
 - Beschwerdemanagement
- Vergütung & Incentives
- Führung / Leadership

Agenda



1

Compliance aus Unternehmenssicht (organisatorisch)

2

Compliance aus Kunden-/ Vertriebsicht

Der größte Regulierungsbedarf besteht im Hinblick auf



Transparenz



Komplexität durch Regulierung: Wurden wenigstens die Ziele erreicht?



VVG-Reform 2008 – Einführung zahlreicher Informationspflichten aus Gründen des Verbraucherschutzes

- §7 VVG Information des Versicherungsnehmers
- Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen (VVG-Informationspflichtenverordnung - VVG-InfoV)

Produktinformationsblatt

Antrag

Merkblatt zum Datenschutz

Schlussklärung

Besondere Bedingungen



Allgemeine Versicherungsbedingungen



Verbraucherinformationen

Steuern und Lebensversicherung

Merkblatt zur Anzeigepflichtverletzung

Nein!

Können Vermittler dem Produktgeber vertrauen?



Vergleich: Fondsgebundene Produkte mit und ohne Garantien

Eintrittsalter 30 Jahre, Ablaufalter 65 Jahre, 100 EUR mtl.

Gesellschaft	Produktart	Produkt <u>mit</u> Garantie	Produkt <u>ohne</u> Garantie
Versicherer A	3-Topf-Hybrid	127.096 EUR	127.288 EUR
Versicherer B	3-Topf-Hybrid	126.570 EUR	123.125 EUR
Versicherer C	2-Topf-Hybrid	122.441 EUR	126.303 EUR
Versicherer D	3-Topf-Hybrid	120.390 EUR	120.389 EUR
Versicherer E	3-Topf-Hybrid	119.994 EUR	119.549 EUR
Versicherer F	3-Topf-Hybrid	117.891 EUR	120.065 EUR
Versicherer G	Garantiefonds	115.893 EUR	115.893 EUR

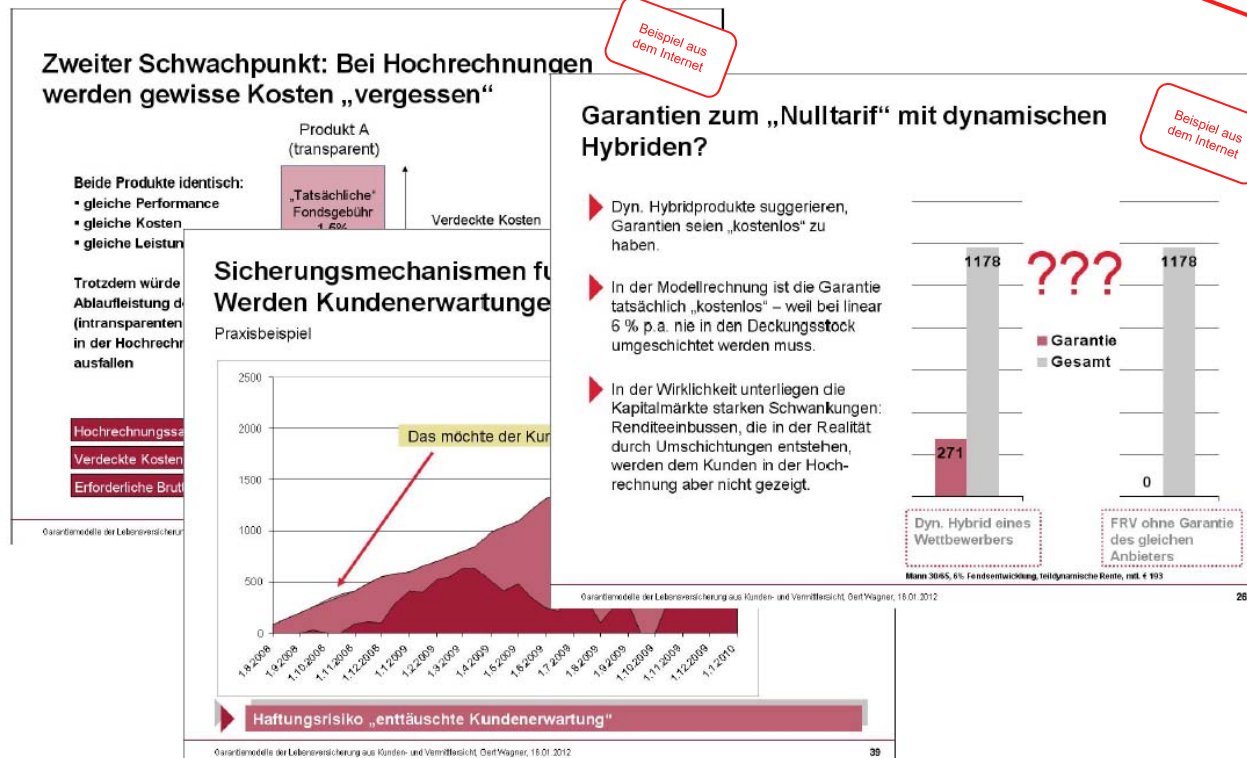
Quelle: Poolnews 04/11 (Jung, DMS & CIE.)

Durch Intransparenz wird die Suche nach Plausibilität erhöht

Solange Journalisten, Politiker und Verbraucherschützer nicht verstehen, wird die Kritik und die „Regulierungswut“ bleiben

Fragwürdige Modellrechnungen als Folge

Beispiel aus dem Internet



Garantiemodelle der Lebensversicherung aus Kunden- und Vermittlersicht, Gert Wagner, 16.01.2012

39

Quelle: Vortrag an der Ludwig-Maximilians Universität München, Munich Risk and Insurance Center (2012).

Vertrauen als Dimension von Komplexität: Welche Erwartungen kann der Kunde haben?



Beispiel fondsgebundene Rentenversicherung

(Online-Angebotsberechnung vom 29.10.2013)

Unverbindliche Beispielrechnung

... das Vorsorgekonzept

FondsRente

Rentengarantiezeit

... die Vertragsdaten

Eintrittsalter der versicherten Person

Beitragszahlungsdauer für die Hauptversicherung

... was es kostet

Zahlbeitrag

Gewinnverwendung Haupttarif FR3 : Fondszuführung

... Überblick über die wichtigsten Werte

zum gewünschten Rentenbeginn

mögliches Guthaben zur Verrentung

bei 3,00 % Wertsteigerung

bei 6,00 % Wertsteigerung

bei 9,00 % Wertsteigerung

mögliche flexible monatliche Rente

bei 3,00 % Wertsteigerung

bei 6,00 % Wertsteigerung

bei 9,00 % Wertsteigerung

Todesfallleistung, Rückkaufguthaben während der Vertragsdauer



		Leistungen in EUR bei einer gleichmäßigen Wertentwicklung von							
Nach...	beitrag	0,00 %	0,00 %	3,00 %	3,00 %	6,00 %	6,00 %	9,00 %	9,00 %
Vers.-	monatlich	im	bei	im	bei	im	bei	im	bei
jahr		Todesfall	Rückkauf	Todesfall	Rückkauf	Todesfall	Rückkauf	Todesfall	Rückkauf
1	3.000,00	36.000	35.023	36.000	35.591	36.154	36.154	36.712	36.712
2	3.000,00	72.000	70.512	72.732	72.732	74.966	74.966	77.223	77.223
3	3.000,00	108.000	105.986	110.980	110.980	116.099	116.099	121.371	121.371
4	3.000,00	145.029	141.429	153.924	150.324	163.247	159.647	173.038	169.438

Erläuterung zur Modellrechnung

Die in der obigen Berechnung dargestellten möglichen Leistungsentwicklungen bis zum Rentenbeginn basieren auf der Annahme gleichbleibender Wertsteigerungen der Fonds und unserer derzeit gültigen Gewinnanteilsätze, während die Fondsentwicklung in der Praxis Schwankungen unterliegen. Kursschwankungen wirken sich um so stärker aus, je mehr sich die Versicherung dem Rentenbeginn nähert.

Die angegebenen Beträge dienen ausschließlich Illustrationszwecken. Die tatsächlichen Leistungen können sowohl über als auch unter den Beträgen der angenommenen Wertentwicklungen liegen.

Bisherige oder künftige Wertentwicklungen der Fonds können daraus nicht abgeleitet werden. Die tatsächlichen Ergebnisse werden von einer Reihe von Faktoren beeinflusst, wie z.B. dem Eintrittsalter, der Auswahl der Fonds, der Entwicklung der Kapitalmärkte, der Zinssätze, der Inflationsraten, den Anlageentscheidungen des Fondsmanagements, den Währungsparitäten, aber auch vom Verlauf der Sterblichkeit sowie der Entwicklung der Kosten. Die tatsächlichen Leistungen sehen anders aus als in der unverbindlichen Modellrechnung angegeben.

Die Angaben gelten bis zur Einführung neuer Tarife.

OVB begrüßt PRIIPs ... Versicherungsunternehmen auch?



Ringen um Transparenz

Auszüge aus dem Artikel vom 04.04.2014

Handelsblatt

Ob wirklich alle Versicherungen einbezogen werden und etwa welche Kosten konkret in dem Informationsblatt stehen werden, darum wird offenbar weiter gerungen.

"Für uns ist nicht klar, dass Lebens- und Rentenversicherungen in Gänze unter die neue Verordnung fallen", sagt der GDV-Sprecher.

Vor allem um eines zeichnet sich ein weiteres Ringen ab: welche Produkte zu den laut EU "staatlich anerkannten Altersvorsorgeprodukten," gehören werden, die nicht unter diese neue Vorschrift fallen sollen.

Der GDV kritisiert, dass "die Beschlüsse dem Ziel nicht in Gänze gerecht werden. Der Versuch, für möglichst viele Finanzprodukte einheitliche Regeln einzuführen, geht zwangsläufig zulasten der Vergleichbarkeit und Verständlichkeit".

„Die Versicherer sind bekannt dafür, so intransparent wie möglich zu sein“, moniert auch Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg.

Seit 2013 sind gesetzliche Forderungen immer noch nicht erfüllt



Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz - Einführung eines einheitlichen Produktinformationsblattes für Riester und Rürup

- Fokus: Transparenz, Vergleichbarkeit und Verständlichkeit
- Informationen u.a. zu Risikoklasse, Renditeerwartung, Kapital/Rente, Anbieterwechsel/Kündigung

Quelle:

Folie aus dem Vortrag von Herrn Michael Rentmeister zum Thema „Komplexität von Lebensversicherungsprodukten – Anforderungen an den Vertrieb“ auf der LV-Konferenz des IfWW Leipzig in 2013.

Download der Präsentation auf der Startseite der OVB Holding AG (www.ovb.eu) möglich.

Allfinanz RiesterRente Invest Plus
Fondsbundene Rentenversicherung

Riester Rente
Produktinformationsblatt [1]

Allfinanz RiesterRente Invest Plus
Fondsbundene Rentenversicherung

Riester Rente
Produktinformationsblatt [2]

1 Kennwerte zum Vergleich

2,1% > Risikoklasse
3 > Risikoklasse
2,8% > Mittlere Renditeerwartung

2 Produktbeschreibung

3 Basisdaten

4 Effektivkosten

5 Risikoklasse

6 Renditeerwartung

7 Erwartetes Kapital und Rente

8 Absicherung bei Anbieterinsolvenz

9 Verlust bei Anbieterwechsel / Kündigung

10 Staatliche Zulagen und Steuern

Muster für zertif. AV

Nur wenn es wirklich ein einheitliches standardisiertes Produkt-informationsblatt geben wird

Quelle: Studie des Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (Hamburg) im Auftrag des Bundesministerium der Finanzen, 2012.

Beispiele anderer Länder: Annual Cost Rate (ACR) - Ungarn



TKM Mutatók
Standard termékek

2015. április 1.

Standard termékek - 1. oldal
Csak kockázati díj - 7. oldal
Nyugdíjbiztosítási termékek - 8. oldal
Garanciális termékek - 11. oldal

Biztosító	Terméknév	Termékkód	Tartam	Díjfelvétel	TKM 5 éves	TKM 10 éves	TKM 15 éves	TKM 20 éves	Megjegyzés
Aegon	Aegon Életpólya Program	WR-01	whole life	folymatos		8.10% - 10.88%	5.65% - 8.37%	4.65% - 7.35%	
Aegon	Aegon Optimum Invest	FT-02R	fix tartamos	egyszeri	2.54% - 5.18%	2.23% - 4.86%		2.07% - 4.70%	
Aegon	Aegon Ösztönző Program, Statéla	TX-01	fix tartamos	folymatos		6.81% - 9.56%	4.87% - 7.57%	4.15% - 6.83%	
Aegon	Aegon Premium	WIA-01	whole life	folymatos		3.89% - 5.40% *	3.10% - 4.60% *	2.89% - 4.38% *	minimális éves díj: 300 000 Ft
Aegon	Aegon Prestige	WIA-02	whole life	folymatos		3.76% - 5.37% *	3.03% - 5.61% *	2.83% - 4.42% *	minimális éves díj: 600 000 Ft
Aegon	Aegon Prestige Invest	WIF-01R	whole life	folymatos	3.43% - 6.03% *	3.01% - 5.00% *		2.80% - 5.39% *	minimális éves díj: 3 millió Ft
Aegon	Aegon Select, Matrix Value	MF-02R	fix tartamos	egyszeri		3.57% - 5.98% *		3.32% - 5.73% *	A termék minimális egyszeri díja: 3 millió Ft, minimális tartama 10 év.
Aegon	Aegon Viva	WIA-00	whole life	folymatos		5.04% - 6.56%	3.77% - 5.28%	3.36% - 4.85%	
Aegon	Dinasztia	EN-01	fix tartamos	folymatos		6.64% - 9.39%	4.68% - 7.37%	3.92% - 6.60%	
Aegon	Multifund	MF-01R	fix tartamos	egyszeri		2.80% - 4.73% *		2.71% - 4.64% *	A termék minimális egyszeri díja: 3 millió Ft, minimális tartama 10 év.
Aegon	Multifund dollár	MF-21R	fix tartamos	egyszeri		2.28% - 5.08% *		2.14% - 4.95% *	A termék minimális egyszeri díja: 16.000 \$; minimális tartama 10 év.
Aegon	Multifund euró	MF-11R	fix tartamos	egyszeri		2.52% - 5.43% *		2.37% - 5.30% *	A termék minimális egyszeri díja: 12.000 €; minimális tartama 10 év.
Aegon	Távlat, Gyógyfürdő, Vénusz, Baba-Mama Program	TR-01	fix tartamos	folymatos		7.22% - 9.97%	5.04% - 7.74%	4.18% - 6.86%	
Allianz	Allianz Bónusz Életprogram	982110	whole life	folymatos		2.16% - 3.23%	1.12% - 2.18%	0.77% - 1.83%	
Allianz	Allianz Bónusz Életprogram - Euró	882110	whole life	folymatos		2.78% - 3.13% *	1.57% - 1.91% *	1.07% - 1.41% *	840 EUR minimális éves díjjal számolva
Allianz	Allianz Életprogram	992110	whole life	folymatos		2.00% - 3.07%	1.51% - 2.58%	1.31% - 2.37%	
Allianz	Allianz Életprogram - Euró	892110	whole life	folymatos		2.47% - 2.82% *	2.01% - 2.35% *	1.61% - 2.15% *	840 EUR minimális éves díjjal számolva
Allianz	Allianz Megtakarítási Életprogram	962710	whole life	folymatos		6.39% - 7.18%	3.15% - 3.91%	2.05% - 2.81%	Felhívjuk figyelmét, hogy jelen termék az alábbi esetben meghaladja TKM Szabályzat által javasolt TKM limitértéket: 10 éves futamidőnél alacsonyabb és felső értéket. A TKM magába foglalja 10% kockázati biztosítási díjat is.
Allianz	Allianz Xpress Életprogram	962410	whole life	folymatos		2.69% - 3.76%	1.41% - 2.47%	0.98% - 2.03%	
Allianz	Allianz Xtra Életprogram	962510	whole life	folymatos		3.19% - 4.27% *	1.34% - 2.40% *	0.77% - 1.82% *	240 000 Ft minimális éves díjjal számolva
Allianz	Egyszeri díjfelvételű Allianz Életprogram	991110	whole life	egyszeri	1.36% - 2.42%	1.23% - 2.20%		1.16% - 2.22%	

Definition

- **ACR (Annual Cost Rate) = Durchschnittliche Rendite, die über die Laufzeit erwirtschaftet werden muss, um am Ende der Laufzeit, nach Abzug sämtlicher Kosten, die Summe der eingezahlten Beiträge zu erhalten**
- Selbstregulierung der Versicherungsunternehmen
- Unit-Linked-Lebensversicherungsprodukte
- Veröffentlichung der ACR auf der Internetseite des Versicherers und der MABISZ

Ziele

- Verbesserung der Transparenz der Produkte
- Bessere Vergleichbarkeit zwischen Produkten unterschiedlicher Versicherungsgesellschaften
- Transparenz und Vergleichbarkeit helfen dem Verbraucher bessere Entscheidungen zu treffen

[illegible][illegible]

- 
- 2015 OVB Next Level**
Lead your team!

OVB sagt Ja zu PRIIPs Aber Klare Trennung der Zuständigkeiten



PRIIP (Produktgeber)

(Packaged Retail and Insurance-Based Investment Products)

Transparentes und in einfacher Sprache gestaltetes Informationsblatt:

- Allgemeine Informationen
- Art des Anlageprodukts
- Risiko-/Renditeprofil
- Zahlungsunfähigkeit des Produktanbieters
- Direkte und indirekte Kosten
- Mindesthaltedauer, Widerruf und Kündigung sowie andere Vertragsauflösungen
- Beschwerdestelle
- Weitere Informationen

Beratungsdokumentation (Vermittler)

- Wünsche und Bedürfnisse des Kunden
- Anlass der Beratung
- Kundenbedarf
- Beratungsvorgang
- Rat und Begründung
- Entscheidung des Kunden

Keine Vermischung von Zuständigkeiten hinsichtlich der Ausgestaltung der Produktinformationsblätter und somit klare Verantwortlichkeit und Haftung für den Inhalt. → PRIIP (Produktgeber) / Beratungsdokumentation (Vermittler)

OVB und andere große Finanzvertriebe setzen Beratungsprotokolle systematisch bereits seit Mitte der 1990er Jahre ein



Beratungsprotokoll für _____ (Grußbezeichnung)

Dieses Beratungsprotokoll soll Ihnen helfen, die für Sie richtige Anlagestrategie im Rahmen Ihrer persönlichen Risikobereitschaft zu wählen. Bitte lesen Sie auch die weiteren Informationen auf der Rückseite.

Nachname: _____ Vorname: _____

1. Bisheriges Anlageverhalten / Wertpapiererfahrung / Geschäftsumfang

- 1.1 Anlagearten: ☐ Sparbuch, Terminkonto, Festgeld ☐ ja ☐ nein
☐ Lebens-, Rentenversicherungen ☐ ja ☐ nein
☐ Bausparvertrag ☐ ja ☐ nein
- 1.2 Haben Sie bereits Wertpapiergeschäfte getätigt? ☐ ja ☐ nein ☐ ja, häufig
☐ keine ☐ gelegentlich ☐ bzw. seit Jahren
- Geldmarkt-/nahe Fonds ☐ ja ☐ nein
 Versäufte Wertpapiere/Rentenfonds ☐ ja ☐ nein
 Aktien/Aktienfonds ☐ ja ☐ nein
 Währungsabhängige Aktien/Aktienfonds, Renten/Rentenfonds ☐ ja ☐ nein

1.2.1 Geschäftsumfang insgesamt? ☐ bis 500 Euro ☐ bis 5000 Euro ☐ über 5000 Euro

2. Künftiges Anlageziel

Anlagehorizont: Zeitraum _____ Jahre
 Anlagebetrag: monatlich _____ Euro / Einmalzahlung _____ Euro

3. Finanzielle Verhältnisse

Einmalzahlung: Welchen Anteil hat die beabsichtigte Anlage an Ihrem Nettovermögen (Vermögen abzgl. Verbindlichkeiten)? ☐ bis ca. 10% ☐ bis ca. 30% ☐ mehr als 30%

Regelmäßige Zahlung: Für Anlagezwecke frei verfügbares monatliches Einkommen? ☐ bis 100 Euro ☐ bis 300 Euro ☐ bis 500 Euro ☐ über 500 Euro

4. Anlagestrategie: Risikobereitschaft/Risikoneigung (begehrte Ziele und Risiken)

Welche Risikoklasse entspricht Ihrer zukünftigen Anlagestrategie? (Die Entscheidung ist die Grundlage für die Produktwahl)

☐ Risikoklasse KONSERVATIV	☐ Risikoklasse WACHSTUM	☐ Risikoklasse DYNAMISCH
Höheres Zinsrisiko, mögliche Kursverluste, geringe Bonitätsrisiken, Kapitalverlust unwahrscheinlich, Kontrollen aus Zinsrisikoprüfung, mögliche Kapitalverluste aus Währungsverlusten.	Ermittlung liegt über normalem Zinsniveau, Kapitalzuwachs übersteigt aus Aktienmarkt- und Währungsrisiken, Kurs- und Kapitalrisiken aus möglichen Aktien-, Zins- und Währungsrisiken, Höhere Bonitätsrisiken.	Überdurchschnittlich hohe Ertrags- und Gewinnchancen, Kapitalzuwachs vorrangig aus Aktienmarkt- und Währungsrisiken, Hohe Verlustrisiken sind möglich.

5. Anlageentscheidung

Unter Berücksichtigung des Anlageziels wurden die Möglichkeiten der Anlage besprochen. Der Kunde wurde über die mit Investmentfonds verbundenen Risiken anhand der Risikoklassen aufgeklärt. Auf Wunsch des Kunden wurde die oben angekreuzte Anlagestrategie ausgewählt.

Datum: _____ Unterschrift Vermittler: _____ Unterschrift Kunde: _____
(- Nachname / OVB-Logo)

Zustimmung des Kunden (Name, Vorname)

Wichtig!

Informationen zum Beratungsprotokoll

Der Anlageerfolg von Fonds oder fondsgebundenen Produkten hängt - je nach Schweregrad - selbst unterschiedlich - von der Entwicklung an den Kapitalmärkten ab. Ihr Berater benötigt daher einige Angaben von Ihnen, um Sie sachgerecht über die mit Fonds verbundenen Chancen und Risiken zu beraten und Ihnen nur solche Fonds anzubieten, die Ihrer Anlagestrategie und Ihren Erfahrungen mit Wertpapieranlagen entsprechen.

Wir bitten Sie daher, das Beratungsprotokoll zusammen mit Ihrem Berater auszufüllen.

Ihre Wertpapiererfahrung

Fonds der Risikoklassen „Wachstum“ und „Dynamisch“ erfordern Kenntnisse und Erfahrungen im Zusammenhang mit Wertpapiergeschäften. Insbesondere für die risikoreicheren Anlagen der Risikoklasse „Dynamisch“ sollten Sie schon gelegentlich Aktien/Aktienfonds erworben oder Wertpapiergeschäfte getätigt haben. Auch der Umfang Ihrer bisher getätigten Geschäfte ist relevant.

Ihre finanziellen Verhältnisse

Wenn Ihre Ausgaben für Fonds der Risikoklassen „Wachstum“ und „Dynamisch“ einen größeren Anteil als 30 Prozent Ihres verfügbaren monatlichen Einkommens bzw. an Ihrem Vermögen haben, sollte diese Entscheidung ausschließlich auf Ihren Wunsch hin getroffen werden.

Ihr Anlageziel und Anlagestrategie

Grundsätzlich sind bei Fonds oder fondsgebundenen Produkten mittel- bis langfristige Anlagezeiträume einzukalkulieren - je nachdem zu welchem Termin Sie die Leistung oder Auszahlung jetzt oder später wünschen. Bei der Auswahl Ihrer persönlichen zukünftigen Anlagestrategie empfehlen wir Ihnen, sich nicht nur nach der Beschreibung der Risikoklasse zu entscheiden, sondern auch Ihre bisherigen und beabsichtigten Geldanlagen und Ihre Wertpapiererfahrungen zu berücksichtigen.

Ergänzung zu fondsgebundenen Produkten

Mit der fondsgebundenen Versicherung haben Sie größere Rendite-Chancen als mit der klassischen Renten- und/oder Lebensversicherung. Diesen größeren Chancen stehen aber auch größere Risiken - z.B. durch fallende Wertpapierkurse - gegenüber. Sie können die Chancen und Risiken entsprechend Ihrer Risikobereitschaft durch Ihre persönliche Anlagestrategie beeinflussen.

Die fondsgebundene Versicherung bietet Ihnen Versicherungsschutz mit unmittelbarer Beteiligung an der Wertentwicklung mehrerer Sondervermögen (Fonds) gemäß Ihrer Auswahl. Zur Fondsanlage steht der Teil Ihrer Versicherungsbeiträge zur Verfügung, der nicht der Deckung vorzeitiger Versicherungsfälle oder der Deckung der mit dem Abschluß und der Verwaltung des Vertrages verbundenen Kosten dient. Diesen Beitragsteil können Sie auf mehrere Fonds aufteilen. Dazu stehen im Versicherungsantrag Anlagemöglichkeiten zur Auswahl.

Ständige Überprüfung und Verbesserung der Beratungsdokumentation ist im Fokus des Compliance Management System

Produktpartner- und Produktauswahl bei OVB als wesentlicher Compliance-Aspekt



OVB Premium-Select-Strategie



Produktlieferung und -information: Ja
Vertriebssteuerung: Nein

Die Produktmanager der OVB Landesgesellschaften haben einen besonderen Fokus auf Transparenz und handeln nach folgenden Regeln:

Risiken begrenzen

Kapitalanlage, marktunübliche Leistungs- oder Risikoausschlüsse,
mangelnde Transparenz und Risiken für Falschberatung



Wettbewerbs- und Marktfähigkeit der Produkte sicherstellen



Produktinnovationen entwickeln, Wettbewerbsvorteile schaffen



Kundenbindung steigern

Anwartschaften, Nachversicherungsoptionen



keep it simple

Vereinfachung von Produkten, Anträgen, Underwriting, Prozessen



Inhalte und Durchführung von Produktschulungen kontrollieren



Beispiele für „Vertriebssteuerung“ durch Produktanbieter unabhängig vom Vertriebsweg



- Zielvorgaben
 - Erfolgspläne
 - Incentives
 - Kampagnen
 - Benefit-Programme für Kunden
 - ...
- 
- Nicht themenübergreifend
 - Manchmal konzeptbasiert
 - In der Regel produktabsatzbezogen
 - Häufig nicht im Interesse des Kunden
 - Häufig nicht im Interesse des Vermittlers
 - ...

Anforderungen an Produktlieferanten:

Allfinanz-Dienstleister werden in Zukunft ihre Produktpartner deutlich stärker unter Compliance-Gesichtspunkten auswählen und steuern müssen.

Code of Conduct für OVB Produktpartner (Auszug)



Produktpartner verpflichten sich

- den Grundsätzen des fairen Wettbewerbs zu entsprechen
- nicht gegen nationale oder internationale Vorschriften und/oder Gesetze zu verstoßen
- Verträge einzuhalten und Geschäftspartner fair zu behandeln
- zum Schutz von Daten und Geschäftsgeheimnissen
- alle Aktivitäten der Vertriebsförderung oder Vertriebsunterstützung nur nach vorheriger Abstimmung und Zustimmung der OVB durchzuführen.
Insbesondere gilt dies für:
 - Präsentationen, Schulungen und deren Inhalte
 - Incentivierungen bzw. verkaufsfördernde Maßnahmen
 - Hospitality-Maßnahmen
 - Geschenke und Zuwendungen
 - Alle sonstigen Maßnahmen, die zu einem Interessenkonflikt bei OVB Vermittlern führen können
- ...

Was haben Finanzvermittler und Boten im Mittelalter gemeinsam?



1. Sie werden gebraucht!
2. Sie sind der Überbringer der schlechten Nachrichten



Transparenz und Compliance nutzen den Finanzvermittlern

mangelhafte Performance

Leistungsverweigerung



Wer gehört eigentlich an die Leine?



Keiner

Aber: Produktgeber müssen verstehen, wenn sie nicht für
Transparenz sorgen, sind sie nicht zukunftsfähig

Disclaimer



Alle Inhalte dieser Präsentation wurden mit Sorgfalt und nach bestem Gewissen erstellt. Eine Haftung für inhaltliche Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben wird jedoch nicht übernommen. Eine unerlaubte Vervielfältigung und Wiedergabe dieser Präsentation ist nicht gestattet.