

Inhaltsverzeichnis

Zum Geleit	3
Vorwort der Herausgeber	5
 <i>Attila FENYVES</i>	
Der Best-Interest-Ansatz als Leitprinzip der IDD.....	9
 <i>Julia BAIER</i>	
Die Vergütung – inhaltliche Grenzen und Offenlegungspflichten.....	25
 <i>Stefan PERNER</i>	
Product Governance der Versicherer	47
 <i>Klaus KOBAN / Lukas SCHMID</i>	
Der Beratungsprozess für Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten nach der IDD	65
 <i>Martin RAMHARTER</i>	
Spezielle Anforderungen beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten.....	105
 <i>Christian ELTNER</i>	
Aus- und Weiterbildung	129
 <i>Erwin GISCH</i>	
Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsvermittler – Rahmenbedingungen der IDD und Anforderungen an die künftigen Regelungen im Regime der GewO	135

Andreas RIEDLER

**Internetvertrieb von Versicherungsprodukten vor dem
Hintergrund der IDD 147**

Stefan TROJER

**Gewerbebehörde und Versicherungsvermittlung:
„Die Vorgaben der IDD“
Kurzüberblick über betreffend Versicherungsvermittler
von Gewerbebehörden anzuwendende Zuständigkeits-,
Verfahrens-, Organisations- und Strafbestimmungen im
Zusammenhang mit der IDD 177**

Ludwig PFLEGER

**Vertriebs-Compliance und Wohlverhaltensaufsicht –
Marktdisziplin durch Veröffentlichung von Sanktionen
und Maßnahmen 189**

Hans-Georg JENSSEN

IDD-Umsetzung – Highlights in Deutschland 201

Autorenverzeichnis 217