

Visitenkarteninformation

Die **Sparkasse Hochsauerland**, Am Markt 4, 59929 Brilon, ist als Versicherungsvertreter mit der Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 der Gewerbeordnung bei der

**Industrie- und Handelskammer
Arnsberg, Hellweg-Sauerland**

Königstrasse 18 - 20
59821 Arnsberg
Telefon: (02931) 87 80
Fax: (02931)87 8 100
E-Mail: ihk@arnsberg.ihk.de

gemeldet und in das Register nach § 34d Abs. 7 der Gewerbeordnung unter der Registernummer D-EPDO-4IDLG-01 eingetragen.

Anschrift der Schlichtungsstelle nach § 42 k des Gesetzes über den Versicherungsvertrag für die außergerichtliche Beilegung von Streitigkeiten zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherungsnehmern im Zusammenhang mit der Vermittlung von Versicherungsverträgen:

Verein Versicherungsombudsmann e.V.

Prof. Dr. Günter Hirsch
Postfach 080632
10006 Berlin
Telefon: (0800) 3696000 (Kostenfrei)
Fax: (0800) 3699000
E-Mail: beschwerde@versicherungsombudsmann.de
(weitere Informationen unter: www.versicherungsombudsmann.de)

Ombudsmann für die private Kranken- und Pflegeversicherung

Heinz Lanfermann
Postfach 060222
10052 Berlin
(weitere Informationen unter: www.pkv-ombudsmann.de)

Vermittlerregisterstelle i. S. v. §11 Abs.1 Nr. 4 VersVermV:

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V.
Breite Str. 29
10178 Berlin
Telefon: 0180 600 5850
(Festnetzpreis 0,20€/Anruf; Mobilfunkpreise max. 0,60€/Anruf)
www.vermittlerregister.info

Information nach §60 Abs. 2 VVG (Markt- und Informationsgrundlage)

Die **Sparkasse Hochsauerland** überprüft in regelmäßigen Abständen die Produkte ihrer Vertriebspartner. Hierzu nutzen wir die uns zur Verfügung gestellten Informationen, unabhängige Ratings (z.B. map-Report, Assekurata, Fitch-Rating) und Vergleichssoftware (z.B. fb-xpert). Die Auswahl eines Vertriebspartners erfolgt u.a. anhand seiner Kapitalstärke, dem Preis-Leistungsverhältnis des jeweiligen Produkts, der Produktmerkmale und der Qualität des Schadensservice.

Es besteht keine direkte oder indirekte Beteiligung von und an Versicherungsunternehmen von über 10%.

Wenn wir uns für eine Zusammenarbeit mit einem Vertriebspartner entscheiden, arbeiten wir mit ihm als Vertreter zusammen und sind für ihn tätig. Mit folgenden Vertriebspartnern arbeiten wir zur Zeit u.a. zusammen:

**Provinzial NordWest
Lebensversicherung**
Sophienblatt 33
24114 Kiel

**Westfälische Provinzial
Versicherung Aktiengesellschaft**
Provinzial-Allee 1
48131 Münster

Standard Life Versicherung
Lyoner Straße 15
60528 Frankfurt am Main

AXA Versicherung AG
Colonia-Allee 10 – 20
51067 Köln

ProTect Versicherung AG
Kölner Landstraße 33
40591 Düsseldorf

Pro bAV Pensionskasse AG
Colonia-Allee 10- 20
51067 Köln

**Canada Life Assurance
Europe Limites**
Postfach 1763
63237 Neu-Isenburg

IDEAL Lebensversicherung a.G.
Kochstraße 66
10969 Berlin

**neue leben
Lebensversicherung AG**
Sachsenkamp 5
20097 Hamburg

**SV SparkassenVersicherung
Gebäudeversicherung AG**
Löwentorstraße 65
70376 Stuttgart

**Dialog
Lebensversicherung - AG**
Halderstr. 29
86150 Augsburg

**UKV
Union Krankenversicherung AG**
66099 Saarbrücken

**ÖERAG
Rechtsschutzversicherung - AG**
Hansaallee 199
40549 Düsseldorf

ÖEBAV Unterstützungskasse e.V.
Hansaallee 177
40549 Düsseldorf

**Bayerischer Versicherungsverband
Versicherungsaktiengesellschaft**
Maximilianstraße 53
80530 München

Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, in Einzelfällen bzw. bei Bedarf auch für andere Gesellschaften vermittelnd tätig zu sein.

Zusatzinformation gem. der neuen Versicherungsvertriebsrichtlinie Insurance Distribution Directive, kur IDD, gültig ab 23. Februar 2018:

- Unsere im Vertrieb tätigen Mitarbeiter informieren und beraten zu allen Themen aus dem Versicherungsbereich. Wir stellen sicher, dass alle in der Beratung tätigen Mitarbeiter gem. der Anforderungen der IDD ausreichend geschult sind. Die Inhalte der IDD sind bekannt und für alle Mitarbeiter in Form eines Leitfadens jederzeit einsehbar.
- Unsere Berater erhalten für den Vertrieb von Versicherungen keine direkte Abschlussvergütung
- Die Sparkasse Hochsauerland erhält eine Abschlußvergütung. Über unser internes Interessenkonfliktmanagement ist sichergestellt, dass jederzeit das Kundeninteresse im Vordergrund steht. Wir empfehlen kein Produkt, wenn ein anderes besser zu Erfüllung der Kundenbedürfnisse geeignet wäre. Wir analysieren regelmäßig, ob die von uns angebotenen Produkte den Zielgruppen entsprechen.
- Die Vergütung ist nicht vom Kunden zu erbringen. Sie wird vom Versicherer gezahlt und ist als Provision oder sonstige Zuwendung bereits in der Versicherungsprämie erhalten.
- Weitere Zuwendungen erhalten wir nicht.
- Unsere Vergütung besteht aus einer reinen Abschlussprovision und/oder einer Bestandsprovision, die für die Dauer des Vertrages gezahlt wird.