

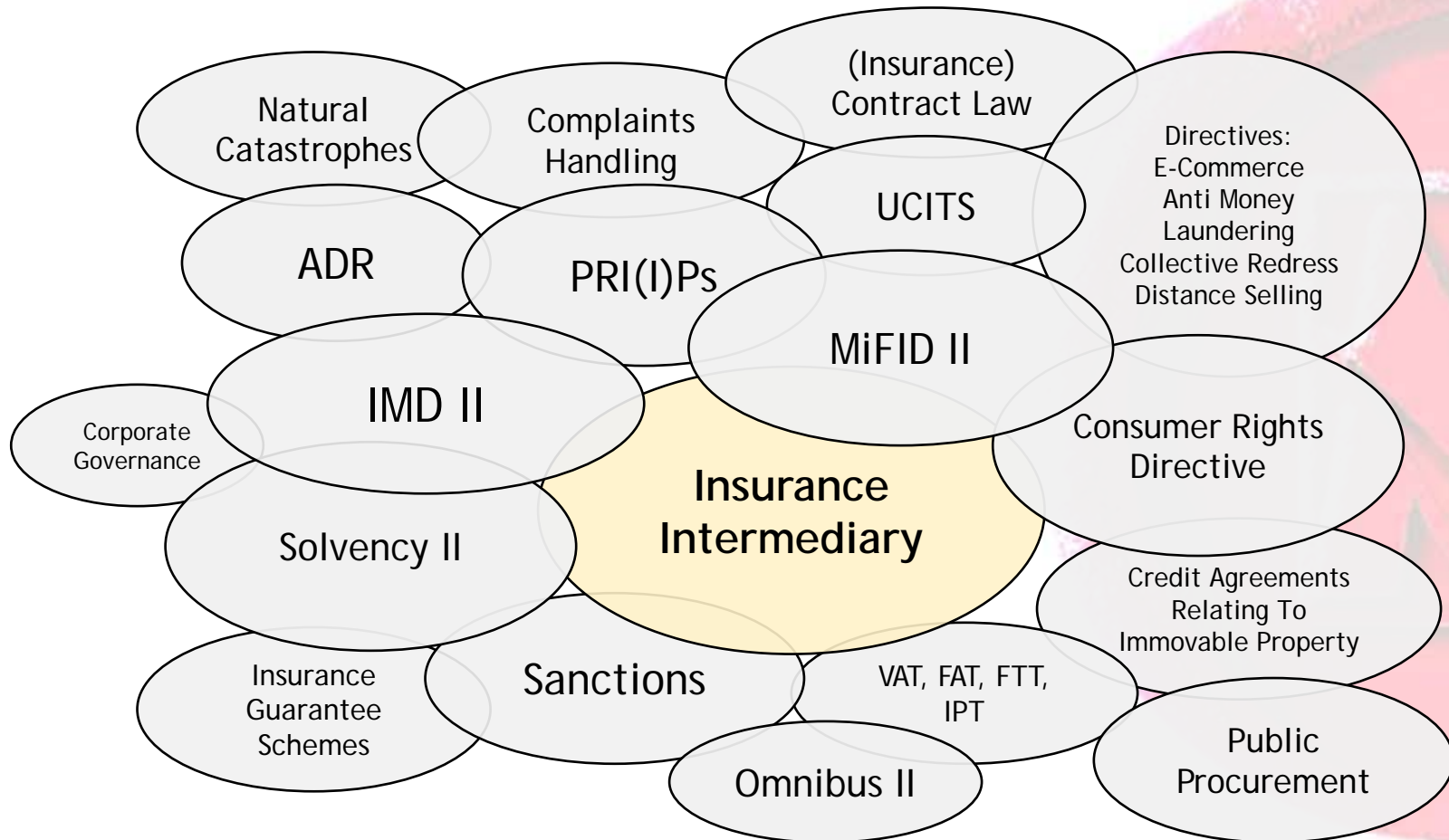
Fachverband Versicherungsmakler  
Herbst-Roadshow 2014

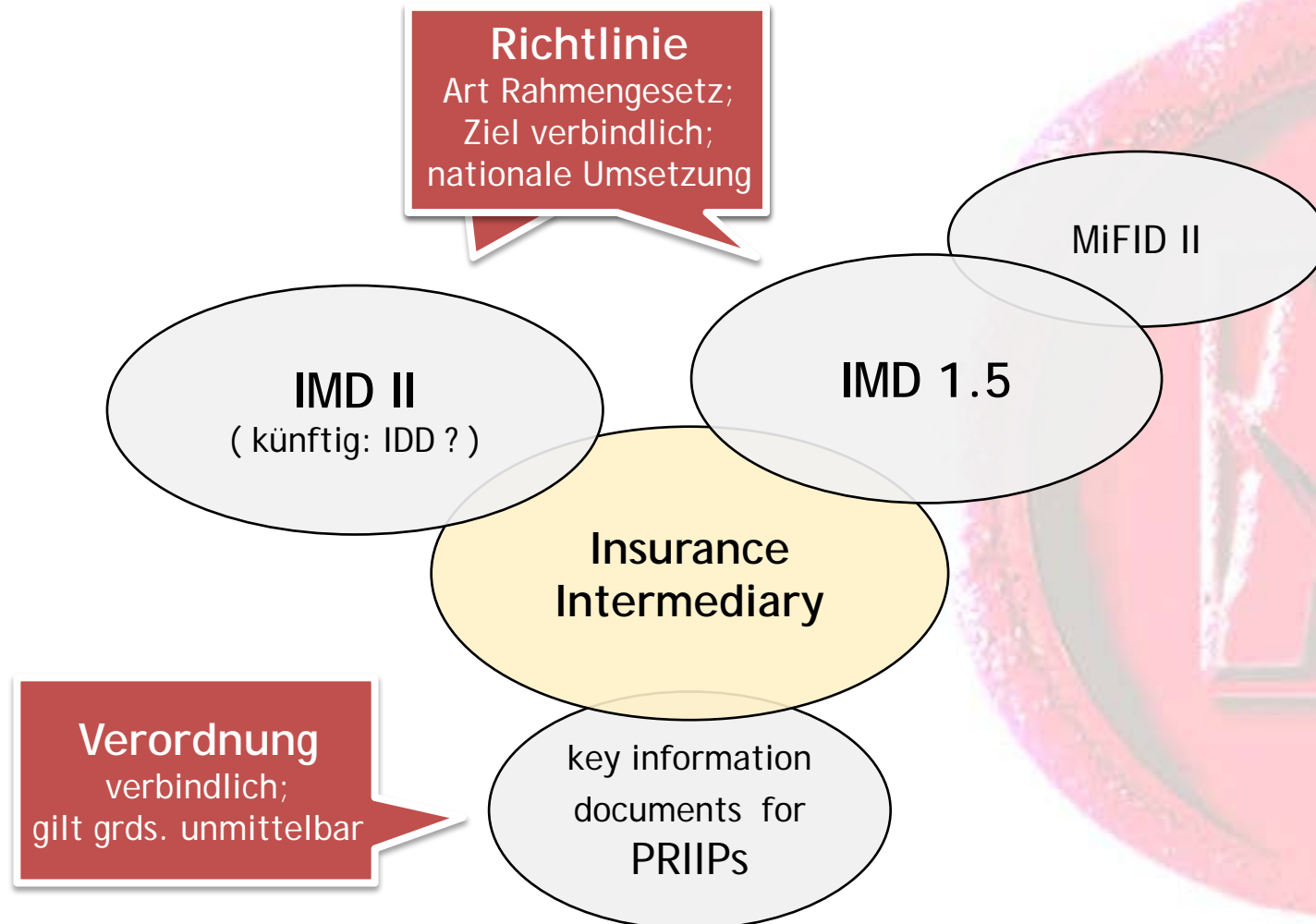
# Vermittlerrelevante EU-Themen

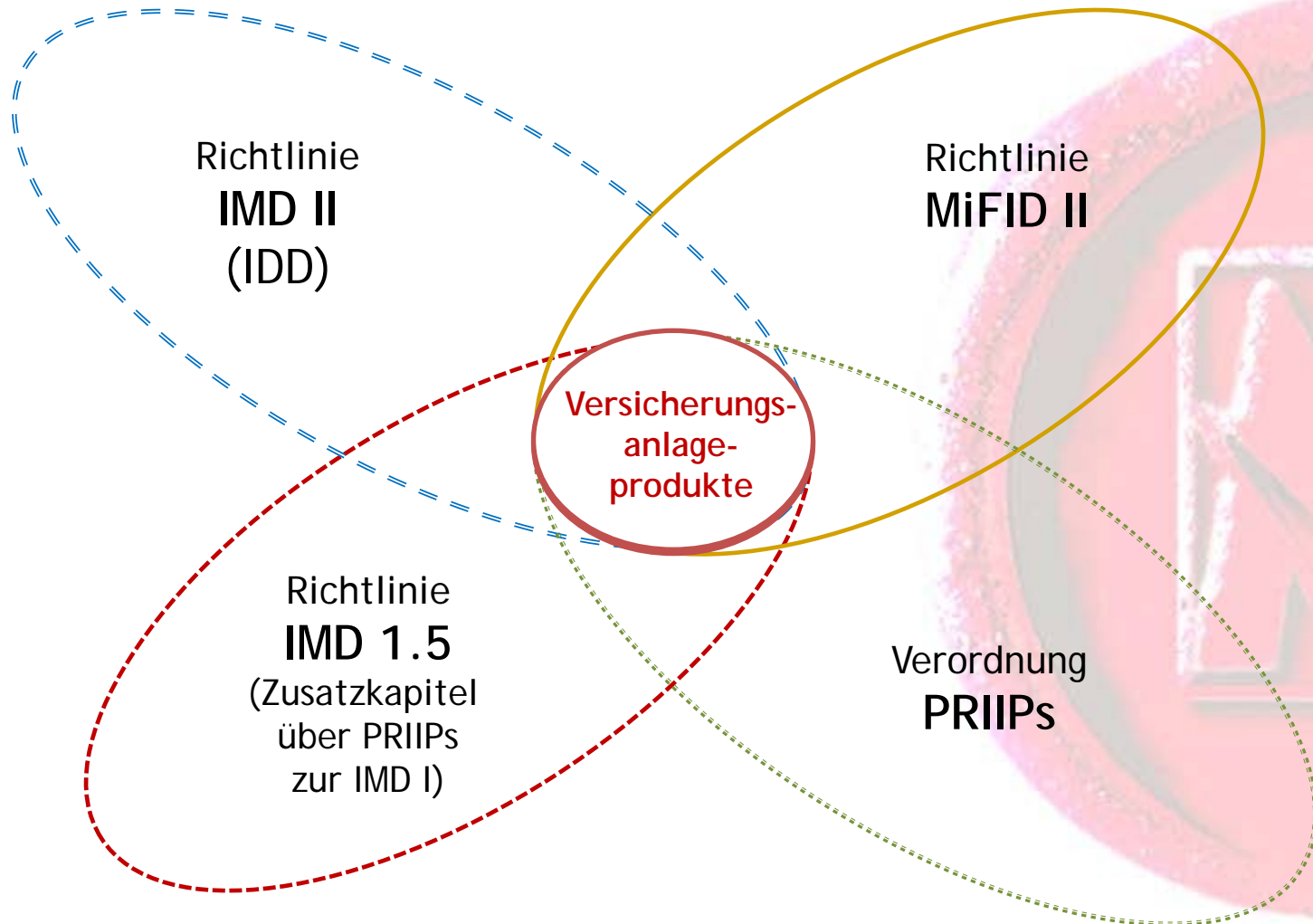
Mag. Erwin Gisch, MBA  
Christoph Berghammer, MAS



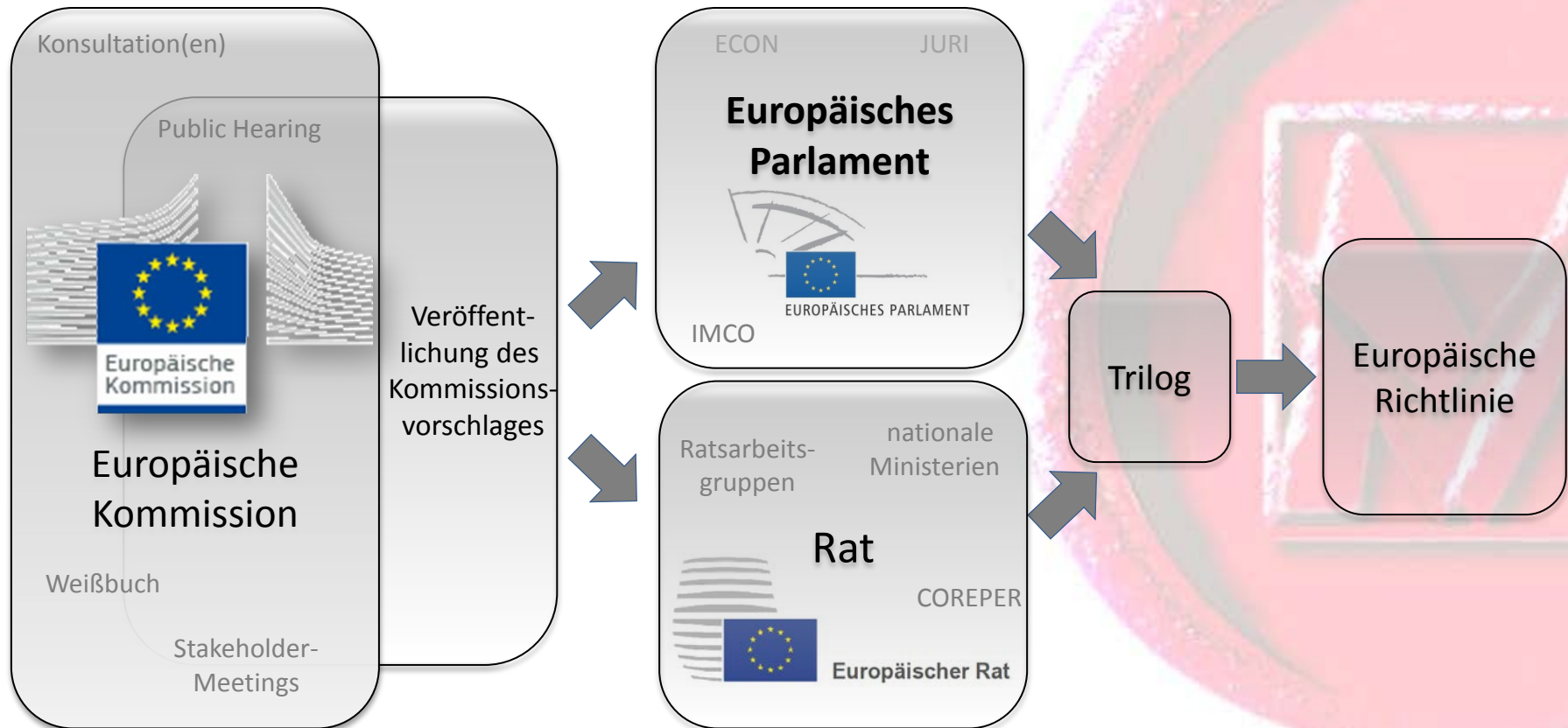
## ► Vermittlerrelevanter EU-Themenmix für Fachverband und BIPAR







## Exkurs: EU-Rechtssetzungsverfahren



## ► IMD 1.5

... was ist das, warum gibt es diese ... und was wird geregelt ?

- MiFID II greift in IMD I ein und ändert diese (Art 91 MiFID);  
Kapitel III A: Zusätzliche Anforderungen an den Kundenschutz bei  
Versicherungsanlageprodukten / PRIIPs
- Definition „Versicherungsanlageprodukte“ analog zur KID-/PRIIPs-VO;  
„negativ-Definition“: Keine PRIIPs sind
  - Nichtlebensversicherungsprodukte
  - reine Risikolebensversicherungen
  - betriebliche Altersvorsorgeprodukte unter den Richtlinien 2003/41/EG  
(Pensionsfondsrichtlinie) und 2009/138/EG (Solvency II)
  - individuelle Altersvorsorgeprodukte nach einzelstaatlichem Recht, in  
Österreich wohl insb. die prämiengeförderte Zukunftsvorsorge sowie  
Lebensversicherungen mit Rentenoption



## IMD 1.5

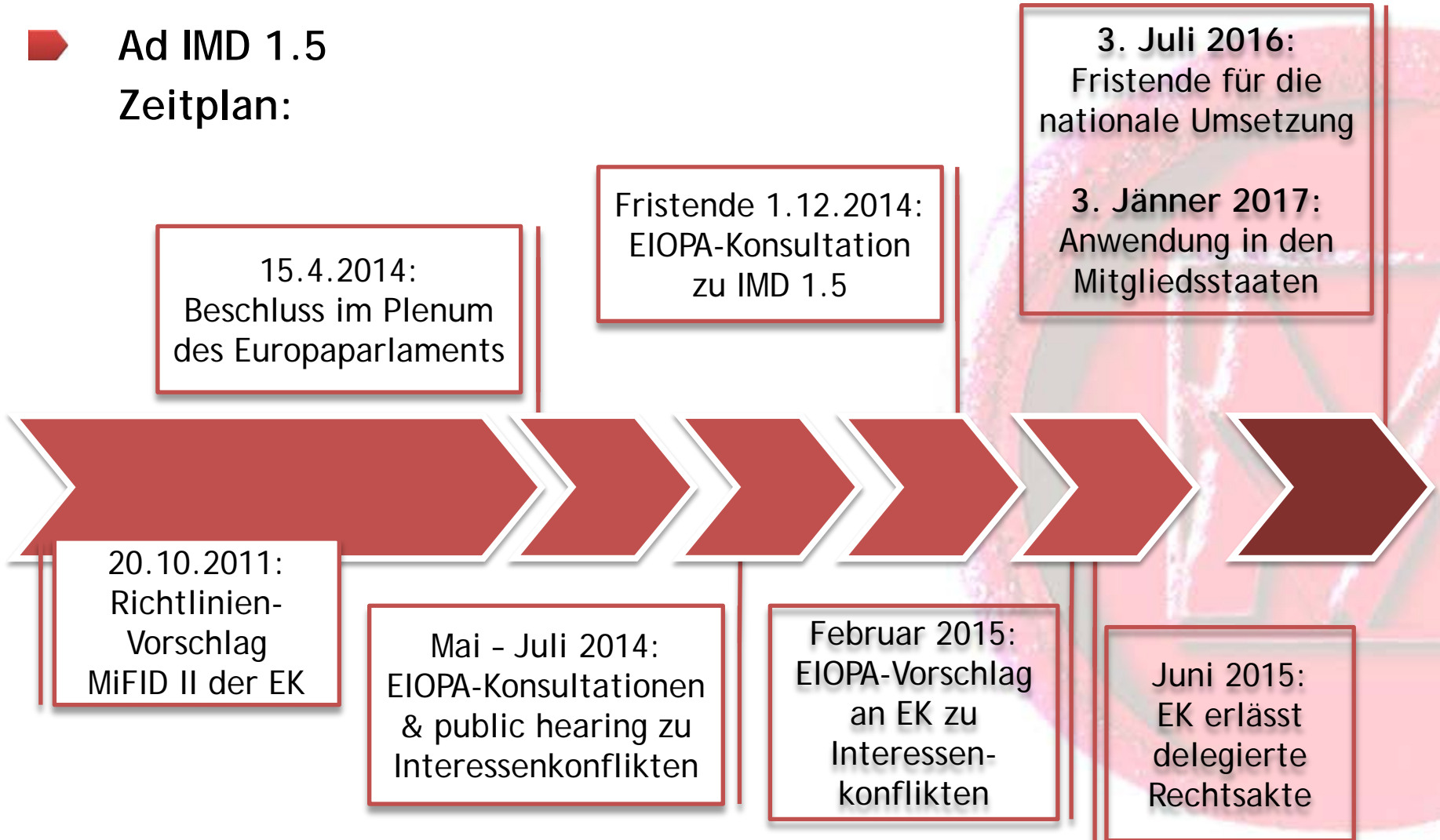
- **Zentrale Inhalte hinsichtlich PRIIPs:**
  - Anwendung der Ergänzungen auch auf den angestellten Außendienst
  - Organisatorische Vorkehrungen zur Vermeidung und/oder Offenlegung von Interessenkonflikten gegenüber dem Kunden
  - Delegierte Rechtsakte (Europäische Kommission unter Involvierung von EIOPA)
  - Provisionsverbot für Dritte als Mitgliedsstaatenoption

## ► Ad IMD 1.5 Exkurs: Delegierte Rechtsakte, EK & EIOPA ...

- Delegierte Rechtsakte:  
Im Basisrechtsakt (RL oder VO) wird der EU-Kommission die begrenzte Befugnis übertragen, (delegierte) Rechtsakte zur Änderung oder Detaillierung bestimmter „nicht wesentlicher“ Vorschriften eines Rechtssetzungsaktes zu erlassen.
- Vorbereitung delegierter Rechtsakte erfolgt - auf EK-Ersuchen hin - vermehrt durch EIOPA  
Beispiel IMD 1.5: Interessenkonflikte als zentraler Regelungsgegenstand; genau hier soll EIOPA Vorschläge an die EK machen ...
- (berechtigte ?) Kritik: - EIOPA als „Schattengesetzgeber“ ?  
- Demokratiedefizite in Rechtssetzung ?



➤ **Ad IMD 1.5**  
**Zeitplan:**



## ► IMD II (oder Insurance *Distribution* Directive / IDD ?)

### Rückblick:

### RL-Vorschlag der EK vom 3.7.2012 - Primäre Ziele aus Sicht der EK:

- Verbesserung der Regulierung des Versicherungsmarkts für Privatkunden
- gleiche Wettbewerbsbedingungen
- verbesserter Schutz des Versicherungsnehmers

### Konkret z.B.:

- Ausdehnung des **Geltungsbereichs** der IMD auf **sämtliche Vertriebswege**
- Entschärfung und Bewältigung von **Interessenkonflikten**
- Verbesserung hinsichtlich der Angemessenheit und der Objektivität der Beratung
- berufliche **Qualifikation** hat der Komplexität der vertriebenen Produkte zu entsprechen
- Vereinfachung und Angleichung der Verfahren für den grenzüberschreitenden Zugang zu den Versicherungsmärkten in der gesamten EU

➤ **Rückblick: Wesentliche Eckpunkte des EK-RL-Vorschlages vom 3.7.2012, z.B.:**

- Kapitel I** Art 1: Erweiterung des IMD-Anwendungsbereiches  
(va auch gesamter Direktvertrieb ...)
- Kapitel V** Art 8: **verpflichtende laufende berufliche Weiterbildung**
- Kapitel VI** Art 15 - 21: Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln  
z.B. „best-interest-Ansatz“  
z.B. „hard-disclosure-Ansatz“: Life: sofort;  
Non-Life: nach 5 Jahren
- Kapitel VII** Art 22 - 25: **Versicherungs-PRIPs**  
z.B. Art 21: cross-selling (Verbot von Koppelungsgeschäften)  
z.B. Art 23: Bestimmungen über Interessenkonflikte  
z.B. Art 24: - MiFID-2-Regelung für Versicherungs-PRIPs ...  
- sog. „independent-advice-Ansatz“:  
u.a. keine Vergütung von dritter Seite ≈ **Provisionsverbot  
bei unabhängiger Beratung / Vermittlung**

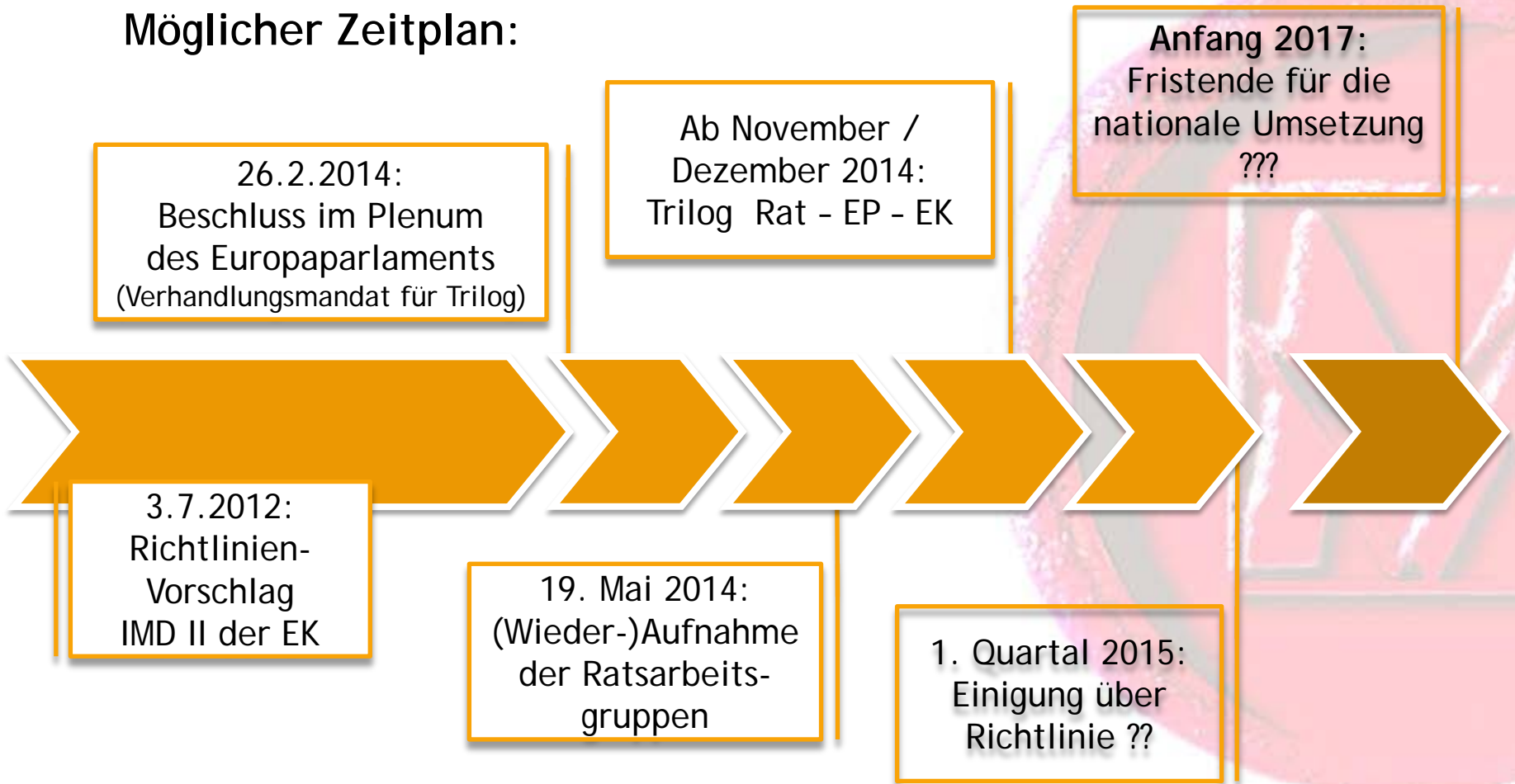
## ➤ Gegenüberstellung ausgewählter Positionen EK - EP - Rat:

	Europäische Kommission	Europäisches Parlament <sup>*)</sup>	Europäischer Rat <sup>*)</sup> : „IDD“
Anwendungsbereich: auch angestellter AD ?	ja	ja	ja
Verpflichtende Weiterbildung ?	ja	ja (200 Std. in 5 Jahren)	ja (Ausmaß & Art: MS-Option)
Provisionsoffenlegung (hard disclosure) bei Non-PRI(I)Ps	ja (Life: sofort; Non-Life: nach 5 J.)	Art & Quelle der Vergütung + MS-Option	Art & Quelle der Vergütung + MS-Option
Provisionsverbot bei Non-PRI(I)Ps	nein	MS-Option	MS-Option
Provisionsoffenlegung (hard disclosure) bei PRI(I)Ps	(ja)	Gesamtkostenoffenlegung + MS-Option	Gesamtkostenoffenlegung + MS-Option
Provisionsverbot bei PRI(I)Ps	Ja	MS-Option	MS-Option

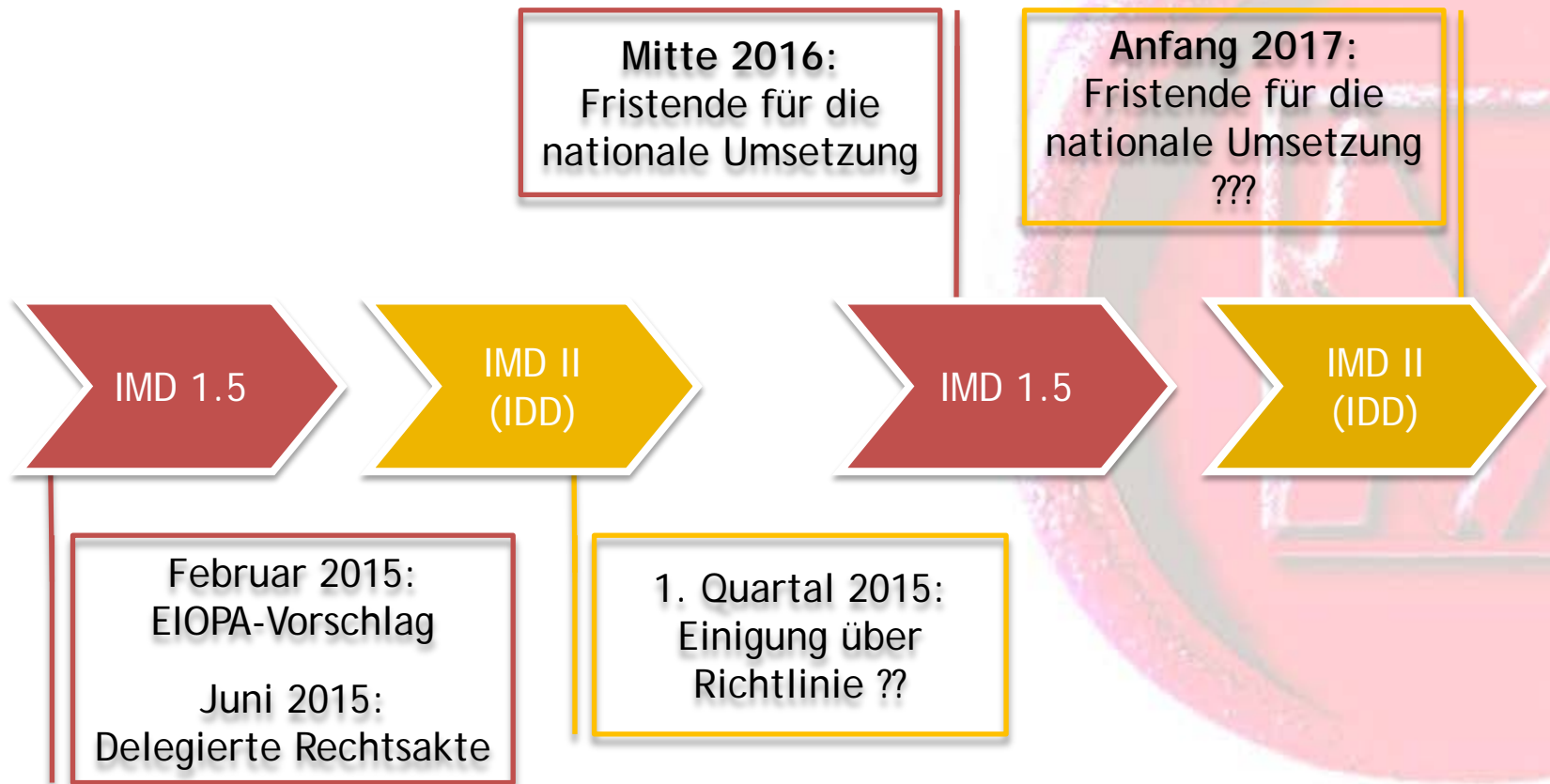
<sup>\*)</sup> Verhandlungsmandat für Trilog

## IMD II / IDD

### Möglicher Zeitplan:



► **IMD 1.5 „versus“ IMD II / IDD:  
Inhaltliches & zeitliches Dilemma ?**



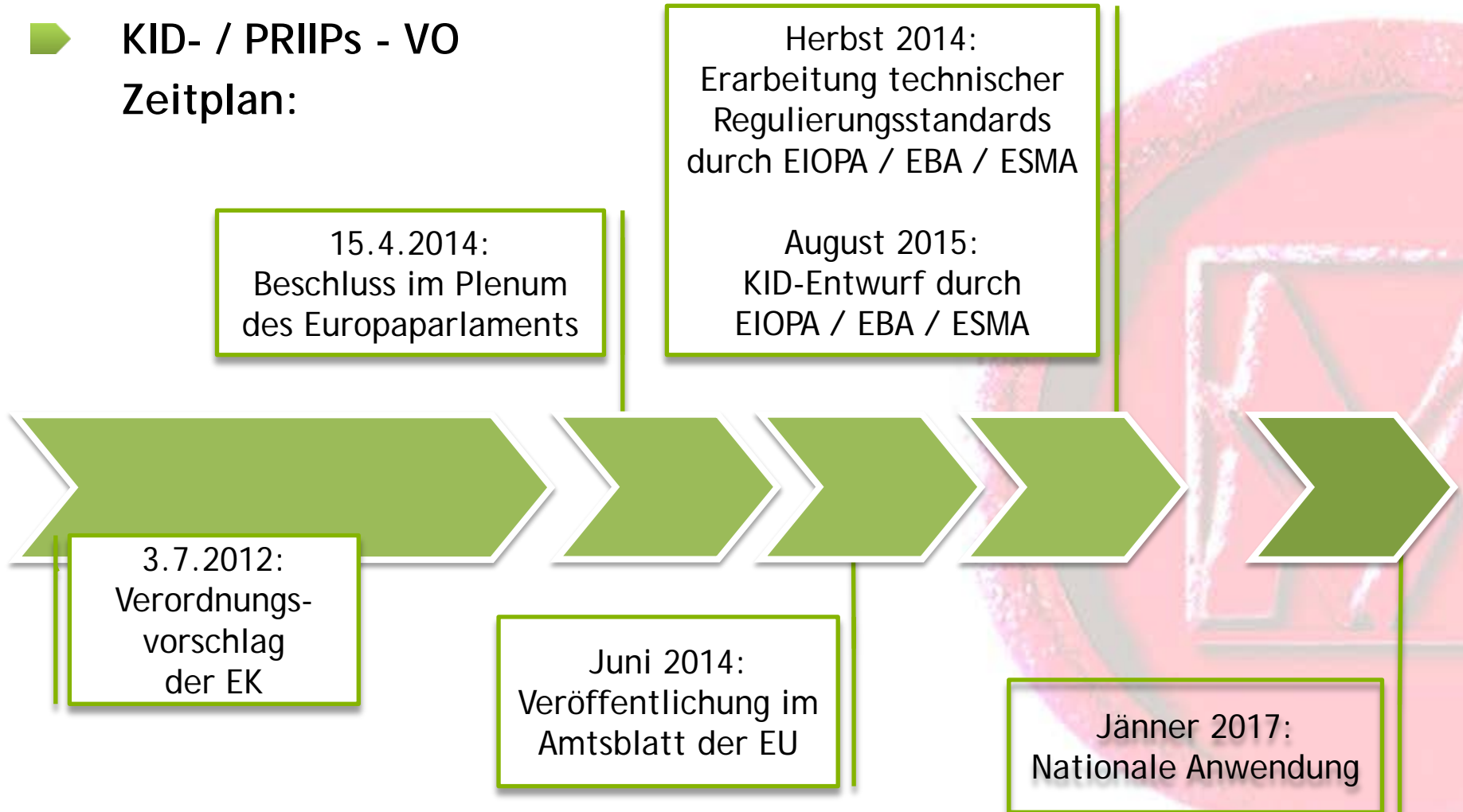
## ► Exkurs: Basisinformationsblatt für (Versicherungs-)Anlageprodukte

- Vergleich von Produkten für Kleinanleger via standardisiertem, nicht-personalisiertem „key information document“
- Produkte für Kleinanleger, wie z.B. Investmentfonds, Derivate, ... und Versicherungsanlageprodukte
- Verpflichtung des Produktgebers, für jedes PRIIP ein Basisinformationsblatt in Landessprache zu erstellen (max. 3 DIN A4-Seiten)
- Kostenlose Aushändigung an den Kunden vor Vertragsabschluss
- Produktgeberhaftung, wenn Infos irreführend, unrichtig ...
- z.T. verpflichtender, standardisierter Text

- 7 Fragen zu „Risiken und (Neben-)Wirkungen“
  - Um welche Art von Produkt handelt es sich?
  - Welche Risiken bestehen und was könnte ich zurückbekommen?  
(EIOPA-, EBA- und ESMA-Involvierung hinsichtlich technischer Regulierungsstandards)
  - Was geschieht, wenn der Produktgeber nicht in der Lage ist, die Auszahlung vorzunehmen?
  - Welche Kosten entstehen?
  - Wie lange sollte ich die Anlage halten und kann ich vorzeitig Geld entnehmen?
  - Wie kann ich mich beschweren?
  - Sonstige Angaben (z.B. Hinweis auf andere - verbindliche - Informationsunterlagen)
- Produktkontrolle/-intervention & Sanktionen



► **KID- / PRIIPs - VO**  
**Zeitplan:**



## ➤ Infos zu interessenpolitischen Aktivitäten des Fachverbandes der Versicherungsmakler

- Langjährige intensive Begleitung der einschlägigen Themen z.B. Konsultationsverfahren IMD II, Teilnahme an public hearings, Einbringung diverser Stellungnahmen, u.dgl.
- Regelmäßige Besprechungen / Treffen
  - in Ö mit sämtlichen involvierten Personen, Behörden, Stakeholdern;
  - in Brüssel mit
    - MEPs,
    - Ratsvertretern / Ständiger Vertretung,
    - etc.;
  - infolge „Erstarkung“ EIOPAs zunehmend u.a. auch in Frankfurt.

- Vielzählige Aktivitäten mit und via BIPAR  
BIPAR = größte europäische Interessenvertretung für  
Versicherungsvermittler
- WIFO-Studie über die Folgen einer Provisionsoffenlegung
- Regelmäßiger Austausch mit Interessenverbänden anderer Länder;  
z.B. reger Kontakt mit VDVM ...
- IMD II - "Task-force" im Fachverband
- Vielzählige Expertisen & Stellungnahmen auch innerhalb der WKÖ

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

