

Update IDD und Aktuelles vom BIPAR Kongress

Worauf muss ich mich als Versicherungsvermittler einstellen?

Am 1.2.2017 wurden die technischen Empfehlungen der Europäischen Versicherungsaufsicht zu den delegierten Rechtsakten der Versicherungsvermittlungs-richtlinie veröffentlicht. Am 16.2.2017 wurden diese auf dem BIPAR Kongress in Dublin im Detail mit Vertretern der Europäischen Versicherungsaufsicht, der Europäischen Kommission und einem Vertreter des Europäischen Parlaments besprochen.

*Zusammenfassung von Fachverbandsobmann und IDD Themenführer
Mag. Hannes Dolzer und Fachverbandsgeschäftsführer Mag. Philipp Bohrn.*

I. Europarechtlicher Hintergrund

Die Versicherungsvermittlungsrichtlinie (RL 2016/97/EU) soll am 23.2.2018 in österreichisches Recht umgesetzt werden.

Da in dieser Richtlinie nicht alle Details konkret geregelt sind, wurde die Europäische Versicherungsaufsicht ersucht, „technische Empfehlungen“ für die noch offenen Details zu verfassen.

Diese „technischen“ Empfehlungen wurden nun am 1. Februar veröffentlicht. Die Europäische Kommission erarbeitet aus diesen Empfehlungen (evtl. in abgeänderter Form) delegierte Rechtsakte (auch Level-2-Rechtsakte genannt). Diese sollen bis zum Sommer 2017 dem Europäischen Parlament und dem Rat der Europäischen Union zur Genehmigung vorgelegt werden. Das Europäische Parlament (als Vertreter der Bevölkerung) und der Rat (als Vertreter der Mitgliedstaaten) haben drei Monate Zeit, die delegierten Rechtsakte abzulehnen.

Achtung: Wenn keine Ablehnung erfolgt, werden die Rechtsakte rechtskräftig und müssen gemeinsam mit der IDD am 23.2.2018 in Österreich umgesetzt sein. Ergibt der Rechtsakt als *Verordnung*, erfolgt die Umsetzung in österreichisches Recht automatisiert.

II. Was erwartet die Versicherungsvermittler?

Die technischen Empfehlungen betreffen fünf Bereiche der Versicherungsvertriebsrichtlinie:

- 1.) Produktregulierung (§ 25 IDD)
- 2.) Interessenkonflikte (§ 27 und § 28 IDD)
- 3.) Anreizsysteme/Bonifikationen (§ 29 IDD)
- 4.) Einschätzung von Eignung und Angemessenheit von Investmentprodukten im Versicherungsmantel (§ 29 und § 30 IDD)
- 5.) Kriterien für „Execution-only“-Investmentprodukte im Versicherungsmantel (§ 30 IDD)

1. Technische Empfehlungen zur Produktregulierung

Unter Produktregulierung wird ein neuer Qualitätssicherungsprozess für Versicherungsprodukte und Finanzinstrumente verstanden. Die folgende Beschreibung bezieht sich auf die Produktregulierung für Versicherungsprodukte. Unterschieden wird zwischen Produktherstellern und Versicherungsvermittlern.

- Produkthersteller sind Versicherer, die Produkte auf den Markt bringen, aber auch Versicherungsvermittler, die *Entscheidungsmacht* (decision-making role) beim Entwerfen eines Versicherungsproduktes haben.
Ausdrücklich keine Produkthersteller sind zB Versicherungsvermittler, die ein maßgeschneidertes Produkt (Deckungen) für *einen* Kunden entwerfen.
Produkthersteller müssen künftig
 - Produkttests durchführen,
 - den Zielmarkt definieren,
 - für ausreichende Schulungen der Produkthersteller (Mitarbeiterschulungen) sorgen,
 - die Auswahl der Vertriebskanäle und Vertriebspartner sorgfältig durchführen,
 - den Vermittlern Informationsblätter zur Verfügung stellen und
 - die Produktregulierung laufend überwachen und gegebenenfalls adaptieren.
- Versicherungsvermittler müssen
 - eine Vertriebsstrategie erstellen,
 - alle notwendigen Informationen vom Hersteller einholen und
 - den Hersteller auf auftretende Probleme hinweisen.

WICHTIGE Änderungen:

In den bisherigen Vorschlägen war die Grenze zwischen Versicherungsvermittlern und Herstellern fließend. Es hätte durchaus vorkommen können, dass gute Ideen oder Individualisierungen von Verträgen Versicherungsvermittler unbeabsichtigt zu Herstellern gemacht hätte, wodurch die Verantwortung deutlich erhöht worden wäre.

Die gemeinsame Interessenvertretung des Fachverbands Finanzdienstleister mit anderen Organisationen hat dazu geführt, dass jetzt klargestellt wurde, dass eine „Entscheidungsrolle“ notwendig ist, um als Hersteller qualifiziert zu werden. Zusätzlich wurde klargestellt, dass die Personalisierung von Verträgen nicht zur Eigenschaft als Hersteller führt.

Der Fachverband spricht sich trotz dieser positiven Entwicklungen generell gegen die neue Produktregulierung aus, weil diese die österreichischen Betriebe in Anbetracht der üblichen Unternehmensgrößen über Gebühr belastet.

2. Interessenkonflikte

Ähnlich wie in der MiFID werden Regelungen zu Interessenkonflikten eingeführt. Daher müssen in Zukunft auch Versicherungsvermittler eine Leitlinie zu Interessenkonflikten erstellen und dieses Thema besonders beachten.

Im **Vorschlag** von EIOPA zum delegierten Rechtsakt zu den Interessenkonflikten wurde besonderer Fokus auf die Provisionen gelegt. Konkret wurden Provisionen grundsätzlich als Interessenkonflikt identifiziert.

Gegen diesen Ansatz sind der Fachverband Finanzdienstleister und BIPAR massiv aufgetreten. Eine derartige Formulierung hätte rasch zu einem de-facto-Provisionsverbot geführt.

Der endgültige Text von EIOPA hat sich dadurch deutlich verbessert. Provisionen werden nicht grundsätzlich als eine Beeinträchtigung von Interessen gesehen. Dies ist ein wichtiger Schritt und großer Erfolg im Kampf um den langfristigen Erhalt der Zulässigkeit von Provisionen.

Zusätzlich wurde diesem Thema auch ein Schwerpunkt bei der **BIPAR Konferenz** gewidmet. BIPAR erläuterte insbesondere gegenüber Nico Spiegel, dem zuständigen Vertreter der Europäischen Kommission (siehe Bild rechts), dass Interessenkonflikte und Vergütungsfragen getrennt behandelt werden sollten und die betreffenden Passagen daher gänzlich aus dem Artikel zu den Interessenkonflikten gelöst werden müssen.



3. Vergütungsrecht

Die IDD sieht vor, dass Provisionen nicht nachteilig für den Kunden sein dürfen. Um die Auslegung dieses Prinzips wird seither umfassend diskutiert.

Im Vorschlag von EIOPA gab es mehrere Punkte, die BIPAR und der Fachverband Finanzdienstleister massiv bekämpften:

- Provisionen sollten nicht „exzessiv“ oder „unverhältnismäßig“ sein. Problematisch dabei ist nicht das Prinzip, sondern die mögliche Auslegung.
- Eine einmalige Abschlussprovision wurde automatisch als nachteilig gesehen, wenn diese mehr als die Hälfte der gesamten Vergütung beträgt.

In beiden Fällen konnten wesentliche Erfolge erzielt werden. Konkret wird eine Abschlussprovision nicht mehr automatisch als nachteilig gesehen, sondern kann weiterhin bestehen, wenn es zu einer Rückvergütung der Provision kommt, sollte der Vertrag frühzeitig gekündigt werden. Damit sollte die österreichische Regelung weiterhin erhalten bleiben können.

Zusätzlich wurde der Hinweis auf „exzessive“ Provisionen gelöscht.

4. Eignungs- und Angemessenheitstest

Für Versicherungsanlageprodukte muss in Zukunft auch der Eignungs- und Angemessenheitstest berücksichtigt werden. Die Regelungen ähneln den bisherigen Verpflichtungen in der MiFID II. Auf die dahingehenden Erläuterungen wird hiermit verwiesen (www.wko.at/finanzdienstleister/mifid).

Im endgültigen Text von EIOPA konnten leichte Entschärfungen erreicht werden. Diese betreffen Besonderheiten für Versicherungsverträge. Eine umfassende Erläuterung zu diesem Thema erfolgt im Herbst 2018.

5. Kriterien für „Execution-only“ Investmentprodukte im Versicherungsmantel

Auch für Versicherungsanlageprodukte soll es die Möglichkeit geben, diese als „Execution-only“ zu betreiben. Dies bedeutet, dass *in gar keiner Form* Rückfragen beim Kunden

erfolgen. Dies ist zu unterscheiden von Vermittlungen, bei welchen *nur keine* Beratung/Empfehlung erfolgt. Bei diesen ist trotzdem der Angemessenheitstest zu befolgen.

Die Voraussetzungen für Execution-only sind gleich wie bereits jetzt im WAG 2007 vorgegeben. Ein umfassender Artikel dazu kann unter (www.wko.at/finanzdienstleister/wissensdatenbank) abgerufen werden. Besonders für Versicherungsanlageprodukte ist jedoch, dass die Auswahl der nicht komplexen Produkte - nur für diese kann ein Execution-only erfolgen - besonders eingeschränkt ist.

Im endgültigen Text von EIOPA ist vorgesehen, dass

- es immer eine Garantie für die eingezahlten Gelder geben muss,
- das Versicherungsunternehmen den Vertrag nicht einseitig wesentlich ändern darf,
- der Vertrag vorzeitig gekündigt werden darf,
- es keine Gebühren geben darf, welche einer vorzeitigen Vertragsauflösung entgegenlaufen,
- der Vertrag nicht so ausgestattet sein darf, dass die Risiken für Kunden schwer verständlich sind

III. Was macht der Fachverband Finanzdienstleister in Bezug auf die technischen Empfehlungen der europäischen Versicherungsaufsicht (EIOPA)?

In Dublin haben sich Fachverbandsobmann Dolzer und Fachverbandsgeschäftsführer Bohrn in Gesprächen mit der Europäischen Versicherungsaufsicht dafür eingesetzt, dass die angeführten Regelungen nicht durch die Europäische Kommission verschärft werden. *(Im Bild Mag. Hannes Dolzer und Mag. Philipp Bohrn im Gespräch mit David Cowan von EIOPA.)*



Weiters wurde betont, dass die delegierten Rechtsakte möglichst rasch an das Europäische Parlament und die Europäische Kommission zur „Freigabe“ übermittelt werden sollten, um so eine möglichst lange Umsetzungsphase für die Mitgliedsbetriebe zu gewährleisten.

Darüber hinaus ist der Fachverband Finanzdienstleister bereits in intensiven Gesprächen mit den für die Umsetzung der Versicherungsvermittlungsrichtlinie zuständigen Ministerien.

Dabei wird besonderes Augenmerk darauf gelegt, dass

- es nicht auf nationaler Ebene zu einem Provisionsverbot kommt,
- die Betriebe nicht über Gebühr organisatorisch belastet werden und
- die nationalen Umsetzungsregelungen möglichst frühzeitig veröffentlicht werden.

Zitat Obmann Mag. Hannes Dolzer: *„Ich setze mich intensiv dafür ein, dass die Regelungen der Versicherungsvermittlungsrichtlinie ohne unnötige Erschwernisse für die österreichischen Betriebe in nationales Recht umgesetzt werden und Versicherungsberatung und -vermittlung auch weiterhin wirtschaftlich sinnvoll machbar sind.“*