

IDD- Theorie und Praxis

WKÖ, 10.12.2018

Mag. Hannes Dolzer, Obmann Fachverband Finanzdienstleister



Inhalt Referat H. Dolzer

1. Grundlagen
 - a. EU-Gesetzgebung
 - b. Geschichte
 - c. Ziele
2. Umsetzungsprozess in Österreich
 - a. Ausnahmen vom Anwendungsbereich
 - b. Betroffene Branchen
 - c. Aktueller Stand der Umsetzung
3. Wichtigste Rechtsnormen für Vermittler
 - a. Vertriebsstrategie
 - b. Verkaufsprozess
 - c. Vermittlung von Versicherungsveranlagungsprodukten
4. (Weiterbildungs)verpflichtung
5. Handlungsbedarf
6. Weiterführende Informationen

Referat Mag. T. Moth

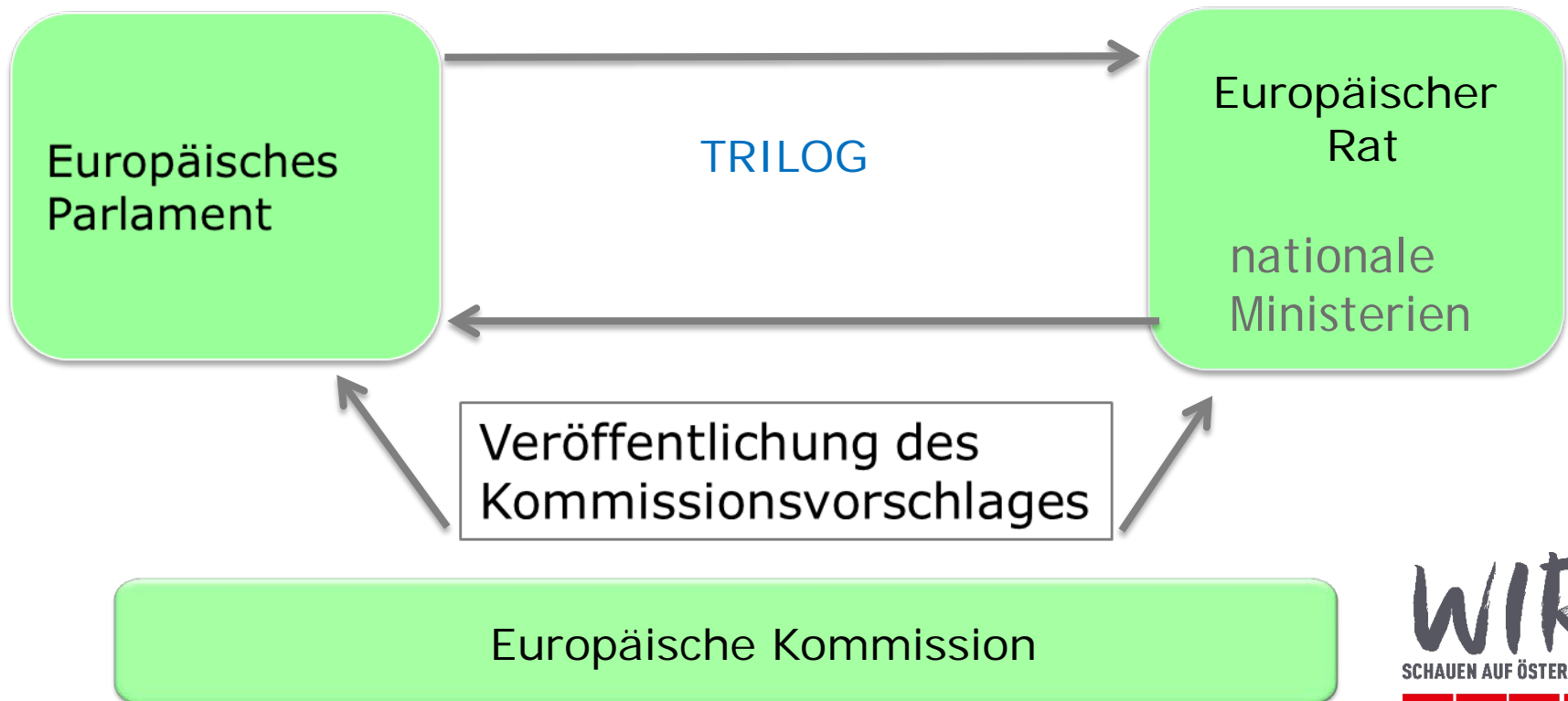
1. Ergänzende Informationen (Details)
2. Checklisten
3. Formulare
4. Lehrpläne Gewerbliche Vermögensberater und Wertpapiervermittler - Entwürfe

Grundlagen

EU-Gesetzgebung

Entstehung einer EU-Richtlinie

(Rechtsnorm mit Umsetzungsfrist und Spielraum für Staaten
Verordnung regelt Details und gilt unmittelbar)



Geschichte der IDD

- 2005 IMD: Versicherungsvermittlungsrichtlinie
 - zB Beratungsprotokoll
- 2008 Beginn der internationalen Finanzkrise
 - Eindruck/Feststellung Europäische Kommission:
 - Hypothekarkredite gefährdet
 - Veranlagung- und Versicherungsproduktvermittlung an Privatanleger nicht bedarfsgerecht
 - mangelnde Transparenz und Risikohinweise
 - zusätzlich Interessenskonflikte)
 - Altersvorsorge: Zusammenbruch des privaten Systems befürchtet - dramatische Folgen möglich
 - =>Notwendigkeit MCD, MIFID II und IMD II
- Trilog 2016 beendet - Richtlinie **IDD** beschlossen
 - *Frist 1 Umsetzung 23. Feber 2018*
 - *Frist 2 Umsetzung 01. Oktober 2018*
 - Österreich: 01. Jänner 2019?

Zielsetzungen der Kommission

- Funktionieren der Märkte Sicherstellen
 - gleiche Wettbewerbsbedingungen für ALLE Marktteilnehmer (auch Versicherer)
 - Marktintegration (EU Raum) - Erleichterung grenzüberschreitender Vertrieb
 - kosteneffektiveres Funktionieren der (Versicherungs)märkte
- mehr Verbraucherschutz
 - Grundannahme: Verbraucher wurden nicht ausreichend über Funktionsweise und Risiken von Produkten aufgeklärt*
 - günstigere Versicherungsprodukte (zB Internetvertrieb)
 - mehr Transparenz (zB Produktinformationsblätter)
 - weniger Misselling (zB Anreizsysteme)
 - bessere Dokumentation (zB Empfehlung schriftlich)
 - lebenslanges Lernen für Vertreiber (Weiterbildung)

Umsetzungsprozess in Österreich

Ausnahmen vom Anwendungsbereich

§ 137a Gewerbeordnung:

- **Nicht** anzuwenden auf Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit, wenn sämtliche Bedingungen erfüllt
 - Ergänzende Leistung zu Ware oder Dienstleistung,
 - Risiko Verlust, Defekt, Beschädigung, Nichtinanspruchnahme einer Leistung (des Anbieters)
 - Prämie max. € 600 pa bzw. Vertrag nicht länger 3 Monate
 - Beiläufige Erteilung von Auskünften (anderer Beruf)
 - Keine Unterstützung Kunden bei Abschluss und Durchführung.
 - **Nebentätigkeit** (§ 137 Abs 3 (3) wenn nat. / jur. Person
 - kein KI, keine WPF
 - Versicherungsvermittlung nicht hauptberuflich
 - Ergänzung zu Ware oder Dienstleistung
- => für Leasingunternehmen Nebentätigkeit

Betroffene Branchen

Hauptberuf Versicherungsvertreiber

- Versicherungsunternehmen
- Versicherungsagenten
- Versicherungsmakler
- Gewerbliche Vermögensberater
 - ca. 20.000 Unternehmen
- zusätzlich
 - Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit,
 - zB Leasingunternehmen, KFZ-Handel

Umsetzungsprozess IDD in Österreich

Stand Umsetzung Versicherungsvermittlungsnovelle

- Ende Oktober: Veröffentlichung Gesetzesentwurf
- 05. November 2018: Ende Begutachtungsfrist
- November:
 - Zuweisungsplenum Nationalrat,
 - Wirtschaftsausschuss
- **12. Dezember**: Beschluss im Nationalrat ?
 - Abänderungsanträge angedacht
- Bundesrat 20. Dezember
- In-Kraft-Treten 01. Jänner 2018?
- danach Verordnungen zu Weiterbildung und Beratung

Kritikpunkte: kurze Legisvakanz, EU-deIVO schon in Kraft

Umsetzungsprozess IDD in Österreich

Wichtigste offene Punkte

- Derzeit noch verschiedene Abänderungsanträge möglich:
- Unbefristete Nachdeckung Vermögensschadenshaftpflichtversicherung
 - Initiative FV Versicherungsmakler? - trotz anderslautender Kompromiss in WK Sitzung
 - Mögliche Prämienenerhöhungen von 15% - 30%
 - Erwartung: eher kommt
- Weiterbildung angestelltes Personal
 - Keine Verpflichtung Hälfte unabhängig schulen?
 - Erwartung: Verpflichtung dürfte fallen

Wichtigste Rechtsnormen für Vermittler

Vertriebsstrategie

Produktüberwachungspflichten

- **Versicherungshersteller** müssen
 - Produktgenehmigungsverfahren festlegen
 - Produkt qualitativer und quantitativer Prüfung unterziehen
 - Zielmarkt definieren
 - über POG informieren (Vertreiber intern und extern)
 - Produkte regelmäßig überprüfen
- **Versicherungsvertreiber** müssen
 - *Angemessene Maßnahmen und Verfahren festlegen*
 - um sämtliche sachgerechten Informationen zu den Versicherungsprodukten bei den Herstellern einzuholen
 - und diese Versicherungsprodukte unter Berücksichtigung ihrer Komplexität und des mit ihnen verbundenen Risikos
 - sowie der Art, des Umfangs und der Komplexität des jeweiligen Geschäfts in vollem Umfang zu verstehen.

(Art 10 DelVo)

Vertriebsstrategie

Versicherungsvermittler müssen

- Vertriebsstrategie (Prozess) schriftlich festlegen
- Produktinformationsblätter einholen (Internet)
- Zielmarkt definieren (eigtl. verifizieren)
- Funktion der Produkte und Zielmärkte überwachen
 - erkennt Versicherungsvertreiber, dass ein Produkt nicht im Einklang mit Interessen, Zielen und Merkmalen des Zielmarkts, oder werden sonstige produktbezogene Umstände bekannt, die nachteilige Auswirkungen auf Kunden haben können, **unterrichtet er unverzüglich den Hersteller** und ändert gegebenenfalls Vertriebsstrategie für das Versicherungsprodukt. (Art. 11 DelVO)
 - Die von Versicherungsvertreibern in Bezug auf ihre **Produktvertriebsvorkehrungen** ergriffenen Maßnahmen sind zu **dokumentieren**, zu Prüfungszwecken aufbewahrt und den zuständigen Behörden auf Verlangen zur Verfügung gestellt. (Art 12 DelVO)

Verkaufsprozess

Standards für Vertrieb (Art 20 IDD)

- Demands and Needs Test und Informationspflichten
 - Versicherungsvermittler
 - ermittelt vor Abschluss anhand von vom Kunden stammenden Angaben dessen **Wünsche und Bedürfnisse**
 - erteilt Kunden objektive Information über Produkt (in verständlicher Form) - (Hinweis: Produktinformationsblätter)
- Jeder vorgeschlagene Vertrag muss Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entsprechen
- teilt Kunden mit ob Form Makler oder Agent
 - teilt Kunden mit ob ausgewogene Untersuchung (hinreichende Zahl Versicherer)
 - teilt Kunden Art der Vergütung mit
 - teilt Kunden mit ob Beteiligungen von über 10% Versicherer mit
 - Teilt Kunden mit in welchem Register eingetragen

Verkaufsprozess

Empfehlungspflicht

- **IDD-keine Empfehlungspflicht Art 18 a.):**
 - Versicherungsvermittler legt Kunden rechtzeitig folgendes offen..
 -
 - ob er Beratung (= Empfehlung) zu den angebotenen Versicherungsprodukten anbietet
 -

Empfehlungspflicht in Österreich

- Umsetzung Österreich: eingeschränkte Empfehlungspflicht -
Gold Plating

Versicherungsaufsichtsgesetz (§ 132):

- § 132. (1) Vor Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers zum Abschluss eines Direktversicherungsvertrags ... haben Versicherungsunternehmen ... eine persönliche Empfehlung an den Versicherungsnehmer zu richten,

- Maklergesetz (§ 28 c):

- Vermittlung des nach den Umständen des Einzelfalls bestmöglichen Versicherungsschutzes

- Eingeschränkt: *Erläuternde Bemerkungen zu Gesetzen:*

- VAG:

- auch andere Produktvarianten zeigen
- keine Haftung für Performance FLV

- Maklergesetz: *Gerücht: wie in VAG*

Verkaufsprozess

Vergütung

- Provision
 - darf Qualität der Dienstleistung nicht mindern
- Anreize - Bonifikationen
 - Müssen auch qualitative Kriterien beinhalten
- Interessenskonflikte
 - Generell: Interessen Kunden im Gegensatz zu Vermittler oder dessen Personal oder beteiligten Dritten
 - Identifizieren (*Dokumentation*)
 - Analysieren (*Dokumentation*)
 - Vermeiden (*Dokumentation*)
 - wenn Vermeidung nicht möglich den Kunden offenlegen auf dauerhaftem Datenträger

Standesregeln Versicherungsvermittlung

derzeit in Begutachtung

Link Standesregeln:

https://www.ris.bka.gv.at/Dokument.wxe?ResultFunctionToken=243be0d0-366f-4f37-82b1-dc23625d58ee&Position=1&Abfrage=Begut&Titel=&Einbringer=BMDW+%28Bundesministerium+f%C3%BCr+Digitalisierung+und+Wirtschaftsstandort%29&DatumBegutachtungsfrist=&ImRisSeitVonDatum=&ImRisSeitBisDatum=&ImRisSeit=Undefined&ResultPageSize=100&Suchworte=&Dokumentnummer=BEGUT_COO_2026_100_2_1589234

Vermittlung von Versicherungsveranlagungsprodukten

- einzuholende Informationen
 1. Anlagezielen und Risikobereitschaft Kunden
 2. Finanzielle Verhältnisse und Fähigkeit Verluste zu tragen
 3. Kenntnisse und Erfahrungen
- Geeignetheitserklärung:
 - Inwieweit wird Produkt obigen Kriterien gerecht
 - Erklärung ob bei Produkt regelmäßige Überprüfung nötig
 - Wenn regelmäßige Eignungsüberprüfung, dann mind. 1x pa
- Umschichtungen:
 - Analyse Kosten und Nutzen,
 - Nachweis, dass Vorteile vermutlich überwiegen
- Aufbewahrungsfristen: mind. solange Vertrag besteht

(Weiter)bildungsverpflichtung

Grundsätze Weiterbildung

- Verpflichtung gilt für folgende Personen:
 - für Versicherungsvermittlung maßgeblich verantwortlich
 - an der Vermittlung mitwirkende
- Mindestzeitausmaß
 - Versicherungsunternehmen: 15 Stunden pa
 - Versicherungsmakler- und Agenten: 15 Stunden pa
 - Vermögensberater 20 Stunden pa
(für alle Bereiche - auch Wertpapiere etc)
 - Nebentätigkeit 5 Stunden pa
- Mindestens 50 % der Weiterbildungsverpflichtung sind bei unabhängigen Bildungsinstitutionen zu absolvieren

ÄÄ: Einschränkung auf den Gewerbeinhaber (Das Personal von Gewerbeinhabern soll gänzlich intern geschult werden können)

Grundsätze Weiterbildung

- an der Vermittlung beteiligte Personen oder maßgeblich verantwortliche Personen müssen (Vor)kenntnisse aufweisen (lt. Anlage 9 zu Gesetzesnovelle) - interne Schulung möglich
- Beginn der Weiterbildungsverpflichtung:
 - für bestehende Berechtigungen: 1.1.2019
 - für neue Berechtigungen: ab dem der Eintragung in das GISA nächstfolgenden Kalenderjahr
- Aufbewahrungsfrist Nachweise : 5 Jahre
- Fachorganisationen erstellen Lehrpläne
- kein Gewerbeentzug bei einmaligem Verstoß

- Herausforderungen:
 - Verordnung zu Lehrplänen noch offen
 - Wechselseitige Anrechnung bei Mehrfachberechtigungen

Weiterbildung Vermögensberatung

- mindestens 20 Stunden pro Jahr berufliche Schulung oder Weiterbildung (§ 136a Abs. 6 GewO NEU)
 - ersetzt die 15 Stunden Weiterbildung für Versicherungsvermittler gemäß § 137b Abs. 3 GewO
- Lehrplan im **ENTWURF**:
 - Der Lehrplan erstreckt sich über **3 Jahre** und sieht eine Weiterbildungsverpflichtung im Ausmaß von **60 Stunden** vor
 - der Lehrplan gliedert sich in
 - **9 Pflichtmodule** (à 3 h = 27 h) und **Fachwissen** (= 33 h)

Modul	Inhalt	Stunden pro Modul
Modul 1:	Allgemeines Berufsrecht	3
Modul 2:	Verbraucherschutzrecht	3
Modul 3:	Recht der Wertpapiervermittlung	3
Modul 4:	Wertpapiere	3
Modul 5:	Recht der Veranlagungsvermittlung und Veranlagungen	3
Modul 6:	Recht der Finanzierungsvermittlung	3
Modul 7:	Finanzierungen	3
Modul 8:	Recht der Versicherungsvermittlung	3
Modul 9:	Lebens- und Unfallversicherungen	3
Fachwissen:	Wissensvertiefung	33
Gesamt:		60

Handlungsbedarf

Handlungsbedarf

gemäß Checkliste Fachverband Finanzdienstleister

- Standardinformationsblatt erstellen, zB
 - in Form Makler oder Agent, Beteiligungen, Vergütungsart
- Vertriebsstrategie definieren und dokumentieren
- Interessenskonflikte
 - Identifizieren, Analysieren, Vermeiden oder Offenlegen
- Beurteilung Anreizsystem
 - Auch qualitative Kriterien, nicht nachteilig für Kunden
- Wunsch und Bedürfnistest (Eignungs- Angemessenheitstest) erstellen
- Muster Geeignetheitserklärung / Empfehlung erstellen
- ggf. Nachdeckung VSH nachbessern
- Dokumentation Weiterbildung sicherstellen
- 1x pa Überarbeitung obiger Punkte

Weiterführende Informationen

Weiterführende Informationen

EU-Rechtsnormen

- **Versicherungsvertriebsrichtlinie** - (Richtlinie 2016/97/EU)
 - Sämtliche Rechtsnormen

Link: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX%3A32016L0097>

Verordnungen für alle Produkte

- **Delegierte Verordnung** der Kommission vom 21.09.2017 in Ergänzung zur Richtlinie (2016/97/EU)
 - Vorschriften zu Produktprüfung und Vertriebsstrategie

Link: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/3/2017/DE/C-2017-6229-F1-DE-MAIN-PART-1.PDF>
- **Durchführungsverordnung (EU) 2017/1469**
 - Regelungen Format für Informationsblätter Versicherungsprodukte

Link: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/ALL/?uri=CELEX%3A32017R1469>

Weiterführende Informationen

EU-Rechtsnormen für Versicherungsveranlagungsprodukte

- Delegierte Verordnung (EU) 2017/2359 der Kommission vom 21. September 2017
 - Rechtsnormen für Vertrieb von Versicherungsveranlagungsprodukten
- **Link:** <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/ALL/?uri=CELEX%3A32017R2359>
- Verordnung (EU) 1286/1014
 - Rechtsnormen für Informationsblätter über Versicherungsveranlagungsprodukte
 - **Link:** <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/ALL/?uri=CELEX%3A32014R1286>

Weiterführende Informationen

Österreich

- Verordnung für Beratungsstandard folgt noch
- Verordnung zu Weiterbildungslehrplänen folgt noch

Informationswebsites

- Nationale Gesetze (zB GewO)
 - <https://www.ris.bka.gv.at/>
- Wissensdatenbank Fachverband Finanzdienstleister:
 - <https://www.wko.at/branchen/information-consulting/finanzdienstleister/idd-versicherungsvertriebsrichtlinie.html>
- Website Fachverband Versicherungsmakler
 - www.fitforidd.at

Disclaimer

- Diese Präsentation ist nicht vollständig.
- Der Fachverband Finanzdienstleister sowie der Vortragende übernehmen keine Haftung für den Inhalt dieser Präsentation.
- Es kann auch noch zu gravierenden Änderungen gegenüber dem Inhalt dieser Folien durch nationale und europäische Gesetzesänderungen, Änderungen der Aufsichtsstandards und oder Gerichtsentscheidungen kommen.

www.wko.at/finanzdienstleister/wissensdatenbank

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.