

IDD

Graz, 27. September 2019

Mag. Hannes Dolzer, Obmann Fachverband Finanzdienstleister



Inhalte

1. (Vor)Geschichte
2. Umsetzungsprozess in Österreich
3. Wesentliche Änderungen
 - a. Wichtigste Änderungen - rechtliche Grundlagen
- Gold-Plating
 - b. Innerstaatliche Umsetzung
4. IDD-Vorlagen/Checklisten - Detail
5. Weiterführende Informationen
6. *Weiterbildungsverpflichtung*

(Vor)Geschichte

Mag. Hannes Dolzer, Obmann Fachverband Finanzdienstleister



(Vor)Geschichte

- 2005 IMD: Versicherungsvermittlungsrichtlinie - zB Beratungsprotokoll
- ab 2008: Finanzkrise / schlimmste Wirtschaftskrise seit 1930ern
- **Eindruck/Feststellung Europäische Kommission:**
 - Hypothekarkredite in Höhe von € 6 Billionen gefährdet
 - Markt der privaten Altersvorsorge (€ 10 Billionen) gefährdet,

=> dramatische Folgen befürchtet -
bis zum Zusammenbruch privater Markt für Altersvorsorgen
 - Veranlagungs- und Versicherungsprodukte an Privatanleger
 - nicht bedarfsgerecht vermittelt
 - mangelnde Transparenz und Risikohinweise
 - Interessenkonflikte

=>Notwendigkeit für MCD, MiFID II und **IDD**

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

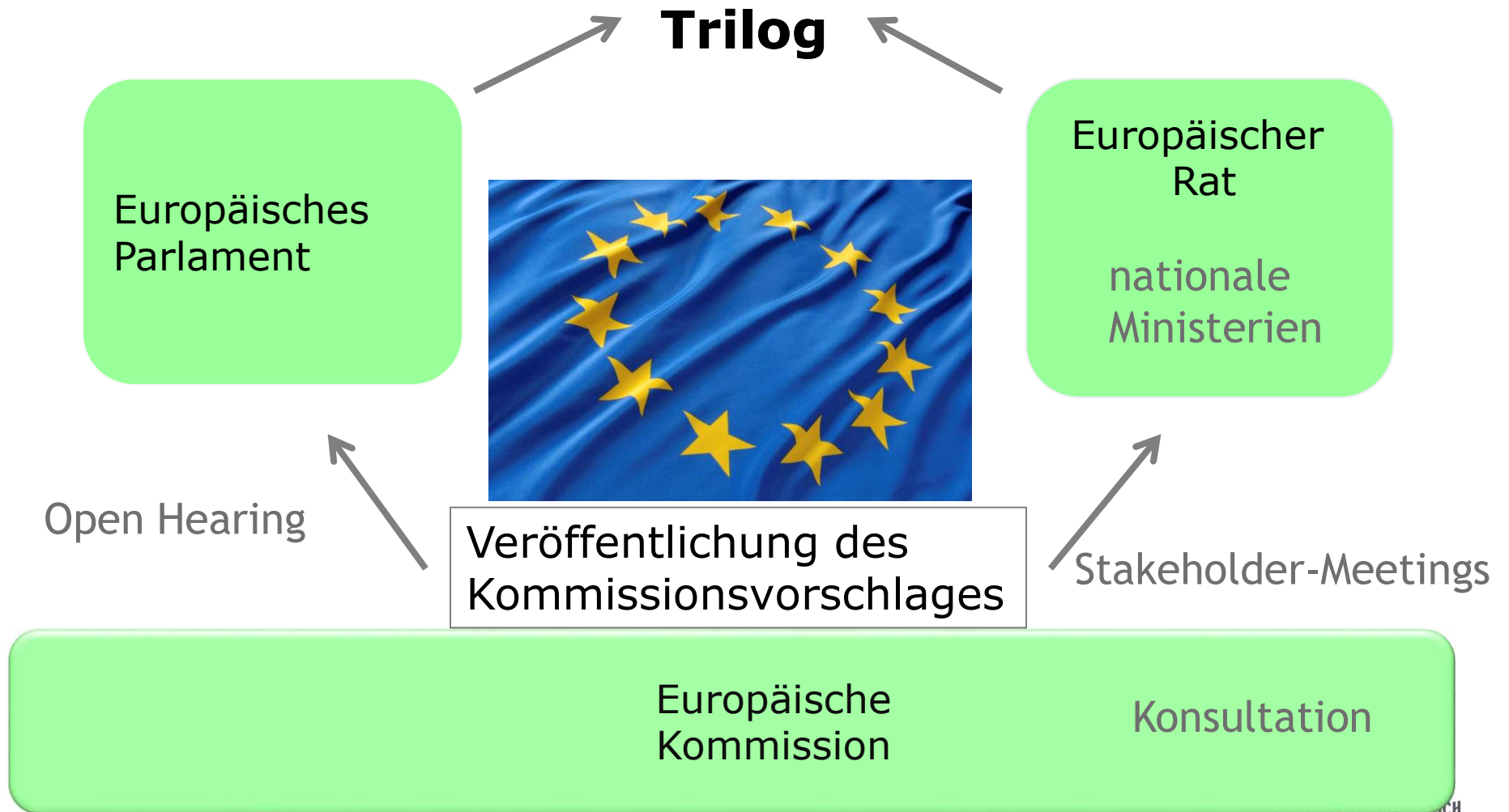
Grundannahme: Verbraucher wurden nicht ausreichend über Funktionsweise und Risiken von Produkten aufgeklärt

 - günstigere Versicherungsprodukte (zB Internetvertrieb)
 - mehr Transparenz (zB Produktinformationsblätter)
 - weniger Misselling (zB Anreizsysteme)
 - bessere Dokumentation (zB Empfehlung schriftlich)
 - lebenslanges Lernen für Vertreiber (Weiterbildung)

angedachte Maßnahmen der europäischen Kommission

- Vereinheitlichung des Aufsichtsrechts
- Produktüberwachungspflichten einführen (POG)
- Anwendung für (fast) alle Vertreiber (IMD => **IDD**)
- Provisionsverbot für Versicherungsvermittler
 - Vermeidung von Interessenskonflikten und Misselling ist nur möglich, wenn Vermittler direkt von Kunden bezahlt wird
- mindestens 200 Stunden Weiterbildung in 5 Jahren (40 h pro Jahr) für Versicherungsvermittler
 - zusätzlich 15 Stunden für Wertpapierbereich
 - zusätzlich ?? Stunden für Kreditberater und -vermittler
 - lebenslanges Lernen für Vertreiber (Weiterbildung)

Exkurs: EU-Recht-Umsetzungsprozess



Exkurs: EU-Recht: wichtigste Rechtsakte

Rechtsakte mit Wirkung an Mitgliedstaaten:

- **Richtlinie**
 - Ergebnis aus Trilog
 - Sinngemäße Umsetzung (Spielraum) in nationale Gesetze
 - Frist zur Umsetzung meist 2 Jahre
 - rechtswirksam, wenn in nationalen Gesetzen (zB VAG)
- **Verordnung**
 - regelt Details, die nicht in Trilog geklärt sind (nicht in Richtlinie)
 - gilt ab Termin, der von EU definiert wird
 - keine nationale Änderungsmöglichkeit von Inhalt oder Termin

e

Zielsetzungen Fachverband Finanzdienstleister

- freie Wahl des Entgeltes (Provision oder Honorar)
- keine überbordenden organisatorischen Vorschriften
- lange Legisvakanz
- kein Gold-Plating

e

Interessenvertretung Fachverband

- **EU Ebene:**
 - seit 2012 (erste Informationen) Gespräche mit
 - Kommission
 - Parlament
 - und Rat
 - Zusätzlich Lobbying über europäische Interessenvertretung BIPAR
- **In Österreich**
 - Ab September 2016 Forcierung
 - einheitliche Linie aller Vermittler
 - laufend Gespräche in Ministerien (BMASK, BMDW, BMF)
 - laufend Gespräche Konsumentenschützer (VKI, AK)

Was wurde erreicht

- ☺ Wahlfreiheit des Einkommens (Provision oder Honorar)
 - Auch keine generelle Vorab-Offenlegung der Provisionen in €

- ☺ „nur“ 15 Stunden Weiterbildungsverpflichtung pa für
Versicherungsvermittler
 - 20 Stunden für alle Bereiche der Vermögensberatung

- ☺ In den meisten Bereichen lange Legisvakanz (Umsetzung)

- ~ *Gold-Plating:*
 - + abgeschwächte Empfehlungspflicht
 - + kein Verbot Vermögensberater Vermittlung LuV
 - + Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit FDL
 - + 6 Stunden Weiterbildung Versicherungen

Umsetzungsprozess in Österreich

Umsetzungsprozess in Österreich

Zeitablauf

- Einigung im Trilog am 2. Juli 2015 beendet
- veröffentlicht im europäischen Gesetzblatt 2.2.2016
- In-Kraft-Treten 23.2.2016
 - *Frist 1 Umsetzung in nationales Recht 23.2.2018*
 - *Frist 2 Umsetzung in nationales Recht 01.10.2018*
 - ***Diverse Verordnungen in Kraft seit 01.10.2018***
- Umsetzung Richtlinie in nationales Recht in Österreich
 - Versicherungsaufsichtsgesetz mit Wirkung vom 01.10.2018
 - Versicherungsvermittlungsnovelle mit Wirkung 29.01.2019
 - Standesregeln (17.06.2019), Lehrpläne (12.07.2019)

Betroffene Branchen

Hauptberuf Versicherungsvertreiber

- Versicherungsunternehmen
- Versicherungsagenten
- Versicherungsmakler
- Gewerbliche Vermögensberater
 - ca 20.000 Unternehmen

- zusätzlich
 - Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit,
 - zB Leasingunternehmen, KFZ-Handel

in Summe ca 24.000 Betriebe

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

Gold-Plating

- Massiver Versuch Bundesgremium Agenten und Fachverband Versicherungsmakler andere Branchen Versicherungsvermittlung unmöglich zu machen
 - Verpflichtung Nebentätigkeit 15 Stunden Weiterbildung
 - Verpflichtende unbegrenzte Nachdeckung Vermögensschadenshaftpflichtversicherung
 - Ausweitung Weiterbildungsverpflichtung Vermögensberatung
 - Empfehlungspflicht auch in FLV (Fonds) ~ *Rücknahme*
 - Verbot Gewerbe „Makler“ und „Agent“ parallel ausüben

Fazit: Gold-Plating nur von Interessenvertretern,
nicht von Politik

Gold-Plating

- Fachverband konnte erreichen
 - Verpflichtung Nebentätigkeit **5** Stunden Weiterbildung
 - **keine** unbegrenzte verpflichtende Nachdeckung Vermögensschadenshaftpflichtversicherung für Vermögensberater
 - aber Gewerbe Makler und Agenten
 - **keine** Ausweitung Weiterbildungsverpflichtung Vermögensberater
 - **eingeschränkte** Empfehlungspflicht auch in FLV (Fonds)
 - *Verständnis: Alternative Vorschläge möglich*
 - *im VAG: keine Haftung für Performance*
- (bis dato) kein Erfolg
 - Verbot parallele Gewerbeausübung auch für Vermögensberater
 - *Klagen im Laufen (EU-Recht und Erwerbsfreiheit)*

Wesentliche Änderungen

Wesentliche Änderungen generell

- Anwendungsbereich
 - Richtlinie gilt nun auch für Versicherer
 - Ausnahmen für bestimmte Betriebe:
 - Versicherung ist ergänzende Leistung zu Dienstleistung oder Ware und deckt Risiko Defekt, Beschädigung oder Verlust und Prämie nicht höher als € 600 pa
 - Nebentätigkeit möglich (nicht für Vermögensberater)
- für Berechtigungen Versicherungsmakler und Agenten (§ 137 GewO): unbefristete Nachdeckung in Haftpflichtversicherung
- Ggf. Meldung bzgl. Dienst-Niederlassungsfreiheit
- Verbot parallele Gewerbeausübung bzgl. Ausübungsform Versicherungsmakler - Versicherungsagent ab 29.01.2020 bzw wenn Gewerbe neu

Wesentliche Änderungen - organisatorisch

- Vertriebsdokumentation
- POG (Produktüberwachungspflichten)
- Regelungen bzgl. Anreizsysteme (Bonifikationen)
- Regelungen bzgl. Interessenskonflikte
- Beschwerdemanagement
- Unternehmer und Angestellte müssen sich (Zumindest 15 Stunden pa) weiterbilden* - **20** Stunden in Vermögensberatung
- Neue Mitarbeiter müssen vor Vertriebstätigkeit über ausreichende Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen

Wesentliche Änderungen - Kunden

- Informationspflichten am Beginn
- Wunsch und Bedürfnistest / Geeignetheitsüberprüfung
- (eingeschränkte) Empfehlungspflicht
- Übergabe schriftlicher Informationen (tlw. Details zu klären)
- Regelmäßige Informationen an Kunden im Bereich
Versicherungsveranlagungsprodukte (Details zu klären)

Innerbetriebliche Umsetzung

Innerbetriebliche Umsetzung - organisatorisch

Bzgl. Vertriebsstrategie müssen Versicherungsvermittler

- 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)

Innerbetriebliche Umsetzung - organisatorisch

Anreize und Anreizsysteme

- Analyse von Anreizen erstellen
- Dokumentieren
- Bonifikationen
 - nicht mehr nur quantitativ
 - auch qualitativ (überwiegend?)

Interessenskonflikte (nur bei Versicherungsveranlagungsprodukten)

- *Leitlinie für Umgang erstellen*
- *Identifizieren*
- *Beheben*
- *Wenn Behebung nicht möglich*
 - *Dokumentation*
 - *Kundeninformation*

Umsetzung - Erläuterungen

Vergütung

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

Innerbetriebliche Umsetzung - organisatorisch

Umgang mit Beschwerden

- Prozessbeschreibung aufsetzen
 - *Diese dokumentieren*
 - *Beschwerden dokumentieren*
 - *Mitarbeiter bzgl Beschwerdemanagement (informieren / schulen)*

Innerbetriebliche Umsetzung - organisatorisch

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)

Innerbetriebliche Umsetzung - generell

Meldung bei Dienstleistungs-Niederlassungsfreiheit = Tätigkeit in einem anderen EU-Staat

- an Gewerbebehörde

Verbot parallele Berufsausübung

- Form der Versicherungsvermittlung muss in “Hauptgewerbeberechtigung“ und in Vermögensberatung gleich sein
- dh nur mehr möglich:
 - LuV-Vermittlung in Form Makler und Gewerbe Makler
 - LuV-Vermittlung in Form Agent und Gewerbe Agent
- Meldung an Gewerbebehörde bis 29.01.2020
- Keine Meldung
 - automatisch Agent
- Evtl. Problem: Courtagen, Betreuungsprovisionen

Innerbetriebliche Umsetzung - organisatorisch

Weiterbildungsverpflichtung

- 20 Stunden pro Jahr
 - Dokumentation
 - Gilt auch für Mitarbeiter (unternehmensintern möglich - Dokumentation)

Innerbetriebliche Umsetzung - organisatorisch

Berichtspflichten

(gilt nur bei Versicherungsveranlagungsprodukten)

- 1x pro Jahr
 - Kunden über erbrachte Dienstleistungen informieren
 - Überblick über Gesamtkosten Vertrag informieren
 - (Details in Klärung mit Ministerien FMA WKO)

Innerbetriebliche Umsetzung - Kunden

- Auskunftsblatt übergeben
- Wunsch und Bedürfnistest erstellen
- Angebote übergeben
- Produktinformationsblätter übergeben (objektive Info)
- *zusätzlich „relevante Informationen übergeben?*
- *bei Querverkäufen Hinweise einzelne Bestandteile übergeben*
- Beratungsprotokoll übergeben
- Empfehlung mit Begründung übergeben (Alternativen)
- Ggf. Warnhinweis ohne Beratung übergeben (nicht für Form Makler)
- Hinweis Umgang mit Beschwerden übergeben
- *Ggf. Offenlegung Interessenskonflikte*
- Antrag übergeben
- *nur auf Nachfrage Kunden: Kosten offenlegen*

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
- Berichtspflicht: 1x pa über Dienstleistungen und Kosten
 - Auf dauerhaftem Datenträger
 - Evtl. über Versicherer (zT)

Umsetzung - Erläuterungen

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
 - teilt Kunden mit, in welchem Register eingetragen

Umsetzung - Erläuterungen

Empfehlungspflicht

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

Umsetzung - Erläuterungen

- 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: *Interpretation: wie in VAG*

IDD-Vorlagen und Checklisten

Checkliste: Organisatorische Pflichten (A)

1. Produktvertriebsvorkehrungen erstellen und regelmäßig prüfen
2. Vergütungspolitik erstellen und regelmäßig prüfen
3. Interessenkonflikt-Policy erstellen und regelmäßig prüfen
4. Beschwerdemanagement / Register führen
5. Tätigkeit in anderem EU-Mitgliedstaat anzeigen
6. Weiterbildungspflicht einhalten
7. Produktgenehmigungsverfahren als Hersteller
8. Statusmeldung
9. Zusätzliche Pflichten bei Versicherungsanlageprodukten beachten

Detailliert auf www.wko.at/idd -
„Übersicht To-Dos bei Versicherungsvermittlung“

Checkliste: Pflichten gegenüber Kunden (B)

1. Auskunftsblatt übergeben
2. Wunsch- und Bedürfnistest machen
3. Angebote übergeben
4. Produktinformationsblätter übergeben
5. Querverkäufe - informieren
6. Beratung protokollieren
7. Empfehlung mit Begründung abgeben
8. Zusätzliche Pflichten bei Versicherungsanlageprodukten beachten

Detailliert auf www.wko.at/idd -
„Übersicht To-Dos bei Versicherungsvermittlung“

Übersicht aller Vorlagen

A.
Organisatorische Pflichten
(intern)

B.
Pflichten gegenüber Kunden
(extern)

Vorlage:
[Produktvertriebsvorkehrungen](#)

Vorlage:
[Vergütungspolitik](#)

Vorlage:
[Interessenkonflikt-Policy](#)

Vorlage:
[Beschwerdemanagement](#)

www.wko.at/idd

+ Vorlage:
[Beschwerderegister](#)

Vorlage:
[Auskunftsblatt](#)

Vorlage:
[Beratungs- und Vermittlungsprozess](#)

Weiterführende Informationen

Weiterführende Informationen Rechtstexte

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 Rechtstexte

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 - Rechtstexte Österreich

Informationswebsites

- **Versicherungsvermittlungsnovelle**
 - https://www.ris.bka.gv.at/Dokumente/BgblAuth/BGBLA_2018_I_112/BGBLA_2018_I_112.pdf
- **Verordnung Standesregeln**
 - https://www.ris.bka.gv.at/Dokumente/BgblAuth/BGBLA_2019_II_162/BGBLA_2019_II_162.pdf
- **Verordnung zu Weiterbildungslehrplänen**
 - **Gewerbliche Vermögensberatung:**
<https://www.wko.at/branchen/information consulting/finanzdienstleister/lehrplan-gewerbliche-vermoegensberatung-11-07-2019.pdf>

Weiterführende Informationen - Fachverband

- Wissensdatenbank Fachverband Finanzdienstleister:
 - www.wko.at/idd
- 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

Die Werkzeuge stehen
bereit...



„nur“ mehr verwenden ;-)

Herzlichen Dank
für
Ihre Aufmerksamkeit

