



Sie wollen mehr Informationen?  
 Dann schauen Sie auch in unsere

**Wissensdatenbank!**

[www.wko.at/finanzdienstleister/wissensdatenbank](http://www.wko.at/finanzdienstleister/wissensdatenbank)

**Fachverband Finanzdienstleister**  
 Bundessparte Information und Consulting  
 Wirtschaftskammer Österreich  
 Wiedner Hauptstraße 63 | 1045 Wien  
 T 05 90 900-4818 | F 05 90 900-4817  
 E finanzdienstleister@wko.at  
 W <http://wko.at/finanzdienstleister>

Datum  
 30.09.2016

**Die Versicherungsvermittlung nach IDD  
 Inhalt der Richtlinie (Umsetzung ab 23.2.2018)**

<b>1</b>	<b>Insurance Distribution Directive (IDD)</b> .....	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Anwendungsbereich</b> .....	<b>3</b>
2.1	Versicherungsvertrieb .....	3
2.2	Ausnahmen vom Anwendungsbereich .....	4
<b>3</b>	<b>Registrierung -Eintragungspflicht</b> .....	<b>5</b>
<b>4</b>	<b>Dienst- und Niederlassungsfreiheit</b> .....	<b>5</b>
<b>5</b>	<b>Weiterbildungspflicht</b> .....	<b>5</b>
<b>6</b>	<b>Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln</b> .....	<b>7</b>
<b>7</b>	<b>Auskunftspflicht</b> .....	<b>7</b>
<b>8</b>	<b>Die Vergütung bei Versicherungsvertreibern</b> .....	<b>8</b>
8.1	Die Vergütung im engeren Sinn .....	8
8.2	Provisionsoffenlegung .....	8
<b>9</b>	<b>Beratung</b> .....	<b>10</b>
<b>10</b>	<b>Form der Information</b> .....	<b>12</b>
<b>11</b>	<b>Cross-Selling / Querverkäufe</b> .....	<b>13</b>
<b>12</b>	<b>Produktgenehmigungsverfahren</b> .....	<b>13</b>
<b>13</b>	<b>Haftung</b> .....	<b>14</b>
<b>14</b>	<b>Versicherungsanlageprodukte und Kundeninformation</b> .....	<b>14</b>
14.1	Vermeidung von Interessenkonflikten .....	15
14.2	Kundeninformation .....	15

14.3	Vertrieb.....	16
14.3.1	Vertrieb mit Beratung.....	16
14.3.2	Vertrieb ohne Beratung.....	16
14.3.3	Execution-Only.....	17
<b>15</b>	<b>Dokumentation und Berichtslegung.....</b>	<b>17</b>
<b>16</b>	<b>Sanktionen.....</b>	<b>18</b>
<b>17</b>	<b>Delegierte Rechtsakte.....</b>	<b>18</b>
<b>18</b>	<b>Sonstiges.....</b>	<b>19</b>
<b>19</b>	<b>Ausblick.....</b>	<b>19</b>

**Hinweis:** Aktuelles zur Umsetzung der IDD (Insurance Distribution Directive) finden Sie auch unter [www.wko.at/finanzdienstleister/idd](http://www.wko.at/finanzdienstleister/idd).

## 1 Insurance Distribution Directive (IDD)

Fragen:

- 1.) Was ist die IDD? Was ist die IMD II?
- 2.) Bis wann muss die IDD umgesetzt werden?
- 3.) Welche wesentlichen Neuerungen bringt die IDD?

Bei der RL 2016/97/EU bzw. Versicherungsvertriebsrichtlinie oder Insurance Distribution Directive (IDD) handelt es sich um die vormalige Insurance Mediation Directive (IMD) II - Versicherungsvermittlungrichtlinie. Auf Grund des geänderten sachlichen Anwendungsbereiches wurde diese Richtlinie umbenannt.

Mit In-Kraft-Treten der nationalen Bestimmungen wird die Versicherungsvermittlungrichtlinie aus 2002 (RL 2002/92/EG) aufgehoben. Bis 23.2.2018 ist die IDD in nationales Recht umzusetzen, wobei voraussichtlich kein eigenes Gesetz erlassen wird, sondern eine Änderung bzw. Novellierung der bestehenden Materiengesetze (GewO, MaklerG, VersVG, BWG, etc) zu erwarten ist.

Grundsätzlich legt die IDD bloß einen Mindeststandard fest. Daher ist es möglich, dass der nationale Gesetzgeber strengere Vorschriften, als die Richtlinie vorsieht, erlässt. Im Wesentlichen findet man neue Regelungen zu Interessenkonflikten, Produktregulierungen, Weiterbildungsmaßnahmen und Vorschriften für Versicherungsanlageprodukte sowie insbesondere die Ausweitung der Anwendung auf den gesamten Versicherungsvertrieb.

## 2 Anwendungsbereich

Fragen:

- 4.) Sind Angestellte von Versicherungsunternehmen von der IDD umfasst?
- 5.) Was gilt als Versicherungsvertrieb?
- 6.) Ist der Internetvertrieb umfasst?
- 7.) Wer gilt als Versicherungsvertrieber?
- 8.) Wie sieht es mit der Anwendung auf Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit aus?

### 2.1 Versicherungsvertrieb

Die IDD umfasst nicht nur wie bisher die Versicherungsvermittler (Agenten und Makler), sondern auch den Direktvertrieb des Versicherungsunternehmens und dessen Angestellte (auch Außendienst). Die IDD gilt daher für jede Form des Vertriebs von Versicherungs- und Rückversicherungsprodukten.

Unter den **Versicherungsvertrieb** fällt:<sup>1</sup>

- die Beratung, das Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen (umfasst ist unseres Erachtens zB auch lediglich das Durchsehen von bestehenden Versicherungen);
- das Abschließen von Versicherungsverträgen,
- oder das Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung, insb im Schadenfall,
- einschließlich der Bereitstellung von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Kunde über eine Website oder andere Medien wählt;
- sowie die Erstellung einer Rangliste von Versicherungsprodukten,
  - einschließlich eines Preis- und Produktvergleichs; oder

<sup>1</sup> Art 2 Abs 1 Nr 1 IDD.

- ein Rabatt auf den Preis eines Versicherungsvertrages, wenn der Kunde einen Versicherungsvertrag direkt oder indirekt über eine Website oder ein anderes Medium abschließen kann.

Umfasst ist daher auch der **Internetvertrieb**. Neu erfasst sind auch Vergleichsportale, vorausgesetzt, es können tatsächlich Verträge abgeschlossen werden. Reine Portale über verfügbare Produkte fallen nicht unter die IDD.<sup>2</sup>

**Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit** sind grundsätzlich umfasst. Die Definition bleibt im Wesentlichen dieselbe. Als solche bezeichnet man jene Vermittler, die

- ihre Tätigkeit nicht hauptberuflich wahrnehmen,
- lediglich bestimmte Versicherungsprodukte anbieten, die eine Ergänzung zur Lieferung einer Ware bzw zur Ergänzung einer Dienstleistung darstellen, UND
- die Produkte keine Lebensversicherungs- oder Haftpflichtversicherung darstellen, außer wiederum, die „Abdeckung ergänzt die Ware oder Dienstleistung, die der Vermittler hauptberuflich bzw als Hauptgeschäftszweck anbietet“.

**Achtung:** Unter den Voraussetzungen des Art 1 Abs 3 IDD können Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit ausgenommen sein. Dennoch müssen in diesem Fall die Pflichten von Art 1 Abs 4 erfüllt werden - Information über Identität, Anschrift und Beschwerdemöglichkeit, Wünsche-Bedürfnis-Test des Kunden, Aushändigung des Informationsblattes zu Versicherungsprodukten.

Sinn und Zweck des weiteren Anwendungsbereiches ist, dass das Schutzniveau für den Verbraucher bei allen Vertriebskanälen gleich sein soll.<sup>3</sup>

Als **Versicherungsvertreiber** werden Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen verstanden.<sup>4</sup>

Grundsätzlich gilt die IDD für den Versicherungsvertrieb zwischen Unternehmer und Verbraucher. Für **Großrisiken** gelten die Auskunftspflichten nach Art 18 bis 20 IDD nicht. Der Begriff des Großrisikos entspricht der Definition nach Solvency II<sup>5</sup>. Für Mitgliedstaaten besteht darüber hinaus die Möglichkeit, Auskünfte nach Art 29 und 30 IDD auf den Versicherungsvertrieb von Retailkunden einzuschränken.<sup>6</sup>

## 2.2 Ausnahmen vom Anwendungsbereich

**Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit** können vom Anwendungsbereich ausgenommen sein, nämlich, wenn die Prämie einen bestimmten Betrag nicht übersteigt und die abgedeckten Risiken begrenzt sind. Grundlegende Anforderungen, wie jedoch die Mitteilung der Identität und der Art und Weise, wie eine Beschwerde erfolgen kann, sowie der Wünsche-Bedürfnis-Test des Kunden, müssen jedoch berücksichtigt werden.<sup>7</sup>

Keine Anwendung findet die IDD auf **Tippsgeber**<sup>8</sup>. Auch **bestimmte Berufsgruppen** wie Steuerexperten oder Rechtsanwälte sind von der IDD ausgenommen, wenn sie gelegentlich im Rahmen ihrer Berufstätigkeit über den Versicherungsschutz beraten oder nur allgemeine Informationen über Versicherungsprodukte erteilen.<sup>9</sup>

<sup>2</sup> ErwGr 12 IDD.

<sup>3</sup> ErwGr 6 IDD.

<sup>4</sup> Art 2 Abs 1 Nr 8 IDD.

<sup>5</sup> Die Solvency II-Richtlinie (Richtlinie 2009/138/EG) führt weiterentwickelte Solvabilitätsanforderungen für Versicherer ein und ist seit 1.1.2016 in Kraft. Solvency II beruht auf einem Drei-Säulen-Prinzip. Kern ist die risikobasierte Eigenmittelausstattung.

<sup>6</sup> Art 22 Abs 1 Satz 2 IDD.

<sup>7</sup> ErwGr 15 IDD, Art 1 Abs 4 IDD.

<sup>8</sup> ErwGr 13 IDD: „Die Richtlinie sollte keine Anwendung auf rein vorbereitende Tätigkeiten finden, bestehend in der Weitergabe von Daten und Informationen über potenzielle Versicherungsnehmer [...]“

<sup>9</sup> ErwGr 14 IDD.

Eine Website, die nur einen Vergleich von Versicherungsprodukten darlegt, ist von der Anwendung ausgenommen. Dh dass **Internetportale dann ausgenommen** sind, wenn ein Vertragsabschluss über ein Versicherungsprodukt gar nicht möglich ist.

### 3 Registrierung -Eintragungspflicht

Fragen:

- 9.) In welche Register sind Versicherungsvermittler einzutragen?
- 10.) Gibt es ein Register, in dem alle Versicherungsvermittler der EU aufgelistet sind?

Die IDD enthält ein eigenes Kapitel betreffend die Eintragung von Vermittlern. Wesentlich ist, dass die Mitgliedstaaten ein **Online-Registrierungssystem** einzurichten haben.<sup>10</sup>

Derzeit werden Versicherungsvermittler in Österreich im sogenannten **Versicherungs- und Kreditvermittlerregister** angeführt, abrufbar unter: [www.gisa.gv.at/vkr](http://www.gisa.gv.at/vkr).

Sollte es mehrere Register geben, so muss eine zentrale Auskunftsstelle eingerichtet werden.

Neu eingeführt wird die Verpflichtung der EIOPA, eine Website einzurichten, die einerseits ein Register aller Versicherungsvermittler enthält, andererseits Links zu den Websites der zuständigen Behörden aller Mitgliedstaaten enthält bzw - sofern vorhanden - zur zentralen Auskunftsstelle.

### 4 Dienst- und Niederlassungsfreiheit

Fragen:

- 11.) Wann kann ein Versicherungsvermittler in einem anderen EU-Mitgliedstaat tätig werden?

Wenn ein Versicherungsvermittler, Rückversicherungsvermittler oder Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit in einem anderen Mitgliedstaat tätig werden möchte, muss er dies seiner Behörde (im Herkunftsmitgliedstaat) anzeigen. Die genauen Angaben sind:

Bei Dienst- und Niederlassungsfreiheit:

- Name, Anschrift, gegebenenfalls Registernummer des Vermittlers
- Mitgliedstaaten, in denen beabsichtigt wird, tätig zu werden
- Vermittlerkategorie und gegebenenfalls Name des vertretenen Versicherungs- oder Rückversicherungsunternehmens.
- Gegebenenfalls relevante Versicherungsarten

Bei Niederlassungsfreiheit zusätzlich:

- Anschrift, unter der im Aufnahmemitgliedstaat Unterlagen angefordert werden können
- Name der für die Leitung der Zweigniederlassung oder ständigen Präsenz verantwortlichen Person.

Bei Zuwiderhandeln bzw Pflichtverstößen sind entsprechende Maßnahmen zu setzen.<sup>11</sup>

### 5 Weiterbildungspflicht

Fragen:

- 12.) Wen trifft die Weiterbildungsverpflichtung?
- 13.) In welchem Ausmaß besteht die Weiterbildungsverpflicht?
- 14.) Welchen Sinn und Zweck verfolgt die Weiterbildungsverpflichtung?

<sup>10</sup> Art 3 Abs 2 UAbs 2 IDD.

<sup>11</sup> Dienst- und Niederlassungsfreiheit Art 4 bis 9.

Neu eingeführt wird eine **Weiterbildungspflicht** für

- alle Vermittler von Versicherungs- und Rückversicherungsprodukten
- Angestellte von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen
- Angestellte von Versicherungsvermittlern.

Die Weiterbildungspflicht umfasst **15 Stunden pro Jahr**.<sup>12</sup>

Den Mitgliedstaaten obliegen dabei zwei Optionen:

- Erweiterung, dass ein Nachweis über den erfolgreichen Abschluss einer Schulung bzw Weiterbildung erfolgen muss,
- Einschränkung, dass Weiterbildungspflicht nur für maßgebliche Personen gilt, also für
  - jene, die innerhalb der Leistungsstruktur des Unternehmens, für den Vertrieb von Versicherungs- und Rückversicherungsprodukten verantwortlich sind, bzw<sup>13</sup>
  - jene, die direkt am Versicherungs- oder Rückversicherungsvertrieb mitwirken.<sup>14</sup>

Grundsätzlich soll damit die **Professionalität und Kompetenz der Vermittler** sichergestellt werden. Die beruflichen Kenntnisse der Vermittler sollen der Komplexität der Tätigkeit entsprechen. Daher wird eine laufende Schulung bzw die Weiterbildungspflicht eingeführt. Diese kann in verschiedenen Formen erfolgen: Kurse, E-Learning oder Mentoring. Details sollen auf nationaler Ebene festgelegt werden.<sup>15</sup>

**Unsere Anregung:** Der Vorschlag des Fachverbands dazu ist, dass eine Weiterbildung iHv 20 Stunden pro Jahr umfasst sein soll. Der Lehrplan erstreckt sich über 3 Jahre hindurch. Ziel ist es ein einheitliches Modulsystem für alle Vermittler - sowohl für Wertpapier-, Kredit- als auch Versicherungsvermittler - zu schaffen. Daher soll der Lehrplan folgende Module enthalten:

**Übersicht des Lehrplanvorschlages des Fachverbands zur Weiterbildung:**

Modul	Inhalt	Stunden pro Modul
Modul 1:	Allgemeines Berufsrecht	4
Modul 2:	Verbraucherschutzrecht	4
Modul 3:	Recht der Wertpapier und Veranlagungsvermittlung	4
Modul 4:	Wertpapiere und Veranlagungen	4
Modul 5:	Recht der Finanzierungen	4
Modul 6:	Praktische Finanzierungen	4
Modul 7:	Recht der Versicherungsvermittlung	4
Modul 8:	Versicherungswissen	4
Fachwissen:	Wissensvertiefung	28
Gesamt:		60

Die Module 1 bis 8 decken die rechtlichen Notwendigkeiten ab und sind jeweils als eine Einheit zu absolvieren.

<sup>12</sup> Art 10 Abs 2 UAbs 2 Satz 1 IDD.

<sup>13</sup> Art 10 Abs 2 UAbs 3 IDD.

<sup>14</sup> Art 10 Abs 2 UAbs 5 IDD.

<sup>15</sup> ErwGr 28, 29 IDD.

## 6 Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Fragen:

- 15.) Wie lautet der allgemeine Grundsatz der Wohlverhaltensregeln?  
 16.) Sind die Informationen kostenlos?

Nach dem Vorbild der MiFID II sind die Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln stärker ausgeprägt als nach der derzeit gesetzlichen Lage.

Der allgemeine Grundsatz ist nahezu ident zur MiFID II: Versicherungsvertreiber haben danach ihren Kunden gegenüber stets **ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse** zu handeln.

Die Auskunftspflichten stellen einen Mindeststandard dar. Dh, national können die Informationspflichten im Rahmen des Unionsrechts strenger ausgeprägt sein bzw beibehalten werden.

Für den Retailbetrieb gibt es nun eine Klarstellung: Bei Gruppenversicherungen sollte der Begriff Kunde den Vertreter einer Gruppe von Mitgliedern bezeichnen, der einen Versicherungsvertrag im Namen der Gruppe von Mitgliedern abschließt. Dabei hat das einzelne Mitglied kein Entscheidungsrecht über den Beitritt, wie etwa ein Pflichtsystem der betrieblichen Altersversorgung. Der Vertreter der Gruppe sollte unverzüglich nach der Aufnahme des Mitglieds in die Gruppenversicherung gegebenenfalls das Informationsblatt zu Versicherungsprodukten und die Wohlverhaltensregeln des Vertreibers vorlegen.<sup>16</sup>

Informationen sind **kostenlos** zu erteilen.<sup>17</sup>

## 7 Auskunftspflicht

Fragen:

- 17.) Welche allgemeinen Auskünfte sind einem Kunden zu erteilen?  
 18.) Gibt es weitere Informationspflichten, wenn Beratungsdienstleistungen durchgeführt werden?

Zu den **allgemeinen Auskünften** der Versicherungsvertreiber, die also sowohl Versicherungsvermittler als auch Versicherungsunternehmen trifft, zählen folgende Angaben:

- Identität und Anschrift, inklusive Angabe, ob als Versicherungsvermittler oder Versicherungsunternehmen tätig
- Ob eine Beratungsdienstleistung zu den Versicherungsprodukten angeboten wird (ausgenommen davon sind die Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit)<sup>18</sup>
- Beschwerdemöglichkeit.

Der **Versicherungsvermittler** hat darüber hinaus offen zu legen,

- in welchem Register er eingetragen ist, und
- ob er als Makler oder Agent tätig wird.<sup>19</sup>

Wenn eine **Beratungsdienstleistung** angeboten wird, so bestehen weitere Beratungsstandards.

<sup>16</sup> ErwGr 49 zur IDD.

<sup>17</sup> ErwGr 50 IDD.

<sup>18</sup> Art 21 IDD.

<sup>19</sup> Art 18 lit a IDD.

## 8 Die Vergütung bei Versicherungsvertreibern

Fragen:

- 19.) Was zählt zur Vergütung?
- 20.) Welche Art von Vergütung ist verboten?
- 21.) Ist der Versicherungsvertreiber verpflichtet offen zu legen, wie sich seine Vergütung zusammensetzt? Wenn ja, wann?
- 22.) Ist der Versicherungsvertreiber in jedem Fall verpflichtet, die Höhe seiner Vergütung offen zu legen?

### 8.1 Die Vergütung im engeren Sinn

Die IDD regelt, dass ein Versicherungsvertreiber einerseits keine Vergütungen annehmen darf, die mit seiner **Interessenswahrungspflicht** kollidieren. Andererseits bestehen bestimmte Offenlegungspflichten hinsichtlich der Vergütung.

**Achtung:** Den Mitgliedstaaten bleibt es überlassen, strengere Vorschriften hinsichtlich der Vergütungsmaßnahmen zu erlassen. Dh, dass national gesehen die Annahme einer Vergütung, gleich welcher Form, eingeschränkt oder sogar komplett untersagt werden kann (Provisionsverbot).

Als **Vergütung** wird grundsätzlich jede mögliche Form der Entlohnung verstanden. Darunter fallen also alle Arten von Provisionen, Gebühren, Entgelte oder sonstige Zahlungen, einschließlich wirtschaftlicher Vorteile jeglicher Art, oder finanzielle oder nichtfinanzielle Vorteile oder Anreize, die in Bezug auf Versicherungsvertriebstätigkeiten angeboten oder gewährt werden.<sup>20</sup>

Nach der IDD jedenfalls **verboten** ist jedoch eine Vergütung (Anreiz, Verkaufsziel, etc), wodurch ein Interessenkonflikt entstehen könnte, der bewirkt, dass ein bestimmtes Versicherungsprodukt empfohlen wird, obwohl ein anderes Versicherungsprodukt dem Kunden besser entsprechen würde.

### 8.2 Provisionsoffenlegung

**Rechtzeitig** vor Abschluss eines Versicherungsvertrages ist der Versicherungsvertreiber verpflichtet, anzugeben, wie sich seine Vergütung im Zusammenhang mit dem Versicherungsprodukt zusammensetzt.<sup>21</sup>

**Achtung:** Die Höhe der Vergütung muss tatsächlich nur angegeben werden, wenn die Vergütung direkt vom Kunden erfolgt. Ist die Angabe der Höhe nicht möglich, so ist die Art der Berechnung anzugeben.<sup>22</sup> Erhält der Versicherungsvermittler daher seine Vergütung in Form einer Provision, ist nach der Richtlinie keine Offenlegung der Höhe notwendig.

<sup>20</sup> Vergütungsbegriff siehe Art 2 Abs 1 Nr 9 IDD.

<sup>21</sup> Art 19 Abs 4 IDD. Die Verpflichtung trifft auch den Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit.

<sup>22</sup> Art 19 Abs 2 IDD; diese gesonderte Regelung bezieht sich eindeutig nur auf Art 19 Abs 1 lit e Z i IDD, daher ist die Höhe nur bei indirektem Entgelt des Kunden zu nennen.



**Informationspflicht aus Sicht des Versicherungsvermittlers (!) -  
Basisinformationsdokument**

<b>Allgemeine Angaben</b>	
Identität und Anschrift (Art 18 IDD)	- Firmenname/Name/Firma - Firmenanschrift/Adresse - gegebenenfalls: Homepage
Registriert (Art 18 IDD)	Eingetragen Versicherungs- und Kreditvermittlungsregister Internetadresse: <a href="https://www.gisa.gv.at/vkr">https://www.gisa.gv.at/vkr</a>
Art der Versicherungsvermittlung (Art 18 IDD)	<input type="checkbox"/> Tätig als Versicherungsmakler <input type="checkbox"/> Tätig als Versicherungsagent für - Name des/der Versicherungsunternehmen
Beratungsdienstleistungen (Art 18 lit a Z ii) IDD)	<input type="checkbox"/> Es werden <b>keine</b> Beratungsdienstleistungen angeboten. <input type="checkbox"/> Es werden Beratungsdienstleistungen angeboten.
Beschwerdemöglichkeit (Art 18 lit a Z iii) IDD)	Bei Beschwerden kann die _____ in Anspruch genommen werden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit der alternativen Streitbeilegung durch die Schlichtung.
<b>Vergütung</b>	
Art der Vergütung (Art 19 Abs 1 lit d und e IDD, und Abs 4)	<input type="checkbox"/> Die Vergütung erfolgt direkt vom Kunden. In Höhe von Euro ..... oder Methode der Berechnung: .....
	<input type="checkbox"/> Die Vergütung erfolgt als Provision, welche in der Versicherungsprämie enthalten ist.
	<input type="checkbox"/> Die Vergütung erfolgt auf andere Art und Weise.
	<input type="checkbox"/> Die Vergütung setzt sich aus einer Kombination verschiedener Vergütungsmöglichkeiten zusammen
Zahlungen nach Abschluss des Vertrages durch Kunden (Art 19 Abs 3 bzw Abs 5)	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
Beteiligung an Stimmrecht oder Kapital eines Versicherungsunternehmens (Art 19 IDD)	<input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Ja, in Höhe von mindestens 10 % an den Stimmrechten oder Kapital eines Versicherungsunternehmens.  Wenn ja, dann <input type="checkbox"/> direkt oder <input type="checkbox"/> indirekt
<b>Beratungsdienstleistungen</b>	
Die Beratung erfolgt... (Art 19 Abs 1 lit c) IDD)	<input type="checkbox"/> Gebunden: erfolgt im Namen und auf Rechnung für ..... <input type="checkbox"/> Ungebunden (keine ausgewogene und persönliche Untersuchung, vertragliche Verpflichtung für folgende, mehrere Unternehmen tätig zu sein ..... ..... ..... <input type="checkbox"/> Unabhängig (stützt sich auf eine ausgewogene und persönliche Untersuchung)

**Informationspflicht des Versicherungsvermittlers in Nebentätigkeit  
(Art 18 lit a z i, iii, iv, Art 19 Abs 1 lit d)**

Allgemeine Angaben	
Identität und Anschrift (Art 18 IDD)	- Firmenname/Name/Firma - Firmenanschrift/Adresse - gegebenenfalls: Homepage
Registriert (Art 18 IDD)	Eingetragenen Versicherungs- und Kreditvermittlungsregister Internetadresse: <a href="https://www.gisa.gv.at/vkr">https://www.gisa.gv.at/vkr</a>
Beschwerde- möglichkeit (Art 18 lit a Z iii IDD)	Bei Beschwerden kann die _____ in Anspruch genommen werden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit der alternativen Streitbeilegung durch die Schlichtung.
Vergütung	
Art der Vergütung (Art 19 Abs 1 lit d und e IDD, und Abs 4)	<input type="checkbox"/> Die Vergütung erfolgt direkt vom Kunden. In Höhe von Euro .....oder Methode der Berechnung: .....
	<input type="checkbox"/> Die Vergütung erfolgt als Provision, welche in der Versicherungsprämie enthalten ist.
	<input type="checkbox"/> Die Vergütung erfolgt auf andere Art und Weise.
	<input type="checkbox"/> Die Vergütung setzt sich aus einer Kombination verschiedener Vergütungsmöglichkeiten zusammen
Zahlungen nach Abschluss des Vertrages durch Kunden (Art 19 Abs 3 bzw Abs 5)	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
Beteiligung an Stimmrecht oder Kapital eines Versicherungsunternehmens (Art 19 IDD)	<input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Ja, in Höhe von mindestens 10 % an den Stimmrechten oder Kapital eines Versicherungsunternehmens.
	Wenn ja, dann <input type="checkbox"/> direkt oder <input type="checkbox"/> indirekt

**9 Beratung**

Fragen:

- 23.) Ist eine Vermittlung ohne Beratung im Sinne der Richtlinie möglich?
- 24.) Was gilt als Beratung?
- 25.) Was versteht man unter dem Wünsche-Bedürfnis-Test?
- 26.) Was beinhaltet das Informationsblatt für Versicherungsprodukte?

Wie nach der MiFID unterscheidet auch die IDD bei den Pflichten des Versicherungsvertreibers, je nachdem, ob eine Beratungsdienstleistung angeboten wird oder nicht.

**Achtung:** Den Mitgliedstaaten bleibt es überlassen, ob ein Vertrieb ohne Beratung möglich ist, oder ob die Beratung verpflichtend eingeführt wird.<sup>23</sup>

<sup>23</sup> Art 22 Abs 2 UAbs 3 Satz 1 IDD.

**Unsere Anregung:** Jeder Berater soll selbst entscheiden können, ob er eine Beratungsdienstleistung durchführt oder nicht (wie nach MCD und MiFID).

Als **Beratung** versteht die Richtlinie die Abgabe einer persönlichen Empfehlung an einen Kunden, entweder auf dessen Wunsch oder auf Initiative des Versicherungsvertreibers hinsichtlich eines oder mehrerer Versicherungsverträge.<sup>24</sup>

Wichtig ist, dass **vor Abschluss** eines Versicherungsvertrages die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden ermittelt werden müssen (**Wünsche-Bedürfnis-Test**). Jeder angebotene Vertrag hat den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden zu entsprechen. Die Angaben über das Versicherungsprodukt sind der Komplexität des Produktes anzupassen. Dem Kunden sollen die Informationen über die angebotenen Versicherungsprodukte insoweit zukommen, als dass ihm ermöglicht wird, eine wohlinformierte Entscheidung zu treffen.<sup>25</sup> Die persönliche Empfehlung umfasst auch eine Erläuterung, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht.

Beim **Vertrieb von Nichtlebensversicherungsprodukten** hat die Information in Form eines standardisierten Informationsblattes zu erfolgen. Dieses ist vom Konzepteur zu erstellen.<sup>26</sup>

Ist der Versicherungsvermittler unabhängig (dh, erteilt er auf Grund einer ausgewogenen und persönlichen Untersuchung eine Beratungsdienstleistung), dann stützt er seinen Rat und seine Untersuchung auf eine **hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen**.<sup>27</sup>

**Unsere Anregung:** Der Maklerbegriff soll vom Begriff „unabhängig“ gelöst werden, hin zu „ungebunden“ und daher Dreiteilung wie auch in MCD und MiFID (gebunden, ungebunden, unabhängig).

Unseres Erachtens wird mit „hinreichend“ nicht die Mehrheit, sondern eher die Berücksichtigung eines wesentlichen Teiles zB 20 von 70 zu verstehen sein. Als Markt wird tendenziell Österreich gemeint sein.

Im Zusammenhang mit der Verpflichtung, dass der *„Versicherungsvermittler seinen Rat auf eine Untersuchung einer hinreichenden Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen stützt“*, wird unserer Ansicht nach ein Nachweis aus einem Vergleichsprogramm dazu ausreichend sein. Hingewiesen wird, dass sich nur die Untersuchung auf diese Bedingung stützen muss. Dh nur die Untersuchung muss sich auf eine hinreichende Anzahl von Produkten am Markt beziehen, ein konkretes Angebot kann auch nur eines vorliegen.

Das **Informationsblatt für Versicherungsprodukte** hat folgenden Anforderungen zu entsprechen:

- Allgemein: kurz gehaltenes eigenständiges Dokument
- Art und Weise: klar, leicht lesbar (unabhängig ob Farb- oder Schwarz-/Weißdruck)
- Sprache: Amtssprache oder ausgemachte Sprache zwischen Kunden und Vertreter
- Inhalt: präzise und nicht irreführend
- Überschrift: „Informationsblatt für Versicherungsprodukte“
- Erklärung, dass weitere Angaben in anderen Dokumenten enthalten sind.

<sup>24</sup> Art 2 Abs 1 Nr 15 IDD.

<sup>25</sup> Art 20 Abs 1, 2,4 IDD.

<sup>26</sup> Art 20 Abs 5, 6 IDD.

<sup>27</sup> Art 20 Abs 3IDD.

Das Informationsblatt für Versicherungsprodukte beinhaltet **konkret**:

- Art der Versicherung
- Versicherungsdeckung
- Prämie: Zahlungsweise, Dauer
- Wichtigste Ausschlüsse, bei denen Ansprüche ausgeschlossen sind
- Verpflichtungen zu Vertragsbeginn
- Verpflichtungen während Laufzeit
- Verpflichtungen bei Erhebung des Anspruchs
- Laufzeit des Vertrages, inklusive Anfangs- und Enddatum
- Einzelheiten der Vertragsbeendigung.

**Hinweis:** Die EIOPA erarbeitet ein standardisiertes Format für die Präsentation des Informationsblattes für Versicherungsprodukte.<sup>28</sup>

## 10 Form der Information

Fragen:

- 27.) In welcher Form ist der Informationspflicht nachzukommen?
- 28.) Unter welchen Voraussetzungen ist eine Erteilung der Informationspflicht über eine Website möglich?
- 29.) Was gilt als „angemessenes“ Verhältnis zwischen Vertreiber und Kunde?

**Alle Informationspflichten** - Allgemeine Angaben (Art 18), Vergütung (Art 19), Beratungsdienstleistungen (Art 20) und Kundeninformation (Art 29) - sind grundsätzlich wie folgt zu erteilen:

- Form: Papier, Website oder dauerhafter Datenträger
- Inhalt: klar, genau, verständlich
- Sprache: Amtssprache oder vereinbarte Sprache
- Unentgeltlich.

Bei einer Informationserteilung über eine Website oder eine dauerhafter Datenträger kann der Kunde kostenlos eine **Papierfassung** verlangen.

Die Erteilung über einen **dauerhaften Datenträger** kommt jedoch nur dann in Frage, wenn diese Form als - zwischen Vertreiber und Kunden - angemessen betrachtet werden kann bzw der Kunde die Wahl hat, ob die Erteilung auf Papier oder dauerhaften Datenträger erfolgt.

Die Informationspflichten können auch über eine **Website** erfolgen, sofern der Zugang des Kunden entweder personalisiert ist oder folgende Voraussetzungen erfüllt:

- Angemessene Form
- Zustimmung des Kunden, dass Erteilung über Website möglich
- Elektronische Mitteilung, auf welcher Website sowie die Stelle auf der Website, wo die Informationen aufgerufen werden können,
- Gewährleistung, dass Abrufbarkeit der Informationen so lange wie notwendig gegeben ist.

Als „**angemessen**“ gilt, wenn der Kunde nachweislich regelmäßig Zugang zum Internet hat. Wenn der Kunde daher seine Emailadresse bekannt gibt, gilt dies bereits als ein solcher Nachweis.<sup>29</sup>

Wenn der Abschluss in Form eines **Telefonverkaufs** stattfindet, dann müssen vor Vertragsabschluss die Vorschriften über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen eingehalten werden. Darüber hinaus erhält der Kunde unmittelbar nach Vertragsabschluss die Informationen auf Papier, auch wenn sich der Kunde für die Informationserteilung über den dauerhaften Datenträger entschieden hat.

<sup>28</sup> Art 20 Abs 9 IDD.

<sup>29</sup> Art 23 Abs 6 IDD.

## 11 Cross-Selling / Querverkäufe

Fragen:

30.) Wann sind Querverkäufe möglich?

31.) Wann besteht ein Kopplungsverbot?

In der IDD selbst gibt es - im Gegensatz zur MiFID II - keine Definition des Querverkaufs. Die IDD regelt allerdings folgende zwei Tatbestände: a) Versicherungsprodukt wird zusammen mit einem Nebenprodukt oder einer Nebendienstleistung angeboten, die keine Versicherungsleistung darstellt,<sup>30</sup> b) Versicherungsprodukt wird als Ergänzung zu einer Ware oder Dienstleistung angeboten, die keine Versicherung ist.<sup>31</sup>

Wenn daher im Fall a) ein **Produkt oder eine Dienstleistung zusammen mit einem Versicherungsprodukt** angeboten wird, das **selbst jedoch keine Versicherung** ist, dann hat der Vertreiber folgende Informationspflichten:

- Information darüber, ob die verschiedenen Bestandteile getrennt voneinander gekauft werden können,
- Wenn ja, dann folgt
- eine angemessene Beschreibung aller verschiedener Bestandteile
- getrennter Nachweis der Kosten und Gebühren.

Daher ist in diesem Fall ein Kopplungsgeschäft möglich, es bestehen lediglich weitere Informationspflichten gegenüber dem Kunden.

Im Fall b), wenn das **Versicherungsprodukt als Ergänzung zu einer Ware oder Dienstleistung, die keine Versicherung** ist, angeboten wird, muss der Vertreiber dem Kunden die Möglichkeit bieten, die Ware oder die Dienstleistung gesondert zu kaufen. In diesem Fall ist zwar eine Bündelung erlaubt, eine Kopplung jedoch nicht. Klassisches Beispiel stellt hier die Handyversicherung dar.

Die Abgrenzung der genannten Fälle scheint eher schwierig zu sein, aber notwendig, da sie unterschiedliche Folgen aufweisen (Informationspflicht, Kopplungsverbot).

**Achtung:** Den Mitgliedstaaten steht es frei, hier strengere Maßnahmen zu setzen und Querverkäufe (Bündelungs- und Kopplungsgeschäfte) zu untersagen.

Versicherungsprodukte, die als Ergänzung zu einem MiFID II-Produkt oder Kredit dienen, sind aber jedenfalls erlaubt und unterliegen den jeweiligen Bestimmungen.

## 12 Produktgenehmigungsverfahren

Fragen:

32.) Was ist der Sinn und Zweck des Produktgenehmigungsverfahrens?

33.) Welche Rahmengrundsätze sind dabei zu beachten?

34.) Ist ein Vertrieb ohne Beratung möglich?

35.) Ist Execution-Only in jedem Fall möglich?

Die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen oder **Produktgenehmigungsverfahren (PGV)**, englisch: Product Oversight and Governance (POG), ist in Art 25 IDD geregelt. Die Bestimmungen finden ihr Vorbild in der MiFID II.

Jedes Versicherungsprodukt muss vom seinem Ersteller (nicht bloßem Vertreiber) in einem eigens dafür vorgesehen Verfahren genehmigt werden. Dabei soll gewährleistet werden, dass das Versicherungsprodukt einem bestimmten Zielmarkt (noch immer) entspricht, bevor es an den Kunden vermarktet bzw vertrieben wird.

<sup>30</sup> Art 24 Abs 1 IDD.

<sup>31</sup> Art 24 Abs 3 IDD.

Bei Versicherungsprodukten für Großrisiken muss kein Produktgenehmigungsverfahren durchgeführt werden<sup>32</sup>.

Konkret legt die Bestimmung folgende Pflichten fest (**Rahmegrundsätze des POG**):

- Das POG ist verhältnismäßig und entspricht der Art des Produkts.
- Festlegung eines Zielmarktes für jedes Produkt - Sicherstellung, dass passend und Vertrieb möglich
- Pflicht des Versicherungsunternehmens zur Überprüfung, ob Produkt tatsächlich für Zielmarkt geeignet und aktuell entspricht
- Pflicht des Herstellers (jene Versicherungsunternehmen und -vermittler, welche selbst Versicherungsprodukte konzipieren) stellen allen Vertreibern sämtliche sachgerechten Informationen des Produktes sowie des POG zur Verfügung.

**Achtung:** Letztere Pflicht impliziert auch die Verpflichtung des Vertreibers, sich diese Informationen zu verschaffen (Informationsverschaffungspflicht).<sup>33</sup>

Die Definition des Zielmarktes entspricht wohl der Einteilung wie in der MiFID.

Näheres zum POG soll in einer delegierten Verordnung beschrieben werden.

**Unsere Anregung:** Versicherungsvermittler dürfen nicht dazu verpflichtet werden, dem Versicherungsunternehmer zu melden, wenn ein Produkt nicht mehr dem Zielmarkt entspricht.

### 13 Haftung

Fragen:

36.) Wen trifft die Haftung bei fehlerhafter oder unterlassener Information?

37.) Welchen Inhalt hat die Kundeninformation zu enthalten? Form?

Eine Haftung auf Grund einer fehlerhaften oder unterlassenen Information trifft letztendlich den Vertreter, nicht den Hersteller von Produkten. Da der Vertreter eine Informationsverschaffungspflicht hat, scheint diese Auslegung auch nachvollziehbar zu sein. Sollte die Fehlinformation auf unzureichenden Informationen des Herstellers rückzuführen sein, dann bleibt dem Vertreter der Weg des Regresses.<sup>34</sup>

### 14 Versicherungsanlageprodukte und Kundeninformation

Fragen:

38.) Was ist bei Versicherungsanlageprodukten noch zu beachten?

Im Zuge der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten (Insurance-Based Investment Products: IBIPs; frühere Bezeichnungen: PRIPs bzw. PRIIPs für Packaged Retail Investment - and Insurance based - Products) besteht neben der Bekanntgabe der Basisinformationen die Pflicht, zusätzliche - etwaige Vertriebskosten - die nichts bereits im Basisinformationsdokument ausgewiesen sind, im Einzelnen anzugeben, damit sich der Kunde ein Bild von dem kumulativen Effekt machen kann, den diese Kosten auf die Anlagerendite haben.

<sup>32</sup> Art 25 Abs 4 IDD.

<sup>33</sup> Gruber, M: Die Versicherungsvertriebsrichtlinie - Teil 2, in ZFR 2016/108, S 277.

<sup>34</sup> Gruber führt hier eine mögliche Entfaltung der Schutzwirkung zugunsten des Kunden an. Näheres siehe: Gruber, M: Die Versicherungsvertriebsrichtlinie - Teil 2, in ZFR 2016/108, S 278.

Als **Versicherungsanlageprodukt** qualifiziert die IDD ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen unterliegt. Ausgenommen davon sind aber zB bestimmte Risikolebensversicherungen und Altersvorsorgeprodukte.<sup>35</sup>

**Unsere Anregung:** Der Fachverband setzt sich dafür ein, dass eine konkrete Auflistung dieser Produkte (insbesondere der Altersvorsorgeprodukte) angeführt wird.

Für Versicherungsanlageprodukte gibt es weitere Bestimmungen.

Zusammenfassend gilt bei Versicherungsanlageprodukte:

- Vermeidung von Interessenkonflikten
- Weitere Kundeninformation
- Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit sowie Berichtspflicht

#### 14.1 Vermeidung von Interessenkonflikten

Wer Versicherungsanlageprodukte vertreibt, hat jedenfalls Interessenkonflikte, die dem Kundeninteresse entgegenstehen könnten, zu vermeiden. Sollten dennoch Interessenkonflikte gegeben sein, so hat der Vertreiber dem Kunden diese eindeutig offenzulegen. Die Offenlegung von Interessenkonflikten hat zu erfolgen:

- auf einem dauerhaften Datenträger, und
- so ausführlich, dass der Kunde eine genaue Vorstellung von der Sachlage hat und eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann.

Dazu kann die Kommission **delegierte Rechtsakte** erlassen, die Maßnahmen und Kriterien festlegen, wann Interessenskonflikte entstehen können.

#### 14.2 Kundeninformation

**Achtung:** Die Kundeninformationspflichten nach Art 29 und 30 IDD bestehen zusätzlich zu jenen nach der PRIIP-Verordnung.

Informationspflichten nach Art 29 bestehen **zusätzlich** zu den Informationspflichten zu Art 18 und Art 19 Abs 1 und 2 IDD.

Die **Form** der Auskünfte ist grundsätzlich auch auf Art 29 anzuwenden.

Hier besteht die Möglichkeit, dass national vorgesehen wird, dass die in Art 29 (Kundeninformation) und 30 IDD (Berichtspflicht) genannten Auskünfte einem professionellen Kunden (iSd Art 4 Abs 2 Nr 10 MiFID II) nicht erteilt werden müssen.<sup>36</sup>

**Achtung:** Da es sich bei der IDD um eine Mindestharmonisierung handeln, können die Mitgliedstaaten auch hier wiederum strengere Vorschriften erlassen.<sup>37</sup>

Der **Mindestinhalt** der Kundeninformation umfasst:

- ob eine Beratung erfolgt, dass der Vertreiber eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageproduktes erteilt, das dem Kunden empfohlen wird
- Leitlinien und Warnhinweise zu den Versicherungsanlageprodukten sowie Risiken
- Offenlegung sämtlicher Kosten und Gebühren, auch Beratungskosten.

<sup>35</sup> Art 2 Abs 1 Nr 14 IDD.

<sup>36</sup> ErwGr 51 IDD: Der Informationsbedarf ist geringer, [...] wenn es sich um einen professionellen Kunden [...] handelt.

<sup>37</sup> ErwGr 52 IDD.

Die Information über **Kosten und Gebühren** soll dem Kunden ermöglichen, die Gesamtkosten und die Auswirkung auf die Anlagerendite zu verstehen. Daher ist es auf Kundenwunsch hin auch möglich, dass dieser eine Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten verlangen kann. Jedenfalls ist dem Kunden regelmäßig, aber zumindest einmal pro Jahr, eine Information über Kosten, Gebühren, Laufzeit und Prämie etc. zu erteilen.

**Umsetzungsoption für Mitgliedstaaten:** Informationen können in standardisierter Form erteilt werden.

**Achtung:** Mitgliedstaaten können hier auch strengere Maßnahmen setzen und daher:

- die hier genannten Entgeltbestimmungen gänzlich verbieten oder weitere einschränken.
- Eine Beratung verpflichtend vorschreiben
- Bei ungebundenem Versicherungsvermittler: Vorschreiben, dass Beurteilung auf hinreichender Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsprodukten beruht.

Auch hier kann die Kommission **delegierte Rechtsakte** erlassen, um Kriterien festzulegen, die festlegen, ob sich Anreize nachteilig für den Kunden auswirken und/oder ob Anreize, die Verpflichtung erfüllen, ehrlich, redlich und professionell und im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln.

### 14.3 Vertrieb

Grundsätzlich erlaubt die IDD, sowohl einen Vertrieb mit Beratung, als auch einen Vertriebe ohne Beratung. Unter bestimmten Voraussetzungen erlaubt die IDD auch Execution-Only als Umsetzungsoption für die Mitgliedstaaten.

#### 14.3.1 Vertrieb mit Beratung

Erfolgt eine Beratungsdienstleistung zu einem Versicherungsanlageprodukt, hat der Versicherungsvertreiber folgende Informationen einzuholen (**Eignungstest**):<sup>38</sup>

- Kenntnisse und Erfahrungen des (potenziellen) Kunden im Anlagebereich in Bezug auf das spezielle Produkt bzw die spezielle Dienstleistung
- Anlageziele
- Finanzielle Verhältnisse der Person bzw finanzielle Tragbarkeit
- Risikoverständnis und -tragfähigkeit

Erbringt der Versicherungsvertreiber eine Beratungsdienstleistung, so hat er auch eine **Geeignetheitserklärung** abzugeben (siehe Dokumentation und Berichtslegung).

#### 14.3.2 Vertrieb ohne Beratung

Bei einem Vertrieb ohne vorangegangene Beratung ist jedenfalls ein Angemessenheitstest durchzuführen.<sup>39</sup> Daher hat der Vertreter den Kunden um Information zu bitten, welche Kenntnisse und Erfahrungen im Anlagebereich in Bezug auf das spezielle Produkt bzw die spezielle Dienstleistung gegeben sind. Ziel ist, beurteilen zu können, ob das spezielle Produkt bzw Dienstleistung auch angemessen ist.

Dabei können folgende Fälle in Betracht gezogen werden:

<sup>38</sup> Art 30Abs 1 IDD.

<sup>39</sup> Art 30 Abs 2 IDD.



- Fall 1: **Produkt ist unangemessen:** Empfindet der Vertreiber das Produkt als für den Kunden unangemessen, so hat er eine Warnung auszusprechen. Diese Warnung kann in standardisierter Form erfolgen.<sup>40</sup>
- Fall 2: **Kunde verweigert die Information:** Dann kann der Vertreiber nicht einmal beurteilen, ob das Produkt/ Dienstleistung für den Kunden angemessen ist. Darüber hat ihn der Vertreiber zu informieren und eine Warnung auszusprechen.

### 14.3.3 Execution-Only

Für die Mitgliedstaaten besteht die Umsetzungsmöglichkeit, einen Vertrieb ohne Beratung und ohne Angemessenheitstest zu erlauben - Execution-Only -, wenn folgende Voraussetzungen gegeben sind:<sup>41</sup>

- Es handelt sich um ein nicht-komplexes Finanzinstrument iSd der RL 2014/65/EU bzw ein anderes nicht-komplexes Versicherungsanlageprodukt.
- Der Kunde hat die Vertriebstätigkeit veranlasst.
- Information, dass kein Angemessenheitstest durchgeführt worden ist und Warnhinweis darüber.
- Vermeidung von Interessenkonflikten / Information bei Bestehen von Interessenkonflikten.

**Achtung:** Bei Tätigkeit im Rahmen der Dienst- und Niederlassungstätigkeit müssen die Bestimmungen des Mitgliedstaates, in dem der Kunde seinen gewöhnlichen Aufenthalt oder Niederlassung hat, beachtet werden, welcher zB kein Execution-Only vorsehen kann.

## 15 Dokumentation und Berichtslegung

Fragen:

39.) Welche Dokumentationspflicht trifft den Vertreiber?

40.) Wann ist eine Geeignetheitserklärung zu erstellen?

Der Versicherungsvertreiber hat beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten folgende Aufzeichnungs- und Dokumentationspflichten:

- **Aufzeichnungspflicht:** über alle Vereinbarungen mit dem Kunden sowie Rechte und Pflichten der Vertragsparteien (auch durch Verweis auf andere Dokumente möglich) und sonstige Bedingungen.
- **Berichtspflicht:** über erbrachte Dienstleistungen auf dauerhaftem Datenträger. Darunter fällt auch die regelmäßige Berichtspflicht über die Art und Komplexität der jeweiligen Versicherungsanlageprodukte, sowie Art der Dienstleistung, Kosten.
- **Geeignetheitserklärung**<sup>42</sup> bei Beratungsdienstleistung: umfasst die Art der erbrachten Beratungsdienstleistung, und inwieweit diese den Präferenzen, Zielen und kundenspezifischen Merkmalen entspricht. Dies kann auf Papier und auf einem anderen dauerhaften Datenträger erfolgen.<sup>43</sup> Wird der Vertrag über ein Fernkommunikationsmittel (Onlinevertrieb, Telefonverkauf) geschlossen, kann die Geeignetheitserklärung auf einem dauerhaften Datenträger erteilt werden, wenn
  - der Kunde der Aushändigung nach Vertragsabschluss ausdrücklich zugestimmt hat und
  - der Vertreiber dem Kunden die Möglichkeit angeboten hat, den Vertragsabschluss zu verschieben, um vorher die Geeignetheitserklärung zu erhalten.

<sup>40</sup> Art 30 Abs 2 Unterabsatz 2 IDD.

<sup>41</sup> Art 30 Abs 3 IDD.

<sup>42</sup> Die IDD spricht einerseits von Geeignetheitserklärung, andererseits von Angemessenheitserklärung. Gemeint ist in diesem Absatz dasselbe - Art 30 Abs 5.

<sup>43</sup> Ausdrücklich geregelt in Art 30 Abs 5 Unterabsatz 2 IDD.

- Bei regelmäßiger Beurteilung der Eignung enthält der **regelmäßige Bericht** auch eine aktualisierte Erklärung, wie das Versicherungsanlageprodukt den Präferenzen, Zielen und kundenspezifischen Merkmalen entspricht.<sup>44</sup>

**Hinweis:** Die Kommission kann hier die Details hinsichtlich Auskünfte, Kriterien, Inhalt und Format der Aufzeichnungen etc in Form von delegierten Rechtsakten erlassen. EIOPA arbeitete in diesem Zusammenhang Leitlinien bis 23.8.2017 aus (ua auch Auflistung nicht-komplexer Veranlagungsprodukte).

## 16 Sanktionen

Fragen:

- 41.) Welche Sanktionen können drohen?  
42.) Inwieweit gilt die Veröffentlichungspflicht?

In den Sanktionsbestimmungen der IDD wird festgehalten, dass keine weiteren verwaltungsrechtlichen Maßnahmen nach der Richtlinie getroffen werden müssen, sofern bereits nach nationalem Recht Verstöße strafrechtlich verfolgt werden.

Neben einer verhängten Sanktion ist auch eine **Veröffentlichungspflicht** vorgesehen. Nur wenn die Bekanntmachung in einem konkreten Fall unverhältnismäßig ist, kann eine Bekanntmachung auf anonymer Basis erfolgen oder davon abgesehen werden.

Verwaltungssanktionen können bis zu Euro 5 Mio oder 5 % des jährlichen Gesamtumsatzes des Unternehmens oder bis zum Zweifachen der infolge des Verstoßes erzielten Gewinne oder verhinderten Verluste, sofern sich diese beziffern lassen, betragen.<sup>45</sup>

## 17 Delegierte Rechtsakte

Fragen:

- 43.) Was sind delegierte Rechtsakte?  
44.) Welche Bestimmungen können in Form von delegierten Rechtsakten konkretisiert werden?

Der Kommission wird die Befugnis übertragen, zu den Artikeln 25, 27, 28, 29 und 30 delegierte Rechtsakte zu erlassen.

**Delegierte Rechtsakte** sind mit den österreichischen Verordnungsermächtigungen zu vergleichen. Die Idee ist, dass die Details einer Regulierung nicht vom Europäischen Parlament und dem Rat erarbeitet werden, sondern im Rahmen dessen Vorgaben von der Europäischen Kommission erlassen werden.

### **Zeitplan für die Umsetzung**

Datum	Umsetzung
12.2.2016	Die Europäische Kommission beauftragt EIOPA, einen Vorschlag für delegierte Rechtsakte zu erarbeiten.
1.2.2017	Datum, zu welchem die Europäische Kommission spätestens die Vorschläge von EIOPA erhalten sollte.
Frühjahr 2017	Die Europäische Kommission soll den Vorschlag für delegierte Rechtsakte veröffentlichen.
Sommer 2017	Das Europäische Parlament und der Rat haben die Möglichkeit den Vorschlag abzulehnen.
Herbst 2017	Die delegierten Rechtsakte treten in Kraft.
23.2.2018	Die Versicherungsvertriebsrichtlinie samt der delegierten Rechtsakte muss in Österreich umgesetzt sein.

<sup>44</sup> Art 30 Abs 5 letzter Absatz IDD.

<sup>45</sup> Art 31 ff IDD.

Für die österreichische Umsetzung bedeutet dies, dass nur sehr wenig Zeit bleibt, um die notwendigen Anpassungen im österreichischen Recht zu tätigen. Dadurch wird auch für die Mitglieder sehr wenig Zeit bleiben, die Änderungen umzusetzen.

**Hinweis:** Der konkrete Rechtsakt kann unter folgendem Link heruntergeladen werden:  
<https://eiopa.europa.eu/Pages/News/EIOPA-consults-on-policy-proposals-regarding-the-implementation-of-the-Insurance-Distribution-Directive-.aspx>

Wesentlich sind die Seiten 22 bis 24 und 29 bis 30 für Produktregulierung und Seite 54 bis 55 für das Vergütungsrecht.

## 18 Sonstiges

Fragen:

45.) Was gibt es im Zusammenhang mit der IDD noch zu wissen?

Eine Überarbeitung der Richtlinie ist fünf Jahre nach In-Kraft-Treten geplant.<sup>46</sup>

## 19 Ausblick

Der Fachverband Finanzdienstleister hat bereits einige Workshops hinsichtlich der Umsetzung der IDD und Themenschwerpunkte veranstaltet. Weitere Workshops folgen.

Darüber hinaus arbeitet der Fachverband intensiv mit den anderen betroffenen Fachorganisationen der Wirtschaftskammer (Fachverband Versicherungsmakler und Bundesgremium der Versicherungsagenten) zusammen, um rechtzeitig Positionierungen zu treffen.

Autoren:

Mag. Philipp H. Bohrn, Geschäftsführer des Fachverbands Finanzdienstleister (WKO),

Mag. Sandra Siemaszko, Referentin des Fachverbands Finanzdienstleister (WKO),

Literaturhinweise:

[1] Gruber, M: Die Versicherungsvertriebsrichtlinie - Teil 1, in ZFR 2016/86.

[2] Gruber, M: Die Versicherungsvertriebsrichtlinie - Teil 2, in ZFR 2016/108.

Links:

[1] [Richtlinie 2016/97/EU - Versicherungsvertriebsrichtlinie](#)

[2] [Fachverband Versicherungsmakler: Informationen für Mitglieder - Neue Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht, 2.2.2016.](#)

[3] [www.gisa.gv.at/vkr](http://www.gisa.gv.at/vkr)

[4] [EIOPA-Vorschlag zu delegierten Rechtsakten](#)

**Produkthaftung:** Sämtliche Angaben in diesem Artikel und im Anhang erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung und Kontrolle ohne Gewähr. Eine etwaige Haftung der Autoren oder des Fachverbands Finanzdienstleister aus dem Inhalt dieses Artikels und dem Anhang ist ausgeschlossen.

<sup>46</sup> ErwGr 73 IDD.