

CORONAVIRUS

INFO-SERVICE FÜR BETRIEBE



Finanzdienstleister - Vorarlberg

IDD von A bis Z

Definitionen bei Versicherungsvermittlung nach IDD

Was bedeutet eigentlich....?

Angemessenheitstest

Bei einem Vertrieb ohne vorangegangene Beratung ist jedenfalls ein Angemessenheitstest durchzuführen. 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. Ist das Produkt unangemessen oder verweigert der Kunde die Informationen, besteht eine Warnpflicht.

Anreiz

Als Anreiz werden alle Arten von Gebühren, Provisionen oder nichtmonetäre Vorteile verstanden, die einem Vermittler oder Unternehmen von Dritten gezahlt bzw gewährt werden. Ausgenommen sind die Anreize von dem am Geschäft beteiligten (oder ihn vertretenden) Kunden.

Beratung

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. Die persönliche Empfehlung umfasst auch eine Erläuterung, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht (Geeignetheitserklärung).

Eignungstest

Neben dem Wünsche-Bedürfnis-Test ist bei Versicherungsanlageprodukten im Rahmen einer Beratung ein Eignungstest durchzuführen. Ziel ist, vom Kunden alle notwendigen Informationen zu erhalten, um eine persönliche Empfehlung abgeben zu können. Dieser Eignungstest enthält Antworten zu Anlagezielen, finanzieller Tragbarkeit und Kenntnisse und Fähigkeiten des Kunden.

Execution-Only

Mit dem Terminus ist gemeint, dass unter bestimmten Voraussetzungen ein Vertrieb ohne Beratung und ohne Angemessenheitstest erlaubt sein kann.

Hinweis: In Österreich ist ein Execution-Only im Bereich der IDD nicht möglich.

Interessenkonflikt

Ein Interessenkonflikt besteht, wenn ein Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihnen verbunden ist, ein Interesse am Ergebnis der Versicherungsvertriebstätigkeit hat, und dass aber dem Interesse des Kunden widerspricht und/oder dem Kunden sogar ein Nachteil entsteht.

Geeignetheitserklärung

Im Rahmen der Beratungsdienstleistung (Erteilung einer persönlichen Empfehlung) ist bei Veranlagungsprodukten auch über die Art der erbrachten

Beratungsdienstleistung in Form der sogenannten Geeignetheitserklärung zu informieren, also eine Erläuterung, inwieweit die Dienstleistung den Präferenzen, Zielen und kundenspezifischen Merkmalen entspricht.

Produktgenehmigungsverfahren

Jedes Versicherungsprodukt muss vom seinem Ersteller (nicht bloßem Vertreter) 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.

Versicherungsvertrieb

Umfasst ist jede Form des Vertriebs von Versicherungs- und Rückversicherungsprodukten Als Versicherungsvertreiber werden Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen verstanden.

Versicherungsanlageprodukt

Als Versicherungsanlageprodukt qualifiziert die IDD ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitswert oder einen Rückkaufswert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen unterliegt. Ausgenommen davon sind aber zB bestimmte Risikolebensversicherungen und Altersvorsorgeprodukte.

Wohlverhaltenspflicht

Die Wohlverhaltensregeln besagen, dass Versicherungsvertreiber (Versicherungsunternehmen und -vermittler) ehrlich, redlich und professionell sowie im besten Interesse des Kunden handeln sollen. Dazu gehört auch, dass sich ein Anreiz nicht nachteilig auf die Qualität der Dienstleistung auswirkt.

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.

Zielmarkt

Für jedes Versicherungsprodukt muss eine Gruppe geeigneter Kunden ermittelt werden, der Zielmarkt. Es ist auch möglich eine Gruppe zu definieren, für welche das Versicherungsprodukt nicht geeignet ist. Wenn es für ein Produkt keinen Zielmarkt gibt, darf dieses auch nicht auf den Markt kommen.

Stand: 18.03.2021