

Wien, 4. September 2018

Neue Pflichten für Versicherungsmakler ab Oktober 2018¹

Geschätzte Kolleginnen und Kollegen!

Die am 22.2.2016 in Kraft getretene Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) hätte ursprünglich binnen 2 Jahren innerstaatlich umgesetzt werden müssen. Diese Frist wurde EU-seitig in weiterer Folge auf Juli 2018 verschoben, wobei die verbindliche Anwendung mit 1. Oktober 2018 festgelegt worden ist.

Zum jetzigen Zeitpunkt, also rund einen Monat vor Ablauf der Anwendungsfrist und rund 2,5 Jahre nach Inkrafttreten der Richtlinie liegt jedoch noch nicht einmal ein Begutachtungsentwurf zur Umsetzung der IDD in der GewO und im MaklerG vor. Während das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) infolge der IDD-Umsetzung für die Versicherungsunternehmen bereits (rechtzeitig) novelliert worden ist, ist der Gesetzgeber hinsichtlich der neuen, IDD-bezogenen Regeln für Versicherungsvermittler deutlich in Verzug.

Dennoch - also auch ohne die künftigen GewO-Normen auf Basis der IDD - werden einige Pflichten für Versicherungsmakler ab 1. Oktober 2018 jedenfalls schlagend.

- Diese ergeben sich zunächst aus sog. **Delegierten Verordnungen**, also europarechtlichen Regelungen, die auch ohne Umsetzung ins nationale Recht zu beachten sind, zumal sie **direkt wirken**. Zu nennen sind hier die
 - Delegierte Verordnung der Kommission vom 21.9.2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber (in weiterer Folge **Del VO POG**) sowie die
 - Delegierte Verordnung (EU) 2017/2359 der Kommission vom 21. September 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln (in weiterer Folge **Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln**).
- Darüber hinaus hat das **VAG auch für Versicherungsvermittler Bedeutung**: Das novellierte Versicherungsaufsichtsgesetz, das am 1. Oktober 2018 in Kraft tritt, gilt

¹ Unter inhaltlicher Mitwirkung von Frau Mag. Olivia Strahser, jur. Referentin im Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.

grundsätzlich für Versicherer. Es wirkt sich jedoch über gewisse neue Verpflichtungen der Versicherer auf die Versicherungsvermittler indirekt aus.

- Last but not least ergeben sich **Aushändigungspflichten von Informationsblättern** aus der
 - Verordnung (EU) Nr. 1286/1014 über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukten (kurz PRIIP) (in weiterer Folge **VO PRIIPs**) sowie aus der
 - Durchführungsverordnung (EU) 2017/1469 der Kommission vom 11. August 2017 zur Festlegung eines Standardformats für das Informationsblatt zu Versicherungsprodukten (in weiterer Folge **VO IPID**).

Diese neuen Verpflichtungen, die u.a. im Bereich des Produktgenehmigungsverfahrens (**Product Oversight and Governance / POG**) und des Vertriebs von Versicherungsanlageprodukten (**Insurance Based Investment Products / IBIPs**) gelten, sollen hier überblicksmäßig - ohne Anspruch auf Vollständigkeit - vorgestellt werden.

■ **Pflichten aus dem Themenbereich Produktentwicklung:**

Dieser Bereich wird durch die neuen Regelungen besonders stark tangiert. Dem Kundeninteresse, das schon immer im Fokus des Versicherungsvermittlers gestanden hat, wird nun bereits im Rahmen der **Produktentwicklung** besonderes Augenmerk geschenkt.

Im Kapitel II der Del VO POG finden sich detaillierte Bestimmungen für **Hersteller von Versicherungsprodukten** (sog. **manufacturer**); meistens wird es sich dabei um Versicherer handeln, die als Produktkonzipierer auftreten. Besonders wichtig ist, dass diese die Pflicht haben, Produktprüfungen durchzuführen und Vertriebsstrategien und **Zielmärkte** festzulegen.

Auch ein Versicherungsvermittler kann u.U. als Hersteller angesehen werden, nämlich dann, wenn sich bei der Gesamtbetrachtung seiner Tätigkeiten zeigt, dass er bei der Konzeption und Entwicklung eines Versicherungsprodukts für den Markt über Entscheidungsbefugnisse verfügt (Art. 3 Abs. 1 Del VO POG). Wird hingegen bloß ein bestehendes Versicherungsprodukt für einzelne Kunden personalisiert und angepasst oder auf Anfrage eines einzigen Kunden ein individueller Vertrag erstellt, ist nicht von Herstellung im Sinn dieser Verordnung auszugehen (Art. 3 Abs.3 Del VO POG).

Für einen **reinen Versicherungsvertreiber**, also denjenigen, der nicht manufacturer ist (= i.d.R. der Versicherungsmakler) ist es zunächst wichtig, dass er **schriftliche Produktvertriebsrichtlinien** einzurichten hat. Damit sind angemessene Verfahren und Maßnahmen gemeint, um sämtliche sachgerechten Informationen zu den Versicherungsprodukten vom Hersteller einzuholen und diese Versicherungsprodukte im vollen Umfang zu verstehen. Der Versicherungsvertreiber wählt eine Vertriebsstrategie die sowohl der des Herstellers entspricht, als auch dessen Zielmarkt.

Regelmäßig sind die Produktvertriebsrichtlinien zu überprüfen und gegebenenfalls zu ändern. Dabei ist zu prüfen, ob die Versicherungsprodukte an dem ermittelten Zielmarkt vertrieben werden.

Bei Aufforderung müssen Vertrieber / Makler die Produktentwickler, also regelmäßig **die VU mit allen relevanten Verkaufsinformationen versorgen**; davon sind auch Informationen zu den regelmäßigen Überprüfungen der Produktvertriebsvorkehrungen umfasst (Art. 10 Del VO POG).

Die Maßnahmen in Bezug auf getroffene Produktvertriebsvereinbarungen sind zu **dokumentieren und aufzubewahren** und auf Verlangen der Aufsichtsbehörde zu Verfügung zu stellen (Art. 12 Del VO POG).

Auch aus 129 Abs. 4 und 5 VAG ergibt sich, dass Versicherungsmakler von Versicherungsunternehmen sämtliche wichtige Informationen über ihre Versicherungsprodukte, Produktfreigabeverfahren und den jeweils festgelegten Zielmarkt verlangen können. Demgegenüber steht die Pflicht der Versicherungsunternehmen, ihre Produkte zu überprüfen; zumindest ist zu kontrollieren, ob Versicherungsprodukt und Vertriebsstrategie dem Zielmarkt entsprechen.

- ✓ Einrichtung schriftlicher Produktvertriebsrichtlinien
- ✓ Versorgung der VU mit allen relevanten Verkaufsinformationen (auf Aufforderung)
- ✓ Dokumentations- und Aufbewahrungspflicht hinsichtlich aller Maßnahmen in Bezug auf die getroffenen Produktvertriebsvereinbarungen

■ **Aushändigungspflicht des sog. IPID**

Bereits seit 1.1.2018 besteht im Bereich der Versicherungsanlageprodukte die Pflicht zur Aushändigung eines Informationsblatts (= des sog. Key Information Documents / KID) grundsätzlich vor Vertragsabschluss (Art. 13 VO PRIIPs). Diese Verpflichtung gilt ab **1.10.2018** auch für **Nichtlebensversicherungsprodukte**: Das **standardisierte Informationsblatt (Insurance Product Information Document / IPID)** ist vom Hersteller des Produkts einzuholen und dem Kunden zur Verfügung zu stellen, dies entweder auf Papier oder auf einem anderen dauerhaften Datenträger. Aufbau, Länge und Gestaltung des IPID sind in der VO IPID detailliert geregelt.

- ✓ Aushändigungspflicht Key Information Document (KID) für Versicherungsanlageprodukte seit Jänner 2018
- ✓ Aushändigungspflicht Insurance Product Information Document (IPID) für Nicht-Lebensversicherungsprodukte ab Oktober 2018

■ Pflichten beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten

Neue Regelungen in diesem Bereich hält die Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln bereit. Diese Regeln kann man grob in

- aktive Informationspflichten des Maklers an den Versicherungskunden,
- Pflicht zur Informationseinholung vom Kunden sowie damit in Zusammenhang stehende
- Dokumentationspflichten

unterteilen.

- In den Art 4 bis 7 Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln geht es um **Interessenskonflikte**. Es sind solche Interessenskonflikte gemeint, die bei Versicherungsvermittlern und Versicherungsunternehmen beim Vertrieb zwischen ihnen selbst, einschließlich ihrer Geschäftsleitung und ihrer Angestellten oder anderer Personen, die mit ihnen direkt oder indirekt durch Kontrolle verbunden sind, und ihren Kunden oder zwischen ihren Kunden entstehen können (Art. 28 Abs. 1 IDD). Gemäß Art. 4 Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln ist daher eine **schriftliche Richtlinie zu Interessenskonflikten zu erarbeiten**, die hinsichtlich Art, Größe, Umfang und Komplexität des Geschäfts angemessen ist.

Reichen die vom Versicherungsvermittler eingerichteten wirksamen organisatorischen und verwaltungsmäßigen Vorkehrungen und Regelungen von Interessenskonflikten nicht aus, stellt das letzte Mittel die Pflicht zur Offenlegung eines Interessenskonflikts dar (Art. 6 Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln).

Die hinsichtlich Interessenskonflikte festgelegten Grundsätze sind zudem **mindestens jährlich zu überprüfen und Situationen, in denen ein solcher Konflikt aufgetreten ist, sind zu dokumentieren**. Regelmäßige schriftliche Berichte über diese Situationen sind an die Geschäftsführung des Vermittlers abzugeben (Art. 7 Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln).

- | | |
|---|---|
| ✓ | Erarbeitung einer schriftlichen Richtlinie zu Interessenskonflikten |
| ✓ | Offenlegung eines Interessenskonflikts als ultima ratio |
| ✓ | Zumindest jährliche Überprüfung der festgeschriebenen Grundsätze |
| ✓ | Dokumentation |

- In Art. 8 Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln wird eine besonders wichtige Verpflichtung geregelt, nämlich die **Bewertung von Anreizen und Anreizregelungen**.

Zunächst wird definiert, wann ein Anreiz bzw. eine Anreizregelung als nachteilig für die Qualität der betreffenden Dienstleistung für den Kunden angesehen werden, nämlich sofern der Anreiz bzw. die Anreizregelung aufgrund der Art

und des Ausmaßes Anlass dafür bietet, Versicherungsvertriebstätigkeiten auf eine Art und Weise auszuführen, die gegen die Verpflichtung verstößt, im **besten Interesse des Versicherungskunden** ehrlich, redlich und professionell zu handeln.

Daher hat der Versicherungsvertreiber eine **umfangreiche Gesamtanalyse von Anreizen und Anreizregelungen vorzunehmen**: Rechnung getragen werden dabei allen Faktoren die das Risiko mit sich bringen, nachteilig für den Kunden zu sein, bzw. organisatorische Maßnahmen, die zur Verhinderung des Risikos einer nachteiligen Auswirkung ergriffen werden.

- Eine **korrespondierende Verpflichtung** enthält **§ 128 Abs. 3 VAG**, wonach Versicherungsunternehmen die Leistung ihrer Angestellten oder auch Versicherungsvertreiber nicht in einer Weise vergüten oder bewerten und auch nicht selbst in einer Weise vergütet werden, die mit ihrer Pflicht kollidiert, im bestmöglichen Interesse der Versicherungsnehmer und Anspruchsberechtigten zu handeln. Insbesondere dürfen Versicherungsunternehmen keine Vorkehrungen durch Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen, durch die Anreize für das Versicherungsunternehmen, seine Angestellten oder Versicherungsvertreiber geschaffen werden könnten, einem Versicherungsnehmer ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen oder anzubieten, obwohl sie ein anderes, den Bedürfnissen des Versicherungsnehmers besser entsprechendes Versicherungsprodukt empfehlen oder anbieten könnten.
- Dass das **Versicherungsanlageprodukt** für den jeweiligen Kunden geeignet sein soll, wird in den Artikeln 9 ff der Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln geregelt.

Art. 9 Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln verlangt, dass **Informationen über Kenntnisse und Erfahrungen des Versicherungsnehmers hinsichtlich des Produkttyps, seines finanziellen Hintergrundes und der Anlageziele des Versicherungsnehmers einzuholen** sind.

Werden zu Grunde liegende Investitionswerte umgeschichtet, hat der Versicherungsvermittler Informationen über zugrunde liegende Investitionswerte und Neuinvestitionswerte einzuholen. Es ist eine Analyse der zu erwartenden Kosten und Vorteile durchzuführen, um nachweisen zu können, dass die Vorteile der Umschichtung die Kosten überwiegen.

Dem Kunden ist eine sog. **Geeignetheitserklärung** zur Verfügung zu stellen: Diese gibt einen Überblick über die erteilte Beratung und erläutert, wie die Empfehlung zum Kunden finanziell und hinsichtlich Erfahrung passt.

Es ist ausdrücklich hinzuweisen, ob empfohlene Produkte eine **regelmäßige Überprüfung der Bestimmungen** erfordern (Art 14 Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln).

Der Kunde ist klar zu informieren, dass die Eignungserklärung dazu dient, in seinem besten Interesse zu handeln (Art.11 Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln).

Bei einer Gruppenversicherung sind schriftliche Beurteilungsrichtlinien zu erstellen, um festzulegen, wer Gegenstand der Beurteilung der Eignung für das Anlageprodukt ist. Dies gilt, wenn für eine Gruppe von Mitgliedern abgeschlossen wird und das einzelne Mitglied keine Entscheidungsbefugnis hat (Art. 13 Del VO Informations- und Wohlverhaltensregeln).

■ Umgang mit Beschwerden:

Eine weitere Pflicht im Bereich der Anlagenprodukte hält Art. 19 VO PRIIPs bereit. Nach dieser Bestimmung sind Beschwerdeverfahren für Kleinanleger zu schaffen.

sowohl Hersteller als auch Vertreiber müssen Vorkehrungen und Verfahren schaffen, die es Anleger ermöglichen, sich über PRIIPs Hersteller beschweren können. Zu gewährleisten sind eine zeitgerechte und sachdienliche Antwort auf eine Beschwerde in Bezug auf das Informationsblatt, zudem muss es auch bei grenzüberschreitenden Streitigkeiten Möglichkeit zur Beschwerde geben.

- ✓ Erarbeitung (internes) Beschwerde-Procedere
- ✓ Dokumentation

Abschließend möchten wir wiederum auf unsere **Service-Seite Fit-For-IDD** www.fitforidd.at hinweisen, auf der wir Sie mit aktuellen Informationen rund um die Versicherungsvertriebsrichtlinie und deren nationale Umsetzung versorgen.



Beste Grüße

Christoph Berghammer, MAS
Fachverbandsobmann

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA
Fachverbandsgeschäftsführer