

Fachverband Versicherungsmakler

Versicherungsvertriebsrichtlinie **IDD**

aktueller Stand der Richtlinien-Umsetzung

Mag. Erwin Gisch, MBA

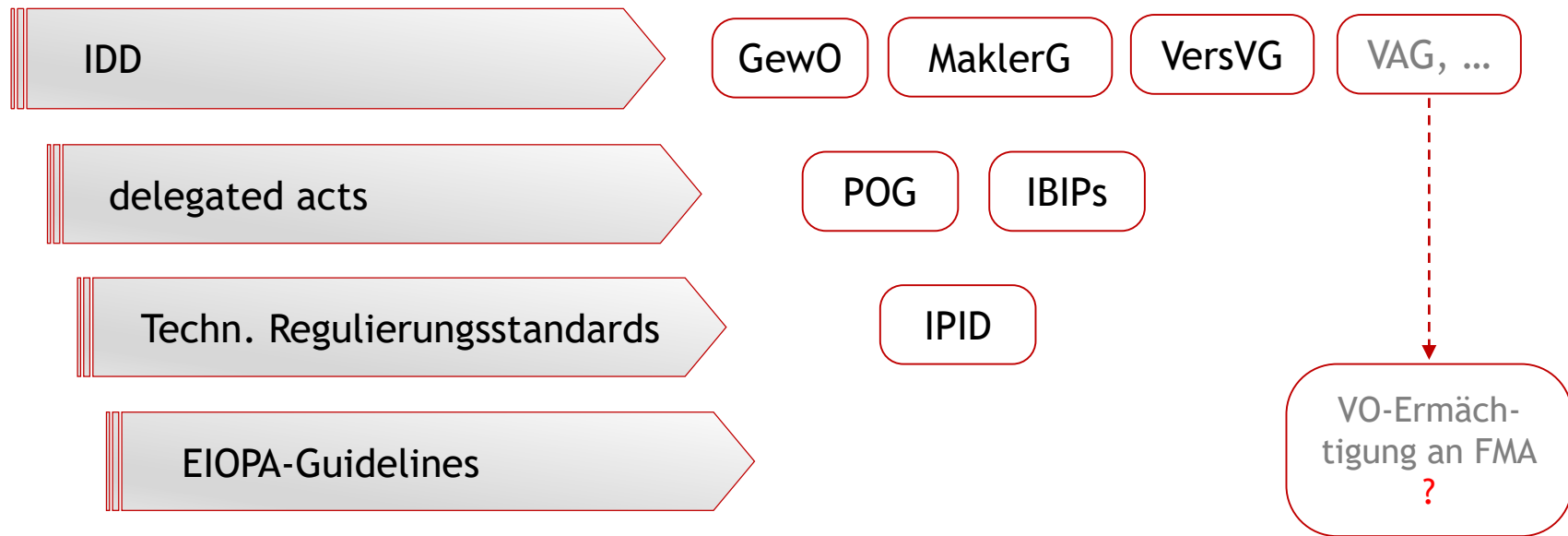
Expertentag 2017 - Fachgruppe Versicherungsmakler Stmk.
Graz, 10. November 2017

Übersicht:

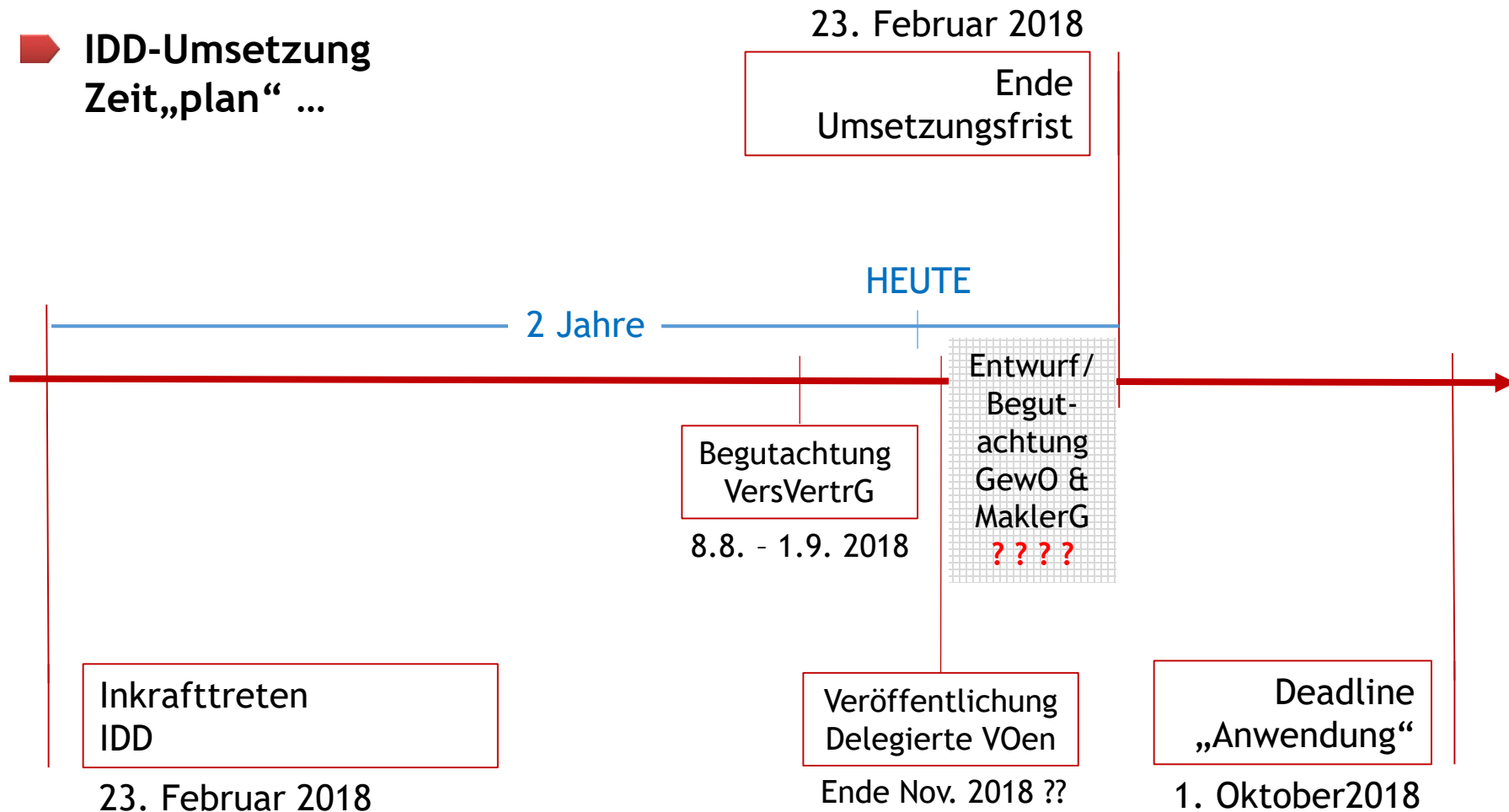
- **IDD - Grundlegendes, Stand & Zeitplan der Umsetzung**
- **IDD - Wesentliche RL-Inhalte & Positionen des Fachverbandes**
- **IDD - Künftige Pflichten für Versicherungsmakler (Überblick)**
- **Wie geht es weiter ?**

➤ IDD-Umsetzung - sehr viel, aber nicht alles ...

- „Lamfalussy“-Verfahren: ■ RahmenRL (= Level 1)
■ diverse Rechtsakte auf Level 2,



➤ **IDD-Umsetzung**
Zeit„plan“ ...



➤ **IDD - Wesentliche RL-Inhalte & Positionen des Fachverbandes**

■ **Grundlegendes zu IDD-Umsetzung**

■ **Position des Fachverbandes Versicherungsmakler:**

- Grundsätzlich kein *Golden Plating*;
- RL-Umsetzung mit Augenmaß ...;
- Aufsicht über Versicherungsvermittler weiterhin durch Gewerbebehörden (nicht durch FMA);
- Positionen im gemeinsamen Positionspapier der Makler, Agenten und des VVO vom März 2017 gelten grs. weiterhin ...

■ Anwendungsbereich der IDD

- Versicherungsvertreiber
 - Versicherungsvermittler
 - Direktvertrieb (VU)

d.h. auch:

- Banken, Online-Vertrieb (auch Vergleichsplattformen, wenn Verträge direkt oder indirekt abschließbar)

■ Position des Fachverbandes Versicherungsmakler:

Geltungsbereich muss alle Vertriebsformen - insbesondere auch den Internetvertrieb und Vergleichsplattformen - erfassen, um Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden.
Keine Bevorzugung der Banken.

- Registrierung / Eintragungspflicht
- Dienstleistungs- / Niederlassungsfreiheit
- Weiterbildungsverpflichtung
 - für
 - alle Vermittler
 - alle Angestellte von Vertreibern, sofern „Vertrieb“ / Kundenkontakt (?) ...
 - im Ausmaß von 15 Stunden p.a.
- Position des Fachverbandes Versicherungsmakler:
 - Autonomie der FOen (FV VersMakler, Bundesgremium VersAgenten, ...) hinsichtl. eigener Lehrpläne & Zertifizierungs-/Anrechnungsmöglichkeiten



- Differenzierung in
 - Gewerbetreibenden / gewerberechtl. GF (15 Std. p.a.)
 - Mitarbeiter des Maklerunternehmens (15 Std. p.a.)
- Neue Weiterbildungsverpflichtung soll an das Kalenderjahr angelehnt werden; Gültigkeit ab 1.1.2019 ?
- Evtl: Technisches Tool zur Unterstützung der Verwaltung / Dokumentation der Weiterbildungsverpflichtung durch den Makler
oder Meldungsverpflichtung an GISA (= Forderung BMASK) ?
- Zusätzlich:
 - Wiedereinführung separater Gewerbezugangsregeln je FO = separate ZugangsVOen
 - Neue PrüfungsVO für VersMakler (insb. mit zusätzlichem schriftl. Prüfungsteil)

■ Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

- Grundsatz „best interest“:
Versicherungsvertreiber haben ihren Kunden gegenüber stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse zu handeln.
- Mindeststandard
- Übernahme des best-interest-Ansatzes in nationales Recht wohl über GewO (für selbständige Versicherungsvermittler) und über VAG (für VU und ang. AD)
- Offensichtlich keine Kollision zwischen best advice und best interest;
Univ.-Prof. Jabornegg: MaklerG (und damit best advice) ist IDD-tauglich

■ Position des Fachverbandes Versicherungsmakler:

- best-interest-Ansatz sollte (auch) im VersVG verankert werden; entspricht der Lösung in Dtl. (vgl. § 1a VVG)

■ Auskunftspflichten

- Identität usw., inkl. Angabe, ob man als Versicherungsvermittler oder Versicherungsunternehmen tätig wird
- Beschwerdemöglichkeit
- ob eine Beratung zu den Versicherungsprodukten angeboten wird

Ad Beratung:

- Beratung (engl. *advice*; besserer Übersetzungsbegriff wäre wohl *Rat*) = Abgabe einer persönlichen Empfehlung an den Kunden (Legaldef. der IDD)
- Mitgliedsstaaten können Beratung verpflichtend vorsehen (müssen aber nicht = Mitgliedsstaatenoption)

- **Rechtsansicht des BMJ** (und Univ.-Prof. Jabornegg):

best advice i.S.d. MaklerG impliziert den „Rat“ an den Kunden;
mit anderen Worten: Makler ist grs. bereits jetzt zur Beratung = zur persönlichen Empfehlung verpflichtet

(Achtung: Dies betrifft damit auch den echten Mehrfachagenten und den Gewerblichen Vermögensberater, soweit dieser Versicherungen in Form des Maklers vermittelt!)

- **Position des Fachverbandes Versicherungsmakler:**
 - Grundsätzlich: Beratungsverpflichtung für alle Vermittler / Vertreiber (entspricht dem gemeinsamen Positionspapier Makler, Agenten, VVO);
 - wenn Ausnahmen von Beratungspflicht, dann bloß unter strengen Voraussetzungen ...
 - Ausnahmen für Makler (aufgrund best-advice-Verpflichtung) rechtlich überhaupt möglich ?

- **Ergänzung:**

Achtung: Auch wenn keine Beratung (i.S. e. persönlichen Empfehlung) notwendig wäre, dann müssen zwingend vor Abschluss eines Versicherungsvertrages die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden ermittelt werden (needs-and-demands-test; Wünsche-Bedürfnis-Test);

gilt für alle Vertreiber / Vermittler.



■ Auskunftspflichten (Fortsetzung)

- Versicherungsvermittler
 - in welches Register eingetragen
 - ob als Makler oder Agent tätig

■ Position des Fachverbandes Versicherungsmakler:

- Prinzipielle Statusklarheit (Makler oder Agent) gesetzlich verankern (entspricht inhaltlich dem gemeinsamen Positionspapier Makler, Agenten, VVO)
- Univ.-Prof. Dr. Jabornegg: Grundlegende Statusklarheit rechtlich geboten

■ Vergütung von Versicherungsvertreibern

- Weiter Vergütungsbegriff i.S.d. Legaldefinition Art 2 (1) 9.:
... alle Arten von Provisionen, Gebühren, Entgelten oder sonstigen Zahlungen, einschließlich wirtschaftlicher Vorteile jeglicher Art, oder (nicht-)finanzielle Vorteile oder Anreize, die in Bezug auf Versicherungsvertriebstätigkeiten angeboten oder gewährt werden ...
- Grundsätze:
 - Vergütung darf keine Fehlanreize schaffen;
 - Vergütung darf nicht mit best-interest-Ansatz kollidieren;
 - Vergütung darf keinen Interessenkonflikt entstehen lassen, der bewirkt, dass ein bestimmtes Versicherungsprodukt empfohlen wird, obwohl ein anderes Produkt dem Kunden besser entsprechen würde
- Mitgliedsstaatenoption hinsichtlich strengerer Regelungen ...

- Provisionsoffenlegung grs. i.S.e. *soft-disclosure*-Lösung;
kein *hard-disclosure*-Ansatz; d.h. grs. keine automatische, ungefragte Offenlegung der Provisionshöhe ...
 - Grundsatz: Art der Vergütung;
 - Offenlegung der Höhe (selbstverständlich) bei Vereinbarung von Honoraren mit dem Kunden.

- Bei Versicherungsanlageprodukten:
 - Zur Verfügungstellung von Informationen hinsichtl. sämtlicher Kosten und verbundenen Gebühren rechtzeitig vor Abschluss eines Vertrages;
 - Informationen ... *in aggregierter Form, um es dem Kunden zu ermöglichen, die Gesamtkosten sowie die kumulative Wirkung auf die Anlagerendite zu verstehen;*
 - wenn Kunde es verlangt: *Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten ...*



- Vergütung bei Vermittlung / Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten nur zulässig, wenn
 - keine Nachteile auf die Qualität der Dienstleistung für den Kunden ...
und
 - keine Kollision mit dem best-interest-Ansatz vorliegt.

- In diesem Zusammenhang (1): Entwurf einer delegierten Verordnung der EK *betreffend die Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln, die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten gelten.*

- Entwurf VersVertrG (VAG-Novelle) / August 2017:
Kein golden plating vorgesehen;
d.h. bloß die Mindestanforderungen der IDD sollen diesbezüglich umgesetzt werden.

- Aber: (Weiterhin) Forderung nach strengeren Regelungen von Konsumentenschutz, AK und auch FMA (Stellungnahmen zum VersVertrG).

- In diesem Zusammenhang (2):
Verordnungsermächtigung der FMA, Vergütungen / Vergütungsformen unter bestimmten Voraussetzungen zu verbieten ??

■ Position des Fachverbandes Versicherungsmakler:

- Keine Golden Plating;
keine strengeren Regelungen im Rahmen der nationalen IDD-Umsetzung;
keine Verordnungsermächtigung der FMA.
- Hinweis auf
 - Beschluss des Wirtschaftsparlaments vom 28.6.2012 (kein staatl. Eingriff in Vergütungssysteme; Wahlrecht Provision - Honorar muss aufrecht bleiben);
 - DeregulierungsgrundsätzeG (vom 1. Juli 2017):
Bei der Vorbereitung der Umsetzung von Rechtsakten der Europäischen Union ist darauf zu achten, dass die vorgegebenen Standards nicht ohne Grund übererfüllt werden.

- **Informationsblatt zu Versicherungsprodukten
Insurance Product Information Document (kurz: IPID)**
 - Vermittler / Vertreiber muss vor Vertragsabschluss dem Kunden die relevanten Informationen über das Versicherungsprodukt erteilen; Kunde soll „wohininformierte“ Entscheidung treffen können; beim Vertrieb von Nichtlebensversicherungsprodukten in Form eines standardisierten Informationsblattes --> IPID.
 - Technische Durchführungsstandards zum IPID am 11. August 2017 von EK - nach „Beratung“ durch EIOPA - verabschiedet (implementing technical standard, ITS).

- **Querverkäufe / cross selling**

■ Aufsichts- und Lenkungsanforderungen Product Oversight and Governance (POG)

- Jedes Versicherungsprodukt muss vom Hersteller / Konzipierer (*manufacturer*) in einem dafür eigens vorgesehenen Verfahren genehmigt werden;

für jedes Produkt muss ein „Zielmarkt“ definiert werden;

Hersteller muss Vermittlern sachgerechte Informationen zur Verfügung stellen;

damit korrespondierende Informationsverschaffungspflicht des Vertreibers („... auf Verlangen ...“);

Delegierte VO zu POG (Entwurf): Ggf. Rückmeldung des Vertreibers / Vermittlers an Konzipierer.

- Genaue Grenzziehung(?): Ab wann ist Makler Produkthersteller?

Entwurf einer delegierten Verordnung der EK zu POG:

Wenn Vertreiber / Vermittler ... eine entscheidungsrelevante Rolle bei der Konzeption und Entwicklung eines Versicherungsprodukts für den Markt haben.

■ Position des Fachverbandes Versicherungsmakler:

- Definition der delegierten VO zum Produktkonzipierer grs. ok; i.d.R. wird / soll VR Hersteller sein.
- (Rück-)Meldepflichten des Vermittlers dem Produkthersteller gegenüber (z.B. wenn das Produkt nicht mehr dem Zielmarkt entspricht) „zurückschrauben“.
- Für Deckung aus dem Versicherungsvertrag muss weiterhin der VR (allein)verantwortlich sein, da er das Risiko - auch wenn der Vermittler (Co-)Hersteller ist - letztlich zeichnet.

➤ **IDD - Künftige Pflichten für Versicherungsmakler (Überblick)**

- Zurück zum Anfang: „Lamfalussy“-Prozess
 - Zeitkritische Komponente steigt
 - Komplexität steigt
 - Mengengerüst steigt
 - Anforderungen an den Vertrieb steigen (weiter)

- **Fazit: Maklerpflichten steigen (weiter)**

- **Aufbereitung für Mitglieder durch Fachverband Versicherungsmakler**
 - Gegenüberstellung Maklerpflichten IMD - IDD;
 - strukturieren (Pflichten-Cluster);

z.B.

Beratungs- &
Vermittlungsprozess

Produkt-
entwicklung

Aus- &
Weiterbildung

- Pflichten beschreiben & Mitglieder informieren
- evtl. zusätzliche (neue) Muster-Formulare / -Dokumente

Beratungs- & Vermittlungsprozess

■ **Beispiele**

(Achtung: Auflistung nicht abschließend und bloß auf Basis der derzeit vorhandenen Entwürfe ... !)

Informationspflichten

aktive
 (Info-Erteilung durch Makler)

passive
 (Info-Einholung durch Makler)

an den VN

an den VR

beim VR

beim VN

neu z.B.

- Info über Vergütung (Art & Quelle);
- Info, ob Beratung angeboten wird;
- Info (bei VersAnlageprodukten), ob Produkt eingereguliert beurteilt wird;
- usw.

neu z.B.

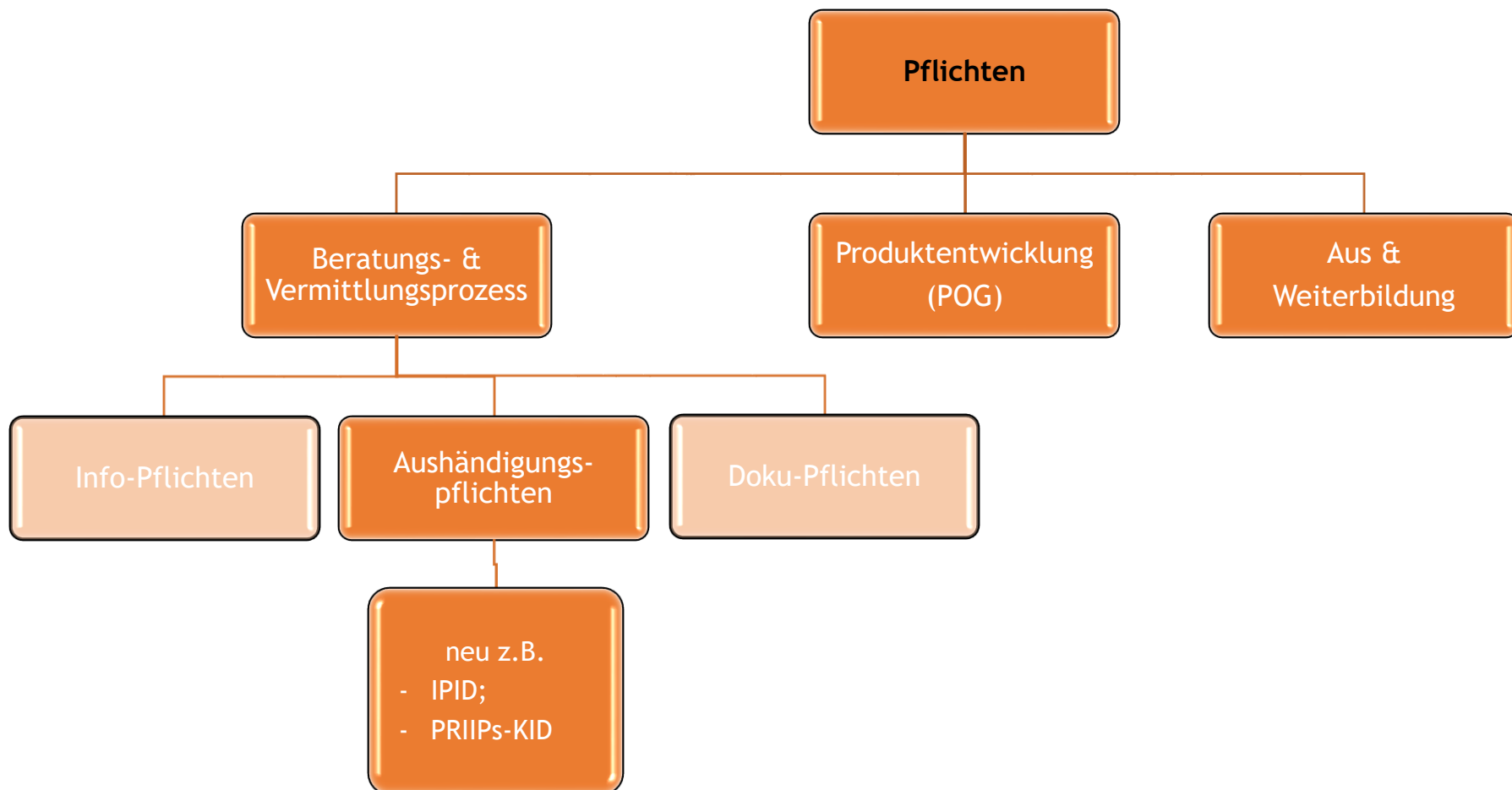
- Info (an Produktentwickler) über relevante Verkaufsinformationen;
- Info, wenn Produkt mit Zielmarkt nicht übereinstimmt;
- usw.

neu z.B.

- sachgerechte Infos vom Produktentwickler;
- Anforderung IPID;
- usw.

neu z.B. (VAG-Entwurf)

- Kenntnisse & Erfahrungen hinsichtl. Produkttyp;
- finanzieller Hintergrund;
- Anlageziele;
- usw.



➤ Wie geht es weiter ?

■ IDD-Umsetzung (Rechtssetzung)

- Einfluss der Regierungsbildung (hinsichtl. Inhalte und Zeitplan) ?
- Inwieweit hat Entwurf des VersVertrG weiterhin Bestand ?
- Wann wird Begutachtungsentwurf zur GewO und zum MaklerG veröffentlicht ?
- Hineinreklamieren weiterer Themen z.B. durch Konsumentenschutz (z.B. Laufzeitprovision bei LebensV) ?

■ Delegierte Verordnungen zu POG und IBIPs

■ Interessenvertretung und Mitgliederservice durch Fachverband

- Teilnahme am Gesetzgebungsverfahren usw.;
- Erstellung von Info- & Servicedokumenten.



**AKTUELLE INFORMATIONEN ZUR UMSETZUNG
DER VERSICHERUNGSVERTRIEBSRICHTLINIE **IDD****
WWW.FITFORIDD.AT

EINE INITIATIVE DES FACHVERBANDES DER VERSICHERUNGSMAKLER
UND BERATER IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

