

IDD-TIPPS FÜR AUFSICHT UND ORGANISATIONSGRUNDLAGEN

IDD-Webinar des Fachverbands der
Finanzdienstleister
Mag. Alexander Lechner

NWT Insurance Compliance GmbH



Mag. Alexander Lechner

- Geschäftsführer
- Zertifizierter Compliance-Beauftragter
- alexander.lechner@nwt.at

Tätigkeitsschwerpunkte

- IDD-Umsetzung
- Aufbau laufender IDD-Compliance-Systeme
- IDD-Revision
- IDD-Schulungen
- IDD-Beratung

1. Überblick
2. Aufsicht & Haftung
3. Organisationsgrundlagen

1. Überblick
2. Aufsicht & Haftung
3. Organisationsgrundlagen

IDD
RL (EU) 2016/97

PRIIPS
DelVO (EU) 2017/653

IPID
DFVO (EU) 2017/1469

POG
DelVO (EU) 2017/2358

IBIP
DelVO (EU) 2017/2359

IPID
01.10.2018

POG & IBIP unmittelbar anwendbar seit
01.10.2018

KID zu PRIIPS
01.01.2018

Versicherungsunternehmen
VVertrRÄG 01.10.2018

Versicherungsvermittler
VV-Novelle 28.01.2019

VAG

VersVG

LV-Info-VO 2018

GewO

MaklerG

FMABG
§ 21 (2)

BWG

LIPID
01.10.2018

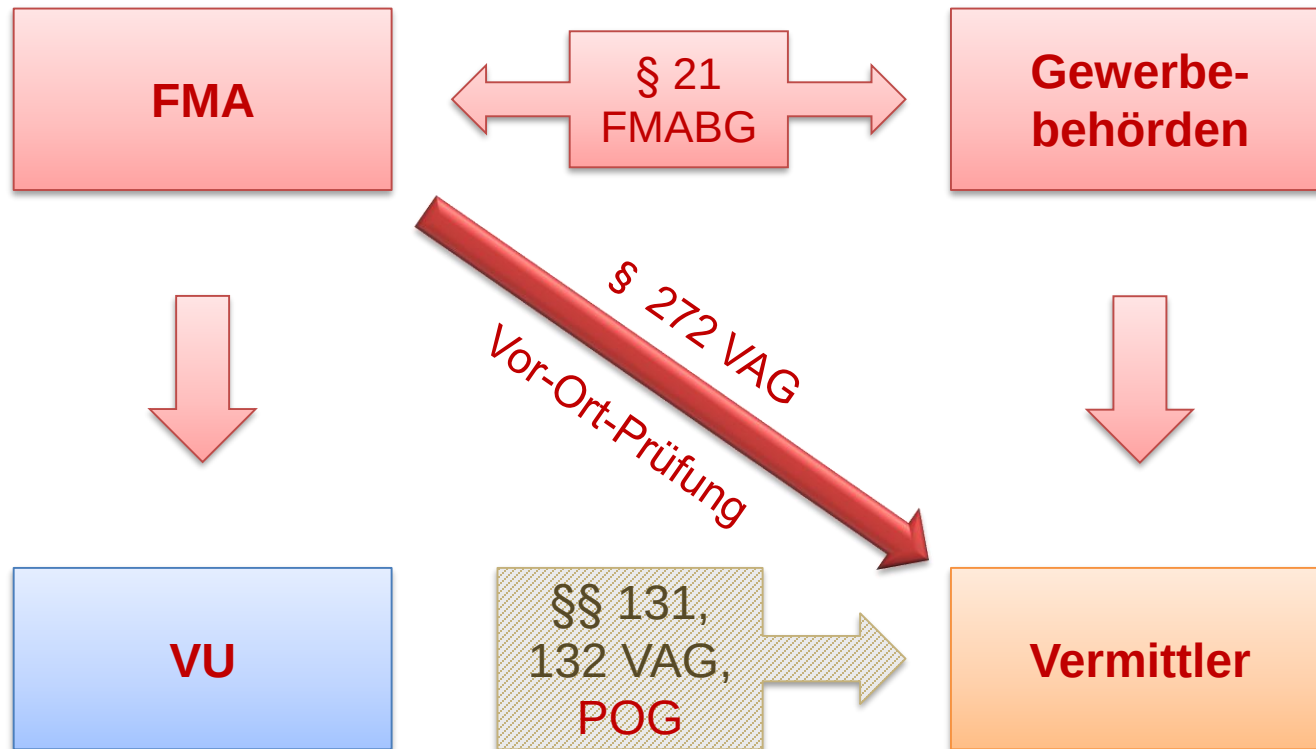
Standesregeln
Lehrpläne

- “**IDD**”: Insurance **D**istribution Directive
- “**IMD**”: Insurance **M**ediation Directive
- “**IPID**”: Insurance Product Information Document
- “**LIPID**”: Life Insurance Product Information Document
- “**KID**”: Key Information Document
- “**PRIIPS**”: Packaged Retail Investment and Insurance Products
- “**IBIP**”: Insurance Based Investment Product
- “**POG**”: Product Oversight and Governance

1. Überblick
2. Aufsicht & Haftung
3. Organisationsgrundlagen

Ebenen der Aufsicht

- Gewerbebehörden
- Versicherungsunternehmen
- Finanzmarktaufsicht
- Zivilrechtliche Haftungen (Vermögensschadenhaftpflicht)



Möglicher Prüfungsumfang

- Grundsätzlich alle Bereiche
- Fachliche Eignung und Weiterbildung
- Umsetzung und Einhaltung der Standesregeln
 - korrekte Legitimation gegenüber dem Kunden
 - Erhebung von Wünschen und Bedürfnissen
 - Schriftliche Abgabe begründeter Empfehlungen
 - Korrekte Produktinformation (Produktinformationsblätter)
- Einhaltung von POG und IBIP
- *Auch Tätigkeit der gewerblichen Vermögensberatung*

Aktueller Fokus

- Aktuell starker Fokus auf Weiterbildungsverpflichtung.
- In Ausnahmefällen wird für 2019 eine Nachholung versäumter Stunden gewährt, da die Lehrpläne erst per Juli 2019 in Kraft getreten sind.
- Implikation auf fachliche Eignung.
- Prüfstandards sind in Entwicklung.
- Teilweise uneinheitliches Vorgehen.

Sanktionen

In vielen Fällen verwaltungsstrafrechtliche **Abmahnungen** bzw. Aufforderung, schädliches Verhalten einzustellen.

Im Wiederholungsfall oder bei schwerwiegenden Verstößen kann es zu einem **Gewerbeentziehungsverfahren** kommen, wenn etwa die Zuverlässigkeit nicht mehr gegeben ist.

- Wiederholte Verletzung der Weiterbildungsverpflichtung
- Wegfall der Berufshaftpflichtversicherung
- Wegfall der Leumundsvoraussetzungen

Hohe Geldstrafen bei Verletzung der Standesregeln
beim Vertrieb von **Versicherungsanlageprodukten**
gemäß § 366c GewO:

- Juristische Person:
 - bis zum **Zweifachen** des durch den Verstoß **erzielten Gewinnes** (verhinderten Verlustes) oder
 - Bis **€ 5 Mio.** oder **5% des Jahresumsatzes**
- Natürliche Person:
 - bis zum **Zweifachen** des durch den Verstoß **erzielten Gewinnes** (verhinderten Verlustes) oder
 - Bis **€ 700.000,-**

Sonstige Verwaltungsgeldstrafen

- **€ 3.600** bei fehlender Gewerbeberechtigung
- **€ 2.180** bei anderen Verstößen gegen §§ 137 bis 138 GewO
- **€ 1.090** bei anderen Verstößen gegen die Standesregeln

Naming and Shaming

- §360a GewO: rechtskräftige Entscheidungen wegen des Verstoßes gegen Vorschriften über Versicherungsvermittlung werden auf der Website des BMDW veröffentlicht.

Aufsicht durch Versicherungsunternehmen (?)

IDD brachte grundlegende neue Bestimmungen auf mehreren gesetzlichen Ebenen:

- Art 8 POG
- §§ 129, 131, und 132 VAG
- § 7 Standesregeln

Diese beinhalten „aktive“ und „passive“
Überwachungspflichten gegenüber dem Vertrieb.

§ 131
VAG



- RICHTIGE ANALYSE DES KUNDEN (WÜNSCHE UND BEDÜRFNISSE)
- ANBIETEN UND VERMITTLUNG GEEIGNETER VERTRÄGE

Art 8
POG



- KONTROLLE, OB ZIELMARKTGERECHTER VERTRIEB (§ 129 VAG)
- EINRICHTUNG ANGEMESSENER ÜBERWACHUNG

§ 132
VAG



- ORDNUNGSGEMÄSSE BERATUNG
- ABGABE BEGRÜNDETER EMPFEHLUNGEN

§ 44
VersVG



- ZIVILRECHTLICHE ZURECHNUNG DES VERSICHERUNGSAGENTEN ZU DEM VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN

Sicht der Finanzmarktaufsicht im Einzelnen

- Die Einhaltung der IDD-Wohlverhaltenspflichten, die den Vermittler originär selbst treffen, ist Versicherern **aufsichtsrechtlich** ($\neq$ zivilrechtlich) **nicht** zuzurechnen.
- Die Versicherer sind nicht für die Einhaltung der Weiterbildungsverpflichtungen des externen Vertriebs verantwortlich.
- ABER: **Gesamtverantwortung des Versicherers** für den Vertrieb und die Auswahl der Vertriebskanäle!

Aktive Überwachungspflichten (I)

- **§ 129 Abs 3 VAG:** *Versicherungsunternehmen müssen die von ihnen konzipierten und vermarkteten oder vertriebenen Versicherungsprodukte verstehen und die im Rahmen einer ordnungsgemäßen Geschäftsorganisation **zumutbaren Schritte** unternehmen, um zu gewährleisten, dass die Versicherungsprodukte an den festgelegten Zielmarkt vermarktet oder vertrieben werden.*
- **§ 7 Abs 2 Standesregeln:** *[...] und es sind **zumutbare Schritte** zu unternehmen, um zu gewährleisten, dass die Versicherungsprodukte an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden.*

Aktive Überwachungspflichten (II)

- **Art 8 Abs 4 POG:** *Die Hersteller ergreifen **geeignete Maßnahmen**, um zu überwachen, dass die Versicherungsvertreiber entsprechend den Zielen der von den Herstellern festgelegten Produktgenehmigungs-verfahren handeln. Insbesondere überprüfen sie regelmäßig, ob die Versicherungsprodukte auf dem ermittelten Zielmarkt vertrieben werden. Diese Überwachungspflicht erstreckt sich nicht auf die allgemeinen regulatorischen Anforderungen, denen die Versicherungsvertreiber bei der Ausführung von Versicherungsvertriebstätigkeiten für einzelne Kunden genügen müssen. **Die Überwachungstätigkeiten müssen angemessen sein und den Merkmalen und dem Rechtsrahmen der betreffenden Vertriebskanäle Rechnung tragen.***

Umsetzung der aktiven Überwachungspflichten

- **Aktives Monitoring** des Vertriebs am Zielmarkt.
- Angemessene Überwachungstätigkeit, die den Merkmalen des Vertriebskanals Rechnung trägt.
- Die Maßnahmen müssen **geeignet** sein.
- Vorhandene Informationen sind **aktiv und systematisch** zu nutzen (z.B. einlangende Antragsdaten)
- **Stichprobenkontrollen von Beratungsprotokollen (!)**

Passive Überwachungspflichten

- **§ 131 Abs. 3 VAG:** Ermittlung der Wünsche und Bedürfnisse
*Die Pflichten gemäß Abs. 1 bestehen nicht, wenn der Vertrag über einen dazu berechtigten Dritten vertrieben wird, **es sei denn das Versicherungsunternehmen hat Grund zu der Annahme**, dass dem Versicherungsnehmer dessen Wünschen und Bedürfnissen nicht entsprechende Verträge angeboten werden.*
- **§ 132 VAG 2016:** Beratung
*(3) Die Pflichten gemäß Abs. 1 sowie § 130 Abs. 1 Z 1 lit. b bestehen nicht, wenn der Vertrag über einen dazu berechtigten Dritten vertrieben wird, **es sei denn das Versicherungsunternehmen hat Grund zu der Annahme**, dass der Versicherungsnehmer von diesem nicht ordnungsgemäß beraten wird.*

„Grund zu der Annahme“

- Prinzipiell darf der Versicherer davon ausgehen, dass der Vermittler seine Verpflichtungen erfüllt.
- „Passive Monitoringpflicht“:
 - Nutzung vorhandener Informationen aus einlangenden Daten, Beschwerdemanagement und Schadenbearbeitung;
 - Problematischen Sachverhalten ist nachzugehen.
 - Verifizierung durch Anforderung des Beratungsprotokolls.
- Grund zur Annahme ≠ **proaktive**, systematische Überprüfung

Exkurs Versicherungsagenten

- Versicherern ist das (Fehl-)Verhalten von **Versicherungsagenten** zivilrechtlich gemäß §§ 43, 44 VersVG zurechenbar.
- **Stichprobenartige Überprüfung** der Einhaltung der Wohlverhaltenspflichten durch Versicherungsagenten ist aufgrund der Erfüllungsgehilfenhaftung zur Begrenzung des operationalen Risikos (§ 110 Abs 7 VAG 2016) indiziert.

Die Rolle der FMA

- Die FMA ist die zuständige Aufsichtsbehörde für die Versicherungsunternehmen.
- Im Zuge dessen hat die FMA auch die Einhaltung der Vertriebsüberwachungspflichten zu prüfen.
- Die FMA ist nicht unmittelbar für die Prüfung der gewerberechtlichen Versicherungsvermittler zuständig.
- ABER: Möglichkeit zur Vor-Ort-Prüfung gemäß § 272 Abs. 3 VAG

§ 272 Abs. 3 VAG:

„Die **FMA kann**, um die Rechtmäßigkeit des Versicherungsvertriebes sicher zu stellen, auch von Versicherungsvermittlern jederzeit Auskunft und die Vorlage von Unterlagen, insbesondere Informationen über von Versicherungsvermittlern gehaltene Verträge oder Verträge mit Dritten, verlangen und sie **vor Ort prüfen**; § 274 Abs. 1 bis 3 gilt sinngemäß.“

Vor-Ort-Prüfung

- Vorankündigung eine Woche zuvor
- Vorlage schriftlicher Prüfungsauftrag
- Ausweispflicht der Prüfungsorgane
- Erforderliche Unterlagen müssen vorgelegt werden
- Zutritt zu Geschäfts- und Arbeitsräumen ist zu gewähren
- Durch die Behörde getroffene Feststellungen werden schriftlich festgehalten
- Gelegenheit zur Stellungnahme

Vor-Ort-Prüfung

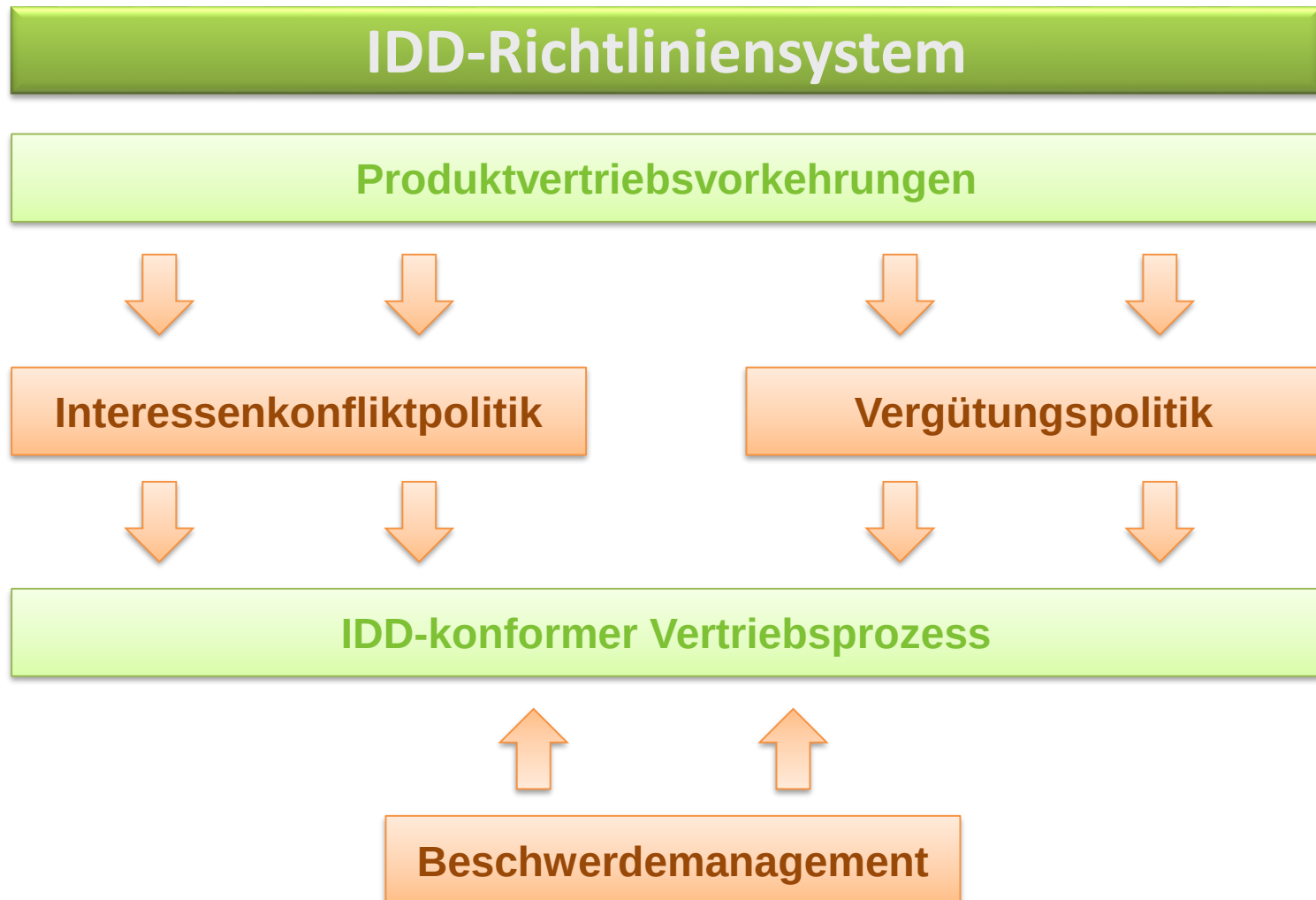
- Vor-Ort-Prüfungen von Vermittlern nur im Zuge von Prüfungen eines Versicherungsunternehmens
- § 21 FMABG: wechselseitige Zusammenarbeit und Unterstützung zwischen FMA und Gewerbebehörden
- Eventuell Unterstützung der Gewerbebehörden mit IDD-Prüfstandard (aktuell noch nicht der Fall)
- ABER: sehr wahrscheinliche Verständigung der Gewerbebehörden bei negativen Feststellungen im Zuge einer Vor-Ort-Prüfung (!)



Vermögensschadenhaftpflicht

- Thema sind **systemische Mängel** in IDD-Umsetzung (keine standardisierte Beratungsdokumentation, keine Eignungsprüfung, keine Vertriebsvorkehrungen, etc.)
- Sehr problematisch, wenn der Mangel für den Haftungsfall **kausal** ist.
- Ausstieg Vermögensschadenhaftpflichtversicherer 
- Ein negativer **schriftlicher Bericht** der Gewerbebehörde hält die Mängel für die Vergangenheit fest.

1. Überblick
2. Aufsicht & Haftung
3. Organisationsgrundlagen



Produktvertriebsvorkehrungen

Rechtsgrundlagen: Art 10 DelVO (EU) 2017/2358 („**POG**“)

- „Vorkehrungen für den gesamten Vertriebsprozess“
- **Herausforderung:** sehr **abstrakte Formulierungen**

(2) Diese Produktvertriebsvorkehrungen

- a) zielen darauf ab, eine Benachteiligung des Kunden zu verhindern beziehungsweise zu mindern;
- b) unterstützen einen ordnungsgemäßen Umgang mit Interessenkonflikten;
- c) stellen sicher, dass den Zielen, Interessen und Merkmalen der Kunden gebührend Rechnung getragen wird.

Produktvertriebsvorkehrungen

1. „Benachteiligung des Kunden“:
 - **Wohilverhaltensgrundsatz** allgemein = Handeln im besten Interesse
 - Vergütungen dürfen sich nicht nachteilig auf die Qualität der Dienstleistung auswirken: **Vergütungspolitik**
2. „Ordnungsgemäßer Umgang mit Interessenkonflikten“:
 - **Interessenkonfliktpolitik** (auch Vergütungspolitik)
3. „Ziele, Interessen und Merkmale der Kunden“:
 - **Wünsche & Bedürfnisse, Risikoanalyse**
 - **Eignungstest, Informationen**

Produktvertriebsvorkehrungen

Stellen defacto eine **Compliance-Anordnung** dar.

Hauptinhalte:

- **Allgemeine Angaben** zu Unternehmen, Vertriebsstrategie, Vertriebsorganisation und Kundenstruktur.
- **Produktauswahlverfahren** nach definierten Kriterien.
- **Produktinformation** (vom Hersteller, dann in geeigneter Form an Mitarbeiter)
- Verweis auf **Interessenkonfliktpolitik** (optional)
- Verweis auf **Vergütungspolitik** (immer)

Produktvertriebsvorkehrungen

Hauptinhalte (Fortsetzung):

- Vermittlung wunsch- und bedarfsgerechter Verträge: Beschreibung der getroffenen **Maßnahmen**
- **Feedback** an Produkthersteller + Unterstützung bei Produktüberwachung
- **Periodische Kontrolle** der getroffenen Vorkehrungen
- **Dokumentation**
- Verpflichtung der Mitarbeiter
- Compliance-Regelungen

Produktvertriebsvorkehrungen

Beispiel Produktauswahlkriterien:

- Versicherungsprämie (Preis)
- Versicherungsdeckung (Leistung)
- Schadenerledigungskapazität
- Fachkompetenz der Ansprechpartner
- Kulanzbereitschaft
- Sonder-Deckungen und Flexibilität (Risikobereitschaft)
- Terminverlässlichkeit und Erledigungszeiten

Beachte: dieselben Kriterien dienen als Begründung der abgegebenen persönlichen Empfehlungen!

Interessenkonfliktpolitik

Rechtsgrundlagen: Art 3-8 DelVO (EU) 2017/2359 („**IBIP**“)
§ 8 Standesregeln

- Betrifft grundsätzlich nur den Vertrieb von **Versicherungsanlageprodukten**.
- Vorbild ist die MiFID II:
 - Erkennen
 - Vermeiden
 - Offenlegen
- Fall gesetzlicher **Compliance-Anordnungen**.

Interessenkonfliktpolitik

Definition:

- Es besteht ein Konflikt zwischen dem Interesse des Vermittlers und dem Interesse des Kunden (auch zwischen Kunden untereinander)
- Der Vermittler kann einen finanziellen Vorteil erzielen oder einen Nachteil vermeiden.
- Der Vermittler kann das Vertriebsergebnis zu seinen Gunsten beeinflussen.
- Dem Kunden entsteht ein finanzieller Schaden.

Interessenkonfliktpolitik

1. Evaluierung des Interessenkonfliktpotenzials

- Beschreibung der Evaluierungsmethoden
- Fehlvertrieb wegen Provisionsvorteil (Provisionsunterschiede)
- Sachfremde Bevorzugung von Eigenprodukten (Konzepteur)
- Organisatorische Interessenkonflikte (Gesellschaftsrecht)
- Kreditbeziehungen zu Produktgebern
- Zusatzvergütungen (intern / extern)
- Etc.

Interessenkonfliktpolitik

2. Beschreibung der getroffenen Maßnahmen (Art 5 IBIP)

Die Verfahren und Maßnahmen gemäß Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b schließen, soweit angemessen, Folgendes ein:

- a) wirksame Verfahren, die den Austausch von Informationen zwischen relevanten Personen, deren Tätigkeiten einen Interessenkonflikt nach sich ziehen könnten, verhindern oder kontrollieren, wenn dieser Informationsaustausch den Interessen eines oder mehrerer Kunden abträglich sein könnte;
- b) die gesonderte Überwachung relevanter Personen, deren Hauptaufgabe darin besteht, Tätigkeiten im Namen von Kunden auszuführen oder Dienstleistungen für Kunden zu erbringen, deren Interessen möglicherweise kollidieren oder die in anderer Weise unterschiedliche Interessen — einschließlich der des Versicherungsvermittlers bzw. Versicherungsunternehmens — vertreten, die kollidieren könnten;
- c) die Beseitigung jeder direkten Verbindung zwischen Zahlungen, einschließlich der Vergütung, an relevante Personen, die sich mit einer Tätigkeit beschäftigen, und Zahlungen, einschließlich der Vergütung, an andere relevante Personen, die sich hauptsächlich mit einer anderen Tätigkeit beschäftigen, wenn bei diesen Tätigkeiten ein Interessenkonflikt entstehen könnte;
- d) Maßnahmen, die jeden ungebührlichen Einfluss auf die Art und Weise, in der ein Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen, ein Mitglied seiner Geschäftsleitung, ein Angestellter oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihm verbunden ist, Versicherungsvertriebstätigkeiten ausführt, verhindern oder einschränken;
- e) Maßnahmen, die die gleichzeitige oder anschließende Einbindung einer relevanten Person in verschiedene Versicherungsvertriebstätigkeiten verhindern oder kontrollieren, wenn diese Einbindung den ordnungsgemäßen Umgang mit Interessenkonflikten beeinträchtigen könnte;
- f) Grundsätze für den Umgang mit Geschenken und Zuwendungen, in denen eindeutig festgelegt ist, unter welchen Bedingungen Geschenke und Zuwendungen angenommen bzw. gewährt werden können und welche Schritte bei der Annahme bzw. Gewährung von Geschenken und Zuwendungen zu unternehmen sind.

Interessenkonfliktpolitik

2. Maßnahmen (Fortsetzung)

- Eingerichtete Compliance
- Vertraulichkeitsbereiche (Beschränkung Informationsfluss)
- Vertragliche Bindung des Vertriebs
- Schulungen
- Vergütungspolitik (!)
- Antragskontrolle
- Etc.

Interessenkonfliktpolitik

3. Offenlegung

- Ist stets das letzte Mittel
- Muss auf einem dauerhaften Datenträger erfolgen (Website ist unzureichend)
- Muss den Konflikt beschreiben, die getroffenen Maßnahmen erklären und begründen, warum diese nicht ausreichen.
- Muss so klar sein, dass der Kunde seine Entscheidung in voller Kenntnis der Sachlage treffen kann

Vergütungspolitik

Rechtsgrundlagen: § 1 und § 9 Standesregeln

Art 8 DelVO (EU) 2017/2359 („**IBIP**“)

- Die Vergütungspolitik ist defacto eine Maßnahme zur Vermeidung von Interessenkonflikten:
 - Kein generelles Provisionsverbot im Rahmen der IDD.
 - Aber gesetzliche Annahme, dass Provisionszahlungen Interessenkonflikte begründen können.
 - Gilt für alle Versicherungssparten.
 - Umfasst alle Formen von Zuwendungen und Vorteilen.

Vergütungspolitik

- **Hauptregel:** Vergütungen dürfen nicht mit der Verpflichtung kollidieren, im besten Interesse des Kunden zu handeln.
- Die abstrakte Schädlichkeit genügt bereits.
- Das Verbot quantitativer Anreize wird in § 1 Abs. 3 Standesregeln besonders hervorgehoben:

(3) Versicherungsvermittler dürfen nicht in einer Weise Vergütungen annehmen oder die Leistung ihrer Angestellten vergüten oder bewerten, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert. Insbesondere darf der Gewerbetreibende keine Vorkehrungen treffen, durch Vergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise, durch die Anreize für ihn selbst oder seine Angestellten geschaffen werden könnten, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl der Vermittler ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnte.

Vergütungspolitik

Präzisierung in Art 8 IBIP:

- Es hätte ein besseres Produkt gegeben;
- Quantitative Kriterien überwiegen gegenüber qualitativen;
- Das Verhältnis zwischen Vergütung und Produktpreis ist unverhältnismäßig;
- Durch die Gewährung des Anreizes ausschließlich beim Vertragsabschluss ist ein Interessenkonflikt zu befürchten;
- Keine angemessene Rückrechnungsbeteiligung bei Storno;
- Die Zuwendung ist volumensabhängig.

Vergütungspolitik

Erfassung der bestehenden Vergütungstypen:

- Beschreibung der **extern** bezogenen Vergütungstypen:
 - Folgeprovision
 - Abschluss-/Folgeprovision
 - Einmalprovision
 - Bonifikationen
 - Beratungshonorare
 - Geschenke
- Beschreibung der **internen** Vergütungssysteme

Vergütungspolitik

Gesamtanalyse der einzelnen Vergütungstypen:

- Positive / negative Auswirkungen auf die Dienstleistung gemäß Art 8 IBIP
- Gewichtung der Auswirkungen
- Bereits bestehende Maßnahmen und deren Effekt
- Analyseergebnis

Beschwerdemanagement

Rechtsgrundlagen: EIOPA-Leitlinien, Art 19 PRIIPS-VO,
§ 365z GewO

- Noch keine Compliant-Erklärung.
- Beschwerdemanagement ist dreistufig:
 - externe Beschwerdestelle beim BMDW
 - internes Beschwerdeverfahren gemäß EIOPA
 - Beschwerdemöglichkeit gem. Art 19

Beschwerdemanagement

EIOPA-Leitlinien:

- Definition „qualifizierte Beschwerde“
- Beschwerdemanagementfunktion
- Beschwerderegister
- Kundeninformation über Infoblatt oder auch Website
- Analysen der Beschwerden (Interessenkonflikte)
- Begründung bei Abweisung
- Klare und zeitnahe Kommunikation

**Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
und gutes Gelingen bei der Umsetzung
der IDD in Ihrem Unternehmen!**

NWT Insurance Compliance GmbH



- Mag. Cornelius Necas
 - Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
 - Cornelius.necas@nwt.at
 - 01 367 10 77 - 15



- Mag. Alexander Lechner
 - Geschäftsführer
 - alexander.lechner@nwt.at
 - 01 367 10 77 - 35

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Die Inhalte dieser Präsentation stellen lediglich eine Themenauswahl dar und erheben demnach keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

nwt übernimmt keine wie immer geartete Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der in diesen Präsentationsunterlagen enthaltenen Informationen.

® Copyright: die Verbreitung, Vervielfältigung oder Verwertung der gegenständlichen Präsentationsunterlagen ist mit Ausnahme der ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung durch nwt untersagt.