

Verbraucherschutz durch MIFID II und IDD

Bildungs-KickOff des Fachverbandes
Finanzdienstleister in der WKÖ

Beate Blaschek,
BMASGK
Wien, 15.1.2019

WAG 2018

- Interessenkonflikte
- Handeln im besten Interesse
- Vorteilsannahme
- Unabhängige Beratung
- Vermittlungsgrundsätze
- Vorvertragliche Informationen

Interessenkonflikte

- Interessenkonflikte erkennen und vermeiden oder regeln →
- Kann nicht gewährleistet werden, dass Kundeninteressen beeinträchtigt werden, Offenlegung vor Tätigwerden
- Rundschreiben der FMA
- Bei OGAW: §§ 22 – 25 InvFG: verschiedene Maßnahmen; Information der Anleger, wenn Schädigung nicht ausgeschlossen werden kann

Handeln im besten Interesse des Kunden

- Ehrlich, redlich, professionell
- Verständnis der Produkte notwendig
- Zielmarktgerechter Verkauf
- Vergütungssysteme
- Angemessene Informationen,
- Informationen redlich, eindeutig und nicht irreführend
- Informationen müssen rechtzeitig zur Verfügung gestellt werden
- Ausführliche Regelung zur Gewährung von Vorteilen

Gewährung und Annahme von Vorteilen

- Definition: Gebühren, Provisionen oder andere Geldleistungen oder nicht in Form von Geld angebotene Zuwendungen
- Verbot der Gewährung oder Annahme von Vorteilen von Dritten
- Nur zulässig, wenn dadurch
 - die Qualität der Dienstleistung für den Kunden verbessert wird **und**
 - Das bestmögliche Interesse des Kunden nicht beeinträchtigt wird **und**
 - Rechtzeitige Offenlegung erfolgt **oder**
 - Der Vorteil für die Erbringung der DL notwendig ist, wie zB Verwahrungs-, Abwicklungs-, Verwaltungskosten oder gesetzliche Gebühren
- Gesonderte Bestimmungen im Zusammenhang mit Analysen

Unabhängige Beratung

- Verbot der Annahme von Vorteilen von Dritten; wenn doch, Weitergabe an den Kunden
- Info an die Kunden über gewährte Vorteile
- Zulässig sind unter bestimmten Umständen geringfügige nicht-monetäre Vorteile
- Welche Produkte dürfen vermittelt werden:
 - ausreichende Palette von Finanzinstrumenten, hinreichende Streuung;
 - Keine Produkte des Rechtsträgers selbst,
 - Einrichtungen, zu denen der Rechtsträger enge Beziehungen unterhält.

Vermittlung und Berichtspflicht

- Kenntnisse und Kompetenzen der Vermittler erforderlich (Rundschreiben der FMA)
- Eignungs- und Angemessenheitsprüfung
- Execution only
- Regelmäßige Berichte über erbrachte DL

Vorvertragliche Informationen

- **Basisinformationsblatt (KID) für PRIIPS**
- **VO 1286/2014** und **delegierte VO der EK** vom 30.6.2016 und **Guidelines** In-Kraft-treten mit 1.1.2018
- „verpackte Produkte“ - insbesondere für Investmentfonds (erst ab 2020), kapitalbildende LV und Zertifikate
- **Ausnahmen:** amtlich anerkannte Altersvorsorgeprodukte und solche, für die Beitrag des AG erforderlich und keine Wahl des Anbieters

Inhalt und Umgang mit dem Basisinformationsblatt

- Allgemeine Informationen, wichtigste Merkmale, Risiken, Kosten
- Jährliche Überprüfung
- Muss so rechtzeitig ausgehändigt werden, dass V genügend Zeit für die Überprüfung hat unter Berücksichtigung von
 - Kenntnisse und Erfahrungen des V
 - Komplexität des PRIIP
 - Vom V explizit angegebene Dringlichkeit (nur bei Anbahnung über V)

VAG und GewO

1. Erweiterung der Normunterworfenen
2. Aus- und Weiterbildung
3. Produkt oversight governance
4. Vertriebsgrundsätze
5. Beratung/Betreuung der KundInnen;
6. Rechte und Rechtsbehelfe für KundInnen

Erweiterung der Normunterworfenen

VersicherungsvertreiberInnen

VermittlerInnen

Vergleichsportale

VermittlerInnen in
Nebentätigkeit

Versicherungs-
unternehmen

Aus- und Weiterbildung

- **Mindestanforderungen an Ausbildung:** berufliche Kenntnisse und Fähigkeiten; VAG verweist auf GewO
 - Einschlägige „Nebengesetze“
 - Ethische Standards
 - Organisation und Leistungen des Rentensystems
- Ständige berufliche Schulung und **Weiterbildung** im Ausmaß von zumindest 15 Stunden im Jahr
 - Einschlägige Lehrgänge
 - WKÖ: Lehrpläne, geeignete Ausbildungsinstitutionen

Produkt oversight governance

- Grundsätzlich Aufgabe der VU; allenfalls auch in Zusammenarbeit mit VertreiberInnen
- Festlegung des Zielmarkts (Kundengruppe)
- Risikobewertung des Zielmarktes
- Geeignete Vertriebsstrategie
- Regelmäßige Überprüfung

Vertriebsgrundsätze

1. ehrlich, redlich und professionell im bestmöglichen Kundeninteresse
2. Aufdeckung, Bewältigung und Entschärfung von Interessenkonflikten – Rundschreiben der FMA
3. Kostentransparenz

Wie müssen VertreiberInnen vermitteln?

- Allgemeine Auskünfte
- Grundsätzliche Beratungspflicht
- **Immer:** Erkundung der Wünsche und Bedürfnisse (anhand der vom Kunden stammenden Angaben) – angemessen an Komplexität des Produkts
- Information über das in Betracht gezogene Produkt: Leben/Nichtleben
- Aushändigung von Informationsblättern

Zusätzliche Pflichten bei Versicherungsanlageprodukten

- bei Beratung: Beurteilung der Geeignetheit des Produkts auf Grund der Kenntnisse und Erfahrungen, finanziellen Verhältnissen, Anlagezielen und Risikotoleranz der KundInnen
- Ohne Beratung: auf Grund der Kenntnisse und Erfahrungen Beurteilung der Angemessenheit des Produkts;
WARNPFLICHT
- Ohne Beratung, ohne Wissen über Kenntnisse und Erfahrungen, ohne Angemessenheitsprüfung: nur für nicht-komplexe Veranlagungen und nur auf Betreiben des Kunden;
WARNPFLICHT

Rechte und Rechtsbehelfe für KundInnen

- Informationen und Warnpflicht
- Beratungs- und Berichtspflicht
- Haftpflichtvers. der VermittlerInnen
- Beschwerdestelle
- Außergerichtliche Streitbeilegung
 - Rechtsservice- und Schlichtungsstelle der Makler
 - Verbraucherschlichtung
- Zivilrecht

Wenn alles nichts hilft...

- Aufsichts-, verwaltungs-, strafrechtliche Sanktionen
- Öffentliche Bekanntmachung
- Harmonisierte Mindeststrafen
- Harmonisierte Kriterien bei der Strafanwendung
- Förderung der Meldung von Verstößen
- Meldung der nat. Behörden an EIOPA

Was fehlt?

- Im Zusammenhang mit Versicherungsdienstleistungen Einbindung in § 28a KSchG
- Aufteilung der Vermittlerprovision auf eine längere Laufzeit als 5 Jahre

**Danke für Ihre
Aufmerksamkeit!**

Beate Blaschek
BMSGK
Beate.blaschek@bmasgk.gv.at