

# **DIE NEUE RICHTLINIE (EU) 2016/97 ÜBER VERSICHERUNGSVERTRIEB (IDD)**

**NEUERUNGEN FÜR VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN**

**MARTIN  
RAMHARTER**

# ÜBERSICHT

1. Einleitung
2. Allgemeine Bestimmungen für Versicherer
3. Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln
4. Interessenkonflikte und Inducements
5. Sanktionen und Maßnahmen

# EINLEITUNG

1

# RICHTLINIE (EU) 2016/97 ÜBER VERSICHERUNGSVERTRIEB

1. Anwendungsbereich und Begriffsbestimmungen

2. Anforderungen in Bezug auf die Eintragung

3. Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit

4. Organisatorische Anforderungen

5. Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

6. Zusätzliche Anforderungen in Zusammenhang mit Versicherungsanlageprodukten

7. Sanktionen und Maßnahmen

8. Schlussbestimmungen

Anhang I: Mindestanforderungen an berufliche Kenntnisse und Fähigkeiten

# ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN FÜR VERSICHERER

2

# ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN FÜR VERSICHERER

- **Anwendungsbereich (Art 1)**
- **Begriffsbestimmungen (Art 2)**
  - Versicherungs- und Rückversicherungsvertrieb
  - Versicherungsvertreiber (vs Versicherungsvermittler)
  - **Versicherungsanlageprodukt** (fonds- und indexgebundene LV, klassische LV)
  - Vergütung
- **Berufliche und organisatorische Anforderungen (Art 10)**
  - **Angestellte des Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmens**
    - zumindest aber verantwortliche Personen innerhalb der Leitungsstruktur &
    - direkt am Vertrieb mitwirkende Personen
  - **Angemessene Kenntnisse und Fähigkeiten**
  - **Ständige berufliche Schulung und Weiterbildung (15h/Jahr)**
  - **Guter Leumund**
  - **Genehmigung interner Leitlinien und angemessener interner Verfahren**
  - **Funktion zur Sicherstellung der ordnungsgemäßen Umsetzung**
  - **Aufzeichnungen**

# ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN FÜR VERSICHERER

- **Beschwerden (Art 14)**
  - Einrichtung von Verfahren zur Einlegung von Beschwerden
  - **interne** (vgl EIOPA-GL) oder **externe** Beschwerdestellen
- **Außergerichtliche Beilegung von Streitigkeiten / ADR (Art 15)**
  - Wirksame, unparteiische und unabhängige
  - Außergerichtliche Beschwerde und Abhilfeverfahren für
  - Streitigkeiten zwischen **Kunden** und Versicherungsvertreibern
- **Beschränkung der Inanspruchnahme von Vermittlern (Art 16)**
  - Eingetragene Versicherungs- und Rückversicherungsvermittler
  - Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit

# INFORMATIONSPFLICHTEN & WOHLVERHALTENSREGELN

3



# INFORMATIONSPFLICHTEN & WOHLVERHALTENSREGELN

17. Allgemeiner Grundsatz

18. Vom Versicherungsvermittler bzw. -unternehmen zu erteilende allgemeine Auskünfte

19. Interessenkonflikte und Transparenz

20. Beratung sowie Standards für den Vertrieb ohne Beratung

21. Von Versicherungsvermittlern in Nebentätigkeit zu erteilende Auskünfte

22. Ausnahmen von der Informationspflicht und Flexibilitätsklausel

23. Einzelheiten der Auskunftserteilung

24. Querverkäufe

25. Aufsichts- und Lenkungs-Anforderungen

26. Anwendungsbereich der zusätzlichen Anforderungen

27. Vermeidung von Interessenkonflikten

28. Interessenkonflikte

29. Kundeninformationen

30. Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit sowie Berichtspflicht gegenüber Kunden

# INFORMATIONSPFLICHTEN & WOHLVERHALTENSREGELN

- **Allgemeiner Grundsatz (Art 17)**
  - Verpflichtung zu ehrlichem, redlichen & professionellen Handeln
  - im bestmöglichen Interesse des Kunden
  
- **Product Oversight & Governance (Art 25)**
  - Produktgenehmigungsverfahren
  - Definition eines Zielmarkts
    - entsprechende Vertriebsstrategie
    - Gewährleistung des Vertriebs an den Zielmarkt
  - Produktkonzipierer
    - Produktverständnis und regelmäßige Produktüberprüfung
    - Zurverfügungstellung von Informationen an Produktvertreiber
  - Produktvertreiber
    - Erhalt von Informationen und Produktverständnis
  - **Delegierte Rechtsakte der Kommission zur Konkretisierung**
  - Ausnahme für Großrisiken

Vorbereitende  
Leitlinien der  
EIOPA

# INFORMATIONSPFLICHTEN & WOHLVERHALTENSREGELN

- **Allgemeiner Grundsatz zu Informationen (Art 17 Abs 2)**
  - redlich, eindeutig und nicht irreführend
  - Erkennbarkeit von Marketing-Mitteilungen als solche
- **Allgemeine Auskünfte des Versicherers (Art 18 lit b)**
  - Identität, Anschrift und Status
  - Wird Beratung angeboten?
  - Angaben über Beschwerdemöglichkeiten
- **Einzelheiten der Auskunftserteilung (Art 23 als Grundsatz)**
  - Papier
  - Dauerhafter Datenträger
  - Websites

Kohärenz mit PRIIP-VO, VersVG,  
FernFinG ?

# PRODUKTSPEZIFISCHE INFORMATIONSPFLICHTEN GEMÄß SOLVENCY II, PRIIP & IDD

Ziel: wohlinformierte Entscheidung

Allgemeine  
Informationspflichten

(Solvency II)

§ 252 VAG 2016

objektive Informationen über das  
Versicherungsprodukt  
(Art 20 IDD)

Non Life  
Informationsblatt zu  
Versicherungsprodukten (PID)  
(Art 20 Abs 5 bis 9 IDD + ITS)

Non-IBIP Life

Versicherungsanlageprodukte (IBIP)  
Kundeninformationsdokument (KID)  
(PRIIP + RTS + DA)

Risiko & Kosten  
(Art 29 IDD + DA)

Dokumentations- & Berichtspflichten  
(Art 30 IDD + DA)

Ausnahme:  
Großrisiken

Ausnahme:  
Professionelle Kunden  
iSd MiFID II

Informationspflichten  
für die Lebensversicherung

(Solvency II)

§§ 253, 254 VAG 2016

LV-InfoV

# INFORMATIONSBLATT ZU VERSICHERUNGSPRODUKTEN (PID)

## NON-LIFE

- Art der Versicherung
- Zusammenfassung der **Versicherungsdeckung**, einschließlich versicherter Hauptrisiken, Versicherungssumme, geografischen Geltungsbereichs und Zusammenfassung der ausgeschlossenen Risiken
- **Prämienzahlungsweise** und **Prämienzahlungsdauer**
- Wichtigste **Ausschlüsse**
- **Verpflichtungen** zu Vertragsbeginn
- Verpflichtungen bei der Erhebung eines Anspruchs
- **Laufzeit**, einschließlich Anfangs- und Enddatum
- Einzelheiten der **Vertragsbeendigung**

- Überschrift „Informationsblatt zu Versicherungsprodukten“
- kurz gehaltenes eigenständiges Dokument
- Klare und leicht lesbare Aufmachung
- Lesbarkeit von Schwarz-Weiß-Ausdrucken und Kopien
- Amtssprache des Vertriebsorts oder Sprache nach Vereinbarung
- Präzise und nicht irreführend
- Erklärung, dass vollständige Informationen in anderen Dokumenten erteilt werden
- MS-Option: Zurverfügungstellung mit anderen Informationen

Lücke für NON-IBIP-LIFE & teilweise auch IBIP ?

ITS der EK zur Festlegung eines standardisierten Formats für die Präsentation

# INFORMATIONSPFLICHTEN IN DER LEBENSVERSICHERUNG GEMÄß VAG 2016

## Besondere Informationspflichten für die Lebensversicherung

§ 253. (1) Der Versicherungsnehmer ist bei Abschluss eines Lebensversicherungsvertrages über ein im Inland belegenes Risiko vor Abgabe seiner Vertragserklärung zusätzlich zu den Informationspflichten gemäß § 252 schriftlich zu informieren

7. In der kapitalbildenden Lebensversicherung über die voraussichtlichen prozentuellen Anteile der Versicherungssteuer, der Prämien zur Deckung versicherungstechnischer Risiken (Risikoprämien), gegliedert nach einzelnen Risiken, der in der Prämie einkalkulierten Kosten und der veranlagten Beträge (Sparprämien) an der voraussichtlichen Prämiensumme über die gesamte Laufzeit in Form einer tabellarischen Darstellung, die auch Angaben über die voraussichtlichen Kosten, die am veranlagten Vermögen bemessen werden, enthält. Weiters anzugeben ist die voraussichtliche Minderung der Gesamtverzinsung durch Kosten, Versicherungssteuer und Risikoprämien, die effektive Gesamtverzinsung der Prämienzahlungen über die gesamte Laufzeit und ein etwaiger effektiver Garantiezinssatz, jeweils unter Heranziehung der Werte der Modellrechnung nach Abs. 2,

## Tabellarische Darstellung der Kosten gemäß § 2 Abs. 6 LV-InfoV

**In die Prämie einkalkulierte Versicherungssteuer, Risikoprämie (zur Deckung versicherungstechnischer Risiken) und Kosten:**

Prämienbestandteile	voraussichtlicher prozentueller Anteil an der Prämiensumme
Sparprämie (veranlagte Beträge)	
Versicherungssteuer	
Risikoprämie gegliedert nach einzelnen Risiken*	
Kosten*	

**Kosten, die am veranlagten Vermögen bemessen sind:**

	voraussichtlicher prozentueller Anteil am veranlagten Vermögen
Kosten	
Risikoprämie gegliedert nach einzelnen Risiken	

**Minderung der Gesamtverzinsung:**

Gesamtverzinsung bzw. prognostizierte Wertentwicklung	Minderung der Gesamtverzinsung (durch Versicherungssteuer, Risikoprämie und Kosten)	effektive Gesamtverzinsung

**Sofern im Produkt eine garantierte Verzinsung vorhanden ist:**

Garantiezinssatz	effektiver Garantiezinssatz

\*Sofern die Kosten bzw. die Risikoprämie am veranlagten Vermögen bemessen sind, hat ein Hinweis auf die folgende Tabelle zu erfolgen.



# EXKURS: KUNDENINFORMATIONSDOKUMENT (KID) FÜR VERSICHERUNGSANLAGEPRODUKTE (PRIIP-VO)

**IBIP**  
ab 31.12.2016 !

- **Allgemeine Informationen**
- **Gegebenenfalls Komplexitätswarnung**
- **„Um welches Produkt handelt es sich?“**
  - Art des PRIIP, Ziele und Mittel, Laufzeit
  - Zielmarkt
  - Versicherungsleistungen
- **Chancen und Risiken**
  - Risiko-Rendite-Profil
  - **GESAMTRISIKOINDIKATOR**
  - **PERFORMANCESZENARIEN**
  - Maximalverlust
    - Totalverlustrisiko
    - Nachschussverpflichtungen
    - Kapitalschutz gegen Marktrisiken
- **Insolvenz**
  - Entschädigungs- oder Sicherungssystem
- **Kosten**
  - **GESAMTINDIKATOREN**
  - aggregierte Gesamtkosten in absoluten und Prozentzahlen (**R I Y**)
- **Anlagehorizont**
  - Bedenkzeit & Widerrufszeit
  - Empfohlene/vorgeschriebene Mindesthaltedauer
  - Vorzeitige Auflösung (Bedingungen & Folgen)
- **Beschwerden**
- **„Sonstige zweckdienliche Angaben“**

- Überschrift „Basisinformationsblatt“
- Erläuterung
  
- kurze Unterlage (max drei A4-Seiten)
- Schwerpunkt auf wesentlichen Infos
- prägnante Formulierung
- leicht verständlich
- präzise, redlich, klar und nicht irreführend
- Amtssprache des Vertriebsorts oder von Behörde akzeptierter Sprache
  
- bei Palette von Anlageoptionen zumindest allgemeine Beschreibung der Anlagemöglichkeiten und Information, wo detailliertere Informationen zu finden sind

## **DA der EK**

- Verfahren zur Feststellung, ob PRIIP ökologische oder soziale Ziele verfolgt

## **RTS der EK**

- Einzelheiten der Darstellung des **Inhalts**
- Methodik für die Darstellung von **Risiko** und **Rendite**
  - Methodik zur Berechnung der **Kosten** (einschließlich der Festlegung der Gesamtindikatoren)



# KUNDENINFORMATIONSDOKUMENT (KID) FÜR VERSICHERUNGSANLAGEPRODUKTE (PRIIP-VO)

## Key Information Document

### Purpose

This document provides you with key information about this investment product. It is not marketing material. The information is required by law to help you understand the nature, risks, costs, potential gains and losses of this product and to help you compare it with other products.

### Product

**[Name of Product]** **[Name of PRIIP manufacturer]** [where applicable ISIN] [website for PRIIP manufacturer] Call [telephone number] for more information [Competent Authority of the PRIIP Manufacturer in relation the PRIIP] [date of production of the KID]

[Alert (where applicable) **You are about to purchase a product that is not simple and may be difficult to understand**]

### What is this product?

#### Type

#### Objectives

#### Intended retail investor

#### [Insurance benefits]

### What are the risks and what could I get in return?

#### Risk Indicator

Description of the risk-reward profile  
Summary Risk Indicator  
SRI template and narratives as set out in Annex III, including on possible maximum loss: can I lose all invested capital? Do I bear the risk of incurring additional financial commitments or obligations? Is there capital protection against market risk?

#### Performance Scenarios

Performance Scenario templates and narratives as set out in Annex V including where applicable information on conditions for returns to retail investors or built-in performance caps, and statement that the tax legislation of the retail investor's home Member State may have an impact on actual payout

### What happens if [PRIIP Manufacturer] is unable to pay out?

Information on whether there is a guarantee scheme, the name of the guarantor or investor compensation scheme operator, including the risks covered and those not covered.

### What are the costs?

**Costs over time** Template and narratives according to Annex VII

**Composition of Costs** Template and narratives according to Annex VII

Narratives on information to be included on other distribution costs

### How long should I hold it and can I take money out early?

**Recommended [required minimum] holding period: [x]**

Information on whether one can disinvest before maturity, the conditions on this, and applicable fees and penalties if any. Information on the consequences of cashing-in before the end of the term or before the end of the recommended holding period

### How can I complain?

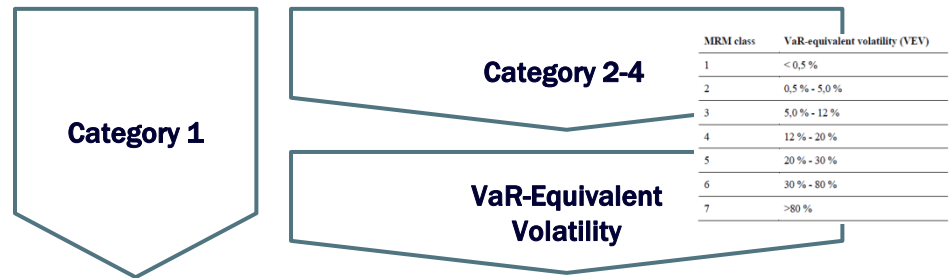
### Other relevant information

# KUNDENINFORMATIONSDOKUMENT (KID) FÜR VERSICHERUNGSANLAGEPRODUKTE (PRIIP-VO)

## Summary Risk Indicator (SRI)

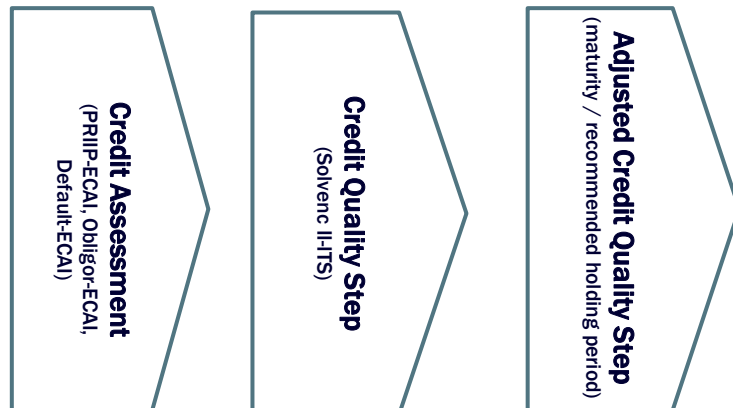
gegebenenfalls zusätzlich Liquidity Warning

Market risk is measured by the annualised volatility corresponding to the value-at-risk (VaR) at a confidence level of 97.5% over the recommended holding period, unless stated otherwise. The VaR is the percentage of the amount invested, that is returned to the retail investor.



## Market Risk Measure (MRM)

A PRIIP or its underlying investments or exposures shall be taken to entail credit risk where the return of the PRIIP or its underlying investments or exposures depends on the creditworthiness of a manufacturer or party bound to make, directly or indirectly, relevant payments to the investor. A PRIIP with a MRM of 7 is not required to assess credit risk.



## Credit Risk Measure (CRM)

CRM class	MRM class						
	MR1	MR2	MR3	MR4	MR5	MR6	MR7
CR1	1	2	3	4	5	6	7
CR2	1	2	3	4	5	6	7
CR3	3	3	3	4	5	6	7
CR4	5	5	5	5	5	6	7
CR5	5	5	5	5	5	6	7
CR6	6	6	6	6	6	6	7

1 2 3 4 5 6 7

← ..... →

Lower risk Higher risk

**!** The risk indicator assumes you keep the product [for x years/ until date [where there is no exact maturity date]. [where applicable] The actual risk can vary significantly if you cash in at an early stage and you may get back less. [When considered illiquid] You [can not/may not be able to] cash in early[ You [will/may] have to pay significant extra costs to cash in early. [When considered to have a materially relevant liquidity risk] You may not be able to sell [end] your product easily or you may have to sell [end] at a price that significantly impacts on how much you get back.]

# EXKURS: KUNDENINFORMATIONSDOKUMENT (KID) FÜR VERSICHERUNGSANLAGEPRODUKTE (PRIIP-VO)

## Performanceszenarien

- The three performance scenarios under this Regulation which shall show a range of possible returns, shall be the following:
  - an unfavourable scenario;
  - a moderate scenario;
  - a favourable scenario.
- An additional scenario for insurance-based investment products shall be based on the moderate scenario referred to in 1(b), where the performance is relevant in respect of the return of the investment.

*Calculation of scenario values for the recommended holding period*

- The scenario values under different performance scenarios shall be calculated in a similar manner as the market risk measure. The scenarios values shall be calculated for the recommended holding period.
- The unfavourable scenario shall be the value of the PRIIP at the 10th percentile.
- The moderate scenario shall be the value of the PRIIP at the 50th percentile.
- The favourable scenario shall be the value of the PRIIP value at the 90th percentile.

## Einmalprämie

Investment   
Insurance premium

1 years    [3] years    [5] years  
(Recommended holding period)

### [Survival] Scenarios

Scenario	What you might get back after costs	1 years	[3] years	[5] years (Recommended holding period)
Unfavourable scenario	What you might get back after costs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Average return each year	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Moderate scenario	What you might get back after costs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Average return each year	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Favourable scenario	What you might get back after costs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Average return each year	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### [Death] Scenario

[Insured event]	What your beneficiaries might get back after costs	1 years	[3] years	[5] years
	What your beneficiaries might get back after costs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Reguläre Prämien

Investment   
Insurance premium

1 years    [3] years    [5] years  
(Recommended holding period)

### [Survival] Scenarios

Scenario	What you might get back after costs	1 years	[3] years	[5] years
Unfavourable scenario	What you might get back after costs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Average return each year	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Moderate scenario	What you might get back after costs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Average return each year	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Favourable scenario	What you might get back after costs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Average return each year	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Accumulated invested amount		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### [Death] Scenario

[Insured event]	What your beneficiaries might get back after costs	1 years	[3] years	[5] years
	What your beneficiaries might get back after costs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Accumulated insurance premium		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# KUNDENINFORMATIONSDOKUMENT (KID) FÜR VERSICHERUNGSANLAGEPRODUKTE (PRIIP-VO)

## Kosteninformation

Investment [€10 000] Scenarios	If you cash in after [1] year	If you cash in after [recommend end of the recommen- holding period/2]	If you cash in [at the ded holding period]
<b>Total costs</b>	[]	[]	[]
<b>Impact on return (RIY) per year</b>	[]%	[]%	[]%

### PRESENTATION OF COSTS

The Reduction in Yield (RIY) shows what impact the total costs you pay will have on the investment return you might get. The total costs take into account one-off, ongoing and incidental costs.

The amounts shown here are the cumulative costs of the product itself, for three different holding periods. They include potential early exit penalties. The figures assume you invest [€10 000 (OR €1000 each year for regular premium PRIIPs)]. The figures are estimates and may change in the future.

Table 1  
Cost over time

The person selling you or advising you about this product may charge you other costs. If so, this person will provide you with information about these costs, and show you the impact that all costs will have on your investment over time.

This table shows the impact on return per year			
One-off costs	Entry costs	[]%	The impact of the costs you pay when entering your investment. [This is the most you will pay, and you could pay less]. [AND/OR where the costs are embedded in the price, for instance in the case of PRIIPs other than investment funds] The impact of the costs already included in the price. [This is the most you will pay, and you could pay less]. [Where distribution costs are included in entry costs] This includes the costs of distribution of your product.
	Exit costs	[]%	The impact of the costs of exiting your investment when it matures.
Ongoing costs	Portfolio transaction costs	[]%	The impact of the costs of us buying and selling underlying investments for the product.
	Insurance costs	[]%	[Where full biometric risk premium presented] The impact of the amount you are paying to buy insurance protection.  [Where cost part of the biometric risk premium presented] The impact of insurance costs (the amount you are paying for insurance cover which exceeds the estimated value of insurance benefits)
	Other ongoing costs	[]%	The impact of the costs that we take each year for managing your investments.
Incidental costs	Performance fees	[]%	The impact of the performance fee. We take these from your investment if the product outperforms its benchmark [y by x%].
	Carried interests	[]%	The impact of carried interests. We take these when the investment has [performed better than x%]. [A payment of y% of the final return will take place subsequently to the exit of the investment.]

# PRODUKTSPEZIFISCHE KUNDENINFORMATION BEIM VERTRIEB VON IBIP (Art 29 Abs 1)

+

KID gemäß PRIIP

+

**Versicherungsanlageprodukte &  
Anlagestrategien**

- Leitlinien und Warnhinweise zu IBIP
- Risiken, die mit bestimmten Anlagestrategien verbunden sind

**Sämtliche Kosten und Gebühren**

- **Vertriebskosten des IBIP**
  - gegebenenfalls Beratungskosten
- **Kosten des IBIP**
- **Zahlungsmodalitäten**
- **Zahlungen Dritter**

Informationserteilung in aggregierter Form

**Gesamtkosten**

**&**

**Kumulative Wirkung auf die Rendite (RIY)**

- **Aufschlüsselung nach Posten auf Verlangen**

Provisionsoffenlegung !?

# BERATUNGSPFLICHTEN (de lege lata)

## DOKUMENTATIONSPFLICHT

insbesondere anhand der vom Kunden gemachten Angaben  
Angabe der WÜNSCHE UND BEDÜRFNISSE des Kunden und der Gründe für jeden Rat

## EXPLORATIONSPFLICHT?

Information,  
ob

Information,  
ob

**Beratungspflicht**  
(entsprechend Angaben, Wünschen und  
Bedürfnissen des Kunden, abgestimmt auf  
Komplexität des Versicherungsvertrags)

Beratung auf Grundlage  
ausgewogener Marktuntersuchung

Vertragliche Bindung

**KEINE AUSSCHLIEßLICHKEITSBINDUNG MIT EINEM VU**  
aber keine Beratung aufgrund ausgewogener Untersuchung

**AUSSCHLIEßLICHKEITSBINDUNG MIT EINEM VU**

MAKLER

Untersuchung  
hinreichender Zahl  
von Verträgen

Rat

Information,  
dass

**BEST ADVICE**

**EINGESCHRÄNKTER  
BEST ADVICE**

AGENT

Keine  
Ausschließlichkeits-  
bindung

Rat

zwingend?

**EINGESCHRÄNKTER  
BEST ADVICE**

Ausschließlichkeits-  
bindung mit einem  
oder mehreren VU

Anbieten

**ADVICE**

nur anlassbezogene Beratungspflichten

VU

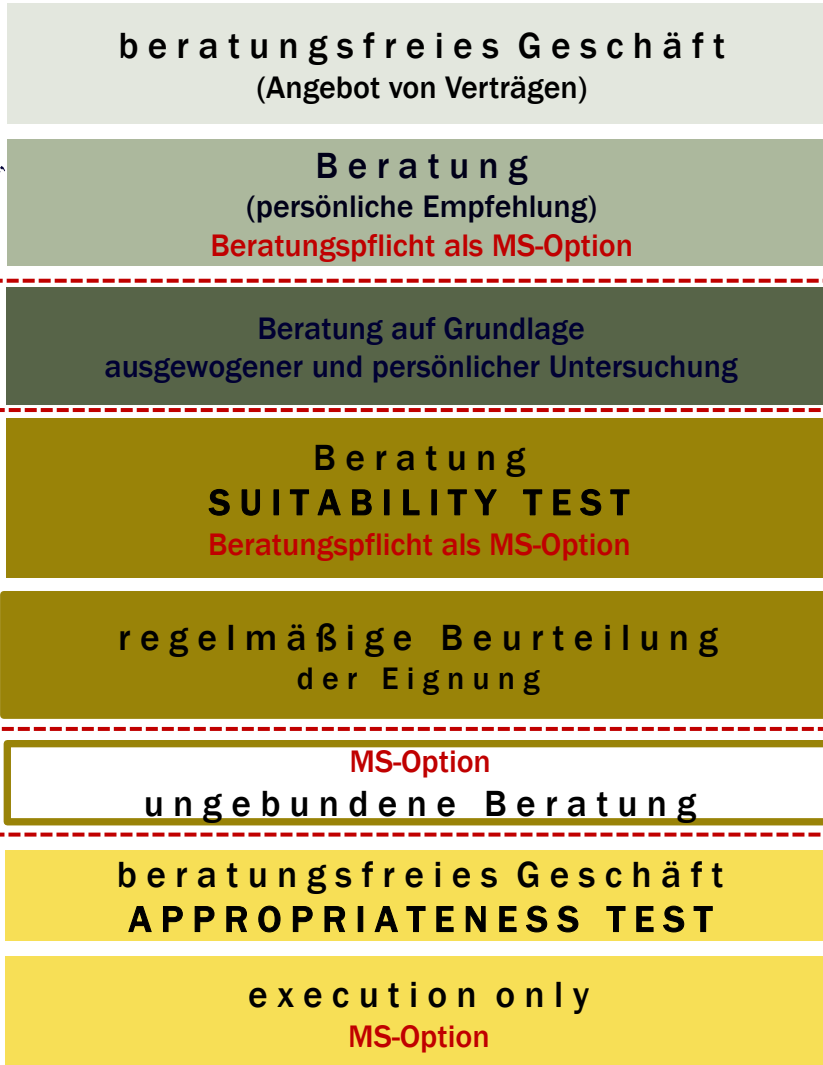
fonds- und indexgebundene LV  
EXPLORATIONSPFLICHT  
Kenntnisse und Erfahrungen und finanzielle Verhältnisse  
VERPFLICHTUNG ZUR ANLEGERGERECHTEN RISIKOINFORMATION

# BERATUNGSPFLICHTEN (Art 20 & 30)

## DEMANDS-AND-NEEDS TEST

jeder Vertrag muss Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entsprechen  
Ermittlung der Wünsche und Bedürfnisse anhand der Angaben des Kunden

## Versicherungsanlageprodukte (IBIP)



Information, ob

Information, ob

Vermittler müsste Ausschließlichkeitsvereinbarungen mit einem oder mehreren Versicherern offenlegen

Untersuchung hinreichender Zahl von Verträgen Empfehlung geeigneten Vertrags

AUFZEICHNUNGEN über Rechte und Pflichten der Parteien

REGELMÄßIGE BERICHTE über erbrachte Dienstleistungen

**ERLÄUTERUNG,,**  
warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht

**STATEMENT OF SUITABILITY**  
Angabe der Beratungsleistung und Art und Weise, wie diese den Präferenzen, Zielen und anderen kundenspezifischen Markmalen entspricht

regelmäßiger Bericht enthält Erklärung wie IBIP Präferenzen, Zielen und anderen Kundenspezifischen Merkmalen entspricht



# EIGNUNG UND ZWECKMÄßIGKEIT VON VERSICHERUNGSANLAGEPRODUKTEN (Art 30)

KNOW-YOUR-CUSTOMER PRINZIP

Information, ob  
**Beratung**  
erfolgt

- **Kenntnisse und Erfahrungen** des Kunden
- **finanzielle Verhältnisse** einschließlich Fähigkeit, Verluste zu tragen
- **Anlageziele** einschließlich Risikotoleranz

Information, ob  
**regelmäßige Beurteilung**  
der Eignung erfolgt

- Regelmäßiger Bericht enthält Erklärung wie IBIP Präferenzen, Zielen und anderen kundenspezifischen Merkmalen entspricht

**MS-Option**  
**ungebundene Beratung**

- Beurteilung **hinreichender Zahl** von IBIP
- **breite Streuung** in Bezug auf Art und Anbieter
- keine Beschränkung auf Eigenprodukte / Produkte von Unternehmen mit enger Verbindung

**beratungsfreies Geschäft**

- **Kenntnisse und Erfahrungen** des Kunden
- erforderlichenfalls **Warnung**

**execution only**

**MS-Option**

- **nicht-komplexe FI** iSd MiFiD II und keine Struktur, die Risikoverständnis erschwert
- sonstige nicht-komplexe IBIP
- Vertriebstätigkeit auf **Veranlassung des Kunden**
- **Warnung**
- Einhalten der Regeln über Interessenkonflikte

EIGNUNGSTEST

ANGE-  
MESSEN-  
HEITSTEST

DA der EK

EIOPA-GL



# BERATUNGSPFLICHTEN (de lege ferenda)

informelle  
Diskussions-  
grundlage

## DEMANDS-AND-NEEDS TEST

jeder Vertrag muss Wünsche und Bedürfnissen des Kunden entsprechen  
Ermittlung der Wünsche und Bedürfnisse anhand der Angaben des Kunden

## EXPLORATIONSPFLICHT

**Beratungspflicht**  
(persönliche Empfehlung entsprechend Angaben, Wünschen und Bedürfnissen des Kunden, abgestimmt auf Komplexität des Versicherungsvertrags und Kundenkategorie)

Beratung auf Grundlage ausgewogener Marktuntersuchung

Vertragliche Bindung

KEINE AUSSCHLIEßLICHKEITSBINDUNG MIT EINEM VU  
aber keine Beratung aufgrund ausgewogener Untersuchung

AUSSCHLIEßLICHKEITSBINDUNG MIT EINEM VU

VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN

Versicherungsanlageprodukte (IBIP)  
SUITABILITY TEST

Ungebundene Beratung

APPROPRIATENESS TEST

execution only?

MAKLER

Untersuchung hinreichender Zahl von Verträgen

Rat

Information, dass

BEST ADVICE

EINGESCHRÄNKTER BEST ADVICE

AGENT

Keine Ausschließlichkeitsbindung

EINGESCHRÄNKTER BEST ADVICE

Ausschließlichkeitsbindung mit einem oder mehreren VU

Anbieten / Rat

ADVICE

VU

Versicherungsunternehmen

?

BERATUNGSFREIES GESCHÄFT

# QUERVERKÄUFE (Art 24)

- **Versicherung mit Nebenprodukt/Nebendienstleistung**
  - Angebot im Paket oder als Teil derselben Vereinbarung
  - **Zulässigkeit von Koppelungs- und Bündelungsgeschäften**
    - **Information, ob Möglichkeit zum getrennten Erwerb besteht**
      - gegebenenfalls angemessene Beschreibung der verschiedenen Bestandteile
      - getrennter Nachweis über Kosten und Gebühren
- **Wechselwirkungen**
  - angemessene Beschreibung der verschiedenen Bestandteile und
  - der Art und Weise, wie Wechselwirkungen
  - das Risiko oder die Versicherungsdeckung verändern
- **Versicherung ist Ergänzung zu Ware oder Dienstleistung**
  - als Teil eines Paktes oder derselben Vereinbarung
  - **Verbot von Koppelungsgeschäften**
    - **zwingende Möglichkeit zum Erwerb der Waren/DL ohne Versicherung**
  - **Ausnahmen:** Wertpapierdienstleistung, Kreditvertrag, Zahlungskonto
- **Ermächtigung an EIOPA zur Entwicklung von Leitlinien**
- **Kein Verbot von „Versicherungspolicen für Mehrfachrisiken“**
- **Demands-and-Needs Test** für Versicherungsprodukte im Paket
- **Mindestharmonisierung**

# INTERESSENKONFLIKTE UND INDUCEMENTS

4

# INTERESSENKONFLIKTE UND INDUCEMENTS

## Allgemein

- **VERGÜTUNGSPOLITIK (Art 17 Abs 3)**
- **INTERESSENKONFLIKTE und TRANSPARENZ (Art 19)**
  - Offenlegung der **Art der Vergütung** des Vermittlers
    - Provision; Honorar (ggfs auch Betrag); andere Art; Kombination
  - Offenlegung der Art der Vergütung der Angestellten des Versicherers

## Versicherungsanlageprodukte

- **Vermeidung von INTERESSENKONFLIKTEN (Art 27)**
- **INTERESSENKONFLIKTE (Art 28)**
  - **Erkennen** und **Regeln** von Interessenkonflikten
  - **Offenlegung** von **Art und Quelle** als **ultima ratio**
- **KUNDENINFORMATION (Art 29)**
  - **Vertriebskosten inkl. Zahlungen Dritter** sind Teil der **Gesamtkosten (Abs 1)**
    - **Aufschlüsselung** der Gesamtkosten nach Posten **auf Verlangen**
  - **ZULÄSSIGKEIT von Provisionen & nichtmonetären Zuwendungen (Abs 2)**
    - **Keine nachteiligen Auswirkungen auf Qualität der Dienstleistung**
    - **Keine Beeinträchtigung der Pflichterfüllung**

DA der EK  
Kriterien &  
Maßnahmen

DA der EK  
Kriterien

# INTERESSENKONFLIKTE UND INDUCEMENTS IDD (IBIP) & MIFID II

## ■ Zuwendungsverbote

- MiFID II: Zuwendungsverbot bei **unabhängiger Beratung** (Art 24 Abs 7 lit b)
- IDD: Zuwendungsverbot als MS-Option (Art 29 Abs 3)
  - IDD verwendet den Begriff der unabhängigen Beratung nicht
    - allenfalls Beratung auf Grundlage ausgewogener und persönlicher Untersuchung
    - MS-Option: **ungebundene Beratung** (selbst hier aber kein Zuwendungsverbot)

## ■ Zweck der Zuwendung

- MiFID II: **Bestimmung zur Qualitätsverbesserung** (Art 24 Abs 9) vs
- IDD: **keine nachteilige Auswirkung auf Dienstleistungsqualität** (Art 29 Abs 2)

## ■ Keine Beeinträchtigung der Pflichterfüllung

- Art 24 Abs 9 MiFID & Art 29 Abs 2 IDD

## ■ Offenlegung von Zuwendungen

- MiFID I-DRL: **detaillierte Offenlegung** immer auch des **Betrages** (Art 26)
- MiFID II: **detaillierte Offenlegung**, inkl des **Betrages** (Art 24 Abs 9 iVm DRL-E)
- IDD: Offenlegung nicht explizit Zulässigkeitsvoraussetzung (Art 29 Abs 2)
  - nur, aber immerhin Offenlegung von **Zahlungen Dritter auf Verlangen** (Art 29 Abs 1)
  - Offenlegung sonstiger (**nichtmonetärer**) **Zuwendungen lediglich der Art nach** (Art 19)
- ABGB: Ausnahme vom „Geschenkannahmeverbot“ bei Offenlegung (§ 1013)
- MaklerG: ersetzt Zustimmung zu Drittvergütung; trotzdem Offenlegungspflicht?

# SANKTIONEN UND MASSNAHMEN

5

# SANKTIONEN UND MAßNAHMEN

## 31. Verwaltungssanktionen und andere Maßnahmen

## 32. Öffentliche Bekanntmachung von Sanktionen und anderen Maßnahmen

## 33. Verstöße und Sanktionen und andere Maßnahmen

- **Wirksame, verhältnismäßige und abschreckende Sanktionen**
- **Gegen Mitglieder des Leitungs- und Aufsichtsorgans sowie nach nationalem Recht verantwortliche Personen**
- **Verwaltungstrafen beim Verstoß gegen Wohlverhaltensregeln in Bezug auf IBIP**
  - **Juristische Person: € 5 Mio bzw 5% des Umsatzes bzw. zweifacher Gewinn/verhinderter Verlust**
  - **Natürliche Person: € 700.000,- bzw zweifacher Gewinn/verhinderter Verlust**

## 34. Wirksame Anwendung der Sanktionen und anderen Maßnahmen

## 35. Meldung von Verstößen

## 36. Übermittlung von Informationen zu Sanktionen und anderen Maßnahmen an die EIOPA

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !**

**KONTAKT: [MARTIN.RAMHARTER@BMF.GV.AT](mailto:MARTIN.RAMHARTER@BMF.GV.AT)**

Die Ausführungen geben ausschließlich die persönliche Meinung des Vortragenden wieder.