

IDD Theorie & Praxis

Wirtschaftskammer Österreich, 10.12.2018

Übersicht

- Delegierte Verordnungen
- Service des Fachverbands
- Weiterbildungsverpflichtung

Delegierte Verordnungen

Delegierte Verordnungen - Übersicht

- **Delegierte Rechtsakte** sind
 - vergleichbar mit Verordnungsermächtigungen
 - Idee ist, dass Details einer Regulierung nicht vom Europäischen Parlament und dem Rat erarbeitet werden, sondern im Rahmen dessen Vorgaben von der Europäischen Kommission erlassen werden.
- Der Kommission wurde die Befugnis übertragen, zu den **Artikeln 25, 27, 28, 29 und 30 IDD** delegierte Rechtsakte zu erlassen.
- [Delegierte Verordnung \(EU\) 2017/2358](#) betreffend **Aufsichts- und Lenkungsanforderungen**
- [Delegierte Verordnung \(EU\) 2017/2359](#) betreffend **Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten**

DeIVO „Aufsichts- und Lenkungsanforderungen“

Wann ist man ein Hersteller? (Art 3 DelVO)

- Wenn eine Gesamtanalyse der Tätigkeiten des Versicherungsvermittlers zeigt, dass sie **bei der Konzeption und Entwicklung eines Versicherungsprodukts für den Markt über Entscheidungsbefugnisse verfügen**
- Es wird von einer Entscheidungsbefugnis ausgegangen, insbesondere, wenn die Versicherungsvermittler **selbstständig die wesentlichen Merkmale und Hauptelemente eines Versicherungsprodukts festlegen**, einschließlich Deckung, Preis, Kosten, Risiko, Zielmarkt, Entschädigung und Garantierechte, die von dem Versicherungsunternehmen nicht wesentlich geändert werden und Deckung für das Versicherungsprodukt bieten.
- Die **Personalisierung und Anpassung bestehender Versicherungsprodukte im Zusammenhang mit Versicherungsvertriebstätigkeiten für einzelne Kunden** sowie die Konzeption individueller Verträge auf Anfrage eines einzigen Kunden **gilt nicht als Herstellung**.
- Ein Versicherungsvermittler unterzeichnet eine **schriftliche Vereinbarung** mit dem VU, in der die Zusammenarbeit zur Erfüllung der Produktregulierung, vereinbart wird.

Vorkehrungen betreffend den Produktvertrieb (Art 10 DeIVO)

- Angemessene Maßnahmen und Verfahren, um **sämtliche sachgerechten Informationen zu den Versicherungsprodukten bei den Herstellern einzuholen** und diese Versicherungsprodukte unter Berücksichtigung ihrer Komplexität und des mit ihnen verbundenen Risikos sowie der Art, des Umfangs und der Komplexität des jeweiligen Geschäfts des Vertreibers in vollem Umfang zu verstehen.
- Die Versicherungsvertreiber legen die **Vorkehrungen für den Produktvertrieb** in einem **schriftlichen Dokument** fest, das sie den betreffenden Mitarbeitern zur Verfügung stellen. (Unverbindliches Muster S. 5)
- Diese Produktvertriebsvorkehrungen
 - zielen darauf ab, eine **Benachteiligung des Kunden** zu verhindern beziehungsweise zu mindern;
 - unterstützen einen **ordnungsgemäßen Umgang mit Interessenkonflikten**;
 - stellen sicher, dass den **Zielen, Interessen und Merkmalen der Kunden** gebührend Rechnung getragen wird.
- Die von den Versicherungsvertreibern jeweils festgelegte beziehungsweise angewandte Vertriebsstrategie entspricht der vom Hersteller aufgestellten Vertriebsstrategie und dem von ihm ermittelten Zielmarkt.

Vorkehrungen betreffend den Produktvertrieb (Art 10 DeIVO)

- Das Organ beziehungsweise die Struktur des Versicherungsvertreibers, das beziehungsweise die für die Konzeption von Versicherungsprodukten zuständig ist, unterstützt und ist letztlich verantwortlich für die Festsetzung, Umsetzung und Überprüfung der Produktvertriebsvorkehrungen und überprüft kontinuierlich die interne Einhaltung dieser Vorkehrungen.
- Die Versicherungsvertreiber unterziehen ihre **Produktvertriebsvorkehrungen regelmäßig einer Überprüfung**, um sicherzustellen, dass sie noch gültig und aktuell sind. Wenn nötig, ändern sie ihre Produktvertriebsvorkehrungen. Versicherungsvertreiber, die eine spezifische Vertriebsstrategie festgelegt haben oder anwenden, müssen diese je nach Ergebnis der Überprüfung der Produktvertriebsvorkehrungen gegebenenfalls ändern. Im Rahmen der Überprüfung der Produktvertriebsvorkehrungen prüfen die Versicherungsvertreiber, ob die Versicherungsprodukte an den ermittelten Zielmarkt vertrieben werden.
- Die Versicherungsvertreiber bestimmen die **geeigneten Abstände** für die regelmäßige Überprüfung ihrer Produktvertriebsvorkehrungen unter Berücksichtigung der Größe, des Umfangs und der Komplexität der jeweiligen Versicherungsprodukte.
- Zur Unterstützung der von den Herstellern durchgeführten Produktprüfungen stellen die Versicherungsvertreiber den Herstellern auf Verlangen **alle relevanten Verkaufsinformationen** zur Verfügung, darunter gegebenenfalls Informationen zu den regelmäßigen Überprüfungen der Produktvertriebsvorkehrungen.

Unterrichtung des Herstellers (Art 11 DelVO) Dokumentation (Art 12 DelVO)

- Erkennt ein Versicherungsvertreiber, dass ein Versicherungsprodukt nicht im Einklang mit den Interessen, Zielen und Merkmalen des jeweiligen ermittelten Zielmarkts steht, oder werden ihm sonstige produktbezogene Umstände bekannt, die nachteilige Auswirkungen auf den Kunden haben können, **unterrichtet er unverzüglich den Hersteller** und ändert gegebenenfalls seine Vertriebsstrategie für das betreffende Versicherungsprodukt.
- Die von den Versicherungsvertreibern in Bezug auf ihre **Produktvertriebsvorkehrungen** ergriffenen Maßnahmen werden hinreichend **dokumentiert**, zu Prüfungszwecken aufbewahrt und den zuständigen Behörden auf Verlangen zur Verfügung gestellt.

DeIVO „Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten“

Definition „Versicherungsanlageprodukt“

- „Versicherungsanlageprodukt“ ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist, mit Ausnahme von
 - in Anhang I der Richtlinie 2009/138/EG genannten Nichtlebensversicherungsprodukten (Versicherungszweige der Nichtlebensversicherung);
 - Lebensversicherungsverträgen, deren vertragliche Leistungen nur im Todesfall oder bei Arbeitsunfähigkeit infolge von Körperverletzung, Krankheit oder Gebrechen zahlbar sind;
 - Altersvorsorgeprodukten, die nach nationalem Recht als Produkte anerkannt sind, deren Zweck in erster Linie darin besteht, dem Anleger im Ruhestand ein Einkommen zu gewähren, und die dem Anleger einen Anspruch auf bestimmte Leistungen einräumen;
 - amtlich anerkannten betrieblichen Altersversorgungssystemen, die in den Anwendungsbereich der Richtlinie 2003/41/EG oder der Richtlinie 2009/138/EG fallen;
 - individuellen Altersvorsorgeprodukten, für die nach nationalem Recht ein finanzieller Beitrag des Arbeitgebers vorgeschrieben ist und die bzw. deren Anbieter weder der Arbeitgeber noch der Beschäftigte selbst wählen kann;

Ermittlung von Interessenkonflikten (Art 3 DelVO)

- beurteilen die Versicherungsvermittler, ob für sie selbst, eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihnen verbunden ist, ein **Interesse am Ergebnis** der Versicherungsvertriebstätigkeiten besteht, das die folgenden Kriterien erfüllt:
 - Es stimmt **nicht** mit dem **Interesse des Kunden** bzw. potenziellen Kunden **am Ergebnis** der Versicherungsvertriebstätigkeiten überein;
 - es kann das **Ergebnis** der Versicherungsvertriebstätigkeiten **zum Nachteil des Kunden** beeinflussen.
- Die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen verfahren auf die gleiche Weise, um Interessenkonflikte **zwischen ihren Kunden** zu ermitteln.

Ermittlung von Interessenkonflikten (Art 3 DelVO)

- Dabei ist jedenfalls folgenden Situationen Rechnung zu tragen:
 - Es ist wahrscheinlich, dass der Versicherungsvermittler, eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihm verbunden ist, einen **finanziellen Vorteil erzielt oder einen finanziellen Verlust vermeidet**, wodurch dem Kunden ein Schaden entstehen könnte;
 - für den Versicherungsvermittler, eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihm verbunden ist, besteht ein **finanzieller oder sonstiger Anreiz**, die Interessen eines anderen Kunden oder einer anderen Gruppe von Kunden über die Interessen des Kunden zu stellen;
 - der Versicherungsvermittler, eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihm verbunden ist, ist an der **Verwaltung oder Entwicklung von Versicherungsanlageprodukten maßgeblich beteiligt**, insbesondere sofern solch eine Person Einfluss auf die Preisbildung dieser Produkte oder deren Vertriebskosten hat.

Grundsätze für Umgang mit Interessenkonflikten (Art. 4 DeIVO)

- Die Versicherungsvermittler legen in **schriftlicher Form** wirksame, ihrer Größe und Organisation sowie der Art, des Umfangs und der Komplexität ihrer Geschäfte **angemessene Grundsätze** für den Umgang mit Interessenkonflikten fest und setzen diese kontinuierlich um. (Unverbindliches Muster S. 11)
- Ist der Versicherungsvermittler Teil einer Gruppe, tragen diese Grundsätze darüber hinaus allen Umständen Rechnung, von denen der Versicherungsvermittler weiß oder wissen müsste und die aufgrund der Struktur und der Geschäftstätigkeiten anderer Gruppenmitglieder einen Interessenkonflikt nach sich ziehen könnten.
- In den festgelegten Grundsätzen für den Umgang mit Interessenkonflikten
 - wird im Hinblick auf die ausgeführten Versicherungsvertriebstätigkeiten festgelegt, unter welchen **Umständen ein Interessenkonflikt**, der den Interessen eines oder mehrerer Kunden schaden könnte, vorliegt oder entstehen könnte;
 - wird festgelegt, welche **Verfahren** einzuleiten und welche **Maßnahmen** zu treffen sind, um diese **Konflikte zu bewältigen** und eine Schädigung von Kundeninteressen zu verhindern.

Verfahren & Maßnahmen im Umgang mit Interessenkonflikten (Art. 5 DelVO)

- Die Verfahren und Maßnahmen schließen, soweit angemessen, Folgendes ein:
 - 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;
 - 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 – vertreten, die kollidieren könnten;
 - 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;
 - Maßnahmen, die jeden **ungebührlichen Einfluss** auf die Art und Weise, in der ein Versicherungsvermittler, ein Mitglied seiner Geschäftsleitung, ein Angestellter oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihm verbunden ist, Versicherungsvertriebstätigkeiten ausführt, **verhindern** oder einschränken;
 - 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;
 - 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

Offenlegung von Interessenkonflikten (Art. 6 DeIVO)

- Die Versicherungsvermittler vermeiden eine **übermäßige Offenlegung** und stellen sicher, dass die Unterrichtung der Kunden **nur in den Fällen als letztes Mittel** angewandt wird, wenn die organisatorischen und administrativen Vorkehrungen, die der Versicherungsvermittler zur Verhinderung oder Bewältigung von Interessenkonflikten getroffen hat, nicht ausreichen, um mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Interessen des Kunden nicht geschädigt werden.
- Für die Zwecke der Offenlegung von Interessenkonflikten ergreifen die Versicherungsvermittler sämtliche folgenden Maßnahmen:
 - Sie liefern eine genaue Beschreibung des betreffenden Interessenkonflikts;
 - sie erklären die allgemeine Art und die Ursachen des Interessenkonflikts;
 - sie erklären die Risiken, die dem Kunden infolge des Interessenkonflikts entstehen, sowie die zur Minderung dieser Risiken getroffenen Maßnahmen;
 - sie weisen deutlich darauf hin, dass die wirksamen organisatorischen und administrativen Vorkehrungen, die sie zur Verhinderung oder Bewältigung des Interessenkonflikts getroffen hat, nicht ausreichen, um mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Risiken für eine Schädigung der Interessen des Kunden abgewendet werden.

Aufzeichnungen (Art. 7 DeIVO)

- Die Versicherungsvermittler beurteilen und **prüfen** die festgelegten Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten **regelmäßig**, **mindestens aber einmal jährlich**, und ergreifen sämtliche erforderlichen Maßnahmen zur Beseitigung etwaiger Mängel.
- Die Versicherungsvermittler zeichnen die Situationen, in denen ein den Interessen eines Kunden möglicherweise zuwiderlaufender Interessenkonflikt aufgetreten ist bzw. bei noch laufenden Dienstleistungen oder Tätigkeiten auftreten könnte, auf und aktualisieren diese Aufzeichnungen regelmäßig.
- Die **Geschäftsleitung** des Versicherungsvermittlers erhält **regelmäßig**, **mindestens aber einmal jährlich**, **schriftliche Berichte** über die genannten Situationen.

Service des Fachverbands Finanzdienstleister

Service des Fachverbands Finanzdienstleister

- Lobbying des Fachverbands im Rahmen der Gesetzesbegutachtung
 - IDD & delegierte Verordnungen
 - Umsetzung im VAG
 - Umsetzung in GewO, MaklerG
 - Umsetzung in VO („Standesregeln“)
- Informationsveranstaltungen:
 - Übertragungsveranstaltung, 10.12.2018
 - Bildungs-KickOff 2019, 15./16.1.2019
- Informationsmaterial: Artikel, Checklisten und Praxisfragen

Service des Fachverbands Finanzdienstleister

- Eigene Homepage mit aktuellen Informationen: www.wko.at/IDD
- Der Artikel „Die Versicherungsvermittlung und IDD“ klärt alle wesentlichen Fragen zu IDD auf (Was muss ich wissen?)
- Der „Überblick/Checkliste Versicherungsvermittlung“ (IDD-Checkliste) soll betroffene Versicherungsvermittler bei der Umsetzung mit Vorlagen, Checklisten und Informationen unterstützen (Was ist zu tun?)
- IDD von A bis Z - Was bedeutet eigentlich...?
- Die Praxisfragen zur Versicherungsvermittlung (IDD-Praxisfragen) beantworten aktuelle Fragen

Weiterbildungsverpflichtung

Weiterbildungsverpflichtung

- **Gewerbliche Vermögensberatung:**
 - mindestens **20 Stunden pro Jahr** berufliche Schulung oder Weiterbildung (§ 136a Abs. 6 GewO NEU)
 - ersetzt die 15 Stunden Weiterbildung für Versicherungsvermittler gemäß § 137b Abs. 3 GewO
 - Beginn der Weiterbildungsverpflichtung:
 - für bestehende Berechtigungen: **1.1.2019**
 - für neue Berechtigungen: **ab dem der Eintragung in das GISA nächstfolgenden Kalenderjahr**
 - Aufbewahrungsfrist: 5 Jahre
 - Der Fachverband Finanzdienstleister hat einen Lehrplan zu erstellen (§ 136a Abs. 6a NEU)

Weiterbildungsverpflichtung

- Lehrplan im **ENTWURF**:
 - Der Lehrplan erstreckt sich über **3 Jahre** und sieht eine Weiterbildungsverpflichtung im Ausmaß von **60 Stunden** vor
 - **ACHTUNG**: Es sind 20 Stunden jährlich zu absolvieren!
 - Der Lehrplan gliedert sich in
 - **9 Pflichtmodule** (à 3 Stunden = 27 Stunden) und
 - **Fachwissen** (= 33 Stunden)

Modul	Inhalt	Stunden pro Modul
Modul 1:	Allgemeines Berufsrecht	3
Modul 2:	Verbraucherschutzrecht	3
Modul 3:	Recht der Wertpapiervermittlung	3
Modul 4:	Wertpapiere	3
Modul 5:	Recht der Veranlagungsvermittlung und Veranlagungen	3
Modul 6:	Recht der Finanzierungsvermittlung	3
Modul 7:	Finanzierungen	3
Modul 8:	Recht der Versicherungsvermittlung	3
Modul 9:	Lebens- und Unfallversicherungen	3
Fachwissen:	Wissensvertiefung	33
Gesamt:		60

Weiterbildungsverpflichtung

- Mindestens 50 % der Weiterbildungsverpflichtung sind bei unabhängigen Bildungsinstitutionen zu absolvieren
 - Die 9 Pflichtmodule sind jedenfalls bei unabhängigen Bildungsinstitutionen zu absolvieren
 - AÄA: Einschränkung auf den Gewerbeinhaber (Das Personal von Gewerbeinhabern soll gänzlich intern geschult werden können)
- Ausnahme: geringere Mindeststundenanzahl, wenn Tätigkeitsbereiche aus dem Gewerbeumfang ausgenommen sind
 - Wertpapier- oder Versicherungsvermittlung: je 5 Stunden jährlich
 - Veranlagungs- oder Finanzierungsvermittlung: je 2 Stunden jährlich

Weiterbildungsverpflichtung

- **Versicherungsvermittlung:**
 - mindestens **15 Stunden pro Jahr** berufliche Schulung oder Weiterbildung (§ 137b Abs. 3 GewO NEU)
 - Fachverband Versicherungsmakler und Bundesgremium Versicherungsagenten haben einen Lehrplan zu erstellen
- **Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit:**
 - mindestens **5 Stunden pro Jahr** berufliche Schulung oder Weiterbildung (§ 137b Abs. 3 GewO NEU)
 - Wer ist die zuständige Fachorganisation für den Lehrplan?
 - Es gelten dieselben Grundregeln betreffend Beginn der Weiterbildungsverpflichtung, Aufbewahrungsfrist und unabhängige Bildungsinstitutionen

Weiterbildungsverpflichtung

- weitere Vorschriften iZm Weiterbildungsverpflichtung:
 - Wertpapiervermittler
 - mindestens 40 Stunden Schulung binnen 3 Jahren (§ 136c GewO ALT)
 - geplante Änderungen:
 - Lehrplan NEU ab 1.1.2019: Anpassung der Module (3 statt 4 Stunden)
 - § 136c GewO NEU: Kalenderjahr statt individuelle Stichtage
 - FMA Rundschreiben betreffend Kenntnisse und Kompetenzen von Anlageberatern gemäß § 55 WAG 2018
 - mindestens 15 Stunden pro Jahr
 - Anhang

Disclaimer

- Diese Präsentation ist nicht vollständig.
- Der Fachverband Finanzdienstleister sowie der Vortragende übernehmen keine Haftung für den Inhalt dieser Präsentation.
- Es kann auch noch zu gravierenden Änderungen gegenüber dem Inhalt dieser Folien durch nationale und europäische Gesetzesänderungen, Änderungen der Aufsichtsstandards und oder Gerichtsentscheidungen kommen.
- www.wko.at/finanzdienstleister/wissensdatenbank

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.