

# Neue Regelungen für den Vertrieb von Versicherungsprodukten

## Die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)

Mag. Christian Eltner  
Verband der Versicherungsunternehmen Österreich - VVO

VV •

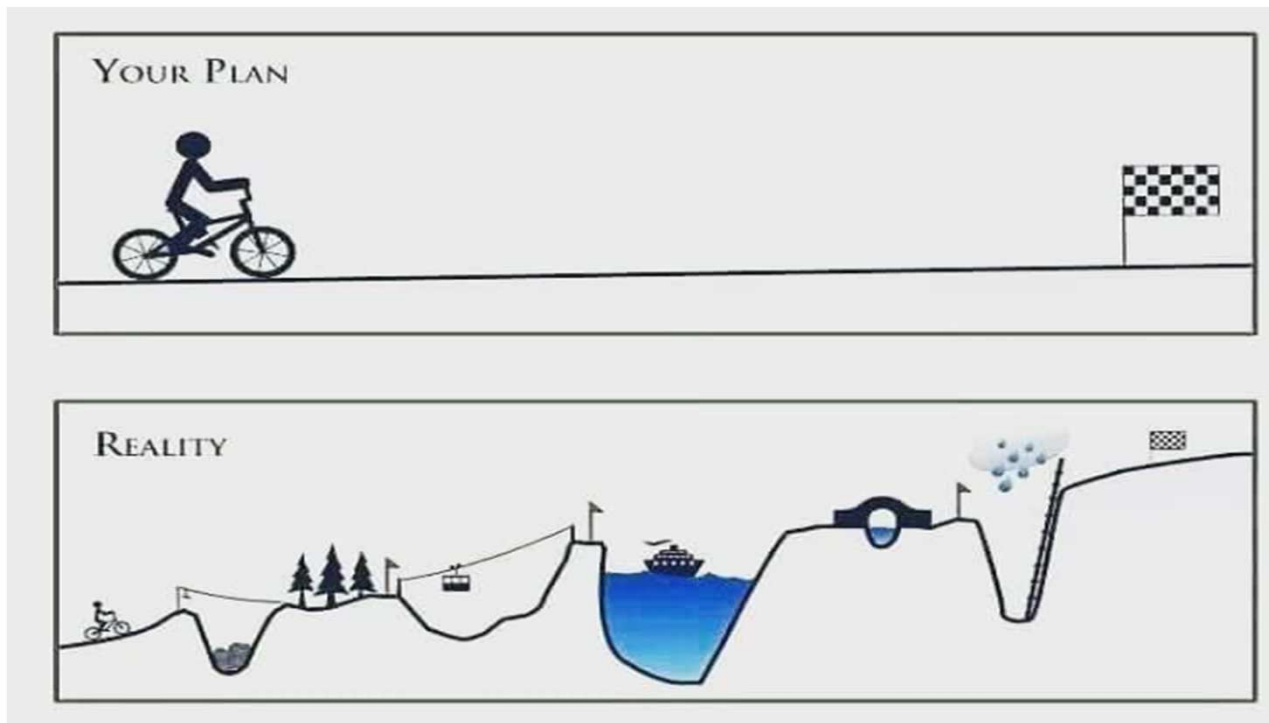


# IDD – Basics

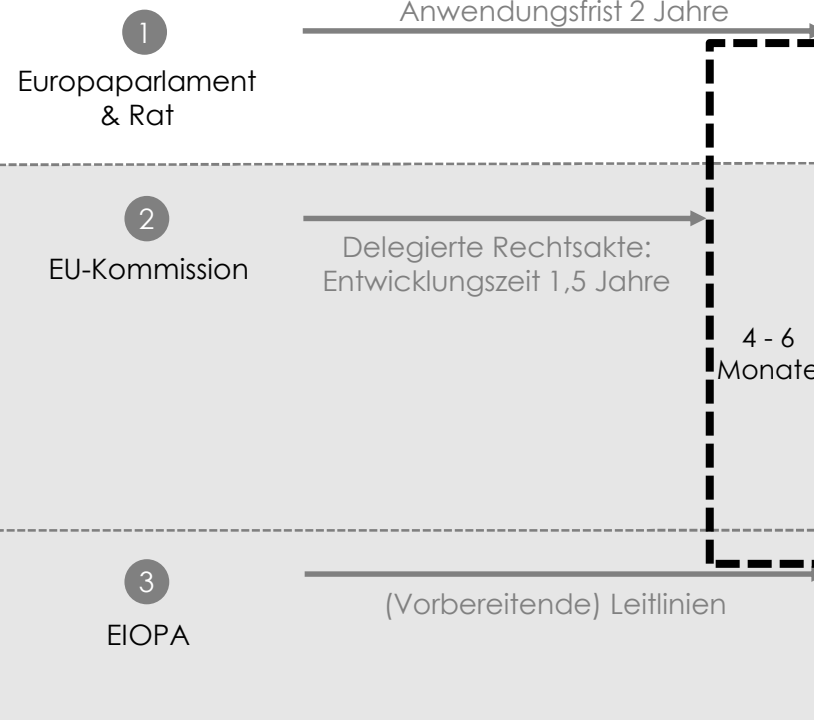
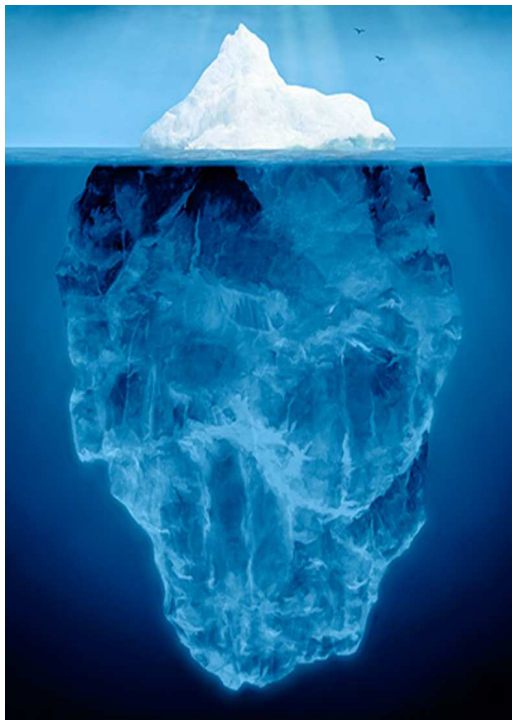
- IDD (Insurance Distribution Directive) □ EU Versicherungsvertriebsrichtlinie 2016/97
- **IDD – Ziele**
  - Förderung des **Binnenmarktes** durch Harmonisierung
  - Schaffung **fairer, EU-weiter Wettbewerbsbedingungen** für alle „Versicherungsvertreiber“
  - **Kundenschutz**
- **IDD = Rahmenrichtlinie**
  - Besonderes Gesetzgebungsprozess
    - 4 stufiger Gesetzgebungsprozess für EU-Finanzsektor
    - Erfordert noch weitere Konkretisierungen mittels sog. Level 2 & Level 3 Maßnahmen unter Einbeziehung der EU-Kommission und den Regulatoren (EIOPA)



# IDD – Basics

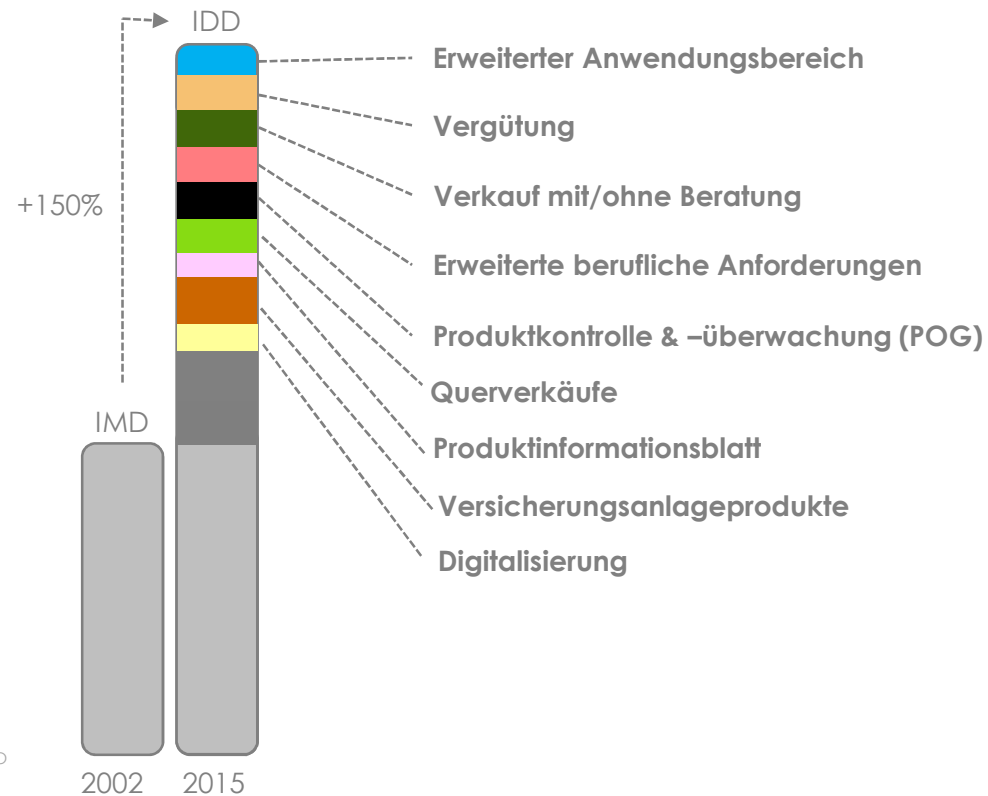


# IDD – Weniger Zeit!

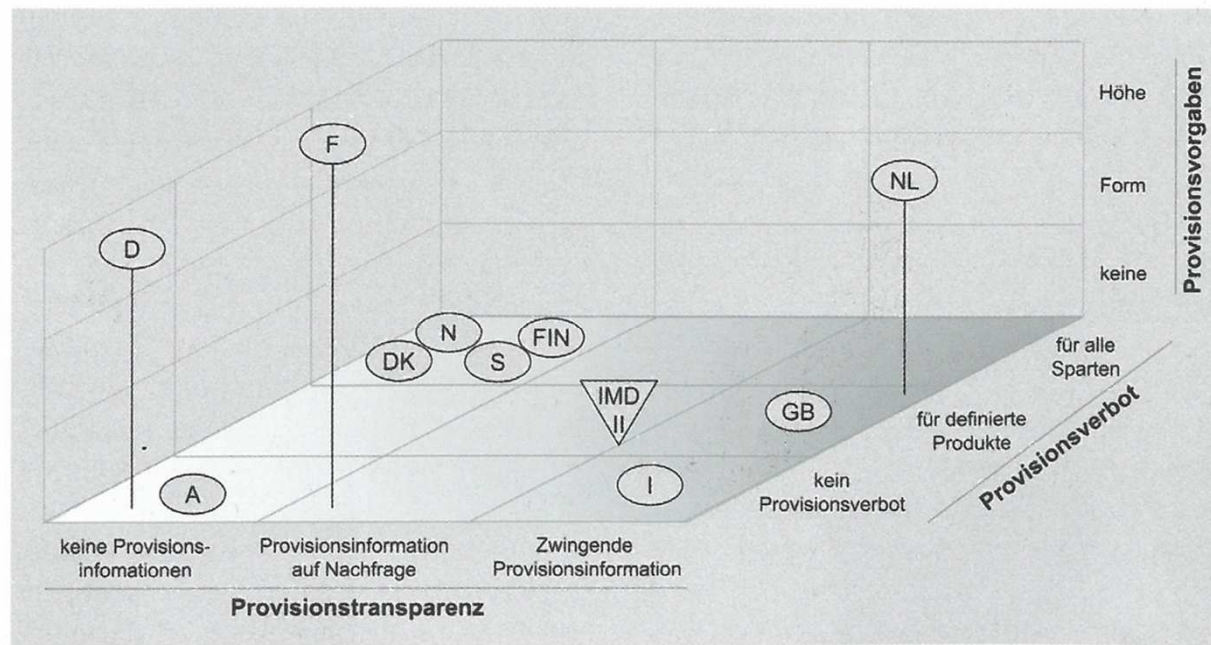


# IDD – Mehr Details!

*Prinzipienbasierte  
Gesetzgebung  
mit vermehrter Verwendung  
unbestimmter Rechtsbegriffe,  
daher große  
Interpretationsspielräume  
gegeben!*

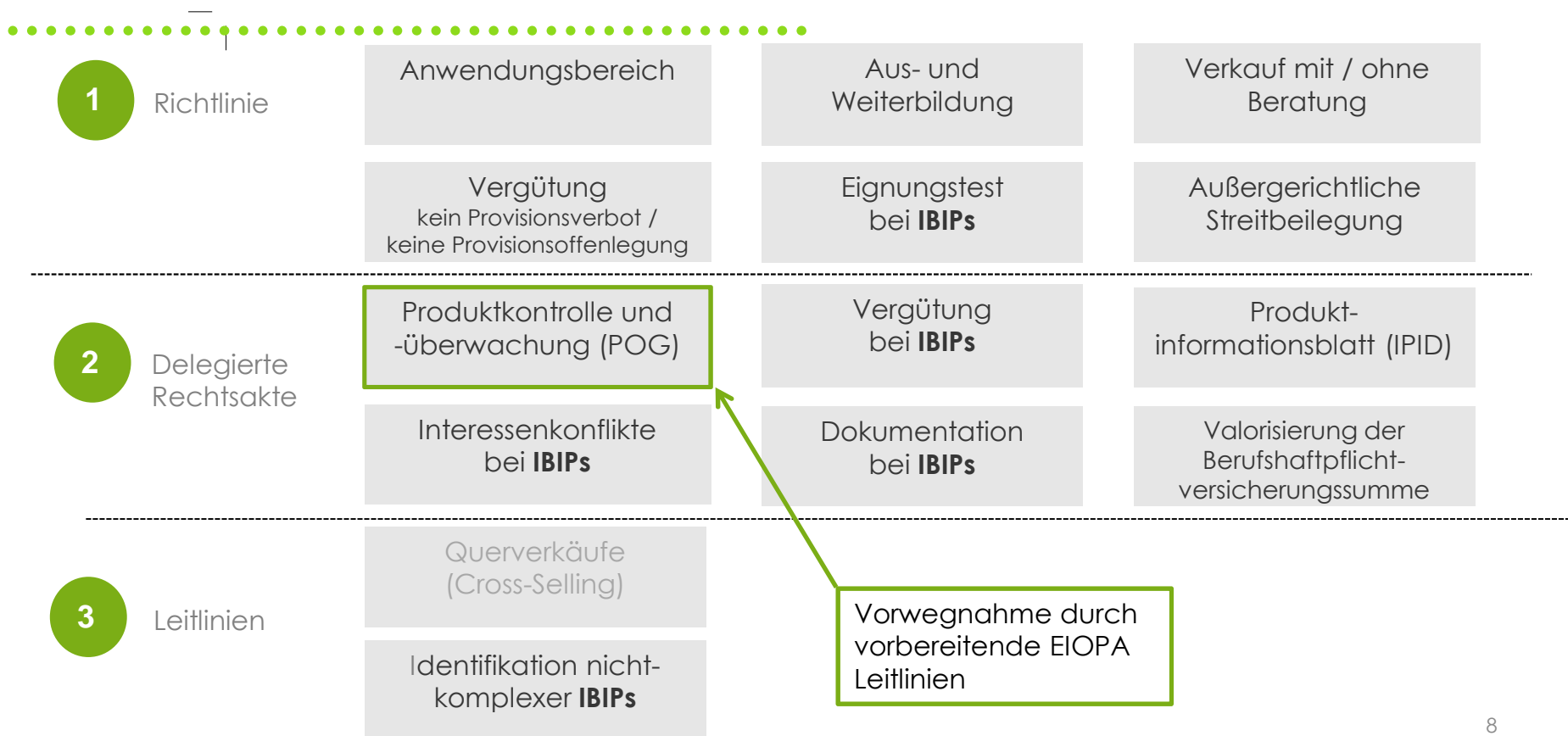


## Provisionsregelungen in Europa





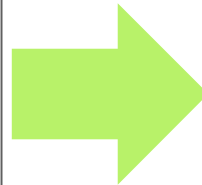
# REGULIERUNGSBLÖCKE DER IDD AUF DEN RECHTSEBENEN 1 - 3





# IDD: Anwendungsbereich

- Selbständige Vermittler (Versicherungsagenten, Versicherungsmakler) **und deren Mitarbeiter**
- **Mitarbeiter von Versicherungen** (insb. Angestellter AD)




- **Ausbildung:**  
*„... erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten.“*  
Grundkenntnisse über das „Versicherungsgeschäft“
- **Weiterbildung:**
- 15h pro Jahr

# IDD: Produktgestaltung

(Produktkontrolle und Produktüberwachung für alle Sparten)

- **Produktgenehmigungsverfahren** für neu entwickelte Produkte
- Ermittlung und Festlegung eines **Zielmarktes** für jedes Versicherungsprodukt
- **Produktprüfung** vor Verkauf
- Laufende **Produktüberwachung und Produktbewertung**
- Auswahl und Information der **Vertriebskanäle**
- **Dokumentation**

# Exkurs: POG



1	<b>Schriftliche Dokumentation</b> (Policy/programmatische Erklärung) unternehmensinterner Mechanismen u.a. zur Kenntnis aller relevanten Mitarbeiter
2	<b>Ziele:</b> Prävention und Verringerung von Verbraucherschäden, Unterstützung beim Management von Interessenkonflikten und Berücksichtigung von Zielen, Interessen und Eigenschaften von Kunden
3	<b>Compliance-Letzverantwortung</b> bei Geschäftsführung, Vorstand und Aufsichtsrat
4	<b>Regelmäßige Überprüfung</b> der Mechanismen sowie Dokumentation von Empfehlungen und Entscheidungen der Revisoren
5	Identifikation des <b>Zielmarkts</b> (auch negativer Zielmarkt) entsprechend deren Informationsangebot und finanziellen Möglichkeiten // Abstufung der Granularität des ZM je Produktparte
6	<b>Kenntnisse und Fähigkeiten</b> der Produktentwickler, um Produktmerkmale und Zielmarkt zu verstehen

# Exkurs: POG

7	<b>Produkttests</b> mit Szenarienanalyse auch aus Kundensicht (Risiko-Renditeprofil bei geändertem Zinsumfeld, Besteuerung, Sterblichkeitsrate, Schadenquote usw.)
8	<b>Produktüberwachung</b> Wird das Produkt tatsächlich an den Zielmarkt verkauft?
9	<b>Verbesserungspflicht</b> Änderungen am Produkt (Bedingungen) und Information an Vertrieb und Kunden
10	<b>Auswahl der Vertriebswege</b> entsprechend Zielmarkt, Informationsbereitstellung und Überwachung der Vertriebswege auf Einhaltung der organisatorischen Maßnahmen
11	<b>Outsourcing der Produktgestaltung</b> darf nicht zu Qualitätsdefiziten führen, VU bleibt uneingeschränkt verantwortlich
12	<b>Dokumentation der Handlungen</b> für interne Revision, für Aufsichtsbehörden auf Anfrage

# IDD: Vermittlung

## Allgemeiner Grundsatz

Vermittlung hat stets **ehrlich, redlich und professionell** in **bestmöglichem Interesse der Kunden** zu erfolgen.



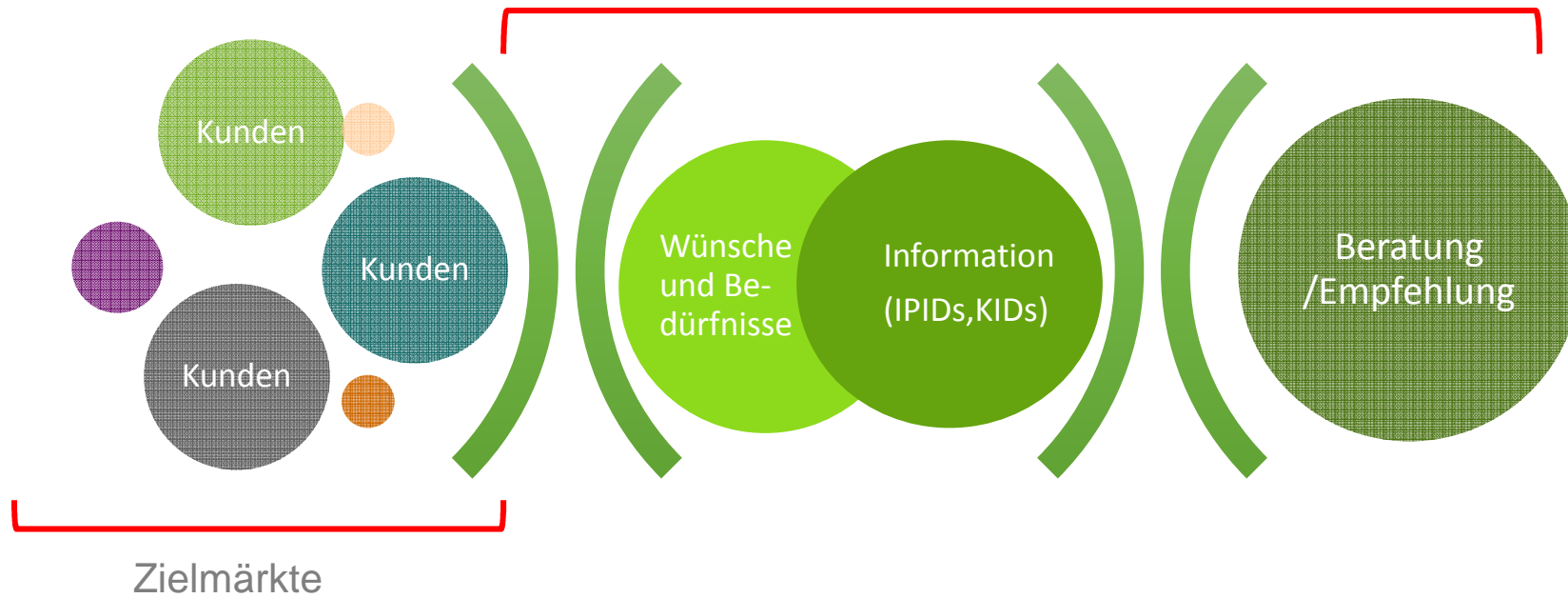
- Information
- Beratung\*
- Vergütung

\* **Beratung:** Abgabe einer persönlichen Empfehlung an einen Versicherungsnehmer

# IDD: Vermittlung



Dokumentation



# IDD: Produktinformationsblatt

## IPID – Produktinformationsblatt für Nichtlebensversicherungsprodukte

Zielsetzung:

- Max. 2-Seiter (auch für Multi-Risiko-Polizen) als standardisiertes, vorvertragliches Infoblatt für alle Nicht-Lebensprodukte, inkl. Schriftart & Schriftgröße, Gebrauch von Icons, Digital kompatibel
- Soll die Vergleichbarkeit von Versicherungsprodukten EU-weit stark erhöhen und vereinfachen

**Xxxxx-Versicherung**  
 Informationsblatt zu Versicherungsprodukten  
 Unternehmen: Versicherungsunternehmen <Name> Produkt: Police <Bezeichnung>

[Hinweis darauf, dass die vollständigen vorvertraglichen und vertraglichen Informationen über das Nichtlebensversicherungsprodukt in anderen Dokumenten erteilt werden]  
**Um welche Art von Versicherung handelt es sich?**  
[Beschreibung der Versicherung]

<p> <b>Was ist versichert?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Xxxxx</li> <li>✓ Xxxxx</li> <li>✓ Xxxxx</li> <li>✓ Xxxxx</li> <li>✓ Xxxxx</li> <li>✓ Xxxxx</li> <li>✓ Xxxxx</li> <li>✓ Xxxxx</li> <li>✓ Xxxxx</li> <li>✓ Xxxxx</li> <li>✓ Xxxxx</li> <li>✓ Xxxxx</li> <li>✓ Xxxxx</li> <li>✓ Xxxxx</li> </ul>	<p> <b>Was ist nicht versichert?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✗ Xxxxx</li> <li>✗ Xxxxx</li> <li>✗ Xxxxx</li> <li>✗ Xxxxx</li> <li>✗ Xxxxx</li> </ul>
<p> <b>Gibt es Deckungsbeschränkungen?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>! Xxxxx</li> <li>! Xxxxx</li> <li>! Xxxxx</li> <li>! Xxxxx</li> <li>! Xxxxx</li> </ul>	
<p> <b>Wo bin ich versichert?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Xxxxx</li> </ul>	
<p> <b>Welche Verpflichtungen habe ich?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Xxxxx</li> <li>— Xxxxx</li> <li>— Xxxxx</li> <li>— Xxxxx</li> </ul>	
<p> <b>Wann und wie zahle ich?</b></p> <p>Xxxxx</p>	
<p> <b>Wann beginnt und endet die Deckung?</b></p> <p>Xxxxx</p>	
<p> <b>Wie kann ich den Vertrag kündigen?</b></p>	



# Methodik



## Xxxxx-Versicherung

Informationsblatt zu Versicherungsprodukten

Unternehmen: Versicherungsunternehmen <Name> Produkt: Police <Bezeichnung>

[Hinweis darauf, dass die vollständigen vorvertraglichen und vertraglichen Informationen über das Nichtlebensversicherungsprodukt in anderen Dokumenten erteilt werden]

**Um welche Art von Versicherung handelt es sich?**

[Beschreibung der Versicherung]

<p><b>Was ist versichert?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> </ul>	<p><b>Was ist nicht versichert?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> </ul> <p><b>Gibt es Deckungsbeschränkungen?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Xxxxx</li> </ul>
---	---

**Wo bin ich versichert?**

Xxxxx

**Welche Verpflichtungen habe ich?**

- Xxxxx
- Xxxxx
- Xxxxx
- Xxxxx

**Wann und wie zahle ich?**

Xxxxx

**Wann beginnt und endet die Deckung?**

Xxxxx

**Wie kann ich den Vertrag kündigen?**

Unverbindliche Muster-Informationsblätter

Sparten- bzw. produktspezifisch auf Grundlage der unverbindlichen Musterbedingungen des VVO

Einheitlich; aber teilweise produktspezifische Anpassungen

# Icons



# Wo bin ich versichert?



Der Versicherungsschutz besteht in Europa im geografischen Sinn. Vertragliche Erweiterungen sind möglich.

## Variante Krankenhauskosten:

Der Versicherungsschutz besteht je nach gewähltem Tarif:

In Österreich: Kostengarantie und Direktverrechnung in Vertragskrankenhäusern in ganz Österreich oder in einzelnen Bundesländern

In Europa und in den Mittelmeeranrainerstaaten: ..(*unternehmensindividuell*)

Weltweit: ..... (*unternehmensindividuell*)



## Variante Haushalt:

### Sachversicherung:

- Der Versicherungsschutz besteht am vereinbarten Versicherungsort, in eingeschränktem Umfang auch außerhalb (Außenversicherung).

### Privathaftpflichtversicherung:

- Der Versicherungsschutz besteht für Schadenereignisse, die in Europa oder einem außereuropäischen Mittelmeeranliegerstaat eintreten.

# Welche Verpflichtungen habe ich?



Die Versicherung ist vor Abschluss des Vertrages aber auch während der Laufzeit über das versicherte Risiko vollständig und wahrheitsgemäß zu informieren.

Die Versicherungsprämien sind fristgerecht zu bezahlen.

Das versicherte Risiko darf nach Abschluss des Versicherungsvertrages nicht erheblich vergrößert oder erweitert werden.



Ein Versicherungsfall ist so schnell wie möglich zu melden und an der Feststellung des Versicherungsfalles und seiner Folgen ist mitzuwirken (z.B.: Erteilung von Auskünften und Überlassung von Originalbelegen).

## **Erweiterung / Variante Kfz-Haftpflicht**

Der Schadenfall, die Erhebung von Ansprüchen sowie die Einleitung eines verwaltungsbehördlichen oder gerichtlichen Strafverfahrens ist innerhalb einer Woche dem Versicherer zu melden, an der Feststellung des Sachverhalts muss beigetragen werden.

Ansprüche des Geschädigten dürfen nicht anerkannt werden, wenn Ansprüche gerichtlich geltend gemacht werden sind alle Weisungen des Versicherers zu befolgen.

Bei Personenschäden muss Hilfe geleistet oder für fremde Hilfe gesorgt und unverzüglich die nächste Polizeidienststelle verständigt werden

## Wann und wie zahle ich?



Die Prämie ist grundsätzlich jährlich im Vorhinein zu zahlen. Eine halb-, vierteljährlich oder monatliche Zahlungsweise und die Zahlungsart (z.B.: Zahlungsanweisung per Zahlschein oder online, Abbuchungsauftrag, Einzugsermächtigung) sind vertraglich zu vereinbaren.



# Wann beginnt und endet die Deckung?



Der Beginn des Versicherungsschutzes ist in der Versicherungspolize angegeben. Voraussetzung ist, dass die Zahlung der ersten Versicherungsprämie rechtzeitig und vollständig erfolgt.

Soll der Versicherungsschutz sofort beginnen, muss dies mit dem Versicherer ausdrücklich vereinbart werden.



Der Versicherungsschutz endet durch Kündigung durch den Versicherer oder den Kunden.

Beträgt die vereinbarte Vertragsdauer weniger als 1 Jahr, endet der Versicherungsschutz ohne Kündigung zum vereinbarten Zeitpunkt.

# Wie kann ich den Vertrag kündigen?



Der Versicherungsvertrag kann mit einer Kündigungsfrist von XXX Monaten vor dem in der Polize genannten Ablauf gekündigt werden.

## **Alternative**

### Verbraucher:

Der Versicherungsvertrag kann erstmals zum Ende des dritten Versicherungsjahres und danach jährlich mit einer Kündigungsfrist von einem Monat gekündigt werden.



### Unternehmer:

Der Versicherungsvertrag kann zum Ende der in der Polize angeführten Vertragslaufzeit mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten gekündigt werden.



# Exkurs - PRIIPS: Basisinformationsblatt



**PRIIPs** – **P**ackaged **R**etail **I**nsurance and **I**nterest **P**roducts = alle Lebensversicherungsprodukte, die einen Fälligkeits- oder Rückkaufswert bieten, der vollständig oder teilweise Marktschwankungen unterliegt

## Key Information Document (KID)

- 3 Seiter in A4-Format mit vorvertraglichen Informationen, dient der Vergleichbarkeit, ist nicht personalisiert und kein Werbematerial
- Inhaltliche Schwachpunkte und knapper Umsetzungszeitraum, trotz 1 Jahr Verschiebung
- Sehr komplexe Kalkulationsmethoden für Kosten, Risiken und Performance-Darstellung
  - diese führen nur sehr eingeschränkt zu objektiver Vergleichbarkeit
- Gleiche Wettbewerbsbedingungen (Level playing field) zwischen allen Anbietern ist wichtig

Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs VVO

**Key Information Document**

**Purpose**  
The 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] [available for PRIIP manufacturer] [CAE telephone number for more information] [Regulator, Member State] [date of publication]

**What is this product?**  
Type: [Text pursuant to Article 8(3)(i)]  
Purpose: [Text pursuant to Article 8(3)(ii)]  
Intended Market: [Text pursuant to Article 8(3)(iii)]

**What are the risks and what could I get in return?**  
Risk Indicator: [Summary Risk Indicator and Narrative text pursuant to Article 8(3)(e)]

**Investment Scenarios**

Scenarios	1 year	[2] years	[3] years (recommended holding period)
<b>Unfavourable scenario</b> What you might get back after costs	0	0	0
Average return each year	0	0	0
<b>Moderate scenario</b> What you might get back after costs	0	0	0
Average return each year	0	0	0
<b>Favourable scenario</b> What you might get back after costs	0	0	0
Average return each year	0	0	0

Accumulated invested amount

1 2 3 4 5 6 7

**Lower risk**  
[The risk can be significantly different a time other than the end of the period.] [It may not be possible for or, if you do so, you may incur additional costs.]

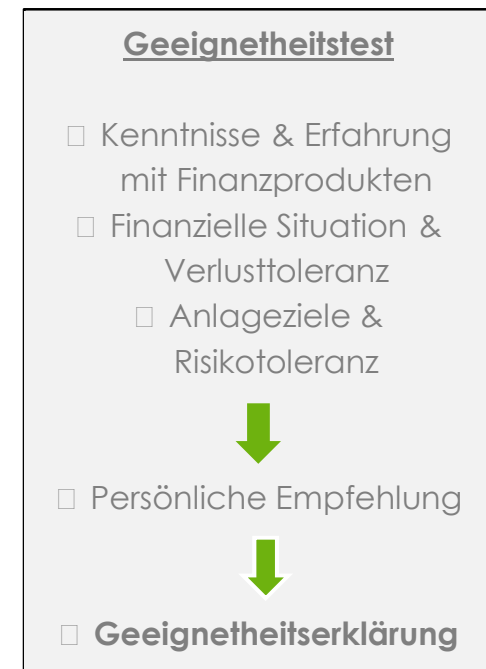
**Investment [€1000]**

	If you cash in after [1] year	If you cash in after [3] years	If you cash in after [5] years (recommended)
One-off costs	0	0	0
+ Recurring costs	0	0	0
+ Incidental costs	0	0	0
= Total costs	0	0	0
RIY	0%	0%	0%

# IDD: Geeignetheits-, Angemessenheitstest (nur für IBIPs)



- Je nachdem, ob eine Beratung erfolgt, spricht die IDD von einem „**Geeignetheitstest (suitability test)**“ bzw. „**Angemessenheitstest (appropriateness test)**“
- EIOPA definiert für den **Geeignetheitstest** einen eigenen Kundenfragenkatalog zur Erstellung eines **Kundenprofils** (dieser kann auch voll-, oder teilautomatisiert befüllt werden)
- Abschließend ist eine „**Geeignetheitserklärung**“ abzugeben



# IDD: Geeignetheits-, Angemessenheitstest (nur für IBIPs)



- Wenn keine Beratung erfolgt, spricht die IDD von einem „**Angemessenheitstest**“
  - Bei den Angemessenheitsprüfungen ist die **bisherige Erfahrung mit Finanzprodukten** zu erfragen
- Falls ein Kunde die notwendigen Informationen nicht bereit stellt oder das gewählte Produkt nicht mit dem Kundenprofil übereinstimmt, ist eine **Warnung** auszusprechen

## Angemessenheitstest

- Kenntnisse & Erfahrung mit Finanzprodukten
- Ungeeignetes Produkt oder ungenügende Kundeninformation



- **Warnung**

## IDD: Vergütung

- Die **Art** der Vergütung ist offenzulegen
- Vergütung darf kein Anreiz sein, dass die Pflicht, im „**bestmöglichen Interesse des Kunden**“ zu handeln, gefährdet wird.
- kein Provisionsverbot
- Verkaufsziele? Provisionsstaffelungen? Bonuszahlungen?

## IDD: Vergütung IBIPs (Entwurf der EK)

Auflistung von **Anreizen\***, die ein hohes Risiko bergen zu einem nachteiligen Einfluss bezüglich der Servicequalität am Kunden zu führen:

- a. Der Anreiz verleitet den Vermittler / Vertriebsmitarbeiter dazu, ein bestimmtes Produkt anzubieten, obwohl ein anderes Produkt den Kundenbedürfnissen von Anfang an besser entspricht
- b. Der Anreiz ist ausschließlich oder vorwiegend von quantitativen Kriterien abhängig ohne die qualitative Verpflichtung zu berücksichtigen, den Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in dessen bestmöglichen Interesse zu behandeln
- c. Der Wert des Anreizes ist verglichen mit dem Wert des Produktes oder der Dienstleistung unverhältnismäßig hoch

**\*Anreize** = Honorare, Provisionen und nicht- monetäre Vorteile, die die übergeordnete Verpflichtung, den Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in dessen bestmöglichen Interesse zu behandeln, gegebenenfalls gefährden

## IDD: Vermittlung IBIPs (Entwurf der EK)

---

- d. Der Anreiz wird ausschließlich oder mehrheitlich am Beginn ausbezahlt und sieht keine Verpflichtung zur Rückzahlung bei vorzeitiger Auflösung des vermittelnden Vertrages vor
- e. Das Anreizsystem sieht keine Rückzahlung eines Anreizes vor, der aus der Kundenprämie finanziert wurde, falls das Produkt storniert oder frühzeitig rückgekauft wird
- f. Der Anreiz wird ausgelöst, wenn ein volumen- oder wertbasiertes Ziel erreicht wird

# IDD: Fazit – Know your customer



Kenne ich meine Kunden?

Kenne ich die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden?

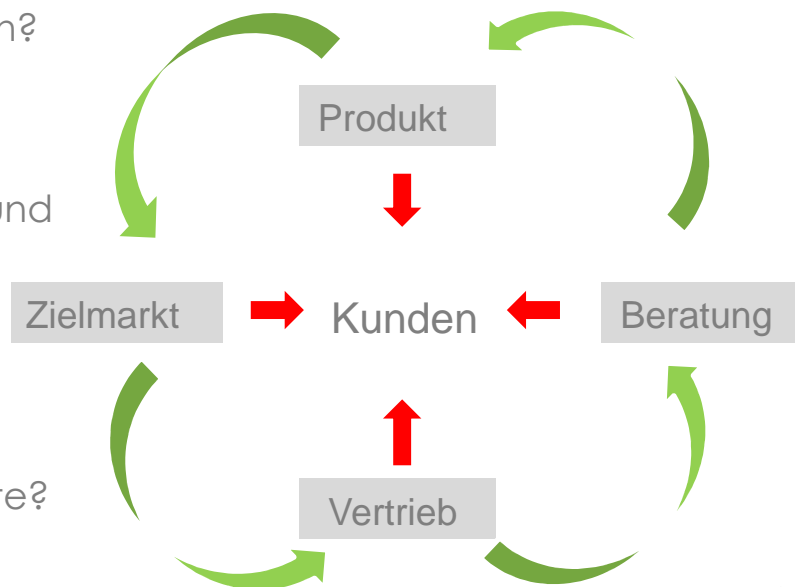
Habe ich die richtigen Produkte für die Zielmärkte?

Habe ich die Vermittlung dokumentiert?

Ist die Empfehlung im besten Interesse des Kunden?

Ist der Kunde im Zielmarkt?

Habe ich genug Informationen über das Produkt?





# IDD – Zeitleiste

## Nächste Schritte – EU

- Frühling 2017
  - EK arbeitet an Text von EIOPA erhaltenem technischen Entwurf für die delegierten Rechtsakte der IDD
- Sommer 2017
  - EK konsultiert (4 Wochen / Juli-August) über Text der delegierten Rechtsakte
  - EK finalisiert & veröffentlicht (Mitte August) die Durchführungsverordnung für das IPID (Insurance Product Information Document)
- Herbst 2017
  - EK finalisiert & übermittelt delegierte Rechtsakte (Ende September) an Rat & EP zwecks Einspruchsfrist 3 Monate (+3 Monate verlängerbar)
- Winter 2017– Inkrafttreten der del. RA

Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs VVO

## Nächste Schritte –Österreich

- Sommer 2017
  - Begutachtungsentwurf für AT Umsetzungsgesetz der IDD
  - **VersVertrG 2017**
- Herbst 2017
  - Keine nationale Umsetzung vor NR Wahl
- 23.02.2018 IDD Umsetzungsfrist
- EP und Rat für Verschiebung auf 1.Oktober 2018
- EK ??



**Danke für die  
Aufmerksamkeit!**

© VVO 2017 – Weitergabe/Vervielfältigung dieser Präsentation ohne Zustimmung des VVO verstößt  
gegen das Urheberrecht