

Die Implementierung der IDD – eine Bestandsaufnahme

9. Düsseldorfer Versicherungsrechtstag

RAin Dr. Gunbritt Kammerer-Galahn, Partnerin Taylor Wessing



Düsseldorf, 28. Oktober 2016

Inhalt

- 01 > Versicherungsvertreiber
 - Was ist Versicherungsvertrieb?
 - Wer ist Versicherungsvertreiber?
- 02 > Qualifikation und Organisation
- 03 > Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln
- 04 > Produktgenehmigungsverfahren
- 05 > Sanktionen und Maßnahmen
- 06 > Besonderheiten für Rückversicherung



I. Was ist Versicherungsvertrieb?

> Art. 2 Abs. 1 Nr. 1 IDD definiert „**Versicherungsvertrieb**“ wie folgt:

„die Beratung, das Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen, das Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall, einschließlich der Bereitstellung von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Kunde über eine Website oder andere Medien wählt, sowie die Erstellung einer Rangliste von Versicherungsprodukten, einschließlich eines Preis- und Produktvergleichs, oder ein Rabatt auf den Preis eines Versicherungsvertrags, wenn der Kunde einen Versicherungsvertrag direkt oder indirekt über eine Website oder ein anderes Medium abschließen kann.“

> Art. 2 Abs. 1 Nr. 2 IDD ergänzt für den „**Rückversicherungsvertrieb**“:

„(s.o....), insbesondere im Schadensfall, und zwar auch dann, wenn diese Tätigkeiten von einem Rückversicherungsunternehmen ohne Beteiligung eines Rückversicherungsvermittlers ausgeübt werden.“

II. Wer ist Versicherungsvertreiber?

> **Versicherungsvertreiber** sind nach Art. 2 Abs. 1 Nr. 8 IDD folgende natürlichen und juristischen Personen:

- Versicherungsvermittler
- Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit
- Versicherungsunternehmen (neu!)

> **Versicherungsvermittler** (Art. 2 Abs. 1 Nr. 3 IDD):

„jede natürliche oder juristische Person, die kein Versicherungsunternehmen oder ihre Angestellten und kein Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit ist und die die Versicherungsvertriebstätigkeit gegen Vergütung aufnimmt oder ausübt“

II. Wer ist Versicherungsvertreiber?

> **Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit:**

- Definition (Art. 2 Abs. 1 Nr. 4 IDD): jede natürliche oder juristische Person, die weder Kreditinstitut noch Wertpapierfirma i.S.d. VO (EU) Nr. 575/2013 ist, und die Versicherungsvertriebstätigkeit als Nebentätigkeit gegen Vergütung aufnimmt oder ausübt, wenn:
 - Versicherungsvertrieb nicht hauptberuflich betrieben wird,
 - keine Lebens-/Haftpflichtrisiken, es sei denn Ergänzung seiner Ware/Dienstleistung
- **nicht von IDD erfasst** (Art. 1 Abs. 3 IDD):
 - Versicherung ist ergänzende Leistung zu Ware bzw. Dienstleistung (jeder Anbieter)
 - Risiken: Defekt, Verlust, Beschädigung der Ware, Nichtinanspruchnahme der Dienstleistung, Beschädigung/Verlust von Gepäck, Risiken im Zusammenhang mit gebuchter Reise (Erwägungsgrund 8 IDD nennt nun ausdrücklich: „Reisebüros und Autovermietungsfirmen“)
 - Jahresprämie pro rata ≤ EUR 600,00 bzw. Prämie pro Person ≤ EUR 200,00, wenn Dienstleistung für max. 3 Monate

II. Wer ist Versicherungsvertreiber?

> **Versicherungsunternehmen**

- ein Unternehmen im Sinne des Art. 13 Nr. 1 der Solvency II-Richtlinie 2009/138/EG, d.h. ein direktes Lebensversicherungs- oder Nichtlebensversicherungsunternehmen, das eine Zulassung zur Aufnahme der Direktversicherungstätigkeit erhalten hat
- Angestellte von Versicherungsunternehmen, die die Tätigkeit des Versicherungsvertriebs ausüben (Art. 10 Abs. 1 IDD)

> nunmehr ausdrücklich erfasst: **Vergleichs- oder Rabattplattformen**

einzigste Ausnahme (Erwägungsgrund 12 IDD): Websites von öffentlichen Stellen/ Verbraucherverbänden, die allein Versicherungsprodukte vergleichen

II. Wer ist Versicherungsvertreiber?

> Ausdrücklich **keine Vertreiber**:

- **Tippgeber** (Erwägungsgründe 13, 14 S. 1; Art. 2 Abs. 2 lit. a, c, d IDD)
- **Schadenexperte** (Erwägungsgrund 14 S. 2; Art. 2 Abs. 2 lit. b IDD):
berufsmäßige Verwaltung von Ansprüchen, Schadensregulierung,
Sachverständigenbegutachtung)

> Weiterhin ungeregelt: **Gruppenversicherungsvertrag**

- Contra Einstufung des Gruppen-VN als Versicherungsvertreiber:
 - Artikel 2 Abs. 1 Nr. 1 IDD spricht ausschließlich vom Versicherungsvertrag;
zwischen versicherter Person und VU kommt beim Gruppenversicherungsvertrag
allein ein Versicherungsverhältnis zustande
 - Erwähnung in Erwägungsgrund 49 IDD zu verpflichtendem Beitritt der versicherten
Person: dann Gruppen-VN = „Kunde“, welcher Produktinformationsblatt des
Vertreibers der versicherten Person unverzüglich nach deren Aufnahme vorlegt

02 > Qualifikation und Organisation

Verschärfung bestehender und neue Anforderungen (Art. 10 IDD):

- > angemessene Kenntnisse und Fertigkeiten (Abs. 1 nicht neu; **aber** neu: Kenntnisse im Zusammenhang mit Produktgenehmigungsprozess)
- > regelmäßige **Weiterbildung** (Abs. 2): mind. 15 Std. jährlich, mind. für:
 - maßgebliche Personen innerhalb der Leistungsstruktur, die für den Vertrieb verantwortlich sind,
 - alle anderen direkt am Versicherungsvertrieb mitwirkenden Personen
 - Mitgliedstaaten können Bescheinigung für Weiterbildung vorschreiben
- > **guter Leumund** der natürlichen Personen (Abs. 3): keine Vorstrafen in Eigentums- und Finanzdelikten, keine Insolvenz
- > VU genehmigen und verschriften zur Sicherstellung **interne Leitlinien** und **angemessene Verfahren** und setzen einen **Verantwortlichen** ein
- > Geringere Anforderungen für Vermittler in Nebentätigkeit möglich

03 > Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Verschärfung bestehender und neue Anforderungen (Art. 17-23 IDD):

> **Grundsatz** (Art. 17 Abs. 1 IDD):

Die Mitgliedstaaten haben sicherzustellen, dass die Vertreter bei ihrer Vertriebstätigkeit gegenüber ihren Kunden **stets ehrlich, redlich** und **professionell** in deren **bestmöglichem Interesse** handeln.

> **Vergütung** (Art. 17 Abs. 3 IDD)

- **Keine** Kollision mit Pflicht, im bestmöglichen Kundeninteresse zu handeln
- grundsätzlich **kein** Provisionsverbot, aber **keine Anreize** durch Vergütung (oder Verkaufsziele oder in anderer Weise), dass dem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt empfohlen wird, obwohl der Vertreter ein dem Kundeninteresse besser entsprechendes anbieten könnte

> **Offenlegung** der „Art der Vergütung“ (Art. 17 Abs. 3; 19 Abs. 4 IDD)

03 > Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Verschärfung bestehender und neue Anforderungen (Art. 17-23 IDD):

> 3 Vertriebs-Szenarien nach Art. 20 IDD:

- **Vertrieb ohne Beratung** (Abs. 1 S. 1 und 2):
 - jeder angebotene Vertrag muss den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden hinsichtlich der Versicherung entsprechen, d.h. stets Erhebung und Bewertung individueller Kundenangaben
 - **objektive** Information über das Versicherungsprodukt in **verständlicher** Form
- **Vertrieb mit Beratung** (Abs. 1 S. 3):
 - Mitteilung, dass Beratung erfolgt, und persönliche Empfehlung sowie Erläuterung, warum Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht
- **Vertrieb nach Marktanalyse durch Vermittler** (Abs. 3, wie § 60 VVG):
 - Rat zu stützen auf Untersuchung hinreichender Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen
 - anhand fachlicher Kriterien ist persönliche Empfehlung abzugeben, welcher Versicherungsvertrag geeignet wäre, die Bedürfnisse des Kunden zu erfüllen

03 > Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Verschärfung bestehender und neue Anforderungen (Art. 17-23 IDD):

> **Produktinformationsblatt** (Art. 20 Abs. 4-9 IDD)

- ausdrücklich Pflicht für Nichtlebensversicherungsprodukte
- standardisiertes Format **vor** Abschluss des Vertrages auszuhändigen
- **Grundsatz:** Papierform: (s. Art. 23 Abs. 3 IDD)
- Nach Konsultation der EIOPA zum **technischen Standard** soll Beispiel als Blaupause vorgegeben werden, das Verwendung von Bildzeichen vorsieht und nicht mehr als zwei DIN A4-Seiten umfasst (Vorlage bis zum 23.02.2017)
- **Inhalt** (Art. 20 Abs. 8 IDD – durch § 4 VVG-InfoV bereits umgesetzt):
 - Angaben zur Art der Versicherung
 - Zusammenfassung der Versicherungsdeckung
 - Prämienzahlungsweise und Prämienzahlungsdauer
 - die wichtigsten Leistungsausschlüsse
 - Verpflichtungen zu Vertragsbeginn und während der Laufzeit des Vertrags
 - Verpflichtungen bei der Erhebung eines Anspruchs
 - die Laufzeit des Vertrags, einschl. Anfangs- und Enddatum, und Einzelheiten der Vertragsbeendigung

03 > Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Verschärfung bestehender und neue Anforderungen (Art. 26-30 IDD):

> **Versicherungsanlageprodukte** (neue Anforderungen)

- Artikel 2 Abs. 1 Nr. 17 IDD: Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist (z.B. fondsgebundene LV);
Ausnahmen in lit. a – e, insb. Nichtlebens-, Risikolebens- und besondere Altersvorsorgeprodukte
- Erleichterungen nach Art. 30 Abs. 3 IDD möglich
- Zweck: **Angleichung** an Vorgaben für Anlageprodukte von Banken und Finanzinstituten (MiFID II; PRIIPs-VO)
- angemessene **organisatorische** Vorkehrungen zur Vermeidung von Schädigungen des Kundeninteresses durch Interessenkonflikte durch Konflikterkennungssystem bzw. Offenlegung von Interessenkonfliktquellen an Kunden (Art. 28 Abs. 1 und 2 IDD)

03 > Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Verschärfung bestehender und neue Anforderungen (Art. 26-30 IDD):

- **Informationspflicht** (Art. 29 Abs. 1 IDD): Offenlegung sämtlicher Kosten und Gebühren rechtzeitig vor Abschluss des Vertrags in aggregierter Form und
 - falls der Kunde dies verlangt - Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten; auf Verlangen soll Kunde mindestens jährlich informiert werden
 - Abs. 4: Delegierter Rechtsakt mit Kriterien, wann Verkaufsanreize sich nachteilig auf die Qualität der Dienstleistung für den Kunden auswirken (Provisionsmodell?)
- **Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit** (Art. 30 Abs. 1+2 IDD):
 - **ohne Beratung:** Ermittlung von Kenntnissen und Erfahrung des Kunden
 - **mit Beratung:** Ermittlung von Kenntnissen und Erfahrung, finanziellen Verhältnissen (einschl. Verlusttragungsfähigkeit) und Anlagezielen (einschl. Risikotoleranz)
- Vertreiber beurteilt, ob angebotenes Produkt geeignet und zweckmäßig ist
- **Pflicht** zur Warnung vor Erwerb ungeeigneter / unzurechnungsfähiger Produkte; Warnung in standardisiertem Format möglich (Art. 30 Abs. 2 Unterabs. 2 IDD)

04 > Produktgenehmigungsverfahren

Neue Anforderungen an Produktentwicklung (Art. 25 IDD):

- **Obligatorisch** für alle Vertreiber, die Versicherungsprodukte zum Verkauf an Kunden konzipieren
- **Internes Verfahren** für die Genehmigung jedes neuen Versicherungsproduktes oder jeder wesentlichen Anpassung bestehender Versicherungsprodukte:
 - **Identifikation** und **Festlegung** von Zielmarkt und dessen einschlägigen Risiken
 - **Festlegung** der beabsichtigten Vertriebsstrategie
- Parameter sind **allen** Vertreibern des Produkts jeweils zur **Verfügung zu stellen**

EIOPA: Konsultation zu Technischen Hinweisen vom 4. Juli 2016 = **unverbindliche** Orientierung:

- Zielmarkt: Festlegung durch **detaillierte** Beschreibung, Kriterien u.a.: Niveau der Zielgruppe sowie Fähigkeit, die Komplexität des Produkts zu erfassen, Ziele, Wünsche sowie Bedürfnisse der Versicherungsnehmer

04 > Produktgenehmigungsverfahren

Neue Anforderungen an Produktentwicklung (Art. 25 IDD):

- **Verschriftlichung** Aufsichts- und Lenkungs- bzw. Vertriebsvorkehrungen in Product Governance-Leitlinie (risikobasierter Ansatz nach Solvency II)
- keine neue Governance-Funktion, sondern Verantwortung Leitungsorgan
- „**Testing**“ zur Bewertung erwarteter Produkt-Performance in Stressszenarien
- **Gewährleistung**, dass Produkt allein an festgelegten Zielmarkt vertrieben wird, d.h. Vertriebsstrategien von Hersteller / Vertreiber dürfen grds. **nicht** divergieren
- Parameter **regelmäßig überprüfen** (EIOPA: auch anlassbezogen, z.B. Änderungen der Vertriebsstrategie oder -wege, der Komplexität des Produktes, vgl. Kapitel 1 Leitlinie 4 Explanatory Text Nr.1.9; Draft Technical Advice Nr. 2, S. 38)
- Untergrenze für Überwachung/Anpassung: Zeitraum von **3 Jahren** (aaO, S. 39)
- Mitgliedstaaten können in Betracht ziehen, dass auch **bereits vertriebene** Produkte erfasst sind (vgl. aaO, S. 38; Einl. zu POG Nr. 1.17.)
- **Verhältnismäßigkeit** (Abs. 2) + Ausnahme **Großrisiken** (Abs. 4)

Bekanntmachung und Sanktionen

- > Öffentliche Bekanntmachung und Meldung an EIOPA (Art. 32 IDD)
- > Vertrieb **sämtlicher** Versicherungsprodukte (Art. 33 Abs. 3 IDD):
 - Unterlassens-Anordnung
 - Widerruf der Eintragung als Vermittler
- > nach Art. 33 Abs. 2 IDD zusätzliche strenge Sanktionsmechanismen bei Vertrieb von **Versicherungsanlageprodukten**, die bei juristischen Personen auch Leitungsorganmitglieder betreffen können:
 - Zeitweiliges Berufsverbot
 - Empfindliche Geldbußen:
 - bei juristischen Personen: Maximal-Geldbuße von mind. EUR 5 Mio. oder 5% des jährlichen Gesamtumsatzes des Unternehmens bzw.
 - bei natürlichen Personen: Maximal-Geldbuße von mind. EUR 700.000,00, oder
 - für beide: jeweils maximal das Zweifache der infolge des Verstoßes erzielten Gewinne bzw. verhinderten Verluste

Vergleich Erst- und Rückversicherung:

Erstversicherungsvertrieb

- Berufliche und organisatorische Anforderungen (Art. 10)
- Kooperation nur mit registrierten bzw. insoweit befreiten Vermittlern (Art. 16)
- Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln (Art. 17 – 24)
- Produktgenehmigungsverfahren (Art. 25)
- Zusätzliche Anforderungen im Zusammenhang mit Versicherungsanlageprodukten (Art. 26 – 30)

Rückversicherungsvertrieb

- Berufliche und organisatorische Anforderungen (Art. 10)
- Kooperation nur mit registrierten bzw. insoweit befreiten Vermittlern (Art. 16)
- Art. 17 – 24 wohl nicht anwendbar
- Art. 25 nicht anwendbar
- Art. 26 – 30 nicht anwendbar

Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit!

Haben Sie Fragen?



Ihre Ansprechpartnerin:



Dr. Gunbritt Kammerer-Galahn
Partnerin, Düsseldorf
Head of Insurance Taylor Wessing

Kontaktdetails

T: +49 (0) 211 83 87 193

E: g.kammerer-galahn@taylorwessing.com

Unsere Standorte

Amsterdam

003 Parnassusweg 823
1082 LZ Amsterdam
The Netherlands
T. +31 88 0243 000

Brüssel

Rue de Livoume, 7 Box 4
B-1060 Brüssel
RPR/BCE 0877.631.254
T. +32 2 290 0339

Düsseldorf

Benrather Straße 15
DE-40213 Düsseldorf
T. +49 211 83 87 0

Kiew

Illinsky Business Center
vul. Illinska 8
UA-04070 Kiew
T. +38 044 369 32 44

München

Isartorplatz 8,
DE-80331 München
T. +49 89 2 10 38 0

Seoul **

DR & AJU International Law Group
7/11/12/13/15F, Donghoon Tower
317 Teheran-ro
Gangnam-gu
KR-Seoul
T. +82 2 3016 5200

Beijing *

Unit 2307&08, West Tower, Twin
Towers, B-12 Jianguomenwai Ave,
Chaoyang District
CN-Beijing 100022
T. +86 10 8587 5886

Budapest

Dorottya u. 1, III. em.
HU-1051 Budapest
T. +36 1 327 04 07

Eindhoven

Kennedyplein 201
5611 ZT Eindhoven
The Netherlands
T. +31 88 0243 000

Klagenfurt *

Alter Platz 1
AT-9020 Klagenfurt
T. +43 463 51 52 27

New York *

41 Madison Avenue, 31st Floor
New York
US-NY 10010
T. +1 650 617 3336

Shanghai *

Unit 1509, United Plaza
No. 1468,
Nanjing West Road
CN-Shanghai 200040
T. +86 21 6247 7247

Berlin

Ebertstraße 15
DE-10117 Berlin
T. +49 30 88 56 36 0

Cambridge

24 Hills Road
GB-Cambridge, CB2 1JP
T. +44 1223 446400

Frankfurt

Thurn-und-Taxis-Platz 6
DE-60313 Frankfurt a.M.
T. +49 69 971 30 0

London

5 New Street Square
GB-London EC4A 3TW
T. +44 20 7300 7000

Paris

42 avenue Montaigne
FR-75008 Paris
T. +33 172 74 03 33

Singapore

RHTLaw Taylor Wessing
Six Battery Road
#09-01, #10-01
SG-Singapore 049909
T. +65 6381 6868

Bratislava

Panenská 6
SK-81103 Bratislava
T. +421 2 5263 2804

Dschidda **

Al Sulaim Al Awaji & Partners
King Tower - Flooe 31 - King
Abdulaziz Road
P.O.Box: 1512
SA-Dschidda 21441
T. +966 12 616 3939

Hamburg

Hanseatic Trade Center
Am Sandtorkai 41
DE-20457 Hamburg
T. +49 40 36 80 30

London Tech City

Shoreditch Business Centre
64 Great Eastern Street
GB-London EC2A 3QR
T. +44 20 7300 7000

Prag

U Prašné brány 1
CZ-110 00 Prag 1
T. +420 224 81 92 16

Wien

Schwarzenbergplatz 7
AT-1030 Wien
T. +43 1716 55

Brünn *

Dominikánské náměstí 4/5
CZ-602 00 Brno
T. +420 543 420 401

Dubai

26th Floor, Rolex Tower,
Sheikh Zayed Road,
P.O. Box 33675
AE-Dubai
T. +971 4 309 1000

Jakarta **

HPRP
Wisma 46 Kota BNI, 41st floor
Jl. Jend Sudirman Kav 1
ID-Jakarta 10220
T. +62 21 570 1837

Menlo Park *

1550 El Camino Real, Suite 275
Menlo Park
US-California, 94025
T. +1 650 666 8403

Riad **

Al Sulaim Al Awaji & Partners
29 Prince Mamdouh bin Abdulaziz
Street - AlSulaimanya
P.O.Box: 22166
SA-Riad 11495
T. +966 11 462 8866

Warschau

ul. Mokotowska 1
PL-00640 Warschau
T. +48 22 584 97 40

* Repräsentanzen

** Assoziierte Büros