

IDD kommt hinkend im Alltag an

27.9.2018 – Zum Start am Montag fehlt immer noch die nationale Umsetzung für die selbstständige Versicherungsvermittlung. Darüber hinaus scheint so manche interpretationsfähige Bestimmung erst gerichtlich geklärt werden zu müssen, meint Beate Blaschek beim Afpa-Praxisdialog. Ludwig Pflieger, FMA, machte klar, dass die Aufsicht besonderen Wert auf das „POG“-Reglement und die Produktinformationsblätter legt. Ein Thema war auch, wie weit die Prüfbefugnisse der Versicherer in Bezug auf ihre Vertriebspartner reichen. Für Stefan Trojer sind Versicherer jedenfalls nicht „zur Aufsicht über Vermittler berufen“.

Der Countdown für den Einzug der [Versicherungsvertriebs-Richtlinie](#) in den Alltag läuft: Am Montag beginnt endgültig das IDD-Zeitalter (VersicherungsJournal [20.3.2018](#)) – wenn auch mit einiger Unsicherheit und offenen Fragen.

Denn nachdem das [Finanzministerium](#) (BMF) die nationale Umsetzung für den Bereich des Direktvertriebs längst erledigt hat (VersicherungsJournal [22.3.2018](#)), ist die Umsetzung für die Versicherungsvermittler – zuständig ist das [Wirtschaftsministerium](#) – noch immer ausständig.

Entwurf für Vermittler liegt noch immer nicht vor

Stefan Trojer, der im Wirtschaftsministerium als Legist federführend für die Ausarbeitung des Entwurfs zuständig war, bedauerte am Mittwoch bei einem „Praxisdialog“ des [Verbands der österreichischen Finanz- und Versicherungsprofessionisten](#) (Afpa) in Wien die Verzögerung.

Der Entwurf sei „in der Pipeline“, liege aber nach wie vor auf politischer Ebene. Was nun ab 1. Oktober gilt? „Da fällt eine direkte Wirkung der Richtlinie ein“, meinte Trojer. Daraus könnten sich neue Fragen ergeben, er hoffe, aber dass die Novelle doch noch früh genug verabschiedet sein wird, dass sich solche Fragen nicht stellen.

BMF-Ramharter erwartet „level playing field“

Seitens des BMF betonte Martin Ramharter, das Ministerium habe in seiner Umsetzung lediglich – und aufgrund einer Forderung der Branche selbst – in Gestalt der grundsätzlichen Beratungspflicht „gold plating“ vorgenommen (VersicherungsJournal [28.3.2017](#)).

Ob es ein „level playing field“ zwischen Direkt- und selbstständigem Vertrieb geben wird? Auch wenn die IDD-Umsetzung für die Vermittler noch nicht steht, glaubt Ramharter daran, dass das künftige Set an Spielregeln keinen Akteur bevorzugen oder benachteiligen wird.

Zum einen sei die IDD selbst von diesem Gedanken getragen, zum anderen sei es erklärte Intention der Bundesregierung, von „gold plating“ Abstand zu nehmen.

Blaschek: Wesentlich, dass Vergleichsportale jetzt erfasst sind

Beate Blaschek vom [Konsumentenschutz-Ministerium](#) bezeichnete es als wesentlichen Punkt, dass das neue Vertriebsrecht auch Vergleichsportale erfasse, sodass es nicht möglich sei, sich ohne Beratung einfach nur „durchzuklicken“.

Ganz zufrieden ist sie trotzdem nicht; ihrer Einschätzung nach ist die Regulierung in puncto Vergleichsportale noch nicht am Ende angelangt. Um vollends Fairness im Wettbewerb sicherzustellen, könnte es noch zu einer eigenen Richtlinie kommen, meinte Blaschek.

Es braucht wohl den EuGH, um Klarheit zu schaffen

Problematisch am neuen IDD-Reglement findet Blaschek, dass es häufig auf Begriffe wie „angemessen“ und dergleichen zurückgreift, zumal sie einiges an Interpretationsspielraum lassen. „Das macht 's nicht einfacher.“

Es werde wohl die Gerichte brauchen, um zu einer Auslegung solcher Begriffe zu gelangen und Rechtssicherheit zu gewinnen. Das beträfe etwa auch Fragen wie Interessenkonflikte und Kostentransparenz.

„Hatte ich mir immer gewünscht“

Begrüßenswert findet sie die neuen Regeln zur Produktaufsicht. Durch sie sind Versicherer und Vermittler ja zu einem engeren Informationsaustausch angehalten, insbesondere über Probleme, die im Zusammenhang mit Versicherungsprodukten auftreten ([VersicherungsJournal 29.5.2017](#), [6.9.2017](#), [25.10.2017](#)).

So eine Zusammenarbeit habe sie sich „immer gewünscht“, sagte Blaschek. Sie räumte aber ein, dass das als „product oversight and governance“ (POG) bezeichnete Reglement des Artikels 25 IDD eine große Herausforderung für Versicherer und Makler sei.

René Hompasz, Geschäftsführer der [Höher Insurance Services GmbH](#), sieht die POG als Chance: Wenn die Vermittler dieses Instrument richtig nutzen, so könne es helfen, dass nur Produkte designt werden, „die der Markt braucht“ – und Problematisches vermieden werde, wobei Hompasz den Dauerrabatt als Beispiel nannte.

Pfleger: POG-Reglement „extrem wichtig“

Auch Ludwig Pfleger, in der [Finanzmarktaufsicht](#) (FMA) für Versicherungsunternehmen zuständig, nannte die POG „extrem wichtig“ im Sinne eines präventiven Konsumentenschutzes.

Die FMA will deshalb ihr Augenmerk gerade darauf legen, wie die Bestimmungen zu Produktentwicklung und Zielmarkt-Vertrieb in der Praxis realisiert werden. Sie hätten nämlich das Potenzial, die Minimierung der Vermarktung schädlicher Produkte zu bewirken.

Wenn hier nicht regelkonform gearbeitet werde, werde man denn auch „relativ schnell“ Sanktionen verhängen, verdeutlichte Pfleger, welchen Stellenwert die FMA diesem Instrument offenbar zuschreibt.

Wie weit reicht die Prüfbefugnis oder -pflicht des Versicherers?

Die Aufsicht erwarte sich hinsichtlich der engeren Zusammenarbeit zwischen Versicherungsunternehmen und selbstständigem Vertrieb (VersicherungsJournal [4.9.2018](#)) entsprechende Schritte der Produkthersteller.

Grundsätzlich bestehe zwar keine Verpflichtung der Versicherer, einen Vermittler in dieser Hinsicht „aktiv“ zu prüfen; es müsse einem Versicherer aber etwa auffallen, wenn ein Antrag für ein Produkt eingeht, das offenbar nicht zum Kundenprofil passt. Dann müsse der Versicherer „gegebenenfalls Konsequenzen ziehen“.

Im Zuge der Publikumsdiskussion kamen in diesem Zusammenhang auch die Ergänzungen zu den Courtage-Vereinbarungen aufs Tapet, die in den letzten Monaten von Versicherern versandt wurden (VersicherungsJournal [29.5.2018](#), [26.9.2018](#)). In der Vermittlerschaft war hier teils Kritik an darin niedergeschriebenen Prüfbefugnissen des Versicherers lautgeworden.

Trojer meinte dazu, dass für einen Versicherer im Wesentlichen relevant sei, dass ein Vermittler, mit dem er zusammenarbeitet, eingetragen ist. Ein Versicherer sei aber „nicht zur Aufsicht über Vermittler berufen“. Weitergehende Befugnisse wie die Prüfung, ob der Vermittler seinen gewerberechtlichen Pflichten nachkommt, würden ihm, Trojer, „zu weit gegriffen“ erscheinen.

FMA setzt Hoffnungen in Produktinformationsblätter

Abseits dessen setzt Pfleger Hoffnungen in die Kurzinformativblätter (KIDs). Mit diesen könne sich ein Kunde auch dann ein Bild von den zentralen Produktmerkmalen machen, wenn er nicht sämtliche Unterlagen vor dem Abschluss liest.

Auch hier werde die FMA ein Auge darauf haben, dass die KIDs in geeigneter Weise gestaltet sind und dem Interessenten nicht erst kurz vor der Unterschrift, sondern „früh genug“ überreicht werden, unterstrich Pfleger.

Angesichts der zahlreichen Informationspflichten zeigte Beate Blaschek Verständnis dafür, dass es für Vermittler „nicht einfach sein wird, die Aufmerksamkeit (*des Kunden; Anm.*) so lange aufrechtzuerhalten“.

Es sei gewissermaßen ein Dilemma, dass zugleich vielfach die Neigung bestehe, das Thema Finanzen am liebsten an einen Dritten abzugeben, ohne sich selbst damit beschäftigen zu müssen.

Deregulieren, vereinfachen und ein anderes Konsumentenbild

Hompasz plädierte für eine „Rückkehr zur Ansicht, dass Versicherungskunden mündige Bürger sind“ und auch selbst Verantwortung für ihre Entscheidungen tragen. Notwendig sei auch Deregulierung, denn jedes Mehr an Regeln führe zu einem Mehr an Aufwand und zu folglich zu höheren Prämien, die der Kunde zahlen müsse.

Des Weiteren spricht sich Hompasz für die Vereinfachung der Beratungsvorschriften aus. Er könnte sich – Anlageprodukte ausgenommen – etwa vereinfachte Regeln vorstellen, wenn eine bestimmte Prämiengrenze nicht überschritten wird oder es sich um einen gewerblichen oder fachkundigen Klienten handelt.

Eine Vereinfachung der Informationspflichten könnte durch eine Verordnung des Wirtschaftsministers erfolgen, meint Hompasz. Eine gesetzliche Grundlage dafür bietet [§ 137h Abs. 4](#) der Gewerbeordnung.

Für die Aufsicht wünscht sich Hompasz den Ausbau zu einer Serviceeinrichtung, die Empfehlungen zum Beratungsprozess gibt und ein zentrales Verzeichnis aller einschlägigen Rechtsvorschriften zur Verfügung stellt.

Muschik zu Nebentätigkeit: Nicht nach Marathon zurück an den Start

Die IDD lässt in begrenztem Umfang auch eine Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit zu. Insbesondere dürfen auf diesem Weg „lediglich bestimmte Versicherungsprodukte, die eine Ergänzung zur Lieferung einer Ware bzw. zur Erbringung einer Dienstleistung darstellen“ vertrieben werden.

Afpa-Obmann Johannes Muschik nahm auf diese Nebentätigkeit Bezug und appellierte, hier nicht ein Nebengewerbe einzuführen, das nicht denselben Anforderungen unterliege wie die hauptberufliche Versicherungsvermittlung.

Es dürfe nicht sein, so Muschik, dass man nun nach einem IDD-Marathon von mehreren Jahren wieder dort anlange, wo man angefangen habe.

[Emanuel Lampert](#)