

IDD & Co zu Formalitäten: Welches Dok ist wem zu geben? Wer prüft was?

Ein Rundgang durch die vielen Abkürzungen!

In den letzten Jahren kamen **mit IDD, MiFID-2, PRIIPs und der DSGVO neue Gesetze** auf die Branche zu, die die Rahmenbedingungen, unter denen wir unsere berufliche Tätigkeit ausüben, erheblich verändert haben. Manche sprechen von Erschwernissen, Dokumentationswut und noch Schlimmerem. Fakt ist, diese Regelungen gelten und wir alle müssen uns an **diese Informations- und Dokumentationspflichten** halten.

Aber, Hand aufs Herz: Wissen Sie wirklich, welche Formulare/Dokumente Sie ausfüllen müssen? Und welcher Behörde Sie das dann vorlegen müssen?

Wir versuchen in diesem Beitrag, einen **groben Überblick** zu geben.

A) Informations-Dokumente, die Berater/Vermittler den Interessenten übergeben müssen:

Dr. Ludwig Pflieger (in der Finanzmarktaufsicht FMA für die Aufsicht der Versicherungen und in der Europäischen Versicherungsaufsicht für Konsumentenschutz zuständig) deponierte bereits 2018 ganz deutlich, „dass die Aufsicht **besonderen Wert auf die Produktinformationsblätter und das „POG“-Reglement**“ legen werde.

Denn diese **Transparenz soll Kunden helfen, das Produkt zu verstehen** und die Vorteile/Kosten abschätzen und mit anderen vergleichen zu können.

Wer bekommt welches Dokument?

a) KID – Basisinformationsblätter gemäß PRIIPs-Verordnung

Das KID war das Erste. KID steht für „key information document“. In diesem, auch **Basisinformationsblatt** genannten, Dokument werden in standardisierter Form (genau von der EU vorgegeben), die **wichtigsten Eigenschaften** des Finanzproduktes (etwa Wertpapier, Fonds, Fondsgebundene etc.) für Konsumenten **erklärt**. Das schreibt die PRIIPs-Verordnung (PRIIPs sind verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte) so vor. Damit wurde dem Wunsch der Konsumentenschützer Rechnung getragen, dass man den Kunden besonders die Kosten und die Risiken der Produkte aufzeigt.

Dieses KID (wie auch die folgenden Blätter) müssen die Versicherer erstellen, dem Vermittler zur Verfügung stellen (zumeist online) und dieser muss es Interessenten **vor Vertragsabschluss** überreichen.

b) LIPID – Informationsblatt zu Risikolebensversicherungsprodukten

Dieses LIPID, das ist die Abkürzung für „life insurance product information document“, basiert auf einer Verordnung der FMA. Damit sollen **Kunden jene Produkte besser miteinander vergleichen** können, bei denen nicht die Veranlagung, sondern die **Absicherung** eines Risikos im Vordergrund steht (etwa Ablebensversicherung). Gleiches „Prinzip“ bzw. Vorgehensweise wie beim KID beschrieben.

c) IPID – Informationsblatt zu Versicherungsprodukten

Dieses IPID, das ist die Abkürzung für „insurance product information document“, soll laut IDD-Vorgabe aus Brüssel **für Nicht-Lebensversicherungsprodukte** die wesentlichen Informationen des Produktes übersichtlich beschreiben (etwa: was ist versichert, was ist ausgeschlossen, Versicherungssumme, geographischer Geltungsbereich etc.). Auch hier ist die bessere Vergleichbarkeit von Produkten durch den Konsumenten das Ziel.

Tipp: Überlegen Sie sich eine Routine, **wie Sie sicherstellen**, dass Sie immer das topaktuelle Dokument erhalten haben.

Oder gewöhnen Sie sich an, dass bei jedem Kundenkontakt von der Homepage des Versicherers das aktuelle Dokument heruntergeladen und an den Kunden ausgehändigt wird. Laut Fachverband Versicherungsmakler „bezieht sich die **Aushändigungspflicht ausschließlich auf das Produkt, das letztlich auch Vertragsinhalt wird**“, also die „Aushändigungspflicht bezieht sich auf den vermittelten Vertrag, nicht auch auf die sonst noch besprochenen Produkte“.

Der Fachverband der Versicherungsmakler hat folgende Übersicht dazu erstellt:

Übersicht über die nach unterschiedlichen Produktkategorien auszuhändigenden Informationsblätter:

	Nicht-Lebensversicherungsprodukte	Versicherungsanlageprodukte (Insurance Based Investment Products / IBIPs)	Risikolebensversicherungen
Auszuhändigende Dokumente:	IPID (Insurance Product Information Document)	KID (Key Information Document)	LIPID (Life Insurance Product Information Document)
Anwendungsbereich:	Nicht-Lebensversicherungsprodukte	Versicherungsanlageprodukte	Risikolebensversicherungen
Rechtsgrundlagen:	IDD	PRIIIPs-Verordnung	LV-InfoV 2018
Auszuhändigen ab wann?	Oktober 2018	Ab Jänner 2018	Oktober 2018

d) Wer kontrolliert? Auf jeden Fall die FMA! Eventuell auch die Gewerbebehörden?

Von der **FMA** ist immer wieder zu lesen, dass **Schwerpunkt-Überprüfungen** in den Bereichen Versicherungsanlageprodukte bei den Versicherungen durchgeführt werden. Das ist auch insofern logisch, als die FMA für die MiFID-Kontrolle zuständig ist.

Für den **IDD-Bereich** bei Versicherungsvermittlern sind daneben auch die **Gewerbebehörden** bzw. Magistrate zuständig. Ob und in welchem Umfang diese Behörden bis dato die Aushändigung der Informationsdokumente prüfen, ist bis dato nicht wirklich bekannt.

ACHTUNG: Selbst wenn die Behörde dies (noch) nicht kontrollieren sollte, bitte **ignorieren Sie Ihre „Überreichungspflicht“ nicht**. Denn neben der aufsichtsrechtlichen gibt es auch eine **zivilrechtliche Seite**. Denken Sie an die Möglichkeit, dass ein Kunde Sie vielleicht in ein paar Jahren verklagt. Offiziell wird er vielleicht einen Beratungsfehler vorgeben und/oder behaupten, Sie hätten ihm das entsprechende Informationsblatt nicht überreicht. Tatsächlich ist er vielleicht mit der Performance seiner Lebensversicherung nicht zufrieden. Daher: Übergeben Sie immer das entsprechende Informationsdokument (KID, IBIP, LIPID) und **dokumentieren Sie das auch**, um sich dann Jahre später von der behaupteten Fehlberatung freibeweisen zu können.

B) Aus- und Weiterbildung dokumentieren

Dank der neuen Standesregeln sind wir zu regelmäßiger Weiterbildung von **mindestens 15 Stunden pro Jahr verpflichtet**. Wir haben die Details dazu im BAV-Newsletter vom März 2019 erläutert ([zum Nachlesen hier klicken...](#)) In obigen Beitrag finden Sie Links zu den **Ausbildungsvorschriften** der Agenten sowie der Makler. Die zu erfüllenden Vorschriften für EPU's bzw. Leitungsgorgane, aber auch für „Mitwirkende“ sowie die „Nebentätigkeit“.

Wichtig: Sammeln Sie diese Ausbildungsbestätigungen bei sich selbst (auch wenn der Bildungsanbieter verpflichtet wäre, diese 5 Jahre für Sie vorrätig zu halten), denn man weiß nicht, ob der Anbieter dann noch existiert, wenn Jahre später die Behörde – hier wohl die Gewerbebehörde – den Nachweis der Weiterbildung einfordert.

Und ich **empfehle bewusst**, nicht bloß 5 Jahre aufzubewahren, sondern weit länger. Denn die Frage der Kompetenz des Vermittlers könnte bei künftigen Anlegerprozessen von entscheidender Bedeutung sein. Und hier gilt als **absolute Verjährungsfrist 30 Jahre**.

C) Beschwerdebuch führen

Aus meiner Beratungspraxis weiß ich, dass **regelmäßig bei Vor-Ort-Prüfungen** neben Beratungsprotokollen, Schulungsnachweisen, etc. auch das Beschwerdebuch vorzulegen ist.

Das basiert auf einer **ESMA Guideline** aus dem Jahre 2014, in der die Europäische Wertpapieraufsicht Leitlinien zur Beschwerdeabwicklung für den Wertpapierhandel und das Bankwesen herausgegeben hat. Die genaue Vorgangsweise und Zuständigkeit der Beschwerdemanagementfunktion wurde dann in einer delegierten Verordnung der EU (EU VO 2017/565) im Artikel 26 DelVO definiert.

Auch die „**EIOPA-Leitlinien für die Beschwerdebearbeitung durch Versicherungsvermittler**“ sind zu berücksichtigen. Beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten kommen zusätzlich die Beschwerderegulungen des Art. 19 der Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 in Bezug auf Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte („PRIIP-Verordnung“) zur Anwendung.

Danach hat jedes Unternehmen Leitlinien zum Beschwerdemanagement **schriftlich festzulegen**, in welchen u.a. auch das interne Beschwerdeverfahren aufgezeigt wird.

Im nächsten BAV-Newsletter sehen wir uns dann Ihre Pflichten nach POG/Zielmarkt sowie aufgrund der Geldwäsche-Richtlinie und die allgemeinen Formvorschriften auf Webseiten, Werbedokumenten etc. näher an.



RA Mag. Stephan Novotny

Weihburggasse 4/2/26

1010 Wien

kanzlei@ra-novotny.at

Mag. Stephan Novotny, Mag. Günter Wagner, B2B-Projekte für Finanz- und Versicherungswirtschaft

Quellen: Homepage FMA, Finanzministerium sowie WKO.at, Fachverband Versicherungsmakler, Mag. Günter Wagner, B2B-Projekte. (www.b2b-projekte.at)