

Zielmarkt & Co: Kennen Sie Ihre Pflichten aus den delegierten Verordnungen?

Wie erhalten Sie Informationen zum Zielmarkt vom Versicherer?

Eine der „echten“ Gefahren der IDD! Teil 2 der IDD Serie mit Mag. Stephan Novotny.

Sie haben einen Vertrag mit dem Versicherer unterschrieben, wo in etwa drinnen steht, dass der Versicherer einen **Zielmarkt definiert (d.h. für welche Zielgruppe dieses Produkt (nicht) geeignet ist) und diese Infos irgendwo auf seiner Homepage** stehen. Und Sie als Vermittler dürfen nur zu diesen Bedingungen das Produkt vermitteln.

- Wer hat diese Verpflichtung festgelegt?
- Was hat das mit den delegierten Verordnungen der EU-Kommission zu tun?
- Was wird da genau vom Versicherer bzw. Vermittler verlangt?
- Wie sieht die tägliche Vermittlungs-Praxis nach IDD nun aus?
- Wie erfahren Sie, wenn der Versicherer den Zielmarkt geändert hat?

Damit beschäftigt sich der 3. Teil unserer Serie zur IDD, bei der uns **Mag. Stephan Novotny tatkräftig unterstützt.**

In unserem ersten Beitrag zur IDD-Umsetzung erwähnten wir bereits, dass die jahrelange Diskussion um das drohende Provisionsverbot die Branche **vor den echten Gefahren, die sich aus der IDD ergeben, abgelenkt hat.** Zum Nachlesen des 1. Beitrags [hier klicken...](#)

Ganz wesentlich ist die **Zielmarktdefinition** und die **Neugestaltung des Vertriebsprozesses.** Nicht nur beim Versicherer, sondern auch beim Vermittler! **Und die Pflicht der Vermittler, sich alle relevanten Informationen vom Versicherer zu holen.**

Denn das Ziel, das sich hinter der IDD verbirgt, ist:

„Versicherungsvermittler haben gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell **in deren bestmöglichem Interesse zu handeln**“. **Das ist wahrscheinlich die wichtigste Botschaft der IDD.** Nach diesem Prinzip wird die Tätigkeit des Vermittlers – auch im Nachhinein – überprüft werden.

Daher muss der Versicherer den Zielmarkt definieren und **die Vermittler dürfen nur innerhalb dieses Zielmarktes** vermitteln. Details dazu finden Sie in Beitrag 1 unserer IDD Serie. **Zum Nachlesen [hier klicken...](#)**

Kennen Sie die delegierten Verordnungen aus 2017?

Wie in der EU Gesetze entstehen, wer aller auf Europäischer Ebene mitwirkt (EU Parlament, EU Rat, EU Kommission, zahlreiche Räte, usw.) haben wir schon mehrmals näher beschrieben. Ganz wesentlich in diesem Prozess sind delegierte Verordnungen. **Was delegierte Verordnungen sind** und wofür Sie auf Europäischer Ebene erlassen werden, haben wir hier [erklärt...](#)

Doch zurück zur IDD:

Die **Europäische Kommission hat die Befugnis übertragen erhalten**, die Umsetzungs-Details für die Art. 25, 27, 28, 29, 30 der IDD in Form von delegierten Rechtsakten zu erlassen. Das können Sie sich wie eine Verordnung vorstellen, mit der der österreichische Gesetzgeber die Umsetzung eines Gesetzes vorschreibt.

Und so entstand die delegierte VO (EU) 2017/2359 betreffend **Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten** ([hier zum Herunterladen klicken](#)) und die delegierte Verordnung (EU) 2017/2358 betreffend **Aufsichts- und Lenkungsanforderungen**. ([hier zum Herunterladen klicken...](#))

Letztere der delegierten Verordnungen ist **für Ihren künftigen Vertrieb ganz entscheidend:**

Steht doch in Punkt 10:

10) Damit die Versicherungsvertreiber die Produkte, die sie zu vertreiben beabsichtigen, voll und ganz verstehen, sodass sie ihre Vertriebstätigkeiten im besten Interesse ihrer Kunden ausführen können, insbesondere durch die Erbringung professioneller Beratung, sollten die Hersteller ihnen sämtliche sachdienlichen Informationen zu den jeweiligen Versicherungsprodukten zur Verfügung stellen, darunter auch Informationen zum Produktgenehmigungsverfahren, zum ermittelten Zielmarkt und zur vorgeschlagenen Vertriebsstrategie. Im Gegenzug sollten die Versicherungsvertreiber Vorkehrungen treffen, um auf effiziente Weise die erforderlichen Informationen von den Herstellern einzuholen.

Kapitel III dieser delegierten Verordnung regelt die „LENKUNGSANFORDERUNGEN FÜR VERSICHERUNGSVERTREIBER“

Und dort findet sich der Art. 10:

Vorkehrungen betreffend den Produktvertrieb

(1) Die Versicherungsvertreiber treffen Produktvertriebsvorkehrungen, die angemessene Maßnahmen und Verfahren umfassen, um sämtliche sachgerechten Informationen zu den Versicherungsprodukten, die sie ihren Kunden anzubieten beabsichtigen, 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.“ Ende Zitat.

Das gesamte Dokument können Sie [hier herunterladen...](#)

D.h. sollten Sie als Vermittler glauben, Sie werden sowieso die Informationen vom Versicherer erhalten, können wir Ihnen nur raten, sich nicht darauf zu verlassen.

Denn: ES IST IHRE PFLICHT, SICH DIESE INFORMATIONEN ZU BESORGEN.

Doch wie kommen Sie dazu? **Wie erfahren Sie, dass der Zielmarkt eines Produktes dieses Versicherers verändert wurde** (was bedeutet, dass Sie das Produkt nicht wie bisher vermitteln dürfen – vielleicht passt die Zielgruppe nicht mehr zum Produkt, weil zu hohes Risiko?).

Klären Sie das unbedingt mit Ihren Versicherungspartnern. Bekommen Sie in so einem Fall eine E-Mail-Informationen, dass sich die Zielmarkt-Definition von Produkt XY verändert hat und wo genau diese zu finden ist? Oder sollen Sie jedes Mal, bevor Sie Produkt XY vermitteln möchten, proaktiv vorher auf der Homepage des Versicherers nachsehen (müssen), wie der Zielmarkt nun beschrieben ist, für wen das Produkt geeignet ist, für wen nicht, usw.?

Sie sehen, **hier wartet eine enorme Herausforderung und Risiko auf Sie.**

Denn: **Wenn Sie die zahlreichen Vereinbarungen zwischen Versicherer und Vermittler studieren**, werden Sie feststellen, dass **zahlreiche Versicherer eine Passage aufgenommen haben**, die in etwa lautet „wir stellen die Informationen irgendwo auf die eigene Homepage“. **Womit wiederum die Verantwortung für die Abholung der Information bei Ihnen, dem Vermittler liegt.**

Und nicht vergessen: Wenn Sie ein Produkt außerhalb des Zielmarktes vermitteln, droht, dass Sie der Kunde wegen Fehlberatung belangt!

Viele Anwälte sagen schon jetzt voraus, dass im Streitfalle weiter argumentiert werden wird, dass jenes Produkt vermittelt wurde, wo die höchste Provision zu erwarten war und nicht das geeignete.

Daher nochmals unser **Tipp: Dokumentieren, dokumentieren, dokumentieren!**

Sehen Sie das Beratungsprotokoll nicht als lästige Pflicht, sondern als Ihren Schutzschild gegen behauptete Fehlberatung.

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

Ein ergänzender Nachschlage-Tipp:

Praxishandbuch „Das österreichische Versicherungsvermittlerrecht“

Im Sommer **in 10. Auflage** erschienen.

Die **Umsetzung der DSGVO im Finanz- und Versicherungsmarkt** nimmt darin einen großen Raum ein. **Details** dazu **finden Sie hier...**

Das **Inhaltsverzeichnis** können Sie **hier herunterladen...**

