

IDD FAQ - häufig gestellte Fragen und ihre Antworten

Thema	Frage	Antwort
Geltungsbereich der IDD	Für wen gilt die IDD?	<p>Für alle Vermittler von Versicherungsprodukten. Es gelten einige Ausnahmen für nebenberufliche Vermittler nach bestimmten Grenzen und für den akzessorischen Vertrieb von Versicherungsprodukten. Hierzu gehören auch Personen, die im Beratungsprozess involviert sind (auch zur Rückfragen oder Anbahnung), auch wenn sie nicht direkt die Produkte abschließen.</p> <p>Als „Versicherungsvertrieb“ gilt nach der Richtlinie, Art. 2, Abs.1 „... 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.“</p> <p>Bei den Versicherern sind Rückversicherer und Pensionskassen ausgenommen. Außerdem ist das Industriegeschäft ausgenommen.</p> <p>Tipgeber haben durch die IDD keine besonderen Regelungen zu beachten.</p>
Produktvertriebsregelungen	Wo finde ich die Anforderungen der IDD an Vermittler? Bzw. Hinweise zur Umsetzung?	<p>Der Delegierte Rechtsakt (DRA) bzgl. der Einrichtung von Produktaufsichts- und Lenkungsregelungen stellt die Rechtsgrundlage dar - der DRA wirkt genau wie ein deutsches Gesetz. Der DRA ist auf der Seite der EIOPA abrufbar: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=PI_COM:C(2017)6218&from=DE</p>

POG	Ich habe den Begriff POG gehört. Wofür steht POG?	<p>Produkt Oversight Governance. Dies ist die englische Bezeichnung für die Produktaufsichts- und Lenkungsregelungen bzw. Produktvertriebsvorkehrungen.</p> <p>Die POG-Erfordernisse und auch die dazugehörigen Leitlinien definieren nur Prozesse für die Produktentwicklung, die ohnehin für jedes Unternehmen bereits selbstverständlich sind. Diese Prozesse werden durch Leitlinien in eine formelle Form gegossen. Damit schaffen sie Klarheit hinsichtlich des Umfangs des Produktzulassungsverfahrens (von ersten Risikoanalysen bis hin zur Wahl des richtigen Vertriebswegs) und der Haftung dafür im Stadium des Entwicklungsprozesses.</p>
Änderungen durch IDD	Welche Änderungen ergeben sich für mich als Vermittler durch die IDD zum Thema Produkte?	<p>siehe Fragestellungen ff.</p> <p>Die Form der Zusammenarbeit und die vertraglichen Vereinbarungen ändern sich durch die Vorschriften zu den Produktaufsichts- und Lenkungsvorkehrungen (POG) nicht.</p> <p>Neu ist die Pflicht die Vorgehensweisen im Vertrieb und in der Produktentwicklung schriftlich darzulegen (Stichwort Produktaufsichts- und Lenkungsvorkehrungen - POG). Explizit sind Verantwortlichkeiten für die Bereitstellung und Austausch von Informationen zu Produkten sowohl auf Produktgeber als auch auf Vertreiberseite zu verankern.</p>
Änderungen durch IDD	Habe ich aufgrund der IDD Anforderungen Änderungen in den Verträgen zu erwarten?	Nein, im Status Quo hat sich der Produktgeber dazu entschieden keine Vorgaben zu den Produktaufsichts- und Lenkungsvorkehrungen bzw. Vertriebsvorkehrungen (POG) in die Verträge aufzunehmen, die Pflichten zur Produktaufsichts- und Lenkungsregelungen regelt. Jeder Vertreiber und jeder Hersteller von Produkten ist zur Einhaltung der IDD verpflichtet - dieses Selbstverständnis erübrigt vertragliche Regelungen.
Zusammenarbeit mit dem Produktgeber	Ich bin Makler/Pool. Was muss ich als Vermittler ab 23.02.2018 in der Zusammenarbeit mit dem Produktgeber beachten?	Wir als Produktgeber erwarten, dass die Vermittler unserer Produkte sich ab dem 23.02.2018 IDD-konform verhalten. Wir erwarten, dass jeder Vermittler seine Produktvertriebsvorkehrungen schriftlich niedergelegt hat und sich mit seinen Pflichten vertraut gemacht hat.
Kontakt bei Fragen	Was tut der Produktgeber um mir zu helfen?	Wir setzen die IDD so um, dass wir Ihnen administrativen Aufwand ersparen.

Produktvertriebsvorkehrungen	Muss ich als Vermittler eigene Produktvertriebsregelungen aufschreiben?	Ja, die Leitung ist für die Umsetzung verantwortlich. Die Produktvertriebsregelungen sollen sicherstellen, dass der Vermittler alle sachgerechten Informationen zum Produkt vom Produktgeber erhält.
Produktvertriebsvorkehrungen	Ab wann muss ich die Produktvertriebsregelungen anwenden?	Ab dem 23.02.2018: Allerdings gelten die Regelungen nur für neue Produkte, die nach dem 23.02.2018 konzipiert und vertrieben werden sowie für Produkte, an denen wesentliche Änderungen vorgenommen werden. In diesen Fällen wird die Produktgeber den Vermittler entsprechend über die Änderungen informieren.
Unterrichtung des Produktgebers	Muss ich meine Produktvertriebsvorkehrungen (POG) der Produktgeber vorlegen?	Nein, es ist nicht erforderlich die Vertriebsvorkehrungen dem Produktgeber vorzulegen.
Unterrichtung des Produktgebers	Gibt es für mich als Vermittler die Verpflichtung meine Verkaufszahlen melden?	Es gibt eine Verpflichtung zur "Unterrichtung des Herstellers". Eine laufende Information über Verkaufszahlen ist nicht erforderlich - auf Anfrage des Produktgebers muss der Vermittler allerdings Informationen zum Verkauf bestimmter Produkte beibringen.
Unterrichtung des Produktgebers	Müssen Vermittler Informationen zum Verkauf an den Zielmarkt an den Produktgeber melden?	Nein, es besteht keine Verpflichtung für Vertreter (Pools, Makler, Banken, etc.) gegenüber dem Produktgeber Nachweise darüber zu erbringen, dass Sie Produkte an den definierten Zielmarkt verkauft haben. Es besteht allerdings die Verpflichtung, die Produktgeber zu informieren, wenn ein Versicherungsprodukt nicht im Einklang mit den Interessen, Zielen und Merkmalen des jeweiligen ermittelten Zielmarkts steht. Werden dem Vermittler sonstige produktbezogene Umstände bekannt, die nachteilige Auswirkungen auf den Kunden haben können, unterrichtet er unverzüglich den Hersteller und ändert gegebenenfalls seine Vertriebsstrategie für das betreffende Versicherungsprodukt. Ebenso sind Vertreter verpflichtet auf Aufforderung der Produktgeber Informationen zum Verkauf beizubringen (z.B. Absatzzahlen, Beratungsprotokoll, etc.)

Unterrichtung des Produktgebers	Ich möchte Ereignisse / Auffälligkeiten am Markt / Zum Produkt an den Produktgeber melden - an wen wende ich mich?	An den Leiter des Vertriebsweges, an den Maklerbetreuer, an den Betreuer oder an den entsprechenden Fachbereich.
Unterrichtung des Produktgebers	Ich bin Makler. Muss ich dem Produktgeber das Beratungsprotokoll vorlegen?	Nein. Der Deutsche Gesetzgeber hat klargestellt, dass es keine Doppelberatungspflicht gibt. Der Makler hat beraten und der Produktgeber muss dies nicht nachhalten.
Informationsbeschaffung des Vermittlers	Kann ich die Produktaufichts- und Lenkungsvorkehrungen (POG) des Produktgebers einsehen?	Nein, die Richtlinie über die Produktaufichts- und Lenkungsvorkehrungen enthalten Firmeninterna, die nicht veröffentlicht werden.
Informationsbeschaffung des Vermittlers	Ich habe gehört, dass ich "sachgerechte Informationen" vom Produktgeber vor Produktverkauf anfordern muss. Was sind sachgerechte Informationen? Wie fordere ich diese an? In welche Form bekomme ich diese?	Ja, die IDD sieht vor, dass Vermittler sicherstellen müssen, dass Sie vor dem Verkauf eines Produktes alle sachgerechten Informationen zu diesem Produkt vom Produktgeber vorliegen haben bzw. diese Informationen einfordern müssen. Der Produktgeber übermittelt die Informationen wie bisher auch über die entsprechenden Kanäle direkt an die Vermittler (z.B. MV-aktuell für Makler). Der Produktgeber bietet darüber hinaus auch wie gewohnt Produktschulungen an. Für die Definition "sachgerechte Information" siehe unten.
Informationsbeschaffung des Vermittlers	Was sind sachgerechte Informationen für den Vertreiber ?	Sachgerechte Informationen sind Informationen über die wesentlichen Merkmale des Versicherungsprodukts, den Zielmarkt, seine Risiken und Kosten (inklusive implizite Kosten) sowie Umstände, die einen Interessenkonflikt zum Nachteil des Kunden auslösen könnten. Neu ist hierbei nur die Herausstellung des Zielmarktes, ansonsten entsprechen die Informationen der bisherigen Praxis.

Informationsbeschaffung des Vermittlers	Ich habe m.E. nicht alle Informationen zum Produkt von dem Produktgeber erhalten - wie gehe ich vor?	Für den Fall, dass die Informationen zum Produkt nicht vollständig erscheinen, kontaktieren Sie bitte Ihren jeweiligen Ansprechpartner (siehe Thema Kontakt).
Informationsbeschaffung des Vermittlers	Ich habe keine ausführlichen Informationen zum Zielmarkt erhalten.	Der Zielmarkt muss nur für neue Produkte, die nach dem 23.02.2018 konzipiert und vertrieben werden, definiert und an den Vermittler weitergegeben werden.
Zielmarkt	Ist der Verkauf von Produkten auch außerhalb des Zielmarktes zulässig?	Die Fragestellung ist nur relevant für neue Produkte nach dem 23.02.2018: Ausnahmsweise ist ein Verkauf an einen Kunden außerhalb des benannten Zielmarktes zulässig, wenn das Versicherungsprodukt die Wünsche und Bedürfnisse des betreffenden Kunden trifft oder dies dem ausdrücklichen Kundenwunsch entspricht und im Falle eines Versicherungsanlageproduktes geeignet oder angemessen ist. In jedem Fall ist eine hinreichende Dokumentation im Beratungsprotokoll zu empfehlen. Bei systematischem Auftreten ist der Produktgeber zu informieren.
Zielmarkt	Ich möchte ein Produkt verkaufen, zu dem ich keinen Zielmarkt erhalten habe - darf ich das Produkt verkaufen?	siehe bereits die weitere Fragestellungen zum Zielmarkt und Informationsbeschaffung des Vermittlers. Für ein bestehendes Produkt vor dem 23.02.2018 ist der Verkauf ohne Zielmarkt in Ordnung. Für ein Produkt nach dem 23.02.2018 ist die Einforderung der Zielmarktinformation erforderlich.
Zielmarkt	Wie erkenne ich als Vermittler den Zielmarkt?	Der Produktgeber gibt soziodemografische Kriterien bzw. zum Produkt passende Kriterien mit Ausprägungen vor und fasst diese übersichtlich zusammen.

Herstellung von Versicherungsprodukten	Ich schlage dem Produktgeber eigene Wordings vor. Muss ich als Vertreiber einen Produktgenehmigungsprozess einrichten?	Nein, es sei denn Sie wirken maßgeblich an der Gestaltung eines Produktes mit. Als maßgeblich wird ein Mitentscheidungsrecht angesehen. Die Übernahme von Wordings wird tendenziell noch nicht als Mitwirkung gesehen.
Produkt-informationsblatt	Ändert sich etwas am Produktinformationsblatt?	Ja, es gibt ein zusätzliches Produktinformationsblatt mit Namen Basisinformationsblatt; dieses ist allerdings nur ein Muster mit Beispielwerten und passt daher nicht zum individuellen Angebot. Dieses ist nach einem EU-weit einheitlichen Format gestaltet. Das Produktinformationsblatt ist weiterhin nur für Verbraucher auszuhändigen. Es gibt nun ein Produktinformationsblatt für Kompositprodukte, für Leben-Nicht-VAP Produkte und für VAP-Produkte (PRIIPs-KID). Das individuelle Produktinformationsblatt bleibt in Leben bis auf weiteres bestehen.
Interessen-konflikte	Was muss ich zum Thema Interessenkonflikte beachten?	Treten Interessenkonflikte auf, sind diese nach Möglichkeit zu beseitigen. Versicherer müssen bei unumgänglichen Interessenkonflikten diese offenlegen.
Kontakt bei Fragen	Ich bin Makler/Pool. An wen wende ich mich bei der Produktgeber bei Fragen zur IDD?	Ansprechpartner ist der Maklerbetreuer.