

PRESSEINFORMATION

1 Jahr Insurance Distribution Directive (IDD): Erste Erfahrungen aus der Praxis werfen viele Fragen auf

Etwa ein Jahr lang ist die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie (kurz: IDD) nun in Kraft. Sie soll die Aufnahme und Ausübung des gesamten Versicherungsvertriebs, insbesondere die Versicherungsvermittlung, regeln. Jedoch brachte sie nicht die erwünschte Klarheit, sondern ein erhöhtes Maß an Komplexität für die Versicherungsvermittler und ließ viele Fragen offen. Im Rahmen des fünften Kremser Versicherungsforums präsentierten Dr. Klaus Koban, Geschäftsführer der KOBAN SÜDVERS, Universitätslektor für Versicherungsvertragsrecht sowie Autor zahlreicher Fachpublikationen, und weitere namhafte Experten die Brennpunkte der neuen EU-Richtlinie für Versicherungsvermittler. Die Beiträge wurden im 5. Tagungsband „Haftpflicht-, Rechtsschutzversicherung und Versicherungsvertriebsrecht 2019“ vor wenigen Tagen im Manz Verlag veröffentlicht*.

Komplexes Konstrukt

Mit dem Ziel, den Rechtssetzungsakt zu beschleunigen, wurde EU-seitig das sogenannte Lamfalussy-Verfahren gewählt. „Ob das Ziel erreicht wurde, darf durchaus bezweifelt werden. Zwischen der Veröffentlichung des Entwurfes einer IMD II durch die Europäische Kommission im Juli 2012 und der Veröffentlichung der IDD im Amtsblatt der Europäischen Union im Februar 2016 sind immerhin mehr als dreieinhalb Jahre vergangen“, betont Koban. Aufgrund des beschleunigten Verfahrens wurden wesentliche Bereiche nur sehr rudimentär geregelt. Dies führt in der Anwendung der Richtlinie zu einer erhöhten Komplexität. „Aufgrund der rein torsohaften Ausgestaltung der Richtlinie mussten in der Folge auf EU-Ebene weitere Rechtsakte der Stufe Level 2 und Level 3, also etwa durch Delegierte Rechtsakte und technische Regulierungsstandards erlassen werden. Diese Rechtsakte muss der Versicherungsvermittler nun zusätzlich, zu den durch die Umsetzung der Richtlinie auf nationaler Ebene geschaffenen Verordnungen und Normen, beachten. Dies hat dafür gesorgt, dass in Summe weitaus mehr und unterschiedliche Rechtsnormen zu beachten sind“, so Koban weiter. Im Rahmen der innerstaatlichen Umsetzung wurden neben den gesetzlichen Neuerungen in den bestehenden Gesetzen zwei neue Verordnungen geschaffen: Die Landesregeln für Versicherungsvermittlung sowie die Weiterbildungslehrpläne. Darüber hinaus ist durch eine Verordnungsermächtigung für die FMA das Potential eines weiteren innerstaatlichen Rechtsaktes vorhanden.

Agent oder Makler?

Als Teil der neuen Richtlinie wurde die sogenannte prinzipielle Statusklarheit gesetzlich verankert. Jeder Versicherungsvermittler muss sich daher bereits bei der Eintragung des Gewerbes entscheiden, ob das Gewerbe als Versicherungsagent oder als Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten ausgeübt wird. Doppelgleisigkeit soll damit vermieden werden. „Trotz Ablaufs der einjährigen Übergangsfrist ist die dadurch notwendig gewordene ‚Statusbereinigung‘ behördenseitig noch nicht erfolgt“, zeigt Koban auf.

Weiterbildung – wer, wann, wo?

Der Gesetzgeber hat ein Mindestmaß an Weiterbildung bei bestimmten unabhängigen Bildungsinstitutionen statuiert und gleichzeitig die zuständigen Fachorganisationen zur Erlassung einschlägiger Lehrpläne verpflichtet. Das Thema Weiterbildung wirft einige Detailfragen auf. Von „Welche Mitarbeiter sind konkret betroffen?“ über „Können ‚zu viele‘ Weiterbildungsstunden in das nächste Jahr mitgenommen werden?“ bis hin zu „Was sind ‚Personen im Leitungsorgan eines Unternehmens‘?“. Auf Antworten zu diesen Fragen wartet die Vermittlerbranche bis heute vergebens.

Erstes Fazit

„Die neuen Vertriebsnormen ziehen neue Rechte und insbesondere neue Pflichten nach sich, die sich zum Teil daran orientieren, in welcher Rolle Versicherungsvertreiber tätig sind. Eine der vordergründigen Fragen für die Praxis ist die Thematik, ob und inwiefern sich aus diesem neuen Wechselspiel Überprüfungsöglichkeiten oder gar Überprüfungsnotwendigkeiten/-pflichten des Versicherers gegenüber dem Vermittler ergeben. Fragen, die insbesondere bei Versicherungsmaklern, die zivilrechtlich einerseits primär Kundeninteressen zu wahren haben und andererseits einem anderen aufsichtsrechtlichen Regime unterliegen, in den vergangenen Monaten für große Verunsicherung gesorgt haben“, so Koban abschließend.

KOBAN SÜDVERS

Der inhabergeführte Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten richtet sich mit seinem innovativen Leistungsportfolio an Industrie-, Gewerbe- und Privatkunden. Er agiert national über Niederlassungen in ganz Österreich (Wien, Graz, Klagenfurt, Villach, Salzburg, Sillian und St. Pölten). Aktuell beschäftigt das Unternehmen in Österreich 140 Mitarbeiter und verwaltet ein Prämienvolumen von rund 90 Mio. Euro. Spezialisierungen und Kerngeschäft bilden: Industrie- und Gewerbeversicherungen, Risikoanalysen und -management, Vertrauensschaden-, Garantie- und Kreditversicherungen, betriebliche Alters- und Gesundheitsvorsorge, D&O und Cyberversicherungen sowie Beratungen im Schadenfall. Als Österreich-Repräsentant des vor 30 Jahren gegründeten Worldwide Broker Networks (kurz: WBN) liegt ein besonderes Augenmerk auf der Betreuung international tätiger Unternehmen und Risiken.

**** Haftpflicht-, Rechtsschutzversicherung und Versicherungsvertriebsrecht 2019***

Tagungsband zum 5. Kremser Versicherungsforum

*Herausgeber: Dr. Arlinda Berisha, LL.M, Prof. Mag. Erwin Gisich, MBA, Dr. Klaus Koban, MBA
Wien 2020*

MANZ'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung

Wien, 25.08.2020

Informationen zu KOBAN SÜDVERS unter www.kobangroup.at

Presseanfragen bitte an:

PR-Büro Halik, Sparkassaplatz 5a/2, 2000 Stockerau

Tel.: 02266/674 77-11, E-Mail: office@halik.at