



Fragen und Antworten

zur Anwendung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über
Versicherungsvertrieb (IDD)

Stand: 09. Januar 2019

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	3
2. Allgemeines.....	3
3. Gesetz/Verordnung	3
4. Delegierte Verordnungen und Durchführungsverordnungen	12
4.1 POG	12
4.2 IBIP	14
4.3 IPID	15

1. Einleitung

Die Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb (IDD) wurde mit dem Versicherungsvertriebsgesetz (VersVertG) sowie der Versicherungsvertriebsverordnung (VersVertV) in liechtensteinisches Recht umgesetzt.

Die FAQs haben das Ziel, häufig gestellte Fragen zur IDD beziehungsweise den nationalen Rechtsgrundlagen zu beantworten und werden in regelmässigen Abständen aktualisiert.

2. Allgemeines

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
1.	-	Umsetzung der IDD in nationales Recht	In welchen Gesetzen wird die IDD umgesetzt?	Die IDD wurde durch eine Totalrevision des Versicherungsvermittlungsgesetzes (VersVermG) und der dazugehörigen Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) umgesetzt. Der erweiterte Anwendungsbereich erforderte zudem eine Anpassung des Titels in „Versicherungsvertriebsgesetz“ (VersVertG) und „Versicherungsvertriebsverordnung“ (VersVertV).

3. Gesetz/Verordnung

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
2.	Art. 2 VersVertG (Art. 1 Abs. 2 RL)	Geltungsbereich	Wer ist neben Versicherungsvermittlern noch von der Richtlinie erfasst?	Die Richtlinie erfasst neben Versicherungsvermittlern neu auch Versicherungsunternehmen, welche im Direktvertrieb tätig sind, sowie andere Marktteilnehmer, die Versicherungsprodukte zusätzlich zu ihrem Hauptgeschäft vertreiben, wie etwa Reisebüros, Autohändler, Autovermietungsfirmen usw.

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
3.	Art. 2 VersVertG (Art. 1 Abs. 2 RL)	Geltungsbereich	Untersteht ein Vermittler mit Sitz in Liechtenstein dem VersVertG, wenn er in der Schweiz Produkte vermittelt?	Ja, da der Vertrieb gemäss Art. 2 VersVertG <u>von</u> Liechtenstein aus erfolgt. Die Möglichkeit, in der Schweiz überhaupt Vertriebstätigkeiten auszuüben zu dürfen, gründet auf das Direktversicherungsabkommen zwischen der Schweiz und Liechtenstein.
4.	Art. 4 Abs. 1 Ziff. 4 VersVertG (Art. 2 Abs. 1 Ziff. 15 RL)	Begriffsbestimmungen „Beratung“	Was versteht man unter Beratung?	Beratung ist die Abgabe einer persönlichen Empfehlung an einen Kunden, entweder auf dessen Wunsch oder auf Initiative des Versicherungsvertriebers hinsichtlich eines oder mehrerer Versicherungsverträge.
5.	Art. 4 Abs. 1 Ziff. 16 VersVertG (Art. 2 Abs. 1 Ziff. 9 RL)	Begriffsbestimmungen „Vergütung“	Wie ist der Sachverhalt zu beurteilen, wenn die Gebühr direkt vom Kunden bezahlt wird?	Dies stellt eine Vergütung an den Vertreter dar, welche direkt vom Kunden stammt. Beispielsweise ein Honorar oder eine sonstige entgeltliche Leistung des Kunden. Diese unterscheidet sich von der Provision, welche in der Versicherungsprämie enthalten ist. Sowohl Gebühren als auch Provisionen fallen unter den Begriff der Vergütung.
6.	Art. 4 Abs. 1 Ziff. 17 Bst. a-e VersVertG (Art. 2 Abs. 1 Ziff. 17 Bst. a-e RL)	Begriffsbestimmungen „Versicherungsanlageprodukt“	Was sind Versicherungsanlageprodukte?	Ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist. Ausnahmen sind: <ul style="list-style-type: none"> • Nichtlebensversicherungsprodukte, • Altersvorsorgeprodukte nach der ersten und zweiten Säule. • Lebensversicherungsverträge, deren vertragliche Leistung nur im Todesfall oder bei Arbeitsunfähigkeit zahlbar ist (bspw. Risikolebensversicherungen ohne variablen Rückkaufwert).
7.	Art. 14 Abs. 1 und 2 VersVertG (Art. 3 Abs. 4 Unterabs. 4 RL und Art. 10 Abs. 1 RL)	Berufliche Qualifikation	Wer ist von der Aus- und Weiterbildung (berufliche Qualifikation) betroffen?	Leitungsorgane die für den Versicherungs- oder Rückversicherungsvertrieb verantwortlich sind oder diesen direkt selber ausüben, sowie Angestellte, die direkt am Versicherungs- oder Rückversicherungsvertrieb mitwirken.
8.	Art. 14 Abs. 2 VersVertG	Berufliche Qualifikation	Was versteht man unter ei-	Welche Tätigkeiten unter den Begriff „Versicherungsvertrieb“

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
	(Art. 10 Abs. 1 RL)		ner direkten Mitwirkung am Versicherungs- bzw. Rückversicherungsvertrieb	fallen, ist in Art. 4 Abs. 1 Ziff. 22 VersVertG definiert. Eine direkte Mitwirkung im Sinne des Gesetzes bedeutet, dass die Tätigkeiten einen direkten Einfluss auf die Kundenentscheidung haben (können). Dies unabhängig davon, ob diese Tätigkeiten im Zusammenhang mit Neuabschlüssen oder Abänderungen von bestehenden Versicherungsverträgen ausgeübt werden.
9.	Art. 14 Abs. 4 i.V.m. Art. 8 VersVertV (Art. 10 Abs. Abs. 2 RL)	Weiterbildung	In welchem Ausmass gelten die Anforderungen an die berufliche Qualifikation (15 Stunden/Jahr) für Leitungsorgane oder Angestellte von Versicherungsunternehmen, die direkt am Versicherungsvertrieb mitwirken für das Jahr 2018.	Für das Geschäftsjahr 2018 umfasst die Weiterbildungspflicht anteilig (1. Oktober 2018 bis 31. Dezember 2018) 3,75 Stunden. Bei Überschreitung der Weiterbildungspflicht können gemäss FMA-Mitteilung 2018/2 Ziff. 3.1 maximal 5 Stunden auf das nächste Jahr übertragen werden.
10.	Art. 14 Abs. 5 VersVertG, Anhang (Art. 10 Abs. 2 Unterabs. 6 RL)	Berufliche Qualifikation	Wo sind die Mindestanforderungen an berufliche Kenntnisse und Fähigkeiten geregelt?	Es werden allgemeine Kenntnisse sowie besondere Kenntnisse, abhängig von der Versicherungssparte, verlangt. Die Anforderungen der beruflichen Qualifikation sind Art. 14 Abs. 5 VersVertG sowie dem Anhang des Gesetzes zu entnehmen.
11.	Art. 15 Abs. 1 VersVertG (Art. 10 Abs. 3 Unterabs. 3 RL)	Guter Leumund	Müssen alle tätigen Personen in einem Versicherungsvertrieb über einen guten Leumund verfügen?	Sämtliche Organe eines Vermittlers, die für den Versicherungsvertrieb verantwortlichen Leitungsorgane eines Versicherungsunternehmens sowie alle direkt beim Versicherungsvertrieb mitwirkenden Angestellte, seien sie Angestellte eines Versicherungsvermittlers oder eines Versicherungsunternehmens, müssen über einen guten Leumund verfügen.
12.	Art. 16 VersVertG i.V.m. Art. 14 und 15 VersVertG (Art. 10 Abs. 8 RL)	Verpflichtung der Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen	Ist es richtig, dass sich die Überprüfungs- und Dokumentationspflicht des Versicherungsunternehmens nicht auf Versicherungsvermittler	Ja, das Versicherungsunternehmen ist jedoch verpflichtet, sicherzustellen, dass die für den Versicherungsvertrieb verantwortlichen Organe und die direkt im Versicherungsvertrieb tätigen Angestellte die Anforderungen an die berufliche Qualifikation sowie jenen des guten Leumundes erfüllen. Diese Über-

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
			erstreckt?	prüfung hat somit durch das Versicherungsunternehmen selbst stattzufinden und die hierfür massgeblichen Dokumente sind aufzubewahren.
13.	Art. 18 VersVertG (Art. 3 Abs. 1 Unterabs. 1 RL)	Sitz, Hauptverwaltung und Betriebsstätte	Bedeutet Art. 18 VersVertG, dass eine juristische Person (Vermittler) ihren Sitz auch ausschliesslich in der Südschweiz oder Italien haben kann und von dort aus Versicherungsprodukte eines liechtensteinischen Versicherungsunternehmens vertreiben kann?	Nein, juristische Personen, welche eine Bewilligung als Versicherungsvermittler in Liechtenstein haben, müssen sowohl ihren statutarischen Sitz als auch ihre Hauptverwaltung in Liechtenstein haben. Sie müssen in personeller und räumlicher Hinsicht eine angemessene inländische Betriebsstätte vorweisen.
14.	Art. 27 VersVertG	Vertriebstätigkeit in Drittländern	Was wird unter Aufnahme oder Ausdehnung der Vertriebstätigkeit in einem Drittland verstanden?	Sämtliche Risiken und Verpflichtungen, welche sich ausserhalb der Europäischen Union bzw. ausserhalb des EWR erbracht werden, müssen in Anlehnung an Art. 1 Abs. 6 der Richtlinie als Drittstaatentätigkeit gelten. Ausgenommen hiervon sind Tätigkeiten in der Schweiz, für welche das Direktversicherungsabkommen massgeblich ist.
15.	Art. 38 VersVertG (Art. 19 Abs. 1 Bst. c RL)	Informationspflichten	Müssen die in Art. 38 Bst. a und c VersVertG enthaltenen Informationen nur dann erteilt werden, wenn auch eine Beratung stattfindet?	Der Kunde hat unabhängig davon, ob eine Beratung angeboten wird oder nicht, das Recht nach Art. 38 VersVertG informiert zu werden. Wenn keine Beratung angeboten wird, müssen die Informationen, welche die Beratung betreffen auch nicht mitgeteilt werden. Jedoch besteht die Verpflichtung, dem Kunden allfällige Anbindungen an Versicherungsgesellschaften nach Bst. c offen zu legen.
16.	Art. 39 VersVertG (Art. 19 Abs. 1 Bst. d-e, Abs. 2-5 RL)	Transparenz hinsichtlich der Vergütung	Was ist hinsichtlich der Transparenz und Offenlegung zu beachten?	Neu werden Vorschriften über die Transparenz bezüglich der Vergütung im Zusammenhang mit Versicherungsverträgen eingeführt. Kunden sind rechtzeitig Informationen über die Art der im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag enthaltenen Vergütung mitzuteilen. Eine Offenlegung des Betrages ist nur dann vorgesehen, wenn die Gebühr direkt vom Kunden

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
				bezahlt wird.
17.	Art. 43 VersVertG (Art. 20 Abs. 5 – 8 RL)	Informationsblatt	Für den Vertrieb der Versicherungsprodukte wird ein Informationsblatt zum Produkt benötigt. Besteht hierzu ein vorgefasstes Formular, welches für diese Information benutzt werden muss?	Für das Format ist die Durchführungsverordnung (EU) 2017/1469 vom 11. August 2017 (IPID-VO) massgebend, welche unter folgendem Link abgerufen werden kann: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:32017R1469&qid=1516626157123 Im Anhang der IPID-VO findet sich ein Muster des Informationsblattes. Das Informationsblatt für Nichtlebensversicherungen wird nach Massgabe der Bestimmungen des VersVertG sowie der IPID-VO in Liechtenstein verlangt.
18.	Art. 43 iVm Art. 46 VersVertG (Art. 20 Abs. 5 – 8 iVm Art. 22 Abs. 1 Unterabs. 1 RL)	Informationsblatt und Grossrisiken	Sind IPIDs für sämtliche angebotenen Versicherungen zu erstellen und auszuhändigen oder gibt es Ausnahmen?	Gemäss Art. 46 VersVertG brauchen u.a. IPIDs nicht vergeben werden, wenn der Versicherungsvertreiber Vertriebstätigkeiten in Bezug auf Versicherungen für Grossrisiken ausübt. Gemäss Art. 4 Abs. 1 Z. 9 VersVertG sind Grossrisiken solche, die unter <ul style="list-style-type: none"> • die Zweige 4, 5, 6, 7, 11 und 12 Anhang 1 VersAG fallen oder • die Zweige 14 und 15 Anhang 1 VersAG fallen, wenn der VN eine Erwerbstätigkeit im industriellen oder gewerblichen Sektor oder eine freiberufliche Tätigkeit Ausübung und das Risiko damit in Zusammenhang steht, oder • die Zweige 3, 8, 9, 10, 13 und 16 Anhang 1 VersAG fallen, wenn zumindest zwei von drei Kriterien überschritten werden (6,2 MCHF Bilanzsumme, 12,8 MCHF Nettoumsatzerlöse, durchschnittlich 250 Beschäftigte pro Geschäftsjahr; bei Unternehmen, für die eine konsolidierte Jahresrechnung erstellt wird, ausgehend von dieser) Zusammengefasst sind daher nicht für sämtliche angebotenen Versicherungen IPIDs zu erstellen.
19.	Art. 44 VersVertG (Art. 20 Abs. 1 Unterabs. 3 und Abs. 3 RL)	Pflichten bei Beratung	Wie ist die Verhältnismässigkeit in Bezug auf die Beratung zum Versicherungspro-	Die Angaben sind an der Komplexität des angebotenen Versicherungsprodukts und der Kundenkategorie anzupassen. D.h. je anspruchsvoller ein Produkt ist, desto grösser ist der Infor-

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
			dukt geregelt?	mations- und/oder Beratungsbedarf des Kunden. Andererseits reduziert sich der Bedarf, wenn es sich um einfache Standardprodukte handelt.
20.	Art. 45 VersVertG (Art. 20 Abs. 1 Unterabs. 3 und Abs. 3 RL)	Verhältnismässigkeit	Wie ist die Verhältnismässigkeit in Bezug auf das Informationsblatt geregelt?	Die Bestimmungen über die Verhältnismässigkeit (Art. 45 VersVertG) gelten nicht für das Informationsblatt. Die Angaben des Informationsblattes werden von dem Gesetz und der Durchführungsverordnung IPID detailliert angegeben.
21.	Art. 48 VersVertG (Art. 24 RL)	Querverkäufe / Cross-Selling	Was fällt unter den Begriff Querverkauf/Cross-Selling	Bei den Querverkäufen geht es grundsätzlich darum, dass eine Versicherung mit einem Produkt oder Dienstleistung, das keine Versicherung ist, als Teil eines Pakets oder derselben Vereinbarung angeboten wird. Beispielhaft hierfür sind etwa das Leasing eines Fahrzeugs und die Kaskoversicherung, die Pauschalreise und die Reiseversicherung.
22.	Art. 51 Abs. 2 VersVertG (Art. 29 Abs. 1 Unterabs. 2 RL)	Kundeninformation/ Versicherungsanlageprodukt	Welche Informationen müssen dem Kunden zur Verfügung gestellt werden?	Gemeint ist eine Offenlegung sämtlicher Kosten und Entschädigungen im Zusammenhang mit einem Versicherungsanlageprodukt. Die Offenlegung nach Posten bedeutet demnach, dass der Kunde jedoch auch das Recht hat, eine Offenlegung der Höhe der Kosten für jede einzelne Position zu verlangen.
23.	Art. 51 Abs. 2 i.V.m. Art. 56 VersVertG (Art. 29 Abs. 1 Unterabs. 2 iVm Art. 30 Abs. 5 RL)	Kundeninformation/ Versicherungsanlageprodukt	Findet Art. 51 Abs. 2 i.V.m. Art. 56 VersVertG auch Anwendung auf bestehende Versicherungsanlageprodukte (Bestand vor 1. Oktober 2018), so dass ein Versicherungsunternehmen neu verpflichtet wird, "gegebenenfalls" den Kunden mindestens einmal jährlich über Kosten/Entschädigungen, während der gesamten Laufzeit der Anlage (Versicherungsanlageprodukt) zu in-	<p>Soweit das VersVertG auf Pflichten Bezug nimmt, die vor einem Vertragsabschluss einzuhalten sind, sind diese bei In-Kraft-Treten des VersVertG nicht nachzuholen. Soweit das VersVertG jedoch auf Pflichten Bezug nimmt, die laufend von Versicherungsunternehmen oder Versicherungsvermittlern einzuhalten sind, sind diese ab In-Kraft-Treten des VersVertG zu erfüllen.</p> <p>Konkret bedeutet dies, dass Versicherungsnehmern die gemäss Art. 51 Abs. 2 VersVertG genannten Informationen in den dort festgelegten Intervallen zur Verfügung stellen müssen, unabhängig davon, ob der zugrunde liegende Vertrag vor oder nach In-Kraft-Treten des VersVertG abgeschlossen wurde.</p>

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
			formieren?	
24.	Art. 53 VersVertG (Art. 30 Abs. 1 und 2 RL)	Beurteilung der Eignung und Zweckmässigkeit von Versicherungsanlageprodukten	Weshalb gilt Art. 53 Abs. 5 VersVertG nur für Versicherungsvertriebstätigkeiten ohne Beratung?	Das Gesetz kennt sowohl eine Vertriebstätigkeit mit als auch ohne Beratung (vgl. Art. 37 Abs. 2 Bst. b VersVertG). Bei Vertriebstätigkeiten ohne Beratung sieht das Gesetz vor, dass der Kunde, sofern er keine Angaben macht bzw. diese unzureichend sind, gewarnt werden muss. Erlangt der Vertreiber bei Erbringung einer Beratung die geforderten Informationen nicht, bietet er dem Kunden keine Beratung über Versicherungsanlageprodukte an (vgl. hierzu auch Art. 9 IBIP).
25.	Art. 55 VersVertG iVm Art. 13 und 14 VersVertV Art. 30 Abs. 4 RL)	Dokumentation	Wie verhält es sich mit Bezug auf die Dokumentation der Gespräche mit dem Kunden? Bestehen hier genauere Vorgaben (insbesondere zu Art. 55 VersVertG), was die Dokumentation der vorvertraglichen Informationspflichten, konkret was die Form und den Inhalt der Dokumentation, angeht?	Im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrieb besteht eine spezielle (vgl. Art. 13 VersVertV) und allgemeine Dokumentationspflicht der Vertriebstätigkeit (vgl. 14 VersVertV). Bei Art. 55 VersVertG ist zu beachten, dass diese lediglich Anwendung findet, wenn Versicherungsanlageprodukte vertrieben werden. Zur Konkretisierung der Informationspflichten wurde seitens der FMA eine Wegleitung (FMA-WL 2018/15) publiziert.
26.	Art. 56 VersVertG (Art. 30 Abs. 5 RL)	Laufende Berichte	Wie sind der Inhalt und die Periodizität der laufenden Berichte geregelt?	Inhalt und Periodizität sind in Art. 56 Abs. 1 VersVertG sowie Art. 18 IBIP geregelt. Die Berichte sind auf einem dauerhaften Datenträger zu übermitteln und beinhalten einen regelmässigen Bericht über die erbrachten Dienstleistungen und die im Namen des Kunden ausgeführten Geschäfte. Der Bericht umfasst gegebenenfalls die Gesamtkosten im Zusammenhang mit diesen Dienstleistungen und Geschäften sowie den Wert der einzelnen zugrundeliegenden Investitionswerte. Diese Berichte sind zumindest jährlich zu übermitteln.
27.	Art. 56 Abs. 2 VersVertG (Art. 30 Abs. 5 Unterabs.)	Angemessenheitserklärung	Ist es zulässig, dem Kunden die Informationen per E-Mail	Die vorgeschriebene Form der Informationserteilung wird in Art. 13 der VersVertV festgelegt. Die Informationen sind dem

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
	2 Satz 1 RL) Art. 13 VersVertV		in einem PDF zukommen zu lassen? Wird durch diese Art der Zustellung die Form gewahrt?	Kunden wie folgt zu erteilen sind: a. auf Papier; b. in klarer, genauer und für den Kunden verständlicher Form; c. in der Amtssprache des EWRA-Vertragsstaates, in dem das Risiko belegen ist oder in dem die Verpflichtung eingegangen wird, oder in jeder anderen von den Parteien vereinbarten Sprache; und d. unentgeltlich. Abweichend davon dürfen die Informationen auf einem anderen dauerhaften Datenträger als Papier erteilt werden, wenn: a. die Nutzung des dauerhaften Datenträgers im Rahmen des zwischen dem Versicherungsvertreiber und dem Kunden getätigten Geschäfts angemessen ist; und b. der Kunde die Wahl zwischen einer Informationserteilung auf Papier oder auf einem dauerhaften Datenträger hatte und sich für diesen anderen Datenträger entschieden hat. Die Definition des dauerhaften Datenträgers findet sich in Art. 4 Abs. 1 Ziff. 5 VersVertG.
28.	Art. 56 Abs. 2 VersVertG (Art. 30 Abs. 5 Unterabs. 2 Satz 1 RL) i.Vm. Art. 14 IBIP	Angemessenheitserklärung	Wie sind die unterschiedlichen Begrifflichkeiten im Gesetz und der delegierten Verordnung zu verstehen?	Der Begriff „Eignung“ bezieht sich auf den Vertrieb mit Beratung und der Begriff „Angemessenheit“ hingegen auf den Vertrieb ohne Beratung. Art. 56 Abs. 2 VersVertG nimmt Bezug auf den Versicherungsvertrieb mit Beratung und der Begriff Angemessenheitserklärung meint hierin die Erklärung der Eignung. In diesem Zusammenhang kann in Analogie zu Art. 14 IBIP-VO auch von der „Geeignetheitserklärung“ die Rede sein.
29.	Art. 57 Abs. 1 VersVertG (Art. 25 Abs. 1 Unterabs. 1 RL)	Hersteller eines Versicherungsprodukts	Was bedeutet die Regelung: „Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler, die Versicherungsprodukte zum Verkauf an Kunden erstellen“.	Dies ist im Grundsatz das Versicherungsunternehmen, kann aber auch ein Versicherungsvermittler sein (vgl. Art. 3 POG-VO). Entsteht beim Herstellen ein neues Produkt oder wird das Produkt wesentlich geändert, ist für ein solches ein Produktgenehmigungsverfahren einzurichten. Ein neues Produkt liegt dann vor, wenn der Hersteller mit der Neuheit oder der Änderung wirbt oder sich der Zielmarkt des Produkts ändert. Eine

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
				wesentliche Änderung ist gegeben, wenn aus Sicht der Adressaten im Zielmarkt die Änderung als wesentlich betrachtet wird. Antworten zu weiteren Fragen zum Thema Produktgenehmigung finden Sie auch in den Q&As zur POG-VO unter: https://eiopa.europa.eu/Pages/Guidelines/Q-and-A-on-Regulation-Answers-Delegated-Regulation.aspx
30.	Art. 57 Abs. 3 (Art. 25 Abs. 1 Unterabs. 3 RL)	Produktgenehmigungsverfahren /Zielmarkt	Was bedeutet, dass für jedes Produkt im Rahmen eines internen Produktgenehmigungsverfahrens der Zielmarkt festgelegt werden muss?	Betreffend den Zielmarkt ist auf die Delegierte Verordnung (EU) 2017/2358 (POG-VO) zu verweisen, welche unter folgendem Link zu finden ist: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:32017R2358&qid=1516625638077 .
31.	Art. 74 VersVertG (Art. 14 RL)	Beschwerden über Vermittler	Gilt die Beschwerdemöglichkeit auch für Versicherungsunternehmen?	Art. 74 VersVertG legt die Beschwerdemöglichkeit über Vermittler fest. Für Versicherungsunternehmen besteht auch eine Beschwerdemöglichkeit. Diese ergibt sich aus der Versicherungsaufsichtsgesetzgebung.
32.	Art. 75 VersVertG (Art. 15 RL)	Aussergerichtliche Schlichtungsstelle	Welche Funktion hat die aussergerichtliche Schlichtungsstelle, welche neu geschaffen wurde?	Der aussergerichtlichen Schlichtungsstelle kommt die Aufgabe zu, bei Streitigkeiten über die erbrachte Dienstleistungen zwischen Kunden und Versicherungsvertreibern zu vermitteln und eine Einigung herbeizuführen.
33.	Art. 75 Abs. 5 VersVertG (Art. 15 RL)	Aussergerichtliche Schlichtungsstelle	Das Gesetz weist darauf hin, dass Näheres in der Verordnung geregelt wird. Die Verordnung enthält diesbezüglich jedoch keine Regelungen.	Die entsprechenden Ausführungen werden nicht in der Versicherungsvertriebsverordnung geregelt, sondern in der Finanzdienstleistungs-Schlichtungsstellen-Verordnung (FSV).
34.	Art. 75 VersVertG (Art. 15 RL)	Aussergerichtliche Schlichtungsstelle	Ist die Schlichtungsstelle auch für Streitfälle in Bezug auf Versicherungsunternehmen zuständig?	Art. 75 VersVertG legt fest, dass zur Beilegung von Streitfällen zwischen Kunden und Versicherungsvertreibern über die erbrachten Dienstleistungen eine Schlichtungsstelle benannt wird. Dies erfolgt in Art. 10 der Finanzdienstleistungs-Schlichtungsstellen-Verordnung (FSV). Unter dem Begriff „Versicherungsvertreiber“ sind sowohl Versicherungsvermittler als auch Versicherungsunternehmen umfasst (Art. 4 Abs. 1 Z. 21

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
				VersVertG). Konkret bedeutet dies, dass die Schlichtungsstelle auch für Beschwerden gegen Versicherungsunternehmen zuständig ist, jedoch nur in Bezug auf deren direkte Vertriebstätigkeit nach VersVertG.
35.	Art. 88 VersVertG (Art. 40 RL)	Übergangsfristen	Sind Übergangsfristen für das Gesetz vorgesehen?	Übergangsfristen sind in Bezug auf die berufliche Qualifikation vorgesehen (bis 23. Februar 2019).
36.	Art. 88 VersVertG (Art. 40 RL)	Übergangsfristen	Gibt es Übergangsfristen für nach bisherigem Recht zugelassene Versicherungsvermittler?	Nach bisherigem Recht erteilte Bewilligungen für Versicherungsvermittler bleiben weiterhin aufrecht, soweit die Anforderungen dieses Gesetzes und der dazu erlassenen Verordnungen erfüllt werden. Die Anforderungen an die berufliche Qualifikation nach Art. 14 sind bis zum 23. Februar 2019 zu erfüllen.
37.	Art. 91 VersVertG	Inkrafttreten	Wann tritt die IDD in Kraft?	Das VersVertG zur Umsetzung der IDD tritt am 1. Oktober 2018 in Kraft.

4. Delegierte Verordnungen und Durchführungsverordnungen

4.1 POG

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
38.	Art. 3 POG	Herstellung von Versicherungsprodukten	Wann gelten Versicherungsvermittler als Hersteller?	Wenn eine Gesamtanalyse ihrer Tätigkeiten zeigt, dass sie bei der Konzeption und Entwicklung eines Versicherungsprodukts für den Markt über Entscheidungsbefugnisse verfügen. Von einer Entscheidungsbefugnis wird insbesondere dann ausgegangen, wenn der Vermittler selbständig die wesentlichen Merkmale und Hauptelemente eines Versicherungsprodukts festlegt, einschliesslich Deckung, Preis, Kosten, Risiko, Zielmarkt, Entschädigung und Garantierechte, die vom Versicherungsunternehmen nicht wesentlich geändert werden und

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
				Deckung für das Versicherungsprodukt bieten. Die Personalisierung und Anpassung bestehender Versicherungsprodukte im Zusammenhang mit Vertriebstätigkeiten für einzelne Kunden sowie die Konzeption individueller Verträge auf Anfrage eines einzigen Kunden gilt nicht als Herstellung.
39.	Art. 4 Abs. 4 POG	Produktgenehmigungsverfahren	Wie ist die Kontrolle in der Produktgenehmigung geregelt?	Die Kontrolle obliegt den Leitungsorganen. Sie sind für die Einrichtung, Umsetzung und Überprüfung des Produktgenehmigungsverfahrens verantwortlich und überprüfen kontinuierlich die interne Einhaltung dieses Verfahrens.
40.	Art. 5 POG	Zielmarkt	Was bedeutet, dass für jedes Produkt im Rahmen des internen Produktgenehmigungsverfahrens der Zielmarkt festgelegt werden muss.	Der Zielmarkt ist für jedes Versicherungsprodukt festzulegen. Der Zielmarkt muss in ausreichender Detailtiefe und unter Berücksichtigung der Merkmale, des Risikoprofils, der Komplexität und der Art des Versicherungsprodukts ermittelt werden. Die Hersteller können auch Gruppen von Kunden ermitteln, deren Bedürfnisse, Merkmale und Ziele das Versicherungsprodukt generell nicht entspricht (negativer Zielmarkt). Es dürfen nur Versicherungsprodukte vermarktet werden, welche dem Zielmarkt entsprechen. Bei dieser Beurteilung tragen die Hersteller dem Mass an Informationen, die den zum jeweiligen Zielmarkt gehörenden Kunden zugänglich sind, sowie ihrer Finanzkompetenz Rechnung. Zudem stellen die Hersteller sicher, dass deren Mitarbeiter über die notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen verfügen, um die verkauften Versicherungsprodukte und die Interessen, Ziele und Merkmale der zum Zielmarkt gehörenden Kunden richtig zu verstehen.
41.	Art. 9 POG	Dokumentation	Wie ist die Dokumentation geregelt?	Die von den Herstellern in Bezug auf die Produktgenehmigungsverfahren ergriffenen Massnahmen werden hinreichend dokumentiert, zu Prüfzwecken aufbewahrt und den zuständigen Behörden auf Verlangen zur Verfügung gestellt.

4.2 IBIP

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
42.	Art. 8 IBIP	Bewertung von Anreizen und Anreizregelungen	Wie ist mit Interessenkonflikten hinsichtlich Vergütungen umzugehen? Ist sichergestellt, dass der Kunde dabei geschützt wird?	Hinsichtlich der Vergütung legt die Richtlinie fest, dass Versicherungsvertreiber und deren Angestellte nicht in einer Weise vergütet werden dürfen, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert. Insbesondere darf ein Versicherungsvertreiber keine Vorkehrungen mittels Vergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen, durch die Anreize für ihn selbst oder seine Angestellten geschaffen werden könnten, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl der Versicherungsvertreiber ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnte.
43.	Art. 9 Abs. 6 IBIP	Beurteilung der Eignung	Bei der Erbringung einer Beratungsleistung ist keine Empfehlung abzugeben. Wie ist hier vorzugehen, wenn eine Empfehlung immanent ist?	Dieser Artikel statuiert, dass das Produkt nur dann empfohlen werden darf, wenn das Produkt auch für den Kunden geeignet ist.
44.	Art. 14 Abs. 2 IBIP	Geeignetheitserklärung	Was ist unter einer „regelmässigen Überprüfung der Bestimmung“ zu verstehen	Der Vertreter hat in der Geeignetheitserklärung aufzunehmen, ob das Versicherungsanlageprodukt künftig eine regelmässige Überprüfung erfordert.
45.	Art. 18 IBIP	regelmässige Berichte	Ist auch ein Bericht zu erstellen, wenn beispielsweise in einem Jahr keine Dienstleistung erbracht wurde?	Ja der Bericht enthält sodann eine sogenannte „Nullmeldung“ und ist dem Kunden auszuhändigen.
46.	Art. 18 IBIP	regelmässige Berichte	Wie soll vorgegangen werden, wenn der Kunden ausdrücklich keine Berichte wünscht?	In diesem Fall sind die Berichte trotzdem zu erstellen und diese im Unternehmen aufzubewahren. Der Kunde ist ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass sie Berichte jederzeit verfügbar sind und er diese jederzeit kostenlos einfordern kann. Dem Kunden darf jedoch in keiner Weise und zu keinem Zeitpunkt vermittelt werden, dass diese Berichte nur auf seinen

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
				Wunsch erstellt werden. Es muss klar dargelegt werden, dass diese Berichte aufgrund einer gesetzlichen Verpflichtung seitens des Vertreibers zu erstellen dem Kunden für eine umfassende Information dienlich sind.

4.3 IPID

Nr.	Vorschrift	Thema	Frage	Antwort
47.	Art. 43 Abs. 1 VersVertG (Art. 20 Abs. 5 RL) i.V.m. Erwägungsgrund (1) IPID	Geltungsbereich	Gilt das Informationsblatt (IPID) auch für Lebensversicherungen?	Das Informationsblatt gilt nur für Nichtlebensversicherungsprodukte.
48.	Art. 43 VersVertG (Art. 20 Abs. 5 – 8 RL) i.V.m. Art. 3 IPID	Länge des IPID	Sollte ein Kunde eine KFZ Haftpflichtversicherung, Kaskoversicherung und eine Rechtsschutzversicherung abschliessen wollen, ist es sodann verpflichtend, dem Kunden drei IPID's auszuhandigen oder ist es möglich alle Versicherungen in einem IPID abzubilden.	Es ist sicherzustellen, dass die maximale Länge des IPID's die Vorgaben in Art. 3 IPID nicht überschreitet. Ausserdem ist die Vergleichbarkeit der einzelnen Versicherungsprodukte zu gewährleisten.