



Mai 2011
AK Positionspapier

AK-Stellungnahme zur Überarbeitung der Versicherungsvermittlungs-Richtlinie (IMD)

Wir über uns

Die Bundesarbeitskammer ist die gesetzliche Interessenvertretung von rund 3,2 Millionen ArbeitnehmerInnen und KonsumentInnen in Österreich. Sie vertritt ihre Mitglieder in allen sozial-, bildungs-, wirtschafts- und verbraucherpolitischen Angelegenheiten auf nationaler als auch auf der Brüssler EU-Ebene. Darüber hinaus ist die Bundesarbeitskammer Teil der österreichischen Sozialpartnerschaft.

Das AK EUROPA Büro in Brüssel wurde 1991 errichtet, um die Interessen aller Mitglieder der Bundesarbeitskammer gegenüber den Europäischen Institutionen vor Ort einzubringen.

Zur Organisation und Aufgabe der Bundesarbeitskammer in Österreich

Die Bundesarbeitskammer Österreichs bildet die Dachorganisation von neun Arbeiterkammern auf Bundesländerebene, die gemeinsam den gesetzlichen Auftrag haben, die Interessen ihrer Mitglieder zu vertreten.

Herbert Tumpel
Präsident

Im Rahmen ihrer Aufgaben beraten die Arbeiterkammern ihre Mitglieder unter anderem in Fragen des Arbeitsrechts, des Konsumentenschutzes, in Sozial- und Bildungsangelegenheiten. Mehr als drei Viertel der rund 2 Millionen Beratungen jährlich betreffen arbeits-, sozial- und insolvenzrechtliche Fragestellungen. Darüber hinaus nimmt die Bundesarbeitskammer im Rahmen von legislativen Begutachtungsverfahren die Aufgabe wahr, die Positionen der ArbeitnehmerInnen und der KonsumentInnen gegenüber dem Gesetzgeber in Österreich als auch auf EU-Ebene einzubringen.

Alle österreichischen ArbeitnehmerInnen sind per Gesetz Mitglied der Arbeiterkammern. Die Mitgliedsbeiträge sind gesetzlich geregelt und betragen 0,5 Prozent des Bruttoeinkommens (maximal bis zur Höchstbemessungsgrundlage in der Sozialversicherung). 560.000 (ua Arbeitslose, Eltern in Karenz, Präsenz- und Zivildienstler) der rund 3 Millionen Mitglieder sind von der Zahlung des Mitgliedsbeitrages befreit, haben aber Anspruch auf das volle AK-Leistungsangebot!

Werner Muhm
Direktor

Executive Summary

Die AK befürwortet eine Erhöhung des Niveaus der beruflichen Anforderungen an Vermittler

- Die AK begrüßt, dass die Kommission anlässlich der Überarbeitung der Insurance Mediation Directive (kurz: IMD) die Stärkung des Verbraucherschutzes anstrebt.
- Wir teilen die Meinung der Kommission, dass hinsichtlich der Interessenkonflikte und insbesondere der Provisions- und Kostentransparenz Handlungsbedarf besteht.
- Darüber hinaus befürwortet auch die AK eine Erhöhung des Niveaus der beruflichen Anforderungen an Vermittler.
- Die gleichzeitige Überarbeitung von mehreren Richtlinien (MiFID, IMD) sowie die PRIPS-Initiative (zu den Packaged Retail Investment Products), die inhaltlich unmittelbar zusammenhängen und wo es viele Querverweise in den Kommissionsdokumenten gibt, erschweren jedoch die Beurteilung einzelner Fragestellungen der vorliegenden Konsultation. Insbesondere da sich MiFID auch im Überarbeitungsstadium befindet, ist die in der Diskussion genannte „Benchmark-Rolle“ von MiFID für die IMD-Überarbeitung unseres Erachtens nicht klar.

Die Position der AK im Einzelnen

Die rechtliche Bedeutung der unterschiedlichen Vermittlungsarten ist den Verbrauchern häufig weitgehend unklar

Aus der Praxis der Konsumentenberatung der Arbeiterkammern geht hervor, dass **viele Konsumenten den Status ihres Versicherungsvermittlers nicht kennen**, nämlich, ob sie einen Vertrag bei einem Makler, einem Agenten oder einem angestellten Außendienstmitarbeiter eines Versicherungsunternehmens abgeschlossen haben. Die rechtliche Bedeutung der unterschiedlichen Vermittlungsarten ist den Verbrauchern darüber hinaus häufig weitgehend unklar. Verbraucher kennen oft nur die unscharfen Begriffe Versicherungsberater bzw. Finanzberater.

Das verdeutlicht von der AK Wien im Februar 2011 durchgeführter Websitecheck von verschiedenen Versicherungsvermittlern: Die AK hat im Internet unter dem Stichwort „Versicherungsbüro“ eine Stichprobe von selbständigen Versicherungsvermittlern gezogen um zu überprüfen, inwieweit und wie klar sich diese Vermittler auf deren Websites deklarieren (Stand Februar 2011). Von 13 untersuchten Websites, die unter Suchbegriff „Versicherungsbüro“ zu finden sind, waren:

- 8 Versicherungsmakler
- 3 Versicherungsagenten
- 1 Außendienstmitarbeiter einer Versicherung (mit eigener Homepage)

- sowie 1 Vermögensberater, der zur Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen berechtigt ist, zu finden.

Die Unternehmenseigenschaft bzw. konkrete gewerberechtliche Bezeichnung waren zwar in der Regel (bis auf 1 Ausnahme: 1 Versicherungsmakler verschwieg seine gewerberechtliche Unternehmenseigenschaft zur Gänze) im Impressum zu finden, aber nicht in deutlicher Form auf der Startseite.

Für viele prospektive Kunden und „flüchtige“ Websitebesucher wird somit im Vorfeld nicht klar, mit welcher Art von Versicherungsvermittlern sie es zu tun haben. Diese mangelnde Identifizierbarkeit wird auch insofern erschwert, als etliche Versicherungsvermittler mehrere Gewerbeberechtigungen besitzen, sodass durchaus unklar sein kann, in welcher Eigenschaft ein Vermittler auf Kunden zutrifft.

Auch die in der Versicherungsvermittlerrichtlinie und in der österreichischen Gewerbeordnung vorgesehenen - und in der Praxis auch so formelhaft verwendeten - Angaben betreffend der ausgewogenen Untersuchung sind oft technisch gestaltet und vom juristischen Laien ist der Sinn dieser Angaben sehr schwer erfassbar. Es ist

Die AK fordert ein verpflichtendes Produktinformationsblatt für alle Versicherungen und ein allgemeines Rücktrittsrecht von Versicherungsvertrag

daher zweifelhaft, ob ein Verbraucher nach der bestehenden Rechtslage erkennen kann, auf welcher Seite der Vermittler steht bzw. ob der Vermittler den Verbraucher oder einen/mehrere Versicherungsunternehmen vertritt.

Verbesserungen bei der zentralen Offenlegungspflicht der Definition der Parteirollen scheinen geboten.

Eine Möglichkeit, die das Bewusstsein über die Parteirollen schärfen könnte, wäre in der vorvertraglichen Information eine **standardisierte Auswahlmöglichkeit** über den Status des Vermittlers (Versicherungsmakler, Versicherungsagent bzw weitere mögliche Berechtigungen) sowie auch in Bezug auf die Vertretung (Vertreter des Kunden, Vertreter der Versicherung, Vollmachtstatus, etc) vorzusehen. Der Vermittler hat den Status vor Vertragsabschluss gemeinsam mit dem Kunden auszufüllen. Der Kunde hat so die Möglichkeit die verschiedenen Arten von Vermittlern bzw den Vertretungs- und Vollmachtstatus zu erfassen und bei Unklarheiten gegebenenfalls sofort nachzufragen.

Die Möglichkeit, die Art 12 Abs 1 lit e Mehrfachagenten einräumt, indem die Agenturverhältnisse nur auf Antrag des Kunden offenzulegen sind, sind unseres Erachtens kontraproduktiv; ebenso die in der Praxis vorkommenden **Doppelberechtigungen (Makler und Agent)**, die ja fast zwangsläufig für weitere Kundenverwirrung - und allenfalls auch für Interessenskonflikte - sorgen müssen. Vor der Umsetzung der IMD in Österreich war in der österreichischen Gewerbeordnung ein Dop-

pelausübungsverbot vorgesehen („Die gleichzeitige Ausübung des Gewerbes der Versicherungsmakler mit dem Gewerbe der Versicherungsagenten ist verboten“). Die AK spricht sich dafür aus dieses Verbot in der IMD zu verankern.

Alle oben genannten Punkte können unserer Erfahrung nach dazu führen, dass der Verbraucher letztendlich ungeeignete Produkte kauft, die nachteilige Folgen haben können, sei es das zu teure Polizen abgeschlossen werden oder auch manche Polizen und Sondertarife in der Sachversicherung nicht den Kundenbedürfnissen entsprechen. Hohe Schäden sind bei Lebensversicherungen möglich: die Bandbreite der Probleme reicht von viel zu langer Laufzeit und Kundenbindung bis zu Lebensversicherungen, bei denen der Verbraucher ungewollt das Veranlagungsrisiko trägt und hohe Verluste auftreten können.

Darüber hinaus gibt es aus konsumentenpolitischer Sicht **zwei wesentliche Forderungen**, die ebenfalls in der IMD2 verankert werden sollen und die eine Erhöhung der Transparenz von Versicherungsprodukten und eine Stärkung des Verbraucherschutzes gewährleisten würden:

- ein **verpflichtendes Produktinformationsblatt für alle Versicherungen**, die Verbrauchern vermittelt werden - nach deutschem Vorbild

Eine weiter flankierende Maßnahme, die auch im Versicherungsbereich zur Durchsetzung von Verbraucherrechten notwendig ist, ist die Einführung einer Gruppenklage

- ein **allgemeines Rücktrittsrecht von Versicherungsvertrag** bzw vom Vermittlungsvertrag (entgeltlichen Beratervertrag) ohne Angabe von Gründen

Maßnahmen zur Stärkung der **außergerichtlichen Streitbeilegung** sind in Österreich nicht hoch entwickelt und diese spielt daher in der Praxis keine große Rolle. Es ist so, dass in Österreich vor allem für den Direktvertrieb bzw für weite Bereiche der Vermittlung durch Agenten keine Schlichtungsstellen eingerichtet wurden. Genauere Vorgaben in der IMD dazu würden zu einer Verbesserung dieser Situation führen.

Eine weiter flankierende Maßnahme, die auch im Versicherungsbereich zur Durchsetzung von Verbraucherrechten notwendig ist, ist die Einführung einer **Gruppenklage**. Wenn dieses Instrument zur Verfügung steht, können auch im Weg der außergerichtlichen Streitschlichtung mehr Erfolge erzielt werden, denn Faktum ist, hohe Schäden und damit hohe Streitwerte bzw hohe Gerichtskosten hindern viele Verbraucher daran Rechtsstreitigen mit Versicherungen vor Gericht auszutragen.

A 1. Do you agree with the Commission services general approach outlined in the box above? Should information requirements as contained in Article 12 of the IMD be extended to direct writers taking into account the specificities of existing distribution channels?

Die AK befürwortet, dass in Zukunft für den Versicherungsvertrieb einheitliche Informationspflichten bestehen sollen. Auch angestellte Außendienstmitarbeiter von Versicherungsunternehmen treten Verbrauchern manchmal gegenüber in ähnlicher Art wie Agenten auf. Eine Ausnahme vom Anwendungsbereich der Richtlinie scheint unter einer tätigkeitsorientierten Definition nicht gerechtfertigt. Es ist allerdings anzunehmen, dass ein Einbeziehen des Außendienstes der Versicherung in den Anwendungsbereich der Richtlinie dazu führt, dass der Versicherer selbst – als Haftungsdach für seine Erfüllungsgehilfen – als Versicherungsvermittler einzustufen.

A 4. In the context of the information requirements, do you think a definition of „advice“ should be introduced? Please provide reasons for your reply.

A 5. If you think that a definition of advice is needed for the mediation of insurance products other than PRIPs, would a definition similar or identical to the definition in MiFID12 be appropriate? Please provide reasons for your reply.

Verbraucher suchen einen Expertenrat für eine vermittelte Versicherungspolizze. Angesichts der Vermittlervielfalt (auftragsgebunden versus auftragsungebunden), den Umfang der unterschiedlichen Gewerbeausübung (hauptberuflich versus nebenberuflich) ist eine genaue Definition von Beratung dringend geboten. Es sollten die gleichen Standards für alle Versicherungsprodukte gelten. Die AK spricht sich da-

für aus, dass es keine Differenzierung bei den Wohlverhaltensregeln hinsichtlich Versicherungs-PRIPs und anderer Versicherungsprodukte geben soll.

A 6. Do you consider that certain insurance products (other than PRIPs) can be sold without advice? If yes, which products would you have in mind and how could possible detriment for consumers be mitigated?

Die AK spricht sich dafür aus, dass bei jeder Vermittlung eines Versicherungsproduktes zumindest eine Angemessenheitsprüfung durchgeführt werden sollte

Die AK spricht sich dafür aus, dass bei jeder Vermittlung eines Versicherungsproduktes zumindest eine Angemessenheitsprüfung durchgeführt werden sollte. Versicherungen werden auch als "unsichtbare Produkte" bezeichnet. Die Beschreibung der Versicherungsleistung erfolgt - insbesondere auch bei "Nicht-PRIPs-Versicherungen / Sachversicherung" - weitgehend in den Versicherungsbedingungen und ist von Verbrauchern nur schwer fassbar. Es handelt sich aber um für den Versicherungsnehmer sehr bedeutsame und oft auch langfristige Verträge, die das Haushaltsbudget nicht unerheblich belasten. Aus diesem Grund spricht sich die AK bei Verbraucherverträgen für eine Beratungspflicht aus.

B 1. What high level principles would you propose to effectively manage conflicts of interest, taking into account the differences between investments packaged as lifeinsurance policies and other categories of insurance products?

B 2. How could these principles be reconciled for all participants involved in the selling of insurance products?

B 3. Do you agree that the MiFID Level 1 regime could be regarded as starting point for the management of conflicts of interests? If not, please explain why.

B1 – B3: MiFiD1 wird gerade überdacht, was die effektive Vermeidung von Interessenkonflikten anbelangt. Eine automatische Anlehnung an MiFiD1 drängt sich somit nicht auf, was das Management von Interessenkonflikten bei der Vermittlung von Versicherungsverträgen anbelangt. Faktum ist, dass es breiten Regelungsbedarf gibt. Wenn es in der AK-Konsumentenberatung Beschwerden von Verbrauchern über Versicherungsmakler gibt, dann konzentrierten sich die Problempunkte zumeist auf strittige Honorarforderungen. In einigen konkreten Fällen ging es zumeist um die nachträgliche Honorarforderung des Maklers an den Versicherungsnehmer, nachdem dieser von seinem vertraglichen Recht Gebrauch gemacht hat, den Lebensversicherungsvertrag vorzeitig aufzulösen. Die Makler reklamierten vom Kunden einen Schadenersatz, nachdem der Makler die Vertriebsprovision – die vom Versicherungsunternehmen kassiert wurde – an die Versicherung zurückzahlen musste, weil der Vertrag vorzeitig aufgelöst wurde. Diese vielen Fälle zeigen, dass die Provisionsschemata im Vermittlungsbereich – und hier wiederum im Lebensversicherungsbereich - überdacht werden müssen.

Es ist offensichtlich, dass ein Vertriebsmitarbeiter, der für den Verkauf eines bestimmten Produktes eine besondere Vergütung erhält, eher geneigt sein wird dieses Produkt zu empfehlen

Ein anderes negatives Beispiel für Entlohnungssysteme und ein Anreizsystem, das sich nachteilig auf den Versicherungskunden auswirken kann, ist die übliche Praxis, dass auch Bankmitarbeiter vielfach starre Verkaufsvorgaben des Managements und ihrer unmittelbaren Vorgesetzten für den Verkauf von Versicherungsprodukten erhalten. Es ist pro Zeiteinheit (Woche oder Monat) eine konkrete Anzahl von diversen Produkten zu verkaufen. Verkaufsziele, die früher für größere Einheiten (zB eine gesamte Bankfiliale) festgelegt wurden, werden nun häufig jedem einzelnen Mitarbeiter konkret vorgeschrieben. Manche Banken verwenden im Marketing ein sogenanntes „Produkt des Monats“, das bei allen Kunden stark forciert werden muss. Der „erfolgreiche“ Verkauf wird zum Teil täglich vom unmittelbaren Vorgesetzten kontrolliert und der Mitarbeiter muss seine Vertragsabschlüsse in regelmäßigen Gesprächen rechtfertigen. Wer nicht die entsprechenden Verkaufszahlen liefert ist oft starkem Druck ausgesetzt. Als Belohnung winken Bonuszahlungen zB sechs Promille des im Kalenderjahr verkauften Prämienvolumens, was in etwa einem oder zwei Monatsgehältern zusätzlich entspricht. Für sehr gute Verkäufer sehen die Versicherungen als Produktanbieter zusätzlich besondere Belohnungen in Form von Kurzurlauben in guten Hotels vor.

Die österreichische Finanzmarktaufsicht hat mit ihrem Rundschreiben vom Dezember 2009 die Erfahrungen der AK-Konsumentenberatung bestätigt, nämlich, dass „die Ausgestaltung bestimm-

ter Vergütungssysteme“ bei Wertpapierdienstleistungen „Interessenskonflikte herbeiführen“, die „geeignet sind die Interessen von Kunden zu beeinträchtigen.“ Es ist offensichtlich, dass ein Vertriebsmitarbeiter, der für den Verkauf eines bestimmten Produktes eine besondere Vergütung erhält, eher geneigt sein wird dieses Produkt zu empfehlen. Das Wertpapieraufsichtsgesetz (WAG) – das Umsetzungsgesetz für MiFID – selbst legt fest, dass Interessenskonflikte von vornherein zu vermeiden sind. Die Wertpapierdienstleister müssen daher Verfahren und Maßnahmen treffen, um das zu gewährleisten. Die AK der Überzeugung, dass es notwendig ist die Vermeidung von Interessenkonflikten - wie im Wohlverhaltensregime der MiFID – als vorrangiges Ziel auch im Versicherungsbereich zu verankern und tritt daher dafür ein, dass sowohl im Wertpapier- als auch im Versicherungsbereich erfolgs- und verkaufszahlenunabhängige Vergütungssysteme verstärkt Anwendung finden sollten.

B.4. How can the transparency of remuneration in the sale of non-PRIPS insurance policies be improved for all participants involved in the selling of insurance products, taking into account the need for a level playing field?

B 5. Do you agree that all insurance intermediaries should have the right to be treated equally in terms of the structure of their remuneration, e.g. that brokers should be allowed to receive commissions from insurance undertakings as insurance agents?

B. 6. What conditions should apply to disclosure of information on remuneration?

B. 7. What types/kinds of remuneration need to be included in the information on remuneration?

B4 – B7: Abgesehen von der Darstellung der Provisionshöhe tritt die AK dafür ein, dass die Provisionen selbst überdacht werden müssen. Wie aus einer Entscheidung des Obersten Gerichtshofes - OGH, 7 Ob 13/10b hervorging, lag im gegenständlichen Fall eine Vermittlungsgebühr in Höhe von rund 8% der Gesamtprämien­summe der Lebensversicherung vor. Dies bedeutet, dass die Vermittlungsgebühr mehrere tausend Euro beträgt, wobei in einem krassen Beschwerdefall, an die AK herangetragen, sogar eine Provision von 22.548 Euro verrechnet wurde.

Angesichts dieses möglichen Ausmaßes an Vermittlungsgebühren halten wir – analog der Bestimmungen für Immobilienmakler und Kreditvermittler – die Einführung einer Höchstprovision für Versicherungsmakler bzw. einer Maximalgrenze für die Vermittlungsgebühr jedenfalls bei Lebensversicherungen für erforderlich.

Unter Zugrundelegung der hohen Versicherungssummen schlägt die AK die Einführung einer gestaffelten Maximalgrenze für die Provision bzw. für die Vermittlungsgebühr bei Lebensversicherungen vor. Allfällige Wertan-

passungen sollten bei der Berechnung der Gesamtprämien­summe jedenfalls nicht mit eingerechnet werden dürfen.

C 1. In order to guarantee a real level playing field between all participants involved in the selling of insurance products, to what extent should the current IMD requirements also be applicable to direct writers and their employees? Please, specify which particular requirements should apply and reflect on the particularities of direct sales with examples (how, where, under what circumstances, etc.)

Siehe Frage A1.

C4. Should a website or a person who just gives information about insurance fall under the scope of the IMD? How could the boundaries be more clearly defined in respect to insurance intermediation?

Falls eine allgemeine Information oder ein allgemeiner Ratschlag von einer natürlichen Person oder einer Organisation abgegeben wird, die kein Versicherungsunternehmen ist, dann sollte diese Organisation aus dem Anwendungsbereich der Richtlinie herausfallen. Das betrifft vor allem die vergleichende Warentests oder die Verbreitung von Verbraucherinformationen von Verbraucherorganisationen und Konsumentenschutz­einrichtungen

5. Do you have examples of activities which, in the majority of Member States, fall under the IMD but which you believe should not be covered, such as sales of certain insurance products by car rental companies? Or conversely, do you have examples of activities which currently do not fall under the IMD but which should be covered?

Die Beratungsqualität in den Elektromärkten im Bereich der Elektrogeräteversicherungen lässt zu wünschen übrig

Die in Art 1 IMD bestehende Ausnahme für die Versicherungsvermittlung, die als Nebentätigkeit ausgeübt wird, ist unseres Erachtens zu weit gefasst. Auch sogenannte „Bagatellversicherungen“ bedürfen etwa als Nebenleistung eines Warenkaufes einer gewissen Regulierung. Bei Beratung und Produktinformation muss es auch für diese Vertriebsart Mindeststandards geben. Eine Studie der Arbeiterkammer Wien zu Elektrogeräteversicherungen (TV, Notebook, Handy) im Jahr 2008 hat nämlich Mängel bei der Transparenz und im Vertrieb festgestellt:

- Elektrogeräteversicherungen sind in Relation zum Kaufpreis sehr teuer – auch dadurch, dass im Schadensfall fast immer ein Selbstbehalt zu leisten ist.
- Die Geschäftsbedingungen der Elektrogeräteversicherungen sehen viele Leistungsausschlüsse vor. Dadurch kommt es oft zu Problemen bzw. Streitigkeiten bei der Schadensabwicklung.

- Die Verbraucher werden beim Kauf eines Elektrogerätes meist überrumpelt – die Geschäftsanbahnung bzw. der Abschluss der E-Geräte-Versicherung findet immer direkt beim Kauf eines Elektrogerätes statt, d.h. der Verbraucher ist darauf meist nicht vorbereitet.
- Die Beratungsqualität in den Elektromärkten im Bereich der Elektrogeräteversicherungen lässt zu wünschen übrig.

E 1. What high level requirements on the knowledge and ability of all participants involved in the selling of insurance products would be appropriate in view of the existing differences in the applicable qualification systems in Member States?

Die in Art 4 IMD geregelten beruflichen Anforderungen sollten mit konkreteren Mindeststandards neu definiert werden. Der aktuelle Begriff der „angemessenen Kenntnisse und Fertigkeiten“ erscheint zu allgemein und viel zu weit gefasst. Ein gewisser Mindeststandard an Ausbildungsvoraussetzungen sollte definiert werden, etwa in welchem zeitlichen Umfang und mit welchen fachlichen Inhalten die Qualifikationen auszustatten sind. Dem Trend, dass statt Produkt- und Fachkenntnissen mehr und mehr reine Verkaufsschulungen stattfinden, sollte - im Lichte der Lehren, die aus der Finanzkrise zu ziehen sind - auch mit legislativen Maßnahmen begegnet werden.

Die AK ist der Meinung, dass alle Personen, die an der Versicherungsvermittlung mitwirken, die entsprechenden Kenntnisse und Fertigkeiten besitzen sollen

Die AK plädiert dafür, die in der IMD vorgesehene Option stark einzuschränken bzw zu streichen, nämlich dass die Mitgliedstaaten die Anforderungen des Art 4 Abs 1 nicht auf alle natürlichen Personen, die Tätigkeiten der Versicherungsvermittlung ausüben, anwenden können. Wir sind der Meinung, dass alle Personen, die an der Versicherungsvermittlung mitwirken, die entsprechenden Kenntnisse und Fertigkeiten besitzen sollen. Eine interne Einschulung für die bei der Versicherungsvermittlung mitwirkenden Beschäftigten, die in der österreichischen Gewerbeordnung (in Umsetzung der IMD) vorgesehen ist, kann unseres Erachtens ein einheitlich hohes Ausbildungs- und Beratungsniveau und damit Qualitätsniveau nicht gewährleisten.

1. What practical challenges do you think should be addressed when drafting new legislation on the distribution of insurance PRIPs?

Die AK erachtet die Unterscheidung Versicherungs-PRIP und kein Versicherungs-PRIP als nicht zielführend. Die AK tritt für die verpflichtende Einführung eines Produktinformationsblattes für alle Versicherungsprodukte – nach deutschem Vorbild – ein. Das vorvertragliche Produktinformationsblatt sollte jedenfalls verpflichtend die Offenlegung der Gesamtkosten des Versicherungsvertrages enthalten. Die Angabe sollte in einem %-Wert sowie zwingend auch in absoluten Eurobeträgen gemacht werden müssen.

Für weitere Fragen stehen Ihnen gerne

Benedikta Rupprecht

T + 43 (0) 1 501 65 2694

benedikta.rupprecht@akwien.at

und

Christian Prantner

T +43 (0) 1 501 65 2511

christian.prantner@akwien.at

sowie

Frank Ey

(in unserem Brüsseler Büro)

T +32 (0) 2 230 62 54

frank.ey@akeuropa.eu

zur Verfügung.

Bundesarbeitskammer Österreich

Prinz-Eugen-Strasse, 20-22

A-1040 Wien, Österreich

T +43 (0) 1 501 65-0

F +43 (0) 1 501 65-0

AK EUROPA

Ständige Vertretung Österreichs bei
der EU

Avenue de Cortenbergh, 30

B-1040 Brüssel, Belgien

T +32 (0) 2 230 62 54

F +32 (0) 2 230 29 73