

Amtsblatt der Europäischen Union

L 341



Ausgabe
in deutscher Sprache

Rechtsvorschriften

60. Jahrgang

20. Dezember 2017

Inhalt

II *Rechtsakte ohne Gesetzescharakter*

VERORDNUNGEN

- ★ **Delegierte Verordnung (EU) 2017/2358 der Kommission vom 21. September 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber ⁽¹⁾** 1
- ★ **Delegierte Verordnung (EU) 2017/2359 der Kommission vom 21. September 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln ⁽¹⁾** 8

⁽¹⁾ Text von Bedeutung für den EWR.

DE

Bei Rechtsakten, deren Titel in magerer Schrift gedruckt sind, handelt es sich um Rechtsakte der laufenden Verwaltung im Bereich der Agrarpolitik, die normalerweise nur eine begrenzte Geltungsdauer haben.

Rechtsakte, deren Titel in fatter Schrift gedruckt sind und denen ein Sternchen vorangestellt ist, sind sonstige Rechtsakte.

II

(Rechtsakte ohne Gesetzescharakter)

VERORDNUNGEN

DELEGIERTE VERORDNUNG (EU) 2017/2358 DER KOMMISSION

vom 21. September 2017

zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION —

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union,

gestützt auf die Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb ⁽¹⁾, insbesondere auf Artikel 25 Absatz 2,

in Erwägung nachstehender Gründe:

- (1) Mit der Richtlinie (EU) 2016/97 wird der Kommission die Befugnis übertragen, delegierte Rechtsakte zu erlassen, um die in Artikel 25 derselben Richtlinie festgesetzten Aufsichts- und Lenkungsanforderungen weiter zu bestimmen. Im Interesse eines wirksamen Kundenschatzes sollten die Vorschriften in Bezug auf die Aufsicht und Lenkung kohärent auf alle neu entwickelten Versicherungsprodukte sowie auf weitreichende Anpassungen bestehender Versicherungsprodukte angewandt werden, unabhängig von der Art des Produkts und der zum Zeitpunkt des Verkaufs geltenden Anforderungen. Die Form einer Verordnung gewährleistet einen kohärenten Rahmen für alle Marktbetreiber und ist die bestmögliche Garantie für gleiche Ausgangsbedingungen, einheitliche Wettbewerbsbedingungen und ein angemessenes Maß an Verbraucherschutz.
- (2) Angesichts der Anforderungen der Richtlinie (EU) 2016/97 sollten Aufsichts- und Lenkungsmaßnahmen auf verhältnismäßige und angemessene Art und Weise ausgewählt und angewandt werden, je nach Komplexität des Produkts und Umfang, in dem öffentlich zugängliche Informationen eingeholt werden können; dabei sind die Art des Versicherungsprodukts und das mit dem Produkt verbundene Risiko der Benachteiligung des Kunden, die Merkmale des Zielmarkts sowie die Wesensart, der Umfang und die Komplexität des jeweiligen Geschäfts des Herstellers oder Vertreibers zu berücksichtigen. Verhältnismäßigkeit bedeutet, dass diese Maßnahmen für geradlinige und nichtkomplexe Produkte, die den Bedürfnissen und Merkmalen des Massenmarkts für Kleinanleger entsprechen, einschließlich derzeitiger Nichtlebensversicherungsprodukte mit begrenztem, leicht verständlichem Umfang, relativ einfach sein sollten. Dagegen sollten im Falle von komplexeren Produkten mit einem höheren Risiko der Benachteiligung des Kunden, einschließlich Versicherungsanlageprodukte, die nicht unter Artikel 30 Absatz 3 der Richtlinie (EU) 2016/97 fallen, strengere Vorschriften verlangt werden.
- (3) Für die Zwecke des Artikels 25 Absatz 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 sollte ein Versicherungsvermittler dann als Hersteller eines Versicherungsprodukts gelten, wenn sich aus einer Gesamtanalyse der Tätigkeit des Vermittlers auf Einzelfallbasis ergibt, dass der Versicherungsvermittler selbstständig über die wesentlichen Merkmale und Hauptelemente eines Versicherungsprodukts entscheidet, darunter Deckung, Kosten, Risiken, Zielmarkt, Entschädigung oder Garantierechte. Tätigkeiten im Zusammenhang mit der bloßen Anpassung bestehender Versicherungsprodukte, darunter Fälle, in denen der Vermittler zwischen verschiedenen Varianten eines Produkts und verschiedenen vertraglichen Klauseln oder Optionen wählen oder sich mit dem Kunden auf vergünstigte Prämien oder Gebühren einigen kann, sollten jedoch nicht als Herstellung betrachtet werden, da in solchen Fällen die wichtigsten Entscheidungen bezüglich der Konzeption und Entwicklung des Produkts vom Versicherungsunternehmen und nicht vom Versicherungsvermittler getroffen werden.

⁽¹⁾ ABl. L 26 vom 2.2.2016, S. 19.

- (4) Wird ein Versicherungsprodukt gemeinsam von einem Versicherungsvermittler und einem Versicherungsunternehmen konzipiert und entwickelt, wobei beide bei der Konzeption und Entwicklung des betreffenden Produkts über Entscheidungsbefugnisse verfügen, sollten der Versicherungsvermittler und das Versicherungsunternehmen in einer schriftlichen Vereinbarung ihre Zusammenarbeit und ihre jeweiligen Rollen konkretisieren, damit den zuständigen Behörden die Überwachung der Einhaltung der rechtlichen Anforderungen ermöglicht wird.
- (5) Die Ermittlung des Zielmarkts durch den Hersteller sollte als Beschreibung einer Gruppe von Kunden mit gemeinsamen Merkmalen auf abstrakter und verallgemeinerter Ebene verstanden werden, um es dem Hersteller zu ermöglichen, die Merkmale des Produkts an die Bedürfnisse, Merkmale und Ziele der betreffenden Kundengruppe anzupassen. Sie sollte von der Einzelbewertung zum Zeitpunkt des Verkaufs unterschieden werden, deren Zweck es ist, zu bestimmen, ob ein Versicherungsprodukt den Wünschen und Bedürfnissen entspricht und gegebenenfalls ob ein Versicherungsanlageprodukt für den jeweiligen Kunden oder potenziellen Kunden geeignet oder angemessen ist.
- (6) Die Detailtiefe des Zielmarkts sowie die Kriterien für die Ermittlung des Zielmarkts und die Bestimmung der passenden Vertriebsstrategie sollten für das Produkt relevant sein und eine Bewertung der Kunden dahin gehend ermöglichen, ob sie zum Zielmarkt gehören oder nicht. Bei einfacheren, gängigeren Produkten sollte die Ermittlung des Zielmarkts weniger genau erfolgen, während bei komplexeren bzw. weniger gängigen Produkten der Zielmarkt genauer und unter Berücksichtigung des erhöhten Risikos der Benachteiligung des Kunden, das mit solchen Produkten einhergeht, ermittelt werden sollte.
- (7) Zur Erhöhung des Verbraucherschutzes, insbesondere in Bezug auf Versicherungsanlageprodukte, sollten die Hersteller nach Möglichkeit spezifische Kundengruppen ermitteln können, für die das Versicherungsprodukt in der Regel nicht angemessen ist.
- (8) Im Rahmen der Aufsichts- und Lenkungsvokehrungen sollten die Hersteller die Versicherungsprodukte zudem angemessenen Tests unterziehen, einschließlich, sofern relevant und insbesondere im Fall von Versicherungsanlageprodukten, Szenarioanalysen, um sicherzustellen, dass das Produkt über seine gesamte Lebensdauer den ermittelten Bedürfnissen, Zielen und Merkmalen des Zielmarkts entspricht. Dazu sollten insbesondere Bewertungen der Produktleistung und des Risiko-/Ertrags-Profiles gehören. Die vorgeschriebene Bewertung der Produktleistung sollte allerdings nicht als Eingriff in die Freiheit der Hersteller betreffend die Festsetzung von Prämien oder als Preiskontrolle jedweder Art verstanden werden.
- (9) Um die ordnungsgemäße Information und Beratung der Kunden zu gewährleisten, sollten die Hersteller Versicherungsvertreiber wählen, die über das Wissen, die Fachkenntnisse und die Kompetenzen verfügen, die zum Verständnis der Merkmale eines Versicherungsprodukts und des ermittelten Zielmarkts erforderlich sind. Aus demselben Grund sollten sie im Rahmen der anwendbaren nationalen Rechtsvorschriften, die ihre Beziehung zu den betreffenden Versicherungsvertreibern regeln, regelmäßig überwachen und überprüfen, ob das Versicherungsprodukt entsprechend den Zielen ihrer Aufsichts- und Lenkungsvokehrungen vertrieben wird, und, falls dies nicht der Fall ist, angemessene Abhilfemaßnahmen ergreifen. Dies sollte die Versicherungsvertreiber allerdings nicht daran hindern, Versicherungsprodukte an Kunden zu vertreiben, die nicht zum jeweiligen Zielmarkt gehören, vorausgesetzt, die Einzelbewertung zum Zeitpunkt des Verkaufs begründet die Schlussfolgerung, dass diese Produkte den Wünschen und Bedürfnissen dieser Kunden entsprechen und gegebenenfalls dass Versicherungsanlageprodukte für den Kunden geeignet bzw. angemessen sind.
- (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 Vorkkehrungen treffen, um auf effiziente Weise die erforderlichen Informationen von den Herstellern einzuholen.
- (11) Die effiziente Funktionsweise der Lenkungspflichten erfordert, dass die Versicherungsvertreiber die Hersteller regelmäßig über ihre Erfahrung mit den Versicherungsprodukten unterrichten. Die Versicherungsvertreiber sollten den Herstellern daher die Daten zur Verfügung stellen, die erforderlich sind, um das Versicherungsprodukt zu bewerten und zu prüfen, ob das jeweilige Produkt den Bedürfnissen, Merkmalen und Zielen des vom Hersteller ermittelten Zielmarkts weiterhin entspricht.
- (12) Um das Risiko der Benachteiligung des Kunden abzuwenden, sollten die Hersteller und Vertreiber angemessene Maßnahmen ergreifen, wenn sie der Auffassung sind, dass das Produkt den Interessen, Zielen und Merkmalen des ermittelten Zielmarkts nicht oder nicht mehr entspricht.

- (13) Damit sich die zuständigen Behörden und Versicherungsfachleute auf die neuen Anforderungen der vorliegenden Verordnung einstellen können, sollte der Zeitpunkt des Inkrafttretens der Verordnung an den Geltungsbeginn der nationalen Maßnahmen zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 angeglichen werden.
- (14) Die mit Verordnung (EU) Nr. 1094/2010 des Europäischen Parlaments und des Rates ⁽¹⁾ eingerichtete Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung wurde zur technischen Beratung ⁽²⁾ hinzugezogen —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

KAPITEL I

ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN

Artikel 1

Gegenstand

Mit dieser Verordnung werden Vorschriften für die Aufrechterhaltung, Anwendung und Überprüfung von Aufsichts- und Lenkungsvokehrungen für Versicherungsprodukte und für weitreichende Anpassungen bestehender Versicherungsprodukte vor ihrer Vermarktung beziehungsweise ihrem Vertrieb an Kunden („im Folgenden Produktgenehmigungsverfahren“) sowie Vorschriften bezüglich der Produktvertriebsvokehrungen für diese Versicherungsprodukte festgelegt.

Artikel 2

Anwendungsbereich

Die vorliegende Verordnung gilt für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler, die Versicherungsprodukte herstellen, die Kunden zum Verkauf angeboten werden, (im Folgenden „Hersteller“) sowie für Versicherungsvertreiber, die in Bezug auf Versicherungsprodukte, die nicht von ihnen hergestellt werden, beraten oder diese anbieten.

Artikel 3

Herstellung von Versicherungsprodukten

- (1) Für die Zwecke des Artikels 25 Absatz 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 gelten Versicherungsvermittler dann als Hersteller, wenn eine Gesamtanalyse ihrer Tätigkeiten zeigt, dass sie bei der Konzeption und Entwicklung eines Versicherungsprodukts für den Markt über Entscheidungsbefugnisse verfügen.
- (2) Es wird von einer Entscheidungsbefugnis ausgegangen, insbesondere, wenn die Versicherungsvermittler selbstständig die wesentlichen Merkmale und Hauptelemente eines Versicherungsprodukts festlegen, einschließlich Deckung, Preis, Kosten, Risiko, Zielmarkt, Entschädigung und Garantierechte, die von dem Versicherungsunternehmen nicht wesentlich geändert werden und Deckung für das Versicherungsprodukt bieten.
- (3) Die Personalisierung und Anpassung bestehender Versicherungsprodukte im Zusammenhang mit Versicherungsvertriebstätigkeiten für einzelne Kunden sowie die Konzeption individueller Verträge auf Anfrage eines einzigen Kunden gilt nicht als Herstellung.
- (4) Ein Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen, der beziehungsweise das gemäß Artikel 2 der vorliegenden Delegierten Verordnung jeweils als Hersteller gilt, unterzeichnen eine schriftliche Vereinbarung, in der ihre Zusammenarbeit zur Erfüllung der Anforderungen für Hersteller, auf die in Artikel 25 Absatz 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 Bezug genommen wird, die Verfahren, im Wege derer sie sich über die Ermittlung des Zielmarkts einig werden, sowie ihre jeweiligen Funktionen im Produktgenehmigungsverfahren festgelegt sind.

⁽¹⁾ Verordnung (EU) Nr. 1094/2010 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24. November 2010 zur Errichtung einer Europäischen Aufsichtsbehörde (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung), zur Änderung des Beschlusses Nr. 716/2009/EG und zur Aufhebung des Beschlusses 2009/79/EG der Kommission (ABl. L 331 vom 15.12.2010, S. 48).

⁽²⁾ Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive, EIOPA-17/048, 1. Februar 2017 (auf Englisch), verfügbar unter: <https://eiopa.europa.eu/Publications/Consultations/EIOPA%20Technical%20Advice%20on%20the%20IDD.pdf#search=Technical%20Advice%2017%2F048>

KAPITEL II

LENKUNGSANFORDERUNGEN FÜR HERSTELLER

Artikel 4

Produktgenehmigungsverfahren

(1) Die Hersteller unterhalten, betreiben und überprüfen ein Produktgenehmigungsverfahren für neu entwickelte Versicherungsprodukte sowie für weitreichende Anpassungen bestehender Versicherungsprodukte. Dieses Verfahren umfasst Maßnahmen und Verfahrensweisen für die Konzeption, Überwachung, Überprüfung und den Vertrieb von Versicherungsprodukten sowie Korrekturmaßnahmen für Versicherungsprodukte, die für den Kunden von Nachteil sind. Die Maßnahmen und Verfahrensweisen stehen in angemessenem Verhältnis zur Komplexität und zu den mit den Produkten verbundenen Risiken sowie zur Wesensart, zum Umfang und zur Komplexität des jeweiligen Geschäfts des Herstellers.

(2) Das Produktgenehmigungsverfahren wird in einem schriftlichen Dokument (im Folgenden „Grundsätze der Aufsicht und Lenkung“) festgelegt, das den betreffenden Mitarbeitern zur Verfügung zu stellen ist.

(3) Das Produktgenehmigungsverfahren hat Folgendes zum Ziel:

a) Sicherstellung, dass die Versicherungsprodukte so konzipiert sind, dass sie alle nachfolgenden Kriterien erfüllen:

- i) sie tragen den Zielen, Interessen und Merkmalen der Kunden Rechnung;
- ii) es wird negativen Auswirkungen auf die Kunden vorgebeugt;
- iii) eine Benachteiligung der Kunden wird vermieden beziehungsweise gemindert;

b) Unterstützung eines ordnungsgemäßen Umgangs mit Interessenkonflikten.

(4) Das Organ beziehungsweise die Struktur des Herstellers, das beziehungsweise die für die Konzeption von Versicherungsprodukten zuständig ist, nimmt sämtliche nachstehenden Aufgaben wahr:

- a) es beziehungsweise sie unterstützt und ist letztlich verantwortlich für die Einrichtung, Umsetzung und Überprüfung des Produktgenehmigungsverfahrens;
- b) es beziehungsweise sie überprüft kontinuierlich die interne Einhaltung dieses Verfahrens.

(5) Hersteller, die einen Dritten mit der Konzeption von Produkten in ihrem Namen beauftragen, bleiben in vollem Umfang für die Einhaltung des Produktgenehmigungsverfahrens verantwortlich.

(6) Die Hersteller unterziehen ihre Produktgenehmigungsverfahren einer regelmäßigen Überprüfung, um sicherzustellen, dass sie noch gültig und aktuell sind. Wenn nötig, ändern sie ihre Produktgenehmigungsverfahren.

Artikel 5

Zielmarkt

(1) Im Wege des Produktgenehmigungsverfahrens werden für jedes Versicherungsprodukt der Zielmarkt und die Gruppe geeigneter Kunden ermittelt. Der Zielmarkt wird in ausreichender Detailtiefe und unter Berücksichtigung der Merkmale, des Risikoprofils, der Komplexität und der Art des Versicherungsprodukts ermittelt.

(2) Die Hersteller können, insbesondere in Bezug auf Versicherungsanlageprodukte, Gruppen von Kunden ermitteln, deren Bedürfnissen, Merkmalen und Zielen das Versicherungsprodukt generell nicht entspricht.

(3) Von den Herstellern konzipiert und vermarktet werden lediglich Versicherungsprodukte, die den Bedürfnissen, Merkmalen und Zielen der zum Zielmarkt gehörenden Kunden entsprechen. Bei der Beurteilung, ob ein Versicherungsprodukt für einen Zielmarkt geeignet ist, tragen die Hersteller dem Maß an Informationen, die den zum jeweiligen Zielmarkt gehörenden Kunden zugänglich sind, sowie ihrer Finanzkompetenz Rechnung.

(4) Die Hersteller stellen sicher, dass die an der Konzeption und Herstellung von Versicherungsprodukten beteiligten Mitarbeiter über die notwendigen Fähigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen verfügen, um die verkauften Versicherungsprodukte sowie die Interessen, Ziele und Merkmale der zum Zielmarkt gehörenden Kunden richtig zu verstehen.

Artikel 6

Produktprüfung

- (1) Die Hersteller führen eine angemessene Prüfung ihrer jeweiligen Versicherungsprodukte durch, darunter gegebenenfalls auch Szenarioanalysen, bevor das Produkt vermarktet oder erheblich angepasst wird oder falls sich der Zielmarkt beträchtlich ändert. Im Wege dieser Produktprüfung wird beurteilt, ob das Versicherungsprodukt über seine gesamte Lebensdauer den ermittelten Bedürfnissen, Zielen und Merkmalen des Zielmarkts entspricht. Die Hersteller unterziehen ihre Versicherungsprodukte einer qualitativen und je nach Art und Charakter des Versicherungsprodukts und des verbundenen Risikos der Benachteiligung des Kunden einer quantitativen Prüfung.
- (2) Die Hersteller bringen Versicherungsprodukte nicht auf den Markt, wenn sich aus der Produktprüfung ergibt, dass diese den ermittelten Bedürfnissen, Zielen und Merkmalen des Zielmarkts nicht entsprechen.

Artikel 7

Produktüberwachung und Produktbewertung

- (1) Die Hersteller überwachen kontinuierlich und überprüfen regelmäßig die von ihnen auf den Markt gebrachten Versicherungsprodukte, um Ereignisse zu ermitteln, die sich erheblich auf die wesentlichen Merkmale, den Risikoschutz oder die Garantien der Produkte auswirken können. Sie beurteilen die Versicherungsprodukte dahin gehend, ob sie weiterhin den Bedürfnissen, Merkmalen und Zielen des ermittelten Zielmarkts entsprechen und ob sie an den Zielmarkt oder an Kunden außerhalb des Zielmarkts vertrieben werden.
- (2) Die Hersteller bestimmen die geeigneten Abstände für die regelmäßige Überprüfung ihrer Versicherungsprodukte und berücksichtigen dabei die Größe, den Umfang, die Vertragslaufzeit und die Komplexität der Produkte, die jeweiligen Vertriebskanäle sowie relevante externe Faktoren wie etwa Änderungen der geltenden Rechtsvorschriften, technologische Entwicklungen oder Änderungen der Marktlage.
- (3) Stellen die Hersteller während der Lebensdauer eines Versicherungsprodukts mit dem Produkt verbundene Umstände fest, die nachteilige Auswirkungen auf den Kunden des betreffenden Produkts haben können, ergreifen sie angemessene Maßnahmen zur Begrenzung der Folgen und zur Verhinderung eines weiteren Auftretens des nachteiligen Ereignisses. Die Hersteller unterrichten die betreffenden Versicherungsvertreiber und Kunden unverzüglich über die ergriffenen Abhilfemaßnahmen.

Artikel 8

Vertriebskanäle

- (1) Die Hersteller wählen die für den Zielmarkt angemessenen Vertriebskanäle unter Berücksichtigung der besonderen Merkmale des betreffenden Versicherungsprodukts sorgfältig aus.
- (2) Die Hersteller stellen den Versicherungsvertreibern sämtliche sachgerechten Informationen zu den Versicherungsprodukten, zum ermittelten Zielmarkt und zur vorgeschlagenen Vertriebsstrategie, einschließlich Informationen zu den Hauptmerkmalen und Charakteristika der Versicherungsprodukte, den mit diesen Produkten verbundenen Risiken und Kosten, einschließlich der impliziten Kosten, sowie zu jedweden Umständen, die zu einem Interessenkonflikt zulasten des Kunden führen können, zur Verfügung. Diese Informationen müssen eindeutig, vollständig und aktuell sein.
- (3) Die Informationen, auf die in Absatz 2 Bezug genommen wird, ermöglichen es den Versicherungsvertreibern,
 - a) das Versicherungsprodukt zu verstehen;
 - b) den ermittelten Zielmarkt für die Versicherungsprodukte zu verstehen;
 - c) die Kunden zu ermitteln, deren Bedürfnissen, Merkmalen und Zielen das Versicherungsprodukt nicht entspricht;
 - d) gemäß Artikel 17 Absatz 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 Vertriebstätigkeiten im Zusammenhang mit dem betreffenden Versicherungsprodukt im bestmöglichen Interesse des Kunden auszuführen.
- (4) Die Hersteller ergreifen geeignete Maßnahmen, um zu überwachen, dass die Versicherungsvertreiber entsprechend den Zielen der von den Herstellern festgelegten Produktgenehmigungsverfahren handeln. Insbesondere überprüfen sie regelmäßig, ob die Versicherungsprodukte auf dem ermittelten Zielmarkt vertrieben werden. Diese Überwachungspflicht erstreckt sich nicht auf die allgemeinen regulatorischen Anforderungen, denen die Versicherungsvertreiber bei der Ausführung von Versicherungsvertriebstätigkeiten für einzelne Kunden genügen müssen. Die Überwachungstätigkeiten müssen angemessen sein und den Merkmalen und dem Rechtsrahmen der betreffenden Vertriebskanäle Rechnung tragen.

- (5) Ist ein Hersteller der Auffassung, dass der Vertrieb seiner Versicherungsprodukte nicht im Einklang mit den Zielen seines Produktgenehmigungsverfahrens steht, ergreift er angemessene Abhilfemaßnahmen.

Artikel 9

Dokumentation

Die von den Herstellern in Bezug auf die Produktgenehmigungsverfahren ergriffenen Maßnahmen werden hinreichend dokumentiert, zu Prüfungszwecken aufbewahrt und den zuständigen Behörden auf Verlangen zur Verfügung gestellt.

KAPITEL III

LENKUNGSANFORDERUNGEN FÜR VERSICHERUNGSVERTREIBER

Artikel 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.

- (2) Diese Produktvertriebsvorkehrungen

- a) zielen darauf ab, eine Benachteiligung des Kunden zu verhindern beziehungsweise zu mindern;
- b) unterstützen einen ordnungsgemäßen Umgang mit Interessenkonflikten;
- c) stellen sicher, dass den Zielen, Interessen und Merkmalen der Kunden gebührend Rechnung getragen wird.

- (3) Die Produktvertriebsvorkehrungen gewährleisten, dass die Versicherungsvertreiber die gemäß Artikel 8 Absatz 2 zu übermittelnden Informationen beim Hersteller anfordern.

- (4) Die von den Versicherungsvertreibern jeweils festgelegte beziehungsweise angewandte Vertriebsstrategie entspricht der vom Hersteller aufgestellten Vertriebsstrategie und dem von ihm ermittelten Zielmarkt.

- (5) Das Organ beziehungsweise die Struktur des Versicherungsvertreibers, das beziehungsweise die für die Konzeption von Versicherungsprodukten zuständig ist, unterstützt und ist letztlich verantwortlich für die Festsetzung, Umsetzung und Überprüfung der Produktvertriebsvorkehrungen und überprüft kontinuierlich die interne Einhaltung dieser Vorkehrungen.

- (6) Die Versicherungsvertreiber unterziehen ihre Produktvertriebsvorkehrungen regelmäßig einer Überprüfung, um sicherzustellen, dass sie noch gültig und aktuell sind. Wenn nötig, ändern sie ihre Produktvertriebsvorkehrungen. Versicherungsvertreiber, die eine spezifische Vertriebsstrategie festgelegt haben oder anwenden, müssen diese je nach Ergebnis der Überprüfung der Produktvertriebsvorkehrungen gegebenenfalls ändern. Im Rahmen der Überprüfung der Produktvertriebsvorkehrungen prüfen die Versicherungsvertreiber, ob die Versicherungsprodukte an den ermittelten Zielmarkt vertrieben werden.

Die Versicherungsvertreiber bestimmen die geeigneten Abstände für die regelmäßige Überprüfung ihrer Produktvertriebsvorkehrungen und berücksichtigen dabei die Größe, den Umfang und die Komplexität der jeweiligen Versicherungsprodukte.

Zur Unterstützung der von den Herstellern durchgeführten Produktprüfungen stellen die Versicherungsvertreiber den Herstellern auf Verlangen alle relevanten Verkaufsinformationen zur Verfügung, darunter gegebenenfalls Informationen zu den regelmäßigen Überprüfungen der Produktvertriebsvorkehrungen.

Artikel 11

Unterrichtung des Herstellers

Erkennt ein Versicherungsvertreiber, dass ein Versicherungsprodukt nicht im Einklang mit den Interessen, Zielen und Merkmalen des jeweiligen ermittelten Zielmarkts steht, oder werden ihm 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.

*Artikel 12***Dokumentation**

Die von den Versicherungsvertreibern in Bezug auf ihre Produktvertriebsvorkehrungen ergriffenen Maßnahmen werden hinreichend dokumentiert, zu Prüfungszwecken aufbewahrt und den zuständigen Behörden auf Verlangen zur Verfügung gestellt.

KAPITEL IV

SCHLUSSBESTIMMUNGEN*Artikel 13***Inkrafttreten und Anwendung**

Diese Verordnung tritt am zwanzigsten Tag nach ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Union* in Kraft.

Sie gilt ab dem 23. Februar 2018.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den 21. September 2017

Für die Kommission

Der Präsident

Jean-Claude JUNCKER

DELEGIERTE VERORDNUNG (EU) 2017/2359 DER KOMMISSION**vom 21. September 2017****zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln****(Text von Bedeutung für den EWR)**

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION —

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union,

gestützt auf die Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb ⁽¹⁾, insbesondere auf Artikel 28 Absatz 4, Artikel 29 Absatz 4 und Artikel 30 Absatz 6,

in Erwägung nachstehender Gründe:

- (1) Die Richtlinie (EU) 2016/97 sieht zusätzlich zu den für alle Versicherungsprodukte festgelegten Wohlverhaltensregeln eine Reihe spezieller Vorschriften vor, durch die Versicherungsanlageprodukte geregelt werden sollen.
- (2) Mit der Richtlinie (EU) 2016/97 wird der Kommission die Befugnis übertragen, delegierte Rechtsakte zu erlassen, um die Kriterien und praktischen Einzelheiten für die Anwendung dieser speziellen Vorschriften festzulegen. Die entsprechenden Befugnisse betreffen die Bestimmungen über Interessenkonflikte, Anreize sowie die Beurteilung der Eignung und Angemessenheit. Um die kohärente Anwendung der auf der Grundlage dieser Befugnisse angenommenen Bestimmungen sicherzustellen und zu gewährleisten, dass den Marktteilnehmern, den zuständigen Behörden und den Anlegern ein umfassendes Verständnis dieser Bestimmungen und ein einfacher Zugang zu ihnen ermöglicht wird, ist es wünschenswert, sie in einem einzigen Rechtsakt zusammenzufassen. Die Form einer Verordnung gewährleistet einen kohärenten Rahmen für alle Marktbetreiber und ist die bestmögliche Garantie für gleiche Ausgangsbedingungen, einheitliche Wettbewerbsbedingungen und ein angemessenes Maß an Verbraucherschutz.
- (3) Die Umstände und Situationen, die bei der Ermittlung der Arten von Interessenkonflikten, die den Interessen eines Kunden bzw. potenziellen Kunden abträglich sein können, zu berücksichtigen sind, sollten sich auf Fälle erstrecken, in denen es wahrscheinlich ist, dass der Versicherungsvermittler oder das Versicherungsunternehmen zu Lasten des Kunden einen finanziellen Vorteil erzielen oder einen finanziellen Verlust vermeiden wird. Allerdings sollte es für solche Situationen nicht ausreichen, dass der Versicherungsvermittler oder das Versicherungsunternehmen möglicherweise einen Vorteil zieht, wenn dies nicht konkret in einer nachteiligen Auswirkung für den Kunden resultiert, oder dass ein Kunde, gegenüber dem der Versicherungsvermittler oder das Versicherungsunternehmen eine Verpflichtung hat, möglicherweise einen Gewinn erzielt oder einen Verlust vermeidet, wenn sich dies nicht nachteilig auf einen anderen Kunden auswirkt.
- (4) Um unnötigen Verwaltungsaufwand zu vermeiden und gleichzeitig ein angemessenes Maß an Verbraucherschutz zu gewährleisten, sollten die organisatorischen Maßnahmen und Verfahren hinsichtlich des Umgangs mit Interessenkonflikten sorgfältig an die Größe und Tätigkeiten des Versicherungsvermittlers bzw. des Versicherungsunternehmens und gegebenenfalls der Gruppe, zu der der Vermittler bzw. das Unternehmen gehört, sowie an das Risiko der Beeinträchtigung der Interessen des Kunden angepasst werden. Es sollte eine nicht erschöpfende Liste möglicher Maßnahmen und Verfahren festgelegt werden, um den Versicherungsvermittlern und Versicherungsunternehmen in Bezug auf die Maßnahmen und Verfahren, die üblicherweise für den Umgang mit Interessenkonflikten zu berücksichtigen sind, Orientierung zu bieten. Aufgrund der großen Bandbreite von Geschäftsmodellen sind die vorgeschlagenen Maßnahmen und Verfahren möglicherweise nicht für alle Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen von Relevanz. Insbesondere sind sie für kleine Versicherungsvermittler und ihre eingeschränkte Geschäftstätigkeit unter Umständen nicht angemessen. In solchen Fällen sollten die Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen imstande sein, alternative Maßnahmen und Verfahren einzuführen, die besser geeignet sind, um in der jeweiligen Situation dafür zu sorgen, dass die Vertriebstätigkeiten im besten Interesse des Kunden ausgeführt werden.
- (5) Während gemäß der Richtlinie (EU) 2016/97 die Offenlegung von bestimmten Interessenkonflikten verlangt wird, sollte diese Maßnahme das letzte Mittel darstellen, das nur eingesetzt wird, wenn die organisatorischen und administrativen Vorkehrungen zur Vermeidung oder Regelung dieser Interessenkonflikte nicht ausreichend sind, um mit hinreichender Gewissheit sicherzustellen, dass die Risiken für eine Verletzung der Interessen des Kunden abgewendet werden, da eine übermäßige Offenlegung zu einem Mangel an wirksamen Schutz der Interessen des Kunden führen kann. Legt ein Versicherungsvermittler oder Versicherungsunternehmen Interessenkonflikte offen, so sollte er bzw. es nicht von der Pflicht befreit werden, die organisatorischen und administrativen Vorkehrungen aufrechtzuerhalten und anzuwenden, mithilfe derer sich eine Schädigung der Interessen der Kunden am effektivsten verhindern lässt.

⁽¹⁾ ABl. L 26 vom 2.2.2016, S. 19.

- (6) Um die praktische Umsetzung der mit der Richtlinie festgesetzten Standards zu erleichtern, sollten die Kriterien für die Beurteilung der von den Versicherungsvermittlern und Versicherungsunternehmen gesetzten oder erhaltenen Anreize ausführlicher dargelegt werden. Dazu sollte eine nicht erschöpfende Liste von Kriterien, die als für die Beurteilung einer möglichen nachteiligen Auswirkung auf die Qualität der Dienstleistung für den Kunden relevant angesehen werden, als Orientierung zur Verfügung gestellt werden, um ein angemessenes Maß an Verbraucherschutz zu gewährleisten.
- (7) Die Beurteilung der Eignung gemäß Artikel 30 Absatz 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 und die Beurteilung der Angemessenheit gemäß Artikel 30 Absatz 2 derselben Richtlinie haben je nach Vertriebsaktivität einen unterschiedlichen Umfang und unterscheiden sich in ihrer Funktion und ihren Merkmalen. Daher ist es erforderlich, die Standards und Anforderungen, die bei der Einholung der für diese beiden Beurteilungen erforderlichen Informationen und der Durchführung der Beurteilungen einzuhalten sind, eindeutig festzulegen. Auch sollte präzisiert werden, dass die Beurteilungen der Eignung und Angemessenheit unbeschadet der für die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen bestehenden Verpflichtung erfolgen, vor dem Abschluss eines Versicherungsvertrags anhand der vom Kunden bereitgestellten Angaben dessen Wünsche und Bedürfnisse zu ermitteln.
- (8) Die Eignungsbeurteilung sollte nicht nur in Bezug auf Empfehlungen zum Kauf eines Versicherungsanlageprodukts durchgeführt werden, sondern in Bezug auf sämtliche persönlichen Empfehlungen, die innerhalb der Lebensdauer des betreffenden Produkts abgegeben werden, da solche Situationen Beratung über Finanzgeschäfte implizieren können, die auf einer gründlichen Analyse der Kenntnisse und Erfahrung sowie der finanziellen Verhältnisse des jeweiligen Kunden beruhen sollte. Die Notwendigkeit einer Eignungsbeurteilung ist in Bezug auf Entscheidungen hinsichtlich einer Umschichtung der zugrunde liegenden Investitionswerte oder des Haltens bzw. Verkaufs eines Versicherungsanlageprodukts besonders hoch.
- (9) Da das Marktrisiko von Versicherungsanlageprodukten stark von der Wahl der zugrunde liegenden Investitionswerte abhängt, kann solch ein Produkt für den Kunden bzw. potenziellen Kunden aufgrund der mit diesen Vermögenswerten verbundenen Risiken, der Art bzw. den Merkmalen des Produkts oder der Häufigkeit, in der eine Umschichtung der zugrunde liegenden Investitionswerte erfolgt, ungeeignet sein. Ein Produkt kann auch dann ungeeignet sein, wenn es ein ungeeignetes Portfolio an zugrunde liegenden Anlagen zur Folge hätte.
- (10) Die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen sollten für die Durchführung von Eignungsbeurteilungen zuständig bleiben, wenn die Beratung über Versicherungsanlageprodukte ganz oder teilweise durch ein automatisiertes oder teilautomatisiertes System erbracht wird, da solche Systeme persönliche Anlageempfehlungen abgeben, die auf einer Eignungsbeurteilung beruhen sollten.
- (11) Um einen angemessenen Beratungsstandard hinsichtlich der langfristigen Entwicklung des Produkts zu gewährleisten, sollten die Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen Informationen darüber, ob der Kunde in Bezug auf die empfohlenen Versicherungsanlageprodukte wahrscheinlich eine regelmäßige Prüfung der Verträge beantragen muss, in die Geeignetheitserklärung aufnehmen und die Aufmerksamkeit der Kunden darauf richten.
- (12) Da die Beurteilung der Angemessenheit prinzipiell in allen Fällen durchgeführt werden muss, in denen der Verkauf von Versicherungsanlageprodukten ohne Beratung stattfindet, sollten die Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen solch eine Beurteilung in sämtlichen Situationen durchführen, in denen der Kunde im Einklang mit den geltenden nationalen Rechtsvorschriften den Verkauf ohne Beratung wünscht und in denen die Bedingungen des Artikels 30 Absatz 3 der Richtlinie (EU) 2016/97 nicht erfüllt sind. In den Fällen, in denen die Durchführung einer Eignungsbeurteilung nicht möglich ist, da die erforderlichen Informationen über die finanziellen Verhältnisse und die Anlageziele des Kunden nicht eingeholt werden können, kann der Kunde im Einklang mit den geltenden nationalen Rechtsvorschriften zustimmen, mit dem Abschluss des Vertrags als Verkauf ohne Beratung fortzufahren. Um jedoch sicherzustellen, dass der Kunde über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügt, um die damit einhergehenden Risiken zu verstehen, sollte in solchen Situationen eine Beurteilung der Angemessenheit vorgeschrieben sein, es sei denn, die Bedingungen des Artikels 30 Absatz 3 der Richtlinie (EU) 2016/97 sind erfüllt.
- (13) Im Sinne von Artikel 30 Absatz 3 Buchstabe a Ziffer ii der Richtlinie (EU) 2016/97 sollten Kriterien für die Beurteilung festgelegt werden, ob ein Versicherungsanlageprodukt, das die in Artikel 30 Absatz 3 Buchstabe a Ziffer i der Richtlinie (EU) 2016/97 genannten Bedingungen nicht erfüllt, dennoch als nichtkomplexes Produkt gelten kann. In diesem Zusammenhang kann die Leistung von Garantien eine wichtige Rolle spielen. Bietet ein Versicherungsanlageprodukt zum Zeitpunkt der Fälligkeit eine Garantie, die mindestens den vom Kunden gezahlten Gesamtbetrag, ausgenommen legitime Kosten, abdeckt, schränken solche Garantien das Ausmaß, in dem der Kunde Marktschwankungen ausgesetzt ist, erheblich ein. Es kann somit gerechtfertigt sein, solch ein Produkt unter dem Vorbehalt weiterer Bedingungen als nichtkomplexes Produkt im Sinne des Artikels 30 Absatz 3 der Richtlinie (EU) 2016/97 zu betrachten.

- (14) Die Richtlinie (EU) 2016/97 zielt auf eine Mindestharmonisierung ab und hindert die Mitgliedstaaten daher nicht daran, strengere Bestimmungen zum Zweck des Verbraucherschutzes beizubehalten oder einzuführen, sofern diese Bestimmungen mit dem Unionsrecht in Einklang stehen. Die von der Kommission zum Zwecke der Präzisierung der in der Richtlinie (EU) 2016/97 festgelegten Anforderungen angenommenen Vorschriften sollten daher so angelegt sein, dass sie es den Mitgliedstaaten ermöglichen, strengere Bestimmungen in ihren nationalen Gesetzen beizubehalten.
- (15) Damit sich die zuständigen Behörden und Versicherungsfachleute auf die neuen Anforderungen der vorliegenden Verordnung einstellen können, sollte die Verordnung ab dem gleichen Zeitpunkt gelten wie die nationalen Maßnahmen zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97.
- (16) Die mit Verordnung (EU) Nr. 1094/2010 des Europäischen Parlaments und des Rates ⁽¹⁾ eingerichtete Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung wurde zur technischen Beratung ⁽²⁾ hinzugezogen —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

KAPITEL I

ANWENDUNGSBEREICH UND BEGRIFFSBESTIMMUNGEN

Artikel 1

Anwendungsbereich

Die vorliegende Verordnung findet auf den Versicherungsvertrieb im Zusammenhang mit dem Verkauf von Versicherungsanlageprodukten durch Versicherungsvermittler oder Versicherungsunternehmen Anwendung.

Artikel 2

Begriffsbestimmungen

Für die Zwecke dieser Verordnung bezeichnet der Ausdruck

1. „relevante Person“ im Zusammenhang mit einem Versicherungsvermittler oder einem Versicherungsunternehmen eine der folgenden Personen:
 - a) einen Direktor, einen Gesellschafter oder eine vergleichbare Person, oder ein Mitglied der Geschäftsleitung des Vermittlers bzw. Unternehmens;
 - b) einen Angestellten des Versicherungsvermittlers oder des Versicherungsunternehmens sowie jede andere natürliche Person, deren Dienste dem Versicherungsvermittler oder dem Versicherungsunternehmen zur Verfügung gestellt und von diesem kontrolliert werden und die am Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten beteiligt ist;
 - c) eine natürliche Person, die im Rahmen einer Auslagerungsvereinbarung unmittelbar an der Erbringung von Dienstleistungen für den Versicherungsvermittler oder das Versicherungsunternehmen beteiligt ist, welche dem Vermittler oder dem Unternehmen den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten ermöglichen;
2. „Anreiz“ alle Arten von Gebühren, Provisionen oder nichtmonetären Vorteilen, die einem Vermittler oder Unternehmen von einem Dritten — mit Ausnahme des am Geschäft beteiligten Kunden oder einer im Namen des Kunden handelnden Person — oder die einem solchen Dritten vom Vermittler oder Unternehmen im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten gezahlt bzw. gewährt werden;
3. „Anreizregelung“ eine Reihe von Vorschriften für die Zahlung von Anreizen, einschließlich der Bedingungen, unter denen diese Anreize gezahlt werden.

⁽¹⁾ Verordnung (EU) Nr. 1094/2010 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24. November 2010 zur Errichtung einer Europäischen Aufsichtsbehörde (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung), zur Änderung des Beschlusses Nr. 716/2009/EG und zur Aufhebung des Beschlusses 2009/79/EG der Kommission (ABl. L 331 vom 15.12.2010, S. 48).

⁽²⁾ Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive, EIOPA-17/048, 1. Februar 2017 (auf Englisch), verfügbar unter: <https://eiopa.europa.eu/Publications/Consultations/EIOPA%20Technical%20Advice%20on%20the%20IDD.pdf>

KAPITEL II

INTERESSENKONFLIKTE UND ANREIZE*Artikel 3***Ermittlung von Interessenkonflikten**

(1) Zum Zwecke der Ermittlung der Arten von Interessenkonflikten gemäß Artikel 28 der Richtlinie (EU) 2016/97, die bei der Durchführung von Versicherungsvertriebstätigkeiten im Zusammenhang mit Versicherungsanlageprodukten auftreten und den Interessen eines Kunden schaden können, beurteilen die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen, ob für sie selbst, eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihnen verbunden ist, ein Interesse am Ergebnis der Versicherungsvertriebstätigkeiten besteht, das die folgenden Kriterien erfüllt:

- a) Es stimmt nicht mit dem Interesse des Kunden bzw. potenziellen Kunden am Ergebnis der Versicherungsvertriebstätigkeiten überein;
- b) es kann das Ergebnis der Versicherungsvertriebstätigkeiten zum Nachteil des Kunden beeinflussen.

Die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen verfahren auf die gleiche Weise, um Interessenkonflikte zwischen ihren Kunden zu ermitteln.

(2) Bei der Beurteilung gemäß Absatz 1 tragen die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen mindestens den folgenden Situationen Rechnung:

- a) Es ist wahrscheinlich, dass der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen, eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihm verbunden ist, einen finanziellen Vorteil erzielt oder einen finanziellen Verlust vermeidet, wodurch dem Kunden ein Schaden entstehen könnte;
- b) für den Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen, eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihm verbunden ist, besteht ein finanzieller oder sonstiger Anreiz, die Interessen eines anderen Kunden oder einer anderen Gruppe von Kunden über die Interessen des Kunden zu stellen;
- c) der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen, eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihm verbunden ist, ist an der Verwaltung oder Entwicklung von Versicherungsanlageprodukten maßgeblich beteiligt, insbesondere sofern solch eine Person Einfluss auf die Preisbildung dieser Produkte oder deren Vertriebskosten hat.

*Artikel 4***Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten**

(1) Für die Zwecke des Artikels 27 der Richtlinie (EU) 2016/97 legen die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen in schriftlicher Form wirksame, ihrer Größe und Organisation sowie der Art, des Umfangs und der Komplexität ihrer Geschäfte angemessene Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten fest und setzen diese kontinuierlich um.

Ist der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen Teil einer Gruppe, tragen diese Grundsätze darüber hinaus allen Umständen Rechnung, von denen der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen weiß oder wissen müsste und die aufgrund der Struktur und der Geschäftstätigkeiten anderer Gruppenmitglieder einen Interessenkonflikt nach sich ziehen könnten.

(2) In den gemäß Absatz 1 festgelegten Grundsätzen für den Umgang mit Interessenkonflikten

- a) wird im Hinblick auf die ausgeführten Versicherungsvertriebstätigkeiten festgelegt, unter welchen Umständen ein Interessenkonflikt, der den Interessen eines oder mehrerer Kunden schaden könnte, vorliegt oder entstehen könnte;
- b) wird festgelegt, welche Verfahren einzuleiten und welche Maßnahmen zu treffen sind, um diese Konflikte zu bewältigen und eine Schädigung von Kundeninteressen zu verhindern.

*Artikel 5***Verfahren und Maßnahmen im Rahmen der Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten**

(1) Die in Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b genannten Verfahren und Maßnahmen sind der Größe und dem Betätigungsfeld des Versicherungsvermittlers oder des Versicherungsunternehmens und der Gruppe, der dieser bzw. dieses angehört, sowie der Höhe des Risikos, dass die Interessen des Kunden geschädigt werden, angemessen.

Die Verfahren und Maßnahmen gemäß Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b schließen, soweit angemessen, Folgendes ein:

- a) wirksame Verfahren, die den Austausch von Informationen zwischen relevanten Personen, deren Tätigkeiten einen Interessenkonflikt nach sich ziehen könnten, verhindern oder kontrollieren, wenn dieser Informationsaustausch den Interessen eines oder mehrerer Kunden abträglich sein könnte;
- b) die gesonderte Überwachung relevanter Personen, deren Hauptaufgabe darin besteht, Tätigkeiten im Namen von Kunden auszuführen oder Dienstleistungen für Kunden zu erbringen, deren Interessen möglicherweise kollidieren oder die in anderer Weise unterschiedliche Interessen — einschließlich der des Versicherungsvermittlers bzw. Versicherungsunternehmens — vertreten, die kollidieren könnten;
- c) die Beseitigung jeder direkten Verbindung zwischen Zahlungen, einschließlich der Vergütung, an relevante Personen, die sich mit einer Tätigkeit beschäftigen, und Zahlungen, einschließlich der Vergütung, an andere relevante Personen, die sich hauptsächlich mit einer anderen Tätigkeit beschäftigen, wenn bei diesen Tätigkeiten ein Interessenkonflikt entstehen könnte;
- d) Maßnahmen, die jeden ungebührlichen Einfluss auf die Art und Weise, in der ein Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen, ein Mitglied seiner Geschäftsleitung, ein Angestellter oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihm verbunden ist, Versicherungsvertriebstätigkeiten ausführt, verhindern oder einschränken;
- e) Maßnahmen, die die gleichzeitige oder anschließende Einbindung einer relevanten Person in verschiedene Versicherungsvertriebstätigkeiten verhindern oder kontrollieren, wenn diese Einbindung den ordnungsgemäßen Umgang mit Interessenkonflikten beeinträchtigen könnte;
- f) Grundsätze für den Umgang mit Geschenken und Zuwendungen, in denen eindeutig festgelegt ist, unter welchen Bedingungen Geschenke und Zuwendungen angenommen bzw. gewährt werden können und welche Schritte bei der Annahme bzw. Gewährung von Geschenken und Zuwendungen zu unternehmen sind.

(2) Stellen Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen fest, dass die in Absatz 1 genannten Maßnahmen und Verfahren nicht angemessen sind, um sicherzustellen, dass die Versicherungsvertriebstätigkeiten im besten Interesse des Kunden ausgeführt und nicht durch entgegengesetzte Interessen des Versicherungsvermittlers oder des Versicherungsunternehmens selbst oder eines anderen Kunden beeinträchtigt werden, führen sie zu diesem Zweck angemessene alternative Maßnahmen und Verfahren ein.

Artikel 6

Offenlegung

(1) Die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen vermeiden eine übermäßige Offenlegung und stellen sicher, dass die Unterrichtung der Kunden gemäß Artikel 28 Absatz 2 der Richtlinie (EU) 2016/97 nur in den Fällen als letztes Mittel angewandt wird, wenn die organisatorischen und administrativen Vorkehrungen, die der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen zur Verhinderung oder Bewältigung von Interessenkonflikten gemäß Artikel 27 der Richtlinie (EU) 2016/97 getroffen hat, nicht ausreichen, um mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Interessen des Kunden nicht geschädigt werden.

(2) Für die Zwecke der Offenlegung von Interessenkonflikten ergreifen die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen sämtliche folgenden Maßnahmen:

- a) Sie liefern eine genaue Beschreibung des betreffenden Interessenkonflikts;
- b) sie erklären die allgemeine Art und die Ursachen des Interessenkonflikts;
- c) sie erklären die Risiken, die dem Kunden infolge des Interessenkonflikts entstehen, sowie die zur Minderung dieser Risiken getroffenen Maßnahmen;
- d) sie weisen deutlich darauf hin, dass die wirksamen organisatorischen und administrativen Vorkehrungen, die sie zur Verhinderung oder Bewältigung des Interessenkonflikts getroffen hat, nicht ausreichen, um mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Risiken für eine Schädigung der Interessen des Kunden abgewendet werden.

Artikel 7

Überprüfung und Führung von Aufzeichnungen

(1) Für die Zwecke von Artikel 27 der Richtlinie (EU) 2016/97 beurteilen und prüfen die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen die gemäß Artikel 4 festgelegten Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten regelmäßig, mindestens aber einmal jährlich, und ergreifen sämtliche erforderlichen Maßnahmen zur Beseitigung etwaiger Mängel.

(2) Die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen zeichnen die Situationen, in denen ein den Interessen eines Kunden möglicherweise zuwiderlaufender Interessenkonflikt aufgetreten ist bzw. bei noch laufenden Dienstleistungen oder Tätigkeiten auftreten könnte, auf und aktualisieren diese Aufzeichnungen regelmäßig.

Die Geschäftsleitung des Versicherungsvermittlers bzw. Versicherungsunternehmens erhält regelmäßig, mindestens aber einmal jährlich, schriftliche Berichte über die im Unterabsatz 1 genannten Situationen.

Artikel 8

Bewertung von Anreizen und Anreizregelungen

(1) Ein Anreiz bzw. eine Anreizregelung wird als nachteilig für die Qualität der betreffenden Dienstleistung für den Kunden angesehen, sofern der Anreiz bzw. die Anreizregelung aufgrund der Art und des Ausmaßes Anlass dafür bietet, Versicherungsvertriebstätigkeiten auf eine Art und Weise auszuführen, die gegen die Verpflichtung verstößt, im besten Interesse des Kunden ehrlich, redlich und professionell zu handeln.

(2) Um zu beurteilen, ob ein Anreiz bzw. eine Anreizregelung sich nachteilig auf die Qualität der betreffenden Dienstleistung für den Kunden auswirkt, nehmen die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen eine Gesamtanalyse vor, bei der sämtlichen relevanten Faktoren, die das Risiko einer nachteiligen Auswirkung auf die Qualität der betreffenden Dienstleistung für den Kunden erhöhen bzw. senken können, sowie den organisatorischen Maßnahmen, die zur Verhinderung des Risikos einer nachteiligen Auswirkung von dem Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen, das Vertriebstätigkeiten ausführt, ergriffen werden, Rechnung getragen wird.

Als Bewertungskriterien berücksichtigen sie insbesondere,

- a) ob der Anreiz bzw. die Anreizregelung den Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen dazu veranlasst, dem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt bzw. eine bestimmte Versicherungsleistung anzubieten oder zu empfehlen, trotz des Umstands, dass er bzw. es instande wäre, ein anderes Versicherungsprodukt bzw. eine andere Versicherungsleistung anzubieten, das bzw. die den Bedürfnissen des Kunden besser entspricht;
- b) ob der Anreiz bzw. die Anreizregelung ausschließlich oder vorwiegend auf wirtschaftlichen Kriterien beruht oder ob er bzw. sie angemessene qualitative Kriterien berücksichtigt, in welche die Erfüllung der geltenden Verordnungen, die Qualität der für die Kunden erbrachten Dienstleistungen sowie die Kundenzufriedenheit einfließen;
- c) den Wert des gezahlten oder entgegengenommenen Anreizes im Verhältnis zum Wert des Produkts und der Dienstleistungen;
- d) ob der Anreiz ganz oder vorwiegend zum Zeitpunkt des Abschlusses des Versicherungsvertrags oder über die gesamte Laufzeit dieses Vertrags gezahlt wird;
- e) ob ein angemessener Mechanismus zur Rückforderung des Anreizes bei einem Storno oder frühzeitigem Rückkauf des Produkts oder im Falle einer Schädigung der Interessen des Kunden existiert;
- f) ob eine variable oder an die Erreichung eines bestimmten Ziels gebundene Schwelle jedweder Form oder ein anderer werterhöhender Mechanismus besteht, der bei Erreichung eines bestimmten Verkaufsvolumens oder -werts ausgelöst wird.

KAPITEL III

BEURTEILUNG DER EIGNUNG UND ANGEMESSENHEIT

ABSCHNITT 1

Beurteilung der Eignung

Artikel 9

Zur Beurteilung der Eignung einzuholende Informationen

(1) Für die Zwecke der Beratung über Versicherungsanlageprodukte gemäß Artikel 30 Absatz 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 legen die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen den Umfang der vom Kunden bzw. potenziellen Kunden einzuholenden Informationen unter Berücksichtigung aller Merkmale der gegenüber diesem Kunden bzw. potenziellen Kunden zu erbringenden Beratung fest.

(2) Unbeschadet der Tatsache, dass gemäß Artikel 20 Absatz 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 jeder angebotene Vertrag den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden zu entsprechen hat, holen die Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen bei ihren Kunden bzw. potenziellen Kunden die Informationen ein, die sie benötigen, um die wesentlichen Fakten in Bezug auf den Kunden bzw. den potenziellen Kunden zu erfassen und nach vernünftigem Ermessen davon ausgehen zu können, dass ihre persönlichen Empfehlungen an den Kunden bzw. potenziellen Kunden sämtliche folgenden Anforderungen erfüllen:

- a) Sie entsprechen den Anlagezielen des Kunden bzw. potenziellen Kunden, auch hinsichtlich seiner Risikobereitschaft;

- b) sie entsprechen den finanziellen Verhältnissen des Kunden bzw. potenziellen Kunden, auch hinsichtlich seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen;
 - c) sie sind so beschaffen, dass der Kunde bzw. potenzielle Kunde in dem für den speziellen Produkttyp oder den speziellen Typ der Dienstleistung relevanten Anlagebereich über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügt.
- (3) Die Informationen über die finanziellen Verhältnisse des Kunden bzw. potenziellen Kunden, einschließlich seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, umfassen — soweit relevant — Informationen über Herkunft und Höhe seines regelmäßigen Einkommens, seine Vermögenswerte einschließlich der liquiden Vermögenswerte, Anlagen und Immobilienbesitz sowie seine regelmäßigen finanziellen Verpflichtungen. Die Menge der gesammelten Informationen muss dem speziellen Typ des in Betracht gezogenen Produkts bzw. der in Betracht gezogenen Dienstleistung angemessen sein.
- (4) Die Informationen über die Anlageziele des Kunden bzw. potenziellen Kunden, auch hinsichtlich seiner Risikobereitschaft, umfassen — soweit relevant — Informationen über den Zeitraum, in dem er die Anlage zu halten gedenkt, seine Präferenzen hinsichtlich des einzugehenden Risikos, sein Risikoprofil und den Zweck der Anlage. Die Menge der gesammelten Informationen muss dem speziellen Typ des in Betracht gezogenen Produkts bzw. der in Betracht gezogenen Dienstleistung angemessen sein.
- (5) Erlangt der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen die gemäß Artikel 30 Absatz 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 erforderlichen Informationen nicht, bietet er bzw. es dem Kunden bzw. potenziellen Kunden keine Beratung über Versicherungsanlageprodukte an.
- (6) Ist keines der Produkte für den Kunden bzw. potenziellen Kunden geeignet, gibt der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen bei der Erbringung von Beratung über ein Versicherungsanlageprodukt gemäß Artikel 30 Absatz 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 keine Empfehlung ab.
- (7) Bei der Erbringung von Beratung im Hinblick auf die Umschichtung zugrunde liegender Investitionswerte holen die Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen zudem die erforderlichen Informationen über die bestehenden zugrunde liegenden Investitionswerte des Kunden sowie die empfohlenen Neuinvestitionswerte ein und führen eine Analyse der zu erwartenden Kosten und Vorteile der Umschichtung durch, sodass sie mit angemessener Sicherheit nachweisen können, dass die Vorteile der Umschichtung deren Kosten voraussichtlich überwiegen.

Artikel 10

Zuverlässigkeit von Informationen

Die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen ergreifen angemessene Maßnahmen, um sicherzustellen, dass die über ihre Kunden oder potenziellen Kunden zu Zwecken der Beurteilung der Eignung gesammelten Informationen zuverlässig sind. Diese Maßnahmen umfassen unter anderem:

- a) Sicherstellung, dass die Kunden sich der Bedeutung der Angabe wahrheitsgetreuer und aktueller Informationen bewusst sind;
- b) Sicherstellung, dass alle zur Eignungsbeurteilung eingesetzten Werkzeuge, wie z. B. solche zur Profilierung von Risikobewertungen oder zur Bewertung der Kenntnisse und Erfahrungen eines Kunden, zweckmäßig und so gestaltet sind, dass sie bei ihren Kunden eingesetzt werden können, wobei alle Beschränkungen auszumachen und im Rahmen der Eignungsbeurteilung aktiv einzudämmen sind;
- c) Sicherstellung, dass die im Rahmen des Verfahrens gestellten Fragen aller Voraussicht nach für die Kunden verständlich sind, ein genaues Abbild der Ziele und Bedürfnisse des Kunden ergeben und die für die Durchführung der Eignungsbeurteilung benötigten Informationen liefern;
- d) Ergreifung entsprechender Maßnahmen, um die Kohärenz der Kundeninformationen sicherzustellen, indem beispielsweise erörtert wird, ob die vom Kunden zur Verfügung gestellten Informationen offensichtliche Ungenauigkeiten aufweisen.

Artikel 11

Kommunikation mit Kunden betreffend die Beurteilung der Eignung

Die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen lassen hinsichtlich ihrer Zuständigkeiten bei der Beurteilung der Eignung von Versicherungsanlageprodukten gemäß Artikel 30 Absatz 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 weder Unklarheit noch Verwirrung entstehen. Die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen informieren die Kunden auf klare und einfache Weise darüber, dass die Eignungsbeurteilung dazu dient, es ihnen zu ermöglichen, im besten Interesse des Kunden zu handeln.

*Artikel 12***Automatisierte Beratung**

Die Verantwortung des Versicherungsvermittlers bzw. Versicherungsunternehmens für die Durchführung der Eignungsbeurteilung gemäß Artikel 30 Absatz 1 der Richtlinie 2016/97 wird durch den Umstand, dass die Beratung über Versicherungsanlageprodukte ganz oder teilweise über ein voll- oder teilautomatisiertes System erbracht wird, nicht eingeschränkt.

*Artikel 13***Gruppenversicherung**

In Bezug auf Gruppenversicherungen legt der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen Grundsätze dazu fest, wer der Eignungsbeurteilung zu unterziehen ist, wenn ein Versicherungsvertrag im Namen einer Gruppe von Mitgliedern abgeschlossen wird, bei der das einzelne Mitglied keine individuelle Entscheidung über seinen Beitritt treffen kann, und setzt diese um. Diese Grundsätze enthalten zudem Vorschriften darüber, wie diese Beurteilung in der Praxis durchgeführt wird, was auch mit einschließt, bei wem die Informationen über Kenntnisse und Erfahrungen, die finanziellen Verhältnisse sowie Anlageziele eingeholt werden.

Die gemäß Absatz 1 festgelegten Grundsätze werden vom Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen schriftlich festgehalten.

*Artikel 14***Geeignetheitserklärung**

(1) Bei der Beratung zur Eignung eines Versicherungsanlageprodukts gemäß Artikel 30 Absatz 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 stellen die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen dem Kunden eine Geeignetheitserklärung zur Verfügung, die Folgendes enthält:

- a) einen Überblick über die erteilten Ratschläge;
- b) Angaben dahin gehend, inwiefern die abgegebene Empfehlung zum betreffenden Kunden passt, was auch Informationen darüber mit einschließt, inwieweit sie Folgendem gerecht wird:
 - i) den Anlagezielen des Kunden, auch hinsichtlich seiner Risikobereitschaft;
 - ii) den finanziellen Verhältnissen des Kunden, auch hinsichtlich seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen;
 - iii) den Kenntnissen und Erfahrungen des Kunden.

(2) Die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen weisen die Kunden darauf hin und geben in der Geeignetheitserklärung an, ob die empfohlenen Versicherungsanlageprodukte voraussichtlich eine regelmäßige Überprüfung der Bestimmungen erfordern.

(3) Hat der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen den Kunden über die Vornahme einer regelmäßigen Eignungsbeurteilung informiert, können sich die auf die erste Dienstleistungserbringung folgenden Erklärungen auf Veränderungen hinsichtlich der Dienstleistungen bzw. zugrunde liegenden Investitionswerte und/oder der Umstände des Kunden beschränken, während sämtliche Einzelheiten der ersten Erklärung nicht noch einmal aufzuführen sind.

(4) Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen, die eine regelmäßige Eignungsbeurteilung vornehmen, überprüfen im besten Interesse ihrer Kunden die Eignung der empfohlenen Versicherungsanlageprodukte mindestens einmal jährlich. Je nach den Merkmalen des Kunden, beispielsweise Risikobereitschaft, und Art des empfohlenen Versicherungsanlageprodukts wird die Häufigkeit dieser Beurteilungen erhöht.

*ABSCHNITT 2***Beurteilung der Angemessenheit***Artikel 15***Beurteilungsverfahren**

Unbeschadet des Umstands, dass gemäß Artikel 20 Absatz 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 jeder angebotene Vertrag den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden zu entsprechen hat, prüfen Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen bei der Beurteilung, ob ein(e) gemäß Artikel 30 Absatz 2 der Richtlinie (EU) 2016/97 vertriebene(s) Versicherungsleistung bzw. Versicherungsprodukt für einen Kunden geeignet ist, ob der Kunde über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügt, um die Risiken im Zusammenhang mit der angebotenen oder gewünschten Dienstleistung bzw. dem angebotenen oder gewünschten Produkt zu verstehen.

*Artikel 16***Nichtkomplexe Versicherungsanlageprodukte**

Ein Versicherungsanlageprodukt gilt im Sinne von Artikel 30 Absatz 3 Buchstabe a Ziffer ii der Richtlinie (EU) 2016/97 als nichtkomplex, wenn es sämtliche folgenden Kriterien erfüllt:

- a) Es liefert einen vertraglich garantierten Mindestfälligkeitwert, der wenigstens dem vom Kunden nach Abzug der legitimen Kosten gezahlten Betrag entspricht;
- b) es umfasst keine Klausel, keine Bedingung und keinen Auslöser, die bzw. der es dem Versicherungsunternehmen ermöglicht, die Art, das Risiko oder das Auszahlungsprofil des Versicherungsanlageprodukts wesentlich zu verändern;
- c) es bietet Möglichkeiten zum Rückkauf oder zur sonstigen Realisierung des Versicherungsanlageprodukts zu einem für den Kunden verfügbaren Wert;
- d) es enthält keine expliziten oder impliziten Gebühren, die dazu führen, dass dem Kunden — obwohl technisch Möglichkeiten zum Rückkauf oder zur sonstigen Realisierung des Versicherungsanlageprodukts bestehen — durch die Wahrnehmung dieser Möglichkeiten ein ungerechtfertigter Nachteil entstehen könnte, weil die Gebühren in einem unangemessenen Verhältnis zu den dem Versicherungsunternehmen entstehenden Kosten stehen;
- e) es weist keine sonstige Struktur auf, die es dem Kunden erschwert, die damit einhergehenden Risiken zu verstehen.

*ABSCHNITT 3****Gemeinsame Bestimmungen für die Beurteilung der Eignung bzw. Angemessenheit****Artikel 17***Beim Kunden einzuholende Informationen**

(1) Für die Zwecke von Artikel 30 Absätze 1 und 2 der Richtlinie (EU) 2016/97 erstrecken sich die von den Versicherungsvermittlern und Versicherungsunternehmen einzuholenden notwendigen Informationen über die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden oder potenziellen Kunden im jeweiligen Anlagebereich auf die nachfolgend genannten Punkte, soweit diese nach Art des Kunden und Art und Typ der angebotenen oder angefragten Produkte oder Dienstleistungen und unter Berücksichtigung der damit jeweils verbundenen Komplexität und Risiken angemessen sind:

- a) Art der Dienstleistungen, Geschäfte, Versicherungsanlageprodukte oder Finanzinstrumente, mit denen der Kunde bzw. potenzielle Kunde vertraut ist;
- b) Art, Anzahl, Wert und Häufigkeit der Geschäfte des Kunden bzw. potenziellen Kunden mit Versicherungsanlageprodukten oder Finanzinstrumenten und Zeitraum, in dem sie getätigt worden sind;
- c) Bildungsstand und Beruf oder relevanter früherer Beruf des Kunden bzw. potenziellen Kunden.

(2) Der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen hindert einen Kunden oder potenziellen Kunden nicht daran, die für die Zwecke von Artikel 30 Absätze 1 und 2 der Richtlinie (EU) 2016/97 erforderlichen Informationen zu übermitteln.

(3) Wurden die gemäß Artikel 30 Absatz 1 oder 2 der Richtlinie (EU) 2016/97 erforderlichen Informationen gemäß Artikel 20 der Richtlinie (EU) 2016/97 bereits eingeholt, fragen die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen diese nicht erneut beim Kunden an.

(4) Der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen ist berechtigt, sich auf die von seinen Kunden oder potenziellen Kunden übermittelten Informationen zu verlassen, es sei denn, ihm ist bekannt oder müsste bekannt sein, dass die Informationen offensichtlich veraltet, unzutreffend oder unvollständig sind.

*Artikel 18***Regelmäßige Berichte**

(1) Unbeschadet des Artikels 185 der Richtlinie 2009/138/EG des Europäischen Parlaments und des Rates ⁽¹⁾ übermittelt der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen dem Kunden auf einem dauerhaften Datenträger einen regelmäßigen Bericht über die an den Kunden erbrachten Dienstleistungen und die im Namen des Kunden ausgeführten Geschäfte.

⁽¹⁾ Richtlinie 2009/138/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. November 2009 betreffend die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit (Solvabilität II) (ABl. L 335 vom 17.12.2009, S. 1).

(2) Der regelmäßige Bericht nach Absatz 1 beinhaltet eine redliche und ausgewogene Überprüfung der an den jeweiligen Kunden erbrachten Dienstleistungen und der im Namen dieses Kunden ausgeführten Geschäfte während des Berichtszeitraums und umfasst gegebenenfalls die Gesamtkosten im Zusammenhang mit diesen Dienstleistungen und Geschäften sowie den Wert der einzelnen zugrunde liegenden Investitionswerte.

(3) Der regelmäßige Bericht nach Absatz 1 wird mindestens einmal jährlich vorgelegt.

Artikel 19

Aufbewahrung von Aufzeichnungen

(1) Unbeschadet der Anwendung der Verordnung (EU) 2016/679 des Europäischen Parlaments und des Rates ⁽¹⁾ führen die Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen Aufzeichnungen über die gemäß Artikel 30 Absätze 1 und 2 der Richtlinie (EU) 2016/97 durchgeführten Eignungs- bzw. Angemessenheitsbeurteilungen. Die Aufzeichnungen umfassen die vom Kunden eingeholten Angaben sowie die Vereinbarungen mit dem Kunden, einschließlich Dokumente, die die Rechte der Parteien sowie die sonstigen Bedingungen festlegen, zu denen der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen Dienstleistungen für den Kunden erbringt. Diese Aufzeichnungen werden mindestens für die Dauer der Geschäftsbeziehung zwischen dem Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen und dem Kunden aufbewahrt.

(2) Im Falle einer gemäß Artikel 30 Absatz 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 durchgeführten Eignungsbeurteilung umfassen die Aufzeichnungen zudem Folgendes:

- a) das Ergebnis der Eignungsbeurteilung;
- b) die Empfehlung für den Kunden und die gemäß Artikel 14 Absatz 1 der vorliegenden Verordnung ausgestellte Erklärung;
- c) vom Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen in Bezug auf die Eignungsbeurteilung vorgenommene Änderungen, insbesondere Änderungen hinsichtlich der Risikobereitschaft des Kunden;
- d) Änderungen hinsichtlich der zugrunde liegenden Investitionswerte.

(3) Im Falle einer gemäß Artikel 30 Absatz 2 der Richtlinie (EU) 2016/97 durchgeführten Angemessenheitsbeurteilung umfassen die Aufzeichnungen zudem Folgendes:

- a) das Ergebnis der Angemessenheitsbeurteilung;
- b) gegebenenfalls Hinweise für den Kunden, sofern das Versicherungsanlageprodukt als möglicherweise unangemessen für den Kunden beurteilt wurde, ob der Kunde den Wunsch geäußert hat, trotz des Hinweises mit dem Vertragsabschluss fortzufahren, sowie gegebenenfalls ob der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen dem Wunsch des Kunden auf Fortführung des Vertragsabschlusses nachgekommen ist;
- c) gegebenenfalls Hinweise für den Kunden, sofern der Kunde keine ausreichenden Angaben gemacht hat, sodass der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen die Angemessenheit des Versicherungsanlageprodukts beurteilen kann, ob der Kunde den Wunsch geäußert hat, trotz dieses Hinweises mit dem Vertragsabschluss fortzufahren, sowie gegebenenfalls ob der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen dem Wunsch des Kunden auf Fortführung des Vertragsabschlusses nachgekommen ist.

(4) Die Aufzeichnungen werden auf einem Datenträger aufbewahrt, auf dem sie so gespeichert werden können, dass sie der zuständigen Behörde auch in Zukunft zugänglich gemacht werden können. Die zuständige Behörde muss ohne Weiteres auf die Aufzeichnungen zugreifen, jedes Element in klarer und genauer Form rekonstruieren und jegliche Veränderung, Korrektur oder sonstige Änderung sowie den Inhalt der Aufzeichnungen vor der Korrektur oder sonstigen Änderungen leicht feststellen können.

KAPITEL IV

SCHLUSSBESTIMMUNGEN

Artikel 20

Inkrafttreten und Anwendung

Diese Verordnung tritt am zwanzigsten Tag nach ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Union* in Kraft.

Sie gilt ab dem 23. Februar 2018.

⁽¹⁾ Verordnung (EU) 2016/679 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. April 2016 zum Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten, zum freien Datenverkehr und zur Aufhebung der Richtlinie 95/46/EG (Datenschutz-Grundverordnung) (ABl. L 119 vom 4.5.2016, S. 1).

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den 21. September 2017

Für die Kommission

Der Präsident

Jean-Claude JUNKER

