



# Fachgruppentagung Finanzdienstleister 17. September 2019

Herzlich willkommen!  
Standesregeln NEU

Obmann Michael Holzer

[holzer@finanzpuls.com](mailto:holzer@finanzpuls.com)

0699/19212012

# Standesregeln

## BUNDESGESETZBLATT FÜR DIE REPUBLIK ÖSTERREICH

### Grundsätzliches:

Jahrgang 2019	Ausgegeben am 17. Juni 2019	Teil II
162. Verordnung:	Standesregeln für Versicherungsvermittlung [CELEX-NR.: 32016L0097, 32018L0411]	

- Informations- und Dokumentationspflichten (als Ordnungsvorschriften) waren in der Vergangenheit in der GewO geregelt.
- Im Zuge der innerstaatlichen Umsetzung der IDD wurden Teile der Vermittlerpflichten aus der GewO entfernt. Daher nun die Standesregeln die gemeinsam mit den Wohlverhaltensregeln der IDD die Pflichten für die Versicherungsvermittlung regeln
- Anzumerken ist in diesem Zusammenhang, dass sich der Text der Verordnung sehr stark am Originalwortlaut der IDD orientiert.

# STANDESREGELN

---

Folgende Bereiche sind in der Verordnung geregelt

- § 1 Standes- und Ausübungsregeln
- § 2 Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit
- § 3 Beratung
- § 4 Ausnahmen von der Informationspflicht und Flexibilitätsklausel
- § 5 Einzelheiten der Auskunftserteilung
- § 6 Querverkäufe
- § 7 Aufsichts- und Lenkungs-Anforderungen (POG)

# STANDESREGELN

---

Ein eigener Abschnitt wird den Regelungen bezüglich Versicherungsanlageprodukte gewidmet:

- § 8 Vermeidung von Interessenskonflikten
- § 9 Kundeninformation
- § 10 Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit sowie Berichtspflicht gegenüber Kunden

# STANDESREGELN

---

## Standes- und Ausübungsregeln

- **§ 1. (1) Versicherungsvermittler haben gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse zu handeln.** Auch die Marketingmitteilungen müssen so sein
- § 1 Abs. 3 der Standesregeln regelt, dass Versicherungsvermittler keine Vergütungen annehmen dürfen, wenn diese mit dem best-interest-Prinzip kollidiert bzw. wenn Verkaufsziele, Verkaufsanreize o.dgl. dazu führen, dass einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt empfohlen wird, obwohl der Vermittler ein anderes, dem Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Produkt anbieten könnte.(gilt auch für Mitarbeiter).

# STANDESREGELN

---

## AUFTRETEN:

- Versicherungsvermittler (Agent – Makler) – Papiere und Schriftstücke - haben deutlich sichtbar: **Name, Anschrift , Gisa-Zahl und die Bezeichnung ob als Makler – Agent (da dann auch die Agenturverhältnisse)** zu enthalten.
- Vermögensberater müssen hinweisen darauf, dass Sie zu **Lebens- und Unfallversicherungen BERECHTIGT sind**, und ob als Versicherungsagent oder – makler Auftritt erfolgt.
- Nebengewerbe oder Nebentätigkeit – dann Hinweis
- Wenn Prämien für VU empfangen werden dürfen, dann Hinweis auf den Papieren notwendig.

# STANDESREGELN

---

## **OFFEN ZU LEGEN IST – RECHTZEITIG vor Vertragsabschluss:**

- 1. Identität und Anschrift sowie das man als Versicherungsvermittler handelt;
- 2. ob er Beratung zu den angebotenen Versicherungsprodukten anbietet (§ 3 Abs. 2 und 3);
- 3. einen Hinweis auf das in § 365z1 GewO 1994 genannte Verfahren; Beschwerden – Hinweis wo kann Kunde es machen
- 4. in welches Register er eingetragen wurde und auf welche Weise sich die Eintragung überprüfen lässt;
- 5. ob er den Kunden vertritt (Versicherungsmakler) oder für Rechnung und im Namen eines Versicherungsunternehmens handelt (Versicherungsagent);

# STANDESREGELN

---

OFFEN ZU LEGEN IST – RECHTZEITIG vor Vertragsabschluss:

- 6. ob er eine direkte oder indirekte Beteiligung von mindestens 10vH an den Stimmrechten oder am Kapital eines bestimmten Versicherungsunternehmens besitzt;
- 7. ob ein bestimmtes Versicherungsunternehmen oder das Mutterunternehmen eines bestimmten Versicherungsunternehmens eine direkte oder indirekte Beteiligung von mindestens 10vH an den Stimmrechten oder am Kapital des Versicherungsvermittlers besitzt;
- die Art der im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag erhaltenen Vergütung



# STANDESREGELN

---

im Hinblick auf seine tatsächliche Beziehung zum Versicherungsunternehmen gemäß § 137 Abs. 2 GewO 1994:

- a) ob er seinen Rat auf eine ausgewogene und persönliche Untersuchung gemäß § 3 Abs. 5 stützt,
- b) **ob er vertraglich verpflichtet ist**,  
Versicherungsvertriebsgeschäfte ausschließlich mit einem oder mehreren Versicherungsunternehmen zu tätigen; in diesem Fall hat er die Namen dieser Versicherungsunternehmen mitzuteilen, oder
- c) **ob er nicht vertraglich verpflichtet ist**,  
Versicherungsvertriebsgeschäfte ausschließlich mit einem oder mehreren Versicherungsunternehmen zu tätigen, und seinen Rat nicht auf eine ausgewogene und persönliche Untersuchung stützt; in diesem Fall hat er die Namen derjenigen Versicherungsunternehmen mitzuteilen, mit denen er Versicherungsgeschäfte tätigen darf und auch tätigt;

# STANDESREGELN

---

ob er im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag

- a) auf Basis einer Gebühr arbeitet, die Vergütung also direkt vom Kunden bezahlt wird,
- b) auf Basis einer Provision arbeitet, die Vergütung also in der Versicherungsprämie enthalten ist,
- c) auf Basis einer anderen Art von Vergütung arbeitet, einschließlich wirtschaftlicher Vorteile jeglicher Art, die im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag angeboten oder gewährt werden, oder
- d) auf Basis einer Kombination einer Art der Vergütung, die in den lit. a bis c genannt ist, arbeitet.
- Zahlt der Kunde direkt eine Gebühr – dann ist diese offen zulegen oder die Berechnungsmethode
- Gibt es Zahlung nach Abschluss – dann sind diese auch offen zulegen

# STANDESREGELN

---

## BERATUNG § 3

- Vor Abschluss des Vertrages hat VV (Vers. Vermittler ) **Wünsche u. Bedürfnisse (W&B) zu erheben** und objektive Informationen zu erteilen- sodass Kunde **wohlinformierte Entscheidung treffen kann**
- **VV muss** persönliche Empfehlung machen u. erläutern warum dieses Produkt – W&B entspricht
- **Pflicht besteht nicht** wenn VV nur für eine VU arbeitet oder wenn die Produkte nicht in Konkurrenz zueinander stehen – VN Abschluss wünscht und nach Warnung (gesonderte Erklärung notwendig) auf Beratung verzichtet. Kunde darf zu Beratungsverzicht nicht angeleitet werden

# STANDESREGELN

---

- Teilt ein Versicherungsvermittler dem Kunden mit, dass er auf der Grundlage einer ausgewogenen und persönlichen Untersuchung berät, so ist er verpflichtet, seinen Rat auf eine Untersuchung im Sinne von § 28 Z 3 des Maklergesetzes,

§28 Abs.3 Maklergesetz:

Vermittlung des nach den Umständen des Einzelfalls bestmöglichen Versicherungsschutzes, wobei sich die Interessenwahrung aus sachlich gerechtfertigten Gründen auf bestimmte örtliche Märkte oder bestimmte Versicherungsprodukte beschränken kann, sofern der Versicherungsmakler dies dem Versicherungskunden ausdrücklich bekanntgibt;

- Unabhängig ob Beratung erfolgt ist dem Kunden vor Abschluss – sind in verständlicher Form alle relevanten Informationen zu erteilen – um wohlinformierte Entscheidung zu ermöglichen
- Z.B. IPID auszuhändigen – generell immer die Infoblätter sind zu übergeben.

# STANDESREGELN

---

## **Einzelheiten der Auskunftserteilung**

**§ 5. (1) Die nach § 1 Abs. 9 bis 11, § 3 und § 9 zu erteilenden Auskünfte sind den Kunden folgendermaßen unentgeltlich zu übermitteln:**

1. auf Papier;
2. in klarer, genauer und für den Kunden verständlicher Form und
3. in einer Amtssprache des Mitgliedstaats, in dem das Risiko belegen ist oder in dem die Verpflichtung eingegangen wird, oder in jeder anderen von den Parteien vereinbarten Sprache.

- Wenn nicht in Papier – dann unentgeltlich – z.B. Homepage, Datenträger etc..
- Kunde muss Wahl haben – darf man nicht festlegen
- Auskunftserteilung ist genüge getan, wenn auf Homepage zur Verfügung gestellt wird, wenn Kunde Mailadresse mitteilt.
- Telefonverkauf: FernabsatzRL einzuhalten u. Infoblätter zu geben

# STANDESREGELN

---

## Querverkäufe

**§ 6. (1) Wird ein Versicherungsprodukt zusammen mit einem Nebenprodukt oder einer Nebendienstleistung, das bzw. die keine Versicherung ist, als Teil eines Pakets oder derselben Vereinbarung angeboten, hat der Versicherungsvermittler den Kunden darüber zu informieren, ob die verschiedenen Bestandteile getrennt voneinander gekauft werden können.**

- Wenn ja dann Beschreibung zu machen – getrennt Nachweis über Kosten u. Gebühren
- Wenn sich daraus Risiko und Versicherungsdeckung unterscheiden ist darauf hinzuweisen
- Ergänzt ein Versicherungsprodukt eine Ware oder Dienstleistung – so muss erwähnt werden dass dies auch gesondert zu kaufen ist.
- W&B ist jedenfalls zu ermitteln

# STANDESREGELN

---

## **Aufsichts- und Lenkungsanforderungen**

§ 7. (1) Versicherungsvermittler, die Versicherungsprodukte zum Verkauf an Kunden konzipieren, haben ein Verfahren für die Genehmigung jedes einzelnen Versicherungsprodukts oder jeder wesentlichen Anpassung bestehender Versicherungsprodukte zu unterhalten, zu betreiben und zu überprüfen, bevor das Versicherungsprodukt an Kunden vermarktet oder vertrieben wird.

- Für jedes Produkt ist Zielmarkt zu definieren und sicherzustellen das Produkte nur im Zielmarkt vertrieben werden.
- Und es müssen Schritte definiert werden, dass dies auch eingehalten wird. – Policy zu machen wäre gut – Vorschlag FDL kommt – Makler gibt es schon

# STANDESREGELN

---

## **Zusätzliche Anforderungen im Zusammenhang mit Versicherungsanlageprodukten Vermeidung von Interessenkonflikten**

- § 8. (1) Zusätzlich zu den in den § 1 Abs. 1 bis 3 vorgesehenen Verpflichtungen muss ein Versicherungsvermittler, der Versicherungsanlageprodukte vertreibt, auf Dauer wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen treffen, um zu verhindern, dass Interessenkonflikte nach Abs. 2 den Kundeninteressen schaden.
- Interessenskonfliktpolicy – Vorschlag von VM da – von FDL kommt dieser



# STANDESREGELN

---

## **Kundeninformation**

§ 9. (1) Unbeschadet des § 1 Abs. 9 und 10 sind Kunden und potenziellen Kunden angemessene Informationen über den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten und sämtliche Kosten und verbundenen Gebühren rechtzeitig vor dem Abschluss eines Vertrags zur Verfügung zu stellen. Müssen folgende mindestens enthalten:

- Wenn Beratung ob dies regelmäßig später auch erfolgt
- Risikohinweise für die vorgeschlagenen Anlagestrategien, Leitlinien u. Warnhinweise
- Offen zu legen: sämtliche Kosten und verbundene Gebühren, Informationen über den Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts, einschließlich gegebenenfalls der Beratungskosten,
- Infos in standardisierter Form erlaubt (siehe Offerte FLV)

# STANDESREGELN

---

## **Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit sowie Berichtspflicht gegenüber Kunden**

§ 10. (1) Unbeschadet des § 3 Abs. 1 hat sich ein Versicherungsvermittler, wenn er eine Beratung zu einem Versicherungsanlageprodukt erbringt, auch die notwendigen Informationen über die Kenntnisse und Erfahrung des Kunden oder potenziellen Kunden im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Produkttyp oder den speziellen Typ der Dienstleistung, die finanziellen Verhältnisse dieser Person, einschließlich die Fähigkeit dieser Person, Verluste zu tragen, und ihre Anlageziele, einschließlich der Risikotoleranz dieser Person, zu beschaffen, um dem Versicherungsvermittler zu ermöglichen, dem Kunden oder potenziellen Kunden die Versicherungsanlageprodukte zu empfehlen, die für ihn geeignet sind und insbesondere seiner Risikotoleranz und seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, entsprechen.

# STANDESREGELN

---

Unbeschadet des § 3 Abs. 1 haben Versicherungsvermittler bei Versicherungsvertriebstätigkeiten, **die ohne Beratung stattfinden** (§ 3 Abs. 3), den Kunden oder potenziellen Kunden um Informationen über die Kenntnisse und die Erfahrung dieser Person im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Typ der angebotenen oder angeforderten Produkte oder Dienstleistungen zu bitten, um beurteilen zu können, ob die in Betracht gezogene Versicherungsdienstleistung oder das in Betracht gezogene Versicherungsprodukt für den Kunden angemessen sind.

- Wenn unangemessen – dann Warnung verpflichtend
- Wenn Beratung dann Auflistung zu übergeben, wie diese erfolgt: Präferenzen, Ziele, bzw. kundenspezifische Merkmale
- Regelmäßiger Berichte – bei allfälligen erbrachten Dienstleistungen –laufende Beratung

# Angebot der Fachgruppe

Checkliste: Organisatorische Pflichten	Unser Angebot	Häufigkeit	Rechtsgrundlagen	erledigt
<b>1. Produktvertriebsvorkehrungen</b> <input type="checkbox"/> erstellen	Vorlage Richtlinie Produktvertriebsvorkehrung	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> anlassbezogen <input type="checkbox"/> regelmäßig/jährlich	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Art 25 IDD</li> <li>• § 7 Landesregeln</li> <li>• Art 10 bis 12 delVO POG Vertrieb</li> </ul>	
<b>1.1. für zu vermittelnde Produkte:</b> <input type="checkbox"/> Einholung der Informationen über Vertriebsstrategie, Zielmärkte und Produktinformationen bei Hersteller, und <input type="checkbox"/> Abgleich <u>oa</u> Punkte  <small>Anm: wird ein Produkt an eine Person vermittelt, die nicht dem Zielmarkt entspricht, ist dies zu begründen (schriftlich)</small>		<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> anlassbezogen* <input type="checkbox"/> regelmäßig/jährlich		
<b>2. Analyse von Anreiz und Anreizsystemen</b> <input type="checkbox"/> erstellen <input type="checkbox"/> dokumentieren		<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> anlassbezogen <input type="checkbox"/> regelmäßig/jährlich	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Art 17 Abs. 3 IDD</li> <li>• § 1 Abs. 3 Landesregeln</li> <li>• Art 8 delVO IBIP</li> </ul>	
<b>2.1. Ergebnis</b> der Analyse der Anreize und Anreizsysteme sowie die ggf. getätigten Maßnahmen dokumentieren <input type="checkbox"/> erstellen <input type="checkbox"/> dokumentieren		<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> anlassbezogen* <input type="checkbox"/> regelmäßig/jährlich		
<b>3. Richtlinie für den Umgang mit Interessenskonflikten</b> <input type="checkbox"/> erstellen	Vorlage Richtlinie Umgang mit Interessenkonflikten	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> anlassbezogen <input type="checkbox"/> regelmäßig/jährlich	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Art 19 IDD</li> <li>• § 1 Landesregeln</li> </ul>	
<b>3.1. Interessenskonflikte</b>		<input type="checkbox"/> einmalig		

<input type="checkbox"/> definieren <input type="checkbox"/> identifizieren <input type="checkbox"/> ggf. Maßnahmen zur Vermeidung treffen (oder nicht vermeidbare Interessenskonflikte offenlegen) und <input type="checkbox"/> die Einzelnen dokumentieren		<input type="checkbox"/> anlassbezogen* <input type="checkbox"/> regelmäßig/jährlich		
<b>4. Richtlinie für den Umgang mit Beschwerden</b> <input type="checkbox"/> erstellen <input type="checkbox"/> ggf. - wenn Interessenskonflikte nicht vermeidbar - diese offen legen	Vorlage Richtlinie Umgang mit Beschwerden  Vorlage Beschwerdeübersicht und Dokumentation	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> anlassbezogen <input type="checkbox"/> regelmäßig/jährlich	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Art. 1 Abs. 4 und Art. 18 IDD</li> <li>• § 1 Abs. 9 Stadesregeln</li> <li>• Art 19 PRIIP-VO</li> </ul>	
<b>5. Tätigkeit in anderem EU-Mitgliedstaat = Dienst- und Niederlassungsfreiheit</b> <input type="checkbox"/> anzeigen bei Gewerbebehörde		<input type="checkbox"/> einmalig <input checked="" type="checkbox"/> anlassbezogen <input type="checkbox"/> regelmäßig/jährlich	<ul style="list-style-type: none"> <li>• § 137d GewO</li> <li>• § 137e GewO</li> </ul>	
<b>6. Weiterbildungspflicht</b> <input type="checkbox"/> von 20 Stunden pro Jahr (GVB) oder <input type="checkbox"/> 5 Stunden pro Jahr (Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit) einhalten <input type="checkbox"/> relevante Mitarbeiter schulen <input type="checkbox"/> dokumentieren	Lehrplan GVB Lehrplan Versicherungsagent Praxisfragen Weiterbildung	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> anlassbezogen <input checked="" type="checkbox"/> regelmäßig/jährlich	<ul style="list-style-type: none"> <li>• § 136a GewO</li> <li>• § 137b GewO</li> </ul>	
<b>7. Pflichten als Hersteller - POG</b>	POG	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> anlassbezogen <input type="checkbox"/> regelmäßig/jährlich	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Art 25 IDD</li> <li>• § 7 Stadesregeln</li> <li>• Art 4 bis Art 9 delVO POG</li> <li>• <u>Konzepteur</u></li> </ul>	

<b>8. Statusklarheit</b>	Meldung an Behörde	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> anlassbezogen <input type="checkbox"/> regelmäßig/jährlich	<ul style="list-style-type: none"> <li>• § 376 Z 18 Abs 12 und 13 GewO</li> </ul>	
<b>9. bei Versicherungsanlageprodukten zusätzlich:</b>				
<b>9.1. Interessenkonflikte</b>	Vorlage Interessenkonflikte Teil 1 Richtlinie Maßnahmenkatalog Interessenkonflikte  Vorlage Interessenkonflikte Teil 2 Vermeidung Interessenkonflikte	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> anlassbezogen <input checked="" type="checkbox"/> regelmäßig/jährlich	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Art 26 bis 28 IDD</li> <li>• § 8 Ständesregeln</li> <li>• Art 3 ff delVO IBIP</li> </ul>	
<b>9.2. Aufzeichnungspflicht</b> <input type="checkbox"/> Dokumente an Kunden	Checkliste Kundenunterlagen	<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> anlassbezogen <input checked="" type="checkbox"/> regelmäßig/jährlich	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Art 30 Abs 4 IDD</li> <li>• § 10 Abs 4 Ständesregeln</li> <li>• Art 19 delVO IBIP</li> </ul>	
<b>9.3. Berichtspflicht</b> <input type="checkbox"/> über Dienstleistungen ggü Kunden <input type="checkbox"/> auf dauerhaftem Datenträger <input type="checkbox"/> Überblick über Gesamtkosten		<input type="checkbox"/> einmalig <input type="checkbox"/> anlassbezogen <input checked="" type="checkbox"/> regelmäßig/jährlich	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Art 30 Abs 5 IDD</li> <li>• § 10 Abs 7 Ständesregeln</li> <li>• Art 18 delVO IBIP</li> </ul>	

# MUSTERFORMULARE

---

## **Vor Beratung zu machen:**

- Checkliste IDD – was zu machen ist
- Richtlinie „Produktvertriebsvorkehrungen“
- "Vermeidung von Interessenkonflikten" nur bei Vertrieb von Versicherungsveranlagungsprodukten (Teil 2) + Dokumentation
- Richtlinie „Umgang mit Beschwerden“
- Richtlinie „Maßnahmenkatalog Interessenkonflikte“
- Richtlinie „Analyse Anreize- und Anreizsysteme“
- Auskunftsblatt (inkl Beratung, Vergütung) – Kundeninfoblatt

## **Bei Beratung:**

- Wünsche u. Bedürfnistest (evt. Einbau Vorstufe Protokoll)
- Beratungsverzicht nach Warnhinweis (Evt. Einbau in Protokoll)
- Empfehlung zu Versicherungsprodukt mit Begründung  
Teil bei Beratung und Teil 1 von Geeignetheitsempfehlung bei  
Versicherungsanlageprodukten (evt. Einbau in Protokoll)

---

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.