



Sie wollen mehr Informationen?
 Dann schauen Sie auch in unsere

Wissensdatenbank!

www.wko.at/wissensdatenbank oder www.wko.at/wdb

Fachverband Finanzdienstleister
 Bundessparte Information und Consulting
 Wirtschaftskammer Österreich
 Wiedner Hauptstraße 63 | 1045 Wien
 T 05 90 900-4818 | F 05 90 900-4817
 E finanzdienstleister@wko.at
 W <http://wko.at/finanzdienstleister>

Datum
 07.12.2018

Die Versicherungsvermittlung und IDD

Hinweis: Österreich ist mit der IDD-Umsetzung zum Teil säumig, trotz ursprünglicher Verschiebung auf 1.10.2018. Folgende EU-Verordnungen gelten aber bereits:

- [DeVO \(EU\) 2017/2358 in Bezug auf Aufsichts- und Lenkungsanforderungen \(POG = Product Oversight and Governance\)](#)
- [DeVO \(EU\) 2017/2359 in Bezug auf Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten \(IBIP = Insurance-Based Investment Product\)](#)

Weitere und aktuelle Informationen finden Sie unter
www.wko.at/idd.

(siehe insbesondere Punkt Service des Fachverbands)

Der Inhalt des folgenden Artikels bezieht sich daher auf Stand Dezember 2018. Eine Anpassung folgt vollständiger Umsetzung in nationales Recht.

Index

1	Die Insurance Distribution Directive	3
2	Exkurs: Delegierte Rechtsakte	3
3	Anwendungsbereich der IDD.....	4
3.1	Versicherungsvertrieb	4
3.2	Ausnahmen vom Anwendungsbereich	5
4	Der Gewerbliche Vermögensberater und die Versicherungsvermittlung	5
5	Die Tätigkeit „Versicherungsvermittlung“	6
6	Nebenrecht und Nebengewerbe, Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit ..	7
7	Weiterbildungspflicht (nach IDD)	8
8	Haftung und Berufshaftpflichtversicherung	9
9	Versicherungsvermittlerregister bzw Registerpflicht.....	11

10	Ausübungsbestimmungen und Informationspflichten	11
10.1	Auftritt auf allen Geschäftspapieren (früher § 137f GewO).....	12
10.2	Informationspflicht beim Beratungsgespräch bzw Versicherungsvermittlung	12
10.2.1	...VOR Umsetzung der IDD in § 137f GewO	12
10.2.2	...NACH Umsetzung der IDD.....	13
10.3	Zeitpunkt und Form der Informationspflicht	14
10.3.1	...VOR Umsetzung der IDD	14
10.3.2	...NACH Umsetzung der IDD.....	14
11	Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln	15
12	Dokumentation und Berichtslegung gegenüber Kunden (nach IDD)	15
12.1	Berichtspflicht	15
12.2	Aufzeichnungspflicht	16
12.3	Geeignetheitserklärung	16
13	Kundeninformation bei Veranlagungsprodukten (nach IDD)	17
14	Übersicht über Informationsblätter	17
15	Versicherungsanlageprodukte und Kundeninformation	17
15.1	Vermeidung von Interessenkonflikten	18
15.1.1	Ermittlung des Interessenkonflikts.....	18
15.1.2	Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten	18
15.1.3	Offenlegung von Interessenkonflikten.....	19
15.2	Kundeninformation.....	19
15.3	Bewertung von Anreizen (DelVO zu IBIP)	20
16	Honorarbestimmungen bei der Versicherungsvermittlung	20
17	Die Beratung (nach IDD)	21
18	Vertrieb (nach IDD)	22
18.1	Vertrieb mit Beratung (Eignungstest)	23
18.2	Vertrieb ohne Beratung (Angemessenheitstest)	24
18.3	Execution-Only	24
19	Cross-Selling / Querverkäufe	24
20	Produktgenehmigungsverfahren	25
20.1	Ziel der Richtlinie	25
20.2	Verpflichtungen des Herstellers nach der DelVO zu POG.....	26
20.3	Verpflichtung für Versicherungsvertreiber nach der DelVO zu POG	27
21	Dienst- und Niederlassungsfreiheit	28
22	Haftung (nach IDD)	28
23	Sanktionen und Aufsicht (nach IDD)	28
24	Sonstiges und Praxisfragen	29

1 Die Insurance Distribution Directive

Fragen:

- 1.) Was ist die IDD? Was ist die IMD II?
- 2.) Bis wann muss die IDD umgesetzt werden?
- 3.) Welche wesentlichen Neuerungen bringt die IDD?

Bei der RL 2016/97/EU bzw. Versicherungsvertriebsrichtlinie oder Insurance Distribution Directive (IDD) handelt es sich um die vormalige Insurance Mediation Directive (IMD) II - Versicherungsvermittlungerrichtlinie. Auf Grund des geänderten sachlichen Anwendungsbereiches wurde diese Richtlinie umbenannt.

Mit In-Kraft-Treten der nationalen Bestimmungen wird die Versicherungsvermittlungerrichtlinie aus 2002 (RL 2002/92/EG) aufgehoben. Auf Grund eines Verschiebungsantrages ist die IDD bis 1.7.2018 (statt 23.2.2018) in nationales Recht umzusetzen, wobei kein eigenes Gesetz erlassen wird, sondern eine Änderung bzw. Novellierung der bestehenden Materienetze (GewO, MaklerG, VersVG, BWG, etc) erfolgt.

Hinweis: Die Anwendung ist auf den 1.10.2018 (statt 23.2.2018) verschoben.

Grundsätzlich legt die IDD bloß einen Mindeststandard fest. Daher ist es möglich, dass der nationale Gesetzgeber strengere Vorschriften erlässt, als die Richtlinie vorsieht. Im Wesentlichen findet man neue Regelungen zu Interessenkonflikten, Produktregulierungen, Weiterbildungsmaßnahmen und Vorschriften für Versicherungsanlageprodukte sowie insbesondere die Ausweitung der Anwendung auf den gesamten Versicherungsvertrieb.

2 Exkurs: Delegierte Rechtsakte

Fragen:

- 4.) Was sind delegierte Rechtsakte?
- 5.) Welche Bestimmungen können in Form von delegierten Rechtsakten konkretisiert werden?

Der Kommission wird die Befugnis übertragen, zu den Artikeln 25, 28, 29 und 30 delegierte Rechtsakte zu erlassen.

Delegierte Rechtsakte sind mit den österreichischen Verordnungsermächtigungen zu vergleichen. Die Idee ist, dass die Details einer Regulierung nicht vom Europäischen Parlament und dem Rat erarbeitet werden, sondern im Rahmen dessen Vorgaben von der Europäischen Kommission erlassen werden.

Achtung: EU-Verordnungen bedürfen im Gegensatz zu EU-Richtlinien keiner Umsetzung in nationales Recht, sondern sind direkt anwendbar.

Für die österreichische Umsetzung bedeutet dies, dass nur sehr wenig Zeit bleibt, um die notwendigen Anpassungen im österreichischen Recht zu tätigen. Dadurch wird auch für die Mitglieder sehr wenig Zeit bleiben, die Änderungen umzusetzen.

Ab 1.10.2018 gelten daher folgende Verordnungen:

- [DelVO \(EU\) 2017/2358 in Bezug auf Aufsichts- und Lenkungsanforderungen \(POG\)](#)¹
- [DelVO \(EU\) 2017/2359 in Bezug auf Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten \(IBIP\)](#)²

¹ POG = Product Oversight and Governance

² IBIP = Insurance-Based Investment Product

3 Anwendungsbereich der IDD

Fragen:

- 6.) Sind Angestellte von Versicherungsunternehmen von der IDD umfasst?
- 7.) Was gilt als Versicherungsvertrieb?
- 8.) Ist der Internetvertrieb umfasst?
- 9.) Wer gilt als Versicherungsvertrieber?
- 10.) Wie sieht es mit der Anwendung auf Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit aus?

3.1 Versicherungsvertrieb

Die IDD umfasst nicht nur wie bisher die Versicherungsvermittler (Agenten und Makler), sondern auch den Direktvertrieb des Versicherungsunternehmens und dessen Angestellte (auch Außendienst). Die IDD gilt daher für jede Form des Vertriebs von Versicherungs- und Rückversicherungsprodukten.

Unter den **Versicherungsvertrieb** fällt:³

- die Beratung, das Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen (umfasst ist unseres Erachtens zB auch lediglich das Durchsehen von bestehenden Versicherungen);
- das Abschließen von Versicherungsverträgen,
- oder das Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung, insb im Schadenfall,
- einschließlich der Bereitstellung von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Kunde über eine Website oder andere Medien wählt;
- sowie die Erstellung einer Rangliste von Versicherungsprodukten,
 - einschließlich eines Preis- und Produktvergleichs; oder
 - ein Rabatt auf den Preis eines Versicherungsvertrages, wenn der Kunde einen Versicherungsvertrag direkt oder indirekt über eine Website oder ein anderes Medium abschließen kann.

Umfasst ist daher auch der **Internetvertrieb**. Neu erfasst sind auch Vergleichsportale, vorausgesetzt, es können tatsächlich Verträge abgeschlossen werden. Reine Portale über verfügbare Produkte fallen nicht unter die IDD.⁴

Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit sind grundsätzlich umfasst. Die Definition bleibt im Wesentlichen dieselbe. Als solche bezeichnet man jene Vermittler, die

- ihre Tätigkeit nicht hauptberuflich wahrnehmen,
- lediglich bestimmte Versicherungsprodukte anbieten, die eine Ergänzung zur Lieferung einer Ware bzw zur Ergänzung einer Dienstleistung darstellen, UND
- die Produkte keine Lebensversicherungs- oder Haftpflichtversicherung darstellen, außer wiederum, die „Abdeckung ergänzt die Ware oder Dienstleistung, die der Vermittler hauptberuflich bzw als Hauptgeschäftszweck anbietet“.

Achtung: Unter den Voraussetzungen des Art 1 Abs 3 IDD können Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit ausgenommen sein. Dennoch müssen in diesem Fall die Pflichten von Art 1 Abs 4 erfüllt werden - Information über Identität, Anschrift und Beschwerdemöglichkeit, Wünsche-Bedürfnis-Test des Kunden, Aushändigung des Informationsblattes zu Versicherungsprodukten.

Sinn und Zweck des weiteren Anwendungsbereiches ist, dass das Schutzniveau für den Verbraucher bei allen Vertriebskanälen gleich sein soll.⁵

³ Art 2 Abs 1 Nr 1 IDD.

⁴ ErwGr 12 IDD.

⁵ ErwGr 6 IDD.

Als **Versicherungsvertreiber** werden Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen verstanden.⁶

Für **Großrisiken** gelten die Auskunftspflichten nach Art 18 bis 20 IDD nicht. Der Begriff des Großrisikos entspricht der Definition nach Solvency II⁷. Für Mitgliedstaaten besteht darüber hinaus die Möglichkeit, Auskünfte nach Art 29 und 30 IDD auf den Versicherungsvertrieb von Retailkunden einzuschränken.⁸

3.2 Ausnahmen vom Anwendungsbereich

Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit können vom Anwendungsbereich ausgenommen sein, nämlich, wenn die Prämie einen bestimmten Betrag nicht übersteigt und die abgedeckten Risiken begrenzt sind. Grundlegende Anforderungen, wie jedoch die Mitteilung der Identität und der Art und Weise, wie eine Beschwerde erfolgen kann, sowie der Wünsche-Bedürfnis-Test des Kunden, müssen jedoch berücksichtigt werden.⁹

Keine Anwendung findet die IDD auf **Tipgeber**¹⁰. Auch **bestimmte Berufsgruppen** wie Steuerexperten oder Rechtsanwälte sind von der IDD ausgenommen, wenn sie gelegentlich im Rahmen ihrer Berufstätigkeit über den Versicherungsschutz beraten oder nur allgemeine Informationen über Versicherungsprodukte erteilen.¹¹

Eine Website, die nur einen Vergleich von Versicherungsprodukten darlegt, ist von der Anwendung ausgenommen. Dh dass **Internetportale dann ausgenommen** sind, wenn ein Vertragsabschluss über ein Versicherungsprodukt gar nicht möglich ist.

4 Der Gewerbliche Vermögensberater und die Versicherungsvermittlung

Fragen

- 11.) Welche Tätigkeiten darf ein Gewerblicher Vermögensberater ausüben?
- 12.) Welche Arten von Versicherungen darf er vermitteln?

Gewerbetreibende der Gewerblichen Vermögensberatung sind zur Beratung und Vermittlung von Finanzprodukten berechtigt.¹² Die Beratung geht allerdings über die Vermittlung hinaus. Vermitteln darf ein Gewerblicher Vermögensberater nämlich nur:

- Veranlagungen und Investitionen, ausgenommen Finanzinstrumente¹³
- Personalkredite, Hypothekarkredite, Finanzierungen (Vorstellen, Anbieten und andere Vorarbeiten zu Kreditverträgen sowie deren Abschließen für den Kreditgeber)¹⁴ und
- Lebens- und Unfallversicherungen.¹⁵

⁶ Art 2 Abs 1 Nr 8 IDD.

⁷ Die Solvency II-Richtlinie (Richtlinie 2009/138/EG) führt weiterentwickelte Solvabilitätsanforderungen für Versicherer ein und ist seit 1.1.2016 in Kraft. Solvency II beruht auf einem Drei-Säulen-Prinzip. Kern ist die risikobasierte Eigenmittelausstattung.

⁸ Art 22 Abs 1 Satz 2 IDD.

⁹ ErwGr 15 IDD, Art 1 Abs 4 IDD.

¹⁰ ErwGr 13 IDD: „Die Richtlinie sollte keine Anwendung auf rein vorbereitende Tätigkeiten finden, bestehend in der Weitergabe von Daten und Informationen über potenzielle Versicherungsnehmer [...]“

¹¹ ErwGr 14 IDD.

¹² § 136a Abs 1 iVm § 94 Z 75 GewO.

¹³ § 3 Abs 2 Z 1 WAG 2018.

¹⁴ § 136a Abs 1a GewO; Seit Inkrafttreten des Verbraucherkreditgesetzes (VKrG) ist darüber hinaus die Kreditvermittlung in einem eigenen Absatz detailliert geregelt. Insbesondere hat danach auch der Kreditvermittler die Informationspflichten nach dem VKrG zu beachten. Siehe auch *Bohrn/Siemaszko*: Das Verbraucherkreditgesetz für Finanzdienstleister, Wien, 2010, S 45 ff.

¹⁵ § 136a GewO; Grundsätzlich sollte angenommen werden, dass überall dort, wo die Gewerbetreibenden der Gewerblichen Vermögensberatung eine Beratung durchführen dürfen, auch eine Vermittlung der beratenen Produkte erlaubt ist. Bei der Gewerblichen Vermögensberatung wird allerdings unterschieden: während eine Beratung über alle Versicherungen, die zu Aufbau, Sicherung und Erhaltung von Vermögen dienen, erlaubt ist, ist eine Vermittlung „nur“ von Lebens- und Unfallversicherungen erlaubt.

Die Versicherungsvermittlung der Gewerblichen Vermögensberatung ist auf die Versicherungssparten Lebens- und Unfallversicherungen begrenzt. Darunter fallen unter anderem Ab- und Erlebensversicherungen sowie die fondsgebundene Lebensversicherung.¹⁶

Die Vermittlung einer Sachversicherung unterliegt nicht der Gewerbeberechtigung eines Gewerblichen Vermögensberaters. Die Eintragung als Nebengewerbe, welche eine limitierte Versicherungsvermittlung in der Sachversicherung erlaubt hat, ist für Gewerbliche Vermögensberater, die ihr Gewerbe nach dem 1.1.2009 angemeldet haben, nicht mehr möglich.¹⁷

Daher: Möchte ein Gewerblicher Vermögensberater daher auch andere Versicherungen als Lebens- und Unfallversicherungen vermitteln, benötigt er die Berechtigung eines Versicherungsvermittlers.¹⁸

Einschlägig für die Versicherungsvermittlung sind neben §§ 137 bis 138 GewO auch das Versicherungsvertrags- sowie das Versicherungsaufsichtsgesetz (VersVG und VAG). Darüber hinaus spielt bei der Versicherungsvermittlung als Makler das Maklergesetz¹⁹ eine beachtliche Rolle. Insbesondere besagt das Maklergesetz, dass trotz Tätigkeit für Versicherer und Kunde überwiegend die Interessen des Kunden zu wahren sind.²⁰ Auf Grund der Doppeltätigkeit besteht andererseits aber auch die Pflicht, den Versicherer über erkennbare besondere Risiken des Kunden zu informieren.²¹

Hinweis: Mit Umsetzung der RL 2016/97/EU bzw Versicherungsvertriebs-richtlinie oder Insurance Distribution Directive (IDD) werden umfassende Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln sowie insbesondere Weiterbildungsmaßnahmen eingeführt.

Grundsätzlich legt die IDD bloß einen Mindeststandard fest. Daher ist es möglich, dass der nationale Gesetzgeber strengere Vorschriften erlässt, als die Richtlinie vorsieht. Im Wesentlichen findet man neue Regelungen zu Interessenkonflikten, Produktregulierungen, Weiterbildungsmaßnahmen und Vorschriften für Versicherungsanlageprodukte sowie insbesondere die Ausweitung der Anwendung auf den gesamten Versicherungsvertrieb.

Im Zeitpunkt der Erfassung des Skriptums ist die Umsetzung in nationales Recht nur zum Teil erfolgt. Die Richtlinie legt grundsätzlich einen Mindeststandard fest, auf welchen im Folgenden daher Bezug genommen wird.

Aktuelle Informationen insbesondere zur Umsetzung in nationales Recht befinden sich auf der Homepage des Fachverbands unter www.wko.at/idd.

5 Die Tätigkeit „Versicherungsvermittlung“

Fragen

- 13.) Welche Tätigkeiten umfasst die Versicherungsvermittlung im Konkreten?
- 14.) Wer ist de facto zur Ausübung der Versicherungsvermittlung berechtigt?
- 15.) Was ist der Unterschied zwischen einem Versicherungsagenten und einem Versicherungsmakler?
- 16.) Was bedeutet „Statusklarheit“?

¹⁶ Die Qualifizierung der fondsgebundenen Versicherung als reines Versicherungsprodukt steht eigentlich dem juristischen Grundsatz „falsa demonstratio non nocet“ entgegen. Die fondsgebundene Versicherung mit einer minimalen Versicherungsdeckung und einem Auszahlungswert, der gleich einem Wertpapierdepot ist, hat im Kern den Zweck einer Anlage. Die europäische Kommission hat diese grobe Ungleichbehandlung, die nicht nur in Österreich, sondern mit unterschiedlichen Produktarten in ganz Europa besteht, erkannt und das Projekt „Packaged Retail Investment Products“ gestartet, das die „verpackten“ Anlageprodukte ähnlich den „unverpackten“ Anlageprodukten reglementieren soll.

¹⁷ § 137a Abs 2a GewO.

¹⁸ §§ 137 ff iVm § 94 Z 6 GewO.

¹⁹ siehe insbesondere §§ 26 ff MaklerG: „Besondere Bestimmungen für Versicherungsmakler“.

²⁰ § 27 Abs 1 MaklerG.

²¹ § 29 MaklerG.

Die Versicherungsvermittlung umfasst nicht nur alle Vorbereitungsarbeiten, sondern auch den Abschluss, das Verwalten und die Erfüllung aus dem Versicherungsvertrag.²² Als Vorbereitungsarbeiten versteht man das:

- Anbieten
- Vorschlagen oder
- Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschluss von Versicherungsverträgen

In Österreich dürfen Versicherungen von folgenden Berufsgruppen vermittelt werden:

- Versicherungsagenten
- Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
- Gewerbliche Vermögensberater eingeschränkt auf Lebens- und Unfallversicherung

Die Unterscheidung der Ausübungsform als „Versicherungsagent“ oder als „Versicherungsmakler“ ist von der tatsächlichen Beziehung zum Versicherungsunternehmen abhängig. Wichtig ist, dass auch der Gewerbliche Vermögensberater bei Versicherungsvermittlung entweder in der Ausübungsform

- „**Versicherungsagent**“, dh wenn die Versicherungsvermittlungstätigkeit aufgrund eines Auftragsverhältnisses bzw Agenturvertrages zu einem oder mehreren Versicherungsunternehmen durchgeführt wird,²³ oder
- „**Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten**“, dh wenn die Versicherungsvermittlungstätigkeit ohne Auftragsverhältnis bzw Agenturvertrag zu einem oder mehreren Versicherungsunternehmen durchgeführt wird,²⁴

tätig ist. In welcher konkreten Form die Tätigkeit ausgeübt wird, ist dem Kunden offen zu legen, da sonst eine Verwaltungsübertretung droht, die mit einer Geldstrafe bis zu Euro 3.600,- bemessen ist.²⁵

Exkurs: Statusklarheit

Voraussichtlich ist es künftig nur möglich, entweder als Versicherungsagent oder als Versicherungsmakler tätig zu sein („Statusklarheit“). Wenn daher ein Gewerblicher Vermögensberater auch die Gewerbeberechtigung des Versicherungsvermittlers innehat, müssen beide Gewerbeberechtigung (hinsichtlich aller Versicherungen) entweder als Makler oder als Agent ausgeübt werden. Innerhalb einer bestimmten Übergangsfrist kann sich der Gewerbetreibende für eine Gewerbeberechtigung entscheiden. Unterbleibt eine solche Meldung, bleibt die Agententätigkeit aufrecht, das jeweils andere Gewerbe gilt ex lege als ruhend gestellt.

6 Nebenrecht und Nebengewerbe, Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit

Fragen:

17.) Ist die Versicherungsvermittlung einem Nebenrecht bzw Nebengewerbe zugänglich?

Grundsätzlich ist es möglich, Leistungen anderer Gewerbe zu erbringen, wenn diese die eigene Leistung sinnvoll ergänzen.²⁶

Die Versicherungsvermittlung der Gewerblichen Vermögensberatung ist auf die Versicherungssparten Lebens- und Unfallversicherungen begrenzt. Darunter fallen unter anderem Ab- und Erlebensversicherungen sowie die fondsgebundene Versicherung.

²² § 137 Abs 1 iVm § 137a Abs 1 GewO.

²³ §§ 43 ff Versicherungsvertragsgesetz.

²⁴ § 1 MaklerG; Besondere Bestimmungen des Versicherungsmaklers: siehe auch §§ 26 ff MaklerG.

²⁵ § 367 Z 58 iVm § 366 Abs 1 Z 1 GewO.

²⁶ § 32 Abs 1 GewO.

Kein Inhalt der Gewerbeberechtigung der Gewerblichen Vermögensberatung ist die Sachversicherung. Für Gewerbliche Vermögensberater, die ihre Gewerbeberechtigung nach § 136a GewO seit dem 01.01.2009 angemeldet haben, besteht keine Möglichkeit der Eintragung eines Nebengewerbes mehr, die eine limitierte Versicherungsvermittlung in der Sachversicherung erlaubt hat (§ 137 Abs 2a GewO).

Seit 1.1.2009 kann das Nebengewerbe der Versicherungsvermittlung nicht mehr angemeldet werden. Berechtigungen, die vor dem 1.1.2009 erlangt wurden, bleiben allerdings bestehen.

Um daher auch Sachversicherungen vermitteln zu können, ist ein Gewerblicher Vermögensberater heute verpflichtet, eine Gewerbeberechtigung zur Versicherungsvermittlung entweder als Versicherungsmakler oder als Versicherungsagent zu erlangen.

Neu eingeführt wird allerdings im Rahmen der IDD-Umsetzung die „Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit“ (siehe oben unter Anwendungsbereich der IDD).

7 Weiterbildungspflicht (nach IDD)

Fragen:

- 18.) Wen trifft die Weiterbildungsverpflichtung?
- 19.) In welchem Ausmaß besteht die Weiterbildungspflicht?
- 20.) Welchen Sinn und Zweck verfolgt die Weiterbildungsverpflichtung?

Die **Weiterbildungspflicht** umfasst **15 Stunden pro Jahr**²⁷ und gilt aber grundsätzlich für

- alle Vermittler von Versicherungs- und Rückversicherungsprodukten
- Angestellte von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen
- Angestellte von Versicherungsvermittlern.

Den Mitgliedstaaten obliegen dabei zwei Optionen:

- Erweiterung, dass ein Nachweis über den erfolgreichen Abschluss einer Schulung bzw Weiterbildung erfolgen muss,
- Einschränkung, dass Weiterbildungspflicht nur für maßgebliche Personen gilt, also für
 - jene, die innerhalb der Leistungsstruktur des Unternehmens, für den Vertrieb von Versicherungs- und Rückversicherungsprodukten verantwortlich sind, bzw ²⁸
 - jene, die direkt am Versicherungs- oder Rückversicherungsvertrieb mitwirken.²⁹

Grundsätzlich soll damit die **Professionalität und Kompetenz der Vermittler** sichergestellt werden. Die beruflichen Kenntnisse der Vermittler sollen der Komplexität der Tätigkeit entsprechen. Daher wird eine laufende Schulung bzw die Weiterbildungspflicht eingeführt. Diese kann in verschiedenen Formen erfolgen: Kurse, E-Learning oder Mentoring. Details sollen auf nationaler Ebene festgelegt werden.³⁰

Hinweis: Grundsätzlich haben Versicherungsvermittler daher nach Umsetzung der IDD eine Weiterbildungspflicht von 15 Stunden pro Jahr (Art 10 IDD).

Der Fachverband Finanzdienstleister hat ein Konzept für einen Lehrplan erarbeitet, der für das gesamte Dienstleistungsspektrum der Gewerblichen Vermögensberatung gelten soll. Die Weiterbildung im Wertpapierbereich (VGV und WPV), die Lebens- und Unfallversicherungsvermittlung und die Kreditvermittlung soll enthalten sein. Zusätzlich soll durch die jährliche Weiterbildungsverpflichtung die komplexe Berechnung der Weiterbildungszeiträume wegfallen.

²⁷ Art 10 Abs 2 UAbs 2 Satz 1 IDD.

²⁸ Art 10 Abs 2 UAbs 3 IDD.

²⁹ Art 10 Abs 2 UAbs 5 IDD.

³⁰ ErwGr 28, 29 IDD.

Im Begutachtungsentwurf zu Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 ist die vom Fachverband gewünschte Aufnahme von 20 Stunden pro Jahr für alle Bereiche bereits mitberücksichtigt worden.

Aktuelle Informationen zur Umsetzung siehe www.wko.at/idd.

8 Haftung und Berufshaftpflichtversicherung

Fragen:

- 21.) Was versteht man unter Haftung?
- 22.) Wer haftet bei Fehlern eines Versicherungsvermittlers?
- 23.) Wann benötigt man eine Berufshaftpflichtversicherung?
- 24.) Gibt es andere Möglichkeiten, die anstelle einer Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen werden können bzw den Zweck ebenso erfüllen?
- 25.) Was ist eine Nachhaftung?
- 26.) Was ist eine Deckungsgarantie?

Die Frage der Haftung entscheidet, wer im Zweifelsfall für einen Schaden gegenüber dem Kunden einzustehen hat. Grundsätzlich haftet jeder für den Schaden selbst, den er anderen verursacht. Zwischen Makler und Agent ist aber jedenfalls eine Unterscheidung zu treffen: der Makler haftet grundsätzlich selbst, während Fehler des Agenten dem Versicherungsunternehmen zugerechnet werden können. Der Agent tritt dem Kunden gegenüber nämlich als Vertreter eines Versicherers auf, so dass das Versicherungsunternehmen im Rahmen der Erfüllungsgehilfenhaftung die Haftung übernimmt.

Achtung: Bei Verletzung der Informations- und Aufklärungspflichten nach §§ 137 GewO besteht in jedem Fall eine Eigenhaftung des Versicherungsvermittlers, also auch in Form des Agenten. Die Pflicht trifft nämlich den Versicherungsvermittler persönlich und daher können direkt gegen diesen Schadenersatzansprüche geltend gemacht werden.

Bei der Haftung ist eine Unterscheidung zu treffen, ob der Versicherungsvermittler ein Makler oder ein Agent ist. Der Makler haftet grundsätzlich selbst, während Fehler des Agenten dem Versicherungsunternehmen zugerechnet werden können. Der Agent tritt dem Kunden gegenüber nämlich als Vertreter eines Versicherers auf, so dass das Versicherungsunternehmen im Rahmen der Erfüllungsgehilfenhaftung die Haftung übernimmt

Für die Gewerbeanmeldung der Versicherungsvermittlung ist deswegen entweder eine Berufshaftpflichtversicherung, eine umfassende Deckungszusage oder eine unbeschränkte Haftungserklärung notwendig.³¹

Eine Haftpflichtversicherung dient im Allgemeinen dazu, die berechtigten Schadenersatzansprüche eines geschädigten Dritten zu befriedigen, aber auch dazu die Kosten für die Abwehr ungerechtfertigter Schadenersatzansprüche zu übernehmen (Gericht, Rechtsanwalt).

Die hier angesprochene Berufshaftpflichtversicherung ist im engeren Sinne eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Dh diese leistet nicht bei Personen- oder Sachschäden. Sie leistet, wenn der geschädigte Dritte einen Schaden an seinem Vermögen erleidet. Dieser Vermögensschaden kann aber aus einem Personen- oder Sachschaden „abgeleitet“ sein.

Beispiel: Der Versicherungsmakler vergisst einen Antrag auf Feuerversicherung eines Kunden an den Versicherer weiterzuleiten. Das Haus des Kunden brennt ab und dieser bekommt den Schaden auf Grund der fehlenden Feuerversicherung (aus dieser Versicherungssparte) nicht

³¹ § 137c Abs 1 und 2 GewO.

ersetzt. Da der Versicherungsmakler aber durch sein grob fahrlässiges Verhalten für die nicht vorhandene Feuerversicherung verantwortlich ist, leistet der Haftpflicht-versicherer des Maklers Schadenersatz.

Die Berufshaftpflichtversicherung ist mit einem Versicherungsunternehmen abzuschließen, welches zum Geschäftsbetrieb in Österreich befugt ist, auf den Versicherungsvertrag österreichisches Recht anwendbar und der Gerichtsstand in Österreich vereinbart sein muss.

Die Versicherungssumme wird regelmäßig alle fünf Jahre entsprechend den von Eurostat veröffentlichten Änderungen des Europäischen Verbraucherpreisindex angehoben. Die nächste Anhebung findet am 15.1.2023 statt. Zu beachten gilt, dass Ende 2018 eine Anpassung im Zusammenhang mit der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (RL 2016/97/EU, IDD - Insurance Distribution Directive) vorgesehen ist.

Im Zeitpunkt der Erstellung des Artikels waren die aktuellen Werte noch unbekannt. Aktuelles siehe auf www.wko.at/finanzdienstleister

Die Nachhaftung des Versicherers darf nicht ausdrücklich oder indirekt eingeschränkt oder begrenzt sein. Ein Selbstbehalt von bis zu 5 % kann vereinbart werden.

Die Berufshaftpflichtversicherung ist Voraussetzung für die Gewerbeausübung der Versicherungsvermittlung bzw bei der Gewerblichen Vermögensberatung. Genauer dazu finden Sie im Kapitel „Gewerbliche Vermögensberatung“.

Als Alternative kann anstelle einer Berufshaftpflichtversicherung eine umfassende Deckungsgarantie nachgewiesen werden. Die Deckungsgarantie kann zB in Form einer Bankgarantie, einer Bürgschaftserklärung oder einer Patronatserklärung gestellt werden. Diese Erklärungen müssen inhaltlich zumindest den für die Berufshaftpflichtversicherung vorgeschriebenen Deckungssummen entsprechen. Die umfassende Deckungsgarantie spielt in der Praxis nur eine untergeordnete Rolle. Für die Vermögensschadenhaftpflicht-versicherung der Gewerblichen Vermögensberatung ist eine alternative Deckungsgarantie nicht möglich.

Nur für Versicherungsagenten ist die Haftpflichtabsicherung auch in Form einer unbeschränkten Haftungserklärung zulässig, die von einem in Österreich zugelassenen Versicherungsunternehmen abgegeben wird. Die Haftung kann auch auf eine oder mehrere Versicherungssparten beschränkt sein.

Liegen Agenturverträge mit mehreren Versicherungsunternehmen (Mehrfach-agent) vor, so sind die Haftungserklärungen der jeweils in Betracht kommenden Versicherungsunternehmen nachzuweisen. Dabei dürfen die Versicherungs-produkte nicht in Konkurrenz zueinanderstehen.

Mehrfachagenten, die konkurrierende Versicherungsprodukte vermitteln, können nicht die Möglichkeit einer Haftpflichtabsicherung durch unbeschränkte Haftungserklärung in Anspruch nehmen. Sie sind verpflichtet eine Berufshaft-pflichtversicherung oder eine umfassende Deckungsgarantie nachzuweisen.

Zusammenfassend ist daher für die Gewerbeanmeldung der Versicherungsvermittlung entweder eine Berufshaftpflichtversicherung, eine umfassende Deckungszusage oder eine unbeschränkte Haftungserklärung notwendig.

Für Gewerbetreibende, die alle Tätigkeitsbereiche der Gewerblichen Vermögensberatung ausüben und bereits eine Vermögensschadenhaftpflicht-versicherung haben, ist eine zusätzliche Versicherungspolizze nicht notwendig, wenn die Deckung folgende Voraussetzungen erfüllt:

1. Versicherungsvermittlung gemäß § 137c GewO
2. zusätzliche Deckung für die Gewerbliche Vermögensberatung gemäß § 136a Abs 12, wobei 750.000,- Euro für Schadensfälle aus der Vermittlung von Hypothekarkrediten reserviert sind.

9 Versicherungsvermittlerregister bzw Registerpflicht

Fragen:

- 27.) Wozu dient das Versicherungsvermittlerregister?
- 28.) Von wem wird das Versicherungsvermittlerregister geführt?
- 29.) Welche Wirkung hat das Versicherungsvermittlerregister?
- 30.) Gibt es ein Register, in dem alle Versicherungsvermittler der EU aufgelistet sind?

Das Bundesministerium für Digitales und Wirtschaftsstandort (BMDW) führt das [Versicherungs- und Kreditvermittlerregister](#), in das alle Personen, die zur Versicherungs- und Kreditvermittlung berechtigt sind, eingetragen werden. Dieses Register ist seit April 2015 im GewerbeInformationsSystem Austria (kurz: GISA) integriert.

Das GISA kann über das Internet abgerufen werden und gibt Auskunft über die Berechtigungsart, den Berechtigungsumfang und den Gewerbeort des jeweiligen Vermittlers, bzw ob und welcher Form jemand als Versicherungs- oder Kreditvermittler tätig ist.

Darin ist auch einzutragen, ob der Inhaber einer Gewerbeberechtigung zum Empfang von Kundengeldern berechtigt ist. In diesem Fall müssen von den Bankkonten eigene streng getrennte Kundenkonten geführt werden.³²

Die Gewerbeausübung darf erst mit jenem Zeitpunkt beginnen, ab dem der Anmelder im Versicherungsvermittlerregister eingetragen ist. Jede Änderung ist grundsätzlich im Register anzuführen. Fällt daher zB die Haftpflichtabsicherung nachträglich weg, so wird eine vorläufige Streichung seitens der Behörde im Register angemerkt, da das Fehlen einer entsprechenden Berufs-haftpflichtversicherung oder Ähnlichem ein Grund für ein Gewerbeentziehungsverfahren darstellt.

Achtung: Ohne Eintragung in das GISA ist die Ausübung des Gewerbes nicht erlaubt.

Die IDD enthält ein eigenes Kapitel betreffend die Eintragung von Vermittlern. Wesentlich ist, dass die Mitgliedstaaten ein **Online-Registrierungssystem** einzurichten haben.³³, in Österreich im sogenannten **Versicherungs- und Kreditvermittlerregister**.

Sollte es mehrere Register geben, so muss eine zentrale Auskunftsstelle eingerichtet werden.

Neu eingeführt wird die Verpflichtung der EIOPA, eine Website einzurichten, die einerseits ein [Register](#) aller Versicherungsvermittler enthält, andererseits Links zu den Websites der zuständigen Behörden aller Mitgliedstaaten enthält bzw - sofern vorhanden - zur zentralen Auskunftsstelle.

10 Ausübungsbestimmungen und Informationspflichten

Fragen:

- 31.) Welche Angaben hat ein Versicherungsvermittler über sich anzugeben?
- 32.) Welche wichtige Offenlegungspflicht haben Versicherungsvermittler?
- 33.) In welcher Form hat ein Versicherungsvermittler seine Informationspflichten zu erfüllen?
- 34.) Ist eine mündliche Auskunftserteilung des Versicherungsvermittlers zulässig?
- 35.) Wann hat der Versicherungsvermittler seiner Informationspflicht nachzukommen?
- 36.) Welche Konsequenz hat die Verletzung der Informationspflichten für den Versicherungsvermittler?

³² § 138 Abs 6 GewO.

³³ Art 3 Abs 2 UAbs 2 IDD.

10.1 Auftritt auf allen Geschäftspapieren (früher § 137f GewO)

Personen, die zur Versicherungsvermittlung berechtigt sind, haben als solche im Geschäftsverkehr aufzutreten. Das bedeutet, dass sie insbesondere folgende Angaben über sich zu machen haben:

- Name
- Anschrift
- GiSA-Zahl und
- korrekte Bezeichnung der Ausübungsform, dh
 - „Versicherungsagent“ oder
 - „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“

Als Gewerblicher Vermögensberater ist zudem ausdrücklich der Hinweis auf die Vermittlung des eingeschränkten Versicherungsbereiches zu machen, dh:

- Gewerblicher Vermögensberater berechtigt zur Versicherungsvermittlung eingeschränkt auf Lebens- und Unfallversicherung in der Form „Versicherungsagent“, oder
- Gewerblicher Vermögensberater berechtigt zur Versicherungsvermittlung eingeschränkt auf Lebens- und Unfallversicherung in der Form „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“.

Versicherungsagenten haben auch all ihre Agenturverhältnisse offen zu legen. Ergänzend wird angemerkt, dass Personen, die die Versicherungsvermittlung als Nebengewerbe (bis 31.12.2008) bzw als eingeschränktes Gewerbe angemeldet haben, diesen Hinweis ebenso anzuführen haben.

Besteht die Berechtigung zum Empfang von Prämien für ein Versicherungsunternehmen oder von für den Kunden bestimmten Beträgen, so ist dies ebenfalls auf den Geschäftspapieren zu vermerken.

Diese Informationspflichten sind auf allen verwendeten Papieren und Schriftstücken in der Kopf- oder Fußzeile, jedenfalls aber deutlich sichtbar anzugeben.

Achtung: Der Inhalt dieser Bestimmung wird voraussichtlich in die „Standesregeln für die Versicherungsvermittlung“ übergeführt werden (im Zeitpunkt der Erfassung des Artikels lag zur Verordnung noch kein Begutachtungsentwurf vor).

Hinweis: Weitere Informationen zum marktkonformen Auftritt eines Gewerblichen Vermögensberaters siehe auch zur [Checkliste](#), welche von RA Dr. Christian Winternitz zur Verfügung gestellt wurde.

10.2 Informationspflicht beim Beratungsgespräch bzw Versicherungsvermittlung

10.2.1 ...VOR Umsetzung der IDD in § 137f GewO

Bereits im Beratungsgespräch hat der Versicherungsvermittler den Kunden darüber zu informieren, ob er als „Versicherungsagent“ oder „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ tätig ist.³⁴ Im Hinblick auf einen Abschluss, Änderung oder Erneuerung eines Versicherungsvertrages ist der Versicherungsvermittler verpflichtet, dem Kunden vor Abgabe der Vertragserklärung folgende Informationen über sich zu geben:

- Name
- Anschrift
- eingetragenes Register
- Überprüfungsmöglichkeit der Eintragung
- Beteiligungen:

³⁴ § 137f Abs 8 GewO.

- des Versicherungsvermittlers direkt oder indirekt von über 10 % an einem Versicherungsunternehmen oder
- des Versicherungsunternehmens direkt oder indirekt zu mehr als 10 % am Unternehmen des Versicherungsvermittlers
- Beschwerdemöglichkeit
- Grundlage der Beratung bzw Umfang der Auswahlberatung
 - Stützung auf ausgewogene Marktuntersuchung oder
 - vertragliche Bindung zu bestimmten Versicherungsunternehmen/-produkten unter Offenlegung des Verhältnisses zum Versicherungsunternehmen
- Offenlegung der Gründe für konkrete Produktauswahl (Angabe, Wünsche und Bedürfnisse des Kunden)

Im Falle dessen, dass der Versicherungsvermittler seine Auswahl auf eine ausgewogene Marktuntersuchung stützt, sind auch die Bestimmungen des MaklerG zu beachten. Insbesondere ist es danach dem Vermittler erlaubt, sich auf einen örtlichen Markt oder bestimmte Versicherungsprodukte einzuschränken. Voraussetzung dafür ist, dass er dies dem Kunden gegenüber offenlegt.³⁵

Der Versicherungsvermittler hat auch nach dem MaklerG stets im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln. Daher hat er die Angaben des Kunden sowie seine Wünsche und Bedürfnisse zu berücksichtigen. Auf Grund der Dokumentationspflicht hat er daher ebenfalls vor Abgabe einer Vertragserklärung dem Kunden offenzulegen, anhand welcher Aspekte er dem Kunden gegenüber das betreffende Versicherungsprodukt anbietet. Im Konkreten bedeutet dies, dass er die Gründe anzugeben hat, die sich aus den Angaben, Bedürfnissen und geäußerten Wünschen des Kunden ergeben.

10.2.2 ...NACH Umsetzung der IDD

Die IDD regelt die notwendigen Angaben wie folgt:

- Allgemeine Angaben (Art 18)
- Vergütung (Art 19)
- Beratungsdienstleistungen (Art 20)
- und Kundeninformation bei Veranlagungsprodukten (Art 29, Art 30)

Zu den **allgemeinen Auskünften** der Versicherungsvertreiber, die also sowohl Versicherungsvermittler als auch Versicherungsunternehmen trifft, zählen folgende Angaben: Identität und Anschrift, inklusive Angabe, ob als Versicherungsvermittler oder Versicherungsunternehmen tätig
Ob eine Beratungsdienstleistung zu den Versicherungsprodukten angeboten wird (ausgenommen davon sind die Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit)³⁶
Beschwerdemöglichkeit.

Der **Versicherungsvermittler** hat darüber hinaus offen zu legen, in welchem Register er eingetragen ist, und ob er als Makler oder Agent tätig wird.³⁷

Wenn eine **Beratungsdienstleistung** angeboten wird, so bestehen weitere Beratungsstandards.

Hinweis: Siehe hierzu auch die [IDD-Checklisten](http://www.wko.at/idd) auf www.wko.at/idd, inklusive Erläuterungen welche umfasst: Auskunftspflicht aus Sicht des Versicherungsvermittlers, Vergütung, Beratungsdienstleistung und Auskunftspflicht aus Sicht des Versicherungsvermittlers in Nebentätigkeit.

³⁵ § 28 Z 3 MaklerG.

³⁶ Art 21 IDD.

³⁷ Art 18 lit a IDD.

10.3 Zeitpunkt und Form der Informationspflicht

10.3.1 ...VOR Umsetzung der IDD

Vor der Erklärung des Kunden, einen Versicherungsvertrag abzuschließen, hat der Versicherungsvermittler die Informationspflichten auf Papier oder einem anderen dauerhaften Datenträger³⁸, wie zB CDs, DVD oder Email, zu erteilen.

Die Auskünfte sind ihm klar, genau und verständlich darzulegen. Jedenfalls haben sie in deutscher oder einer Sprache zu erfolgen, die von den Parteien vereinbart worden ist.

Eine mündliche Auskunftserteilung ist nur zulässig, wenn ein Kunde dies wünscht oder ein Sofortschutz notwendig ist. Da es dem Versicherungsvermittler obliegt, zu beweisen, dass die rein mündliche Auskunftserteilung dem Wunsch des Kunden entspricht, ist es ratsam, sich dies schriftlich vom Kunden bestätigen zu lassen. In diesen Fällen hat aber die Informationspflicht unmittelbar nach Vertragsabschluss zu erfolgen.³⁹

Erfüllt der Versicherungsvermittler seine Informationspflicht nicht vollständig und entsprechend, so droht ihm eine Verwaltungsgeldstrafe bis zu Euro 3.600,-.⁴⁰

10.3.2 ...NACH Umsetzung der IDD

Alle Informationspflichten - Allgemeine Angaben (Art 18), Vergütung (Art 19), Beratungsdienstleistungen (Art 20) und Kundeninformation (Art 29) - sind grundsätzlich wie folgt zu erteilen:

- Form: Papier, Website oder dauerhafter Datenträger
- Inhalt: klar, genau, verständlich
- Sprache: Amtssprache oder vereinbarte Sprache
- Unentgeltlich.

Bei einer Informationserteilung über eine Website oder einen dauerhaften Datenträger kann der Kunde kostenlos eine Papierfassung verlangen.

Die Erteilung über einen dauerhaften Datenträger kommt jedoch nur dann in Frage, wenn diese Form als - zwischen Vertreiber und Kunden - angemessen betrachtet werden kann bzw der Kunde die Wahl hat, ob die Erteilung auf Papier oder dauerhaften Datenträger erfolgt.

Die Informationspflichten können auch über eine Website erfolgen, sofern der Zugang des Kunden entweder personalisiert ist oder folgende Voraussetzungen erfüllt:

- Angemessene Form
- Zustimmung des Kunden, dass Erteilung über Website möglich
- Elektronische Mitteilung, auf welcher Website sowie die Stelle auf der Website, wo die Informationen aufgerufen werden können,
- Gewährleistung, dass Abrufbarkeit der Informationen so lange wie notwendig gegeben ist.

Als „angemessen“ gilt, wenn der Kunde nachweislich regelmäßig Zugang zum Internet hat. Wenn der Kunde daher seine Emailadresse bekannt gibt, gilt dies bereits als ein solcher Nachweis.⁴¹

Wenn der Abschluss in Form eines Telefonverkaufs stattfindet, dann müssen vor Vertragsabschluss die Vorschriften über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen eingehalten werden. Darüber hinaus erhält der Kunde unmittelbar nach Vertragsabschluss die Informationen

³⁸ Gemäß § 137a Abs 2 GewO ist ein „dauerhafter Datenträger“ jedenfalls auch eine CD-Rom, DVD sowie Email, jedoch keine Internet-Websites, außer die Wiedergabe ist jederzeit unverändert abrufbar.

³⁹ § 137h Abs 2 GewO.

⁴⁰ § 367 Z 58 iVm § 366 Abs 1 Z 1 GewO.

⁴¹ Art 23 Abs 6 IDD.

auf Papier, auch wenn sich der Kunde für die Informationserteilung über den dauerhaften Datenträger entschieden hat.

11 Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Fragen:

37.) Wie lautet der allgemeine Grundsatz der Wohlverhaltensregeln?

38.) Sind die Informationen kostenlos?

Nach dem Vorbild der MiFID II sind die Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln stärker ausgeprägt als nach der derzeit gesetzlichen Lage.

Der allgemeine Grundsatz ist nahezu ident zur MiFID II: Versicherungsvertreiber haben danach ihren Kunden gegenüber stets **ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse** zu handeln.

Die Auskunftspflichten stellen einen Mindeststandard dar. Dh, national können die Informationspflichten im Rahmen des Unionsrechts strenger ausgeprägt sein bzw beibehalten werden.

Für den **Retailbetrieb** gibt es nun eine Klarstellung: Bei Gruppenversicherungen sollte der Begriff Kunde den Vertreter einer Gruppe von Mitgliedern bezeichnen, der einen Versicherungsvertrag im Namen der Gruppe von Mitgliedern abschließt. Dabei hat das einzelne Mitglied kein Entscheidungsrecht über den Beitritt, wie etwa ein Pflichtsystem der betrieblichen Altersversorgung. Der Vertreter der Gruppe sollte unverzüglich nach der Aufnahme des Mitglieds in die Gruppenversicherung gegebenenfalls das Informationsblatt zu Versicherungsprodukten und die Wohlverhaltensregeln des Vertreibers vorlegen.⁴²

Informationen sind **kostenlos** zu erteilen.⁴³

12 Dokumentation und Berichtslegung gegenüber Kunden (nach IDD)

Fragen:

39.) Welche Berichtspflicht trifft den Vertreiber?

40.) Welche Aufzeichnungspflicht gibt es?

41.) Wann ist eine Geeignetheitserklärung zu erstellen?

Der Versicherungsvertreiber hat beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten folgende Aufzeichnungs- und Dokumentationspflichten:

- **Berichtspflicht**
- **Aufzeichnungspflicht**
- **Geeignetheitserklärung**

12.1 Berichtspflicht

Regelmäßig, aber mindestens einmal jährlich, hat der Versicherungsvermittler bzw das Versicherungsunternehmen einen Bericht über jene Dienstleistungen zu erstellen, die gegenüber und im Namen des Kunden erbracht worden sind. Diese sind auf einem dauerhaften Datenträger zu übermitteln. Er enthält eine redliche und ausgewogene Überprüfung der Dienstleistungen und gegebenenfalls die damit verbundenen Gesamtkosten.

⁴² ErwGr 49 zur IDD.

⁴³ ErwGr 50 IDD.

Bei regelmäßiger Beurteilung der Eignung enthält der **regelmäßige Bericht** auch eine aktualisierte Erklärung, wie das Versicherungsanlageprodukt den Präferenzen, Zielen und kundenspezifischen Merkmalen entspricht.⁴⁴

12.2 Aufzeichnungspflicht

Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen sind verpflichtet, über durchgeführte Eignungs- und Angemessenheitsbeurteilungen Aufzeichnungen zu führen. Diese umfassen

- die vom Kunden eingeholten Angaben
- Vereinbarungen mit dem Kunden
- weitere Dokumente, die für die Dienstleistungserbringung notwendig sind (zB Vollmacht).

Grundsätzlich besteht die Aufzeichnungspflicht daher über alle Vereinbarungen mit dem Kunden sowie Rechte und Pflichten der Vertragsparteien und sonstige Bedingungen (auch durch Verweis auf andere Dokumente möglich).

Zusätzlich sind bei der Eignungsbeurteilung aufzuzeichnen:

- Ergebnis des Eignungstests
- Empfehlung und Geeignetheitserklärung
- etwaige Änderungen zB hinsichtlich der Risikobereitschaft
- Änderung hinsichtlich Investitionswerte

Zusätzlich sind bei der Angemessenheitsbeurteilung aufzuzeichnen:

- Ergebnis des Angemessenheitstests
- gegebenenfalls Hinweise für den Kunden, wenn zB das Produkt nicht zum Kunden passt und oder ob der Kunde dennoch einen bestimmten Vertragsabschluss gewünscht hat und ob diesem nachgekommen worden ist.
- gegebenenfalls Hinweis, wenn der Kunde keine ausreichenden Angaben gemacht hat und ob der Kunde dennoch einen bestimmten Vertragsabschluss gewünscht hat und ob diesem nachgekommen worden ist

Diese Aufzeichnungen müssen mindestens für die Dauer der Geschäftsbeziehung aufbewahrt werden. Sie sind so aufzubewahren, dass sie der Behörde jederzeit leicht zugänglich gemacht werden können und Veränderungen, Korrekturen bzw Ergänzungen leicht nachvollziehbar sind.

12.3 Geeignetheitserklärung

Bei einer Beratungsdienstleistung umfasst die Geeignetheitserklärung⁴⁵ die Art der erbrachten Beratungsdienstleistung, und inwieweit diese den Präferenzen, Zielen und kundenspezifischen Merkmalen entspricht.

Dies kann auf Papier und auf einem anderen dauerhaften Datenträger erfolgen.⁴⁶

Wird der Vertrag über ein Fernkommunikationsmittel (Onlinevertrieb, Telefonverkauf) geschlossen, kann die Geeignetheitserklärung auf einem dauerhaften Datenträger erteilt werden, wenn der Kunde der Aushändigung nach Vertragsabschluss ausdrücklich zugestimmt hat und der Vertreiber dem Kunden die Möglichkeit angeboten hat, den Vertragsabschluss zu verschieben, um vorher die Geeignetheitserklärung zu erhalten.

⁴⁴ Art 30 Abs 5 letzter Absatz IDD.

⁴⁵ Die IDD spricht einerseits von Geeignetheitserklärung, andererseits von Angemessenheitserklärung. Gemeint ist in diesem Absatz dasselbe - Art 30 Abs 5

⁴⁶ Ausdrücklich geregelt in Art 30 Abs 5 Unterabsatz 2 IDD.

13 Kundeninformation bei Veranlagungsprodukten (nach IDD)

Der Mindestinhalt der Kundeninformation umfasst:

- ob eine Beratung erfolgt, dass der Vertreiber eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageproduktes erteilt, das dem Kunden empfohlen wird
- Leitlinien und Warnhinweise zu den Versicherungsanlageprodukten sowie Risiken
- Offenlegung sämtlicher Kosten und Gebühren, auch Beratungskosten.

Die Information über Kosten und Gebühren soll dem Kunden ermöglichen, die Gesamtkosten und die Auswirkung auf die Anlagerendite zu verstehen. Daher ist es auf Kundenwunsch hin auch möglich, dass dieser eine Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten verlangen kann. Jedenfalls ist dem Kunden regelmäßig, aber zumindest einmal pro Jahr, eine Information über Kosten, Gebühren, Laufzeit und Prämie etc. zu erteilen.

Hinweis: Siehe hierzu auch die [IDD-Checklisten](http://www.wko.at/idd) auf www.wko.at/idd, inklusive Erläuterungen welche umfasst: Checkliste Kundeninformation (bei Versicherungsanlageprodukten nach Art 29 IDD).

14 Übersicht über Informationsblätter

Welches Produkt vermittele ich?	Nichtlebensversicherungsprodukte	Versicherungsanlageprodukte	Risikolebensversicherungen
Welches Informationsblatt muss ich verwenden?	IPID (Insurance Product Information Document)	KID (Key Information Document)	LIPID (Life Insurance Product Information Document)
Rechtsgrundlage	IDD	PRIPs-Verordnung	LV-InfoV 2018
Ab wann ist das Informationsblatt zu verwenden?	Oktober 2018	Jänner 2018	Oktober 2018

15 Versicherungsanlageprodukte und Kundeninformation

Fragen:

- 42.) Was ist ein Versicherungsanlageprodukt?
- 43.) Was ist ein Interessenkonflikt? Welche Grundsätze sind gegebenenfalls einzuhalten?
- 44.) Ist ein Vertrieb ohne Beratung möglich?
- 45.) Wann ist ein Eignungstest oder Angemessenheitstest durchzuführen?
- 46.) Ist Execution-Only in jedem Fall möglich?

Im Zuge der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukte (Insurance-Based Investment Products: IBIPs; frühere Bezeichnungen: PRIPs bzw PRIIPs für Packaged Retail Investment - and Insurance based - Products) besteht neben der Bekanntgabe der Basisinformationen die Pflicht, zusätzliche - etwaige Vertriebskosten - die nichts bereits im Basisinformationsdokument ausgewiesen sind, im Einzelnen anzugeben, damit sich der Kunde ein Bild von dem kumulativen Effekt machen kann, den diese Kosten auf die Anlagerendite haben.

Als **Versicherungsanlageprodukt** qualifiziert die IDD ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen unterliegt. Ausgenommen davon sind aber zB bestimmte Risikolebensversicherungen und Altersvorsorgeprodukte.⁴⁷

⁴⁷ Art 2 Abs 1 Nr 14 IDD.

Für Versicherungsanlageprodukte gibt es weitere Bestimmungen. Zusammenfassend gilt bei Versicherungsanlageprodukte:

- Vermeidung von Interessenkonflikten
- Weitere Kundeninformation
- Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit sowie Berichtspflicht

15.1 Vermeidung von Interessenkonflikten

Wer Versicherungsanlageprodukte vertreibt, hat jedenfalls Interessenkonflikte, die dem Kundeninteresse entgegenstehen könnten, zu vermeiden. Sollten dennoch Interessenkonflikte gegeben sein, so hat der Vertreiber dem Kunden diese eindeutig offenzulegen. Die Offenlegung von Interessenkonflikten hat zu erfolgen:

- auf einem dauerhaften Datenträger, und
- so ausführlich, dass der Kunde eine genaue Vorstellung von der Sachlage hat und eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann.

Die DelVO in Bezug auf Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten (IBIP) - C(2017) 62 beinhaltet nähere Bestimmungen zu Interessenkonflikten sowie zur Beurteilung der Angemessenheit und Eignung beim Verkauf von Versicherungsanlageprodukten durch Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen, welche im Folgenden erläutert werden.

15.1.1 Ermittlung des Interessenkonflikts

Zuerst werden der Versicherungsvermittler und das Versicherungsunternehmen für sich selbst dazu verpflichtet, die konkreten Interessenkonflikte zu ermitteln. Folgende Fragen sollten dabei gestellt werden:

- Welche relevanten Personen gibt es in meinem Umfeld, die einen Interessenkonflikt auslösen könnten? (Direktor, Geschäftsleiter, bestimmte Angestellte?)
- Welche Situationen können bei mir einen Interessenkonflikt darstellen?
 - Gibt es einen **finanziellen Vorteil** (für den Versicherungsvermittler oder einer relevanten Person), wodurch dem Kunden ein Schaden entstehen könnte?
 - Gibt es einen finanziellen oder sonstigen **Anreiz**, der einen Interessenkonflikt auslösen könnte? (Zur Definition und Bewertung eines Anreizes nach der DelVO siehe weiter unten).
 - Ist jemand maßgeblich an der Verwaltung oder Entwicklung von Versicherungsanlageprodukten- insbesondere bei der **Preisbildung der Produkte oder bei den Vertriebskosten** - beteiligt, welcher einen Interessenkonflikt auslösen könnte?

15.1.2 Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten

Die **Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten** müssen **schriftlich** festgehalten werden. Grundsätzlich haben sie die Umstände, wann ein Interessenkonflikt vorliegt oder entstehen könnte, festzuhalten sowie die Verfahren und Maßnahmen festzulegen, wie die Konflikte bewältigt werden können, um eine Schädigung von Kundeninteressen zu verhindern. Die Verfahren und Maßnahmen sollen im Hinblick auf die Größe und Organisation sowie auf die Art, den Umfang und die Komplexität der Geschäfte angemessen sein.

Die Grundsätze haben folgende Inhalte zu enthalten:

- Welche wirksamen Verfahren gibt es, die den Austausch von Informationen überwachen und kontrollieren?
- Wie erfolgt die Überwachung von relevanten Personen, welchen in Kundeninteressenkonflikte geraten können?
- Gibt es Zahlungen an dritte relevante Personen (Zahlungen, die nicht direkt mit jenen des Kunden zusammenhängen)? Wenn ja, wie können solche direkten Verbindungen beseitigt werden?

- Gibt es Maßnahmen, welche die eigentliche Versicherungsvertriebstätigkeit verhindern oder einschränken?
- Gibt es Maßnahmen, welche die Einbindung einer relevanten Person in verschiedene Versicherungsvertriebstätigkeiten verhindern oder kontrollieren?
- Welche Grundsätze gibt es für den Umgang mit Geschenken und Zuwendungen?

Wenn diese Maßnahmen und Verfahren nicht ausreichend sind, müssen weitere angemessene alternative Maßnahmen und Verfahren festgelegt werden.

Hinweis: Diese Grundsätze sind regelmäßig - mindestens einmal jährlich - zu überprüfen. Mindestens einmal jährlich besteht auch eine **Berichtspflicht** der Geschäftsleitung des Versicherungsvermittlers bzw Versicherungsunternehmens über gegebene Interessenkonflikte.

15.1.3 Offenlegung von Interessenkonflikten

Grundsätzlich soll eine übermäßige **Offenlegung von Interessenkonflikten** vermieden werden. Sollte aber eine Offenlegung notwendig sein, dann ist folgendes festzuhalten:

- Genaue Beschreibung des betreffenden Interessenkonflikts
- Allgemeine Art und Ursache des betreffenden Interessenkonflikts
- Erklärung der Risiken gegenüber dem Kunden, wenn ein Interessenkonflikt besteht, und welche Maßnahmen zur Minderung der Risiken getroffen werden.
- Deutlicher Hinweis, dass Maßnahmen für Interessenkonflikt nicht ausreichend, um das Kundeninteresse zu schützen

15.2 Kundeninformation

Achtung: Die Kundeninformationspflichten nach Art 29 und 30 IDD bestehen zusätzlich zu jenen nach der PRIIP-Verordnung.

Informationspflichten nach Art 29 bestehen **zusätzlich** zu den Informationspflichten zu Art 18 und Art 19 Abs 1 und 2 IDD.

Die **Form** der Auskünfte ist grundsätzlich auch auf Art 29 anzuwenden.

Hier besteht die Möglichkeit, dass national vorgesehen wird, dass die in Art 29 (Kundeninformation) und 30 IDD (Berichtspflicht) genannten Auskünfte einem professionellen Kunden (iSd Art 4 Abs 2 Nr 10 MiFID II) nicht erteilt werden müssen.⁴⁸

Achtung: Da es sich bei der IDD um eine Mindestharmonisierung handeln, können die Mitgliedstaaten auch hier wiederum strengere Vorschriften erlassen.⁴⁹

Der **Mindestinhalt** der Kundeninformation umfasst:

- ob eine Beratung erfolgt, dass der Vertreiber eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageproduktes erteilt, das dem Kunden empfohlen wird
- Leitlinien und Warnhinweise zu den Versicherungsanlageprodukten sowie Risiken
- Offenlegung sämtlicher Kosten und Gebühren, auch Beratungskosten.

Die Information über **Kosten und Gebühren** soll dem Kunden ermöglichen, die Gesamtkosten und die Auswirkung auf die Anlagerendite zu verstehen. Daher ist es auf Kundenwunsch hin auch möglich, dass dieser eine Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten verlangen kann. Jedenfalls ist dem Kunden regelmäßig, aber zumindest einmal pro Jahr, eine Information über Kosten, Gebühren, Laufzeit und Prämie etc. zu erteilen.

⁴⁸ ErwGr 51 IDD: Der Informationsbedarf ist geringer, [...] wenn es sich um einen professionellen Kunden [...] handelt.

⁴⁹ ErwGr 52 IDD.

Umsetzungsoption für Mitgliedstaaten: Informationen können in standardisierter Form erteilt werden.

Achtung: Mitgliedstaaten können hier auch strengere Maßnahmen setzen und daher:

- die hier genannten Entgeltbestimmungen gänzlich verbieten oder weitere einschränken.
- Eine Beratung verpflichtend vorschreiben
- Bei ungebundenem Versicherungsvermittler: Vorschreiben, dass Beurteilung auf hinreichender Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsprodukten beruht.

15.3 Bewertung von Anreizen (DelVO zu IBIP)

Als **Anreiz** werden alle Arten von Gebühren, Provisionen oder nichtmonetäre Vorteile verstanden, die einem Vermittler oder Unternehmen von Dritten gezahlt bzw. gewährt werden. Ausgenommen sind die Anreize von dem am Geschäft beteiligten (oder ihn vertretenden) Kunden.

Die Wohlverhaltensregeln besagen, dass Versicherungsvertreiber (Versicherungsunternehmen und -vermittler) ehrlich, redlich und professionell sowie im besten Interesse des Kunden handeln sollen. Dazu gehört auch, dass sich ein Anreiz nicht nachteilig auf die Qualität der Dienstleistung auswirkt.

Im Rahmen einer **Gesamtanalyse** hat daher ein Versicherungsvermittler bzw. ein Versicherungsunternehmen nach der DelVO zu IBIP insbesondere nach folgenden Kriterien zu bewerten, ob ein Anreiz nachteilig ist oder nicht:

- Vermittle ich dem Kunden ein Produkt auf Grund eines bestimmten Anreizes, obwohl ein anderes Produkt besser geeignet wäre?
- Beruht der Anreiz ausschließlich oder überwiegend auf wirtschaftlichen Kriterien? Berücksichtigt der Anreiz angemessene qualitative Kriterien?
- Wie hoch ist der Wert des Anreizes im Verhältnis zum Wert des Produkts bzw. der Dienstleistung?
- Wann und wie wird der Anreiz gewährt? Zum Teil oder als Ganzes, zum Zeitpunkt des Abschlusses oder über die gesamte Laufzeit?
- Was geschieht mit dem Anreiz bei Storno, Rückkauf des Produktes oder im Falle einer Kundenschädigung?

16 Honorarbestimmungen bei der Versicherungsvermittlung

Fragen:

- 47.) In welchem Fall darf ein Versicherungsvermittler für seine Beratung ein Honorar verlangen?
- 48.) Wie steht eine Honorarvereinbarung für eine Beratung einem darauffolgenden Versicherungsvertragsabschluss gegenüber?
- 49.) Was zählt zur Vergütung?
- 50.) Welche Art von Vergütung ist verboten?
- 51.) Ist der Versicherungsvertreiber verpflichtet offen zu legen, wie sich seine Vergütung zusammensetzt? Wenn ja, wann?
- 52.) Ist der Versicherungsvertreiber in jedem Fall verpflichtet, die Höhe seiner Vergütung offen zu legen?

Ziel der Versicherungsvermittlung ist es, einen Versicherungsvertrag zwischen dem Kunden und dem Versicherungsunternehmen zu vermitteln. Regelmäßig erhält der Vermittler daher eine Provision aus dem Versicherungsvertrag, sofern dieser abgeschlossen wird.

Möchte der Versicherungsvermittler jedoch ein Honorar lediglich für die Beratung erhalten, so hat er dies mit dem Kunden im Einzelnen vorab zu vereinbaren. Kommt es nachträglich dennoch

zum Vertragsabschluss, entfällt der Honoraranspruch in Höhe der Provision und der Vermittler erhält im Zweifel eine ortsübliche Provision.⁵⁰

Kundengelder sind stets über streng getrennte, bei einem Kreditinstitut geführte offene Treuhandkonten zu verwalten und so rasch wie möglich an die Kunden weiterzuleiten.

Tip: Auf der Homepage des Fachverbands können unverbindliche [Kalkulations- und Honorarrichtlinien](#) abgerufen werden, die bei Erstellung der Honorarvereinbarung helfen sollen.

Neu nach der IDD ist, dass rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrages der Versicherungsvertreiber verpflichtet ist, anzugeben, wie sich seine Vergütung im Zusammenhang mit dem Versicherungsprodukt zusammensetzt (Art 19 Abs 4 IDD). Die Höhe der Vergütung muss daher tatsächlich nur angegeben werden, wenn die Vergütung direkt vom Kunden erfolgt. Ist die Angabe der Höhe nicht möglich, so ist die Art der Berechnung anzugeben. Erhält der Versicherungsvermittler daher seine Vergütung in Form einer Provision, ist nach der Richtlinie keine Offenlegung der Höhe notwendig.

Als Vergütung iSd IDD wird grundsätzlich jede mögliche Form der Entlohnung verstanden. Darunter fallen also alle Arten von Provisionen, Gebühren, Entgelte oder sonstige Zahlungen, einschließlich wirtschaftlicher Vorteile jeglicher Art, oder finanzielle oder nichtfinanzielle Vorteile oder Anreize, die in Bezug auf Versicherungsvertriebstätigkeiten angeboten oder gewährt werden (Art 2 Abs 1 Nr 9 IDD).

Achtung: Nach der IDD jedenfalls verboten ist jedoch eine Vergütung (Anreiz, Verkaufsziel, etc), wodurch ein Interessenkonflikt entstehen könnte, der bewirkt, dass ein bestimmtes Versicherungsprodukt empfohlen wird, obwohl ein anderes Versicherungsprodukt dem Kunden besser entsprechen würde.

Ein Interessenkonflikt besteht, wenn ein Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihnen verbunden ist, ein Interesse am Ergebnis der Versicherungsvertriebstätigkeit hat, und das aber dem Interesse des Kunden widerspricht und/oder dem Kunden sogar ein Nachteil entsteht.

17 Die Beratung (nach IDD)

Fragen:

53.) Was ist eine persönliche Empfehlung?

54.) Was ist der Wünsche-Bedürfnis-Test?

Als Beratung versteht die Richtlinie die Abgabe einer persönlichen Empfehlung an einen Kunden, entweder auf dessen Wunsch oder auf Initiative des Versicherungsvertreibers hinsichtlich eines oder mehrerer Versicherungsverträge.

Jeder angebotene Vertrag hat den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden zu entsprechen. Die Angaben über das Versicherungsprodukt sind der Komplexität des Produktes anzupassen. Dem Kunden sollen die Informationen über die angebotenen Versicherungsprodukte insoweit zukommen, als dass ihm ermöglicht wird, eine wohlinformierte Entscheidung zu treffen. Dh, der Wünsche-Bedürfnis-Test ist jedenfalls durchzuführen.

Beim Vertrieb von Nichtlebensversicherungsprodukten hat die Information in Form eines standardisierten Informationsblattes zu erfolgen. Dieses ist vom Konzepteur zu erstellen.⁵¹

⁵⁰ § 138 GewO.

⁵¹ Art 20 Abs 3 IDD.

Ist der Versicherungsvermittler unabhängig (dh, erteilt er auf Grund einer ausgewogenen und persönlichen Untersuchung eine Beratungsdienstleistung), dann stützt er seinen Rat und seine Untersuchung auf eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen.⁵²

Unseres Erachtens wird mit „hinreichend“ nicht die Mehrheit, sondern eher die Berücksichtigung eines wesentlichen Teiles zB 20 von 70 zu verstehen sein. Als Markt wird tendenziell Österreich gemeint sein.

Im Zusammenhang mit der Verpflichtung, dass der „*Versicherungsvermittler seinen Rat auf eine Untersuchung einer hinreichenden Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen stützt*“, wird unserer Ansicht nach ein Nachweis aus einem Vergleichsprogramm dazu ausreichend sein. Hingewiesen wird, dass sich nur die Untersuchung auf diese Bedingung stützen muss. Dh nur die Untersuchung muss sich auf eine hinreichende Anzahl von Produkten am Markt beziehen, ein konkretes Angebot kann auch nur eines vorliegen.

Das Informationsblatt für Versicherungsprodukte hat folgenden Anforderungen zu entsprechen:

- Allgemein: kurz gehaltenes eigenständiges Dokument
- Art und Weise: klar, leicht lesbar (unabhängig ob Farb- oder Schwarz-/Weißdruck)
- Sprache: Amtssprache oder ausgemachte Sprache zwischen Kunden und Vertreiber
- Inhalt: präzise und nicht irreführend
- Überschrift: „Informationsblatt für Versicherungsprodukte“
- Erklärung, dass weitere Angaben in anderen Dokumenten enthalten sind.

Das Informationsblatt für Versicherungsprodukte beinhaltet **konkret**:

- Art der Versicherung
- Versicherungsdeckung
- Prämie: Zahlungsweise, Dauer
- Wichtigste Ausschlüsse, bei denen Ansprüche ausgeschlossen sind
- Verpflichtungen zu Vertragsbeginn
- Verpflichtungen während Laufzeit
- Verpflichtungen bei Erhebung des Anspruchs
- Laufzeit des Vertrages, inklusive Anfangs- und Enddatum
- Einzelheiten der Vertragsbeendigung.

Hinweis: In der [Durchführungsverordnung \(EU\) 2017/1469 der Kommission](#) (11.8.2017) werden die genauen Inhalte des Informationsblattes für Versicherungsprodukte beschrieben (IPID = Insurance Product Information Document).⁵³

18 Vertrieb (nach IDD)

Grundsätzlich erlaubt die IDD, sowohl einen Vertrieb mit Beratung, als auch einen Vertrieb ohne Beratung. Unter bestimmten Voraussetzungen erlaubt die IDD auch Execution-Only als Umsetzungsoption für die Mitgliedstaaten.

In jedem Fall muss der Versicherungsvermittler versuchen vom Kunden folgende Informationen einzuholen:

- Versteht der Kunde die Art der Dienstleistung, Geschäftes, Versicherungsanlageprodukt oder die Finanzinstrumente? Welche Erfahrungen hat er damit?
- Versteht der Kunde die Art, Anzahl, Wert und Häufigkeit der Geschäfte mit Versicherungsanlageprodukten oder Finanzinstrumenten, die er bisher getätigt hat? In welchen Zeitraum wurde diese getätigt?
- Welchen Bildungsstand hat und welchen Beruf übt der Kunde aus?

⁵² Art 20 Abs 3 IDD.

⁵³ Art 20 Abs 9 IDD.

Wichtig ist, dass wenn diese Informationen schon einmal eingeholt worden sind, diese nicht erneut vom Kunden eingeholt werden müssen.

Hinweis: Grundsätzlich darf sich ein Versicherungsvermittler bzw das Versicherungsunternehmen auf die Informationen, die der Kunde angibt verlassen, es sei denn, ihm ist oder müsste bekannt sein, dass die Informationen offensichtlich veraltet, unzutreffend oder unvollständig sind.

18.1 Vertrieb mit Beratung (Eignungstest)

Neben dem Wünsche-Bedürfnis-Test ist bei Versicherungsanlageprodukten im Rahmen einer Beratung ein Eignungstest durchzuführen. Ziel ist, vom Kunden alle notwendigen Informationen zu erhalten, um eine persönliche Empfehlung abgeben zu können.

Dieser Eignungstest ist inhaltlich mit dem gleichnamigen Test aus der MiFID II/WAG 2018 gleichzusetzen.

Erfolgt eine Beratungsdienstleistung zu einem Versicherungsanlageprodukt, hat der Versicherungsvertrieber Informationen zu folgenden Fragen einzuholen (Eignungstest):⁵⁴

- Entspricht das Produkt den Anlagezielen des Kunden (Anlageziele)?
- Sind die Produktrisiken finanziell für den Kunden tragbar (Finanzielle Tragbarkeit)?
- Versteht der Kunde die Risiken, die mit dem Produkt einhergehen (Kenntnisse und Erfahrungen)?

Erhält der Versicherungsvermittler bzw das Versicherungsunternehmen die erforderlichen Informationen nicht, darf keine Beratung und keine persönliche Empfehlung folgen.
Umschichtung

Bei einer **Umschichtung** einer bereits bestehenden Investition in eine Neuinvestition, müssen im Rahmen der Beratung auch die Kosten aufgezeigt werden, welche mit der Umschichtung anfallen. Dem Kunden soll dabei der zu erwartende Vorteil der Umschichtung im Vergleich zu den damit verbundenen Kosten aufgezeigt werden.

Der Kunde ist darüber klar und auf einfache Weise zu informieren, dass der Eignungstest dazu dient, im besten Interesse des Kunden zu handeln.

Eine automationsunterstützte Beratung, unabhängig davon ob ganz oder zum Teil, schränkt die Verantwortung des Versicherungsvermittlers bzw des Versicherungsunternehmens nicht ein.

Bei Gruppenversicherungen hat der Versicherungsvermittler bzw das Versicherungsunternehmen schriftlich in seinen Grundsätzen festzulegen, mit wem konkret der Eignungstest durchgeführt, wenn der Versicherungsvertrag im Namen einer Gruppe von Mitglieder abgeschlossen werden soll.

Bei der Beratung über die Eignung eines Versicherungsanlageproduktes ist dem Kunden eine Geeignetheitserklärung zur Verfügung zu stellen, welche einerseits einen Überblick über die erteilten Ratschläge, andererseits das Ergebnis des Eignungstests beinhaltet (Anlageziel, finanzielle Tragbarkeit, Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden). Auch muss dabei hingewiesen werden, ob voraussichtlich eine regelmäßige Überprüfung (mindestens einmal jährlich bzw je nach Produktangemessenheit auch öfter) der Eignungsbeurteilung erfolgt und wenn ja, wie oft.

⁵⁴ Art 30 Abs 1 IDD.

18.2 Vertrieb ohne Beratung (Angemessenheitstest)

Bei einem Vertrieb ohne vorangegangene Beratung ist jedenfalls ein Angemessenheitstest durchzuführen. Daher hat der Vertreter den Kunden um Information zu bitten, welche Kenntnisse und Erfahrungen im Anlagebereich in Bezug auf das spezielle Produkt bzw die spezielle Dienstleistung gegeben sind. Ziel ist, beurteilen zu können, ob das spezielle Produkt bzw Dienstleistung auch angemessen ist.

Dabei können folgende Fälle in Betracht gezogen werden:

Fall 1: Produkt ist unangemessen: Empfindet der Vertreter das Produkt als für den Kunden unangemessen, so hat er eine Warnung auszusprechen. Diese Warnung kann in standardisierter Form erfolgen.⁵⁵

Fall 2: Kunde verweigert die Information: Dann kann der Vertreter nicht einmal beurteilen, ob das Produkt/ Dienstleistung für den Kunden angemessen ist. Darüber hat ihn der Vertreter zu informieren und eine Warnung auszusprechen.

18.3 Execution-Only

Für die Mitgliedstaaten besteht die Umsetzungsmöglichkeit, einen Vertrieb ohne Beratung und ohne Angemessenheitstest zu erlauben - Execution-Only -, wenn folgende Voraussetzungen gegeben sind:⁵⁶

- Es handelt sich um ein nicht-komplexes Finanzinstrument iSd der RL 2014/65/EU bzw ein anderes nicht-komplexes Versicherungsanlageprodukt.
- Der Kunde hat die Vertriebstätigkeit veranlasst.
- Information, dass kein Angemessenheitstest durchgeführt worden ist und Warnhinweis darüber.
- Vermeidung von Interessenkonflikten / Information bei Bestehen von Interessenkonflikten.

Achtung: Bei Tätigkeit im Rahmen der Dienst- und Niederlassungstätigkeit müssen die Bestimmungen des Mitgliedstaates, in dem der Kunde seinen gewöhnlichen Aufenthalt oder Niederlassung hat, beachtet werden, welcher zB kein Execution-Only vorsehen kann.

Hinweis des Fachverbands: Ein Execution-Only wird in Österreich vermutlich nicht möglich sein.

19 Cross-Selling / Querverkäufe

Fragen:

55.) Wann sind Querverkäufe möglich?

56.) Wann besteht ein Kopplungsverbot?

In der IDD selbst gibt es - im Gegensatz zur MiFID II - keine Definition des Querverkaufs. Die IDD regelt allerdings folgende zwei Tatbestände: a) Versicherungsprodukt wird zusammen mit einem Nebenprodukt oder einer Nebendienstleistung angeboten, die keine Versicherungsleistung darstellt,⁵⁷ b) Versicherungsprodukt wird als Ergänzung zu einer Ware oder Dienstleistung angeboten, die keine Versicherung ist.⁵⁸

⁵⁵ Art 30 Abs 2 Unterabsatz 2 IDD.

⁵⁶ Art 30 Abs 3 IDD.

⁵⁷ Art 24 Abs 1 IDD.

⁵⁸ Art 24 Abs 3 IDD.

Wenn daher im Fall a) ein **Produkt oder eine Dienstleistung zusammen mit einem Versicherungsprodukt** angeboten wird, das **selbst jedoch keine Versicherung** ist, dann hat der Vertreiber folgende Informationspflichten:

- Information darüber, ob die verschiedenen Bestandteile getrennt voneinander gekauft werden können,
- Wenn ja, dann folgt
- eine angemessene Beschreibung aller verschiedener Bestandteile
- getrennter Nachweis der Kosten und Gebühren.

Daher ist in diesem Fall ein Kopplungsgeschäft möglich, es bestehen lediglich weitere Informationspflichten gegenüber dem Kunden.

Im Fall b), wenn das **Versicherungsprodukt als Ergänzung zu einer Ware oder Dienstleistung, die keine Versicherung** ist, angeboten wird, muss der Vertreiber dem Kunden die Möglichkeit bieten, die Ware oder die Dienstleistung gesondert zu kaufen. In diesem Fall ist zwar eine Bündelung erlaubt, eine Kopplung jedoch nicht. Klassisches Beispiel stellt hier die Handyversicherung dar.

Die Abgrenzung der genannten Fälle scheint eher schwierig zu sein, aber notwendig, da sie unterschiedliche Folgen aufweisen (Informationspflicht, Kopplungsverbot).

Achtung: Den Mitgliedstaaten steht es frei, hier strengere Maßnahmen zu setzen und Querverkäufe (Bündelungs- und Kopplungsgeschäfte) zu untersagen.

Versicherungsprodukte, die als Ergänzung zu einem MiFID II-Produkt oder Kredit dienen, sind aber jedenfalls erlaubt und unterliegen den jeweiligen Bestimmungen.

20 Produktgenehmigungsverfahren

Fragen:

- 57.) Was ist der Sinn und Zweck des Produktgenehmigungsverfahrens?
- 58.) Welche Rahmengrundsätze sind dabei zu beachten?
- 59.) Welche konkreten Verpflichtungen treffen den Hersteller?
- 60.) Welche konkreten Verpflichtungen treffen den Versicherungsvertreiber?

20.1 Ziel der Richtlinie

Die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen oder **Produktgenehmigungsverfahren (PGV)**, englisch: Product Oversight and Governance (POG), ist in Art 25 IDD geregelt. Die Bestimmungen finden ihr Vorbild in der MiFID II.

Jedes Versicherungsprodukt muss vom seinem Ersteller (nicht bloßem Vertreiber) in einem eigens dafür vorgesehen Verfahren genehmigt werden. Dabei soll gewährleistet werden, dass das Versicherungsprodukt einem bestimmten Zielmarkt (noch immer) entspricht, bevor es an den Kunden vermarktet bzw. vertrieben wird.

Bei Versicherungsprodukten für Großrisiken muss kein Produktgenehmigungsverfahren durchgeführt werden⁵⁹.

Konkret legt die Bestimmung folgende Pflichten fest (**Rahmengrundsätze des POG**):

- Das POG ist verhältnismäßig und entspricht der Art des Produkts.
- Festlegung eines Zielmarktes für jedes Produkt - Sicherstellung, dass passend und Vertrieb möglich
- Pflicht des Versicherungsunternehmens zur Überprüfung, ob Produkt tatsächlich für Zielmarkt geeignet und aktuell entspricht

⁵⁹ Art 25 Abs 4 IDD.

- Pflicht des Herstellers (jene Versicherungsunternehmen und -vermittler, welche selbst Versicherungsprodukte konzipieren) stellen allen Vertreibern sämtliche sachgerechten Informationen des Produktes sowie des POG zur Verfügung.

Achtung: Letztere Pflicht impliziert auch die Verpflichtung des Vertreibers, sich diese Informationen zu verschaffen (Informationsverschaffungspflicht).⁶⁰

Die Definition des Zielmarktes entspricht wohl der Einteilung wie in der MiFID.

Unsere Anregung: Versicherungsvermittler dürfen nicht dazu verpflichtet werden, dem Versicherungsunternehmer zu melden, wenn ein Produkt nicht mehr dem Zielmarkt entspricht.

Näheres bestimmt die "Delegierte Verordnung in Bezug auf Aufsichts- und Lenkungsanforderungen (POG) - C(2017) 6218 (kurz: POG-DelVO)". Sie enthält einerseits Regelungen für Hersteller, andererseits auch explizite Bestimmungen für Vertreter von Versicherungsprodukten, wenn sie diese beraten oder anbieten und die Produkte nicht selbst hergestellt haben, welche im folgenden erläutert werden.

Versicherungsvermittler gelten dann als Hersteller, wenn sie bei der Konzeption oder Entwicklung eines Versicherungsproduktes über eine Entscheidungsbefugnis verfügen. Eine solche liegt vor, wenn sie selbstständig die wesentlichen Merkmale und Hauptelemente eines Versicherungsproduktes festlegen - einschließlich Deckung, Preis, Kosten, Risiko, Zielmarkt, Entschädigung und Garantierechte.

Die Personalisierung und Anpassung eines bestehenden Versicherungsproduktes wird daher nicht als Herstellung verstanden.

20.2 Verpflichtungen des Herstellers nach der DelVO zu POG

Als Hersteller ist man verpflichtet, in einem schriftlichen Dokument mit der Bezeichnung „**Grundsätze der Aufsicht und Lenkung**“ den Ablauf des Produktgenehmigungsverfahrens festzulegen und diesen den Mitarbeitern zur Verfügung zu stellen.

Bei der **Konzeption eines Produktes** ist auf folgendes zu achten:

Wird ein Dritter vom Hersteller zur Konzeption eines Produktes beauftragt, so ist dennoch der Hersteller vollinhaltlich für die Einhaltung des Produktgenehmigungsverfahrens **verantwortlich**.

Der Hersteller hat auch in regelmäßigen Abständen zu **überprüfen**, ob sein POG noch gültig und aktuell ist.

Nach Ansicht des Fachverbands bedeutet dies zumindest einmal jährlich, bei komplexeren Produkten, die größeren Schwankungen unterliegen eventuell häufiger.

Für jedes Versicherungsprodukt muss ein **Zielmarkt** definiert und die Gruppe geeigneter Kunden ermittelt werden. Es ist auch möglich eine Gruppe zu definieren, für welche das Versicherungsprodukt nicht geeignet ist. Wenn es für ein Produkt keinen Zielmarkt gibt, darf dieses auch nicht auf den Markt kommen.

Wichtig ist, dass auch der Hersteller sicherstellt, dass seine **Mitarbeiter** über die notwendigen Fähigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen verfügen, um die Produkte an die entsprechenden Kunden verkaufen zu können.

⁶⁰ Gruber, M: Die Versicherungsvertriebsrichtlinie - Teil 2, in ZFR 2016/108, S 277.

Das Produkt ist einer qualitativen und quantitativen Prüfung zu unterziehen, gegebenenfalls beinhaltet die **Produktprüfung** auch Szenarioanalysen. Ziel ist, zu überprüfen, ob das Produkt über seine gesamte Lebensdauer hinweg, den Bedürfnissen des Kunden entspricht. Der Hersteller selbst entscheidet, in welchen Abständen ein Produkt überprüft wird. Dies ist grundsätzlich abhängig von: Größe, Umfang, Vertragslaufzeit, Komplexität, Vertriebskanäle und externe Faktoren (Änderung geltender Rechtsvorschriften, technologische Entwicklungen, Änderung der Marktlage).

Der Hersteller hat die **Vertriebskanäle** sorgfältig auszuwählen. Diese sollen dem Produkt und dem Zielmarkt entsprechen. Der Hersteller hat auch dafür zu sorgen, dass den Versicherungsvertreibern alle **notwendigen Informationen** zu den Versicherungsprodukten (Zielmarkt, Kosten, Risiken, Charakteristika des Produktes etc.) zur Verfügung gestellt werden und eindeutig, vollständig und aktuell sind. Ziel der Information ist, dass die Versicherungsvertreiber das Produkt und den Zielmarkt verstehen, den Kunden ermitteln können, für welchen das Produkt nicht geeignet ist und sie im bestmöglichen Interesse des Kunden handeln können.

Den Herstellern wird auch eine **Überwachungspflicht** auferlegt: sie überwachen, ob Versicherungsvertreiber entsprechend den Zielen des Herstellers handeln und ob die Produkte auch am entsprechenden Zielmarkt vertrieben werden. Unklar ist im Moment, wie diese „Überwachung“ aussehen soll. Eine erste Einschätzung des Fachverbands ist, dass die Versicherer die Polizen dahingehend überprüfen, ob diese dem Zielmarkt entsprechen.

Alle Maßnahmen im Rahmen des Produktgenehmigungsverfahren müssen dokumentiert werden, zu Prüfungszwecken aufbewahrt werden, und den Behörden auf Verlangen zur Verfügung gestellt werden.

20.3 Verpflichtung für Versicherungsvertreiber nach der DelVO zu POG

Ein Versicherungsvertreiber hat seine sogenannten „Produktvertriebsvorkehrungen“ in einem schriftlichen Dokument zusammenzufassen und den betreffenden Mitarbeitern zur Verfügung zu stellen.

Die Produktvertriebsvorkehrungen stellen die Spiegelanforderungen zum Hersteller dar: der Versicherungsvertreiber hat daher auch festzulegen, dass

- die Informationen zum Produkt vom Hersteller angefordert werden
- der Vertriebsstrategie und dem Zielmarkt des Herstellers entsprochen wird
- der Zielmarkt des Herstellers bekannt

Die Produktvertriebsvorkehrungen müssen regelmäßig überprüft werden, ob sie auch noch gültig und aktuell sind.

Auch Versicherungsvertreiber überprüfen, ob das Produkt am Zielmarkt vertrieben wird. Sie bestimmen die Abstände für die regelmäßige Überprüfung selbst.

Auf Verlangen kann der Hersteller bei seiner Produktüberprüfung vom Versicherungsvertreiber dessen Verkaufsinformationen und dessen Überprüfungen der Produktvertriebsvorkehrungen zur Unterstützung verlangen.

Alle Maßnahmen im Rahmen der Produktvertriebsvorkehrungen müssen dokumentiert werden, zu Prüfungszwecken aufbewahrt werden und den Behörden auf Verlangen zur Verfügung gestellt werden (zumindest solange das Produkt angeboten wird). Aus haftungstechnischen Gründen ist es sinnvoll, die Dokumentation so lange wie möglich aufzubewahren.

21 Dienst- und Niederlassungsfreiheit

Fragen:

61.) Wann kann ein Versicherungsvermittler in einem anderen EU-Mitgliedstaat tätig werden?

Wenn ein Versicherungsvermittler, Rückversicherungsvermittler oder Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit in einem anderen Mitgliedstaat tätig werden möchte, muss er dies seiner Behörde (im Herkunftsmitgliedstaat) anzeigen. Die genauen Angaben sind:

Bei Dienst- und Niederlassungsfreiheit:

- Name, Anschrift, gegebenenfalls Registernummer des Vermittlers
- Mitgliedstaaten, in denen beabsichtigt wird, tätig zu werden
- Vermittlerkategorie und gegebenenfalls Name des vertretenen Versicherungs- oder Rückversicherungsunternehmens.
- Gegebenenfalls relevante Versicherungsarten

Bei Niederlassungsfreiheit zusätzlich:

- Anschrift, unter der im Aufnahmemitgliedstaat Unterlagen angefordert werden können
- Name der für die Leitung der Zweigniederlassung oder ständigen Präsenz verantwortlichen Person.

Bei Zuwiderhandeln bzw Pflichtverstößen sind entsprechende Maßnahmen zu setzen.⁶¹

22 Haftung (nach IDD)

Fragen:

62.) Wen trifft die Haftung bei fehlerhafter oder unterlassener Information?

63.) Welchen Inhalt hat die Kundeninformation zu enthalten? Form?

Eine Haftung auf Grund einer fehlerhaften oder unterlassenen Information trifft letztendlich den Vertreiber, nicht den Hersteller von Produkten. Da der Vertreiber eine Informationsverschaffungspflicht hat, scheint diese Auslegung auch nachvollziehbar zu sein. Sollte die Fehlinformation auf unzureichenden Informationen des Herstellers rückzuführen sein, dann bleibt dem Vertreiber der Weg des Regresses.⁶²

23 Sanktionen und Aufsicht (nach IDD)

Fragen:

64.) Welche Sanktionen können drohen?

65.) Inwieweit gilt die Veröffentlichungspflicht?

66.) Worauf legt die Aufsicht künftig wert?

In den Sanktionsbestimmungen der IDD wird festgehalten, dass keine weiteren verwaltungsrechtlichen Maßnahmen nach der Richtlinie getroffen werden müssen, sofern bereits nach nationalem Recht Verstöße strafrechtlich verfolgt werden.

Neben einer verhängten Sanktion ist auch eine **Veröffentlichungspflicht** vorgesehen. Nur wenn die Bekanntmachung in einem konkreten Fall unverhältnismäßig ist, kann eine Bekanntmachung auf anonymer Basis erfolgen oder davon abgesehen werden.

Verwaltungssanktionen können bis zu Euro 5 Mio oder 5 % des jährlichen Gesamtumsatzes des Unternehmens oder bis zum Zweifachen der infolge des Verstoßes erzielten Gewinne oder verhinderten Verluste, sofern sich diese beziffern lassen, betragen.⁶³

⁶¹ Dienst- und Niederlassungsfreiheit Art 4 bis 9.

⁶² Gruber führt hier eine mögliche Entfaltung der Schutzwirkung zugunsten des Kunden an. Näheres siehe: Gruber, M: Die Versicherungsvertriebsrichtlinie - Teil 2, in ZFR 2016/108, S 278.

⁶³ Art 31 ff IDD.

24 Praxisfragen und Sonstiges

Fragen:

67.) Was gibt es im Zusammenhang mit der IDD noch zu wissen?

Eine Überarbeitung der Richtlinie ist fünf Jahre nach In-Kraft-Treten geplant.⁶⁴

Aktuelle Praxisfragen finden Sie auch auf unserer Homepage unter
www.wko.at/idd.

Autoren:

Mag. Sandra Siemaszko, Referentin des Fachverbands Finanzdienstleister (WKO)

Links:

- [1] [DelVO \(EU\) 2017/2358 in Bezug auf Aufsichts- und Lenkungsanforderungen \(POG\)](#)
- [2] [DelVO \(EU\) 2017/2359 in Bezug auf Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten \(IBIP\)](#)
- [3] [EIOPA-Vorschlag zu delegierten Rechtsakten](#)
- [4] [Richtlinie 2016/97/EU - Versicherungsvertriebsrichtlinie](#)
- [5] www.gisa.gv.at/vkr

Produkthaftung: Sämtliche Angaben in diesem Artikel und im Anhang erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung und Kontrolle ohne Gewähr. Eine etwaige Haftung der Autoren oder des Fachverbands Finanzdienstleister aus dem Inhalt dieses Artikels und dem Anhang ist ausgeschlossen.

⁶⁴ ErwGr 73 IDD.