

Weiterbildung
Gewerbeordnung
Beratung
Vergütungstransparenz
IBIP best-advice
Versicherungsvertrieb
Offenlegung
Standesregeln
Sanktionen
Dokumentation
Nebentätigkeit
Musterformulare
Zielmarkt
Insurance Distribution Directive
Statusklarheit
Lehrplan
Versicherungsmakler
Informationspflichten
IPID
IDD
Akzessorietät
Beschwerdemanagement
Checklisten
POG
Versicherungsvermittlung
Berufshaftpflichtversicherung
Schadensregulierung
Versicherungsvertriebsrichtlinie
Product Oversight and Governance
Aufsichts- und Lenkungsanforderungen
Wünsche- u. Bedürfnis-Test
Vergütung
best-interest
Risikolebensversicherung
Interessenskonflikte
Versicherungsanlageprodukte
Geeignetheitserklärung
Versicherungsvertragsgesetz
ProduktHersteller/Manufacturer
Bankwesengesetz
Delegierte Verordnungen
Vertreiber/Distributor
Aushändigungspflichten
Lernerfolgskontrolle

IDD-LEITFADEN FÜR VERSICHERUNGSMAKLER

Rechtsinformationen mit vielen
Checklisten, To-dos & Mustern

Juli 2019/Überarbeitung Dezember 2022

Alle Rechte vorbehalten

Nachdruck - auch auszugsweise - nur mit Quellenangabe und vorheriger Rücksprache.

Jede Verwertung außerhalb des Urhebergesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar.

Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Es ist ohne schriftliche Genehmigung nicht gestattet, Abbildungen dieses Buches zu scannen, in PCs bzw. auf CDs zu speichern oder in PCs/Computern zu verändern oder einzeln oder zusammen mit anderen Bildvorlagen zu manipulieren

Haftungsausschluss:

Trotz sorgfältiger Prüfung der Broschüre sind Fehler nicht auszuschließen. Die Richtigkeit des Inhalts ist daher ohne Gewähr. Eine Haftung des Verlages, des Herausgebers oder der Autoren ist ausgeschlossen.

Geschlechtsneutralität:

Um eine bessere Lesbarkeit zu erreichen, wurde auf geschlechtsneutrale Formulierungen verzichtet. Es versteht sich jedoch von selbst, dass sich alle personenbezogenen Bezeichnungen auf beide Geschlechter beziehen.

IMPRESSUM:

Herausgeber, Medieninhaber:

Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in

Versicherungsangelegenheit

Verleger: Service-GmbH der WKÖ

Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien



In Kooperation mit:

WEINRAUCH RECHTSANWÄLTE

Juli 2019/Überarbeitung Dezember 2022

Wichtige Hinweise

Es handelt sich beim gegenständlichen Dokument um einen unverbindlichen Leitfaden, der jedenfalls auf den individuellen Bedarf des jeweiligen Anwenders / Versicherungsmaklers anzupassen ist. Dieser Leitfaden ist keine rechtliche oder sonstige Beratung und kann eine solche auch nicht ersetzen.

Trotz sorgfältiger Prüfung sämtlicher Beiträge in diesem Skriptum sind Fehler nicht auszuschließen; es besteht daher kein Anspruch auf Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität des Inhalts. Der Fachverband der Versicherungsmakler übernimmt keine Haftung für allfällige gegen ihn geltend gemachte Ansprüche, insbesondere Ansprüche auf Schadenersatz.

Alle Rechte an diesem Werk einschließlich aller seiner Teile, sind urheberrechtlich geschützt. Das Recht auf Verwertung, Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, Reproduktion in jedweder Form, Verarbeitung, Speicherung, auch unter Anwendung elektronischer Medien, ist ausdrücklich nur mit Zustimmung des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten der Wirtschaftskammer Österreich gestattet.

Bei allen personenbezogenen Bezeichnungen gilt die gewählte Form für alle Geschlechter!

Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, 1010 Wien, Stubenring 16/7
www.wko.at/versicherungsmakler

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

ich freue mich, dass der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten Ihnen mit diesem Büchlein ein Werkzeug in die Hand geben kann, welches Ihnen ermöglichen soll, das Rüstzeug für die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) in Ihrem Unternehmen zu besitzen.



Die Umsetzung der IDD in nationales Recht war leider sehr langwierig. Ich glaube jedoch, dass der Faktor Zeit weniger eine Rolle spielt, solange das Ergebnis vernünftig ist. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern hat Österreich eine Umsetzung durchgeführt, welche im Wesentlichen ohne ein sog. Golden Plating, also ohne eine Übererfüllung der Mindestanforderungen der Richtlinie, ausgekommen ist. Darüber hinaus ist es uns als Ihre Interessenvertretung gelungen, sowohl die Provision als auch die Bonifikation für alle Kolleginnen zu retten; die (neuen) Mehrverpflichtungen sind wohl mit vernünftigem Aufwand zu bewerkstelligen.

Besonders freut es mich, dass wir mit der Statusklarheit für mehr Transparenz und Sauberkeit am österreichischen Markt sorgen. Wir haben nun die Möglichkeit, die Stärken der Versicherungsmakler besser darzustellen und können uns zum Wettbewerb besser abgrenzen.

Ebenso haben wir durch die gesetzliche Neuregelung der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung bewiesen, dass die österreichischen Versicherungsmakler nicht nur über Konsumentenschutz sprechen, sondern Konsumentenschutz auch leben.

In diesem Leitfaden gehen wir auf einzelne wesentliche Punkte der IDD-Umsetzung und deren Auswirkungen für Ihre tägliche Praxis ein. Wir haben uns dabei bemüht, die rechtlichen Grundlagen trotz der Komplexität der Rechtsmaterien möglichst einfach und treffsicher zu erklären und Ihnen mit

Hilfe von Musterformularen, Checklisten und To-dos die Umsetzung so leicht wie möglich näher zu bringen.

Ich ersuche Sie gleichzeitig, diese neuen Regularien für Ihr Unternehmen ernst zu nehmen. Eine Nichteinhaltung der IDD-Verpflichtungen kann zu unangenehmen Verwaltungsstrafen bis hin zum Entzug Ihres Gewerbescheins führen!

Die Auseinandersetzung mit dem neuen Rechtsregime führt in Ihrem Unternehmen zu mehr Professionalität und stärkt den Ruf und das Ansehen der österreichischen Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.

Ich wünsche Ihnen abschließend viel Freude und Erfolg bei der Arbeit,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'C. Berghammer', with a stylized flourish at the end.

Ihr
KommR Christoph Berghammer, MAS
Fachverbandsobmann

INHALT

| | | |
|-----------|---|-----------|
| 1. | Einleitung & Allgemeines..... | 10 |
| 2. | Anwendungsbereiche und Nebentätigkeit | 13 |
| 2.1 | Begriff der Versicherungsvermittlung..... | 13 |
| 2.2 | Vollausnahmebereich | 14 |
| 2.3 | Nebentätigkeit | 15 |
| 2.4 | Nebengewerbe | 17 |
| 2.5 | Überblick..... | 18 |
| 3. | Statusklarheit..... | 20 |
| 3.1 | Allgemeines und Rechtsgrundlagen | 20 |
| 3.2 | Neuanmeldung des Gewerbes | 20 |
| 4. | Beratung/Beratungsprozess..... | 21 |
| 4.1 | Allgemeines und Rechtsgrundlagen | 21 |
| 4.2 | Dokumentation..... | 23 |
| 4.3 | Das Beratungsgespräch..... | 23 |
| 4.4 | Checkliste, To-dos & Musterformulare | 26 |
| 5. | Informations- und Aushändigungspflichten | 28 |
| 5.1 | Allgemeines und Rechtsgrundlagen | 28 |
| 5.2 | Auskunftserteilung..... | 29 |

| | | |
|-----------|--|-----------|
| 5.3 | Aushändigungspflichten..... | 30 |
| 5.4 | To-dos | 31 |
| 6. | Versicherungsanlageprodukte..... | 33 |
| 6.1 | Allgemeines und Rechtsgrundlagen | 33 |
| 6.2 | Besonderheiten | 34 |
| 6.3 | Checkliste, To-dos & Musterformulare | 38 |
| 7. | Beschwerdemanagement..... | 41 |
| 7.2 | Allgemeines und Rechtsgrundlagen | 41 |
| 7.3 | Checkliste..... | 41 |
| 8. | Aufsichts- und Lenkungsanforderungen (Product Oversight and Governance / POG) | 43 |
| 8.1 | Allgemeines & Rechtsgrundlagen..... | 43 |
| 8.2 | Rollenverteilung in Produkthersteller und Vertreiber..... | 44 |
| 8.3 | Regelungen / Pflichten für Produkthersteller | 46 |
| 8.4 | Regelungen / Pflichten für Vertreiber..... | 47 |
| 8.5 | Checkliste, To-dos & Musterformulare | 49 |
| 9. | Interessenkonflikte beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten | 52 |
| 9.1 | Allgemeines & Rechtsgrundlagen..... | 52 |
| 9.2 | Ermittlung und Beurteilung von Interessenkon- flikten | 54 |
| 9.3 | Umgang mit Interessenkonflikten | 55 |

| | | |
|------------|---|-----------|
| 9.4 | Checkliste, To-dos & Musterformulare | 57 |
| 10. | Vergütung | 60 |
| 10.1 | Allgemeines & Rechtsgrundlagen | 60 |
| 10.2 | Offenlegung / Vergütungstransparenz (bei Vermittlung sämtlicher Versicherungspro- dukte) .. | 61 |
| 10.3 | Zusätzliche Anforderungen beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten | 63 |
| 10.4 | Weitere relevante Themenstellungen im Zusammenhang mit. Vergütungen..... | 64 |
| 10.5 | Musterformulare | 67 |
| 11. | Weiterbildung | 68 |
| 11.1 | Allgemeines & Rechtsgrundlagen..... | 68 |
| 11.2 | Der Weiterbildungs-Lehrplan für Versicherungs- makler | 69 |
| 11.3 | Checkliste & To-dos | 74 |
| 12. | Sanktionen | 76 |
| 12.1 | Verwaltungsstrafen..... | 76 |
| 12.2 | Entziehung der Gewerbeberechtigung..... | 77 |
| 12.3 | Veröffentlichung..... | 77 |
| | Hinweis zu Checklisten und Muster..... | 79 |

1. EINLEITUNG & ALLGEMEINES

Die Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive / IDD), in Kraft getreten am 23. Februar 2016, hat ein völlig neues rechtliches Regime zur Versicherungsvermittlung und zum Versicherungsvertrieb geschaffen. Im Vergleich zur Vorgängerregelung, der Insurance Mediation Directive (IMD) wurde nicht nur der Anwendungsbereich erweitert, es wurden v.a. diverse neue Regelungsbereiche geschaffen, wie etwa zur verpflichtenden Weiterbildung, zur Regelung von Interessenkonflikten und zur Vergütungstransparenz oder bspw. zusätzliche Regeln für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten.

Die Frist zur Umsetzung der IDD war zunächst auf 2 Jahre (= 23.2.2018) angesetzt, wurde EU-seitig jedoch bis zum 1. Juli 2018 verlängert (inkl. einer verlängerten Frist zur Anwendung der IDD-Regeln bis 1. Oktober 2018). Während die Umsetzung für Versicherungsunternehmen mit dem Versicherungsvertriebsrechtsänderungsgesetz 2018 (und v.a. der Novellierung des VAG) fristgerecht erfolgt ist, war der Gesetzgeber zur Umsetzung der Regeln für Versicherungsvermittler lange Zeit säumig. Die erforderliche Novellierung der GewO und des MaklerG erfolgte Ende Jänner 2019, die sog. Standesregeln für Versicherungsvermittlung, in denen diverse Informations- und Dokumentationspflichten mit den Wohlverhaltensregeln der IDD als Verordnung des BMDW zusammengefasst werden, wurden erst am 17. Juni 2019 - also rund 3,5 Jahre nach Inkrafttreten der IDD - kundgemacht.

Der auf § 137b Abs. 3a GewO basierende Weiterbildungslehrplan des Fachverbandes der Versicherungsmakler ist in Folge der notwendigen Bestätigung durch das Wirtschaftsministerium letztlich mit 12. Juli 2019 in Kraft getreten.

Die rechtstechnische Umsetzung der IDD erfolgte - wie bereits die Umsetzung der IMD - mittels **Novellierung diverser Materiengesetze**, somit nicht durch ein einheitliches „Versicherungsvertriebsgesetz“, sondern durch Neufassungen des

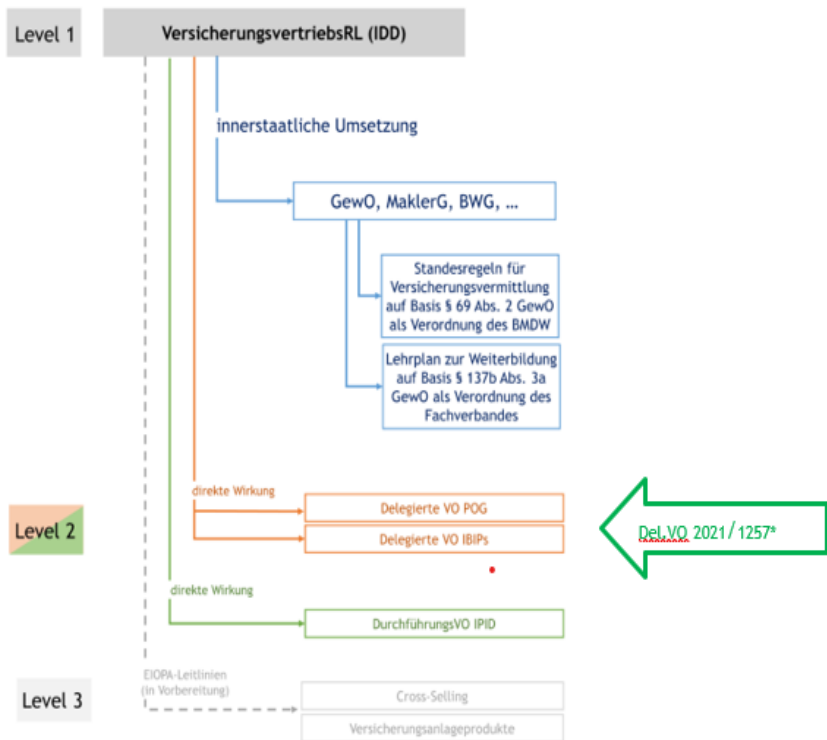
VAG, der GewO, des MaklerG, des BWG, des VersVG, etc. Eine Besonderheit stellt dabei - wie vorhin erwähnt - dar, dass die bisherigen Informations- und Dokumentationspflichten für Versicherungsvermittler der GewO nun zusammen mit den Wohlverhaltensregeln der IDD als Verordnung des BMDW („Standesregeln für Versicherungsvermittlung“) erlassen worden sind.

Eine weitere Besonderheit stellen sog. **delegierte Rechtsakte** dar, die auf Basis der IDD von der EU-Kommission erlassen worden sind und die die IDD inhaltlich ergänzen bzw. Detailregelungen treffen. Die besonders wichtigen delegierten Verordnungen zu den Wohlverhaltensregeln bei Versicherungsanlageprodukten und zu den Lenkungs- und Aufsichtsanforderungen (Del VO IBIPs sowie Del VO POG) sind als delegierte Verordnungen direkt wirksam, gelten somit auch ohne innerstaatliche Umsetzung. Dies gilt auch für die Delegierte Verordnung (EU/2021/1257), die für Versicherungsmakler seit 2. August 2022 die Verpflichtung mit sich bringt, die Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden in den Beratungsprozess von Versicherungsanlageprodukten zu integrieren.

Für Versicherungsmakler als normunterworfenen Personenkreis ergibt sich insgesamt eine komplexe Anordnung unterschiedlicher verbindlicher Rechtsakte: Zusätzlich zu den novellierten gesetzlichen Regelungen, insb. der GewO gelten die neuen Standesregeln als Verordnung des BMDW sowie delegierte Rechtsakte der EU. Dazu kommt noch der Weiterbildungs-Lehrplan des Fachverbandes der Versicherungsmakler als eigenständige Verordnung, der am 12.07.2019 in Kraft getreten ist.

In Art. 41 IDD selbst ist die Überprüfung und Bewertung der Richtlinie vorgeschrieben. Aufgrund der zahlreichen Verzögerungen in Bezug auf die Anwendung der Versicherungsvertriebsrichtlinie sowie der Corona Pandemie war bald klar, dass die angeführten Termine nicht eingehalten werden konnten. Es wurde jedoch angestrebt, die Revision im Bereich Versiche-

rungsanlageprodukte 2023 durchzuführen. 2022 wurde bekannt, dass die Kommission ein anderes Projekt zeitlich vorzieht, nämlich die „Retail Investment Strategy“, (deutsch: EU-Strategie für Kleinanleger) die eine Art „Querschnittsmaterie“ zur Regulierung von Anlageprodukten bildet. Die Revision der IDD wird somit Aufgabe der nächsten EU-Kommission sein, also voraussichtlich erst nach 2024 erfolgen. Die Retail Investment Strategy wird die IDD durchaus beeinflussen, wenn auch indirekt.



*Del. VO 2021/1257 vom 21. April 2021 **zur Änderung** der Del. VO 2017/2358 u 2017/2359 im Hinblick auf die Einbeziehung von Nachhaltigkeitsfaktoren, -risiken u. --präferenzen

Zusätzlich zum gegenständlichen Leitfaden bieten die **Service-Seiten des Fachverbandes der Versicherungsmakler auf der WKÖ-Web-Plattform** unter wko.at/ihrversicherungs-makler vielzählige weiterführende Informationen sowie Musterformulare und Checklisten an.

2. ANWENDUNGSBEREICHE UND NEBENTÄTIGKEIT

2.1 Begriff der Versicherungsvermittlung

Die [§§ 137 ff GewO](#) regeln die Tätigkeit der „Versicherungsvermittlung“. Darunter fallen

- die Beratung, das Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen,
- das Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung - insbesondere im Schadensfall,
- das Bereitstellen von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Kunde über eine Webseite oder andere Medien wählt, sowie die Erstellung einer Rangliste von Versicherungsprodukten, einschließlich eines Preis- und Produktvergleichs, oder ein Rabatt auf den Preis eines Versicherungsvertrags, wenn der Kunde einen Versicherungsvertrag direkt oder indirekt über eine Webseite oder ein anderes Medium abschließen kann.

Die beiden ersten Punkte entsprechen inhaltlich bereits der bisherigen Definition der Versicherungsvermittlung; neu ist die ausdrückliche Einbeziehung von webbasierten Verkaufsplattformen und **Vergleichswebseiten**. Vergleichende Tests, bei

denen keine Abschlussmöglichkeit besteht, sind von den Bestimmungen der §§ 137 ff GewO ausgenommen.

Dieselben Kriterien gelten auch für die Vermittlung von Rückversicherungsverträgen.

2.2 Vollausnahmebereich

Nicht als Versicherungsvermittlung zählen ([§§ 137 Abs. 6, 137a Abs. 2 GewO](#)):

- das Erteilen **beiläufiger Auskünfte** im Zusammenhang mit anderer beruflicher Tätigkeit, die nicht das Ziel hat, den Kunden beim Abschluss oder der Handhabung eines Versicherungsvertrages zu unterstützen;
- die berufsmäßige **Verwaltung** der **Schadensfälle** eines Versicherungsunternehmens;
- die Schadensregulierung;
- die **Sachverständigentätigkeit** im Zusammenhang mit Schadensfällen;
- „**Tippgeber**“: die reine Weitergabe von Daten und Informationen über potenzielle Versicherungsnehmer an Vermittler oder Versicherer bzw. die reine Weitergabe von Informationen über Produkte, Vermittler oder Versicherer an potenzielle Kunden.

Wichtig:

Der Tippgeber darf keine weiteren Schritte durchführen, eine Unterstützung beim Abschluss des Versicherungsvertrages zu leisten, insb. darf er **keine Beratung** durchführen.

Diese Tätigkeiten stellen bei selbstständiger Ausübung grundsätzlich „freie“ Gewerbe dar, d.h. es ist dafür **kein Befähigungsnachweis** erforderlich.

2.3 Nebentätigkeit

Der Begriff der „**Nebentätigkeit**“ wurde der IDD entnommen und wird in der Gewerbeordnung ausschließlich im Zusammenhang mit der Versicherungsvermittlung verwendet. Um als Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit zu gelten, müssen folgende Voraussetzungen gegeben sein (§ 137 Abs. 3 GewO):

- natürliche oder juristische Person;
- kein Kreditinstitut;
- keine Wertpapierfirma;
- die Versicherungsvermittlung erfolgt **nicht hauptberuflich** bzw. als Hauptgeschäftszweck;
- es werden lediglich bestimmte Versicherungsprodukte vermittelt, die eine **Ergänzung zur Lieferung einer Ware oder Erbringung einer Dienstleistung** darstellen;
- die betreffenden Versicherungsprodukte decken keine Lebensversicherungs- oder Haftpflichtrisiken ab, es sei denn, diese Abdeckung ergänzt die Ware oder Dienstleistung, die der Vermittler hauptberuflich oder als Hauptgeschäftszweck anbietet.

§ 2 Abs. 2 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung sieht für Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit einen Ausnahmetatbestand von den Verpflichtungen der Standesregeln für Versicherungsvermittlung (und damit von den Verpflichtungen der IDD vor), falls sämtliche der nachstehenden Bedingungen erfüllt sind (§ 137a Abs. 1 GewO):

- Die Versicherung stellt eine ergänzende Leistung

zur Lieferung einer Ware bzw. zur Erbringung einer Dienstleistung durch einen beliebigen Anbieter dar, und mit der Versicherung wird Folgendes abgedeckt:

- das Risiko eines **Defekts**, eines **Verlusts** oder einer **Beschädigung der Ware** oder der **Nichtanspruchnahme der Dienstleistung**, die von dem betreffenden Anbieter geliefert bzw. erbracht werden, oder
- Beschädigung oder Verlust von Gepäck und andere Risiken im Zusammenhang mit einer bei dem betreffenden Anbieter gebuchten Reise.
- Die **Prämie** für das Versicherungsprodukt übersteigt bei zeitanteiliger Berechnung auf Jahresbasis nicht 600 Euro bzw.
- Die Prämie pro Person übersteigt davon abweichend nicht 200 Euro, wenn die Versicherung eine ergänzende Leistung zu einer der oben genannten Dienstleistungen darstellt und die Dauer dieser Dienstleistung nicht mehr als drei Monate beträgt.

Sind alle diese Bedingungen erfüllt, ist der Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit von den Verpflichtungen nach der IDD befreit. Ein Versicherungsvermittler, der sich eines nach [§ 2 Abs. 2 der Standesregeln](#) von der IDD befreiten Versicherungsvermittlers in Nebentätigkeit bedient, muss dem Kunden lediglich Informationen über seine Identität und Anschrift sowie über Beschwerdeverfahren zur Verfügung stellen und das Informationsblatt zu Versicherungsprodukten aushändigen (§ 2 Abs. 3 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung). Weiters gelten auch für ihn die Bestimmungen des [§ 1 Abs. 1 bis 3 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung](#) (Handeln im „best interest“, Vergütungsregelungen (siehe Pkt. 9 und 10)).

Abgesehen vom vorgenannten Ausnahmetatbestand des § 2 Abs. 2 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung sind Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit weitgehend den hauptberuflichen Vermittlern gleichgestellt. Lediglich einzelne Pflichten aus den Standesregeln entfallen bei Nebentätigkeit (vgl. § 2 Abs. 1 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung) und die Weiterbildungsverpflichtung reduziert sich auf 5 Stunden/Kalenderjahr.

2.4 Nebengewerbe

Eine Gewerbeberechtigung der Versicherungsvermittlung im Nebengewerbe kann seit 1.1.2009 nicht mehr neu begründet werden.

Die bislang bestehenden Nebengewerbe der Versicherungsvermittlung nach [§ 137 Abs. 2a GewO](#) bestehen weiterhin, sind aber nun in [§ 376 Z 18 Abs. 11 GewO](#) geregelt. Das Nebengewerbe der Versicherungsvermittlung unterliegt grundsätzlich denselben Bestimmungen wie ein Hauptgewerbe.

2.5 Überblick

| Nebentätigkeit außerhalb IDD-Regime | Nebentätigkeit innerhalb IDD-Regime | Nebengewerbe |
|--|-------------------------------------|--|
| Nicht hauptberuflich | | |
| Akzessorietät zum Hauptgeschäftszweck | | Akzessorietät zum Hauptgeschäftszweck (max. 20% Umsatzanteil) |
| Versicherung deckt Risiko von Defekt, Verlust oder Beschädigung der Ware <u>oder</u> Nichtinanspruchnahme der Dienstleistung <u>oder</u> Reiserisiken | Andere akzessorische Risiken | Akzessorische Risiken |
| Prämie < 600 € / Jahr <u>oder</u> < 200 € / Person (bei Dienstleistung unter 3 Mon.) | <u>oder</u> Prämie > 600 € / Jahr | |

| | | |
|--|--|---|
| | Grundsätzlich volle Informationspflichten wie Hauptgewerbe (Katalog siehe § 2 Standesregel-VO) | Informationspflichten wie Hauptgewerbe |
| Keine Register-eintragung | Register-eintragung | Register-eintragung (keine Neubegründung möglich) |
| Keine Versicherungs-pflicht | Haftpflichtversicherung/ Deckungsgarantie | |
| Kein Befähigungs-nachweis | Befähigungsnachweis | |
| Keine Weiter-bildungs-verpflichtung | Weiterbildung 5h/ Jahr | Weiterbildung 15h/ Jahr |
| Keine zusätzliche Fachgruppen-Mitgliedschaft | | |

3. STATUSKLARHEIT

3.1 Allgemeines und Rechtsgrundlagen

Prinzipielle Statusklarheit in der Versicherungsvermittlung bedeutet, dass die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung entsprechend der **tatsächlichen Beziehung** zum Versicherungsunternehmen **ausschließlich** in der Form Versicherungsagent oder Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten ausgeübt werden darf.

Damit wurden die langjährigen diesbezüglichen Forderungen der gesetzlichen Interessensvertretungen der Versicherungsagenten und der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten gesetzlich umgesetzt. Rechtlich gestützt wurde dieses Anliegen u.a. durch die wissenschaftliche Expertise von Univ.-Prof. Dr. Jabornegg.

Die **wesentlichen Rechtsgrundlagen** zur Statusklarheit finden sich in

- [§ 137 Abs. 2 GewO](#)
- [§ 137 Abs. 2a GewO](#)
- [§ 376 Z 18 Abs. 12 GewO](#)

3.2 Neuanmeldung des Gewerbes

Im Gegensatz zu der Zeit vor der IDD-Umsetzung muss sich der Versicherungsvermittler jetzt bereits bei der **Eintragung des Gewerbes** entscheiden, ob er sein Gewerbe als Versicherungsagent *oder* als Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten ausüben möchte (§ 137 Abs. 2 GewO). **Eine bei Neuanmeldung bestehende Gewerbeberechtigung** (im Bereich Versicherungsvermittlung) oder eine neu angemeldete weitere Berechtigung wird zu einer **ruhenden Berechtigung**.

4. BERATUNG/BERATUNGSPROZESS

4.1 Allgemeines und Rechtsgrundlagen

Schon vor der IDD-Umsetzung hatte der Versicherungsmakler zahlreiche Pflichten im Beratungsprozess zu beachten ([§ 28 MaklerG](#)).

Der Beratungsprozess der Versicherungsvermittler wurde um einige Pflichten **erweitert**, insbesondere was Versicherungsanlageprodukte (siehe Pkt. 6) betrifft.

Es empfiehlt sich den Beratungsprozess des Versicherungsmaklers in **vier Phasen** einzuteilen. Eine Dokumentation hat in allen Phasen des Prozesses zu erfolgen.

Vorbereitung

Aus- und Weiterbildung
Produktvertriebsvorkehrungen (Pkt. 8)



Erstgespräch

Transparenz
(Interessenskonflikte: Pkt. 9, Vergütung: Pkt. 10)
Offenlegung der Dokumente (Pkt. 5)



Beratungsgespräch

Kunde: Wünsche & Bedürfnisse, Identifizieren und Bewerten
der Risiken/Erstellung Deckungskonzept, Empfehlung
evtl. Geeignetheitsprüfung (VAP)
Produkt: Informationsblätter



Nachberatung

Dokumentation,
laufende Betreuung

4.2 Dokumentation

- Als **Vorbereitung** zur Aus- und Weiterbildung (siehe Pkt. 11) bzw. zu Produktvertriebsvorkehrungen (siehe Pkt. 8).
- Bei der **Vorstellung** dem Kunden gegenüber geht es um Transparenz und Offenlegung der Dokumente (siehe Pkt. 5).
- Im grundsätzlichen **Beratungsgespräch** werden die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden erfragt und eine Empfehlung abgegeben. Darüber hinaus werden Informationen mittels Informationsblätter erteilt und die Geeignetheit des Produkts geklärt.
- Dokumentation und laufende Betreuung zeichnen die Phase der **Nachberatung** aus.

Die **wesentlichen Rechtsgrundlagen** des Beratungsprozesses finden sich in

- § 28 MaklerG

- § 3 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung

4.3 Das Beratungsgespräch

Die mit dem Beratungsgespräch im Zusammenhang stehenden Pflichten betreffen die Kerntätigkeit des Versicherungsmaklers. Nach § 28 Z 3 MaklerG hat der Versicherungsmakler den Umständen des Einzelfalls entsprechend nach dem bestmöglichen Versicherungsschutz zu vermitteln; es gilt also weiterhin das **best-advice-Prinzip**.

§ 3 Abs. 1 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung regelt den sog. **Wünsche-und-Bedürfnis-Test**, nach dem die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden erfasst werden. Auch bisher war der Versicherungsmakler bereits nach § 28 Z 1

MaklerG zur Erstellung einer angemessenen Risikoanalyse und eines Deckungskonzepts verpflichtet. Im Rahmen des Wünsche-und-Bedürfnis-Tests ist auf subjektive Faktoren einzugehen und diese festzuhalten.

In diesem Zusammenhang sind dem Kunden jedenfalls die **objektiven Informationen** über das Produkt so verständlich zu erteilen, damit er seine Entscheidung wohlinformiert treffen kann. Diese Informationen müssen der **Komplexität des angebotenen Produktes** und **der Art des Kunden** entsprechen (§ 3 Abs. 4 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung). Jedes angebotene Produkt muss den individuellen Wünschen und Bedürfnisse des Kunden entsprechen. Im Sinne einer **persönlichen Empfehlung** hat der Versicherungsmakler zu erläutern und beraten, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht, (§ 3 Abs. 2 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung). Eine Dokumentation der Empfehlung sollte vorgenommen werden. Die Pflicht zur Beratung besteht für Versicherungsmakler in jedem Fall, im Gegensatz zu Versicherungsunternehmen und deren Außendienst ([§ 132 Abs. 2 VAG](#)) und zu selbständigen Versicherungsagenten, die diese aber auch nur unter ganz bestimmten Umständen abbedingen können (§ 3 Abs. 3 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung). Die Pflicht zur Durchführung eines Wünsche-und-Bedürfnis-Tests bleibt aber auch bei Beratungsverzicht bestehen.

Darüber hinaus ist vorgesehen, dass bei Nichtlebensversicherungsprodukten die verpflichteten **relevanten Informationen** mittels eines **standardisierten Informationsblattes** erteilt werden (§ 3 Abs. 7 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung).

Unterschied objektive Informationen / relevante Informationen:

- Objektive Informationen beziehen sich auf den konkreten Kunden.

- Relevante Informationen werden mittels standardisierten Informationsblattes erteilt, das grundsätzlich vom Konzipierer des Produktes erstellt wird (also i.d.R. vom Versicherer). Diese Informationen sind auch beim beratungslosen Vertrieb zu erteilen.

Wichtig:

Im Gegensatz zu bestimmten Konstellationen der Vermittlung durch Versicherungsagenten besteht für Versicherungsmakler nach § 28 MaklerG immer eine Beratungspflicht (Ausnahme: Großrisiken).

Im Bereich des Vertriebs von Versicherungsanlageprodukten bestehen noch weitreichendere Verpflichtungen im Beratungsprozess (siehe Pkt. 6).

Das Versicherungsunternehmen muss keinen Wünsche-und-Bedürfnis-Test durchführen, wenn der Vertrag über einen Versicherungsmakler (oder über einen anderen dazu berechtigten Dritten) vertrieben wird ([§ 131 Abs. 3 VAG](#)). Das Versicherungsunternehmen darf hier grundsätzlich darauf vertrauen, dass der berechtigte Dritte den Wünsche-und-Bedürfnis-Test durchführt. Das gilt nicht, falls das Versicherungsunternehmen berechtigterweise Grund zur Annahme hat, dass der Dritte dem Versicherungsnehmer Verträge anbietet, die dessen Wünschen und Bedürfnissen nicht entsprechen. Solche Anhaltspunkte können sich aus Beschwerden der Versicherungsnehmer oder Hinweisen der FMA ergeben.

4.4 Checkliste, To-dos & Musterformulare

▪ Checkliste

| | |
|---|---|
| Wünsche-und-Bedürfnis-Test | ✓ |
| Persönliche Empfehlung | ✓ |
| Objektive Produktinformationen | ✓ |
| Relevante Informationen mittels standardisier-ten Informationsblattes | ✓ |
| Dokumentation der Empfehlung | ✓ |

▪ To-dos

- Erfragen der Wünsche und Bedürfnisse des Kunden und Dokumentation;
- Beachten, dass Informationen dem Kunden und Produkt entsprechen;
- Genaue Beratung und Erläuterung, warum ein Produkt am besten für den Kunden geeignet ist;
- Abgabe einer Empfehlung
- Dokumentation des gesamten Beratungsprozesses insbesondere der Empfehlung;
- Übergabe des standardisierten Informationsblattes an den Kunden mit dem Hinweis, dass dieses die relevanten Informationen über das Versicherungsprodukt enthält.

- **Musterformulare**

Unverbindliches Muster für

- [Beratungsprotokoll Auftragserteilung](#)
- [Beratungsprotokoll Sparte Kfz](#)
- [Checkliste Beratungsprozess](#)

Im [Mitgliederbereich](#) der WK-Serviceseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler finden Sie diese Dokumente als bearbeitbare Word-Dokumente.

5. INFORMATIONS- UND AUSHÄNDIGUNGS- PFLICHTEN

5.1 Allgemeines und Rechtsgrundlagen

In diesem Kapitel werden die zusätzlich zum Beratungsprozess bestehenden Informations- und Spezialpflichten für Versicherungsanlageprodukte (Informationspflichten und Aushändigungspflichten) dargestellt; darüber hinaus wird auf die Art der Auskunftserteilung eingegangen.

Die **wesentlichen Rechtsgrundlagen** für die Informationspflichten finden sich in

- [§ 1 Abs. 5 ff der Standesregeln für Versicherungsvermittlung](#)
- [§ 5 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung](#)

Nichts Neues stellt die Pflicht zum Auftritt als Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten im Geschäftsverkehr dar. Auch die Vorschriften über Geschäftspapiere haben sich grundsätzlich nicht geändert.

Marketingmeldungen sind als solche zu kennzeichnen und haben redlich richtig und eindeutig zu sein (§ 1 Abs. 2 Standesregeln für Versicherungsvermittlung).

In den Geschäftspapieren ist darüber hinaus deutlich hinzuweisen, wenn die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung als Nebengewerbe, eingeschränktes Gewerbe, oder in Nebentätigkeit ausgeübt wird. Diese Hinweispflicht besteht auch, wenn der Vermittler zum Empfang von Prämien berechtigt ist.

Zudem hat der Vermittler vor Vertragsabschluss dem Kunden Informationen über seine Identität und Anschrift, die Beteiligungsverhältnisse an seinem Unternehmen, Maßnahmen hinsichtlich Terrorismus- und Geldwäschebekämpfung und seine

Registereintragung zu geben (§ 1 Abs. 9 Standesregeln für Versicherungsvermittlung).

Informationen bezüglich Vergütung sind unter Pkt. 10 zu finden.

5.2 Auskunftserteilung

Die diesbezüglichen Regelungen finden sich im § 5 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung.

Ihr Anwendungsbereich (§ 5 Abs. 1 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung) bezieht sich auf:

- Offenlegung;
- Beratung;
- Kundeninformation Versicherungsanlageprodukte.

Die **Auskünfte** sind folgendermaßen zu erteilen:

- in klarer verständlicher Form und
- auf Papier oder
- dauerhaftem Datenträger (§ 5 Abs. 2 und Abs. 4 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung: *Auskunftserteilung ist angemessen und Kunde hatte Wahl zwischen dieser und der Papierform*) oder
- auf der Webseite (wenn gewisse Voraussetzungen erfüllt sind)

Nicht mehr ausreichend sind mündliche Auskünfte.

Gemäß § 5 Abs. 5 und Abs. 6 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung ist die **Webseite** ausreichend, wenn:

- der Zugang für den Kunden personalisiert oder die Erteilung in dieser Art angemessen ist (d.h.

wenn der Kunde nachweislich regelmäßig Internetzugang hat);

- der Kunde hat zugestimmt;
- die Adresse elektronisch mitgeteilt wurde;
- die Verfügbarkeit der Auskünfte gewährleistet ist.

Im Falle eines Telefonverkaufes (§ 5 Abs. 7 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung) müssen die vorgenannten Auskünfte gemäß § 5 Abs. 1 oder Abs. 2 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung unmittelbar nach Abschluss des Versicherungsvertrages erteilt werden.

5.3 Aushändigungspflichten

Im Zusammenhang mit Informationspflichten stehen die sog. Aushändigungspflichten. Gemäß den ausführenden Vorschriften der IDD sind relevante Informationen in verständlicher Form mittels standardisierter Informationsblätter vor Vertragsabschluss zur Verfügung zu stellen. Auf die Aktualität dieser Informationsblätter ist zu achten. Zu unterscheiden sind solche für

- Nicht-Lebensversicherungsprodukte (IPID),
- Versicherungsanlageprodukte (KID) und
- Lebensversicherungsprodukte, die keine Versicherungsanlageprodukte sind (LIPID - siehe Pkt. 6).

| | Nicht-Lebensversicherungsprodukte | Versicherungsanlageprodukte (IBIPs) | Lebensversicherungsprodukte, die keine IBIPs sind |
|---------------------------|--|-------------------------------------|--|
| auszuhändigende Dokumente | IPID (Insurance Product Information Document) | KID (Key Information Document) | LIPID (Life Insurance Product Information Document) |
| Anwendungsbereich | Nicht-Lebensversicherungsprodukte | Versicherungsanlageprodukte | Lebensversicherungsprodukte, die keine IBIPs sind, z.B. reine Erlebensversicherung |
| Rechtsgrundlage | <u>VO Ständesregeln</u> | <u>PRIIPs-VO</u> | <u>VO Ständesregeln</u> |

5.4 To-dos

- Auskünfte sind immer schriftlich zu erteilen;
- Mit dem Kunden die Form der Auskunftserteilung besprechen (insbesondere dauerhafter Datenträger, Webseite);
- Weiterhin Beachtung der Regeln bezüglich Auftretts im Geschäftsverkehr, Gestaltung der Geschäftspapiere, Offenlegung von Beteiligungen;

- Bereithaltung der relevanten standardisierten Informationsblätter.
- Die Auskünfte sind im Falle eines Telefonverkaufes unmittelbar nach Abschluss des Versicherungsvertrages zu erteilen.
- Mehr Informationen, insbesondere um Informationserteilung im digitalen Vertrieb entnehmen sie bitte dem [Leitfaden für den Digitalen Vertrieb](#).

6. VERSICHERUNGSANLAGEPRODUKTE

6.1 Allgemeines und Rechtsgrundlagen

Einen besonderen Schwerpunkt setzt die IDD im Bereich der sog. Versicherungsanlageprodukte. Da sie oft als Ersatz für Finanzinstrumente angesehen werden, soll durch spezielle Regelungen ein ausreichender Anlegerschutz gewährleistet werden. Daher wird den Versicherungsanlageprodukten in der IDD und in den Standesregeln für Versicherungsvermittlung jeweils ein eigenes Kapitel gewidmet.

Nach [§ 137 Abs. 5 Z 8 GewO](#) ist ein **Versicherungsanlageprodukt** ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitswert oder einen Rückkaufswert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist.

Beispiele für Versicherungsanlageprodukte:

- Fonds- und indexgebundene Lebensversicherungen;
- Kapitallebensversicherungen;
- prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge.

Keine Versicherungsanlageprodukte sind:

- Reine Risikolebensversicherungen und Nichtlebensversicherungsprodukte, selbst wenn sie einen gewissen Anlagecharakter haben;
- Altersvorsorgeprodukte, deren Zweck vorrangig darin besteht dem Anleger im Ruhestand ein Einkommen zu gewähren;
- betriebliche Kollektivversicherung.

Die **wesentlichen Rechtsgrundlagen** für Versicherungsanlageprodukte finden sich in

- [Art. 2 Abs. 1 Z. 17 IDD bzw. Art. 26 - 30 IDD](#)
- [§ 8 - 10 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung](#)
- [Art. 4 Nr. 2 VO PRIIPs](#)
- [Art. 5 - 8 Abs. 1 Del VO IBIPs](#)
- [§ 135 VAG](#) (für Versicherungsunternehmen und deren Außendienst)
- [Delegierte Verordnung \(EU\) 2021/1257](#)

Wie auch bei sonstigen Versicherungsprodukten muss der Versicherungsmakler den **Wünsche-und-Bedürfnis-Test** durchführen und eine dokumentierte Empfehlung abgeben (siehe Pkt. 4).

6.2 Besonderheiten

Zusätzlich zu den allgemeinen Informationspflichten des Versicherungsmaklers gemäß Pkt 5. bestehen bei Versicherungsanlageprodukten weitergehende Informationspflichten des Versicherungsvermittlers: Der Versicherungsmakler hat auf Dauer wirksame, geeignete und angemessene organisatorische und verwaltungsmäßige Maßnahmen zu ergreifen, um Interessenkonflikte zu vermeiden. Reichen diese Maßnahmen nach vernünftigem Ermessen nicht aus, muss der Versicherungsmakler dem Kunden die Art und Quelle von Interessenkonflikten vor Abschluss des Vertrages offenlegen (§ 8 Abs. 3 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung). Diese Offenlegung muss mittels eines dauerhaften Datenträgers erfolgen und je nach Art des Kunden ausreichend ausführlich sein (§ 8 Abs. 4 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung). § 9 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung legt zusätzliche Anfor-

derungen in Bezug auf Vergütung fest: Eine Verletzung der Interessenwahrungspflicht wird unabhängig davon angenommen, ob die Interessen des Kunden tatsächlich beeinträchtigt wurden: Die Zahlung/der Erhalt einer nicht nach § 9 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung entsprechenden Vergütung ist dann jedenfalls eine Pflichtverletzung nach der Verpflichtung zu Handeln in Best-Interest nach § 1 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung.

So hat der Versicherungsmakler dem Kunden angemessene Informationen über den Vertrieb und sämtliche Kosten sowie damit verbundene Gebühren zu geben (§ 9 Abs. 1 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung).

Darüber hinaus ist zu informieren, ob eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des Produkts durch den Versicherungsmakler vorgenommen wird. Geeignete Leitlinien bzw. Warnhinweise in Bezug auf verbundene Risiken sind darzulegen.

Es sind auch Angaben zu sämtlichen Kosten und verbundenen Gebühren, Informationen über den Vertrieb des Versicherungsanlageproduktes, ggf. Beratungskosten, Kosten des dem Kunden empfohlenen Versicherungsanlageproduktes sowie wie der Kunde Zahlung leisten kann, zu machen.

Alle Informationen über Kosten und Gebühren, die nicht durch das zugrundeliegende Marktrisiko verursacht werden, sind in aggregierter (zusammengeführter) Form zu erteilen, um den Kunden die Möglichkeit zu geben, die Gesamtkosten als auch die Auswirkungen auf die Rendite zu verstehen. Auch eine Aufstellung nach Posten kann verlangt werden. Über das Recht darauf ist zu belehren. Diese Informationen sind mindestens 1 x im Jahr zur Verfügung zu stellen. Diese Informationen können in standardisierter Form gegeben werden (§ 9 Abs. 2 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung).

Die Informationen sind so zu erteilen, dass (potenzielle) Kunden Art und Risiko des Produktes verstehen können und wohl-informiert entscheiden können.

Der Versicherungsmakler muss gemäß § 10 Abs. 1 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung vom Kunden folgende, über den Wünsche-und-Bedürfnis-Test hinausgehende, Informationen einholen:

- Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden hinsichtlich des konkreten Produkts
- finanzielle Verhältnisse
- Fähigkeit, Verluste zu tragen
- Anlageziele
- Risikotoleranz

Es findet eine Art „**Geeignetheitstest**“ statt, der zugleich auch die Grundlage für die sog. **Geeignetheitserklärung** bildet: Gemäß § 10 Abs. 1 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung muss anhand der ermittelten Daten und Informationen ein Kundenprofil in Bezug auf den speziellen Produkttyp erstellt werden auf Basis dessen das passende Versicherungsanlageprodukt angeboten wird.

Ende April 2021 wurden Änderungen an der Delegierten Verordnungen zur IDD und zu MiFID II veröffentlicht, um Nachhaltigkeitsfaktoren und -präferenzen in die Beratung für IBIPs einzubeziehen. Für den Versicherungsbereich relevant ist die Delegierte Verordnung (EU) 2021/1257 der Kommission vom 21. April 2021 zur Änderung der delegierten Verordnungen (EU) 2017/2358 und (EU) 2017/2359 im Hinblick auf die Einbeziehung von Nachhaltigkeitsfaktoren, -risiken und -präferenzen in die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen an Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber sowie in die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln. Sie gilt seit dem 2.8.2022. Mehr Informationen entnehmen Sie bitte dem [Leitfaden Sustainable Finance](#).

Ein Verzicht auf den Geeignetheitstest ist für Kunden von Versicherungsmaklern nicht möglich. Im Falle eines Beratungsverzichts, der eingeschränkt für Kunden von selbständigen Versicherungsagenten und von Versicherungsunternehmen und deren Außendienst möglich ist, entfällt für selbständige Versicherungsvermittler (§ 10 Abs. 3 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung) und für Versicherungsunternehmen (§ 135b VAG) die Verpflichtung einen Geeignetheitstest durchzuführen. Diesfalls ist jedoch ein sogenannter „Angemessenheitstest“ - zusätzlich zum Wünsche-und-Bedürfnis-Test - durchzuführen und es besteht eine Warnpflicht des Versicherungsvertreibers.

Geeignetheitserklärung:

Der Versicherungsmakler hat diese vor Vertragsabschluss zusätzlich zum Beratungsprotokoll mittels eines dauerhaften Datenträgers dem Kunden zur Verfügung zu stellen. Es handelt sich dabei um eine Erklärung, welche die Produkteignung betrifft und in der ausgeführt wird, wie die erbrachte Beratungsleistung und die Art und Weise, in der diese erbracht wurde, den Zielen und kundenspezifischen Merkmalen entspricht (§ 10 Abs. 5 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung).

Beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten sind noch folgende weitergehende Dokumentationspflichten zu beachten:

Es sind Aufzeichnungen zu führen, die alle Dokumente enthalten, die die getroffenen Vereinbarungen bezüglich der Rechte und Pflichten von Kunden und Vermittlern beinhalten (§ 10 Abs. 4 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung).

Gemäß § 10 Abs. 5 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung sind Berichte in angemessener Form über erbrachte

Dienstleistungen dem Kunden mittels dauerhaften Datenträgers zur Verfügung zu stellen. Diese regelmäßigen Berichte müssen folgenden Ansprüchen Rechnung tragen:

- Art und Komplexität des Versicherungsanlageprodukts;
- Art der für den Kunden erbrachten Dienstleistung und Kosten.

Zu beachten ist, dass Art. 8 IBIP-VO darauf abstellt, wann ein Anreiz als nachteilig für die Qualität der Dienstleistung zu betrachten ist: Eine Vergütung ist dann unzulässig, wenn sie einen Anlass/Anreiz bietet, entgegen den besten Interessen des Kunden ehrlich, redlich und professionell zu handeln.

6.3 Checkliste, To-dos & Musterformulare

- **Checkliste**

| | |
|---------------------------------------|---|
| Wünsche-und-Bedürfnis-Test | ✓ |
| Produktinformationen | ✓ |
| Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden | ✓ |
| Geeignetheitstest | ✓ |
| Geeignetheitserklärung | ✓ |
| Aufzeichnungspflicht | ✓ |
| Berichtspflicht | ✓ |

- **To-dos**

- Durchführung und Dokumentation der Wünsche

und Bedürfnisse des Kunden; Einholen der Nachhaltigkeitspräferenzen

- genaue Produktinformation (insbesondere: Kosten, Gebühren, Durchführung eines regelmäßigen Eignungstests, Warnhinweise und Leitlinien, Zahlungsmodalitäten);
- Kostenaufstellung grundsätzlich in aggregierter Form;
- Gestaltung der Information in verständlicher Form;
- Informationen mindestens 1x jährlich;
- Durchführung des Geeignetheitstests;
- Erstellung des Kundenprofils;

- Erklärung der geplanten Anlagestrategie und den damit verbundenen Risiken;
- Vor Vertragsabschluss: Zur Verfügung stellen der Geeignetheitserklärung;
- Dokumentation und Aufbewahrung aller getroffenen Vereinbarungen zwischen Kunden und Vermittler.

- **Musterformulare**

Unverbindliches Muster einer [Geeignetheitsprüfung und-erklärung von Versicherungsanlageprodukten:](#)

im Mitgliederbereich der WK-Serviceseite des Fachver-

bands der Versicherungsmakler (www.wko.at/versicherungsmakler; Navigationsfeld „Nur für Mitglieder“) finden Sie dieses Dokument als bearbeitbares Word-Dokument.

7. BESCHWERDEMANAGEMENT

7.2 Allgemeines und Rechtsgrundlagen

Sowohl Produkthersteller als auch Produktvertreiber müssen geeignete Vorkehrungen schaffen, die es Anlegern ermöglichen, sich über PRIIPs-Hersteller beschweren zu können. Weiters ist eine zeitgerechte und sachdienliche Antwort auf eine Beschwerde in Bezug auf das Informationsblatt zu gewährleisten. Zudem muss es auch bei grenzüberschreitenden Streitigkeiten eine Möglichkeit zur Beschwerde geben.

Achtung: Bislang sind dem Fachverband keine Fälle bekannt, in denen das Vorliegen eines Beschwerdemanagements bei einem Versicherungsvermittler geprüft wurde. Welche Maßstäbe die Gewerbebehörden an das Beschwerdemanagement ansetzen, ist daher zum derzeitigen Zeitpunkt nicht abzuschätzen.

Die **wesentlichen Rechtsgrundlagen** für das Beschwerdemanagement finden sich in

- Art. 7 VO PRIIPs

7.3 Checkliste

| | |
|---|---|
| <p>Erarbeitung (internes) Beschwerde-Procedere</p> <ul style="list-style-type: none">- Wer ist grundsätzlich für Beschwerdebearbeitung zuständig?- Bei Unternehmen mit mehreren Mitarbeitern angebracht: Diejenige Person, die eine Beschwerde bearbeitet, sollte nicht mit der Person ident sein, über die sich der Kunde beschwert hat- Zeitlicher Aspekt: Beschwerde zügig beantworten | ✓ |
|---|---|

| | |
|--|---|
| - Beschwerde sachdienlich beantworten | |
| Dokumentation - des Beschwerdeprozesses - von Beschwerde und -beantwortung | ✓ |

8. AUFSICHTS- UND LENKUNGSANFORDERUNGEN (PRODUCT OVERSIGHT AND GOVERNANCE / POG)

8.1 Allgemeines & Rechtsgrundlagen

Mit dem Kapitel über Aufsichts- und Lenkungsanforderungen (englisch: Product Oversight and Governance [kurz: POG oder POG-Prozess]) stellt die IDD - dem Vorbild von MiFID II folgend - neue Regelungen auf, mit denen im Interesse eines wirksamen Kundenschutzes die Vorschriften in Bezug auf die Aufsicht und Lenkung kohärent auf alle neu entwickelten Versicherungsprodukte sowie auf weitreichende Anpassungen bestehender Versicherungsprodukte angewandt werden sollen; dies unabhängig von der Art des Produkts und der zum Zeitpunkt des Verkaufs geltenden Anforderungen.

Die Europäischen Aufsichtsbehörden wollen in diesem Zusammenhang (nach dem Vorbild der britischen FCA) den Anlegerschutz nicht erst am *Point-of-Sale*, sondern bereits am Beginn der Entwicklung eines Produkts durch entsprechende Aufsichtsmaßnahmen sicherstellen. Durch den POG-Prozess soll eine Regulierung des gesamten Produkt- und Vertriebszyklus erfolgen, die bereits bei der Entwicklung und Herstellung eines neuen Produkts beginnt.

Durch das Zusammenspiel der Vorgaben an die POG in der Produktentwicklungsphase und jener an die Informationspflichten und Wohlverhaltensverhaltensregeln im VAG und den Landesregeln für Versicherungsvermittlung soll der Grundsatz „treating customers fairly“ im Versicherungsvertrieb im Sinne eines proaktiven, präventiven Kundenschutzes umgesetzt werden.

Die **wesentlichen Rechtsgrundlagen** zum POG-Prozess finden sich in

- [Art. 25 IDD](#)
- der direkt wirksamen Delegierten Verordnung (EU) 2017/2358 der Kommission vom 21. September 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber (kurz: [Del VO POG](#))
- [§ 129 VAG](#) (für Versicherungsunternehmen) sowie
- [§ 8 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung](#)

8.2 Rollenverteilung in Produkthersteller und Vertreter

Im Rahmen der Regelungen über den POG-Prozess kommt der Unterscheidung zwischen dem

- Produkthersteller (Produktkonzipierer; „manufacturer“) und dem
- Vertreter („distributor“)

eine entscheidende Rolle zu, zumal sich die aus diesen Rollen ergebenden Pflichten unterschiedlich darstellen.

Als Produkthersteller gelten diejenigen, bei denen eine Gesamtanalyse der Tätigkeiten zeigt, dass sie bei der Konzeption und Entwicklung eines Versicherungsprodukts für den Markt über **Entscheidungsbefugnisse** verfügen (Art. 3 Abs. 1 Del VO POG). In der Regel werden diese Entscheidungsbefugnisse beim Versicherungsunternehmen liegen.

Von einer derartigen Entscheidungsbefugnis ist auszugehen, wenn **selbstständig die wesentlichen Merkmale und Hauptelemente eines Versicherungsprodukts festgelegt**

werden, einschließlich Deckung, Preis, Kosten, Risiko, Zielmarkt, Entschädigung und Garantierechte (Art. 3 Abs. 2 Del VO POG).

Im Sinne einer Klarstellung beschreibt Art. 3 Abs. 3 Del VO POG ergänzend, dass die Personalisierung und Anpassung bestehender Versicherungsprodukte im Zusammenhang mit Versicherungsvertriebstätigkeiten für einzelne Kunden sowie die Konzeption individueller Verträge auf Anfrage eines einzigen Kunden nicht als Herstellung gelten.

(Zwischen-)Fazit:

Versicherungsmakler, die Produkte bloß zugunsten der Kunden individualisieren (z.B. mit typischen „Maklerklauseln“) werden daher i.d.R. nicht bereits dadurch zum Konzipierer, sondern bleiben Vertreiber. Dies wird in der Praxis den Regelfall darstellen.

Auch wenn in der [IDD](#) und in der [Del VO POG](#) von Herstellen und Konzipieren von Versicherungsprodukten durch Versicherungsvermittler die Rede ist, ergibt sich aus der Vorgabe an die „Kooperationsvereinbarung“ in Art. 3 Abs. 4 Del VO POG und der Tatsache, dass nur Versicherungsunternehmen Träger des Versicherungsrisikos sein können, klar, dass es insofern nur um das Mitherstellen bzw. Mitkonzipieren eines Versicherungsproduktes gehen kann: Versicherungsunternehmen sind hinsichtlich der Versicherungsprodukte, bei denen sie als (Mit-)Versicherer, also Risikoträger fungieren, immer auch Hersteller des Versicherungsproduktes. Aufsichtsrechtlich, aber auch zivilrechtlich ist daher immer von einer Gesamtverantwortung des Versicherungsunternehmens als Versicherer und Risikoträger bzw. Vertragspartner des Versicherungsvertrages auszugehen.

Es werden ggf. in der Praxis Konstellationen auftreten, in denen sowohl Versicherungsmakler als auch Versicherer derart

wesentliche Merkmale und Hauptelemente eines Versicherungsprodukts festlegen, dass sie beide als Hersteller gelten. In diesem Fall liegt ein sog. **co-manufacturing** vor. Dazu schreibt Art. 3 Abs. 4 Del VO POG vor, dass eine schriftliche Vereinbarung zu treffen ist, in der die Co-Hersteller ihre Zusammenarbeit zur Erfüllung der entsprechenden POG-Anforderungen (Produktentwicklungsverfahren, Zielmarktdefinition, ... inkl. Verfahren, im Wege derer sie sich über die Ermittlung des Zielmarkts einig werden, sowie ihre jeweiligen Funktionen im Produktgenehmigungsverfahren) festlegen.

Wenn also in [§ 7 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung](#) von „*Versicherungsvermittlern, die Versicherungsprodukte zum Verkauf an Kunden konzipieren*“ die Rede ist, ist damit das co-manufacturing mit einem Versicherungsunternehmen gemeint.

8.3 Regelungen / Pflichten für Produkthersteller

Kapitel III der Del VO POG beschreibt die Lenkungsanforderungen für Produkthersteller und normiert zunächst die Implementierung eines verpflichtenden Produktgenehmigungsverfahrens sowohl für neu entwickelte Versicherungsprodukte als auch für weitreichende Anpassungen bestehender Versicherungsprodukte.

Im Wesentlichen regelt Art. 4ff Del VO POG die Verpflichtung für Produkthersteller, einen Produktentwicklungsprozess zu generieren, Produktprüfungen durchzuführen, Vertriebsstrategien und Zielmärkte festzulegen sowie Produktprüfungen und -überwachungen/-bewertungen durchzuführen und die für den Zielmarkt angemessenen Vertriebskanäle sorgfältig auszuwählen.

Seit Verbindlichkeit der [delegierten VO \(EU\) 2021/1257](#) gilt, dass bei neu entwickelten Versicherungsprodukten und bei der Anpassung bestehender Versicherungsprodukte auch Nachhaltigkeitsziele im Rahmen des Produktgenehmigungsverfahrens

und der Zielmarktfestlegung zu berücksichtigen sind. Nachhaltigkeitsfaktoren sind zudem im Rahmen der Produktüberwachung regelmäßig zu überprüfen.

Wichtig:

Konzipieren Versicherungsmakler Versicherungsprodukte gemeinsam (gelten sie also - ausnahmsweise - als manufacturer), haben sie sämtliche dieser Pflichten ebenso einzuhalten, wie dies Versicherungsunternehmen als Produkthersteller zu tun haben. Zusätzlich zur Del VO POG ist i.d.Z. hierbei auch § 7 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung zu beachten.

Nachstehende Aspekte eines Versicherungsproduktes sind jedenfalls als wesentliche Merkmale und Hauptelemente eines Versicherungsprodukts anzusehen: **Deckung, Preis, Kosten, Risiko, Zielmarkt, Entschädigung und Garantierecht**. Die autonome Festlegung eines dieser Merkmale und Elemente durch einen Versicherungsvermittler macht diesen zum (Mit-)Hersteller des Versicherungsprodukts im Sinne der POG-Anforderungen.

8.4 Regelungen / Pflichten für Vertreiber

Wie erwähnt, wird im POG-Prozess den Versicherungsmaklern üblicherweise die Rolle des Vertreibers zukommen. Die diesbezüglichen Lenkungsanforderungen (Kapitel III; Art. 10ff Del VO POG, § 7 Abs. 3 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung) haben sog. **Produktvertriebsvorkehrungen** zum zentralen Inhalt. Diese haben angemessene Maßnahmen und Verfahren zu umfassen, um sämtliche sachgerechten Informationen zu den Versicherungsprodukten, die den Kunden angeboten werden sollen, bei den Herstellern einzuholen und diese Versicherungsprodukte in vollem Umfang zu verstehen. Der Pflichtenkatalog umfasst dabei auch **die schriftliche Festlegung dieser Vorkehrungen für den Produktvertrieb** und die Zurverfügungstellung für die betreffenden Mitarbeiter. Damit

soll u.a. sichergestellt werden, dass Benachteiligungen der Kunden verhindert werden, dass ein ordnungsgemäßer Umgang mit Interessenkonflikten unterstützt wird und dass den Zielen, Interessen und Merkmalen der Kunden gebührend Rechnung getragen wird. Weiters ist zu gewährleisten, dass die entsprechenden Produktinformationen beim Produkthersteller angefordert und die Produkte im Zielmarkt vertrieben werden.

Die Produktvertriebsvorkehrungen sind regelmäßig auf deren Gültigkeit und Aktualität hin zu überprüfen und ggf. anzupassen; die interne Einhaltung dieser Vorkehrungen (z.B. durch interne Schulungen der Mitarbeiter) sicherzustellen.

Erkennt ein Versicherungsmakler die mangelnde Zielmarkt-Eignung eines Produkts oder sieht er nachteilige Auswirkungen auf den Kunden, ist er verpflichtet, den Produkthersteller unverzüglich darüber in Kenntnis zu setzen und ggf. seine Vertriebsstrategie für das betreffende Versicherungsprodukt zu ändern.

Nachdem - wie unter Pkt. 8.3. erwähnt - Produkthersteller regelmäßige Produktprüfungen durchzuführen haben (und dabei u.a. prüfen müssen, ob/inwieweit die Vertreiber innerhalb des Zielmarktes agieren), haben Vertreiber den Produktherstellern auf Verlangen alle relevanten Verkaufsinformationen zur Verfügung zu stellen (Art. 10 Abs. 6 UAbs. 3 Del VO POG)

Dabei sollte klargestellt werden, dass einerseits diese Prüfung nicht die Einhaltung der Vertriebsvorschriften umfasst und, dass die Überwachungstätigkeiten dem Rechtsrahmen der betreffenden Vertriebskanäle Rechnung zu tragen haben. Sowohl Art. 25 IDD als auch [§ 129 Abs. 3 VAG 2016](#) und Art. 7 Abs. 2 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung sprechen in diesem Zusammenhang von „zumutbaren Schritten“ für Konzerner (bei Versicherungsmaklern immer co-manufacturer), die zu unternehmen sind um zu gewährleisten, dass die Versicherungsprodukte an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden.

Last but not least sind sämtliche in Bezug auf ihre Produktvertriebsvorkehrungen ergriffenen Maßnahmen zu dokumentieren, zu Prüfungszwecken aufzubewahren und den zuständigen Behörden auf Verlangen zur Verfügung zu stellen.

8.5 Checkliste, To-dos & Musterformulare

▪ Checkliste für Vertreiber

| | |
|---|---|
| <p>Einrichtung schriftlicher Produktvertriebsrichtlinien = angemessene Verfahren & Maßnahmen, um</p> <ul style="list-style-type: none"> - vom Produkthersteller sämtliche sachgerechten Informationen zu den Versicherungsprodukten vom Hersteller einzuholen, - Versicherungsprodukte im vollen Umfang zu verstehen. | ✓ |
| <p>Wahl (und wohl auch Dokumentation) einer Vertriebsstrategie in Entsprechung der Vertriebsstrategie des Herstellers und des Zielmarktes</p> | ✓ |
| <p>Regelmäßige Überprüfung inkl. allfälliger Anpassung der Produktvertriebsrichtlinien</p> | ✓ |
| <p>Bei Aufforderung durch Produkthersteller: Versorgung des Herstellers mit allen relevanten Verkaufsinformationen</p> | ✓ |
| <p>Dokumentation und Aufbewahrung aller Maßnahmen in Bezug auf die getroffenen Produktvertriebsvereinbarungen.</p> | ✓ |

▪ To-dos

Rollenverteilung:

Prüfung, ob man als Versicherungsmakler auf die Konzipierung von Versicherungsprodukten so starken Einfluss nimmt, dass co-manufacturing vorliegt. Falls der Versicherungsmakler Einfluss auf Deckung, Preis, Kosten, Risiko, Zielmarkt, Entschädigung und Garantierecht nimmt, ist jedenfalls von einem co-manufacturing auszugehen.

Produktkonzipierer:

Einhaltung der Regelungen zur Produktherstellung, insb.

- Erstellung eines Produktgenehmigungsverfahrens
- inkl. Zielmarktfestlegung, regelmäßiger Überprüfung der Produkte und des Zielmarktes etc. und inkl.
- Zurverfügungstellung sämtlicher sachgerechter Informationen zum Versicherungsprodukt und zum Produktgenehmigungsverfahren an die Vertrieber

auf der Grundlage von Art. 25 Abs. 1 UAbs. 2 - 5 IDD und i.S.d. der Art. 4 - 9 Del VO POG sowie § 7 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung.

sog. co-manufacturing:

Erstellung einer schriftlichen Vereinbarung der Co-Konzipierer, in der ihre Zusammenarbeit zur Erfüllung der entsprechenden POG-Anforderungen (Produktentwicklungsverfahren, Zielmarktdefinition, etc. inkl. der Verfahren, im Wege derer sie sich über die Ermittlung des Zielmarkts einig werden, sowie ihre jeweiligen Funktionen im Produktgenehmigungsverfahren) festgelegt wird.

- **Musterformulare**

Unverbindliches Muster einer [Produktvertriebsvorkehrung \(inkl. Checkliste\)](#):

Im Mitgliederbereich der WK-Serviceseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler (www.wko.at/versicherungsmakler; Navigationsfeld „Nur für Mitglieder“) finden Sie dieses Dokument als bearbeitbares Word-Dokument.

9. INTERESSENKONFLIKTE BEIM VERTRIEB VON VERSICHERUNGSANLAGEPRODUKTEN

9.1 Allgemeines & Rechtsgrundlagen

Die IDD beschreibt in Erwägungsgrund 39, dass das zunehmend größere Spektrum von Tätigkeiten, die viele Versicherungsvermittler und -unternehmen gleichzeitig ausüben, das **Potenzial für Interessenkonflikte** zwischen diesen verschiedenen Tätigkeiten und dem Kundeninteresse **erhöht** hätte. Daher sei es erforderlich, Bestimmungen vorzusehen, die sicherstellen, dass solche Interessenkonflikte die Interessen der Kunden nicht beeinträchtigen. Dabei wird seitens der IDD insb. auch ein Konnex zur Vergütung der Versicherungsvertreiber hergestellt, da die Gefahr bestünde, dass sich vergütungsbezogene Anreize negativ auf die Qualität der Dienstleistung für den Kunden auswirken können, dass also das **Absatzinteresse des Vertriebs den Kundeninteressen an einem bedürfnisoptimalen Produkt gegenübersteht** (vgl. dazu z.B. ErwG 57 der IDD). Bereits Art. 19 IDD benennt daher unter dem Titel „Interessenkonflikte und Transparenz“ diverse Informationspflichten, die teils in Pkt. 5. und teils in Pkt. 10. beschreiben werden. In Hinblick auf Interessenkonflikte ist Art. 17 IDD für alle Versicherungsprodukte zentral: Danach muss jeder Versicherungsvertreiber seinen ganzen Vertrieb am generellen Gebot ausrichten, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln. Ein Versicherungsvertreiber darf weder durch Vergütung oder Verkaufsziele noch auf andere Weise Fehlanreize setzen. Dem Versicherungsvertreiber ist alles verboten, was Anreize für ihn oder seine Angestellten schaffen könnte, einem Kunden eine Versicherung zu empfehlen, obwohl er in der Lage wäre, eine andere, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechende Versicherung anzubieten.

Die IDD klärt selbst kaum, wie der europäische Gesetzgeber die Neuregelung und die darin enthaltenen unbestimmten

Rechtsbegriffe verstanden wissen will. Allein der 46. Erwägungsgrund der IDD stellt fest, dass die Vergütungspolitik von Versicherungsvertreibern nicht ausschlieÙe, im Einklang mit dem besten Interesse des Kunden zu handeln.

Allerdings hat die Europäische Kommission speziell für Versicherungsanlageprodukte auf Basis von Art. 28 Abs. 4, Art. 29 Abs. 4, Art. 30 Abs. 6 IDD eine **direkt wirksame Delegierte Verordnung** (Delegierte Verordnung (EU) 2017/2359 der Kommission vom 21. September 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln; kurz: **Del VO IBIPs**) erlassen, die sich mit **Interessenkonflikten im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten** auseinandersetzt.

Die **Standesregeln für Versicherungsvermittlung** greifen in § 1 Abs. 1 - 3 sowie in § 8 als zusätzliche Regelung für Versicherungsanlageprodukte die Thematik der Interessenkonflikte auf. **§ 128 Abs. 1 - 3 VAG** und in Bezug auf Versicherungsanlageprodukte **§ 135 VAG** stellen die entsprechende innerstaatliche Umsetzung für Versicherungen und deren Außendienst dar.

Die **wesentlichen Rechtsgrundlagen** zum Thema Interessenkonflikte finden sich in

- **Art. 17 und 19 sowie Art. 27 IDD**
- **Kapitel II (= Art. 3 - 8) Del VO IBIPs**
- **§ 1 Abs. 1 - 3 und § 8 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung**
- für Versicherungsunternehmen: **§§ 128 Abs. 1 - 3 und 135 VAG**

9.2 Ermittlung und Beurteilung von Interessenskonflikten

Weder die IDD noch die Del VO IBIPs und auch nicht die Standerregeln beinhalten eine Legaldefinition des Begriffes „Interessenkonflikt“.

Man wird sich bei der diesbezüglichen Beurteilung jedoch an Art. 3 Del VO IBIPs orientieren können, wonach relevant ist, ob das Interesse am Ergebnis der Versicherungsvertriebstätigkeiten

- mit dem Interesse des Kunden bzw. potenziellen Kunden am Ergebnis der Versicherungsvertriebstätigkeiten übereinstimmt oder nicht bzw.
- das Ergebnis der Versicherungsvertriebstätigkeiten zum Nachteil des Kunden beeinflussen kann.

Dabei ist zumindest zu berücksichtigen, ob

- es wahrscheinlich ist, einen finanziellen Gewinn zu erzielen oder einen finanziellen Verlust zum potenziellen Nachteil des Kunden zu vermeiden,
- ein finanzieller oder anderer Anreiz besteht, die Interessen eines anderen Kunden oder Gruppe von Kunden den Interessen des Kunden vorzuziehen,
- eine Involvierung in die Verwaltung oder Entwicklung eines Versicherungsanlageprodukts vorliegt, insb. wenn eine Einflussmöglichkeit auf die Preisgestaltung solcher Produkte oder ihrer Vertriebskosten gegeben ist.

(Zwischen-)Fazit:

Stimmt das vertriebliche Absatzinteresse mit dem Kundeninteresse nicht überein und/oder kann dieses Absatzinteresse die vertrieblichen Aktivitäten derart beeinflussen, dass sie sich zum Nachteil des Kunden auswirken, liegt ein Interessenkonflikt vor.

Die Tatsache, dass ein Interessenkonflikt vorliegt, bedeutet für sich genommen noch nicht, dass die vertriebliche Aktivität (automatisch) verboten ist oder einzustellen ist. Vielmehr besteht die wesentliche Neuerung der sehr weitreichenden Interessenwahrungspflichten der Kunden (und zwar für alle Vertriebskanäle von Versicherungsprodukten) darin, dass der Vertrieb von Versicherungsprodukten nicht unabhängig vom individuellen Kundenbedarf forciert werden darf. Mit anderen Worten bedeutet ein Handeln nach der Verpflichtung zu Best Interest, dass aus der Perspektive vor Vertragsabschluss im Fall eines Interessenkonfliktes den Interessen der Versicherungskunden vor jenen der Versicherungsvertreiber der Vortritt zu lassen ist.

Insbesondere Versicherungen und deren Außendienst, allerdings auch selbständige Versicherungsagenten mit Ausschließlichkeitsvereinbarungen, sehen sich erstmals mit einer rechtlichen Situation konfrontiert, bei der sie nicht mehr vorwiegend als Eigeninteresse verfolgende Verkäufer, sondern primär im bestmöglichen Kundeninteresse handeln müssen.

9.3 Umgang mit Interessenkonflikten

Was den konkreten Umgang mit Interessenkonflikten anbelangt, greifen die Regeln der Del VO IBIPs und die Normen der Standesregeln für Versicherungsvermittlung ineinander:

Jeder Versicherungsvermittler hat in Bezug auf Versicherungsanlageprodukte dauerhaft angemessene wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen zu treffen, um zu

verhindern, dass Interessenkonflikte den Kundeninteressen schaden (§ 8 Abs. 1 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung).

Nach Art. 4 Del VO IBIPs sind in Bezug auf Versicherungsanlageprodukte angemessene Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten festzusetzen und kontinuierlich umzusetzen. Dabei ist jedenfalls zu definieren,

- unter welchen Umständen ein Interessenkonflikt, der den Interessen eines oder mehrerer Kunden schaden könnte, vorliegt oder entstehen könnte und
- welche Verfahren einzuleiten und welche Maßnahmen zu treffen sind, um diese Konflikte zu bewältigen und eine Schädigung von Kundeninteressen zu verhindern.

Darüber hinaus sind angemessene Verfahren & Maßnahmen zu beschreiben und zu ergreifen, um vom Produkthersteller sämtliche sachgerechten Informationen zu den Versicherungsprodukten einzuholen (Details Art. 4f Del VO IBIPs).

Für Versicherungsmakler bedeutet dies in Bezug auf Versicherungsanlageprodukte die **Verpflichtung zur Erstellung einer unternehmensinternen Richtlinie beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten**, die hinsichtlich Art, Größe, Umfang und Komplexität des Geschäfts angemessen ist.

Die Maßnahmen, um Interessenkonflikte zu bewältigen und eine Kundenschädigung zu verhindern müssen angemessen sein und müssen (soweit angemessen) etwa Regelungen zur Kontrolle von Informationsaustausch sowie zur Beseitigung von direkten Verbindungen zwischen bestimmten Zahlungsempfängern ebenso zum Inhalt haben, wie z.B. eine Festlegung von Grundsätzen für den Umgang mit Geschenken und Zuwendungen (siehe im Detail Art. 5 Del VO IBIPs)

Reichen die vom Versicherungsvermittler eingerichteten wirksamen organisatorischen und verwaltungsmäßigen Vorkehrungen und Regelungen von Interessenkonflikten nicht aus, stellt das letzte Mittel die Pflicht zur Offenlegung eines Interessenkonflikts dar (Art. 6 Del VO IBIPs; § 8 Abs. 3 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung). Diese hat mittels eines dauerhaften Datenträgers erfolgen und so ausführlich sein, dass der Kunde seine Entscheidung über die Versicherungsvertriebstätigkeiten, in deren Zusammenhang der Interessenkonflikt auftritt, in voller Kenntnis der Sachlage treffen kann (§ 8 Abs. 4 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung).

Achtung: Die Offenlegung von Interessenkonflikten befreit jedoch nicht von der Pflicht die organisatorischen und administrativen Vorkehrungen zu treffen, aufrechtzuerhalten und anzuwenden, mithilfe derer sich eine Schädigung der Interessen der Kunden am effektivsten verhindern lässt (vgl. ErwG 5 der Del VO IBIPs).

Die hinsichtlich Interessenkonflikte festgelegten Grundsätze sind zudem mindestens jährlich zu überprüfen und Situationen, in denen ein solcher Konflikt aufgetreten ist, sind zu dokumentieren. Regelmäßige schriftliche Berichte über diese Situationen sind an die Geschäftsführung des Vermittlers abzugeben (Art. 7 Del VO IBIPs).

9.4 Checkliste, To-dos & Musterformulare

▪ Checkliste

| | |
|--|---|
| Ermittlung & Beurteilung von Interessenkonflikten zum Kunden hin; zwischen Kunden untereinander. | ✓ |
| Erarbeitung einer schriftlichen Richtlinie zu Interessenkonflikten | ✓ |

| | |
|---|---|
| <p>Welche Umstände lassen Interessenkonflikte entstehen?</p> <p>Welche Verfahren / Maßnahmen existieren, um Konflikte zu bewältigen und Schäden am Kunden zu verhindern?</p> | |
| <p>Offenlegung eines Interessenkonflikts als ultima ratio.</p> <p>Dabei:</p> <ul style="list-style-type: none"> Genau Beschreibung des betreffenden Interessenkonflikts Erklärung über Art und Ursache des Interessenkonflikts Erklärung über die Risiken, die dem Kunden infolge des Interessenkonfliktes entstehen Beschreibung der zur Minderung des Interessenkonfliktes getroffenen Maßnahmen Deutlicher Hinweis, dass grundsätzlich zwar wirksame organisatorische und administrative Vorkehrungen zur Verhinderung / Bewältigung von Interessenkonflikten getroffen worden sind, diese jedoch nicht ausreichen, um mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Risiken für eine Schädigung der Interessen des Kunden abgewendet werden. | ✓ |
| <p>Zumindest jährliche Überprüfung der festgeschriebenen Grundsätze</p> | ✓ |
| <p>Dokumentation</p> | ✓ |

- **To-dos**

Hinweis als Orientierungshilfe: Im [Rundschreiben der deutschen Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht \(BaFin-Rundschreiben 11/2018\)](#) finden sich Ausführungen zu Fehlanreizen im Versicherungsvertrieb von Versicherungsunternehmen und deren Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern. Unter „B.VII Vertriebsvergütung, Anreize und Interessenkonflikte“ bezieht die Behörde gleich in mehreren Randziffern ausführlich Stellung zum Fragenkomplex.

- **Musterformulare**

Unverbindliches Muster einer [unternehmensinternen Richtlinie zu Interessenkonflikten beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten](#): siehe

Im Mitgliederbereich der WK-Serviceseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler (www.wko.at/versicherungsmakler; Navigationsfeld „Nur für Mitglieder“) finden Sie dieses Dokument als bearbeitbares Word-Dokument.

10. VERGÜTUNG

10.1 Allgemeines & Rechtsgrundlagen

Die Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln der [IDD](#) (Art. 17 - 25) bringen u.a. zum Ausdruck, dass die (zumindest abstrakte) Gefahr gesehen wird, Vergütungssysteme könnten beim Vertrieb von Versicherungsprodukten Fehlanreize zum Nachteil des Kunden fördern. Die bereits zur Thematik der Interessenkonflikte angesprochene Situation, dass das Absatzinteresse des Vertriebs den Kundeninteressen nach einem bedürfnisoptimalen Produkt gegenüberstehen könnte, findet man auch hier.

Der Gesetzgeber hat grundsätzlich mehrere Möglichkeiten, in Vergütungssysteme einzugreifen; während der Entwurf der IMD 2 noch ein strenges Offenlegungsregime (z.B. automatische Offenlegung der Höhe der Provision; sog. hard-disclosure) sowie ein partielles Provisionsverbot vorgesehen hat, belässt es die IDD weitgehend beim einem sog. soft-disclosure-System, also einer bloßen Offenlegung der Vergütungsart. Gleichzeitig dürfen Vergütungen aber keine Anreize schaffen, dem Kunden ein seinen Bedürfnissen nicht entsprechendes Produkt anzubieten (vgl. Art. 17 Abs. 3 IDD; [§ 1 Abs. 3 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung](#)). Demnach dürfen Versicherungsvermittler *„nicht in einer Weise Vergütungen annehmen oder die Leistung ihrer Angestellten vergüten oder bewerten, die mit ihrer Pflicht im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert.“*

Für die Vergütung von Versicherungsanlageprodukten gelten weitere/zusätzliche Vorschriften.

Hinweis:

Der Begriff „Vergütung“ wird sowohl in der IDD, wie auch in der GewO sehr weit definiert. Die **Legaldefinition** des [§ 137 Abs. 5 Z. 1 GewO](#) beschreibt „Vergütung“ nämlich als *alle Arten von Provisionen, Gebühren, Entgelten oder sonstigen Zahlungen, einschließlich wirtschaftlicher Vorteile jeglicher Art, oder finanzielle oder nichtfinanzielle Vorteile oder Anreize, die in Bezug auf Versicherungsvertriebstätigkeiten angeboten oder gewährt werden.*

Die **wesentlichen Rechtsgrundlagen** zum Thema Vergütung finden sich in

- [Art. 17 Abs. 3, Art. 19 und Art. 29 IDD](#)
- [Art. 8 Del VO IBIPs](#)
- [§ 1 und § 9 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung](#)
- für Versicherungsunternehmen: insb. §§ 130a, 135c VAG

10.2 Offenlegung / Vergütungstransparenz (bei Vermittlung sämtlicher Versicherungsprodukte)

§ 1 Abs. 9 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung greift die Regelung des Art. 19 IDD auf und statuiert eine sog. **soft-disclosure-Regelung**. Demnach haben Versicherungsvermittler den Kunden gegenüber ungefragt offenzulegen,

- die Art der im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag erhaltenen Vergütung (§ 1 Abs. 1 Z 9 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung) der sowie

- ob der Vermittler im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag (§ 1 Abs. 1 Z 10 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung)
 - 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.

Gemäß **§ 133 Abs. 2 Z 12 VAG** ist die letztgenannte Information iSd § 1 Abs. 1 Z 10 der Standesregeln für Versicherungsvermittler (auf welcher Basis Versicherungen vertrieben werden) nur von Versicherungsvermittler (nicht von Versicherungen) zu erteilen.

Achtung:

Da sich die die Offenlegung auf, *die im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag erhaltenen Vergütung* bezieht (= **vertragsbezogene Vergütungstransparenz**), sind die entsprechenden Hinweise auf die Vergütungsart wohl in den vertragsbezogenen Dokumenten dem Kunden gegenüber (z.B. Beratungsprotokoll) offen zu legen; ein bloßer „Pauschalhinweis“ im Maklervertrag oder in den Makler-AGB wird diesbezüglich wohl nicht ausreichen.

Über ein direkt vom Kunden dem Vermittler zu zahlendes Honorar („Gebühr“) ist auch der Höhe nach zu informieren (§ 1 Abs. 10 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung);

dies entspricht den allgemeinen Grundsätzen vertragsbezogener Transparenz und § 138 Abs. 1 GewO.

Erfolgen durch den Kunden im Rahmen des Versicherungsvertrags nach dessen Abschluss Zahlungen, die keine laufenden Prämienzahlungen oder planmäßigen Zahlungen sind, hat der Versicherungsvermittler die für die Zahlung relevanten Informationen für jede solche Zahlung ebenfalls offenzulegen (§ 1 Abs. 11 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung).

Hinweis:

§ 138 Abs. 1 GewO bleibt durch die Standesregeln unberührt. D.h.: Ein Honorar lediglich für eine Beratung darf nur verlangt werden, wenn dies vorweg im Einzelnen vereinbart worden ist. Kommt es in derselben Sache zum Abschluss eines Versicherungsvertrages, entfällt der Honoraranspruch in der Höhe der Provision.

10.3 Zusätzliche Anforderungen beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten

Im Rahmen der Versicherungsvermittlung von Versicherungsanlageprodukten gelten weitere, zusätzliche Vorschriften: Rechtzeitig vor dem Vertragsabschluss sind dem Kunden zunächst **angemessene Informationen über sämtliche Kosten und verbundenen Gebühren** zur Verfügung zu stellen (vgl. § 9 Abs. 1 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung). Die Informationen über alle Kosten und Gebühren sind **in aggregierter Form** zu erteilen; dies soll es dem Kunden ermöglichen, Gesamtkosten sowie die kumulative Wirkung auf die Anlagerendite zu verstehen.

Auf Verlangen des Kunden ist eine Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten zur Verfügung zu stellen. Über dieses Recht ist der Kunde zu informieren.

§ 9 Abs. 3 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung enthält eine **wesentliche Grundvoraussetzung**, Gebühren/Provisionen im Rahmen des Vertriebs von Versicherungsanlageprodukten zu bezahlen und/oder zu erhalten: Diese dürfen sich zum einen **nicht nachteilig auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung** für den Kunden auswirken und andererseits nicht die Verpflichtung des Versicherungsvermittlers beeinträchtigen, **im besten Interesse seiner Kunden** ehrlich, redlich und professionell zu handeln.

Nach § 10 Abs. 7 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung hat der Versicherungsvermittler dem Kunden regelmäßig angemessene Berichte über die von ihm erbrachten Dienstleistungen mittels eines dauerhaften Datenträgers zur Verfügung zu stellen. Diese Berichte haben der Art und Komplexität der jeweiligen Versicherungsanlageprodukte sowie der Art der für den Kunden erbrachten Dienstleistungen Rechnung zu tragen und gegebenenfalls die Kosten, die mit den im Namen des Kunden getätigten Geschäften und den erbrachten Dienstleistungen verbunden sind zu enthalten.

10.4 Weitere relevante Themenstellungen im Zusammenhang mit Vergütungen

Art. 8 Del VO IBIPs beinhaltet **vergütungsrelevante Bewertungen von Anreizen / Anreizregelungen**, die im Wesentlichen dazu dienen, Einschätzungen darüber treffen zu können, ob bestimmte Vergütungen verpönt sind. Im Grundsatz wird dabei die Aussage getroffen, dass ein Anreiz dann nachteilig für die Qualität der betreffenden Dienstleistung für den Kunden ist, wenn dieser aufgrund der Art und des Ausmaßes Anlass dafür bietet, Versicherungsvertriebstätigkeiten auf eine Art und Weise auszuführen, die gegen die Verpflichtung verstößt, im besten Interesse des Kunden ehrlich, redlich und professionell zu handeln. Da auch hier Legaldefinitionen fehlen, ist anhand einer Gesamtanalyse zu eruieren, ob ein Vergütungsanreiz (z.B. eine Bonifikation) allenfalls dazu führt, dass diese Art der Vergütung verpönt ist.

Bsp.: Der Anreiz veranlasst den Makler, dem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt bzw. eine bestimmte Versicherungsleistung anzubieten oder zu empfehlen, obwohl er imstande wäre, ein anderes Versicherungsprodukt bzw. eine andere Versicherungsleistung anzubieten, das bzw. die den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechen würde.

Diese **Bewertung ist für sämtliche Vergütungsformen und -arten vorzunehmen**, also nicht nur für Gebühren und Provisionen, sondern insb. auch für Bonifikationen. Zu beachten ist, dass in manchen Fällen die Kriterien des Art. 8 Del VO IBIPs auch zur Konkretisierung des Art. 17 Abs. 3 IDD dienen, mit anderen Worten können diese auch zur Interpretation von Interessenkonflikten hinsichtlich allgemeiner Versicherungsprodukte herangezogen werden.

Für den Fall, dass sich auf der Vermittlerseite bestimmte Strukturen bzw. Hierarchien ausmachen lassen, stellt sich die Frage, auf welcher Ebene der Fehlanreiz zu beurteilen ist: Der in Art. 17 Abs. 3 IDD gewählte aufsichtsrechtliche Regulierungsansatz ist weit gefasst: Es dürfen keine Vorkehrungen getroffen werden, durch die Anreize für sie selbst oder Versicherungsvermittler geschaffen werden könnten. Das spricht dafür, dass der Fehlanreiz nicht auf einer bestimmten, sondern auf jeder Ebene zu beurteilen ist, die in den Vermittlungsprozess einbezogen wird.

Wichtig:

Diese vergütungsrelevanten Bewertungen sind nicht nur im Verhältnis Kunde bzw. Versicherungsunternehmen zum Versicherungsvermittler vorzunehmen; die (interne) Vergütung der am Versicherungsvertrieb mitwirkenden Beschäftigten hat sich ebenfalls daran zu orientieren, speziell wenn variable Gehaltsbestandteile mit Mitarbeitern vereinbart werden.

Ob Kundeninteressen auch trotz erheblicher wirtschaftlicher Anreize für den Vermittler entsprochen werden kann bzw. sogar ein Widerspruch zu Kundeninteressen in der Gesamtschau hinnehmbar ist, lässt sich nicht pauschal beantworten. Vielmehr sind den genannten Nachteilen sämtliche Faktoren gegenüberzustellen, die die Qualität der Dienstleistung für den Kunden erhöhen.

- Im Verhältnis des Versicherungsunternehmens zum Versicherungsvermittler greift [§ 128 Abs. 3 VAG](#) den Redlichkeitsgrundsatz auf und verbietet Vergütungen, wenn eine Kollision vorliegt, im bestmöglichen Interesse der Versicherungsnehmer und Anspruchsberechtigten zu handeln. Insbesondere dürfen Versicherungsunternehmen keine Vorkehrungen durch Vertriebsvergütung, Verkaufsziele o.dgl. treffen, durch die Anreize geschaffen werden könnten, einem Versicherungsnehmer ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen oder anzubieten, obwohl sie ein anderes, den Bedürfnissen des Versicherungsnehmers besser entsprechendes Versicherungsprodukt empfehlen oder anbieten könnten.

[§ 128 Abs. 4 VAG](#) enthält darüber hinaus noch eine **Verordnungsermächtigung für die FMA, bestimmte Vergütungen verbieten zu können**. Sie kann nämlich per Verordnung definieren, welche Geschäftspraktiken als unredlich bzw. welche Informationen als nicht eindeutig oder irreführend gelten und welche Vertriebsvergütungs- und Bewertungspraktiken unzulässig sind, weil sie mit der Pflicht kollidieren, im bestmöglichen Interesse der Versicherungsnehmer zu handeln. Bis dato hat die FMA von dieser Ermächtigung nicht Gebrauch gemacht.

10.5 Musterformulare

Unverbindliches Muster einer Zusatzvereinbarung zum Maklervertrag:

Im Mitgliederbereich der WK-Serviceseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler (www.wko.at/versicherungsmakler); Navigationsfeld „Nur für Mitglieder“, finden Sie dieses Dokument als bearbeitbares Word-Dokument.

11. WEITERBILDUNG

11.1 Allgemeines & Rechtsgrundlagen

Die IDD führt erstmals für alle Versicherungsvertreiber eine Verpflichtung zu laufenden Weiterbildung ein, die für Versicherungsvermittler innerstaatlich in der GewO umgesetzt worden ist. Auf Basis der GewO haben in weiterer Folge die zuständigen Fachorganisationen - so auch der Fachverband der Versicherungsmakler - Lehrpläne zu erlassen, die Detailregelungen zur Fortbildungsverpflichtung enthalten.

Hinsichtlich des betroffenen, also zur Weiterbildung verpflichteten Personenkreises unterscheidet die GewO

- Einzelunternehmer sowie Personen in Leitungsorganen von Gesellschaften (z.B. GmbH-Geschäftsführer), die für die Versicherungsvermittlung maßgeblich verantwortlich sind ([§ 137b Abs. 1 erster und zweiter Satz GewO](#)) und
 - die direkt bei der Versicherungsvermittlung mitwirkenden **Beschäftigten** (§ 137b Abs. 1 dritter Satz bzw. § 137b Abs. 2 GewO).

Alle weiterbildungsverpflichteten Personen haben Schulungen im Ausmaß von mindestens **15 Stunden pro Jahr** zu absolvieren (im Fall der Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit mindestens 5 Stunden). Abzustellen ist dabei auf das Kalenderjahr (erstmalig ab 1.1.2019), wobei die Verpflichtung ab dem der Eintragung in das GISA nächstfolgenden Kalenderjahr gilt.

Zur Erfüllung der quantitativen Anforderungen an die Weiterbildungsverpflichtung ist zu berücksichtigen, dass die **reine Schulungszeit** heranzuziehen ist. Allfällige Pausen im Laufe eines Schultages sind daher in Abzug zu bringen.

- Beispiel:

Dauert eine Schulung von 09:00 bis 17:00 (= 8 „brutto“-Stunden) und sind darin je eine halbstündige Vormittags- und Nachmittagspause sowie eine einstündige Mittagspause inkludiert, errechnen sich daraus 6 „netto“-Schulungsstunden, die zur verpflichtenden Weiterbildung zählen.

Die durchgeführten Schulungen sind zu dokumentieren, die entsprechenden Schulungsnachweise (Seminarbestätigungen u.dgl.) sind am Gewerbestandort zumindest fünf Jahre zur jederzeitigen Einsichtnahme durch die Behörde bereitzuhalten.

Nach § 137b Abs. 3a GewO haben die zuständigen Fachorganisationen der WKÖ Weiterbildungslehrpläne zu erstellen und - nach entsprechender Bestätigung durch das Wirtschaftsministerium - zu veröffentlichen. In diesen Lehrplänen ist der unterschiedliche Personenkreis (Einzelunternehmer & Personen in Leitungsorganen von Gesellschaften einerseits; Beschäftigte andererseits) zu berücksichtigen, denn für den erstgenannten Adressatenkreis gilt, dass zumindest die Hälfte der Weiterbildungsverpflichtung nur bei bestimmten unabhängigen Bildungsinstitutionen durchgeführt werden darf. Die zur Weiterbildung verpflichteten Mitarbeiter dürfen dagegen auch bei „abhängigen“ Anbietern (z.B. Versicherungsunternehmen) geschult werden, dürfen sich aber auch einer (teilweisen oder ausschließlichen) internen Weiterbildung unterziehen.

11.2 Der Weiterbildungs-Lehrplan für Versicherungsmakler

Der Weiterbildungslehrplan des Fachverbandes der Versicherungsmakler auf Basis des § 137b Abs. 3a GewO, der am 12. Juli 2019 in Kraft getreten ist, konkretisiert die gesetzlichen Bestimmungen über die Fortbildung. Dabei wird die Unterteilung in Einzelunternehmer & Personen in Leitungsorganen von Gesellschaften einerseits und Beschäftigte andererseits aus der GewO übernommen.

- **Einzelunternehmer & Personen in Leitungsorganen von Gesellschaften**

- Zum Ausmaß der Schulungen / Einteilung in unabhängige und nicht-unabhängige Bildungsinstitutionen

Für Einzelunternehmer & Personen in Leitungsorganen von Gesellschaften gilt, dass mindestens 10 der vorgeschriebenen 15 Weiterbildungsstunden bei bestimmten unabhängigen Bildungsinstitutionen zu absolvieren sind. Zu diesen bestimmten unabhängigen Bildungsinstitutionen zählen etwa der Fachverband der Versicherungsmakler und die regionalen Fachgruppen, Bildungsinstitutionen mit Zertifikat oder Gütesiegel einer vom Fachverband betrauten Einrichtung für Forschung und Entwicklung der beruflichen Aus- und Weiterbildung mit langjähriger Erfahrung, Bildungseinrichtungen mit Ö-Cert, Universitäten und Fachhochschulen.

Die Bildungsinstitutionen, die ein Gütesiegel des ibw (Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft) tragen, finden Sie [hier](#).

Als unabhängig gilt eine Bildungseinrichtung dann, wenn keine direkte oder indirekte Beteiligung von Versicherungsunternehmen an Stimmrechten oder Kapital der Bildungsinstitution besteht bzw. kein wesentlicher Einfluss eines Versicherungsunternehmens auf die Inhalte der Bildungsangebote gegeben ist.

5 der vorgeschriebenen 15 Weiterbildungsstunden müssen nicht zwingend bei bestimmten unabhängigen Bildungsinstitutionen absolviert werden. In diesem Ausmaß steht den weiterbildungsverpflichteten Personen die Wahl des Bildungsanbieters frei.

Hinweis:

Auf der [WK-Service-Webseite des Fachverbandes der Versicherungsmakler](#) können Sie sich einen Überblick über die vom Fachverband und den regionalen Fachgruppen (als unabhängige Bildungsinstitutionen) angebotenen facheinschlägigen Schulungen & Seminare verschaffen.

- Auswahl der Lerninhalte aus zwei Modulen

Der Weiterbildungslehrplan sieht zwei Lernmodule vor, die die gesamten Mindestanforderungen an angemessenen Fähigkeiten und Kenntnissen i.S.d. Anlage 9 der GewO (= Anlage A der IDD) abbilden:

Modul 1: Rechtskompetenz und Berufsrecht und

Modul 2: Fach- und Spartenkompetenz.

Die weiterbildungsverpflichteten Einzelunternehmer & Personen in Leitungsorganen von Gesellschaften haben mindestens fünf Stunden aus jedem Modul zu wählen; die restlichen fünf Stunden stehen zur freien Auswahl.

- Webinare & Co

Grundsätzlich gelten auch Schulungen in Form „vereinfachten Lernens“, wie etwa Webinare, Online-Kurse, E-Learning-Einheiten als geeignete Schulungen (sog. Technikneutralität). Es ist jedoch für ein ausgewogenes Verhältnis zwischen klassischen Präsenzveranstaltungen und vereinfachtem Lernen zu achten.

Für alle Formen vereinfachten Lernens gilt: Es ist eine Lernerfolgskontrolle durch die Bildungsinstitution nachzuweisen.

- **An der Versicherungsvermittlung direkt mitwirkende Beschäftigte**

- Freie Wahl des Bildungsanbieters

Die an der Versicherungsvermittlung direkt mitwirkenden Beschäftigten sind an keine bestimmten Bildungsanbieter gebunden; dies ergibt sich bereits aus § 137b Abs. 3a GewO. Mitarbeiter können also extern oder intern geschult werden; im Fall externer Schulungen steht die Wahl des Anbieters frei.

- Keine zwingende Modulwahl

Die für Einzelunternehmer & Personen in Leitungsorganen von Gesellschaften vorgesehene Modularisierung gilt für die weiterbildungsverpflichteten Beschäftigten nicht. Die Auswahl der Lerninhalte ist jedoch entsprechend der vom Beschäftigten wahrgenommenen Aufgaben (individuell) festzulegen.

- Technikneutralität

Weiterbildungsverpflichteten Mitarbeiter von Versicherungsmaklerunternehmen ist es möglich, die gesamten 15 Stunden via vereinfachtes Lernen zu absolvieren; es steht ihnen aber auch frei Webinare u.dgl. mit klassischen Präsenzsulungen beliebig zu kombinieren.

- **Regelungen für alle weiterbildungsverpflichteten Personen**

Es gelten ausschließlich facheinschlägige Schulungen als zur Weiterbildung geeignet. D.h., dass

- sich die Inhalte in den Modulen 1 oder 2 in den Schulungen wiederfinden müssen,
- die Schulungen objektive und facheinschlägige Kenntnisse vermitteln müssen,

- die Schulungen den Erfordernissen der Tätigkeit als Versicherungsmakler (= primäre Interessenwahrnehmung für den Kunden) Rechnung tragen müssen,
- absatzorientierte Produktschulungen als nicht geeignet / nicht facheinschlägig gelten.

Die eigene Vortragstätigkeit wie auch Selbststudium von Fachliteratur gelten nicht als Weiterbildung im Sinne des Lehrplans.

11.3 Checkliste & To-dos

Zusammenfassend kann die Weiterbildungsverpflichtung folgendermaßen dargestellt werden:

| | Einzelunternehmer / Personen in Leitungsorganen | Mitarbeiter | Einzelunternehmer / Personen in Leitungsorganen in Nebentätigkeit | Mitarbeiter bei Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit |
|--|---|---|---|--|
| Stunden / Jahr | 15 | 15 | 5 | 5 |
| davon mindestens unabhängig | 10 | 0 | 2,5 | 0 |
| Modul 1 / 2 | mind. 5 / mind. 5 | Keine Mindeststunden pro Modul; Berücksichtigung der Art der wahrgenommenen Aufgaben | | |
| Vereinfachtes Lernen mit Lernerkontrolle | ausgewogenes Verhältnis | kein Limit | ausgewogenes Verhältnis | kein Limit |

▪ **Checkliste**

| | |
|--|---|
| Weiterbildungsverpflichtung einhalten | ✓ |
| Weiterbildungen der Mitarbeiter organisieren; dabei darauf achten, dass die vom Beschäftigten wahrgenommenen Aufgaben hinreichend Berücksichtigung finden, | ✓ |
| <p>Dokumentation der absolvierten Schulungen (auch für die Mitarbeiter)</p> <p>Weder die GewO noch der Lehrplan schreiben eine bestimmte Art der Dokumentation vor; es können daher analoge Ablagen und/oder elektronische Archive verwendet werden.</p> <p>Tipp:</p> <p>Archivieren Sie nicht nur die Schulungsnachweise, die Sie von den Bildungsanbietern zur Verfügung gestellt bekommen; legen Sie z.B. eine Excel-Tabelle an, in die Sie sämtliche Schulungen eintragen. Dies erleichtert die Vorlage bzw. den Nachweis bei Prüfungen durch die Gewerbebehörden.</p> | ✓ |
| Archivierung der Schulungsnachweise/-übersichten für zumindest fünf Jahre am Standort des Gewerbes. Im Fall einer Prüfung durch die Gewerbebehörden sind die Unterlagen vorzulegen | ✓ |
| Überprüfung der DSGVO-Datenverarbeitungsverzeichnisse. Im Hinblick auf die gesetzliche Aufbewahrungsfrist der Schulungsdokumente von fünf Jahren sind evtl. die Datenverarbeitungsverzeichnisse zu adaptieren | ✓ |

12. SANKTIONEN

Zur Aufsicht über die Versicherungsvermittler sind in erster Instanz die Bezirksverwaltungsbehörden zuständig, das heißt die Magistrate bzw. Bezirkshauptmannschaften.

12.1 Verwaltungsstrafen

Verstöße gegen verwaltungsrechtliche Bestimmungen werden mit Verwaltungsstrafen geahndet. Die entsprechenden Bestimmungen finden sich in den [§§ 366 ff. GewO](#). Folgende spezifische Verstöße gegen IDD-Bestimmungen sind dort genannt:

- Verwaltungsstrafe bis zu € 3.600:
- Ausübung des Gewerbes der Versicherungsvermittlung ohne Gewerbeberechtigung
- Verstoß gegen die Standesregeln für Versicherungsvermittlung beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten:

bei juristischen Personen: bis zum Zweifachen der infolge des Verstoßes erzielten Gewinne oder verhinderten Verluste oder bis zu € 5.000.000 oder 5% des Jahresumsatzes

bei natürlichen Personen: bis zum Zweifachen der infolge des Verstoßes erzielten Gewinne oder verhinderten Verluste oder bis zu € 700.000

- Verwaltungsstrafe bis zu € 2.180:
- andere Verstöße gegen die §§ 137 bis 138 GewO
- Verwaltungsstrafe bis zu € 1.090:
- andere Verstöße gegen die Standesregeln für Versicherungsvermittlung

12.2 Entziehung der Gewerbeberechtigung

Bei schwerwiegenden Verstößen gegen die im Gewerbe zu beachtenden Rechtsvorschriften ist die Gewerbeberechtigung zu entziehen, wenn der Gewerbeinhaber infolge der Verstöße die erforderliche Zuverlässigkeit nicht mehr besitzt (§ 87 Abs. 1 Z 3 GewO).

Die Nichterfüllung der Weiterbildungsverpflichtung ist erst bei wiederholtem Verstoß ein Entziehungsgrund (§ 87 Abs. 1 Z 6 lit b und c GewO).

12.3 Veröffentlichung

Die Veröffentlichung von Verstößen ist eine vom Richtlinien-gesetzgeber vorgesehene, spezielle Sanktionsstufe. Rechtskräftige Entscheidungen, mit denen eine verwaltungsrechtliche Sanktion wegen des Verstoßes gegen die §§ 137 bis 138 GewO oder die Standesregeln für Versicherungsvermittlung verhängt werden, werden von der Behörde auf ihrer Webseite veröffentlicht (§ 360a Abs. 1 GewO).

Die Behörde kann von einer Veröffentlichung absehen oder diese anonymisiert vornehmen, wenn die Veröffentlichung unverhältnismäßig wäre. Dies wird insbesondere bei geringfügigen Verstößen der Fall sein. Bei Verstößen gegen die Standesregeln für Versicherungsvermittlung beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten sind die Art des Verstoßes und die verantwortliche natürliche oder juristische Person jedenfalls zu veröffentlichen (§ 360a Abs. 5 GewO).

Gegen die Maßnahme der Veröffentlichung kann (abgesehen vom Rechtsmittel der Berufung gegen die Strafe selbst) ein Antrag auf Überprüfung gestellt werden. Die jeweilige Bezirksverwaltungsbehörde prüft dann selbst nochmals, ob die Veröffentlichung gerechtfertigt war und stellt einen entsprechenden Bescheid aus, der wiederum dem üblichen Rechtsmittel-

verfahren unterliegt (Beschwerde an das Landesverwaltungsgericht, ggf. Revision an den VwGH oder Beschwerde an den VfGH).

WICHTIGE HINWEISE FÜR CHECKLISTEN UND MUSTER

Weder der Fachverband der Versicherungsmakler noch die RA-Kanzlei Weinrauch Rechtsanwälte, die an der Erstellung der Muster wesentlich beteiligt war, übernimmt die Verantwortung für die Rechtskonformität der im Text verlinkten unverbindlichen Unterlagen Dies unter anderem deshalb, da eine entsprechende Verwaltungspraxis zu diesen Pflichten noch kaum besteht.

Die unverbindlichen Musterformulare und Checklisten folgen jedenfalls der aus interessenpolitischer Sicht notwendigen Zielsetzung, möglichst praxisnahe, brauchbare, kurze Unterlagen für Versicherungsmakler-Unternehmen- v.a. auch für EPU und KMU geeignet- zur Verfügung zu stellen, die diese einerseits so gering als möglich mit Administrativkosten belastet und es andererseits ermöglicht, gegenüber der Aufsichtsbehörde Dokumente vorzulegen, mit welchen demonstriert werden kann, sich mit den neuen rechtlichen Anforderungen auseinandergesetzt zu haben.

Musterformulare und Checklisten sind vom einzelnen Makler / Maklerunternehmen stets in eigener Verantwortung auf die jeweilige Praxistauglichkeit sowie auf Vollständigkeit und Korrektheit zu überprüfen und ggf. den jeweiligen Gegebenheiten zufolge individuell anzupassen.