

Wien, im Juni 2019

## Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

# Die Standesregeln für Versicherungsvermittlung

Geschätzte Kolleginnen und Kollegen!

Lange hat die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive / IDD) in die GewO auf sich warten lassen (siehe dazu die [Mitgliederinformation des Fachverbandes der Versicherungsmakler vom 1. Februar 2019](#)); noch länger die Umsetzung anderer wichtiger Abschnitte der IDD in der Verordnung des Wirtschaftsministeriums über Standes- und Ausübungsregeln für Gewerbetreibende, die die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung ausüben (kurz: **Standesregeln für Versicherungsvermittlung - abrufbar im [Rechtsinformationssystem des Bundes RIS](#)**). Diese sind nun veröffentlicht und mit 18.06.2019 in Kraft.

In dieser Mitgliederinformation möchte Ihnen der Fachverband einen **ersten Überblick über die wichtigsten Regelungen** geben.

### ■ Ausgangssituation & Allgemeines zu den Standesregeln

Die Informations- und Dokumentationspflichten (als Ordnungsvorschriften), die Versicherungsvermittler treffen, waren in der Vergangenheit in der GewO geregelt. Im Zuge der innerstaatlichen Umsetzung der IDD wurden Teile der Vermittlerpflichten aus der GewO entfernt (§§ 137f bis 137h GewO). Diese Regelungen bilden nun zusammen mit den Wohlverhaltensregeln der IDD die neuen Standesregeln für Versicherungsvermittlung.

Die Rechtsgrundlage für die gegenständliche Verordnung des BMDW bildet § 69 Abs. 2 GewO.

Anzumerken ist in diesem Zusammenhang, dass sich der Text der Verordnung sehr stark am Originalwortlaut der IDD orientiert. Folgende Bereiche sind in der Verordnung geregelt

- § 1 Standes- und Ausübungsregeln
- § 2 Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit

- § 3 Beratung
- § 4 Ausnahmen von der Informationspflicht und Flexibilitätsklausel
- § 5 Einzelheiten der Auskunftserteilung
- § 6 Querverkäufe
- § 7 Aufsichts- und Lenkungs-Anforderungen (POG)

Ein eigener Abschnitt wird den Regelungen bezüglich Versicherungsanlageprodukte gewidmet:

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

### ■ **Best-interest-Prinzip**

Mit dem Kapitel „Standes- und Ausübungsregeln“ übernimmt § 1 der Standesregeln das best-interest-Prinzip aus der IDD und wiederholt deren programmatische Regelung, wonach Versicherungsvermittler ihren Kunden gegenüber stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse zu handeln haben.

Ebenfalls der IDD entlehnt ist die Verknüpfung des best-interest-Prinzips mit Vergütungsregelungen. In diesem Sinne regelt § 1 Abs. 3 der Standesregeln, dass Versicherungsvermittler keine Vergütungen annehmen dürfen, wenn diese mit dem best-interest-Prinzip kollidiert bzw. wenn Verkaufsziele, Verkaufsanreize o.dgl. dazu führen, dass einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt empfohlen wird, obwohl der Vermittler ein anderes, dem Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Produkt anbieten könnte.

Diese Regelung trifft auch den Versicherungsvermittler in Bezug auf seine Mitarbeiter, sodass es unter den beschriebenen Voraussetzungen verboten ist, seine Mitarbeiter in dieser Weise zu vergüten.

### ■ **Statusangabe auf den Geschäftspapieren**

Mit der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie in die GewO wurde das Prinzip der sog. Statusklarheit gesetzlich verankert (vgl. § 137 Abs. 2 GewO). Demnach dürfen Versicherungsvermittler (mit einer entsprechenden Übergangsfrist; siehe § 376 Z 18 Abs. 12 GewO) ausschließlich Versicherungsvermittlung in der Form Versicherungsmakler oder Versicherungsagent betreiben.

Die nun vorliegenden Standesregeln knüpfen inhaltlich an diese prinzipielle Statusklarheit an und regeln in § 1 Abs. 4 bis 7 die entsprechenden Angaben im Geschäftsverkehr (für Versicherungsmakler konkret: § 1 Abs. 5 der Standesregeln).

## ■ Offenlegung von Identität, Registereintragung, Beteiligungen, ...

Die Offenlegung der Identität, der Beteiligung an Versicherungsunternehmen sowie des Registereintrags haben als Vermittler-Pflichten bereits vor der IDD in der GewO bestanden; nunmehr finden sie sich in § 1 Abs. 9 der Standesregeln wieder.

Neu ist die Verpflichtung, offenzulegen, ob der Vermittler eine Beratung zu den angebotenen Versicherungsprodukten anbietet, wobei als Beratung i.S.d. Legaldefinition des § 137 Abs. 5 Z 6 GewO die Abgabe einer persönlichen Empfehlung gilt.

Achtung:

Versicherungsmakler müssen im Sinne der gegenständlichen Standesregeln stets eine Beratung (= eine persönliche Empfehlung) abgeben (siehe dazu § 3 der Standesregeln).

Die Offenlegungen müssen rechtzeitig vor Abgabe der Vertragserklärung des VN erfolgen.

## ■ Offenlegung der Vergütung

Die Standesregeln übernehmen hinsichtlich der Vergütungstransparenz die Mindestanforderungen der IDD im Sinne eines soft-disclosure-Ansatzes - regeln die Offenlegung also nicht strenger als die Richtlinie selbst - und normieren, dass die Art der im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag erhaltenen Vergütung offenzulegen ist sowie dem Kunden gegenüber darzulegen ist, ob man auf Basis einer Gebühr arbeitet (die Vergütung also direkt vom VN bezahlt wird), auf Basis einer Provision arbeitet, die in der Versicherungsprämie bereits enthalten ist, auf Basis einer anderen Art von Vergütung (einschließlich wirtschaftliche Vorteile jeglicher Art) arbeitet oder aber auf Basis einer Kombination der genannten Vergütungsarten.

Es handelt sich dabei um eine vertragsbezogene Offenlegung (arg: „... im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag ...“), sodass die entsprechenden Hinweise auf die Vergütungsart wohl in den vertragsbezogenen Dokumenten dem Kunden gegenüber (z.B. Beratungsprotokoll) darzulegen sein werden und ein bloßer „Pauschalhinweis“ im Maklervertrag oder in dem Makler-AGB wohl nicht ausreichen wird.

Hinweis:

Der Fachverband der Versicherungsmakler arbeitet aktuell in Abstimmung mit der Rechtsanwaltskanzlei Dr. Weinrauch an der Aktualisierung diverser unverbindlicher Muster-Dokumente. In die Muster-Beratungsprotokolle des Fachverbandes werden derart entsprechende Hinweise integriert.

## ■ Beratung

### ▪ Wünsche & Bedürfnisse des Kunden

Anhand der vom Kunden stammenden Angaben hat der Versicherungsvermittler dessen Wünsche und Bedürfnisse zu ermitteln und dem Kunden objektive Informationen über das Produkt in einer verständlichen Form zu erteilen. Der Kunde soll damit in die Lage gestellt werden, eine „wohl informierte Entscheidung“ treffen zu können.

### ▪ Verpflichtung zur Beratung

Versicherungsmakler sind verpflichtet, dem Kunden im Sinne einer persönlichen Empfehlung zu beraten und dabei zu erläutern, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht.

Diese Verpflichtung zur Beratung (= zur Abgabe einer persönlichen Empfehlung) kann vom Versicherungsmakler nicht abbedungen werden, ist für ihn also eine zwingende rechtliche Vorgabe. Diese Verpflichtung korrespondiert - den erläuternden Bemerkungen zu den Standesregeln zur Folge - mit der best-advice-Verpflichtung des Versicherungsmaklers nach § 28 Z 2 MaklerG.

Versicherungsagenten (Einfachagenten und „nicht konkurrenzierende“ Mehrfachagenten sowie Versicherungsvertreter im Sinne des VAG) können unter bestimmten strengen Voraussetzungen (der VN wünscht den Abschluss eines ganz bestimmten Vertrages; entsprechende Warnung in einer gesonderten Erklärung durch den Versicherungsagenten /-vertreter; nachweislicher Verzicht auf eine Beratung durch den Kunden) diese Verpflichtung hingegen abbedingen.

Vermittler müssen dem Kunden also das Produkt empfehlen, welches den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht. Die Verordnung unterscheidet in diesem Zusammenhang zwischen objektiven Informationen in § 3 Abs. 1 und relevanten Informationen nach § 3 Abs. 6 der Standesregeln. Letztgenannte können mittels standardisiertem Informationsblatt erteilt werden (§ 3 Abs. 6), dessen Aufbau in § 133 Abs. 3 bzw. § 135c Abs. 3 VAG geregelt ist.

## ■ Art der Auskunftserteilung

§ 5 der Standesregeln gibt vor, wie die Informationspflichten in den Bereichen Offenlegung und Beratung sowie die Kundeninformation bei Versicherungsanlageprodukten zu erfolgen hat. Diese Auskünfte sind in klarer verständlicher Form auf Papier oder dauerhaftem Datenträger oder auf einer Webseite (unter bestimmten Voraussetzungen) zu erteilen. Bitte beachten Sie, dass mündliche Auskünfte nicht ausreichen.

Die Auskunftserteilung mittels Webseite ist dann ausreichend, wenn der Zugang für den Kunden personalisiert ist oder wenn die Erteilung in dieser Art angemessen ist. Es muss nachweislich sein, dass der Kunde regelmäßig Internetzugang hat. In diesem Fall muss

der Kunde darüber hinaus zugestimmt haben, die Adresse wurde elektronisch mitgeteilt und die Verfügbarkeit der Auskünfte ist gewährleistet.

## ■ **Aufsichts- und Lenkungsanforderungen (Product Oversight and Governance)**

Die IDD hat mit dem Artikel 25 ein umfassendes und komplexes Prozedere zur Thematik *Product Oversight and Governance* eingeführt, mit dem ein aufsichtsrechtlich kontrolliertes Produktgenehmigungsverfahren zu etablieren ist, bevor Produkthersteller (in der Regel die Versicherungsunternehmen) Versicherungsprodukte auf den Markt bringen. Für Versicherer wurde diese Regelung im § 129 VAG umgesetzt; die Landesregeln für Versicherungsvermittlung widmen den § 7 - unter dem sperrigen Titel „Aufsichts- und Lenkungs-Anforderungen“ der gegenständlichen Thematik.

Nicht vergessen darf in diesem Zusammenhang werden, dass auf der Grundlage der IDD bereits mit 1. Oktober 2018 eine delegierte Verordnung (DELEGIERTE VERORDNUNG (EU) 2017/2358 DER KOMMISSION vom 21. September 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber [kurz: Del VO POG]) in Kraft getreten ist, die sowohl für die Versicherungsunternehmen als auch für die Versicherungsvertreiber und damit auch für die Versicherungsmakler direkt wirksam ist (siehe dazu bereits die [Mitglieder-Information des Fachverbandes der Versicherungsmakler vom 2. Oktober 2018](#)).

Die Regeln zum Product Oversight and Governance unterscheiden (sowohl in der IDD als auch in der Del VO POG) die Rolle des

- Produktkonzipierers (Produkthersteller; manufacturer) sowie
- des Vertreibers (distributor).

Die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen in den Landesregeln nehmen Bezug auf eine Situation, die in Praxis wohl eher der Ausnahmefall sein wird, nämlich auf die Konstellation, dass Versicherungsvermittler die Versicherungsprodukte zum Verkauf an den Kunden konzipieren. Im Regelfall wird nämlich der Versicherer (und nicht der Versicherungsvermittler) der Produktkonzipierer/-hersteller sein, sodass ihn die wesentlichen Pflichten auf dem POG-Prozess (Installierung eines Produktgenehmigungsverfahrens etc.) treffen werden.

Anmerkung:

Zur Unterscheidung zwischen Produktherstellung auf der einen Seite und Vertrieb auf der anderen Seite: vgl. die vorhin erwähnte [Mitglieder-Information des Fachverbandes der Versicherungsmakler vom 2. Oktober 2018](#), Seite 3.

Wenn also Versicherungsvermittler Produkte konzipieren, haben sie ein Verfahren für die Produktgenehmigung bzw. die wesentliche Anpassung bestehender Versicherungsprodukte zu unterhalten, zu betreiben und zu prüfen, bevor das Produkt vermarktet

oder vertrieben wird. Dabei ist insb. ein sog. Zielmarkt für jedes Produkt zu definieren und sicherzustellen, dass alle notwendigen Maßnahmen unternommen werden, dass die Produkte tatsächlich im Zielmarkt vertrieben werden. Den Versicherungsvertreibern haben die Produkthersteller alle sachgerechten Informationen zum Produkt und insbesondere zum Zielmarkt zur Verfügung zu stellen.

## ■ **Zusätzliche Anforderungen im Zusammenhang mit Versicherungsanlageprodukten**

Bereits die IDD kennt für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten Regelungen und Pflichten, die über den Vertrieb von Nicht-Anlageprodukten hinausgehen. Die Landesregeln für Versicherungsvermittlung setzen diese zusätzlichen Anforderungen in den § 8 ff um.

### ▪ **Vermeidung von Interessenkonflikten**

Auf der Grundlage der IDD ist seitens der Europäischen Kommission mit Wirksamkeit 1. Oktober 2018 eine eigene Delegierte Verordnung, die sich mit der Vermeidung und dem Umgang mit Interessenkonflikten beschäftigt erlassen worden (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 oder Del VO Wohlverhaltensregeln]) erlassen worden; siehe [Mitglieder-Information des Fachverbandes der Versicherungsmakler vom 2. Oktober 2018](#)). Die Verhinderung von Interessenkonflikten bzw. der Umgang mit ihnen nimmt also bereits in den Europäischen Rechtsakten eine zentrale Rolle ein.

Die Landesregeln sehen nun vor, dass zu den sonstigen Verpflichtungen des Versicherungsvermittlers die Anforderung hinzukommt, auf Dauer wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen zu treffen um zu verhindern, dass Interessenkonflikte den Kundesinteressen schaden. Dabei geht es zunächst darum, Vorkehrungen zu treffen um Interessenkonflikte zu erkennen und verhindern. Reichen diese Maßnahmen nicht aus, besteht als ultima ratio die Verpflichtung, dem Kunden gegenüber den Interessenkonflikt offen zu legen, wobei diese Offenlegung mittels eines dauerhaften Datenträgers zu erfolgen hat und so ausführlich beschrieben sein muss, dass der Kunde seine Entscheidung über die Versicherungsvertriebstätigkeiten, in deren Zusammenhang der Interessenkonflikt aufgetreten ist, in voller Kenntnis der Sachlage treffen kann.

Zur Erinnerung: Weder die Versicherungsvertriebsrichtlinie, noch die Delegierten Verordnungen und auch nicht die GewO bzw. die nunmehrigen Landesregeln enthalten eine Legaldefinition des Begriffes „Interessenkonflikte“. Im Sinne der IDD

sowie der Delegierten Verordnung IBIPs geht im Wesentlichen darum zu überprüfen, inwieweit Vertriebstätigkeiten nachteilige Auswirkungen auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung für den Kunden haben können. Dabei ist zu beurteilen, ob bzw. inwieweit ein Interesse am Ergebnis des Versicherungsvertriebs/-vermittlungsaktivitäten besteht, dass bestimmte negative Kriterien aufweist (vgl. Artikel 3 Del VO IBIPs):

- Das Interesse am Ergebnis der Versicherungsvertriebsaktivität unterscheidet sich vom Interesse des (potenziellen) Kunden oder potenziellen Kunden;
- es hat das Potenzial, das Ergebnis der Versicherungsvertriebsaktivitäten zum Nachteil des Kunden zu beeinflussen.

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.

#### ■ **Die IDD-Umsetzung ist nun fast komplett - nur noch Weiterbildungs-Lehrplan ausständig**

Über 3 Jahre nach Inkrafttreten der IDD (Februar 2016) ist die Innerstaatliche Umsetzung noch immer nicht zur Gänze vollzogen. Während die gesetzlichen Änderungen (VAG und VersVG per 1. Oktober 2018; GewO, Maklergesetz und BWG per 28. Jänner 2019) umgesetzt worden sind und die Regelungen der Gewerbeordnung für Versicherungsvermittler nun mit den Landesregeln für die Versicherungsvermittlung komplettiert worden sind, liegt der Weiterbildungs-Lehrplan für Versicherungsmakler, der die Weiterbildungsverpflichtung im Detail regelt, nach wie vor nicht vor; dieser liegt seit nunmehr mehreren Wochen beim zuständigen Wirtschaftsministerium zur Bestätigung und wird vom Fachverband der Versicherungsmakler raschest möglich veröffentlicht, sobald diese Bestätigung erteilt wird.

#### ■ **Weitere Serviceleistungen des Fachverbandes der Versicherungsmakler für Sie**

Der Fachverband der Versicherungsmakler wird in Kooperation mit Rechtsanwalt Dr. Roland Weinrauch die unverbindlichen Musterformulare, die für Mitglieder zum Download bereitstehen, zeitnah auf deren IDD-Konformität prüfen und entsprechend adaptieren.

Darüber hinaus wird - ebenfalls in Kooperation mit der Rechtsanwaltskanzlei Dr. Weinrauch - an einem IDD-Leitfaden für Versicherungsmakler gearbeitet. Dieser wird die neuen Regelungen auf der Grundlage der Innerstaatlichen Umsetzung der IDD für Sie kompakt zusammenfassen, To Do-Listen, Checklisten, Musterformulare sowie praktische Rechtstipps beinhalten, damit Sie als Versicherungsmakler bzw. Versicherungsmaklerin im Regime der neuen rechtlichen Regularien weitestgehend rechtssicher agieren können. Der Fachverband der Versicherungsmakler wird sie darüber gesondert informieren.

Abschließend möchten wir erneut auf unsere **Serviceseite Fit-For-IDD** [www.fitforidd.at](http://www.fitforidd.at) sowie auf die **Serviceseiten des Fachverbandes der Versicherungsmakler (WK-Website)** hinweisen, auf der wir Sie mit aktuellen Informationen rund um die Versicherungsvertriebsrichtlinie und deren nationale Umsetzung versorgen.



Beste Grüße

KommR Christoph Berghammer, MAS  
Fachverbandsobmann

Prof. Mag. Erwin Gisch, MBA  
Fachverbandsgeschäftsführer