

CORONAVIRUS

INFO-SERVICE FÜR BETRIEBE



Finanzdienstleister - Vorarlberg

Praxisfragen - Versicherungsvermittlung

Antworten auf IDD-Praxisfragen

Haben Sie noch Fragen? Dann schicken Sie uns ein Mail an finanzdienstleister@wko.at. Wir werden diese gerne beantworten.

Alle Informationen für Finanzdienstleister finden Sie auf www.wko.at/idd.

[Thema: Versicherungsvermittlung – Tätigkeit](#)

[Thema: Informationspflichten und Versicherungsanlageprodukte](#)

[Thema: Beratung, Vertrieb und Execution-Only](#)

[Thema: Wünsche-Bedürfnis-Test und Geeignetheitserklärung](#)

[Thema: Vergütung und Interessenkonflikt](#)

[Thema: Delegierte Rechtsakte](#)

[Thema: Weiterbildungspflicht](#)

[Thema: Wohlverhaltensregeln](#)

[Thema: Haftung und Produktgenehmigungsverfahren](#)

Folgende Fragen sind bereits in der Praxis aufgetreten:

Thema: Versicherungsvermittlung – Tätigkeit

1. Frage: Wo ist die Versicherungsvermittlung geregelt? Welche Rechtsgrundlagen sind zu beachten?

Antwort: Einschlägig für die Versicherungsvermittlung sind neben §§ 137 bis 138 GewO auch das Versicherungsvertragsgesetz (VersVG) sowie das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG 2016). Darüber hinaus spielt bei der Versicherungsvermittlung als Makler das Maklergesetz eine beachtliche Rolle.

Achtung: Wichtig ist, dass die Inhalte der IDD nicht nur auf Versicherungsvermittler, sondern auf den gesamten Versicherungsvertrieb ausgeweitet

wurde. Die IDD ist sowohl im B2C als auch im B2B-Bereich anwendbar. Zur Übersicht aller Rechtsgrundlagen.

2. Frage: Wer darf grundsätzlich Versicherungen vermitteln und in welchem Umfang?

Antwort: In Österreich dürfen Versicherungen von folgenden Berufsgruppen vermittelt werden: Versicherungsagenten, Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten und Gewerbliche Vermögensberater eingeschränkt auf Lebens- und Unfallversicherung. Wichtig ist, dass aber auch Gewerbliche Vermögensberater die konkrete Ausübungsform dem Kunden bekannt geben müssen, also ob sie als Agent oder Makler tätig werden. Ansonsten drohen hohen Geldstrafen nach der GewO (Pflichtverletzung).

3. Frage: Ist die Versicherungsvermittlung im Nebengewerbe möglich?

Antwort: Nein, eine Versicherungsvermittlung im Nebengewerbe (§ 137 Abs 2a GewO alte Fassung - BGBl. Nr. 194/1994 zuletzt geändert durch BGBl. I Nr. 42/2008) betreffend Sachversicherungen ist nicht möglich. Die Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen ist aber weiterhin uneingeschränkt möglich. Um daher auch Sachversicherungen vermitteln zu können, ist ein Gewerblicher Vermögensberater verpflichtet, eine Gewerbeberechtigung zur Versicherungsvermittlung entweder als Versicherungsmakler oder als Versicherungsagent zu erlangen.

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

Davon zu unterscheiden ist der Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit nach § 137 Abs 3 GewO, welcher mit Umsetzung der IDD neu eingeführt worden ist

4. Frage: Sind auch Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit von der IDD umfasst?

Antwort: Ja, allerdings nur eingeschränkt (siehe § 137a GewO ab 1.1.2019). Grundsätzlich können Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit von der IDD dann ausgenommen sein, wenn die Prämie einen bestimmten Betrag nicht übersteigt und die abgedeckten Risiken begrenzt sind. Allerdings müssen die grundlegenden Anforderungen, wie die Mitteilung der Identität und der Art und Weise, wie eine Beschwerde erfolgen kann, sowie der Wünsche- Bedürfnis-Test des Kunden berücksichtigt werden.

Weitere Informationen zur Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit inklusive eigener Praxisfragen.

5. Frage: Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, um als Gewerblicher Vermögensberater Versicherungen vermitteln zu dürfen?

Antwort: Die Versicherungsvermittlung der Gewerblichen Vermögensberatung ist auf die Versicherungssparten Lebens- und Unfallversicherungen begrenzt. Darunter fallen unter anderem Ab- und Erlebensversicherungen sowie die fondsgebundene Lebensversicherung. Die Vermittlung einer Sachversicherung unterliegt nicht der Gewerbeberechtigung eines Gewerblichen Vermögensberaters. Möchte ein Gewerblicher Vermögensberater daher auch andere Versicherungen als Lebens- und Unfallversicherungen vermitteln, benötigt er die Berechtigung eines Versicherungsvermittlers (§§ 137 ff GewO).

6. Frage: Wo kann ich nachsehen, ob ein Versicherungsvermittler überhaupt als solcher tätig werden darf?

Antwort: Im GISA kann überprüft werden, ob ein Versicherungsvermittler überhaupt tätig werden darf. Das Bundesministerium für Digitales und Wirtschaftsstandort (BMDW) führt das Register, welches öffentlich sowie kostenlos abrufbar ist. Ohne Eintragung in das GISA ist die Ausübung des Gewerbes nicht erlaubt.

7. Frage: Benötigt man für die Versicherungsvermittlung eine Berufshaftpflichtversicherung und in welchem Umfang?

Antwort: Ja, für die Gewerbebeanmeldung der Versicherungsvermittlung ist entweder eine Berufshaftpflichtversicherung, eine umfassende Deckungszusage oder eine unbeschränkte Haftungserklärung notwendig (§ 137 c GewO).

Hinweis: Für Gewerbetreibende, die alle Tätigkeitsbereiche der Gewerblichen Vermögensberatung ausüben und bereits eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung haben, ist eine zusätzliche Versicherungspolize nicht notwendig, wenn die Deckung folgende Voraussetzungen erfüllt:

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

Thema: Informationspflichten und Versicherungsanlageprodukte

8. Frage: Welche Informationspflichten sind gegenüber dem Kunden zu beachten?

Antwort: Die aktuellen Informationspflichten sind in den Standesregeln für Versicherungsvermittlung geregelt.

9. Frage: Was ist ein Versicherungsanlageprodukt?

Antwort: Als Versicherungsanlageprodukt qualifiziert die IDD ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen unterliegt. Ausgenommen davon sind aber zB bestimmte Risikolebensversicherungen und Altersvorsorgeprodukte (siehe § 137 Abs 5 Z 8 GewO)

10. Frage: Wann und wie sind die Informationspflichten zu erteilen?

Antwort: Alle Informationspflichten - Allgemeine Angaben, Vergütung, Beratungsdienstleistungen und Kundeninformation - sind grundsätzlich wie folgt zu erteilen:

- Form: Papier, Website oder dauerhafter Datenträger
- Inhalt: klar, genau, verständlich [artikel-versicherungsvermittlung-idd.pdf](#)
- Sprache: Amtssprache oder vereinbarte Sprache
- Unentgeltlich.

11. Frage: Gibt es bei Versicherungsanlageprodukten besondere Informationspflichten?

Antwort: Ja, für Versicherungsanlageprodukte gibt es weitere Bestimmungen. Zusammenfassend gilt bei Versicherungsanlageprodukten:

1. Vermeidung von Interessenkonflikten
2. Weitere Kundeninformation
3. Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit sowie Berichtspflicht

Details dazu siehe in den [IDD-Vorlagen](#).

ad b) Eine dieser weiteren Kundeninformation ist die Pflicht zur Offenlegung der Kosten:

Gemäß § 9 Abs. 2 Ständeregeln für Versicherungsvermittlung trifft den Versicherungsvermittler beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten folgende Regelung in Bezug auf die Offenlegung der Kosten gegenüber seinen Kunden:

(2) Die Informationen über alle Kosten und Gebühren, einschließlich Kosten und Gebühren im Zusammenhang mit dem Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts, die nicht durch das zugrundeliegende Marktrisiko verursacht werden, sind in aggregierter Form zu erteilen, um es dem Kunden zu ermöglichen, die Gesamtkosten sowie die kumulative Wirkung auf die Anlagerendite zu verstehen. Falls der Kunde dies verlangt, ist eine Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten zur Verfügung zu stellen. Gegebenenfalls sind solche Informationen dem Kunden regelmäßig, mindestens aber jährlich, während der Laufzeit der Anlage zur Verfügung zu stellen. Die in diesem Absatz genannten Informationen sind in verständlicher Form und auf eine Weise zu erteilen, welche es den Kunden bzw. potenziellen Kunden ermöglicht, nach vernünftigem Ermessen die Art und die Risiken des angebotenen Versicherungsanlageprodukts zu verstehen und somit Anlageentscheidungen wohlinformiert treffen zu können. Die Informationen dürfen in standardisierter Form zur Verfügung gestellt werden.

Eine idente Regelung findet sich in § 135d Abs. 1 Z 6 iVm § 135c Abs. 1 Z 6 VAG 2016 und richtet sich an das jeweilige Versicherungsunternehmen. Die genannten Bestimmungen setzen Art. 29 Abs. 1 UAbs. 2 IDD um.

Anders als bei anderen Informationspflichten nimmt der Richtlinien text nicht explizit den Versicherungsvermittler oder das Versicherungsunternehmen in die Pflicht, sondern lässt offen, wer die Information an den Kunden erteilt. Die Intention ist klar: Der Kunde soll die angeführten Informationen erhalten, egal von wem.

Demnach ist die Pflicht wohl faktisch als erfüllt anzusehen, wenn das Versicherungsunternehmen sämtliche Kosten gegenüber dem Kunden ausweist. Ausgenommen davon sind Fälle, in denen der Vermittler dem Kunden noch zusätzliche (eigene) Kosten verrechnet.

Um sich abzusichern, dass das Versicherungsunternehmen dieser Pflicht nachkommt, ist es sinnvoll zumindest eine allgemeine Klausel in die Courtagevereinbarung aufzunehmen, beispielsweise mit folgendem Inhalt:

Die Vertragsparteien bestätigen, sämtlichen sie jeweils treffenden Pflichten aufgrund der Richtlinie (EU) 2016/97 und den auf deren Grundlage erlassenen europäischen und österreichischen Rechtsvorschriften sowie ergangenen behördlichen Vorgaben nachzukommen und Vertriebstätigkeiten für die XXXX AG im Einklang mit diesen Bestimmungen durchzuführen.

Am sinnvollsten scheint eine Überprüfung, ob ein solcher Passus in den bestehenden Courtagevereinbarungen schon vorhanden ist und nur jene Versicherer zu kontaktieren, bei denen das nicht der Fall ist. Zusätzlich sollte jedes Jahr stichprobenartig überprüft werden, ob das Versicherungsunternehmen dieser gemeinsamen Pflicht nachkommt.

Thema: Beratung, Vertrieb und Execution-Only

12. Frage: Muss eine Beratung des Kunden vor Versicherungsvermittlung erfolgen (Beratungspflicht)?

Antwort: Ja, grundsätzlich besteht eine Beratungspflicht. Nur unter den strengen Bedingungen des § 3 Abs 3 Ständesregeln (Veranlassung des Kunden, Einfachagent/unechter Mehrfachagent, kein Versicherungsanlageprodukt, Warnhinweis) kann auf die Abgabe der Empfehlung verzichtet werden, welche einen Bestandteil der Beratung darstellt. Der Wünsche- und Bedürfnistest ist in jedem Fall zu erheben.

13. Frage: Muss im Rahmen einer Beratung eine konkrete Empfehlung folgen (Empfehlungspflicht)?

Antwort: Die IDD versteht die Beratung als „Abgabe einer persönlichen Empfehlung“ an einen Kunden, entweder auf dessen Wunsch oder auf Initiative des Versicherungsvertreibers hinsichtlich eines oder mehrerer Versicherungsverträge. Die persönliche Empfehlung umfasst auch eine Erläuterung, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht (Geeignetheitserklärung). Die Abgabe einer Empfehlung kann unter Umständen nach Beratungsverzicht seitens des Kunden und dem Warnhinweis des Vermittlers aber tatsächlich entfallen (Siehe Frage Beratungspflicht).

14. Frage: Was ist konkret bei einem Vertrieb mit Beratung zu beachten (Eignungstest)?

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

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

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

15. Frage: Was ist konkret bei einem Vertrieb ohne Beratung zu beachten (Angemessenheitstest)?

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

16. Frage: Was ist ein Execution-Only?

Antwort: Execution-Only bedeutet, dass unter bestimmten Voraussetzungen ein Vertrieb ohne Beratung und ohne Angemessenheitstest erlaubt sein kann.

Hinweis: In Österreich ist ein Execution-Only im Bereich der IDD nicht möglich.

Thema: Wünsche-Bedürfnis-Test und Geeignetheitserklärung

17. Frage: Was ist der Wünsche-Bedürfnis-Test und ist dieser jedenfalls durchzuführen?

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

18. Frage: Was ist eine Geeignetheitserklärung und wann ist eine solche zu erteilen?

Antwort: Im Rahmen der Beratungsdienstleistung (Erteilung einer persönlichen Empfehlung) ist bei Veranlagungsprodukten auch über die Art der erbrachten Beratungsdienstleistung in Form der sogenannten Geeignetheitserklärung zu informieren, also eine Erläuterung, inwieweit die Dienstleistung den Präferenzen, Zielen und kundenspezifischen Merkmalen entspricht.

Thema: Vergütung und Interessenkonflikt

19. Frage: Muss ich als Versicherungsvermittler dem Kunden meine Vergütung offen legen bzw in wie weit?

Antwort: Ja, aber nur dann wenn die Vergütung vom Kunden erfolgt. Rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrages ist der Versicherungsvertreiber nämlich nur verpflichtet, anzugeben, wie sich seine Vergütung im Zusammenhang mit dem Versicherungsprodukt zusammensetzt (§ 1 Ständesregeln für Versicherungsvermittlung). Die Höhe der Vergütung muss daher tatsächlich nur angegeben werden, wenn die Vergütung direkt vom Kunden erfolgt. Ist die Angabe der Höhe nicht möglich, so ist die Art der Berechnung anzugeben. Erhält der Versicherungsvermittler daher seine Vergütung in Form einer Provision, ist nach der Richtlinie keine Offenlegung der Höhe notwendig.

20. Frage: Was ist eine Vergütung iSd IDD?

Antwort: Als Vergütung iSd IDD wird grundsätzlich jede mögliche Form der Entlohnung verstanden. Darunter fallen also alle Arten von Provisionen, Gebühren, Entgelte oder sonstige Zahlungen, einschließlich wirtschaftlicher Vorteile jeglicher Art, oder finanzielle oder nichtfinanzielle Vorteile oder Anreize, die in Bezug auf Versicherungsvertriebstätigkeiten angeboten oder gewährt werden (§ 137 Abs 5 Z 1 GewO).

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

21. Frage: Was ist ein Interessenkonflikt und wie ist mit Interessenkonflikten umzugehen?

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

Thema: Delegierte Rechtsakte

22. Frage: Was ist ein delegierter Rechtsakt? Welche Bestimmungen muss ich beachten?

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

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

Seit 1.10.2018 gelten daher folgende Verordnungen:

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

23. Frage: Was muss ich als Versicherungsvermittler beachten, wenn ich in einem anderen EU-Mitgliedstaat tätig werden möchte?

Antwort: Wenn ein Versicherungsvermittler, Rückversicherungsvermittler oder Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit in einem anderen Mitgliedstaat tätig werden möchte, muss er dies seiner Behörde (im Herkunftsmitgliedstaat) mitteilen. Bei Zuwiderhandeln bzw Pflichtverstößen sind entsprechende Maßnahmen zu setzen. Das Verfahren für österreichische Versicherungsvermittler ist in den §§ 137d, 137e GewO geregelt.

Thema: Weiterbildungspflicht

24. Frage: Trifft mich als Versicherungsvermittler eine Weiterbildungspflicht? Wenn ja, in welchem Umfang?

Antwort: Ja, Versicherungsvermittler haben nach Umsetzung der IDD eine Weiterbildungspflicht von 15 Stunden pro Jahr (§ 137b Abs 3 GewO). Für Gewerbliche Vermögensberater ergibt sich eine Weiterbildungspflicht von insgesamt 20 Stunden (§ 136a Abs 6 GewO). Näheres dazu im aktuellen Lehrplan.

Hinweis: Die Weiterbildungspflicht trifft aber auch alle Vermittler von Versicherungs- und Rückversicherungsprodukten, sowie Angestellte von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen und Angestellte von Versicherungsvermittlern.

Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit haben eine eingeschränkte Weiterbildungsverpflichtung iHv fünf Stunden jährlich (§ 137b Abs 3 GewO).

Zu weiteren [Praxisfragen zur Weiterbildungspflicht von Gewerblichen Vermögensberatern und Wertpapiervermittlern](#).

Thema: Wohlverhaltensregeln

25. Frage: Was bedeutet „Wohlverhaltenspflicht“ für Versicherungsvermittler?

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

26. Frage: Welche Dokumentations- und Berichtspflichten treffen mich als Versicherungsvermittler?

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

- Berichtspflicht
- Aufzeichnungspflicht
- Geeignetheitserklärung

Details siehe IDD-Vorlagen..

Thema: Haftung und Produktgenehmigungsverfahren

27. Frage: Wen trifft die Haftung bei fehlerhafter oder unterlassener Information?

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

28. Frage: Was ist ein Produktgenehmigungsverfahren und wen tritt die Pflicht?

Antwort: Jedes Versicherungsprodukt muss von seinem Ersteller (nicht bloßem Vertreter) in einem eigens dafür vorgesehen Verfahren genehmigt werden. Dabei soll gewährleistet werden, dass das Versicherungsprodukt einem bestimmten Zielmarkt (noch immer) entspricht, bevor es an den Kunden vermarktet bzw vertrieben wird (§ 7 Standesregeln).

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

Stand: 18.03.2021