

An das
Bundesministerium für
Digitalisierung und Wirtschaftsstandort

Wiedner Hauptstraße 63 | Postfach 195
1045 Wien
T +43 (0)5 90 900DW | F +43 (0)5 90 900243
E rp@wko.at
W <https://news.wko.at/rp>

per E-Mail:
POST.I7@bmdw.gv.at

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom
BMDW-30.680/0008-I/7/2018

Unser Zeichen, Sachbearbeiter
Rp 258/V/2019/Pol/Zl
Mag. Erhard Pollauf

Durchwahl
4298

Datum
3.1.2019

Verordnungsentwurf Standesregeln für Versicherungsvermittlung - Stellungnahme

Sehr geehrte Damen und Herren!

Die Wirtschaftskammer Österreich bedankt sich für die Möglichkeit, zum Entwurf einer Verordnung der Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort über Standes- und Ausübungsregeln für Gewerbetreibende, die die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung ausüben (Standesregeln für Versicherungsvermittlung) eine Stellungnahme abgeben zu können.

Allgemeines

Um den betroffenen Versicherungsvermittlern Gelegenheit zu geben, sich und ihre Mitarbeiter auf diese Regelungen vorzubereiten, muss sichergestellt sein, dass diese Verordnung über Standesregeln für Versicherungsvermittlung jedenfalls so rasch wie möglich kundgemacht wird. Ebenfalls muss sichergestellt sein, dass diese Verordnung gleichzeitig mit den neuen Regelungen für Versicherungsvermittler aufgrund der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 in Kraft tritt.

Zu § 1

Allgemein:

In die Erläuterungen sollte die Klarstellung aufgenommen werden, dass für Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit gemäß § 137a Abs. 1 GewO 1994 keine Deklarationspflicht besteht.

Abs. 3:

Nach Abs. 3 Satz 1 sollen Versicherungsvermittler keine Vergütungen annehmen oder die Leistung ihrer Angestellten nicht in einer Weise vergüten oder bewerten dürfen, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert.

In den Erläuterungen heißt es dazu, dass sich Hinweise zur Zulässigkeit der Gestaltung von Vergütungen auch der Verordnung (EU) 2017/2359 entnehmen ließen. Diese gelte zwar speziell

für Versicherungsanlageprodukte, doch stelle Art. 8 Abs. 1 der genannten Verordnung textlich auf das gleiche Kriterium ab wie Art. 17 Abs. 1 IDD, der generell für alle Versicherungsprodukte gelte - nämlich auf das bestmögliche Kundeninteresse.

Dem ist entgegen zu halten, dass der europäische Gesetzgeber eine bewusste Unterscheidung zwischen Versicherungsanlageprodukten und anderen reinen Risikoversicherungen getroffen hat. Die Verknüpfung der Vergütung mit qualitativen Anforderungen entstammt den europäischen Bestimmungen über Wertpapierdienstleistungen und das Anliegen des europäischen Gesetzgebers war es, gleiche Wettbewerbsbedingungen auf dem Gebiet der Anlageprodukte herzustellen. Daher hat er für die Vergütung im Bereich der Versicherungsanlageprodukte - und nur dort - Vorschriften erlassen, die einer Bemessung der Vergütung nach rein quantitativen Kriterien entgegenstehen.

Es würde daher ein sachlich nicht nachvollziehbares Hinausgehen über die Regelungen der IDD bedeuten, wenn ein Mitgliedstaat - sich über die Unterscheidung auf europarechtlicher Ebene hinwegsetzend - im Wege der Gesetzgebung oder einer Verordnung die erhöhten Anforderungen für Anlageprodukte auch auf Versicherungsprodukte ausdehnen würde, die keine Anlageprodukte sind und die der europäische Gesetzgeber bei der Erlassung der delegierten Verordnung gar nicht im Blickfeld hatte.

Genauso ist es aber auch abzulehnen, wenn diese überschießenden Bestimmungen nicht im Gesetzes- oder Verordnungstext selbst erfolgen, sondern in Gestalt von Erläuterungen Eingang in die Materialien findet und die Anwendung der nationalen Umsetzungsbestimmungen präjudiziert.

Darüber hinaus wirkt die Verordnung (EU) 2017/2359 unmittelbar in den Mitgliedstaaten und ist daher aus sich heraus auszulegen. Eine „Auslegungshilfe“ in Form von Erläuterungen zu einer österreichischen Verordnung, welche die europäische Verordnung nicht abändern kann, erscheint kritisch und ist jedenfalls der Rechtssicherheit abträglich.

Im Übrigen schreibt die genannte europäische Verordnung für Versicherungsanlageprodukte eine Gesamtanalyse aller relevanten Umstände vor, sodass auch das Herausgreifen eines einzigen Faktors, nämlich des Vorhandenseins einer Schwelle, in den Erläuterungen verzerrend wirkt und dem Gebot der Gesamtanalyse zuwiderläuft.

Die zitierten Erläuterungen zu Abs. 3 sollten daher jedenfalls entfallen.

Abs. 4 ff:

§ 1 Abs. 4 ff nimmt Bezug auf die sogenannte prinzipielle Statusklarheit, die mit der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 in die Gewerbeordnung eingeführt wird. Danach darf die Versicherungsvermittlung in aktiver Form künftig ausschließlich als Versicherungsmakler oder Versicherungsagent ausgeübt werden.

Nach § 376 Z. 18 Abs. 12 GewO 1994 gilt diesbezüglich eine Übergangsfrist von 12 Monaten, um sich gegebenenfalls als Makler oder als Agent bei der Behörde zu deklarieren.

Nach § 1 Abs. 4 ff der Standesregeln würde die Verpflichtung, im Geschäftsverkehr als Versicherungsmakler oder als Versicherungsagent aufzutreten, allerdings bereits mit Inkrafttreten der Standesregeln bestehen, sodass diese Regelungen die Übergangsfrist nach § 376 GewO ignorieren.

Die Standesregeln sollten daher die erwähnte Übergangsfrist von 12 Monaten für die allfällige Adaptierung der Geschäftspapiere der Versicherungsvermittler im Verordnungstext berücksichtigen.

Zu § 3

Abs. 3:

Nach Abs. 3 soll ein Beratungsverzicht nur gegenüber Ausschließlichkeitsagenten und unechten Mehrfachagenten (die nicht miteinander konkurrierende Versicherungsprodukte mehrerer Versicherungsunternehmen vermitteln) zulässig sein.

In den Erläuterungen heißt es dazu, dass, in Übereinstimmung mit dem Maklergesetz, gegenüber Versicherungsmaklern und echten Mehrfachagenten mit konkurrierenden Produkten der Entfall der Beratung nicht zulässig sei. Auch bei Wegfall der Beratungspflicht sei jedoch neben dem grundsätzlichen Erfordernis der bestmöglichen Erfüllung der Wünsche und Bedürfnisse bei Versicherungsanlageprodukten auch die Gewährleistung der Angemessenheit des jeweiligen Produktes gegenüber dem Kunden geschuldet.

Eine unter allen Umständen durchzuführende Beratung entspricht jedoch nicht den Vorgaben der IDD und der Verordnung (EU) 2017/2359:

- Nach Art. 30 Abs. 2 Unterabsatz 2 IDD hat der Vertreiber den Kunden zu warnen und ihn darauf hinzuweisen, dass er die Angemessenheit des in Betracht bezogenen Produkts nicht beurteilen kann, wenn dieser über seine Kenntnisse und Erfahrung im Anlagebereich keine oder unzureichende Angaben macht.
- Nach Art. 9 Abs. 5 der Verordnung (EU) 2017/2359 bietet der Versicherungsvermittler dem Kunden keine Beratung über Versicherungsanlageprodukte an, wenn er die gemäß Art. 30 Abs. 1 IDD erforderlichen Informationen nicht erlangt.

Sowohl die IDD als auch die genannte Verordnung sehen demnach vor, dass auch Personen, die keine Angaben über ihre Kenntnisse und Erfahrung auf dem Gebiet der Veranlagung machen wollen, **dennoch ein Versicherungsanlageprodukt erwerben können** - sie sind in diesem Fall zu warnen und ihnen ist mitzuteilen, dass der Versicherungsvermittler die Angemessenheit nicht beurteilen kann. Die Beurteilung der Angemessenheit ist schon faktisch ohne Wissen über die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden auf dem Gebiet der Veranlagung undenkbar und eine Haftung des Versicherungsvermittlers ebenso.

Hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang auch auf Art. 19 Abs. 3 lit. c der genannten Verordnung, wonach gegebenenfalls zu dokumentieren ist, dass der Kunde trotz eines Hinweises auf unzureichende Angaben den Wunsch geäußert hat, mit dem Vertragsabschluss fortzufahren, und ob der Versicherungsvermittler diesem Wunsch nachgekommen ist.

Die Einschränkung in Abs. 3 „wenn eine Tätigkeit ... erfolgt“ sollte daher entfallen, und die Erläuterungen sollten entsprechend angepasst werden.

Analog zu den Erläuterungen zu § 28 Z 1 MaklerG idF. der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 regen wir an, folgende Texte in die Erläuterungen der Standesregeln aufzunehmen:

Erläuterung zu Abs. 1:

„Die Verpflichtung, aus den den Wünschen und Bedürfnissen des Versicherungsnehmers entsprechenden Verträgen jenen Vertrag aus einer Produktpalette zu empfehlen, der den Wünschen und Bedürfnissen des Versicherungsnehmers am besten entspricht, schließt nicht aus, dass der Versicherungsnehmer zwischen mehreren für ihn gleichwertigen Varianten des empfohlenen Vertrags (bspw. mit unterschiedlich hohem Selbstbehalt oder unterschiedlicher Prämienzahlungsweise) wählen kann.“

Erläuterungen zu Abs. 2 und 3:

„Beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten hat die Beratung und persönliche Empfehlung auf Basis einer fachkundigen Beurteilung der gegenwärtig verfügbaren Informationen zu erfolgen. Eine im pflichtgemäßen Ermessen an den Kunden gerichtete Empfehlung begründet daher keine Haftung, wenn sich nachträglich herausstellt, dass eine andere Anlage eine bessere Wertentwicklung erzielt hat. Dem Versicherungsvermittler bleibt es im Übrigen unbenommen, dem Versicherungsnehmer alternativ zum empfohlenen Vertrag weitere gleichwertige Verträge anzubieten (vgl. Erläuterungen zu Abs. 1)“

Zu § 7

Anmerkungen zu Aufsichts- und Lenkungs- Anforderungen:

Die Regelung übernimmt grundsätzlich die Inhalte der IDD bzw. der Delegierten Verordnung POG und übernimmt damit die Mindestanforderungen der europarechtlichen Regelungen.

Die Bestimmungen zur Produktkonzipierung bzw. die Abgrenzung zwischen Produkthersteller und Vertreiber im Sinne der Delegierten Verordnung POG zeigen, dass in der Regel der Versicherer und nicht der Versicherungsvermittler Produktkonzipierer sein wird, denn üblicherweise kommt dem Versicherer die Rolle zu, über die wesentlichen Merkmale und die Hauptbestandteile eines Versicherungsprodukts (Deckung, Kosten, Risiken, Zielmarkt, etc.) zu entscheiden.

Der Versicherungsvermittler wird daher in der Praxis regelmäßig die Rolle des Versicherungsvertreibers, nicht des Produktkonzipierers einnehmen.

Es ist allerdings anzumerken, dass stets im Einzelfall zu prüfen ist, wer die Produktkonzipierung vornimmt bzw. als Vertreiber fungiert.

Es sollte zur Klarstellung eine Ergänzung in den Erläuterungen dahingehend aufgenommen werden, dass auf Grundlage der von der Delegierten Verordnung POG aufgestellten Kriterien zur Abgrenzung zwischen Produktkonzipierer und -vertreiber den Versicherungsvermittlern regelmäßig die Rolle des Vertreibers zukommen wird.

Zu § 9

Kundeninformationen im Rahmen der zusätzlichen Anforderungen im Zusammenhang mit Versicherungsanlagenprodukten:

- Nach § 9 Abs. 1 und 2 sind (potentiellen) Kunden u.a. Informationen über Kosten und verbundene Gebühren zur Verfügung zu stellen.
Diese Informationen sind in aggregierter Form zu erteilen, um es den Kunden zu ermöglichen, die Gesamtkosten sowie die kumulative Wirkung auf die Anlagerendite zu verstehen.
In diesem Zusammenhang sollte eine Klarstellung in die Erläuterungen aufgenommen werden, dass die vom Versicherer auf Grundlage der Verordnung der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) über die Informationspflichten der Lebensversicherung (Lebensversicherung Informationspflichtenverordnung 2018 - LV-InfoV 2018) zur erteilenden Unterlagen als Information ausreichen und der Versicherungsvermittler keine darüberhinausgehenden Informationen über Kosten und Gebühren an den Versicherungsnehmer zu erteilen hat.
- Nach § 9 Abs. 2 Satz 2 soll der Kunde eine Aufstellung der Kosten und Gebühren nach „Posten“ zur Verfügung gestellt werden, sofern der Kunde dies verlangt.

Wir ersuchen in diesen Zusammenhang um folgende Klarstellungen in den Erläuterungen:

1. Die Aufstellung nach „Posten“ bedeutet nicht, dass der Versicherungsvermittler dem Kunden die Höhe von Provisionen (weder in absoluten, noch in prozentuellen Angaben) mitzuteilen hat.
2. Die Posten sind auf Nachfrage des Versicherungsnehmers allenfalls in Abschluss- und Verwaltungskosten aufzugliedern, **sofern der Versicherer dem Versicherungsvermittler eine derartige Kostenaufstellung zur Verfügung stellt.**
In der Praxis wird es dem Versicherungsvermittler selbst nämlich nicht möglich sein, eine derartige Kostenaufstellung zu erstellen und damit ohne entsprechende Hilfeleistung durch den Versicherer seiner Verpflichtung dem Kunden gegenüber nachkommen zu können, da ausschließlich die Versicherer als Produkthersteller über die entsprechenden internen Kostenaufgliederungen verfügen.

Zu § 10

Kundeninformation und Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit sowie Berichtspflicht gegenüber Kunden:

Die Landesregeln normieren in § 9 Abs. 1 eine Verpflichtung des vermittelnden Gewerbetreibenden von Versicherungsanlageprodukten, dem (potenziellen) Kunden diverse Informationen vor Vertragsschluss zur Verfügung zu stellen.

Inkludiert ist eine Information, ob der Versicherungsvermittler dem Kunden nach Vertragsschluss eine regelmäßige Beurteilung des Produktes anbietet.

Hat der Vermittler diese regelmäßige Beurteilung angekündigt, muss er sie auch einhalten und einen regelmäßigen Bericht mit den Inhalten von § 10 Abs. 7 an den Kunden liefern.

In § 10 Abs. 5 wird aber nun eine Verpflichtung für den Gewerbetreibenden statuiert, nach Vertragsschluss regelmäßig angemessene Berichte zu liefern. Das ist schon deshalb nicht praxisgerecht, da der Versicherungsvertrag zwischen dem Versicherer und dem Kunden geschlossen wird. Darüber hinaus müsste der Vermittler - auch wenn er zB. während der Vertragslaufzeit ausscheidet, die regelmäßige Berichterstattung verantworten.

In ca. 90% der Lebensversicherungsverträge ist bei einer 30-jährigen Vertragslaufzeit der ursprüngliche Abschlussvermittler nicht mehr der Betreuer und kann der Nachfolger diese Leistung nicht in eigener Person erbringen.

Dies wäre eine unzumutbare und kaum zu erfüllende Verpflichtung.

Der Verordnungstext sollte daher insbesondere auch im Hinblick auf die umfassenden Informationsverpflichtungen des jeweiligen Versicherungsunternehmens nach §§ 135 ff VAG dahingehend klarstellend formuliert werden, dass die Verpflichtung zur regelmäßigen Berichterstattung nach Vertragsschluss nur auf direktem Wege durch den Versicherer an den Kunden und nicht über den Umweg des Vermittlers erfolgt.

In § 10 Abs. 5 sollten daher der 1. und 2. Satz gestrichen werden.

Abs. 4 und 5:

Hier wäre eine Präzisierung in den Erläuterungen wünschenswert, da normalerweise zwischen Versicherungsvermittler und Kunden keine Vereinbarungen über Rechte und Pflichten getroffen werden - abgesehen von dem vom Versicherungsvermittler erstellten Beratungsprotokoll und Anlegerprofil, die aber beide mehr der Dokumentation dienen. Gesetzlich dem Versicherungsvermittler auferlegte Pflichten wiederum bedürfen keiner Vereinbarung (vgl. „Die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien können durch Verweis auf andere Dokumente oder Rechtstexte aufgenommen werden“). Auch die Delegierte Verordnung auf die in den Erläuterungen verwiesen wird, bringt nicht mehr Klarheit.

§ 12

Das Inkrafttreten der Landesregeln muss zeitgleich mit dem Inkrafttreten der neuen Regelungen für Versicherungsvermittler aufgrund der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 erfolgen.

Freundliche Grüße

Dr. Harald Mahrer
Präsident

Karlheinz Kopf
Generalsekretär