

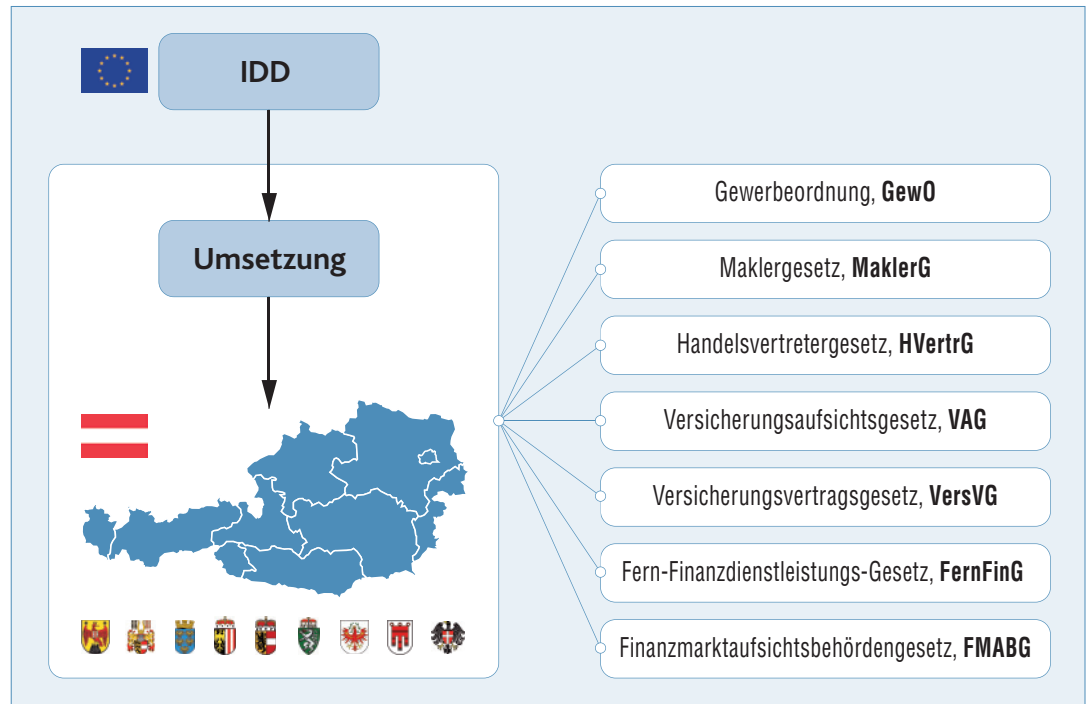
## IDD Umsetzung in Österreich

Standpunkte selbstständiger Versicherungsmakler,  
-agenten und Vermögensberater

# IDD Umsetzung in die österreichische Rechtsordnung

Für die Umsetzung der IDD sind bestimmte österreichische Gesetze anzupassen.

Bis 23. Februar 2018 müssen die Bestimmungen der EU Versicherungsvertriebsrichtlinie in Kraft treten. Dazu ist eine Reihe von Änderungen bzw. Novellierungen von Gesetzen erforderlich. Ziele der EU sind u.a. eine bessere Auswahl an Produkten und mehr Konsumentenschutz. Damit das auch tatsächlich erreicht wird, ist eine Umsetzung der IDD mit Augenmaß zum Erhalt der finanziellen Nahversorgung im Land erforderlich.



Selbstständige Versicherungsvermittler sind in Österreich gewerblich als Versicherungsmakler, -agenten oder Vermögensberater tätig. Für ihre Berufsausübung maßgeblich sind u.a. die Gewerbeordnung, das Maklergesetz, das Handelsvertretergesetz, das Versicherungsaufsichts- und Versicherungsvertragsgesetz, das Fern-Finanzdienstleistungs-Gesetz und das Finanzmarktaufsichtsbehördengesetz.

Kenntnisse  
Fertigkeiten  
Schulungen

Art. 10 IDD sieht vor, dass Versicherungs- und Rückversicherungsvertrieber sowie Angestellte von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen, die die Tätigkeit des Versicherungs- und Rückversicherungsvertriebs ausüben, über die angemessenen Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen, die sie zur ordnungsgemäßen Erfüllung ihrer Aufgaben benötigen. Ferner muss dieser Personenkreis den Anforderungen ständiger beruflicher Schulung und Weiterbildung genügen, um ein angemessenes Leistungsniveau aufrechtzuerhalten, das den von ihnen wahrgenommenen Aufgaben und dem entsprechenden Markt entspricht. Es sind Mechanismen zur wirksamen Kontrollendbewertung der Kenntnisse und Fähigkeiten auf der Grundlage von mindestens 15 Stunden beruflicher Schulung oder Weiterbildung pro Jahr einzuführen. Die Schulungsstellen können entweder von den Verbänden oder von einer zentralen Behörde zertifiziert werden. Dabei sollen die Art der verkauften Produkte, die Kategorie der Vertrieber, die Aufgaben, die sie wahrnehmen und die Tätigkeit, die innerhalb des Versicherungs- oder Rückversicherungsvertriebers wahrgenommen wird, berücksichtigt werden.



Wir schlagen vor, diese Bestimmungen in § 137b GewO sowie in Art. 33 VAG umzusetzen. Ein organisatorischer oder personeller Zusammenhang zwischen Schulungsstellen und Versicherungsunternehmen ist abzulehnen. Es soll eine Trennung zwischen derjenigen Stelle, die die Kriterien vorgibt, und jener Stelle, welche die Einhaltung der Kriterien überwacht, bestehen. Jene Stellen, die die qualitative Weiterbildung festlegen, sollen relativ nahe bei den Berufsverbänden angesiedelt werden. Für alle Arten von Vermittlern, auch für den angestellten Außendienst, ist eine einheitliche Regelung für die Aus- und Weiterbildung vorzusehen.

Begründung: Die beruflichen Anforderungen wurden bereits bisher in § 137b GewO sowie im Versicherungsaufsichtsgesetz geregelt. Sinngemäß passen daher die Regelungen von Art. 10 IDD in den Anwendungsbereich dieser Gesetzesstellen.

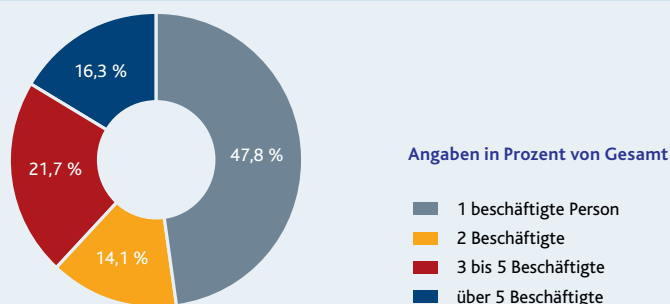
Art. 10 Abs. 4 IDD sieht vor, dass **Vermittler gegen Insolvenz abgesichert** sein müssen, damit Kunden nicht um ihre Prämie „umfallen“ können.

**Absicherung gegen Insolvenz der Vermittler**

Wir schlagen vor, die bestehende Regelung in § 43 Abs. 3 VersVG für Versicherungsagenten beizubehalten, wonach ein vom Kunden an den Agenten für den Versicherer bezahlter Geldbetrag als direkt an den Versicherer bezahlt gilt und ein vom Versicherer an den Agenten bezahlter und für den Kunden bestimmter Geldbetrag erst dann als bezahlt gilt, wenn der Kunde bzw. Versicherungsnehmer ihn tatsächlich erhalten hat. Für Versicherungsmakler schlagen wir die Verankerung der in IDD Art. 10 Abs. 6 Lit. b) vorgesehenen Vorschriften in § 137 Gewerbeordnung (Versicherungsvermittlung) vor: Versicherungsmakler, die Gelder von Kunden für Versicherungen und/oder von Versicherungen für Kunden entgegennehmen müssen über eine finanzielle Leistungsfähigkeit verfügen, die jederzeit 4 % der Summe ihrer jährlichen Prämieinnahmen, mindestens jedoch 18.750 EUR, entspricht.



#### Betriebsgrößen



AFPA-Marktanalyse 2012  
SDI Research

*Begründung: Die meisten Vermittler in Österreich kassieren keine Prämien, sondern leiten nur Anträge weiter. Und sie sind meistens Kleinbetriebe mit wenigen Mitarbeitern. Daher würde sie eine praxisfremde Insolvenz-Ausfallsversicherung nur unnötig belasten und den Kunden keinerlei Vorteile bringen.*

Art. 17, 18, 19, 20, 23 IDD sehen umfangreiche Bestimmungen zu Beratung und Dokumentation sowie Einzelheiten der Auskunftserteilung an den Kunden vor. Es ist insbesondere auch klarzustellen, dass der **Vertreiber im bestmöglichen Interesse des Kunden handeln muss**, sowie, dass alle Informationen einschließlich Marketing-Mitteilungen von Versicherungsvertreibern an den Kunden **redlich, eindeutig und nicht irreführend** sind. Ein eigenes Informationsblatt soll Beratung und die Standards für den Vertrieb ohne Beratung regeln.

**Beratung und Dokumentation im besten Interesse des Kunden**

Im Rahmen der Umsetzung schlagen wir eine Definition von „Beratung“ und die Einführung von Qualitätsstandards für Beratung vor. Dies wäre beispielsweise mit Credits möglich. Ein entsprechender Standard muss von der vom Gesetzgeber dafür zuständig gemachten Behörde vorgegeben werden. Wir treten auch für eine Beratungspflicht ein, dies unter Umständen abhängig von den Versicherungssparten. Auskünfte sollen auch über die Webseiten der Versicherungsunternehmen mit personalisiertem Zugang möglich sein.



*Begründung: Die Implementierung hat in den § 137ff, insbesondere in den §§ 137 g und 137h GewO zu erfolgen. Die Art und Weise, wie diese Informationspflichten dem Kunden angeboten werden, soll grundsätzlich offenbleiben.*

Wir treten grundsätzlich für eine Beratungspflicht ein, lediglich in Art. 30 IDD soll es innerhalb der Umsetzung bei Anlageprodukten ein beratungsfreies Geschäft geben (ähnlich wie bei MIFID). Die Auskunftserteilung soll grundsätzlich unentgeltlich erfolgen und Auskünfte über die Website mit personalisiertem Zugang sollen möglich sein. Für Versicherungsmakler ist die in § 28 Abs. 3 MaklerG verankerte zwingende Beratungspflicht unbedingt beizubehalten. Wir sprechen uns ausdrücklich und schon wegen der Standesverpflichtungen der Versicherungsmakler gegen ein beratungsfreies Geschäft aus.



*Begründung: Der Erwerb geeigneter Versicherungslösungen erfordert in der Regel qualifizierte Beratung durch entsprechend geschulte und kompetente Versicherungs-Professionisten. Im Sinne des Konsumentenschutzes ist eine klare Unterscheidung von „Beratung“ zu reiner Vermittlung erforderlich.*

## Informationspflichten und Offenlegungen

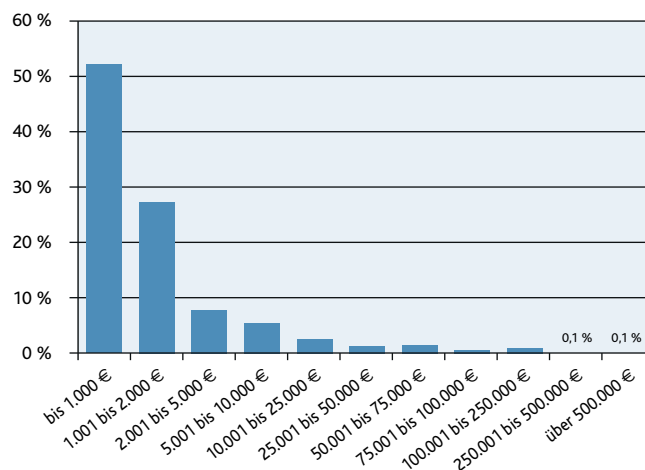
Gemäß Art. 17 Abs. 3 IDD darf die Vergütung des Vermittlers nicht mit der Pflicht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, kollidieren. Art. 19 Abs. 1 IDD regelt, dass Versicherungsvertreiber ihre Kunden vor Abschluss eines Vertrages informieren müssen, ob sie auf Basis einer direkt vom Kunden bezahlten Gebühr („Honorar“) oder einer Vergütung durch das Versicherungsunternehmen („Provision“) oder auf Basis einer anderen Art von Vergütung entlohnt werden. Weiters ist das Rechtsverhältnis zum Versicherungsunternehmen („ausgewogene Beratung“ oder „vertraglich gebunden“) offenzulegen.



Praktische Umsetzung

Vor dem Hintergrund der verpflichtenden Offenlegung treten wird dafür ein, die Entscheidung über die Art und Weise der Vergütung eines Versicherungsvermittlers dem informierten mündigen Konsumenten zu überlassen. Weiters sprechen wir uns für die Beibehaltung des § 138. Abs. 1 GewO aus, wonach ein Honorar für eine Beratung dann verlangt werden darf, wenn dies vorweg im Einzelnen vereinbart worden ist. Kommt es in derselben Sache zum Abschluss eines Versicherungsvertrages, so entfällt der Honoraranspruch in der Höhe der Provision. Diesbezüglich wird auch eine Umsetzung im Handelsvertretergesetz (§ 8 Abs. 1 oder 2, § 9 und § 26c HVertrG) zu erfolgen haben.

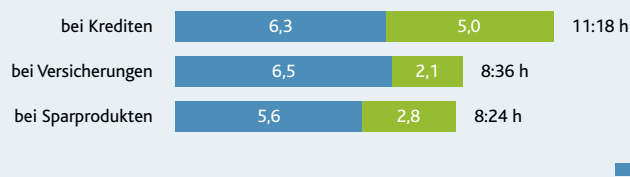
### Volumina der Geschäftsfälle



Begründung: Rund 50% der Geschäftsfälle selbstständiger Versicherungsvermittler liegen unterhalb von € 1.000. Der Zeitaufwand bis zu einem Abschluss oder einer Absage beträgt zwischen 5,6 und 6,3 Stunden!

AFPA-Marktanalyse 2012  
SDI Research

### Zeitaufwand bis Abschluss oder Ablehnung durch Kunden



Hinzu kommen zwischen 2,1 und 5,0 Stunden Back-Office Aufwand und in Folge auch die laufende Betreuung (Kundenservice, Administration). Es ist nicht anzunehmen, dass der Konsument bereit ist, jedes Mal Kosten zwischen rund € 100 und € 300, zumal auch für den Nicht-Abschlussfall(!), zu tragen.

AFPA-Marktanalyse 2012  
SDI Research



Praktische Umsetzung

Die Offenlegung der Vergütung soll in der von der IDD vorgesehenen Art und Weise erfolgen und nicht strenger. Das bestehende System der Provisionsverrechnung neben einer Verrechnung auf Honorarnoten-Basis für bestimmte Leistungen (besondere Beratungsleistungen, Schadensabwicklung) soll beibehalten werden.

Art. 14 und 15 IDD sehen die Möglichkeit einer außergerichtlichen Beilegung von Streitigkeiten vor.



Praktische Umsetzung

Diese Regelung ist in § 365z 1 GewO einzufügen. Wir sind der Ansicht, dass hier ein Verweis auf nationale existierende Beschwerdestellen die Verpflichtung zur Umsetzung der IDD bereits erfüllt.



Gemäß Art. 25 IDD wird im Rahmen der Product Governance ein **Zielmarkt** eingeführt, um bereits bei der Produktentwicklung einen **zielmarktkonformen Verkauf** vorzusehen. Der Vertreter ist in die Pflicht zu nehmen, wenn nicht zielmarktkonform verkauft wird. Die entsprechenden Kriterien sind vom Produktentwickler dem Vermittler zu übergeben, um den Kunden informieren zu können. Dem Vermittler wird dabei eine Rückmeldungsverpflichtung an den Versicherer aufgetragen, für falsche Produkte und fehlende Eignung am Zielmarkt.

## Zielmarkt

Die Rückmeldungsverpflichtung des Vermittlers an die Versicherungsunternehmen kann nach unseren Vorstellungen nur die tatsächlich geworbenen Kunden und die tatsächlich vom Vermittler vertretenen bzw. vermittelten Assekuranzen betreffen. Keinesfalls dürfte diese Bestimmung so ausgelegt werden, dass Vermittler eine „Universalverpflichtung“ träge, fortwährend alle am Markt angebotenen bzw. erhältlichen Versicherungsprodukte („Marktpolizei“) zu überwachen.



*Begründung: Selbstständige Versicherungsvermittler agieren als Unternehmer eigenständig und sind weder organisatorisch noch disziplinar den Versicherungsunternehmen unterstellt. Ohne Auftrag des Kunden besteht für sie weder Anlass noch ein kaufmännischer Nutzen darin, auch nicht angebotene oder vertretene Produkte zu überwachen und ihren Kunden für eine Leistung, die sie gar nicht beauftragt hatten Kosten in Rechnung stellen zu müssen.*

Art. 30 Abs. 5 der IDD regelt Verträge, die unter Verwendung eines **Fernkommunikationsmittels** abgeschlossen werden. Handelt es sich dabei um **Versicherungsanlageprodukte**, dann muss den Kunden auch für solche fernmündlich abgeschlossenen Verträge eine **Angemessenheitserklärung** ausgehändigt werden.

## Fernabsatz

Die einschlägigen Bestimmungen sind im FernFinG (ev. § 7) zu verankern. Dabei soll die Angemessenheitserklärung auf einem dauerhaften Datenträger auch erst nach Vertragsabschluss ausgehändigt werden dürfen, wenn die Bedingungen erfüllt sind.



*Begründung: Nur so ist der in der IDD vorgesehene Fernabsatz von Versicherungsprodukten auch tatsächlich möglich.*

Art. 11 IDD regelt die Einrichtung einer **Kontaktstelle für Bereitstellung von Informationen** über Vorschriften zum **Schutz von Allgemeininteressen** und deren regelmäßige Aktualisierung vor. Art. 12 IDD sieht vor, dass die **FMA, die österreichische Finanzmarktaufsicht, die zuständige Behörde** sein soll.

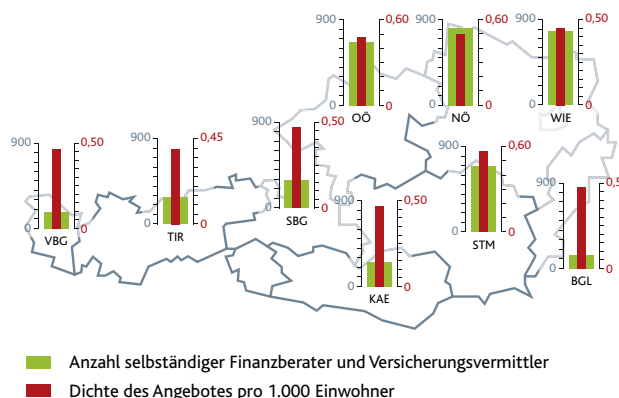
## Zentrale Aufsicht

Eine Umsetzung hat in § 2 Abs. 2 FMABG zu erfolgen. Wir treten dafür ein, dass die Agenden von einer zentral organisierten Kompetenzstelle beim Wirtschaftsministerium wahrgenommen werden. Für die Umsetzung von Sanktionen sollen nach Möglichkeit bestehende nationale Vorschriften zur Anwendung kommen.

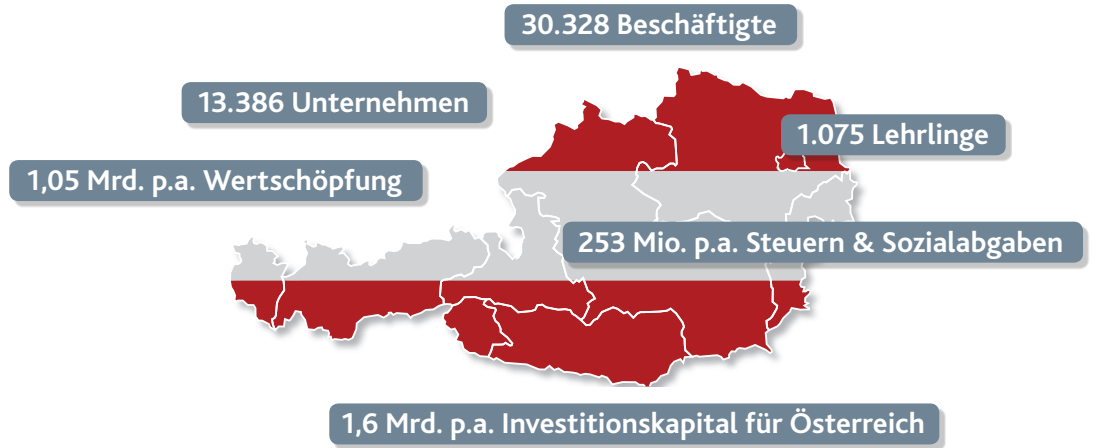


*Begründung: Die Agenden rund um das Gewerberecht sind im Wirtschaftsministerium angesiedelt und es muss österreichweit eine einheitliche Umsetzung und Kontrolle der Marktteilnehmer sichergestellt sein. Jede unverhältnismäßig strenge Umsetzung der IDD Sanktionen würde betroffene Betriebe in ihrer Existenz gefährden und die finanzielle Nahversorgung kollabieren lassen.*

Zu den wesentlichen Merkmalen und Leistungsversprechen der Branche zählt der Anspruch, die angebotenen Dienstleistungen möglichst nahe an den Kunden zu bringen, um dadurch unnötigen Aufwand für Anfahrten, Wartezeiten etc. zu vermeiden. Im Vergleich der Bundesländer zeigt sich, dass die Versorgung im Bundesländervergleich weitgehend vergleichbar ist. Die Dichte der Anbieter schwankt zwischen **0,39 Anbieter pro 1.000 Einwohner in Tirol bis 0,57 in der Steiermark**.



## Regionale Dichte des Angebotes



Sebständige  
Versicherungsmakler,  
Versicherungsagenten,  
Vermögensberater



**AFPA** ist der Branchenverband, der mit seiner Arbeit und seiner Mitgliederstruktur die gesamte selbstständige Vermittlung von Versicherungen und Finanzdienstleistungen abbildet. Das Augenmerk unserer Interessenvertretung gilt den Unternehmern, die Konsumenten und Firmenkunden Versicherungen, Wertpapiere und Finanzierungen anbieten, mit klarer Abgrenzung zum angestellten Außendienst von Banken und Versicherungen.

Gerade der Vertrieb durch selbstständige Berater ist zunehmend durch ein Übermaß gesetzlicher Regulierungen belastet. Unsere Branche leidet auch darunter, dass der Gesetzgeber bislang Teilbereiche voneinander isoliert betrachtet und noch kein einheitliches Regelungskonzept für den gesamten Markt gefunden wurde.

**AFPA** ist durch den europäischen Dachverband **FECIF** mit Sitz in Brüssel in die EU Finanzmarktregulation eingebunden. Seinen Mitgliedern bietet **AFPA** zeitnahe Informationen über alle relevanten Themenbereiche und die Möglichkeit des Meinungs- und Erfahrungsaustausches mit Behörden und Marktteilnehmern im In- und Ausland.



**Austrian Financial & Insurance Professionals Association**

Albertgasse 35/1, 1080 Wien

Phone +43 (0)1 230 60 3475 • Fax +43 (0)1 230 60 3476 • Mail [gw@afpa.at](mailto:gw@afpa.at) • Web [www.afpa.at](http://www.afpa.at)