



universität
wien

MASTER-THESIS

Titel der Master-Thesis / Title of the Master's Thesis

Insurance Distribution Directive (IDD)

Grundzüge der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie in
Österreich und Deutschland

verfasst von / submitted by

Mag. Aleksandar Klobucaric

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Laws (LL.M.)

Wien, 2019 / Vienna 2019

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
Postgraduate programme code as it appears on
the student record sheet:

A 992 548

Universitätslehrgang lt. Studienblatt /
Postgraduate programme as it appears on
the student record sheet:

Europäisches und Internationales Wirtschaftsrecht /
European and International Business Law

Betreut von / Supervisor:

o. Univ.-Prof. Dr. Josef Aicher

Abstract

The new European insurance distribution directive (IDD) has been one of the most important pieces of legislation for the insurance industry in the past decade. Even before entering into force, the IDD was labeled as significant milestone in consumer protection issues, particularly regarding insurance-based investment products. For the first time, the rules address all insurance distribution channels, including websites where customers can purchase insurance directly.

The key provisions in the new directive relate to product oversight and governance, obligatory client information, professional requirements for employees of (re)insurance undertakings engaged in (re)insurance distribution and relevant persons within the management structure, suitability and appropriateness assessment, conflicts of interest, inducements, and client demands and needs analysis.

The main goal of this master's thesis is to compare the main features of national German and Austrian implementation of the IDD rules in order to identify the IDD's focus and assess if its consumer protection requirements are sufficient, particularly within the distribution of insurance-based investment products.

Even though the new European legislation has been subject to criticism, it has represented an important step forward in consumer protection, and even with many misleading and vague terms that are not always easy to interpret—especially if we take local understanding into account—it is an important sign that European legislators are taking steps to harmonize the insurance market, protect its participants, and identify the key topics that need to be addressed for the insurance market of the future.

Consumer interests were one of the most important motivations for the IDD, and despite some initial critiques, the new directive can be seen as a success and an important step to strengthen consumer protection. The most important rules for this purpose are those on conflicts of interest, product oversight and governance, pre-contract disclosures and—in my opinion, most importantly—the rules regulating investment-based products.

Abstract

Die neue europäische Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) ist eine der wichtigsten Regulierungsmaßnahmen für die Versicherungswirtschaft in den vergangenen Jahren. Bereits vor dem Inkrafttreten wurde die IDD als wichtiger Meilenstein in Sachen Verbraucherschutz, in erster Linie beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukte, bezeichnet. Erstmals gelten die Regeln für alle Vertriebskanäle, einschließlich Webseiten, auf denen Kunden direkt Versicherungen abschließen können.

Die Kernthemen der neuen Richtlinie sind die Vorschriften über die Product Governance, Informations- und Auskunftspflichten, Fortbildungsverpflichtung für die an der Versicherungsvermittlung beteiligten Mitarbeiter von (Rück-)Versicherungsunternehmen, Eignungs- und Angemessenheitsprüfung beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukte, Interessenkonflikte, Vergütungswohlverhalten sowie der Wünsche-Bedürfnisse-Test.

Der Fokus dieser Master-Thesis liegt darauf, die Hauptmerkmale der nationalen deutschen und österreichischen Umsetzung der IDD zu vergleichen, die Schwerpunkte der neuen Regelungen zu identifizieren und zu beurteilen, ob die Verbraucherschutzanforderungen ausreichend berücksichtigt sind.

Auch wenn die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie am Anfang von vielen beanstandet wurde, hat sie umfassende Verbesserungen für den Verbraucherschutz gebracht. Selbst wenn viele neue Begriffe nicht immer leicht zu interpretieren sind – vor allem wenn man die lokalen Gegebenheiten berücksichtigt – ist die neue Richtlinie ein wichtiges Zeichen dafür, dass der europäische Gesetzgeber entschlossen ist, die Harmonisierung des Finanz- bzw. Versicherungsmarktes fortzuführen und die Themen zu identifizieren, die für die Versicherungswirtschaft der Zukunft von Bedeutung sind.

Der Verbraucherschutz und die Transparenz im Versicherungsvertrieb waren die wichtigsten Motivationen für die IDD und trotz der anfänglichen Kritik kann die neue Richtlinie als Erfolg und wichtiger Schritt zur Stärkung des Verbraucherschutzes angesehen werden. In dieser Hinsicht sind insbesondere die neuen zusätzlichen Anforderungen beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukte hervorzuheben.

Abkürzungsverzeichnis

ABGB *Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch*

Abs *Absatz*

Art *Artikel*

Aufl *Auflage*

BaFin *Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht*

BGBI *Bundesgesetzblatt*

bzw. *beziehungsweise*

DeIVO *Delegierte Verordnung*

dGewO *deutsche Gewerbeordnung*

EG *Europäische Gemeinschaft*

EIOPA *The European Insurance and Occupational Pensions Authority*

EU *Europäische Union*

GewO *Gewerbeordnung*

IDD *Insurance Distribution Directive*

IMD *Insurance Mediation Directive*

MIFID *Market in Financial Instruments Directive*

Q&A *Question and Answer*

Rz *Randzahl, -ziffer*

VersVermV *Versicherungsvermittlerverordnung, Versicherungsvermittlerverordnung*

VVG *Versicherungsvertragsgesetz*

Z *Ziffer*

ZVers *Zeitschrift für Versicherungsrecht*

Inhaltsverzeichnis

I.	Einführung	5
A.	Hintergrund und Problemstellung.....	5
B.	Gang der Darstellung	6
C.	Begriffsbestimmungen	7
D.	Anwendungsbereich und Aufbau der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD).....	11
II.	Historische Entwicklungen	13
A.	IMD.....	13
B.	MIFID II.....	15
III.	Kernthemen der neuen Richtlinie	16
A.	Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln	16
1.	IDD.....	16
2.	Österreich.....	23
3.	Deutschland.....	31
B.	Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten.....	36
1.	IDD.....	36
2.	Österreich.....	38
3.	Deutschland.....	44
C.	Fortbildungsverpflichtung	47
1.	IDD.....	47
2.	Österreich.....	47
3.	Deutschland.....	53
D.	Online-Vertrieb von Versicherungsprodukten	55
1.	IDD.....	55
2.	Österreich.....	56
3.	Deutschland.....	58
IV.	Conclusio.....	60
V.	Literatur	62

I. Einführung

A. Hintergrund und Problemstellung

Die vorliegende Master-These widmet sich der neuen Versicherungsvertriebsrichtlinie¹ (IDD)² und den Grundzügen ihrer Umsetzung in Österreich und Deutschland. Die neuen Änderungen des Versicherungsvertriebsrechts stellen für die komplette Versicherungsbranche eine der wichtigsten Regulierungsmaßnahmen dar und beinhalten umfassende Änderungen des Versicherungsvertriebs für alle Marktteilnehmer. Die letzte Finanzkrise hat viele Schwachstellen sowohl im Bankensektor als auch in der Versicherungswirtschaft aufgezeigt, sodass eine entsprechende legislative Antwort zu erwarten war. Das neue Regelwerk des europäischen Gesetzgebers hat im Vergleich zur vorherigen Versicherungsvermittlungsrichtlinie³ (IMD)⁴ einen erweiterten Anwendungsbereich und stellt vor allem die Harmonisierung des Binnenmarktes und den Kundenschutz in den Mittelpunkt der neuen Bestimmungen.

Der Fokus der Master-These wird auf die Kernthemen der IDD, wie zum Beispiel Informations- und Wohlverhaltensregeln, Interessenkonflikte, Beratung, Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten und die Grundzüge deren Umsetzung in Deutschland und Österreich, gelegt. Ein besonderes Augenmerk wird auch auf die Versicherungsanlageprodukte und die damit verbundenen Regelungen gerichtet. Die Versicherungsanlageprodukte und die umfassenden Anforderungen an den Vertrieb werden in einem gesonderten Kapitel der IDD thematisiert. Insbesondere steht zur Diskussion, ob die neuen Bestimmungen geeignet sind den ausreichenden Kundenschutz zu gewährleisten, die Interessenkonflikte zu vermeiden und dem Versicherungsnehmer die geeignetste Beratung anzubieten.

Die gegenständliche Arbeit setzt sich weiter auch mit der Thematik des Online-Vertriebs auseinander, der für das neue digitale Zeitalter als große Herausforderung des Versicherungsmarktes betrachtet wird. Das Ziel dieser Arbeit ist zudem die ersten Erkenntnisse und Auswirkungen der Umsetzung darzustellen und anhand von Beispielen aus der Praxis die neuen Regelungen zu analysieren.

¹ Richtlinie (EU) 2016/97 vom 20.1.2016 über Versicherungsvertrieb, ABl L 26/19, Insurance Distribution Directive – im Folgenden „IDD“.

² Auf Englisch Insurance Distribution Directive.

³ Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. 12. 2002 über Versicherungsvermittlung, ABl L 9 vom 15. 1. 2003.

⁴ Auf Englisch *Insurance Mediation Directive*.

Die Auswirkungen auf die Versicherungswirtschaft werden überdies thematisiert und mit Beispielen bzw. den Streitpunkten aus der Branche belegt. Die historische Entwicklung spielt für die gegenständliche Richtlinie auch eine wichtige Rolle. Die Entwicklung des Vermittlerrechts auf EU-Ebene wurde mit der Versicherungsvermittlungsrichtlinie (IMD) angefangen und mit der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) fortgesetzt und erheblich erweitert. Im Rahmen dieser Masterarbeit werden auch die wichtigsten Bestimmungen der IMD berücksichtigt und im Kontext der neuen Regelungen analysiert. Weiters ist es notwendig, die Grundsätze aus der Market in Financial Instruments Directive (MIFID II), die als Vorbilder für die IDD gedient haben, hervorzuheben und auf die Ähnlichkeiten hinzuweisen, um eine umfassende Beurteilung durchzuführen.

B. Gang der Darstellung

Die vorliegende Master-These besteht aus vier Kapiteln: Einführung, historische Entwicklungen, Kernthemen der neuen Richtlinie und Conclusio. Der Schwerpunkt dieser Arbeit liegt in den Kernthemen und derer Umsetzung in die österreichische und deutsche Rechtsordnung. Folgende Punkte sind als Kernthemen erkannt: Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln, Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten, Fortbildungspflicht und Online-Vertrieb von Versicherungsprodukten.

Wie eingangs erwähnt, haben diverse Richtlinien die Entwicklung und Umsetzung der IDD beeinflusst. Dementsprechend ist es wichtig, als Einleitung die wichtigsten Grundsätze der zwei Richtlinien Insurance Mediation Directive⁵ (IMD) und Market in Financial Instruments Directive (MIFID II) auszuarbeiten und in Verbindung zur neuen Versicherungsvertriebsrichtlinie zu bringen. Als signifikanteste Bestimmungen der neuen Richtlinie gelten die Regeln über die Informations- und Wohlverhaltenspflichten, die Anforderungen in Zusammenhang mit dem Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten sowie damit verbundene Interessenkonflikte und die Fortbildungsverpflichtung, sodass diese als Schwerpunkte dieser Master-These gewählt wurden.

Als Conclusio wird die persönliche Meinung sowohl über die Legistik des europäischen Gesetzgebers als auch über die Umsetzung in Österreich und Deutschland erläutert. Die Darstellung wird weiter mit den Argumenten und Beispielen aus der Praxis ergänzt.

⁵ Richtlinie (EU) 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. 12. 2002 über Versicherungsvermittlung im Folgenden „IMD“.

C. Begriffsbestimmungen

Nachstehend werden die wichtigsten und in der Versicherungsbranche am häufigsten verwendeten Begriffe dargestellt.

Versicherungsvermittlung

Gemäß Art 2 Abs 1 Z 3 IDD ist ein Versicherungsvermittler *„jede natürliche oder juristische Person, die kein Versicherungs- oder Rückversicherungsunternehmen oder ihre Angestellten und kein Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit ist und die die Versicherungsvertriebstätigkeit gegen Vergütung aufnimmt oder ausübt.“*

Versicherungsvertreiber

Der Begriff Versicherungsvertreiben ist als Oberbegriff zu verstehen, der die Versicherungsunternehmen und die im Bereich der Versicherungsvermittlung tätigen Personen (inklusive Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit) umfasst.

Direktvertrieb

Beim Direktvertrieb handelt es sich um den Vertrieb von Versicherungsprodukten durch die Versicherungsunternehmen oder über Online-Vertrieb.

Versicherungsanlageprodukte

Versicherungsanlageprodukt wurde in der IDD im Art 2 Abs 1 Z 17 definiert: „Versicherungsanlageprodukt“ ist ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist, mit Ausnahme von

„a) in Anhang I der Richtlinie 2009/138/EG genannten Nichtlebensversicherungsprodukten

b) Lebensversicherungsverträgen, deren vertragliche Leistungen nur im Todesfall oder bei Arbeitsunfähigkeit infolge von Körperverletzung, Krankheit oder Gebrechen zahlbar sind;

c) Altersvorsorgeprodukten, die nach nationalem Recht als Produkte anerkannt sind, deren Zweck in erster Linie darin besteht, dem Anleger im Ruhestand ein Einkommen zu gewähren und dem Anleger einen Anspruch auf bestimmte Leistungen einräumen;

- d) *amtlich anerkannten betrieblichen Altersversorgungssystemen, die in den Anwendungsbereich der Richtlinie 2003/41/EG oder der Richtlinie 2009/138/EG fallen;*
- e) *individuellen Altersvorsorgeprodukten, für die nach nationalem Recht ein finanzieller Beitrag des Arbeitgebers vorgeschrieben ist und die bzw. deren Anbieter weder der Arbeitgeber noch der Beschäftigte selbst wählen kann.*⁶

Vergütung

Die IDD stellt in ihren Begriffsdefinitionen klar, was als Vergütung verstanden wird, und hält fest: *„Vergütung 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.“*⁷

Anreize

Gemäß Begriffsdefinitionen der DelVO (EU) 2017/2359 sind *„Anreize alle Arten von Gebühren, Provisionen oder nichtmonetären Vorteilen, die einem Vermittler oder Unternehmen von einem Dritten – mit Ausnahme des am Geschäft beteiligten Kunden oder einer im Namen des Kunden handelnden Person – oder die einem solchen Dritten vom Vermittler oder Unternehmen im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten gezahlt bzw. gewährt werden.“*

Bonifikationen

Die Bonifikationen sind Vergütungen, die neben der Abschluss- und Bestandsprovision beim Erreichen eines bestimmten (Verkaufs-) Zieles an die Vermittler ausbezahlt werden. Die Versicherungswirtschaft bediente sich diverser Modelle, die in der Regel gewisse qualitative und quantitative Kriterien zur Auszahlung der Bonifikation beinhalteten.

Gold Plating

Die Übererfüllung der EU-Normen im nationalen Recht wird oft als Gold Plating in den Medien bezeichnet. Dieser Begriff wurde vom Gesetzgeber im Rahmen der Sammelnovelle Gold-Plating neu definiert und wird im Allgemeinen als eine Rechtssetzungspraxis verstanden, bei der

⁶ Vgl Art 2 Abs 1 Z 17 IDD

⁷ Vgl Art 2 Abs 1 Z 9 IDD

die nationale Gesetzgebung die Umsetzung eines Unionsrechtsaktes zum Anlass nimmt, um zusätzliche Anforderungen, Verpflichtungen oder Standards für die Rechtsunterworfenen vorzusehen, die über die unionsrechtlich vorgesehenen Anforderungen hinausgehen.⁸

Lamfalussy-Verfahren

Das Lamfalussy-Verfahren bzw. das Verfahren der abgeleiteten Rechtsetzung im EU-Finanzmarktrecht stellt ein mehrgliedriges Rechtsetzungsverfahren dar und wird oft im europäischen Finanzmarktrecht angewendet. Das Verfahren gliedert sich in vier Stufen: Als Erstes wird eine Rahmenrichtlinie (Level 1) erlassen, die eine entsprechende Ermächtigung für die weiteren konkretisierenden Rechtsakten beinhaltet (Level 2).⁹ Danach folgen die technischen Durchführungsstandards (Level 3) und die Überwachung der Durchsetzung der Vorgaben aus den Levels 1 und 2 (Level 4).

Großrisiken

Die Großrisiken wurden mit Artikel 13 Nummer 27 der Richtlinie 2009/138/EG (Solvency II) definiert und darunter sind folgende Risiken zu subsumieren:

1. Schienenfahrzeug-Kaskoversicherungen
2. Luftfahrzeug-Kaskoversicherungen
3. Transportgüterversicherungen
4. Luftfahrzeughaftpflichtversicherung
5. See-, Binnensee- und Flussschiffahrt-Kaskoversicherungen
6. Kredit- und Kautionsrisikoversicherungen, wenn der Versicherungsnehmer eine Erwerbstätigkeit im industriellen oder gewerblichen Sektor oder eine freiberufliche Tätigkeit ausübt und das Risiko damit im Zusammenhang steht;
7. Landfahrzeug-Kaskoversicherungen, Feuer- und Elementarschäden Landfahrzeug-Haftpflichtversicherungen, sonstige Sachschäden wie z.B. durch den Hagel, Frost oder Diebstahl verursacht worden sind, allgemeine Haftpflichtversicherungen und Versicherungen gegen verschiedene finanzielle Verluste z.B. Berufsrisiken und

⁸ Vgl. ErläutRV 508 BgI NR 26. GP

⁹ Michael Gruber in Nicolas Raschauer (Hrsg), Versicherungsvertrieb nach IDD, 2018, 4.

Gewinnausfall, sofern der Versicherungsnehmer bei mindestens zwei der folgenden Kriterien die Obergrenzen überschreitet:

- i. eine Bilanzsumme iHv. 6,2 Millionen Euro;
- ii. ein Nettoumsatz iHv. 12,8 Millionen Euro
- iii. eine durchschnittliche Beschäftigungszahl von 250 Beschäftigten während eines Geschäftsjahres.¹⁰

Dauerhafter Datenträger

Ein dauerhafter Datenträger ist gemäß Art 2 Abs 1 Z 18 IDD „*jedes Medium, das es einem Kunden ermöglicht, die an ihn gerichteten Informationen so zu speichern, dass diese während eines für den Informationszweck angemessenen Zeitraums abgerufen werden können, und das die unveränderte Wiedergabe der gespeicherten Daten ermöglicht.*“¹¹

¹⁰ Vgl. Art 13 Nummer 13 der Richtlinie 2009/138/EG (Solvency II).

¹¹ Vgl. Art 2 Abs 1 Z 18 IDD.

D. Anwendungsbereich und Aufbau der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)

Anwendungsbereich

Die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie hat im Gegensatz zu der vorherigen Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD) einen deutlich erweiterten Anwendungsbereich und umfasst den gesamten Versicherungsvertrieb. Die IDD findet daher Anwendung bei Versicherungsunternehmen, selbstständigen Versicherungsvermittlern (Versicherungsagenten und Versicherungsmakler), Vertriebsangestellten der Versicherungsunternehmen sowie beim Direktvertrieb durch Versicherungsunternehmen.¹²

Vom Anwendungsbereich der IDD sind die Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit ausgenommen, wenn folgende Voraussetzungen gemäß Art 1 Abs 3 IDD erfüllt sind:

„a) 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:

i) das Risiko eines Defekts, eines Verlusts oder einer Beschädigung der Ware oder der Nichtinanspruchnahme der Dienstleistung, die von dem betreffenden Anbieter geliefert bzw. erbracht wird, oder

ii) Beschädigung oder Verlust von Gepäck und andere Risiken im Zusammenhang mit einer bei dem betreffenden Anbieter gebuchten Reise.

b) Die Prämie für das Versicherungsprodukt übersteigt bei zeitanteiliger Berechnung auf Jahresbasis nicht 600 EUR.

c) Die Prämie pro Person übersteigt abweichend von Buchstabe b nicht 200 EUR, wenn die Versicherung eine ergänzende Leistung zu einer der in Buchstabe a genannten Dienstleistungen darstellt und die Dauer dieser Dienstleistung nicht mehr als drei Monate beträgt.“¹³

Die Bestimmungen über Versicherungsvermittlung sind weiters nicht anzuwenden auf die typische Tippegbertätigkeiten, die berufsmäßige Verwaltung der Ansprüche eines Versicherungs- oder Rückversicherungsunternehmens, die Schadensregulierung und die Sachverständigenbegutachtung von Schäden.

¹² Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) (2017), 24.

¹³ Vgl. Art 1 Abs 3 IDD.

Aufbau der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)

Die Versicherungsvermittlertätigkeit war bis 01.10.2018 durch die Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 09.12.2002 über Versicherungsvermittlung (IMD) geregelt, die in Österreich durch das BG 29.11.2004, BGBl 131/2004 umgesetzt worden ist. Am 23.06.2016 ist die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) in Kraft getreten. Die Umsetzungsfrist wurde durch RL 2018/411 zur Änderung der RL 2016/97 rückwirkend verschoben, sodass die Umsetzung in den nationalen Rechtsordnungen spätestens bis 01.10.2018 erfolgen sollte. Genau wie MIFID II (die RL, die auch für die Entwicklung der IDD bzw. IMD wichtig war) wurde auch IDD entsprechend dem vierstufigen Lamfalussy-II-Verfahren erlassen. Die IDD stellt daher eine Rahmenrichtlinie auf Level 1 des Lamfalussy-II-Verfahrens.

Die neue Richtlinie gliedert sich in acht Kapitel:

- Kapitel I: Anwendungsbereich und Begriffsbestimmungen
- Kapitel II: Anforderungen in Bezug auf die Eintragung
- Kapitel III: Dienstleistungs- und Niederleistungsfreiheit
- Kapitel IV: Organisatorische Anforderungen
- Kapitel V: Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln
- Kapitel VI: Zusätzliche Anforderungen im Zusammenhang mit Versicherungsanlageprodukten
- Kapitel VII: Sanktionen und Maßnahmen
- Kapitel VIII: Schlussbestimmungen

Zusätzlich wurden im Rahmen des oben erklärten Lamfalussy-Verfahrens zwei neue Verordnungen erlassen:

- DeIVO (EU) 2017/2358 – „Product oversight and governance requirements“ POG¹⁴ – Die VO beinhaltet die besonderen Anforderungen betreffend die Konzeption von Versicherungsprodukten.

¹⁴ Delegierte Verordnung (EU) 2017/2358 der Kommission vom 21.09.2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber ABI L 341/1, 1.

- DeIVO (EU) 2017/2359 – Die VO als Ergänzung der IDD in Zusammenhang mit dem Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln.¹⁵
- Durchführungsverordnung (EU) 2017/1469 der Kommission vom 11.08.2017 zur Festlegung eines Standardformats für das Informationsblatt zu Versicherungsprodukten.

Die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung EIOPA („The European Insurance and Occupational Pensions Authority“) hat zusätzlich folgende Informationen veröffentlicht:

- EIOPA-17/048, 01. Februar 2017 – „Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive“ = Technische Empfehlungen der Europäischen Versicherungsaufsicht zu den delegierten Rechtsakten der Versicherungsvermittlungsrichtlinie
- EIOPA-BoS-17/204, 11. Oktober 2017 – „Final Report on Guidelines under the Insurance Distribution Directive on Insurance based investment products that incorporate a structure which makes it difficult for the customer to understand the risks involved“ = Schlussbericht über die Leitlinien der IDD über Versicherungsanlageprodukte mit der Struktur, die den Kunden erschwert, die damit verbundenen Risiken zu verstehen.

Neben diesen Informationen hat die Europäische Aufsichtsbehörde auch zusätzlich Q&A-Verfahren („Question and Answer Process“) zur Verfügung gestellt. Im Rahmen dieses Verfahrens können die Finanzinstitute, Aufsichtsbehörden und Interessenvertretungen ihre Fragen betreffend die oben erwähnten Rechtsakten stellen. Das Ziel dieses Prozesses ist unter anderem die Sicherstellung der einheitlichen Umsetzung der europäischen Normen.¹⁶

II. Historische Entwicklungen

A. IMD

¹⁵ 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.

¹⁶ Vgl. <https://eiopa.europa.eu/regulation-supervision/q-a-on-regulation>

Die IDD wird als Nachfolgerin der IMD angesehen, aber mit einem erheblich erweiterten Anwendungsbereich. Die IDD umfasst nicht nur die Versicherungsvermittler, wie das der Fall mit der IMD war, sondern auch den Direktvertrieb und die Angestellten eines Versicherungsunternehmens (in österreichischer Terminologie auch Außendienstmitarbeiter genannt). Als Begründung für diese Erweiterung des Anwendungsbereiches würden in den Erwägungsgründen zur IDD der Kundenschutz und die Gleichbehandlung aller Teilnehmer am Markt genannt.¹⁷ Auch im Rahmen der IMD waren Verbraucherschutz und umfassende Informationspflichten der Versicherungsvermittler die zentralen Themen. In diesem Zusammenhang würde, vor dem Hintergrund der Gleichbehandlung aller Marktteilnehmer (Versicherungsagenten, Versicherungsmakler und „Allfinanzunternehmen“), von einem für die damaligen Verhältnisse umfassenden Versicherungsvermittlerbegriff ausgegangen.¹⁸ Die Versicherungsvermittlung nach IMD umfasst daher das Anbieten, Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall.¹⁹ Mit der neuen Richtlinie ist es zu einer erheblichen Erweiterung des Anwendungsbereiches und somit zu einer neuen Definition des Versicherungsvertriebs gekommen: *„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, einschließlich der Bereitstellung von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Kunde über eine Website 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 Website oder ein anderes Medium abschließen kann.“*²⁰

Eine andere Erweiterung der IMD stellen auch die neuen Weiterbildungspflichten dar. Art 10 Abs 2 UAbs 2 normiert, dass *„die Mitgliedstaaten Mechanismen zur wirksamen Kontrolle und Bewertung der Kenntnisse und Fähigkeiten von Versicherungs- und Rückversicherungsvermittlern sowie Angestellten von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen und Angestellten von Versicherungs- und*

¹⁷ Vgl Erwägungsgrund 5 der IDD.

¹⁸ *Jabornegg in Fenyves/Schauer*, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD), (2017), 18.

¹⁹ Vgl Art 2 Z 2 IMD.

²⁰ Vgl Art 2 Abs 1 Z 1 IDD.

Rückversicherungsvermittlern auf der Grundlage von mindestens 15 Stunden beruflicher Schulung oder Weiterbildung pro Jahr einrichten und sie veröffentlichen sollten“. Die Auskunftspflichten waren schon in Art 12 IMD berücksichtigt. Mit der neuen Versicherungsvertriebsrichtlinie wurden aber die Auskunfts- und Informationspflichten erweitert und im Kapitel V – Art 17 bis 25 IDD – umfangreich geregelt. Die in Kapitel V erwähnten Pflichten stellen die Mindeststandards für die nationale Umsetzung dar, sodass die Mitgliedstaaten auch die strengeren Vorschriften betreffend die Auskunftspflichten erlassen können. Nach IDD sind die Großrisiken von den Auskunfts- und Informationspflichten gemäß Art 18, 19 und 20 ausgenommen. Diese Ausnahme wurde aber nicht vollständig in die nationale Umsetzung übertragen, sodass der österreichische Gesetzgeber in diesem Fall eine strengere Regelung erlassen hat.

B. MIFID II

Die Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente („Markets in Financial Instruments Directive“ – MiFID) legt unter anderem den Rahmen für die Regulierung der Finanzmärkte in der Union in den Bereichen der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen und gegebenenfalls Nebendienstleistungen und Anlagetätigkeiten durch Wertpapierfirmen fest.²¹ In Anlehnung an die MiFID II, die für die Anleger ein Schutzniveau festsetzt, sieht auch die IDD für den Vertrieb der Versicherungsprodukte gewisse Schutzmaßnahmen vor. Im Mittelpunkt dieser Regelung stehen die Interessenkonflikte, die sowohl in der MIFID II als auch in der IDD als Kernthema betrachtet werden.

²¹ Vgl ErwG Nr.1 VO (EU) 2017/565 der Kommission

III. Kernthemen der neuen Richtlinie

A. Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

1. IDD

Die vorvertraglichen Informations- und Auskunftspflichten sind für die Welt der Versicherungsvermittlung keine Neuigkeit. Die spezielle Auskunftspflicht sah die IMD in Art 12 IMD bereits vor.²² Durch die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie wurden diese Pflichten deutlich erweitert und beinhalten nun umfassendere Regelungen betreffend die Statusklarheit und die Transparenz. Die neuen Informations- und Wohlverhaltensregeln sind in Kapitel V der IDD (Art 17-25) geregelt. Die wichtigsten Themenkomplexe des gegenständlichen Kapitels sind wie folgt aufgeteilt: Allgemeiner Grundsatz bzw. Grundsatz der Wohlverhaltensregeln gemäß Art 17 IDD, allgemeine Auskünfte gemäß Art 18 IDD, Informationspflichten über Interessenkonflikte gemäß Art 19 IDD, Beratung sowie Standards für den Vertrieb ohne Beratung gemäß Art 20 IDD, Querverkäufe gemäß Art 24 IDD und Aufsichts- und Lenkungsanforderungen gemäß Art 25 IDD.

Die bereits vorhandenen Informationspflichten betreffend Personen-, Status- und Tätigkeitsklarheit (vertriebsbezogene Informationen genannt) sind auch um die Produktinformationspflichten erweitert²³. Die produktbezogenen Informationen waren im Bereich der Lebensversicherung (Art 195 der Richtlinie 2009/138/EG) und beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten bereits vorhanden.²⁴ Abgestellt auf den Vertriebsweg über Fernkommunikationsmitteln sieht die RL über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen²⁵ in Art 3 zusätzlich bestimmte Informationspflichten vor, die unter anderem für den Online-Vertrieb von Versicherungsprodukten von Bedeutung sind. Neben diesen gesetzlichen Initiativen und Vorgaben wurden dem Versicherer auf Basis der diversen höchstgerichtlichen Entscheidungen (z. B. OGH 7 Ob 229/08i und OGH 7 Ob 100/11y) unterschiedliche einzelfallbezogene Pflichten zur Information und Beratung des Versicherungsnehmers auferlegt.²⁶

²² Michael Gruber in Nicolas Raschauer (Hrsg), Versicherungsvertrieb nach IDD, 2018, 8.

²³ Walter Kath, Information, Beratung und allgemeiner Wohlverhaltensgrundsatz beim Versicherungsvertrieb, ZVers 2018, 37 (38).

²⁴ aaO.

²⁵ Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23.09.2002 über den Fernabsatz von Dienstleistungen, ABI von 9.10.2001, L 271/16.

²⁶ Schauer in Fenyves / Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD), (2017), 70.

Grundsatz der Wohlverhaltensregeln

Im Mittelpunkt der gegenständlichen und von der IDD neu vorgeschriebenen Pflichten steht auch der Grundsatz der Wohlverhaltensregeln, der im Art 17 Abs 1 IDD verankert ist und dessen Wortlaut dem Art 24 Abs 1 MiFID II entspricht:²⁷ „Die Mitgliedstaaten stellen sicher, dass Versicherungsvertreiber bei ihrer Versicherungsvertriebstätigkeit gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln.“²⁸ Diese Bestimmung stellt daher eine Grundnorm²⁹ und könnte als Basis für weitere, durch IDD vorgeschriebene Pflichten betrachtet werden. Diese Pflichten ergeben sich dann aus anderen Artikeln des Kapitels V der IDD, wobei als wichtigste die Bestimmungen über Auskunftspflichten (Art 18 IDD), Interessenkonflikte und Transparenz (Art 19 IDD), Beratung sowie Standards für den Vertrieb ohne Beratung (Art 20 IDD) und Aufsichts- und Lenkungsanforderungen (Art 25 IDD) gelten. Die Besonderheit des Art 17 Abs 1 IDD besteht auch in der Tatsache, dass weitere zwei Absätze die Pflichten beinhalten, die aus dem „best-interest“-Ansatz ableitbar sind. Abs 2 bestimmt, wie die Informationen betreffend den Gegenstand dieser Richtlinie gerichtet werden sollen. Demnach sollen alle Informationen in Bezug auf die gegenständliche Richtlinie einschließlich Marketing-Mitteilungen, die der Versicherungsvertreiber an Kunden oder potenzielle Kunden richtet, redlich, eindeutig und nicht irreführend sein müssen. Marketing-Mitteilungen müssen stets eindeutig als solche erkennbar sein³⁰. Die Wohlverhaltenspflichten über die Vergütung der Leistungen der Versicherungsvertreiber werden im dritten Absatz des Art 17 festgehalten, wonach die Mitgliedstaaten sicherstellen, dass Versicherungsvertreiber nicht in einer Weise vergütet werden oder die Leistung ihrer Angestellten nicht in einer Weise vergüten oder bewerten, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert.³¹ Insbesondere trifft ein Versicherungsvertreiber keine Vorkehrungen durch Vergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise, durch die Anreize für ihn selbst oder seine Angestellten geschaffen werden könnten, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl der Versicherungsvertreiber ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnte³². Der Gesetzgeber identifizierte

²⁷ Michael Gruber in Nicolas Raschauer (Hrsg.), Versicherungsvertrieb nach IDD, 2018, 8.

²⁸ Vgl. Art 17 Abs 1 IDD

²⁹ Fenyves in Fenyves/Koban/Perner/Riedler (Hrsg.), Die Umsetzung der IDD in das österreichische Recht, 2019, 12.

³⁰ Vgl. Art 17 Abs 2 IDD

³¹ Fenyves in Fenyves/Koban/Perner/Riedler (Hrsg.), Die Umsetzung der IDD in das österreichische Recht, 2019, 15

³² Vgl. 17 Abs 3 IDD

weitere potenzielle Interessenkonflikte bei den Querverkäufen (Art 24 IDD) sowie Beteiligungen der Versicherungsunternehmen an Vermittlungsgesellschaften und umgekehrt (Art 19 Abs 1 lit a und lit b IDD). Die Interessenkonflikte beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten sind in Art 27 und 28 IDD geregelt und werden ausführlicher im Abschnitt D dieser Arbeit thematisiert.

Informationspflichten

Der Art 18 IDD regelt die vom Versicherungsunternehmen oder Versicherungsmakler zu erteilenden Informationen. Es handelt sich dabei um allgemeine Auskünfte, die dem Versicherungsnehmer vor Vertragsabschluss offenzulegen sind. Die Versicherer bzw. Versicherungsmakler sind daher aufgefordert, gemäß Art 18 lit a (i) ihre Identität, Anschrift sowie die Art der auszuübenden Tätigkeit bekannt zu geben. Ebenfalls sind folgende Informationen für beide Versicherungsvertreiber verpflichtend offenzulegen: die Auskunft, ob eine Beratung angeboten wird und welche Beschwerdemöglichkeiten vorhanden sind. Die Versicherungsmakler sind weiters angehalten offenzulegen, in welches Register sie eingetragen wurden, auf welche Weise sich die Eintragung überprüfen lässt und ob sie den Kunden vertreten oder für Rechnung und im Namen eines Versicherungsunternehmens handeln (Art 18 lit a iv und v IDD). Die obigen Informationspflichten sind den Kunden rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrags zur Verfügung zu stellen. Die Informationspflichten über Interessenkonflikte sind in Art 19 IDD verankert und sind, mit der Ausnahme hinsichtlich der Vergütung gem Art 19 Abs 3 IDD, die Versicherungsvermittler. Demnach sind die Versicherungsvermittler angehalten, dem Kunden rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrags zumindest Folgendes mitzuteilen:

„a) ob er eine direkte oder indirekte Beteiligung von mindestens 10 % an den Stimmrechten oder am Kapital eines bestimmten Versicherungsunternehmens besitzt;

b) ob ein bestimmtes Versicherungsunternehmen oder das Mutterunternehmen eines bestimmten Versicherungsunternehmens eine direkte oder indirekte Beteiligung von mindestens 10 % an den Stimmrechten oder am Kapital des Versicherungsvermittlers besitzt;

c) in Bezug auf den Vertrag, der angeboten wird oder über den beraten wird:

i) ob er seinen Rat auf eine ausgewogene und persönliche Untersuchung stützt,

ii) ob er vertraglich verpflichtet ist, Versicherungsvertriebsgeschäfte ausschließlich mit einem oder mehreren Versicherungsunternehmen zu tätigen; in diesem Fall teilt er die Namen dieser Versicherungsunternehmen mit, oder

iii) ob er nicht vertraglich verpflichtet ist, Versicherungsvertriebsgeschäfte ausschließlich mit einem oder mehreren Versicherungsunternehmen zu tätigen, und seinen Rat nicht auf eine ausgewogene und persönliche Untersuchung stützt; in diesem Fall teilt er die Namen derjenigen Versicherungsunternehmen mit, mit denen er Versicherungsgeschäfte tätigen darf und auch tätigt.“³³

Die IDD sieht auch weitere Informationspflichten beim Vertrieb von Nichtlebensversicherungsprodukten vor, die dem Kunden vor Vertragsabschluss in Form eines Produktinformationsblattes zu überreichen sind (Art 20 Abs 4 IDD). Das Informationsblatt zu Versicherungsprodukten oder auch IPID³⁴ sollten gem. Art 20 Abs 8 folgende Informationen enthalten:

„a) Angaben zur Art der Versicherung;

b) eine Zusammenfassung der Versicherungsdeckung, einschließlich der versicherten Hauptrisiken, der Versicherungssumme und gegebenenfalls des geografischen Geltungsbereichs und einer Zusammenfassung der ausgeschlossenen Risiken;

c) Prämienzahlungsweise und Prämienzahlungsdauer;

d) die wichtigsten Ausschlüsse, bei denen Ansprüche ausgeschlossen sind;

e) Verpflichtungen zu Vertragsbeginn;

f) Verpflichtungen während der Laufzeit des Vertrags;

g) Verpflichtungen bei der Erhebung eines Anspruchs;

h) die Laufzeit des Vertrags, einschließlich Anfangs- und Enddatum;

i) Einzelheiten der Vertragsbeendigung.“³⁵

Wie die Informationen gemäß Art 18, 19, 20 und 29 IDD zu erteilen sind, regelt der Art 23 IDD. Demnach sind die oben aufgeführten Informationen auf Papier, in klarer, genauer und für den Kunden verständlicher Form, in einer Amtssprache des Mitgliedstaats, in dem das Risiko

³³ Vgl. Art 19 Abs 3 IDD

³⁴ Auf Englisch Insurance Product Information Document - IPID.

³⁵ Vgl. Art 20 Abs 8 IDD.

zu belegen ist oder in dem die Verpflichtung eingegangen wird, oder in jeder anderen von den Parteien vereinbarten Sprache und unentgeltlich zu erteilen. Für die Übermittlung der Informationen bzw. zur Auskunftserteilung sieht IDD die Möglichkeit vor, auch die anderen Medien, wie z. B. eine Webseite oder einen dauerhaften Datenträger, anzuwenden. Die IDD-konforme Übermittlung der Informationen gem. Art 23 Abs 5 IDD über eine Webseite liegt dann vor, wenn der Zugang für den Kunden personalisiert ist:

1. *„Die Erteilung dieser Auskünfte über eine Website ist im Rahmen des zwischen dem Versicherungsvertreiber und dem Kunden getätigten Geschäfts angemessen.*
2. *Der Kunde hat der Erteilung dieser Auskünfte über eine Website zugestimmt.*
3. *Dem Kunden wurden die Adresse der Website und die Stelle auf der Website, an der diese Auskünfte abgerufen werden können, elektronisch mitgeteilt.*
4. *Es ist gewährleistet, dass diese Auskünfte auf der Website so lang verfügbar bleiben, wie sie für den Kunden vernünftigerweise abrufbar sein müssen.“³⁶*

Die Erteilung der Auskünfte über eine Webseite ist dann angemessen, wenn der Kunde nachweislich (z. B. durch Angabe einer E-Mail-Adresse) regelmäßig Internetzugang hat.

Für die Übermittlung der Informationen und Auskunftserteilung über einen dauerhaften Datenträger ist wieder die Angemessenheit die Grundvoraussetzung. Zusätzlich ist es erforderlich dem Kunden die Möglichkeit zu geben, sich zwischen einer Auskunftserteilung auf Papier oder auf einem dauerhaften Datenträger zu entscheiden.

Für Telefonverkauf legt Art 23 Abs 7 IDD fest, wie die Übermittlung der geforderten Informationen erfolgen soll: Vor dem Abschluss des Vertrages sind alle notwendigen Auskünfte gemäß den Vorschriften der Union über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen an Verbraucher zu erteilen. Falls sich der Kunde für die Erteilung der Informationen über einen dauerhaften Datenträger entschieden hat, sollte der Informationspflicht nach Abschluss des Vertrages nachgekommen werden.

Die europäische Kommission hat, gestützt auf den Entwurf technischer Durchführungsstandards, der der Kommission von der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) vorgelegt wurde, eine

³⁶ Art 23 Abs 5 IDD.

Durchführungsverordnung (EU) 2017/1469³⁷ erlassen. Mit der VO 2017/1469 wurden somit einheitliche Standards und Vorlagen für die Informationsblätter festgelegt.

Auf Basis der oben geschilderten Informations- und Auskunftspflichten sieht daher ein IDD-konformer Vertrieb von Versicherungsprodukten wie folgt aus:³⁸

1. Vor dem Vertragsabschluss sind die allgemeinen Informationen zu erteilen (dazu zählen insbesondere die status- und tätigkeitsbezogenen Informationspflichten des Versicherungsvertreibers samt Beschwerdeverfahren) – Art 18 und 19 IDD.
2. Durchführung des Wunsch-und-Bedürfnis-Tests – Art 20 Abs 1 IDD
3. Produktinformation einschließlich Beratung – Vgl. Art 20 Abs 4 bis 9 IDD

Beratung

Im Rahmen der IDD wurde die Beratung zum ersten Mal definiert als Abgabe einer persönlichen Empfehlung an einen Kunden, entweder auf dessen Wunsch oder auf Initiative des Versicherungsvertreibers, hinsichtlich eines oder mehrerer Versicherungsverträge (Art 1 Abs 1 Z 15 IDD). Eine Erweiterung dieses Begriffes wurde in Art 20 Abs 1 IDD vorgenommen, wonach der Versicherungsvertreiber auf Basis vom Versicherungsnehmer stammenden Angaben dessen Wünsche und Bedürfnisse ermittelt und dem Kunden objektive Informationen über das Versicherungsprodukt in einer verständlichen Form erteilt, damit der Kunde eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann.³⁹ Als Kern der Beratungsdefinition wird in der Lehre die Abgabe der persönlichen Empfehlung betrachtet. Die persönliche Empfehlung muss aber nicht unter Anwesenden erfolgen, sondern stellt auf die ermittelten persönlichen Umstände des Versicherungsnehmers ab.⁴⁰ Somit kann eine IDD-konforme Beratung durch Ermittlung der Wünsche und Bedürfnisse auch über Online-Vertrieb oder Telefonverkauf erfolgen.

Querverkäufe

Ein Querverkauf liegt gemäß Art 24 Abs 1 IDD dann vor, wenn ein Versicherungsprodukt zusammen mit einem Nebenprodukt oder einer Nebendienstleistung, das bzw. die keine Versicherung ist, als Teil eines Pakets oder derselben Vereinbarung angeboten wird. Unter

³⁷ Durchführungsverordnung (EU) 2017/1469 der Kommission vom 11. 8. 2017 zur Festlegung eines Standardformats für das Informationsblatt zu Versicherungsprodukten, ABL L 209 vom 12. 8. 2017, S 19.

³⁸ *Walter Kath*, Information, Beratung und allgemeiner Wohlverhaltensgrundsatz beim Versicherungsvertrieb, ZVers 2018, 37 (50).

³⁹ *Walter Kath*, Information, Beratung und allgemeiner Wohlverhaltensgrundsatz beim Versicherungsvertrieb, ZVers 2018, 37 (39).

⁴⁰ aaO sowie *Brömmelmeyer*, r+s 2016, 273; *Ramharter*, ZVersWiss 2016, 244; *Jabornegg*, WBl 2017, 489.

denselben Begriff fällt auch der Sachverhalt, wenn ein Versicherungsprodukt eine Ware oder eine Dienstleistung ergänzt, die keine Versicherung ist, als Teil eines Pakets oder derselben Vereinbarung, d. h. die Versicherung ist im gegenständlichen Fall nur ein Nebenprodukt und die Ware ist das Hauptprodukt (Art 24 Abs 3 IDD). In diesem Fall ist es aber verboten, die Versicherung und die Hauptleistung zu koppeln, und somit sollte der Versicherungsvertreiber dem Kunden die Möglichkeit geben, die Ware oder die Dienstleistung gesondert zu kaufen.

Die Versicherungsvertreiber sind weiters verpflichtet, die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden im Zusammenhang mit den Versicherungsprodukten, die Teil des Gesamtpakets oder derselben Vereinbarung sind, zu ermitteln. Die für Österreich üblichen Bündelversicherungen bzw. Mehrfachpolizzen fallen dezidiert nicht unter die Regelung der Querverkäufe (Art 24 Abs 5 IDD).

Folgende Informationspflichten sind bei einem Querverkauf zu beachten: Information, ob die verschiedenen Bestandteile getrennt voneinander gekauft werden können, eine angemessene Beschreibung der verschiedenen Bestandteile der Vereinbarung oder des Pakets zur Verfügung und der Nachweis über Kosten und Gebühren für jeden Bestandteil getrennt.

Product Governance

Die IDD legt fest, dass jedes Versicherungsprodukt dem Bedarf des Zielmarktes entsprechen soll. Um diesem Grundsatz Rechnung zu tragen, sollten die Versicherungsunternehmen – in manchen Fällen aber auch die Versicherungsvermittler, wenn sie die Versicherungsprodukte konzipieren – ein Verfahren zur Genehmigung jedes einzelnen Versicherungsprodukts unterhalten, betreiben und überprüfen.⁴¹ Das Produktgenehmigungsverfahren⁴² gem. Art 25 IDD sieht weiters vor, dass im Rahmen dieses Verfahrens ein bestimmter Zielmarkt für jedes Produkt festgelegt wird. Es soll sichergestellt werden, dass die einschlägigen Risiken, die für diesen bestimmten Zielmarkt bewertet werden, und die beabsichtigte Vertriebsstrategie dem bestimmten Zielmarkt entsprechen. Die Versicherungsunternehmen – in manchen Fällen aber auch die Versicherungsvermittler – sind verpflichtet, die zumutbaren Schritte zu unternehmen, um zu gewährleisten, dass die Versicherungsprodukte am bestimmten Zielmarkt vertrieben werden. Das Produktgenehmigungsverfahren hat sein Vorbild in MiFID II. Die MiFID II und somit auch die IDD sehen durch ein unternehmensinternes Produktgenehmigungsverfahren vor, dass der Anlegerschutz nicht erst beim Vertrieb der Finanz- bzw. Versicherungsprodukte

⁴¹ Vgl ErwGr 55 zu IDD.

⁴² Auf Englisch „Product Oversight and Governance - POG“.

sichergestellt wird, sondern bereits am Beginn der Entwicklung.⁴³ Demnach sollte dieses Verfahren aus drei Schritten bestehen: die Identifikation des Zielmarktes, eine Risiko- und Kohärenzprüfung sowie die Implementierung.⁴⁴ Gemäß Art 25 Abs 2 IDD wird der Kommission die Befugnis übertragen, die delegierte Rechtsakte zu erlassen. Im September 2017 wurde zur Konkretisierung der Anforderungen gemäß Art 25 Abs 1 und 2 IDD die Verordnung 2017/2358 erlassen. Die Bestimmung über das Produktgenehmigungsverfahren gilt nicht für Versicherungsprodukte, die aus einer Versicherung für Großrisiken bestehen (Art 25 Abs 4 IDD).

2. Österreich

Die Umsetzung der IDD in Österreich erfolgte nicht einheitlich, sondern untergliedert nach den Vertriebsmodellen, sodass die Regelungen für den Direktvertrieb bzw. den Vertrieb durch Angestellte des Versicherungsunternehmens in VAG und die Regelungen betreffend den Versicherungsvertrieb durch Gewerbetreibende, also durch die Makler und Versicherungsagenten in der GewO, statuiert sind. Die zwei neuen Verordnungen behandeln die Wohlverhaltensregeln und Lehrpläne für die Weiterbildung und wurden auf Basis des § 69 Abs 2 GewO 1994 vom Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (BMDW) erlassen. Die wichtigsten durch die IDD angeregten Änderungen betreffend die Informations- und Wohlverhaltenspflichten erfuhren die Gewerbeordnung (GewO 1994) und das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG 2006). Um die unterstehenden Ausführungen besser zu verstehen, ist es erforderlich sich mit den Begriff Versicherungsvermittler auseinanderzusetzen und auf die wichtigsten Unterschiede hinzuweisen.

Die IDD unterscheidet nur zwischen Versicherungsvertrieb durch Versicherer (Direktvertrieb) und durch Versicherungsvermittler (Art 2 Abs 1 Z 3). In Österreich hingegen wird der Versicherungsvermittler als Oberbegriff verstanden und beinhaltet zwei weitere gewerberechtliche Vermittlerarten: Versicherungsagent nach § 94 Z 75 GewO und Versicherungsmakler nach § 94 Z 76 GewO. Zumal diese gewerberechtliche Unterscheidung beibehalten wurde, hat sich der österreichische Gesetzgeber im § 43 VersVertrG doch der Logik des neuen europäischen Vertriebsrechts angeschlossen und den Überbegriff des „Versicherungsvertreters“ übernommen. Demnach gilt als Versicherungsvertreter, wer die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung (§ 137 Abs 1 GewO 1994) als selbstständiger

⁴³ Gruber in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) (2017), 106.

⁴⁴ aaO sowie Brömmelmeyer, r+s 2016, 269 (276).

Versicherungsagent oder die Tätigkeit des Versicherungsvertriebs (§ 5 Z 59 VAG) als Angestellter des Versicherers durchführt.⁴⁵

Die österreichische Rechtsordnung kennt weiters auch das Modell eines akzessorischen Vermittlers (Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit), das ebenso mit neuen IDD-Bestimmungen modifiziert wurde. Um eine Versicherungsvermittlung in „Nebentätigkeit“ auszuüben, sieht die GewO gemäß § 137 Abs. 3, neben der Akzessorietät, folgende Voraussetzungen vor:

1. *„Der Gewerbetreibende betreibt die Versicherungsvermittlung nicht hauptberuflich bzw. als Hauptgeschäftszweck.*
2. *Der Gewerbetreibende vertreibt lediglich bestimmte Versicherungsprodukte, die eine Ergänzung zur Lieferung einer Ware bzw. zur Erbringung einer Dienstleistung darstellen.*
3. *Die betreffenden Versicherungsprodukte decken keine Lebensversicherungs- oder Haftpflichtrisiken ab, es sei denn, diese Abdeckung ergänzt die Ware oder die Dienstleistung, die der Vermittler hauptberuflich bzw. als Hauptgeschäftszweck anbietet.“⁴⁶*

Grundsatz der Wohlverhaltensregeln

Die neuen Bestimmungen über Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln wurden für Versicherer und deren Außendienst in §§ 128 bis 133 VAG und für Versicherungsvermittler in § 1 Verordnung über Standes- und Ausübungsregeln für Gewerbetreibende (Standesregeln für Versicherungsvermittlung) umgesetzt. Die Best-Interest-Verpflichtung bzw. der Grundsatz der Wohlverhaltensregeln gemäß Art 17 Abs 1 IDD wurde wörtlich in § 128 Abs 1 VAG übernommen. Der § 1 Abs 1 bis 3 Standesregeln für Versicherungsvermittlung entspricht inhaltlich dem Wortlaut des Art 17 Abs 1 bis 3 IDD. Der durch IDD eingeführte Grundsatz der Wohlverhaltensregeln wurde somit in die österreichische Rechtsordnung für alle Vertriebswege fast wortgleich übernommen. Die Verpflichtung, dass jeder Versicherungsvertrieber gegenüber den Versicherungsnehmern bzw. den Kunden stets ehrlich, redlich und professionell handeln muss, ist für die österreichische Ordnung nichts Neues, vor allem vor dem Hintergrund, dass

⁴⁵ ErlRV 371 BlgNR 26. GP, 13 f. sowie Gruber in *Fenyves/Schauer*, VersVG § 43 Rz 7).

⁴⁶ Vgl §137 Abs 3 GewO.

die vor- bzw. nebenvertraglichen Schutz-, Aufklärungs- und Sorgfaltspflichten bereits in den einschlägigen Gesetzen verankert waren (wie z. B. § 137f GewO 1994, idF BGBI I 112/2018).⁴⁷

Informationspflichten

Der neue § 128 Abs 2 VAG entspricht im Wesentlichen dem bisherigen § 252 Abs 8 VAG 2016, wonach die erteilten Informationen, inklusive Marketingmitteilungen, die Versicherungsunternehmen an die Versicherungsnehmer richten oder verbreiten, nicht irreführend sein dürfen sowie eindeutig sein und redlich erteilt werden müssen. Die Marketingmitteilungen sollten zudem als solche klar erkennbar sein. Der § 128 Abs 3 VAG stellt eine der zentralen Regelungen des neuen Vertriebsrechts dar und normiert, dass die Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber die Leistung ihrer Angestellten nicht in einer Weise vergüten dürfen, die mit ihrer Pflicht kollidiert, im bestmöglichen Interesse der Versicherungsnehmer zu handeln.⁴⁸ Insbesondere dürfen Versicherungsunternehmen keine Vorkehrungen durch Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen, durch die Anreize für das Versicherungsunternehmen, seine Angestellten oder Versicherungsvertreiber 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 (Art 128 Abs 3 VAG). Die vorvertragliche Informationen, die dem Versicherungsnehmer zu erteilen sind, befinden sich im § 130 Abs 1 VAG und dienen vor allem der Statusklarheit, indem das Versicherungsunternehmen Name, Anschrift des Sitzes und seine Rechtsform offenlegt und erklärt, dass es sich bei dem Unternehmen um ein Versicherungsunternehmen handelt, das dem Versicherungsnehmer vor Vertragsabschluss eine Beratung anbietet (§130 Abs 1 Z 1 lit a und b VAG).⁴⁹ Gemäß § 131 Abs 1 VAG sind diese Informationen vor der Durchführung des Wunsch-und-Bedürfnis-Tests offenzulegen. Die Informationspflichten der Art 18 und 19 für die Versicherungsvermittler befinden sich im § 1 Abs 1 Z 9 Standesregeln für Versicherungsvermittlung.

Wie die Erteilung der Informations- und Auskunftspflichten erfolgen soll, wurde in die österreichische Rechtsordnung beinahe wörtlich aus den IDD-Vorgaben in §128a VAG

⁴⁷ Walter Kath, Information, Beratung und allgemeiner Wohlverhaltensgrundsatz beim Versicherungsvertrieb, ZVers 2018, 37 (46) sowie *Reiff*, Das Versicherungsvertriebsrecht nach Inkrafttreten des Gesetzes zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie, VersR 2018, 193 (200).

⁴⁸ Vgl Art 17 Abs 2 IDD und § 128 Abs 3 VAG 2016

⁴⁹ Thomas Böhm, Informations- und Beratungspflichten für VU nach dem Versicherungsvertriebsrechts-Änderungsgesetz 2018 (VersVertrRÄG 2018) (Teil II), *ecolex* 2019, 21 (22)

übernommen.⁵⁰ Im § 128a Abs 2 VAG wird allerdings auf die Bestimmungen des § 5a VersVG verwiesen, womit der Gesetzgeber gewährleistet, dass die Zustimmung zur elektronischen Informationserteilung unter denselben Voraussetzungen möglich ist wie die Vereinbarung der elektronischen Kommunikation gemäß VersVG.⁵¹ Eine stille Hinterlegung der Informationen kann nicht als Erteilung iSd Gesetzes gewertet werden. Der Versicherer ist daher verpflichtet, dem Versicherungsnehmer durch die Zusendung eines E-Mails alle notwendigen Angaben (inkl. Link) zur Verfügung zu stellen, wo und wie die relevanten Informationen abrufbar sind.⁵²

Die wichtigste Neuerung für die Versicherungsbranche beinhaltet das sogenannte Doppelausübungsverbot. Der Gesetzgeber hat zum ersten Mal eine Statusklarheit betreffend die Ausübungsformen der Versicherungsvermittlung geschaffen. Wie in den Erläuterungen zur Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 festgehalten, erfolgte mit dem § 137 Abs 2 und 2a die Klarstellung, dass Versicherungsvermittlung nur mehr entweder in der Form als Versicherungsmakler oder in der Form als Versicherungsagent ausgeübt werden darf.⁵³ Das neu geschaffene Doppelausübungsverbot wurde in der Praxis stark kritisiert, vor allem vor dem Hintergrund, dass viele Versicherungsvermittler eine Gewerbeberichterstattung als Makler und Mehrfachagentur und dementsprechend auch ihre Kundenbestände (in der Praxis Bestände genannt) aufgebaut hatten. Gegen diese strikte Trennung der beiden Ausübungsformen wurde auch die Verfassungsbeschwerde vor dem Verfassungsgerichtshof mit der Begründung eingebracht, die Vermittler erlitten dadurch schwerwiegende Nachteile wie z. B. den Verlust des Kundestocks und der Folgeprovisionen.⁵⁴ Dieser Meinung ist allerdings nicht zu folgen, da mit dem Doppelausübungsverbot nur das Halten beider Gewerbebescheine untersagt worden ist. Die Bestände aus dem jeweiligen Vertriebsweg und daraus generierte Vorteile (Folgeprovisionen, Betreuungsprovisionen) müssen faktisch nicht abgegeben werden, da die Versicherungsvertriebsrichtlinie nur ein Doppelausübungsverbot und kein Beteiligungsverbot an anderen Gesellschaften vorsieht. Somit ist es möglich als natürliche Person weiterhin als Makler zu agieren und gleichzeitig als Gesellschafter und/oder Geschäftsführer einer Agenturgesellschaft eingetragen zu sein.⁵⁵

⁵⁰ Wie die genaue Erteilung erfolgen soll und unter welchen Voraussetzungen wird näher im Kapitel III.D beschrieben

⁵¹ ErlRV 371 BlgNR 26. GP, 5.

⁵² aaO.

⁵³ ErlRV 371 BlgNR 26. GP, 4 f.

⁵⁴ Dr. Roland Weinrauch, <https://www.asscompact.at/nachrichten/statusklarheit-verfassungsbeschwerde-hat-keine-aufschiebende-wirkung>, (29.06.2019)

⁵⁵ Julia Baier, Versicherungsvermittlung und Statusklarheit nach der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018, ZVers 2019, 135.

Beratung

Die Verpflichtung zur Durchführung eines Wunsch-und-Bedürfnis-Tests gemäß Art 20 Abs 1 UAbs 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 wurde für die Versicherungsunternehmen und ihre Vertriebsangestellten in §§ 131 und 132 VAG umgesetzt. Das Mitgliedstaatenwahlrecht gemäß Art 22 Abs 2 UAbs 3 und Art 29 Abs 3 UAbs 3 IDD eröffnet die Möglichkeit (Option) der Einführung einer verpflichtenden Beratung (außer bei der Versicherung von Großrisiken), von welcher der österreichische Gesetzgeber auch Gebrauch gemacht und in § 132 Abs 1 VAG verankert hat.⁵⁶ Die Ausnahmen von dieser Beratungspflicht sind im Abs 2 statuiert, wonach die Pflichten gemäß Abs 1 nicht bestehen, wenn der Versicherungsnehmer den Abschluss eines bestimmten Vertrags wünscht und nach einer Warnung, dass das Versicherungsunternehmen nicht beurteilen wird, ob der in Betracht gezogene Vertrag am besten seinen Wünschen und Bedürfnissen entspricht sowie in einer gesonderten Erklärung nachweislich auf die Inanspruchnahme einer Beratung verzichtet. Das Versicherungsunternehmen darf den Versicherungsnehmer nicht zu einem Beratungsverzicht veranlassen. Der Wunsch-und-Bedürfnis-Test gemäß § 131 Abs 1 ist jedoch auch im Falle eines Beratungsverzichts durchzuführen. Die IDD sieht hinsichtlich der Auskunfts-, Informations- und Beratungspflichten gewisse Ausnahmen für Großrisiken vor. Die Ermittlung des Wunsch-und-Bedürfnis-Tests ist allerdings auch im Falle eines Großrisikos durchzuführen, was eine Übererfüllung der europarechtlichen Vorgaben (Gold Plating) darstellt. Das Maklergesetz (MaklerG) sah aber für Versicherungsmakler bereits vor der IDD und der Umsetzung in die nationale Rechtsordnung vor, dass die Versicherungsmakler nach den Umständen des Einzelfalls den bestmöglichen Versicherungsschutz vermitteln sollten (§ 28 Z 3 MaklerG).⁵⁷

Die IDD regelt unter anderem die vorvertraglichen Informations-, Offenlegungs- und Beratungspflichten, die beim Abschluss des Versicherungsvertrages, unabhängig vom Vertriebskanal, einzuhalten sind. Nicht selten kommt es aber in der Branche vor, dass die bestehenden Verträge geändert werden sollten. Hierzu stellt sich daher die Frage, ob die IDD-Pflichten auch bei solchen nachträglichen Änderungen anzuwenden sind. Die IDD sagt über diesen Punkt nichts aus, somit wäre hier auf die allgemeinen zivilrechtlichen Grundsätze zurückzugreifen. Die Pflicht zur Information und Beratung im Sinn der IDD-Vorgabe bestünde nur, wenn die angedachte Vertragsänderung zivilrechtlich als Novation zu qualifizieren wäre. Der Begriff Novation ist in der österreichischen Rechtsordnung nicht klar definiert, wurde aber

⁵⁶ ErläutRV 26 BlgNR 26. GP, 6.

⁵⁷ Klaus Koban/ Lukas Schmid in Fenyves/Koban/Perner/Riedler, Die Umsetzung der IDD in das österreichische Recht (2019), 84.

mehrmals ausjudiziert, wobei die Beurteilung, ob eine Novation vorliegt, stets von Einzelfall abhängig ist.

Eine Novation liegt vor, wenn der Hauptgegenstand des Vertrages oder der Rechtsgrund geändert bzw. ersetzt wird, wodurch die alte Schuld in eine neue übergeht.⁵⁸ Mit der Novation kommt es dann gleichzeitig zur Schuldaufhebung und Schuldbegründung. Dabei bedarf es einer zumindest schlüssigen Absicht der Parteien, die alte Verbindlichkeit durch eine neue zu ersetzen (*animus novandi*), wobei dieser Novationswille nicht vermutet wird (6 Ob 31/06m).

Eine Änderung des Hauptgegenstandes setzt eine Änderung des primären Leistungsinhalts voraus, d. h. es werden nicht bloß Nebenleistungspflichten geändert (§ 1379 ABGB).⁵⁹ Eine Abgrenzung zwischen Hauptgegenstand und Nebenbestimmungen gilt in der Literatur generell als schwierig. Der OGH geht von einer Novation aus, wenn eine „erhebliche inhaltliche Änderung“ (9 Ob 84/04z) vorgenommen wird bzw. „wesentliche Vertragspunkte“ (zB 7 Ob 214/03a) neu vereinbart werden. Dabei muss es um eine „artliche“ Änderung gehen, nicht bloß um eine „maßliche“ (8 Ob 31/05z).

Folgende Beispiele sind aus der OGH-Judikatur für das **Versicherungsvertragsrecht** von Bedeutung:

- Novation liegt dann vor, wenn eine einfache Versicherungssparte zu einer Bündelversicherung mit umfassendem Deckungsschutz erweitert wurde und gleichzeitig die Deckungssummen sowie der Versicherungsschutz erhöht wurden. Die Ausstellung eines neuen Versicherungsscheines war nicht entscheidend (7 Ob 42/87).
- Laut neuer höchstgerichtlicher Judikatur sind folgende Punkte bei einem Versicherungsvertrag als wesentliche Punkte zu qualifizieren: Versicherungsobjekt, Gesamtversicherungssumme, die Prämienzahlung und die Versicherungsdauer (RIS-Justiz RS0080369; 7 Ob 112/16w). Erst wenn diese Teile des Versicherungsvertrages geändert werden, kann von einer Novation die Rede sein.
- Eine bloße Änderung der Versicherungssumme kann nicht als Novation betrachtet werden (7 Ob 19/89), genauso wie bei der Erhöhung der Prämie und Versicherungssumme (7 Ob 14/90).

Wie aus den obigen Ausführungen ersichtlich wird, sind unwesentliche Änderungen bzw. die Änderungen, die eine Novationsschwelle nicht erreichen, nicht als Novation zu betrachten und

⁵⁸ *Kajaba in Kletečka/Schauer*, ABGB-ON^{1.04} § 1376 (Stand 1.1.2018, rdb.at), Rz 1.

⁵⁹ *Kajaba in Kletečka/Schauer*, ABGB-ON^{1.04} § 1379 (Stand 1.1.2018, rdb.at), Rz 1.

somit bestehen keine erneuten Informations- und Beratungspflichten nach der IDD. In der Branche wird oft der Begriff Konvertierung verwendet, die von jedem Marktteilnehmer auf unterschiedliche Weise ausgelegt wird. In den meisten Fällen werden mit einer Konvertierung nur Teile eines Versicherungsvertrages geändert, z. B. die Versicherungsprämie, Versicherungssumme oder Vertragsdauer, sodass hier auch sehr selten von einer Novation die Rede ist. Eine Konvertierung kann erst dann als Novation verstanden werden, wenn der Versicherungsnehmer mit einem klar zum Ausdruck gebrachten Änderungswillen tatsächlich ein deckungsumfangreicheres Produkt abschließt.

Querverkäufe

Die Regelungen über Querverkäufe wurden für die Versicherer in § 134 VAG und für die Vermittler in § 6 Standesregeln für Versicherungsvermittlung umgesetzt. Die nationale Umsetzung erfolgte größtenteils wie von der Richtlinie vorgegeben. In einem Punkt hat aber der österreichische Gesetzgeber *Gold-plating* vorgenommen und die Verpflichtung zur Durchführung des Wunsch-und-Bedürfnis-Tests nicht nur dem Versicherungsvertreiber, sondern auch dem Versicherer vorgeschrieben. Das § 134 VAG unterscheidet zwei Fälle von Querverkäufen: Die Versicherung wird als Hauptleistung, die Ware als Nebenleistung (§ 134 Abs 1 VAG) oder die Versicherung als Nebenleistung und die Ware als Hauptleistung angeboten (§ 134 Abs 3 VAG).⁶⁰ Die gleiche Regelung wurde auch für die Versicherungsvermittler in § 6 Abs 1 und 3 Standesregeln für Versicherungsvermittlung übernommen.

Wie bereits in den erläuternden Bemerkungen zu VersVertrRÄG 2018 festgehalten, sind Fälle, in denen der Versicherer ein anderes Nicht-Versicherungsprodukt als Hauptprodukt erbringt, vor dem Hintergrund der Vorgaben des § 6 Abs 3 VAG – „Verbot versicherungsfremder Geschäfte“ – in der Praxis kaum zu finden. Dementsprechend ist der Anwendungsbereich des § 134 Abs 3 VAG sehr eingeschränkt.⁶¹

Product Governance

Die österreichische Regelung betreffend der Aufsichts- und Lenkungsanforderungen befindet sich unter dem Titel „Product Governance“ in § 129 VAG. Wie auf den ersten Blick ersichtlich ist, handelt es sich bei einem durch diese Bestimmung vorgeschriebenen Genehmigungsverfahren um ein unternehmensinternes Verfahren, das nicht mit einem

⁶⁰ Felix Hörlsberger, Querverkäufe, ZVers 2018, 63 (63).

⁶¹ ErlRV 26 BlgNR 26. GP, 7.

aufsichtsrechtlichen Genehmigungsverfahren, das die österreichische Rechtsordnung in der Vergangenheit kannte, zu verwechseln ist.⁶² Der § 129 Abs 1 VAG verweist im ersten Satz auf die DelVO (EU) 2017/2358 und legt fest, *dass Versicherungsunternehmen ein internes Verfahren für die Konzeption und Freigabe jedes einzelnen neuen Versicherungsprodukts sowie jeder wesentlichen Änderung bestehender Versicherungsprodukte und für den ordnungsgemäßen Vertrieb und die regelmäßige Überprüfung der von ihnen konzipierten Versicherungsprodukte zu unterhalten, zu betreiben sowie regelmäßig zu überprüfen und erforderlichenfalls anzupassen haben.*⁶³ Diese Verfahren müssen *verhältnismäßig sein und insbesondere der Art des betreffenden Versicherungsprodukts entsprechen.* Kernpunkt dieser Bestimmung ist auf jeden Fall die Vorgabe über die Zielmärkte, wonach alle Versicherungsunternehmen, die die neu konzipierten Versicherungsprodukte oder Versicherungsprodukte mit wesentlichen Änderungen in einem Mitgliedstaat vermarkten oder vertreiben, einen bestimmten Zielmarkt für das jeweilige Versicherungsprodukt festlegen sollten (Art 129 Abs 2 Satz 1 VAG). Bei der Erstellung des Zielmarktes sollten die einschlägigen Risiken bewertet und sichergestellt werden, dass das Versicherungsprodukt und die beabsichtigte Vertriebsstrategie dem Zielmarkt entsprechen (Art 129 Abs 2 Satz 2 VAG).

Als Mittelpunkt der neuen europäischen Richtlinien über den Versicherungsvertrieb steht unzweifelhaft der Kundenschutz (in Erwägungsgrund 55 näher erörtert) und somit trägt diese Bestimmung, auch wenn das auf den ersten Blick nicht klar ersichtlich ist, zu diesem Zweck bei. Ein weiterer Anhaltspunkt für diese in der Lehre weit verbreitete Meinung ist die Tatsache, dass auch der Erwägungsgrund 1 zur DelVO POG den Kundenschutz klar zum Ausdruck bringt und festhält, *„dass 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 sollten, unabhängig von der Art des Produkts und der zum Zeitpunkt des Verkaufs geltenden Anforderungen.“* Wie ausführlich von Prof. Stefan Perner (Universitätsprofessor für Zivil- und Unternehmensrecht, WU Wien) begründet, stellt ein internes Genehmigungsverfahren eine präventive Maßnahme vor Einführung des Produktes dar und ist somit als „Grobfilter des Kundenschutzes“ zu betrachten.⁶⁴

⁶² Stefan Perner in Fenyves/Koban/Perner/Riedler, Die Umsetzung der IDD in das österreichische Recht (2019), 50.

⁶³ Vgl. §129 Abs 1 VAG.

⁶⁴ Stefan Perner in Fenyves/Koban/Perner/Riedler, Die Umsetzung der IDD in das österreichische Recht (2019), 52.

3. Deutschland

Vorauszuschicken ist, dass es, um die IDD-Umsetzung in Deutschland – und damit verbundene Beratungs-, Informations- und Auskunftspflichten – besser zu verstehen, wichtig ist, über die Begriffe Versicherungsvermittler und Versicherungsberater einen Überblick zu verschaffen.

Mit dem Gesetz zur Umsetzung der IDD⁶⁵ hat der deutsche GewO (dGewO) auch eine Änderung erlebt, die nicht unbedingt auf die IDD zurückzuführen ist, aber der Übersichtlichkeit dienen soll. Demnach sind die Regelungen über Versicherungsvermittler und Versicherungsberater in § 34d dGewO zusammengefasst. Die Bestimmung § 34d statuiert zwei Erlaubnistatbestände: § 34d Abs 1 betrifft Versicherungsvermittler und § 34d Abs 2 betrifft Versicherungsberater (früher in § 34e). Die Bestimmung über die Versicherungsvermittler – § 34d Abs 1 – enthält eine Legaldefinition des Versicherungsvermittlers, die die Tätigkeiten des Versicherungsmaklers und des Versicherungsvertreters umfasst.⁶⁶ Diese Definition entspricht den zivilrechtlichen Vorgaben des § 59 Abs 1 dVVG.

Im Gegensatz zur Österreich, wo nur im Rahmen des Begriffes „Versicherungsvermittler“ zwischen Versicherungsagenten und Versicherungsmaklern unterschieden wird, besteht in Deutschland die Möglichkeit, auch als Versicherungsberater iSd § 35d Abs 2 dGewO tätig zu werden. Gemäß Abs 2 ist ein Versicherungsberater *„wer, ohne von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein,*

1. *den Auftraggeber bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Versicherungsfall auch rechtlich berät,*
2. *den Auftraggeber gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich vertritt oder*
3. *für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt.“*

⁶⁵ Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20.1.2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung weiterer Gesetze vom 20.7.2017, BGBl I 2789.

⁶⁶ BeckOK GewO/Will GewO § 34d Rn. 5.

Die Ausübung der beiden Tätigkeiten – Versicherungsvermittler und Versicherungsberater – ist gemäß § 34d Abs 3 dGewO nicht gestattet.

Grundsatz der Wohlverhaltensregeln

Die Vorgaben des Art 17 Abs 1 IDD wurden für Versicherer als Versicherungsvertreiber iSv Artikel 2 Absatz 1 Nummer 8 IDD in § 1a Absatz 1 Satz 1 VVG umgesetzt. Für Vermittler und Berater befinden sich die diesbezüglichen Änderungen in § 59 Abs 1 und 4 VVG. In Abweichung von der Umsetzung in Österreich wurde in Deutschland der Grundsatz der Wohlverhaltensregeln direkt in das VVG aufgenommen. Die Vorgaben über die Vertriebsvergütung und damit verbundene Interessenkonflikte gemäß Art 17 Abs 3 IDD wurden für Versicherer in § 48a Abs 1 VAG und für Versicherungsvermittler in § 14 Abs 2 dVersVermV übernommen. In der deutschen Lehre wurden aber diese Bestimmungen, wegen unzureichender Konkretisierung des Begriffes Interessenkonflikt, als „zahnloser Tiger“ bezeichnet und gleich auf die Vorgaben der DelVO (EU) 2017/2359, die zur Konkretisierung der einschlägigen Bestimmungen dienen soll, verwiesen.⁶⁷ Über die Wirkungen dieser Verordnung wird mehr im Abschnitt B (Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten) dieser Arbeit ausgeführt. Da aber die Vorgaben der DelVO (EU) 2017/2359 den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten konkretisieren, können die Bewertungsmethoden gemäß Art 8 DelVO 2017/2359 auch bei der Gesamtanalyse der anderen Sparten angewendet werden. Diese Meinung, die in der österreichischen und deutschen Lehre⁶⁸ sehr weit verbreitet ist, könnte sich für die Versicherungsbranche als sehr nützlich erweisen, um eine umfassende Gesamtanalyse mit den Bewertungskriterien gemäß Art 8 DelVO 2017/2359 bei den Vergütungen bzw. Anreizen durchzuführen.

Genauso wie in Österreich sieht sowohl der deutsche Gesetzgeber als auch die deutsche Lehre die Pflicht der Versicherungsvertreiber, stets ehrlich, redlich und professionell zu handeln, als keine Neuigkeit für die bereits bestehende Rechtslage. Hierzu wurde daher festgehalten, dass ohnehin das deutsche Zivilrecht (§ 242 BGB) von den Grundsätzen von Treu und Glauben beherrscht wird, und dies, *„auch wenn möglicherweise keine völlige Deckungsgleichheit zwischen den Grundsätzen, die auf der Basis des § 242 BGB entwickelt worden sind, und der Regelung des Artikels 17 Absatz 1 IDD besteht.“*⁶⁹ Ein Handeln, das diesen Grundsätzen

⁶⁷ Peter Reiff, Die Umsetzung der IDD in Deutschland mit Blick auf Österreich, ZVers 2018, 8 sowie Siehe hierzu schon Reiff/Köhne, VersR 2017, 655.

⁶⁸ Fenyves in Fenyves/Koban/Perner/Riedler, Die Umsetzung der IDD in das österreichische Recht (2019), 17.

⁶⁹ BT-Drucksache 18/11627, S 42 (zu § 1a Abs 1 deutsches VVG).

widerspricht, könnte gemäß Art 6 Abs 5 VVG schadenersatzrechtliche Folgen nach sich ziehen.⁷⁰

Informationspflichten

Mit dem Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 und zur Änderung weiterer Gesetze vom 20. Juli 2017 (BGBl. I S. 2789) wurde § 34d dGewO neu gefasst. Weitere Punkte über das Erlaubnisverfahren und die Pflichten der Gewerbetreibenden sind auf der Grundlage des neuen § 34e dGewO zu regeln. Auf Basis der Verordnungsermächtigung in § 34e dGewO wurde auch die Verordnung über Versicherungsvermittlung novelliert, in der unter anderem die Informations- und Auskunftspflichten, Fortbildungsverpflichtung und Vermeidung und Offenlegung von Interessenkonflikten statuiert sind.

Die in Art 18 und 19 IDD geforderten Informationen haben ihren Niederschlag in § 15 VersVermV gefunden, sind aber für das deutsche Versicherungsvermittlerrecht nichts Neues, denn die Vorgaben über die Informationspflichten waren früher im Art 11 VersVermV statuiert. Neben den redaktionellen Änderungen ist der Versicherungsnehmer noch zusätzlich nach Absatz 1 Nummer 4 bis 8 vom Gewerbetreibenden zu informieren über die Art und Quelle seiner Vergütung sowie die Tatsache, dass er eine Beratung anbietet.⁷¹ Die Angaben iSv § 15 VersVermV sind, anders als in der IDD-Terminologie, „beim ersten Geschäftskontakt“ zu erteilen und nicht „rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrages“, wie das der Art 18 IDD vorsieht.⁷² Die Informationspflichten nach § 15 Abs 1 und Abs 2 VersVermV bestehen nicht auf Rückversicherungen und Versicherungsverträge über Großrisiken.

Die Regelung des Art 23 IDD, über die Erteilung der Auskunft- und Informationspflichten wurde im §§ 6 und 6a dVVG sinngemäß übernommen. Die Erteilung der Informationen kann demnach, über eine Webseite oder einen dauerhaften Datenträger erfolgen, sofern die Voraussetzungen gemäß § 6a Abs 2 dVVG erfüllt sind.

Die Erteilung der Informationen über eine Webseite ist gemäß § 6a Abs 2 Z 2 dVVG nur dann möglich, wenn:

- die Erteilung über eine Website ist im Rahmen des getätigten Geschäfts angemessen ist,
- der Versicherungsnehmer der Auskunftserteilung über eine Website zugestimmt hat

⁷⁰ aaO

⁷¹ BT-Drucksache 18/11627, S 37 (zu § 15 deutsche Versicherungsvermittlungsverordnung).

⁷² Matusche-Beckmann: Das Versicherungsvertriebsrecht nach Umsetzung der IDD-Richtlinie (ZVertriebsR 2018, 289).

- die Adresse der Website und die dortige Fundstelle der Auskünfte elektronisch wurden elektronisch mitgeteilt und
- es ist sichergestellt, dass die einschlägige Informationen auf der Website so lange zur Verfügung stehen, wie sie für den Versicherungsnehmer vernünftigerweise abrufbar sein müssen.⁷³

Die in Österreich mit der IDD geschaffene Statusklarheit bzw. das Doppelausübungsverbot war in Deutschland bereits im § 5 Abs 1 Nr. 3 aF VersVermV (§ 8 Nr. 3 VersVermV Neu) verankert mit der Anforderung zu klarer Eintragung entweder als Makler gemäß § 34d Absatz 1 Nr. 2 dGewO oder als Versicherungsagent gemäß § 34d Absatz 1 Nr. 1 dGewO. Diese Eintragung ist in Deutschland nicht konstitutiv, und deswegen könnte die Stellung als Makler von den Gerichten infrage gestellt werden, ob der Vermittler doch dem Versicherer als Versicherungsagent zuzurechnen ist.⁷⁴

Beratung

Die IDD-Regelungen – Art 20 IDD – betreffend die Beratungspflichten haben in Deutschland keine besondere Aufmerksamkeit erlangt, da die § 6 VVG (Beratung durch Versicherer) und § 61 VVG (Beratung durch Versicherungsvermittler) bereits eine anlassbezogene Beratungspflicht vorsehen.⁷⁵ Die einzige Neuigkeit in diesem Zusammenhang steht in § 6 Abs 2 VVG, der auf § 6a VVG verweist, indem die Übermittlung bzw. die Auskunftserteilung geregelt ist. Die Beratungspflichten gemäß § 6 Abs 1-5 VVG kommen nicht zur Anwendung, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird. Diese Ausnahmeregelung war im Regierungsentwurf gestrichen, wurde aber durch den Bundestag im letzten Moment doch beibehalten. Dies erfolgte zu Recht, da bei einem durch den Makler vermittelten Vertrag die zweite Beratung durch den Versicherer nicht notwendig ist. Wie die Beratung beim Online-Vertrieb erfolgen sollte, wird in dem Kapitel D *Online-Vertrieb von Versicherungsprodukten* thematisiert.

Ein Beratungsverzicht durch den Versicherungsnehmer ist auch nach den deutschen gesetzlichen Vorgaben möglich. Gemäß § 6 Abs 3 dVVG bzw. § 61 Abs 2 dVVG kann auf die Beratung und Dokumentation durch eine gesonderte schriftliche Erklärung verzichtet werden. Der Versicherer ist allerdings verpflichtet, den Versicherungsnehmer ausdrücklich darauf

⁷³ Vgl. § 6a Abs 2 Z 2 dVVG.

⁷⁴ Dr. Manfred Werber, Rechtsvergleichende Betrachtungen zum deutschen und österreichischen Recht der Versicherungsvermittlung, VersR 05/16, 30.

⁷⁵ aaO.

hinzuwiesen, dass sich ein Verzicht nachteilig auf seine Möglichkeit auswirken kann, gegen den Versicherungsvermittler einen Schadensersatzanspruch nach § 63 dVVG geltend zu machen. Ein Beratungsverzicht beim Fernabsatzgeschäft ist auch in Textform (Schriftform) möglich.

Querverkäufe

Ähnlich wie in Österreich waren die Querverkäufe auch in Deutschland bisher gesetzlich nicht berücksichtigt, obwohl diese „Verkaufsschiene“ in der Versicherungsbranche sehr verbreitet ist. Im Zuge der Umsetzung der IDD hat der deutsche Gesetzgeber den Art 24 IDD fast wortgleich in § 7a dVVG übernommen. Auch in diesem Fall stehen die Kundeninteressen im Mittelpunkt der Regelung. Demnach sollte die Versicherung, die im Rahmen eines Querverkaufes angeboten wird, angemessen beschrieben sein und den Wünschen und Bedürfnissen des Versicherungsnehmers entsprechen.

Product Governance

Die IDD-Vorgaben – Art 25 IDD – über Produktfreigabeverfahren wurden in § 23 Abs 1 a bis 1 d VAG umgesetzt. Wie in den Erläuterungen zum Umsetzungsentwurf festgehalten, werden durch ein internes Produktfreigabeverfahren die Pflichten des Versicherers gegenüber dem Versicherungsnehmer nicht berührt.⁷⁶ Die Pflicht des Versicherers, ein internes Produktfreigabeverfahren herzustellen und die Zielmärkte zu bestimmen, sind als Anforderungen an die Versicherungsunternehmen und ihre interne Organisation anzusehen und haben keine Bindungswirkung im Außenverhältnis. Die Zielmärkte sollten auf Basis der einschlägigen Risiken bewertet und sichergestellt werden, dass die beabsichtigte Vertriebsstrategie dem bestimmten Zielmarkt entspricht (§ 23 Abs 1a dVVG). Auch wenn sich diese Bestimmungen klar auf den Versicherer beziehen, wurde in der deutschen Lehre die Frage thematisiert, ob es Fälle geben könnte, wo auch ein Vermittler als Produkthersteller eingestuft werden kann. Diese Frage wäre allerdings zu bejahen, solange eine bestimmte Deckung vom Vermittler entwickelt worden ist und dieses Produkt dann wiederholt vertrieben werden soll.⁷⁷ Insgesamt ist daher festzuhalten, dass, auch wenn diese Bestimmungen auf den ersten Blick für die Versicherer einen hohen organisatorischen Aufwand verursachen können, sie als wichtige Maßnahme für den umfassenden Versicherungsschutz geeignet sind.

⁷⁶ BT-Drucksache 18/13009, S 39.

⁷⁷ Matusche-Beckmann: Das Versicherungsvertriebsrecht nach Umsetzung der IDD-Richtlinie (ZVertriebsR 2018, 290).

B. Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten

1. IDD

Wie eingangs bereits angedeutet, hat der europäische Gesetzgeber ein besonderes Augenmerk auf die Versicherungsanlageprodukte (auf Englisch *Insurance-based Investment Product – IBIP*) gelegt und zusätzliche Anforderungen an ihren Vertrieb aufgestellt. Im Kapitel VI – Artt 26-30 – der IDD befinden sich die wichtigsten Bestimmungen, die neben den Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln gemäß Artt 17-20 IDD für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten zu beachten sind. Die Bestimmungen, die für diese Produkte von Bedeutung sind, befinden sich weiters in den DelVO (EU) 2017/2359 der Kommission vom 21. September 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 in Bezug auf die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln, die auf Basis der Ermächtigung gemäß Art 30 Abs 6 IDD von der Kommission erlassen worden ist, und die Verordnung der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) über die Informationspflichten für die Lebensversicherung (Lebensversicherung Informationspflichtenverordnung 2018 – LV-InfoV 2018). Die Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln sind im Wege der Verordnung der Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort über Standes- und Ausübungsregeln für Gewerbetreibende, die die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung ausüben (Standesregeln für Versicherungsvermittlung⁷⁸), umgesetzt.

Die Versicherungsanlageprodukte waren nicht nur Gegenstand der Regulierung im Rahmen der IDD, sondern auch Teil der zweiten Finanzmarktrichtlinie (MIFID II) und der Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIPs-VO).

Um die Problematik mit den Versicherungsanlageprodukten, die die Branche, Behörden und den Gesetzgeber seit Längerem beschäftigt, zu verstehen, ist es wichtig die Definition dieser Produkte vor Augen zu halten. Zur Vermeidung von Wiederholungen wird an dieser Stelle an die Begriffsdefinitionen unter Abschnitt C verwiesen. Der europäische Gesetzgeber hat mit den angesprochenen Regulierungsmaßnahmen der Finanzbranchen einen neuen Begriff geschaffen,

⁷⁸ Standesregeln für Versicherungsvermittlung BGBl II 2019/162.

der nicht konkret definiert ist, sondern nur Kriterien enthält, wann ein Produkt als Versicherungsanlageprodukt einzustufen ist.⁷⁹

Da die Versicherungsanlageprodukte als Versicherungsprodukte, die einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufswert bieten, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist, definiert werden, fallen fonds-, index- und kapitalanlageorientierte sowie klassische Lebensversicherungsprodukte unter diesen Anwendungsbereich.⁸⁰ Die Ausnahmen von diesem Anwendungsbereich sind im § 5 Z 63 VAG 2016 direkt aus den IDD-Vorgaben übernommen und in weiterer Folge mit dem Rundschreiben der FMA betreffend PRIIP-VO⁸¹ konkretisiert. Auch wenn die MIFID-II- Richtlinie als Vorbild für die Regulierung der Versicherungsanlageprodukte im Rahmen der IDD diente, sind manche Vorgaben der IDD sogar strenger, was auch am Beispiel des Art 20 IDD zu sehen ist, der eine verpflichtende Durchführung des Wunsch-und-Bedürfnis-Tests vorschreibt. Die zentralen Bestimmungen der IDD betreffend den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten sind Artikel 28 (Interessenkonflikte), Art 29 (Kundeninformation) und Artikel 30 (Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit sowie Berichtspflicht gegenüber Kunden). Ferner wurden die Anforderungen an den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten mit der delegierten Verordnung (EU) 2017/2359 konkretisiert, die wichtigen Definitionen und Bestimmungen unter anderem für die Interessenkonflikte, Bewertung von Anreizen und Geeignetheitserklärung bietet.

⁷⁹Versicherungsanlageprodukte - Neue Regeln ab 2018: Anwendungsbereich im deutschen Markt, abrufbar unter https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2017/fa_bj_1708_Versicherungsanlageprodukte.html, abgerufen am 16.07.2019.

⁸⁰ *Martin Ramharter* in *Fenyves/Koban/Perner/Riedler*, Die Umsetzung der IDD in das österreichische Recht (2019), 108.

⁸¹ Verordnung (RU) 2016/2340 vom 26.11.2014 über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP), ABI L 354 vom 09.12.2014.

2. Österreich

Die wichtigsten Rechtsquellen für Lebensversicherungen in der österreichischen Rechtsordnung befinden sich im Versicherungsvertragsgesetz (VersVertrG), im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG 2016), in den Landesregeln für die Versicherungsvermittlung und in der LV-Infoverordnung. Eine Legaldefinition der Lebensversicherung ist in österreichischen Gesetzen nicht zu finden.⁸² Es werden zwei Arten von Lebensversicherungen unterschieden, nämlich die Ablebensversicherung (die Leistung wird durch den Versicherer erst nach dem Tod des Versicherungsnehmers erbracht) und die Erlebensversicherung (die Leistung wird beim Erleben eines bestimmten Zeitpunktes fällig). Eine Mischung aus beiden Arten ist möglich und auch sehr verbreitet.

Abgestimmt auf das Veranlagungsrisiko erfolgt die Unterscheidung zwischen zwei Arten der kombinierten Lebensversicherung:

- kapitalbildende Lebensversicherung (der Versicherer trägt das Veranlagungsrisiko; dem Versicherungsnehmer wird eine bestimmte Leistung versprochen und er trägt das Risiko dafür, dass diese aus der vereinbarten Veranlagung der einbezahlten Prämien erwirtschaftet wird)

und

- fondsgebundene Lebensversicherung (die Prämie wird in einen bestimmten Fonds investiert und die vereinbarte Leistung hängt von der Wertentwicklung des Fonds ab; das Risiko der Veranlagung trägt der Versicherungsnehmer).⁸³

Die Versicherungsanlageprodukte werden als Alternative zu Anlageprodukten gemäß der Richtlinie 2014/65/EU (MIFID II) verwendet, sodass die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie, um einen kohärenten Anlegerschutz zu gewährleisten, weitere zusätzliche Anforderungen an den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geregelt hat.⁸⁴ Die zusätzlichen Anforderungen sind in den Artt 26-30 IDD festgehalten und beziehen sich nur auf den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten durch Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen. Diese Anforderungen sind vor allem in den Bestimmungen über die Vermeidung der Interessenkonflikte (Artt 26-28 IDD), Produktinformationen (Art 29 IDD) sowie Beratung samt Geeignetheitsprüfung und Angemessenheit (Art 30 IDD) ersichtlich. Die

⁸² Schauer in *Fenyves/Schauer* (Hrsg), VersVG (4. Lfg 2018) Vor § 159 VersVG, Rz 1.

⁸³ Schauer in *Fenyves/Schauer* (Hrsg), VersVG (4. Lfg 2018) Vor § 159 VersVG, Rz 8.

⁸⁴ Vgl ErwG 56 der IDD

Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit sind somit vom Anwendungsbereich ausgenommen. Die oben erwähnten Regelungen haben im Rahmen der nationalen Umsetzung ihren Niederschlag in die österreichische Rechtsordnung wie folgt gefunden:

- Die einschlägigen Bestimmungen betreffend die zusätzlichen Anforderungen an den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten durch Versicherer befinden sich im Versicherungsaufsichtsgesetz in §§135, 135a, 135b, 135c und 135d VAG.
- Die maßgeblichen Anforderungen für den Versicherungsvermittler befinden sich in den Landesregeln für Versicherungsvermittlung. Folgende Paragraphen sind beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten zu beachten: §§ 8, 9 und 10 Landesregeln für Versicherungsvermittlung.

Interessenkonflikte und Anreize

Die Versicherungsvermittler und die Versicherungsunternehmen sind gemäß Art 27 IDD verpflichtet, beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten auf Dauer wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen zu treffen, um zu verhindern, dass Interessenkonflikte nach Artikel 28 den Kundeninteressen schaden. Diese Wohlverhaltensregeln für den Vertrieb durch Versicherungsunternehmen befinden sich im 2. Abschnitt des neuen 6. Kapitels des VAG 2016. Mit Abs 1 bis 3 sollen Art 27 und 28 der IDD umgesetzt werden, im Abs 4 wurde Art 29 Abs 2 der IDD umgesetzt. Die Umsetzung von Art 26 bis 28 IDD für Versicherungsvermittler erfolgte in §§ 8, 9 und 10, jeweils Landesregeln für die Versicherungsvermittlung.

Wie bereits oben mehrmals festgehalten, ist hierzu auch die Delegierte Verordnung (EU) 2017/2359 der Europäischen Kommission von Relevanz. Die DelVO (EU) 2017/2359 beinhaltet die Kriterien sowie die Anwendungsvorschriften betreffend die Bestimmungen über Interessenkonflikte (Art 3 – 7), Anreize (Art 8) und die Beurteilung der Eignung und Angemessenheit (Art 9 – 17).⁸⁵

Zumal die Versicherungsanlageprodukte im Art 29 Abs 2 IDD bereits die Regelungen über die Zulässigkeit der Vergütung enthalten, sollte die Bestimmung betreffend die Vergütungen gemäß Art 17 Abs 3 IDD (§ 128 Abs 3 VAG) für sämtliche Versicherungsprodukte auch herangezogen werden. Gemäß Art 29 Abs 2 IDD bzw. § 135 Abs 4 VAG dürfen die Versicherungsunternehmen eine Gebühr oder Provision nur zahlen oder erhalten und einen

⁸⁵ Vgl ErwG 2 DelVO (EU) 2017/2359.

nichtmonetären Vorteil nur gewähren oder erhalten, wenn eine Vergütung bzw. ein Anreiz a) „sich nach vernünftigen Ermessen nicht nachteilig auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung für den Versicherungsnehmer auswirkt und b) nicht die Einhaltung der Pflicht des Versicherungsunternehmens oder Empfängers der Zuwendung beeinträchtigt, im besten Interesse der Versicherungsnehmer und Anspruchsberechtigten ehrlich, redlich und professionell zu handeln.“ Die fast wortgleiche Bestimmung für Versicherungsvermittler befindet sich im § 9 Abs 3 Standesregeln für die Versicherungsvermittlung.

Zur Konkretisierung des § 128 Abs 3 VAG bzw. des § 135 Abs 4 VAG sowie § 1 Abs 3 und § 9 Abs 3 der Standesregeln für Versicherungsvermittlung sind die Kriterien des Art 8 DelVO (EU) 2017/2359 heranzuziehen. Die Beurteilung, ob sich ein Anreiz bzw. eine Anreizregelung nachteilig auf die Qualität der Dienstleistung für den Kunden auswirkt, sollte eine Gesamtanalyse der sämtlichen Faktoren, die das Risiko einer nachteiligen Auswirkung auf die Qualität der betreffenden Dienstleistung für den Kunden erhöhen bzw. senken können, vornehmen sowie den organisatorischen Maßnahmen, die zur Verhinderung des Risikos einer nachteiligen Auswirkung von dem Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen, das Vertriebstätigkeiten ausführt, ergriffen werden, Rechnung tragen.⁸⁶

Um zu beurteilen, ob ein Anreiz bzw. eine Vergütung sich negativ auf die Leistung des Vermittlers bzw. des Versicherers auswirken kann, ist gemäß Art 8 lit a-f DelVO (EU) 2017/2359 insbesondere zu berücksichtigen:

„a) ob der Anreiz bzw. die Anreizregelung den Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen dazu veranlasst, dem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt bzw. eine bestimmte Versicherungsleistung anzubieten oder zu empfehlen, trotz des Umstands, dass er bzw. es imstande wäre, ein anderes Versicherungsprodukt bzw. eine andere Versicherungsleistung anzubieten, das bzw. die den Bedürfnissen des Kunden besser entspricht;

b) ob der Anreiz bzw. die Anreizregelung ausschließlich oder vorwiegend auf wirtschaftlichen Kriterien beruht oder ob er bzw. sie angemessene qualitative Kriterien berücksichtigt, in welche die Erfüllung der geltenden Verordnungen, die Qualität der für die Kunden erbrachten Dienstleistungen sowie die Kundenzufriedenheit einfließen;

c) den Wert des gezahlten oder entgegengenommenen Anreizes im Verhältnis zum Wert des Produkts und der Dienstleistungen;

⁸⁶ Vgl Art 8 Abs 2 DelVo (EU) 2017/2359

d) *ob der Anreiz ganz oder vorwiegend zum Zeitpunkt des Abschlusses des Versicherungsvertrags oder über die gesamte Laufzeit dieses Vertrags gezahlt wird;*

e) *ob ein angemessener Mechanismus zur Rückforderung des Anreizes bei einem Storno oder frühzeitigem Rückkauf des Produkts oder im Falle einer Schädigung der Interessen des Kunden existiert;*

f) *ob eine variable oder an die Erreichung eines bestimmten Ziels gebundene Schwelle jedweder Form oder ein anderer werterhöhender Mechanismus besteht, der bei Erreichung eines bestimmten Verkaufsvolumens oder -werts ausgelöst wird.“*

Die Bestimmungen über die Anreize erhalten nur durch die Bewertungskriterien der Art 8 DeIVO (EU) 2017/2359 an Bedeutung, da sie sonst laut Prof. Fenyves nicht zur Qualitätsverbesserung des Versicherungsvertreibers führen, sondern festlegen, dass die Zuwendungen, Vergütungen und Anreize sich nur nicht nachteilig auf die Dienstleistung auswirken sollten.⁸⁷ Somit enthalten die Bestimmungen des Art 29 Abs 2 IDD (§ 135 Abs 4 VAG bzw. § 9 Abs 3 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung) nur die Vorgaben, die sowieso bereits in Art 17 Abs 3 IDD verankert sind.

Im Gegensatz zu den Bestimmungen § 135 Abs 4 VAG bzw. § 9 Abs 3 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung, die in der Lehre aus den oben genannten Gründen als „zahnloser Tiger“⁸⁸ bezeichnet werden, enthalten Artt 27 und 28 IDD (§ 135 Abs 1 – 3 VAG bzw. § 8 Abs 3 der Landesregeln für Versicherungsvermittlung) für die Versicherungsanlageprodukte maßgebliche allgemeine Vorschriften über Interessenkonflikte, die gegenüber den Vorschriften für andere Versicherungsprodukte als Verschärfung angesehen werden können.⁸⁹

Beratung

Die Vorgaben betreffend die Beratung zu einem Versicherungsanlageprodukt enthalten, neben dem verpflichtenden Wunsch-und-Bedürfnis-Test gemäß § 131 Abs 1 VAG, auch einen Eignungstest gemäß § 135a Abs 1 VAG.⁹⁰ Demnach soll ein Versicherungsunternehmen die Informationen über die Kenntnisse und Erfahrung des Versicherungsnehmers im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Produkttyp oder den speziellen Typ der Dienstleistung, die finanziellen Verhältnisse des Versicherungsnehmers, einschließlich seiner Fähigkeit, Verluste

⁸⁷ Fenyves in Fenyves/Koban/Perner/Riedler, Die Umsetzung der IDD in das österreichische Recht (2019), 16.

⁸⁸ aaO, 17.

⁸⁹ aaO, 18.

⁹⁰ Ramharter in Fenyves in Fenyves/Koban/Perner/Riedler, Die Umsetzung der IDD in das österreichische Recht (2019), 109.

zu tragen, und die Anlageziele des Versicherungsnehmers einschließlich seiner Risikotoleranz einholen, die benötigt werden, um dem Versicherungsnehmer Versicherungsanlageprodukte zu empfehlen, die für ihn geeignet sind und insbesondere seiner Risikotoleranz und seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, entsprechen.⁹¹ Vor dem Vertragsabschluss hat das Versicherungsunternehmen (§ 135a Abs 2 VAG) oder der Versicherungsvermittler (§ 10 Abs 5 der Landesregeln für die Versicherungsvermittler) dem Versicherungsnehmer eine persönliche Empfehlung iSd § 132 Abs 1 VAG abzugeben und auf Papier oder auf dauerhaftem Datenträger vor Abschluss des Vertrages die Eignungserklärung abzugeben.

Eine Ausnahme von diesen Vorgaben besteht nur für den Fall, dass der Vertrag unter Verwendung eines Fernkommunikationsmittels abgeschlossen wird und die vorherige Übermittlung der Erklärung somit nicht möglich ist. Das Versicherungsunternehmen kann dann dem Kunden diese Unterlagen mittels eines dauerhaften Datenträgers zur Verfügung stellen, unmittelbar nachdem er den Versicherungsvertrag abgeschlossen hat, solange folgende Voraussetzungen gemäß § 135a Abs 4 VAG bzw. § 10 Abs 6 der Landesregeln für die Versicherungsvermittlung gegeben sind:

1. Das Versicherungsunternehmen bzw. der Versicherungsvermittler hat dem Kunden die Möglichkeit angeboten, den Vertragsabschluss zu verschieben, um die Erklärung vorher zu erhalten.
2. Der Kunde hat der Aushändigung der Erklärung unverzüglich nach Vertragsabschluss zugestimmt.

Wie bereits oben bei den Anreizen und Vergütungen festgehalten, ist auch beim Eignungstest die DeIVO (EU) 2017/2359 zur Konkretisierung der einschlägigen Vorgaben heranzuziehen. Die umfassenderen Bestimmungen zum Eignungstest befinden sich in Art 9 ff DeIVo (EU) 2017/2359. Art 14 Abs 1 leg cit enthält auch Angaben, die ein Teil der Geeignetheitserklärung sein sollten, beispielsweise einen Überblick über die erteilten Ratschläge und Angaben bzw. eine Begründung, warum die erteilte Empfehlung dem Kunden passt. Diese Angaben sollten auch folgende Punkte berücksichtigen:

- i) die Anlageziele des Kunden, auch hinsichtlich seiner Risikobereitschaft;
- ii) die finanziellen Verhältnisse des Kunden, auch hinsichtlich seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen;
- iii) die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden.

⁹¹ Vgl. § 135a Abs 1 VAG.

Beim beratungsfreien Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten, d.h. wenn der Versicherungsnehmer einen Beratungsverzicht gemäß § 132 Abs 2 VAG bzw. §§ 10 Abs 3 iVm 3 Abs 3 der Landesregeln für die Versicherungsvermittlung abgibt, sollte das Versicherungsunternehmen bzw. der Versicherungsvermittler *„jene Informationen über dessen Kenntnisse und Erfahrung im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Typ der angebotenen oder angeforderten Produkte oder Dienstleistungen einholen, die benötigt werden, um zu beurteilen, ob das in Betracht gezogene Produkt oder die in Betracht gezogene Dienstleistung für den Versicherungsnehmer angemessen ist.“*

Welche Informationen neben den in Art 14 Abs 1 DelVO (EU) 2017/2359 geforderten noch einzuholen sind, bestimmt Art 17 DelVO (EU) 2017/2359. Demnach sind sowohl für Eignungs- als auch für Angemessenheitstests folgende Informationen einzuholen:

- „a) Art der Dienstleistungen, Geschäfte, Versicherungsanlageprodukte oder Finanzinstrumente, mit denen der Kunde bzw. potenzielle Kunde vertraut ist;*
- b) Art, Anzahl, Wert und Häufigkeit der Geschäfte des Kunden bzw. potenziellen Kunden mit Versicherungsanlageprodukten oder Finanzinstrumenten und Zeitraum, in dem sie getätigt worden sind;*
- c) Bildungsstand und Beruf oder relevanter früherer Beruf des Kunden bzw. potenziellen Kunden.“*

Der Versicherungsnehmer bzw. Versicherungsvermittler ist weiters verpflichtet den Versicherungsnehmer darüber zu informieren, ob eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des empfohlenen Versicherungsanlageprodukts vorgenommen wird (§135a Abs 3 VAG bzw. § 10 Abs 8 der Landesregeln für die Versicherungsvermittlung).

3. Deutschland

Die zusätzlichen Anforderungen an den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten gemäß Artt 27 (Vermeidung von Interessenkonflikten) und 28 IDD (Interessenkonflikte) für Versicherungsunternehmen wurden in § 48a Abs 2 bis 5 dVAG nahezu wörtlich übernommen. Ziel dieser Vorgaben ist es, ein System zur Vermeidung von Interessenkonflikten und gegebenenfalls deren Offenlegung zu erschaffen.⁹² Die weiteren Informationspflichten sowie die Bestimmungen über die Eignungs- und Angemessenheitstests befinden sich in § 7b und § 7c dVVG. Auch bei der Umsetzung der IDD-Vorgaben für Versicherungsanlageprodukte hat sich der deutsche Gesetzgeber für einen pragmatischeren Zugang als der österreichische entschieden und diese für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten essenziellen Bestimmungen gleich für alle Vermittlerarten in das Versicherungsvertragsgesetz eingefügt.

Die deutsche Lehre bzw. Branche unterscheiden nachfolgende Arten der Lebensversicherungen:⁹³

1. Erlebensfall- und Todesfallversicherung

- a. Erlebensfallversicherung: Das Versicherungsunternehmen leistet nur, wenn der Versicherungsnehmer bzw. die versicherte Personen den vereinbarten Zeitpunkt erlebt.
- b. Todesfallversicherung: Das Versicherungsunternehmen leistet nur, wenn der Versicherungsnehmer bzw. die versicherte Personen verstirbt.
- c. Kombinierte Erlebens-/Todesfallversicherung: Sie beinhaltet beide Merkmale der obigen Versicherungsarten, d. h. das Versicherungsunternehmen muss in beiden Fällen leisten – sowohl beim Tod des Versicherungsnehmers als auch beim Erleben eines bestimmten Zeitpunkts.

2. Kapitalbildende Lebensversicherung – KLV: Diese Lebensversicherungsart beinhaltet eine unbedingte Leistungspflicht des Versicherers, d. h. er muss in jedem Fall leisten)

3. Kapital- und Rentenversicherung: Die einzige Unterscheidung zwischen den beiden Lebensversicherungsarten erfolgt nach der Art der Leistungserbringung, d. h. entweder wird einmalig ausgezahlt oder die Leistung wird als Rente erbracht.

⁹² Peter Reiff, Die Umsetzung der IDD in Deutschland mit Blick auf Österreich, ZVers 2018, 2 (6).

⁹³ Prölss/Martin/Schneider, 30. Aufl. 2018, VVG § 159, Rz 13.

Genauso wie FMA⁹⁴ in Österreich hat auch die BaFin⁹⁵ Risikolebensversicherungen vom Anwendungsbereich ausgenommen, sodass die IDD-Bestimmungen bzw. Umsetzungsgesetze sich nur auf die gemäß Legaldefinition der Versicherungsanlageprodukte iSd Art 2 Abs 1 Z 17 IDD (siehe die Begriffsbestimmungen im Kapitel I.C.) beziehen.

Interessenkonflikte und Anreize

Betreffend die Regelungen über Interessenkonflikte und deren Vermeidung – Art 29 Abs 2 IDD – teilt die deutsche Lehre die gleiche Meinung wie die österreichische und bezeichnet die gegenständliche Regelung auch als „zahnloser Tiger“ und verweist auf die Bewertungskriterien gemäß Art 8 DeIVO (EU) 2017/2359.⁹⁶ Um Wiederholungen zu vermeiden, wird hier auf die Argumentation auf der Seite 41ff verwiesen.

Beratung

Wie bereits im Abschnitt A.3. erörtert, sah die deutsche Rechtsordnung die Beratungspflicht beim Vertrieb von Versicherungsprodukten auch vor der Umsetzung der IDD vor. Diese sind im § 6 Abs 1 dVVG für Versicherer und im § 61 dVVG für Versicherungsvermittler statuiert. Gemäß § 6 Abs 1 dVVG schuldet der Versicherer den Versicherungsnehmer eine anlassbezogene Beratung, die seinen Wünschen und Bedürfnissen entspricht und ein angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand sowie die Höhe der Prämie berücksichtigt.⁹⁷ Die zusätzlichen Anforderungen beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten gemäß Art 29 und 30 IDD haben ihren Niederschlag in den §§ 7b und 7c dVVG.

Die zusätzlichen Informationspflichten gemäß § 7b dVVG sind beinahe wörtlich aus dem Art 29 Abs 1 IDD übernommen und sehen vor, dass dem Versicherungsnehmer angemessene Informationen über den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten und sämtliche Kosten und Gebühren rechtzeitig vor Abschluss des Vertrags zur Verfügung zu stellen sind. Die Informationen betreffen unter anderem die Auskunft, ob dem Versicherungsnehmer eine Beratung, eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageprodukts, Aufklärung über die mit den Versicherungsanlageprodukten verbundenen Risiken sowie

⁹⁴ FMA-Rundschreiben 20.02.2018, 3, online abrufbar unter <https://www.fma.gv.at/fma/fma-rundschreiben/#17>, (22.08.2019).

⁹⁵ BaFinJournal 8/2017, 34, online abrufbar unter https://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/BaFinJournal/2017/bj_1708.html, (22.08.2019).

⁹⁶ Peter Reiff, Die Umsetzung der IDD in Deutschland mit Blick auf Österreich, ZVers 2018, 2 (6).

⁹⁷ Prölss/Martin/Schneider, 30. Aufl. 2018, VVG § 159 Rn. 78; Vgl auch § 6 Abs 1 und § 61 VVG.

Informationen über die Beratungskosten angeboten werden und wie der Versicherungsnehmer Zahlungen leisten kann.

Im Mittelpunkt der zusätzlichen Anforderungen an den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten stehen die Vorgaben gemäß § 7c dVVG über die Beurteilung, ob ein Versicherungsanlageprodukt für den Versicherungsnehmer geeignet und zweckmäßig ist. Demnach hat der Versicherer Folgendes zu erfragen:

- „1. Kenntnisse und Erfahrungen des Versicherungsnehmers im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Produkttyp oder den speziellen Typ der Dienstleistung,*
- 2. die finanziellen Verhältnisse des Versicherungsnehmers, einschließlich der Fähigkeit des Versicherungsnehmers, Verluste zu tragen, und*
- 3. die Anlageziele, einschließlich der Risikotoleranz des Versicherungsnehmers.“*

Zur Konkretisierung der oben dargelegten Anforderungen ist die unmittelbar anzuwendende Delegierte Verordnung (EU) 2017/2359 der Kommission heranzuziehen, die – wie bereits unter B.2. beschrieben – genaue Angaben über die erweiterten Informations-, Auskunft- und Beratungspflichten enthält.

Im Gegensatz zur Umsetzung in Österreich sind in Deutschland keine weiteren Vorgaben über die zusätzlichen Anforderungen an den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten (wie z. B. Angemessenheit- und Geeignetheitsprüfung) für den Versicherungsmakler in die deutsche Rechtsordnung umgesetzt. Diese Verpflichtung ergibt sich daher direkt aus der VO (EU) 2017/2359.

C. Fortbildungsverpflichtung

1. IDD

Die neue Weiterbildungsverpflichtung (Fortbildungspflicht) wurde in Art 10 IDD „Organisatorische und berufliche Anforderungen“ geregelt. Die Pflicht zur Weiterbildung umfasst nun auch „die Versicherungs- und Rückversicherungsvermittler sowie Angestellte von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen und Angestellte von Versicherungsvermittlern“, die eine 15-stündige Schulung im Jahr nachweisen müssen. Als weitere Themen beinhaltet die Schulung bzw. Weiterbildung die Art der verkauften Produkte, die Kategorie der Vertreter, die Aufgaben, die sie wahrnehmen, und die Tätigkeit, die innerhalb des Versicherungs- oder Rückversicherungsvertreibers wahrgenommen wird.⁹⁸ Die ausgewählte Schulung sollte daher die tatsächliche Tätigkeit eines Vermittlers bzw. eines Mitarbeiters des Versicherungsunternehmens widerspiegeln und somit vor allem die Beratungsleistung steigern. Die Komplexität der Versicherungsprodukte und unterschiedliche Möglichkeiten für deren Gestaltung waren auch für den europäischen Gesetzgeber der Anlass, die Weiterbildungsverpflichten in das neue Vermittlerrecht aufzunehmen und somit auch ein wichtiger Schritt in der Richtung eines umfassenden Kinderschutzes zu setzen.⁹⁹

2. Österreich

Für die Ausübung verschiedener Berufe sieht die österreichische Gewerbeordnung die Erbringung des Nachweises über spezifische Kenntnisse und Fertigkeiten vor.¹⁰⁰ Ein Basiswissen für die Ausübung der Tätigkeit als Versicherungsvermittler wurde bereits in der Versicherungsvermittlerrichtlinie (Insurance Mediation Directive – IMD) in Art 4 normiert. Die Versicherungsunternehmen bzw. ihre Mitarbeiter waren von der IMD-Regelung nicht umfasst. Eine Weiterbildungsverpflichtung war in der IMD allerdings nicht berücksichtigt. Die Weiterbildungsverpflichtung wurde in der GewO zum ersten Mal mit der GewO-Novelle BGBl I 2011/99 für die Wertpapiervermittler eingeführt.¹⁰¹

⁹⁸ Vgl Art 10 Abs 2 UnterAbs 1 IDD.

⁹⁹ Gisch in Gisch/Gruber/Hörlsberger/Kath/Ramharter, Die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie, ZVers, 2019, 31.

¹⁰⁰ Gisch in Gisch/Gruber/Hörlsberger/Kath/Ramharter, Die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie, ZVers, 2019, 30.

¹⁰¹ Gruber, Der Wertpapiervermittler, ZFR 2012, 110 (112).

Die nationale Umsetzung der IDD-Vorgaben zur Weiterbildung erfolgte in Österreich mit dem VersVertrRÄG 2018 und wurde in § 123a Abs 4 VAG 2016 inhaltlich 1:1 aus Art 10 übernommen.¹⁰² Wie bereits oben festgehalten, sind die Bestimmungen des VAG nur auf Mitarbeiter der Versicherungsunternehmen anwendbar. Die Fortbildungspflichten für selbstständige Versicherungsvermittler (Gewerbetreibende) wurden mit der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 in die österreichische Gewerbeordnung in § 137b Abs 1, Abs 3, 3a und 4 GewO 1994 umgesetzt. Im Unterschied zu früheren Regelungen, wo nur ein Drittel der Mitglieder der Leitungsorgane zur Weiterbildung verpflichtet war, haben nun bei Gesellschaften alle für die Versicherungsvermittlung maßgeblich verantwortlichen Personen die fachlichen Mindestkenntnisse zu besitzen.¹⁰³ Die jährliche Weiterbildungsverpflichtung beträgt 15 Stunden, für die Tätigkeit als Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit iSv §137 Abs 3 GewO fünf Stunden. Gemäß § 137b Abs 3a GewO 1994 obliegt den zuständigen Fachorganisationen der Wirtschaftskammer Österreich die Erlassung der einschlägigen Lehrpläne für den Schulungsinhalt. Die Lehrpläne wurden als Verordnungen des Bundesgremiums der jeweiligen Fachorganisationen (Versicherungsagenten oder Versicherungsmakler) im übertragenen Wirkungsbereich des Wirtschaftsministeriums (§ 337 Abs GewO 2 1994) erlassen.

Fortbildungspflichten nach Art der Versicherungsvermittler

Die Versicherungsagenten und Versicherungsmakler sind gemäß § 137b Abs 3 und 3a GewO verpflichtet, ein angemessenes Leistungsniveau aufrechtzuerhalten und sich ständig weiterzubilden. Die neuen Lehrpläne knüpfen an die Bestimmungen des § 137b Abs 1 Satz 1 GewO, wonach einerseits zwischen Einzelunternehmer und Leitungsorganen eines Unternehmens sowie andererseits in die direkt an der Versicherungsvermittlung mitwirkenden Beschäftigten und Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit differenziert wird. Für die Versicherungsmakler und die Versicherungsagenten wurden jeweils separate Lehrpläne erlassen, die sich allerdings nur in wenigen Punkten unterscheiden. Die zwei wichtigsten und auch für die Interessenvertretungen und Praxis strittigsten Punkte waren die Bestimmungen über die Art der Methoden der Wissensvermittlung und über die Bildungsinstitutionen, die einschlägige Schulungen entwickeln und anbieten sollen. Die IDD und somit auch der österreichische Gesetzgeber haben bei der Umsetzung der Weiterbildungspflichten die fortschreitende Digitalisierung bedacht und dementsprechend normiert, dass die Schulungen

¹⁰² Gisch in Gisch/Gruber/Hörlsberger/Kath/Ramharter, Die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie, ZVers, 2019, 33.

¹⁰³ Vgl. ErläutRV 371 BglnR 26.GP 5.

technikneutral möglich sein sollten, d. h. Online-Schulungen und Webinare können auch zur Anwendung kommen.¹⁰⁴ Die IDD differenziert nicht nach den Methoden der Schulung und schreibt auch nicht vor, ob die Pflichtstunden teils als Präsenzveranstaltungen oder teils als Webinare bzw. in Form vereinfachten Lernens abgeschlossen werden sollten. Die neue VO über die Lehrpläne unterscheidet allerdings zwischen Schulungen bei den geeigneten und unabhängigen Bildungsinstitutionen (Präsenzveranstaltungen) und Schulungen in Form vereinfachten Lernens (Webinare, Online-Kurse oder E-Learning-Einheiten). Wie die Gestaltung der Weiterbildung aussieht und wo die Unterschiede bei den einzelnen Vermittlern sind, zeigt in Grundzügen folgender Überblick:

Gewerbetreibende und Leitungsorgane

Gemäß § 137b Abs 3 GewO 1994 haben die Einzelunternehmer und Leitungsorgane eines Unternehmens mindestens 15 Stunden beruflicher Schulung pro Jahr zu absolvieren. Die Hälfte der Stunden ist bei unabhängigen Bildungsinstitutionen abzulegen, d. h. hier wurden 7,5 Stunden für Präsenzveranstaltungen vorgesehen.

Die geeigneten Bildungsinstitutionen sind gemäß § 6 der Lehrpläne folgende Organisationen bzw. Einrichtungen:¹⁰⁵

1. *„Die für die Befähigungsprüfung im Gewerbe Versicherungsmakler oder -agenten zuständigen Fachorganisationen in der Wirtschaftskammerorganisation gemäß Fachorganisationsordnung (Fachverband und Fachgruppen der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten; Bundesgremium und Landesgremien der Versicherungsagenten) sowie Fachverband und Fachgruppen der Finanzdienstleister oder*
2. *alle Fachorganisationen in der Wirtschaftskammerorganisation (Fachverbände und Fachgruppen) oder*
3. *Bildungsinstitutionen, die zum Zeitpunkt der Abhaltung einer Schulung über ein einschlägiges Zertifikat oder Gütesiegel einer vom Bundesgremium der Versicherungsagenten betrauten Einrichtung für Forschung und Entwicklung der*

¹⁰⁴ Vgl. ErläutRV 371 BgI NR 26.GP, 5

¹⁰⁵ Vgl § 6 Lehrplan des Bundesgremiums der Versicherungsagenten.

beruflichen Aus- und Weiterbildung mit langjähriger Erfahrung verfügen oder ein solches innerhalb von 12 Monaten erlangen, wobei das Zertifikat bzw. das Gütesiegel anhand objektivierbarer Kriterien in Abstimmung mit dem Bundesgremium der Versicherungsagenten zu vergeben ist, oder

4. *in Österreich anerkannte Bildungsinstitutionen, die zum Zeitpunkt der Abhaltung einer Schulung über eine aufrechte Zertifizierung nach Ö-Cert bzw. eine der für das Ö-Cert vorausgesetzten Zertifizierungen verfügen oder eine solche innerhalb von 12 Monaten erlangen, oder*
5. *öffentlich- oder privatrechtlich organisierte hochschulische Bildungsinstitutionen im Sinne des Universitätsgesetzes 2002 (UG), BGBl. I Nr. 120.“*

Wann eine Bildungsinstitution als unabhängig gilt, regelt § 7 der Lehrpläne, wonach „ein bestimmtes Versicherungsunternehmen oder dessen Mutter- bzw. Tochterunternehmen keine direkte oder indirekte Beteiligung an den Stimmrechten oder am Kapital der Bildungsinstitution halten darf oder sonst einen wesentlichen Einfluss auf die Inhalte der objektiv facheinschlägigen Bildungsangebote ausübt.“

An der Vermittlung mitwirkende Beschäftigte

In diesem Zusammenhang ist es auch wichtig, den Begriff „direkt an der Versicherungsvermittlung Mitwirkende“ zu definieren. Bei dieser Beurteilung wird daher auf die Vorgaben und Begriffsbestimmungen der IDD zurückgegriffen: *„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, einschließlich der Bereitstellung von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Versicherungsnehmer über eine Website 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 Versicherungsnehmer einen Versicherungsvertrag direkt oder indirekt über eine Website oder ein anderes Medium abschließen kann.“¹⁰⁶ Aus diesem Begriff ist es daher ersichtlich, dass der*

¹⁰⁶ Vgl § 5 Z 59 VAG.

europäische Gesetzgeber nicht nur auf den eigentlichen Vermittlungs- oder Verkaufsakt abzielt, sondern auch eine Reihe von anderen Tätigkeiten berücksichtigt.¹⁰⁷

Dementsprechend sind alle Personen, die bei der Vermittlungstätigkeit im Sinne der oben genannten Definition mitwirken, von der Fortbildungspflicht erfasst. An der Vermittlung mitwirkende Beschäftigte können ihre Schulungen auch intern absolvieren. Es genügt der Nachweis über interne Schulungen durch den Gewerbetreibenden nach Maßgabe des § 8 Lehrplan. Im Fall der Absolvierung von Lehrveranstaltungen in Form vereinfachten Lernens, insbesondere von Webinaren, Online-Kursen oder von E-Learning-Einheiten, ist ein ausgewogenes Verhältnis zu Präsenzveranstaltungen zu wahren. Für Schulungen in Form vereinfachten Lernens hat eine Lernerfolgskontrolle durch die Bildungsinstitution zu erfolgen. Die Art der wahrgenommenen Aufgaben ist bei der Auswahl der Lerninhalte entsprechend zu berücksichtigen.

Angestellte der Versicherungsunternehmen

Gemäß § 123a Abs 2 VAG haben die Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen sicherzustellen, dass alle direkt oder in leitender Funktion am Versicherungs- oder Rückversicherungsvertrieb mitwirkenden Personen nachweislich über die im Hinblick auf die ausgeübte Tätigkeit und die vertriebenen Produkte zur ordnungsgemäßen Erfüllung der ihnen übertragenen Aufgaben erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen. Die genannten Personen haben mindestens 15 Stunden berufliche Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen pro Jahr zu absolvieren. Die Mitglieder des Vorstands oder des Verwaltungsrats bzw. die geschäftsführenden Direktoren, die maßgeblich für den Vertrieb von Versicherungs- und Rückversicherungsprodukten verantwortlich sind, unterliegen nicht der Weiterbildungspflicht nach § 123a Abs 4 VAG. Diese Ausnahme leitet sich aus den Vorgaben des Mitgliedsstaatenwahlrechts des Art 10 Abs 2 Unterabs 5 IDD, von denen der österreichische Gesetzgeber Gebrauch gemacht hat und die Weiterbildungspflicht nur auf die Personen eingeschränkt, die direkten Kundenkontakt haben oder auf einer Leitungsposition sind.¹⁰⁸ Für die Angestellten eines Versicherungsunternehmens besteht die Möglichkeit der unternehmensinternen Weiterbildung.

¹⁰⁷ Gisch in Fenyves/Koban/Perner/Riedler, Die Umsetzung der IDD in das österreichische Recht (2019), 138.

¹⁰⁸ Martin Ramharter, Das neue Vertriebsrecht für Versicherungsunternehmen, ZVers 2018, 12 (13).

Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit

Die Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit beträgt mindestens fünf Stunden jährlich. Der Gesetzestext schreibt generell für die Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit die Pflicht zur fünfstündigen Weiterbildung pro Jahr vor, ohne zwischen den Gewerbetreibenden, mitwirkenden Mitarbeitern oder Leitungspersonen zu unterscheiden. Die Unterscheidung wird erst bei der formalen Durchführung der Einschulung vorgenommen: Gewerbetreibende und Leitungsorgane in Nebentätigkeit haben gemäß §3 Abs 2 Lehrplan mindestens die Hälfte der Weiterbildungsstunden bei geeigneten und unabhängigen Bildungsinstitutionen im Sinne der §§ 6 und 7 zu absolvieren.

Die Weiterbildungsverpflichtung stellt eine berufliche Anforderung dar und somit sind die Behörden gemäß § 87 Abs 1 Z 6 GewO bei der Nichteinhaltung befugt, die Gewerbeberechtigung zu entziehen.¹⁰⁹

Von der Fortbildung ist aber die Ausbildung, die als Voraussetzung zur Ausübung des Berufes als Versicherungsvermittler vorgesehen ist, zu unterscheiden. Die Zugangsvoraussetzungen sind festgelegt in der Verordnung des Bundesministers für Wirtschaft, Familie und Jugend über die Zugangsvoraussetzungen für die reglementierten Gewerbe Versicherungsagent, Versicherungsmakler und Beratung in Versicherungsangelegenheiten sowie die Berechtigung zur Versicherungsvermittlung bei der gewerblichen Vermögensberatung (Versicherungsvermittlerverordnung). Die fachliche Qualifikation zum Antritt des Gewerbes Versicherungsagent wird durch die abgelegte Befähigungsprüfung erfüllt.

¹⁰⁹ *Erwin Gisch*, Die Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsvermittler, ZVers 2019, 63.

3. Deutschland

Die Weiterbildungspflicht nach IDD ist in der deutschen Rechtsordnung in § 7 Versicherungsvermittlervverordnung (VersVermV) umgesetzt, wonach die Gewerbetreibenden und die bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Beschäftigten gemäß § 34d Absatz 9 Satz 2 dGewO verpflichtet sind, 15 Stunden pro Jahr an Weiterbildungsmaßnahmen zu absolvieren. Für die Weiterbildung sind alle Formen der Wissensvermittlung geeignet und es werden nicht nur die Präsenzveranstaltungen anerkannt, sondern auch E-Learning sowie geeignete Kombinationen unterschiedlicher Lernmethoden.¹¹⁰ Die unternehmensinternen Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen sind für alle Vermittler und ihre Beschäftigten anerkannt. Im Gegensatz zur österreichischen Umsetzung der Weiterbildungspflichten bestehen in Deutschland keine Einschränkungen betreffend die Lernmethoden bzw. keine Vorgabe über die Anzahl der Stunden, die bei den externen Weiterbildungsinstitutionen zu absolvieren sind.

Was unter den bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Beschäftigten zu verstehen ist, war genauso wie in Österreich der Gegenstand diverser Diskussionen, da manche diesen Begriff weiter aufgefasst haben und somit auch die Mitarbeiter, die bei der Schadenabwicklung mitwirken – Schadenbearbeiter im Innendienst –, darunter subsumiert haben. Dem ist in jedem Fall nicht zu folgen. Wie vom Prof. Dr. Reiff (Professor an der Universität Trier) zutreffend ausgeführt, macht es einen großen Unterschied, ob bei einer Schadenabwicklung ein Vermittler beiseite steht oder ob diese durch beim Versicherer angestellte Schadenbearbeiter durchgeführt wird. Bei der ersten Variante handelt es sich um einen von der vertrieblichen Tätigkeit im weiteren Sinn erfassten Sachverhalt und bei der zweiten lediglich um einen Erfüllungsanspruch.¹¹¹

Die Angestellten des Versicherungsunternehmens sind auch angehalten, mindestens 15 Stunden beruflicher Schulung und Weiterbildung pro Jahr zu absolvieren. Gemäß § 48 Abs 2 S. 1 dVAG müssen die Versicherungsunternehmen sicherstellen, dass ihre am Versicherungsvertrieb beteiligten Angestellten zuverlässig sind, in geordneten Vermögensverhältnissen leben und über die zur Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation verfügen und sich regelmäßig fortbilden.¹¹² Der Umfang der erforderlichen Weiterbildung hängt vom Produktspektrum eines Versicherungsvermittlers

¹¹⁰ BT-Drucksache 19/3019, online verfügbar unter <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/19/031/1903109.pdf>, S 35, abgerufen am 25.07.2019.

¹¹¹ Peter Reiff, Die Umsetzung der IDD in Deutschland mit Blick auf Österreich, ZVers 2018, 6.

¹¹² Matusche-Beckmann: Das Versicherungsvertriebsrecht nach Umsetzung der IDD-Richtlinie, ZVertriebsR 2018, 285.

ab.¹¹³ Inhalt, Umfang und Dokumentation von nachzuweisenden Qualifikationsmaßnahmen richten sich nach den Bestimmungen aus Abschnitt 1 der Versicherungsvermittlungsverordnung.

Von der Verpflichtung zur Weiterbildung sind die produktakzessorischen Vermittler iSd § 34d Abs 6 S. 1 Nr. 1–3 dGewO ausgenommen. Nach dem deutschen Recht ist ein Vermittler als produktakzessorischer Vermittler zu qualifizieren, wenn er die Versicherung als Ergänzung im Rahmen seiner Haupttätigkeit gelieferter Waren oder Dienstleistungen vermittelt.¹¹⁴

¹¹³ BaFin - Rundschreiben 11/2018, abrufbar unter https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Rundschreiben/2018/rs_18_11_vertriebsrundschriften_va.html, zuletzt abgerufen am 18.07.2019.

¹¹⁴ BeckOK GewO/Will, 46. Ed. 1.6.2019, GewO § 34d Rn. 167.

D. Online-Vertrieb von Versicherungsprodukten

1. IDD

Direktvertrieb und somit auch der Vertrieb von Versicherungsprodukten über das Internet ist für die Versicherungsbranche eines der zentralen Themen, die für die Versicherungswirtschaft auch in der Zukunft von prägender Bedeutung sein werden. Die größte Herausforderung für die Umsetzung der neuen Bestimmungen bestand einerseits darin, die Informations-, Aufklärungs-, Schutz- und Beratungspflichten zu erhöhen – um den Kundenschutz weiter zu fordern –, und andererseits die digitale Entwicklung des Versicherungsvertriebs nicht zu hindern. Ungeachtet der anfänglichen Schwierigkeiten, mit denen sich am meisten die Versicherungsunternehmen auseinandersetzen mussten, zeigen die ersten Ergebnisse, dass der Online-Vertrieb den Aufstieg, unter Beachtung der gesetzlichen Vorgaben, fortgeführt hat.

Die IDD hat die Relevanz des Direktvertriebs über eine Webseite und Vergleichsportale erkannt und mit einschlägigen Bestimmungen – Art 23 IDD – die Möglichkeit eröffnet, die Versicherungsprodukte mittels neuer elektronischer Medien anzubieten und zu verkaufen. Zudem berücksichtigt die neue Definition – Art 2 Abs 1 Z 1 IDD – des Versicherungsvertriebs die Tatsache, dass die Versicherungsprodukte direkt oder indirekt über Vergleichsportale, über eine Webseite oder ein anderes Medium abgeschlossen werden können.¹¹⁵

Art 23 IDD bestimmt, dass die Auskünfte gemäß den Artikeln 18 (allgemeine Auskünfte), 19 (Informationen über Interessenkonflikte und Transparenz), 20 (Beratungspflichten) und 29 (zusätzliche Kundeninformation beim Vertrieb über Versicherungsanlageprodukte) über einen anderen dauerhaften Datenträger als Papier oder eine Website erteilt werden können. Die Auskünfte über einen dauerhaften Datenträger können gemäß Art 23 Abs 2 IDD nur dann erteilt werden, wenn die Nutzung des dauerhaften Datenträgers im Rahmen des zwischen dem Versicherungsvertrieber und dem Kunden getätigten Geschäfts angemessen ist und der Kunde die Wahl hatte zwischen einer Auskunftserteilung auf Papier oder auf einem dauerhaften Datenträger und sich für diesen anderen Datenträger entschieden hat.

¹¹⁵ Vgl. Art 2 Abs 1 Z 1 IDD: „Versicherungsvertrieb“ 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, einschließlich der Bereitstellung von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Kunde über eine Website 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 Website oder ein anderes Medium abschließen kann.

Für die Erteilung der Auskünfte über eine Webseite sind gemäß Art 23 IDD zwei Optionen vorgesehen:

1. Der Zugang ist für den Versicherungsnehmer personalisiert, sprich der Kunde hat die Möglichkeit, sich beim Kundenportal zu registrieren und die zur Verfügung gestellten Informationen dadurch abzurufen.
2. Zusätzlich besteht aber die Möglichkeit, die oben erwähnten Auskünfte direkt zu erteilen, wenn folgende Voraussetzungen gemäß Art 23 Abs 5 IDD erfüllt sind:
 - a. *„Die Erteilung dieser Auskünfte über eine Website ist im Rahmen des zwischen dem Versicherungsvertreiber und dem Kunden getätigten Geschäfts angemessen;*
 - b. *der Kunde hat der Erteilung dieser Auskünfte über eine Website zugestimmt;*
 - c. *dem Kunden wurden die Adresse der Website und die Stelle auf der Website, an der diese Auskünfte abgerufen werden können, elektronisch mitgeteilt;*
 - d. *es ist gewährleistet, dass diese Auskünfte auf der Website so lang verfügbar bleiben, wie sie für den Kunden vernünftigerweise abrufbar sein müssen.“*

Die Auskunftserteilung mittels eines anderen dauerhaften Datenträgers als Papier oder über eine Website ist dann als angemessen zu betrachten, wenn der Kunde nachweislich regelmäßig Internetzugang hat. Ein Internetzugang wird mit der Mitteilung einer E-Mail-Adresse durch den Kunden als nachgewiesen erachtet.

2. Österreich

Die neuen Regeln in Bezug auf Online-Vertrieb von Versicherungsprodukten haben für die österreichische Rechtsordnung gewisse Anpassungen und Erleichterungen gebracht, zumal ein Grundkonstrukt aus unterschiedlichen Gesetzen seit Längerem bereits vorhanden war. Die einschlägigen neuen Bestimmungen befinden sich in §128a VAG (für Versicherer) und in § 5 Ständeregeln für die Versicherungsvermittler, die als umfassende Ergänzung zur Erteilung der vorvertraglichen Informationspflichten zu betrachten sind. Die für den Online-Vertrieb bedeutendste Änderung stellt die durch den europäischen Gesetzgeber vorgenommene Erweiterung der Definition des Versicherungsvertriebs dar.

Für Versicherer sieht das neue Gesetz – neben den durch die IDD vorgesehenen Bestimmungen – zudem die Einhaltung des § 5a Abs 1 VersVG über die Vereinbarung der elektronischen Kommunikation vor. Demnach bedarf es zur Vereinbarung der elektronischen Kommunikation die ausdrückliche Zustimmung des Versicherungsnehmers, die gesondert erklärt werden muss. Der Versicherungsnehmer muss daher seine Zustimmung gesondert von der Vertragserklärung abgeben; eine in den allgemeinen Versicherungsbedingungen enthaltene Zustimmung zur elektronischen Kommunikation reicht deshalb nicht.¹¹⁶ Die Zustimmung zur Erteilung der Auskünfte über eine Webseite gemäß § 128a Abs 2 Z 2 lit. B sublit. bb ist allerdings von der Zustimmung zur elektronischen Kommunikation gemäß § 5a Abs 1 VersVG zu unterscheiden. Die Zustimmung § 128a Abs 2 Z 2 lit. B sublit. bb beinhaltet nur die Möglichkeit, die Auskünfte über eine Webseite zu erteilen, kann formfrei erfolgen und hat für die Kommunikation nach dem Vertragsabschluss keine Auswirkung. Sihin empfiehlt es sich die Information über die Zustimmung zur Erteilung der Auskünfte über eine Webseite gemeinsam mit der Zustimmung zur elektronischen Kommunikation zu verbinden. Dementsprechend kann die Vereinbarung der elektronischen Kommunikation die Vorgaben über die Übermittlung der vorvertraglichen Informationen enthalten.¹¹⁷

Nach einer rechtswirksamen Zustimmung zur elektronischen Kommunikation sind weiters die Vorgaben über die Erteilung der Auskünfte gemäß § 128a Abs 2 und 3 VAG zu beachten. Die Voraussetzungen für die Erteilung über einen dauerhaften Datenträger (§ 128a Abs 2 Z 1 VAG) oder über eine Webseite (§ 128a Abs 1 Z 2 VAG) sind wortgleich aus Art 23 IDD übernommen.¹¹⁸

Neben den oben angeführten Voraussetzungen für die Auskunftserteilung gemäß § 128a VAG und § 5a VersVG sind weiterhin für den Online-Vertrieb zusätzlich die Bestimmungen aus nachfolgenden Gesetzen maßgeblich:

- ABGB (z. B. § 862 ABGB über Angebot und Annahme),
- KSchG (z. B. Inhaltskontrolle gemäß § 6 KSchG),
- E-Commerce-Gesetz (z. B. § 5 ECG über Informationspflichten),
- FernFinG (z. B. §§ 5 und 6 FernFinG betreffend die zu übermittelnden Informationen) und

¹¹⁶ *Andreas Riedl* in *Fenyves/Koban/Perner/Riedler*, Die Umsetzung der IDD in das österreichische Recht (2019), S 154.

¹¹⁷ aaO S 160.

¹¹⁸ Vgl. unter D.1, S 55 ff.

- eIDAS-VO über die Verwendung von elektronischen Signaturen generell.

3. Deutschland

Genauso wie in Österreich ist der Internetvertrieb in Deutschland keine Neuigkeit, sondern bereits ein sehr bedeutsamer Vertriebsweg. Wie die ersten Studien belegen, steigt der Internetvertrieb in Deutschland jedes Jahr kontinuierlich. Diese Tatsache belegt auch eine neue Studie des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), wonach im Jahr 2018 15 % der Verträge betreffend Sach-, Unfall-, Haftpflicht-, Kraftfahrt- und Rechtsschutzversicherung und 9,9 % aller Lebens- und Krankenversicherungsverträge über Direktvertrieb bzw. Vergleichsportale abgeschlossen worden sind.¹¹⁹

Die Umsetzung der einschlägigen IDD-Bestimmungen in Deutschland führte zu intensiven Diskussionen, die allerdings nicht nur auf die IDD-Umsetzung zurückzuführen sind, sondern auch zusätzlich mit den in den letzten Jahren ergangenen gerichtlichen Entscheidungen betreffend Vergleichsportale zusammenhängen.

Die neuen IDD-Vorgaben, die für den Online-Vertrieb wesentlich sind, wurden durch Novellierung des §§1a, 6, 6a, 59 und 61 dVVG in die deutsche Rechtsordnung umgesetzt. Mit der neuen Definition der Vertriebstätigkeit gemäß §1a dVVG, ist es – genauso wie in Österreich in §137 GewO statuiert – zu einer Ausweitung der IDD-Pflichten auf Personen gekommen, die über eine Webseite oder ein anderes Medium die Möglichkeit anbieten, den Versicherungsvertrag direkt oder indirekt abzuschließen. Die neue Regelung über die Beratungspflicht gemäß §6 dVVG hat – trotz der geringfügigen Novellierung – gewisse Erleichterungen für den Online-Vertrieb gebracht. Auch wenn die anlassbezogene Beratungspflicht beibehalten worden ist, besteht nun die Möglichkeit – für die Verträge im Fernabsatz im Sinn des § 312c des dBGB – auf eine Beratung zu verzichten. Der Verzicht sollte allerdings in Textform gemäß 126b dBGB¹²⁰ erfolgen mit klarem Hinweis, dass der Verzicht sich nachteilig auf die Möglichkeit auswirken kann, gegen den Versicherer einen Schadensersatzanspruch zu begründen (§6 Abs 3 dVVG). Die Bestimmungen gemäß Art 23

¹¹⁹ GDV Vertriebswegestatistik 2018 abrufbar unter <https://www.gdv.de/de/themen/news/stabile-vertriebsstrukturen-50098>, zuletzt abgerufen am 25.09.2019.

¹²⁰ Gemäß § 126b dBGB entspricht der Textform jeder lesbaren Erklärung, in der die Person des Erklärenden genannt und auf einem dauerhaften Datenträger abgegeben ist.

IDD über die Erteilung der Auskünfte sind nunmehr in §6a VVG verankert und wurden wortgleich übernommen.¹²¹

Die Möglichkeit, in Textform auf die Beratung zu verzichten, ist als Erleichterung für den Online-Vertrieb bzw. Direktversicherer zu betrachten, da sonst die eigenhändige Unterschrift im Fernabsatz einen Beratungsverzicht faktisch unmöglich macht.¹²² Genauso wie der Direktversicherer sehen die neuen Regelungen gemäß § 61 VVG für Versicherungsvermittler die Möglichkeit, auf eine Beratung in Textform zu verzichten, sofern der Vertrag im Fernabsatz vermittelt wird.

¹²¹ Vgl. unter Abschnitt A3.

¹²² *Peter Reiff*, Die Umsetzung der IDD in Deutschland mit Blick auf Österreich, ZVers 2018, 2 (9).

IV. Conclusio

Die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie bedeutet für die ganze Branche einen wichtigen Schritt: Für Marktteilnehmer schafft sie die gleichen bzw. angemessene Spielregeln und für Konsumenten einen erhöhten Schutz, vor allem bei Versicherungsanlageprodukten. Wie umfangreich und anspruchsvoll die Umsetzung für die europäischen Länder war, zeigt die Tatsache, dass laut dem neuen EIOPA-Bericht¹²³ manche europäische Länder mit der Umsetzung noch nicht fertig sind (Stand Mai 2019) und viele andere mit unterschiedlichen Schwierigkeiten bei der Umsetzung konfrontiert waren bzw. noch sind.

Für die deutsche und österreichische Rechtsordnung haben die neuen Regeln einige wichtige Neuerungen gebracht, wie z. B. Informationsblätter, Produktfreigabeverfahren samt Zielmärkten und Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten, die für beide Märkte von Bedeutung sind. Zu den zentralen Änderungen für die nationalen Ordnungen zählen zudem die neue Definition der Beratung und die Einführung der Bestimmungen über den Internetvertrieb von Versicherungsprodukten.

Da beide Rechtsordnungen bereits über die Gesetzesgrundlage für den Online-Vertrieb verfügten und die neuen Regeln nur als Ergänzung bzw. Erweiterung der bestehenden Bestimmungen zu betrachten sind, ist es wichtig, dass dieser für die Versicherungswirtschaft der Zukunft essenzielle Bereich angesprochen worden ist. Auch wenn die ersten Umfragen zeigen, dass auf dem österreichischen Markt erst 7 % der Kunden bereit sind, eine Online-Beratung aufzusuchen,¹²⁴ ist der Online-Vertrieb neben der damit eng zusammenhängenden Digitalisierung für jeden Versicherer ein Kernthema geworden.

Die Umsetzung hat jedoch gezeigt, dass manche zentralen IDD-Bestimmungen, wie z. B. Schutz-, Aufklärungs- und Sorgfaltspflichten, für die deutsche und österreichische Rechtsordnung keine besondere Neuerung darstellen, zumal beide Rechtsordnungen durch den Grundsatz von Treu und Glauben beherrscht sind.¹²⁵ Die IDD und somit ihre Umsetzung haben beide Gesetzgeber zum Anlass genommen, um gewisse Regelungen einzuführen, die nicht

¹²³ Insurance Distribution Directive (IDD) – Report analysing national General Good rules abrufbar unter [https://eiopa.europa.eu/Pages/News/Online-survey-on-the-Insurance-Distribution-Directive-\(IDD\)-%E2%80%93-Report-analysing-national-General-Good-rules.aspx](https://eiopa.europa.eu/Pages/News/Online-survey-on-the-Insurance-Distribution-Directive-(IDD)-%E2%80%93-Report-analysing-national-General-Good-rules.aspx), (26.08.2019).

¹²⁴ EY-Studie Digitalisierung in österreichischen Versicherungen 2019, abrufbar unter <https://www.ey.com/at/de/newsroom/news-releases/ey-20190327-ey-studie-digitalisierung-versicherungen-oesterreich-2019>, zuletzt abgerufen am 21.09.2019.

¹²⁵ Vgl auch: Walter Kath, Information, Beratung und allgemeiner Wohlverhaltensgrundsatz beim Versicherungsvertrieb, ZVers 2018, 37 (46).

unmittelbar auf die europäischen IDD-Vorgaben zurückzuführen sind: In Österreich ist dies z. B. das Doppelausübungsverbot bzw. die Statusklarheit und in Deutschland die Veränderung des Berufsbildes des Versicherungsberaters.

Zum Konsumentenschutz hat die neue Richtlinie insofern beigetragen, als sie neue Regelungen für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten und die damit verbundenen Interessenkonflikte geschaffen hat. Als eine potenzielle Schwachstelle könnte allerdings die durch die neuen Vorgaben geschaffene Möglichkeit, das Versicherungsanlageprodukt ohne Geeignetheitsprüfung zu erwerben, angesehen werden.

Nachdem die neuen europäischen Bestimmungen die Möglichkeit eröffnen, dem Versicherungsnehmer ein Versicherungsanlageprodukt ohne Beratung bzw. nur mit einer Angemessenheitsprüfung und einem Wünsche-Bedürfnisse-Test anzubieten, ist insgesamt festzuhalten, dass die Beratung bzw. der Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten ohne umfangreiche Geeignetheitsprüfung nur in seltensten und klar geregelten Fällen in Anspruch genommen werden soll. Die Versicherungsanlageprodukte weisen trotz umfangreicher Reglementierung eine für den durchschnittlichen Versicherungsnehmer äußerst komplizierte Form der Absicherung bzw. der Veranlagung auf. Dementsprechend ist die Einhaltung der Informations-, Auskunfts- und Beratungsschritte inkl. der Geeignetheitsprüfung von großer Bedeutung für alle Marktteilnehmer (Versicherungsunternehmen, Konsumenten und Vermittler). Dies ist auch bei der sehr hohen Stornoquote in den ersten Jahren zu sehen, die für alle Beteiligten große finanzielle Nachteile bringen kann (der Versicherungsnehmer zahlt die Stornokosten, das Versicherungsunternehmen verliert wichtiges Kapital). Worauf diese Stornoquote zurückzuführen ist, kann nicht einheitlich beantwortet werden. Oft ist es aber der Fall, dass die Versicherungsnehmer ihre finanziellen Möglichkeiten unterschätzen, die Versicherungsanlageprodukte nicht richtig verstanden oder die Abschlusskosten nicht ausreichend berücksichtigt haben. Dementsprechend ist es sowohl für Versicherungsunternehmen als auch für Versicherungsnehmer wichtig, unter Beachtung der IDD-Vorgaben einen effizienten Beratungsprozess herzustellen.

Versicherungsanlageprodukte werden in der Zukunft für die europäische Versicherungslandschaft weiterhin einen Schwerpunkt darstellen, was auch durch die beabsichtigte Änderung der DelVO 2016/2359 über die zusätzlichen Anforderungen beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten ersichtlich ist. Mit den geplanten Änderungen werden die Beratungspflichten erhöht und um die Bestimmungen über die Nachhaltigkeit des Versicherungsanlageproduktes erweitert.

V. Literatur

1. Bücher

Fenyves / Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) (2017).

Fenyves/Koban/Perner/Riedler, Die Umsetzung der IDD in das österreichische Recht (2019).

Fenyves /Jabornegg /Rudisch /Schauer, Aktuelle Fragen des Versicherungsrechts (2003).

Fenyves/Koban, Neue Wege der Zusammenarbeit von Versicherungen und Versicherungsmaklern (2000).

Raschauer, Nicolas, Versicherungsvertrieb nach IDD (2018)

2. Zeitschriftenartikel

Beenken / Teichler, Mängel in der Umsetzung der IDD und praktische Folgen, r+s 2019, 241.

Beenken, Beratungspflichten nach der IDD und ihre Umsetzung ins deutsche Recht, r+s 2017, 617.

Gruber, Die Versicherungsvertriebsrichtlinie, ZFR 2016

Gisch/Roland, Neue Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, ecolex 2016, 200 (200)

Gisch/Weinrauch, Überblick über den IMD-2-Vorschlag der Europäischen Kommission vom 3. 7. 2012.

Gisch/Riedlsperger/Kronsteiner, Versicherungsvermittlung in Österreich (2013).

Gruber, Zum aktuellen Stand der IMD 2, ZFR 2014/192.

Perner, Europarechtliche Rahmenbedingungen der Versicherungsvermittlung, VR 1-2/2014, 30 ff.

Teichler, Maximilian, Die Versicherungs-Vertriebsrichtlinie (IDD) erfolgreich umsetzen (2018)

Thomas Böhm, Informations- und Beratungspflichten für VU nach dem Versicherungsvertriebsrechts-Änderungsgesetz 2018 (VersVertrRÄG 2018) (Teil I und II), ecolex 2019.

Manfred Werber, Rechtsvergleichende Betrachtungen zum deutschen und österreichischen Recht der Versicherungsvermittlung, VersR 05/16, 30.

Walter Kath, Information, Beratung und allgemeiner Wohlverhaltensgrundsatz beim Versicherungsvertrieb, ZVers 2018, 37.

Reiff, Das Versicherungsvertriebsrecht nach Inkrafttreten des Gesetzes zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie, VersR 2018, 193.

Erwin Gisch/Roland Weinrauch, Statusklarheit, best interest und Co , ecolex 2016, 956 (957)

Thomas Böhm, Informations- und Beratungspflichten für VU nach dem Versicherungsvertriebsrechts-Änderungsgesetz 2018 (VersVertrRÄG 2018) (Teil I), ecolex 2018, 1068 (1068)

3. Elektronische Medien

Neue Standesregeln: Reaktionen der Standesvertreter

<https://www.versicherungsjournal.at/markt-und-politik/neue-standesregeln-reaktionen-der-standesvertreter-19495.php?vc=newsletter&vk=19495>

EY-Studie Digitalisierung in österreichischen Versicherungen 2019

<https://www.ey.com/at/de/newsroom/news-releases/ey-20190327-ey-studie-digitalisierung-versicherungen-oesterreich-2019>.

Vertriebswegestatistik 2018 - Stabile Vertriebsstrukturen

<https://www.gdv.de/de/themen/news/stabile-vertriebsstrukturen-50098>.