

Die Standesregeln für die Versicherungsvermittlung sind kundgemacht

Zusammenfassung

Das Wirtschaftsministerium hat nun die Verordnung über die Standesregeln für die Versicherungsvermittlung erlassen. Diese Verordnung wurde am 17. Juni im Bundesgesetzblatt (BGBl. II Nr. 162/2019) kundgemacht und tritt mit 18. Juni 2019 in Kraft.

Damit wurden jene Bestimmungen der IDD in der österreichischen Rechtsordnung umgesetzt, die die Ausübung der gewerblichen Tätigkeit der Versicherungsvermittlung näher regeln.

Die Vorschriften lehnen sich eng an den Text der IDD an und ersetzen die früheren §§ 137 f - h der Gewerbeordnung, die mit der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 außer Kraft gesetzt worden sind.

Übersicht über die wesentlichen Inhalte:

Handeln im bestmöglichen Kundeninteresse (§ 1 - Standes- und Ausübungsregeln)

Es gilt der aus der IDD übernommene Grundsatz, dass Versicherungsvermittler redlich und im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln haben. Alle an Kunden gerichtete Informationen mit Bezug auf die Versicherungsvermittlung haben redlich, eindeutig und nicht irreführend zu sein. Marketing-Mitteilungen müssen als solche erkennbar sein.

Vergütungen, die mit diesem Grundsatz kollidieren, sind verboten. Insbesondere dürfen keinerlei Anreize geschaffen werden, die dazu führen, dass der Versicherungsvermittler oder seine Angestellten einem Kunden ein Versicherungsprodukt empfehlen, obwohl ein anderes - den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt - angeboten hätte werden können.

Auftritt/Statusklarheit (§ 1 - Standes- und Ausübungsregeln)

Versicherungsagenten haben im Geschäftsverkehr als solche aufzutreten. Die bei der Versicherungsvermittlung verwendeten Papiere und Schriftstücke haben deutlich sichtbar im Kopf oder in der Fußzeile Namen und Anschrift, die GISA-Zahl sowie die Bezeichnung „Versicherungsagent“ und alle Agenturverhältnisse zu enthalten.

Damit wird das in der Versicherungsvermittlungsverordnung 2018 verankerte gesetzliche Prinzip der Statusklarheit, wonach Versicherungsvermittler nach einer Übergangsfrist die Versicherungsvermittlung entweder als Versicherungsagent oder als Versicherungsmakler betreiben dürfen, näher geregelt.

Ist die Versicherungsvermittlung als Nebengewerbe, eingeschränktes Gewerbe oder Nebentätigkeit angemeldet, ist darauf deutlich sichtbar auf Papieren und Schriftstücken im Kopf oder in der Fußzeile hinzuweisen. Zusätzlich hat der Hinweis die Information zu enthalten, ob die Tätigkeit als Versicherungsagent oder als Versicherungsmakler ausgeübt wird.

Deklaration/Offenlegung (§ 1 - Standes- und Ausübungsregeln)

Rechtzeitig vor Abgabe der Vertragserklärung hat der Versicherungsvermittler dem Kunden gegenüber im Wesentlichen jene Informationen zu geben, die bereits aufgrund der Gewerbeordnung vorgeschrieben waren (§ 137 f GewO).

Offenzulegen ist nun insbesondere auch, ob eine Beratung zu den angebotenen Versicherungsprodukten angeboten wird, die Art der (im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag erhaltenen) Vergütung und, ob auf Basis einer Gebühr (Vergütung wird vom Kunden bezahlt), einer Provision (Vergütung ist in der Versicherungsprämie enthalten), einer anderen Art von Vergütung oder einer Kombination der der genannten Vergütungsarten gearbeitet wird.

Beratung (§ 3)

Bedürfnisse und Wünsche des Kunden

Diese sind vor Abgabe der Vertragserklärung vom Versicherungsvermittler anhand der Kundenangaben zu ermitteln. Dem Kunden sind objektive Informationen über das Versicherungsprodukt in einer verständlichen Form zu erteilen. Jeder angebotene Vertrag muss den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entsprechen.

Beratung im Sinn einer persönlichen Empfehlung und Ausnahme

Der Versicherungsvermittler ist verpflichtet, den Kunden im Sinn einer persönlichen Empfehlung zu beraten und zu erläutern, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht.

Ausgenommen von der Beratungspflicht im Sinn einer persönlichen Empfehlung sind:

„Einfachagenten“ und „Mehrfachagenten, deren Versicherungsprodukte nicht zueinander in Konkurrenz stehen“, unter der Voraussetzung, dass der Kunde den Abschluss eines bestimmten Vertrages wünscht, eine entsprechende Warnung erfolgt und in einer gesonderten Erklärung nachweislich auf die Inanspruchnahme einer Beratung verzichtet wird. Der Versicherungsnehmer darf nicht zu einem Beratungsverzicht veranlasst werden.

Erteilung von relevanten Informationen

Diese sind dem Kunden in verständlicher Form auf Papier oder einem anderen dauerhaften Datenträger zu erteilen.

Versicherungen für Großrisiken (§ 4)

Bei Versicherungen für Großrisiken bestehen bestimmte Ausnahmen von der Informationspflicht.

Einzelheiten der Auskunftserteilung (§ 5)

Unentgeltlichkeit/Papier

Die Informationen, die dem Kunden offenzulegen (§ 1), bei der Beratung (§ 3) und im Zusammenhang mit Versicherungsanlagenprodukten (§ 9) zu erteilen sind, sind dem Kunden unentgeltlich und grundsätzlich auf Papier zu übermitteln.

Anderer dauerhafter Datenträger

Ein anderer dauerhafter Datenträger als Papier ist möglich, wenn dessen Nutzung angemessen (d.h. der Kunde hat nachweislich regelmäßig Internetzugang - was durch die Mitteilung einer E-Mail-Adresse für die Zwecke dieses Geschäfts durch den Kunden belegt wird), der Kunde die Wahl hatte und sich für diesen anderen Datenträger entschieden hat.

Website

Die Erteilung der Auskünfte über eine Website ist möglich, wenn ein personalisierter Kundenzugang besteht oder diese angemessen ist (d.h. der Kunde hat nachweislich regelmäßig Internetzugang - was durch die Mitteilung einer E-Mail-Adresse für die Zwecke dieses Geschäfts durch den Kunden belegt wird), der Kunde zugestimmt hat, dem Kunden die Adresse der Website und die Stelle, an der die Auskünfte abgerufen werden können, elektronisch mitgeteilt wurden und die Auskünfte so lange verfügbar bleiben, wie sie für den Kunden vernünftigerweise abrufbar sein müssten.

Aufsichts- und Lenkungsanforderung (§ 7)

Für Versicherungsvermittler, die Versicherungsprodukte zum Verkauf an Kunden konzipieren, ist ein eigenes Verfahren für die Genehmigung der Versicherungsprodukte vorgesehen.

Zusätzliche Anforderungen im Zusammenhang mit Versicherungsanlageprodukten (§§ 8 ff)

Vermeidung von Interessenkonflikten

Basierend auf den Vorgaben der IDD sind zur Vermeidung von Interessenkonflikten zusätzliche und auf Dauer wirksame Vorkehrungen zu treffen, die verhindern, dass sich Interessenkonflikte zum Nachteil der Kundeninteressen auswirken.

Beurteilung von Eignung und Zweckmäßigkeit/Berichtspflicht gegenüber Kunden

Versicherungsvermittler, die eine Beratung zu einem Versicherungsanlageprodukt erbringen, haben sich zusätzliche Informationen über Kundenkenntnisse in Bezug auf den speziellen Produkttyp im Anlagebereich, finanzielle Verhältnisse und Anlageziele des Kunden zu beschaffen, die es ermöglichen, dem Kunden ein für ihn geeignetes Versicherungsanlageprodukt zu empfehlen.

Dem Kunden ist mittels eines dauerhaften Datenträgers eine Erklärung betreffend die Produkteignung zur Verfügung zu stellen, in der die erbrachte Beratungsleistung und die Art und Weise, in der diese den Präferenzen, Zielen und anderen kundenspezifischen Merkmalen entspricht, aufgeführt sind.

Weiters hat der Versicherungsvermittler dem Kunden regelmäßig angemessene Berichte über allfällige von ihm erbrachte Dienstleistungen mittels eines dauerhaften Datenträgers zur Verfügung zu stellen. Hat der Versicherungsvermittler dem Kunden mitgeteilt, dass er eine regelmäßige Beurteilung der Eignung vornehmen werde, so hat der regelmäßige Bericht auch eine aktualisierte Erklärung zu enthalten, wie das Versicherungsanlageprodukt den Präferenzen, Zielen und anderen kundenspezifischen Merkmalen entspricht.