Mag. Novotny: Neue Gesetze, neue Pflichten, neue Chancen.

Was Versicherungsvermittler jetzt unbedingt wissen und beherzigen sollten.

Hand aufs Herz: Wer freut sich – außer Anwälten - über neue Gesetze? Das hat ungefähr denselben Charme, wie ein Hagelschauer, der quer übers Land zieht: Viel Ärger, jede Menge Arbeit und pausenlos klingelt das Telefon. Dennoch lohnt sich diesmal ein genauer Blick. Denn gleich mehrere gesetzliche Änderungen bringen nicht nur neue Pflichten, sondern auch handfeste **Auswirkungen auf Beratung, Kundenkontakt und Produktgestaltung.**

Um Ihr Problembewusstsein zu schärfen, hier die wichtigsten Neuerungen der letzten Wochen in ganz kompakter Form.

Weiterbildung: Am 32. Dezember ist es zu spät!

Bei manchen Vermittlern löst das Wort "Weiterbildung" dieselbe Begeisterung aus wie eine Steuerprüfung. Dabei zeigt gerade die aktuelle Gesetzesflut (eine kleine Auswahl folgt unten anbei), warum laufende Fortbildung wichtiger denn je wird. Doch immer wieder erhalte ich gegen Jahresende hin, die Anfrage, ob ich nicht noch kurzfristig Seminare anbieten könne, um fehlende Weiterbildungsstunden abzudecken.

Fakt ist: Neue Regeln rund um künstliche Intelligenz, neue Vorgaben zum Fernabsatz, Änderungen im Konsumentenschutz oder neue Anforderungen an die Beratungspraxis: Wer hier nicht am Ball bleibt, **riskiert Fehler, Haftungsprobleme** und gefährdet letztlich auch die eigene Reputation bei Kunden und Versicherungspartnern.
Die jährliche Weiterbildungspflicht ist meiner Erfahrung nach weit mehr als eine regulatorische Vorgabe. Sie bietet die Möglichkeit, rechtliche Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und in der Beratungspraxis richtig umzusetzen. Ja, Weiterbildung kostet Zeit. Fehlende Weiterbildung kann aber deutlich teurer werden.
Und seien wir ehrlich: Die **gesetzlich vorgeschriebenen 15 Weiterbildungsstunden** sind für engagierte Vermittler meist nicht das Ziel, sondern eher die Mindestanforderung. Wer seine Kunden auch künftig professionell beraten will, wird dieses Maß in der Praxis **deutlich überschreiten.**

B) Das Ende des "ewigen Rücktrittsrechts"

Ab 1. Oktober 2026 treten neue Regeln für Fernabsatzverträge über Finanzdienstleistungen in Kraft. Besonders interessant: Das berühmte "ewige Rücktrittsrecht" wird deutlich eingeschränkt. Bisher konnte ein Kunde bei fehlenden Informationen oder Unterlagen unter Umständen noch Jahre später vom Vertrag zurücktreten. Künftig endet dieses Recht grundsätzlich **spätestens 12 Monate und 14 Tage nach Vertragsabschluss.** Voraussetzung ist allerdings, dass der Kunde ordnungsgemäß über sein Rücktrittsrecht informiert wurde.
Neu ist auch, dass bei Online-Abschlüssen ein gut sichtbarer **"Widerrufsbutton"** vorgesehen werden muss.

Die gute Nachricht für Vermittler: Eine gesonderte **Unterschrift unter die Rücktrittsbelehrung** ist rechtlich nicht vorgeschrieben. Wer dennoch eine Unterschrift einholt, schafft vor allem zusätzliche Beweissicherheit.

C) Recht auf Reparatur: Was hat das mit Versicherungen zu tun?

Auf den ersten Blick könnte man meinen, das neue Warenreparaturrichtlinie-Umsetzungsgesetz **(WaRUG)** sei ausschließlich ein Thema für Waschmaschinenhersteller und Elektronikhändler.
Ganz so einfach ist es nicht. Ab Oktober 2026 wird die Reparatur von Produkten attraktiver gestaltet. Wird innerhalb der Gewährleistungsfrist repariert, **verlängert sich die Gewährleistung** künftig um ein Jahr. Darüber hinaus erhalten Verbraucher:innen bei bestimmten Produktgruppen ein gesetzliches Recht auf Reparatur, das teilweise über viele Jahre besteht.

Warum sollte Vermittler:innen das Thema interessieren?

Weil Garantieverlängerungen und Gewährleistungsdeckungen künftig genauer auf mögliche Überschneidungen und Deckungslücken geprüft werden müssen. Bisher klare Grenzen zwischen Gewährleistung, Garantie und Versicherungsschutz werden stellenweise unschärfer. Auch wird der im Gesetzestext als **„angemessener Preis"** für die Reparatur nicht näher definiert, was Auslegungsspielräume öffnet.

D) KI-Einsatz: Seit August ist mehr Transparenz vorgeschrieben

Künstliche Intelligenz schreibt Texte, erstellt Bilder und beantwortet Kundenanfragen. Viele nutzen solche Systeme bereits täglich.
Seit 2. August 2026 verlangt der europäische AI Act mehr Transparenz. Wer mit KI-generierten Inhalten arbeitet, muss dies unter bestimmten Voraussetzungen offenlegen. Chatbots müssen als solche erkennbar sein, KI-generierte Inhalte müssen gekennzeichnet werden, sollten sie nicht noch von Menschen kontrolliert worden sein und bestimmte Inhalte müssen sogar maschinenlesbar markiert werden.

Die klare **Zielrichtung: Kunden sollen erkennen können**, ob sie mit einem Menschen oder einer Maschine kommunizieren, ob die Bilder echt sind, die Texte der Wahrheit entsprechen, etc. Angesichts immer professionellerer Betrugsversuche, Deepfakes und gefälschter Webseiten erscheinen die neuen Vorschriften durchaus nachvollziehbar. Wer heute glaubt, betrügerische Nachrichten noch an Rechtschreibfehlern erkennen zu können, lebt leider in einer zunehmend analogen Vergangenheit. Und um das den eigenen Mitarbeitern zu verdeutlichen, sind **KI-Schulungen** für alle, die mit KI-Tools arbeiten (wer tut das heute nicht? Sind doch viele KI-Komponenten in Office-Paketen, etc. versteckt…) verpflichtend!

E) Neuerungen in der Ausbildung für Versicherungsagenten

Bereits seit 23.07.2026 gibt es hinsichtlich der Berufsausbildung von Agenten wesentliche Änderungen. Die neue Zugangsverordnung und die neue Befähigungsprüfungsordnung stellen die Praxis deutlich stärker in den Mittelpunkt. Weg vom bloßen Auswendiglernen, hin zur tatsächlichen Beratungskompetenz.
Künftig werden **stärker Kundenmanagement, Problemlösungskompetenz und unternehmerische Fähigkeiten** geprüft. Die klassische Wissensabfrage tritt etwas in den Hintergrund. Die Devise lautet: Nicht nur wissen, sondern auch anwenden können.
Bestehende Befähigungsnachweise bleiben selbstverständlich gültig. Wer bereits eine Prüfung absolviert hat, muss also nicht nochmals die Schulbank drücken.

Was bedeuten die oben zitierten Änderungen für die Praxis?

Die verschiedenen Gesetzesänderungen haben eines gemeinsam: Sie erhöhen die Anforderungen an Information, Dokumentation und Beratung sowie ständiger Weiterbildung.
Für Vermittler:innen bedeutet das zwar zusätzlichen Aufwand. Gleichzeitig zeigt sich aber auch eine große Chance: Gerade in einer immer komplexeren Welt steigt der Wert qualifizierter, kompetenter Beratung.

Denn eines kann weder künstliche Intelligenz, ein Widerrufsbutton oder neue Vorschriften ersetzen: Die Kompetenz gut ausgebildeter Berater:innen, die komplexe Sachverhalte verständlich erklären und den Kunden und Kundinnen Orientierung für die private oder berufliche Situation geben. Denn: **Eine KI beantwortet Fragen. Ein guter Berater, eine gute Beraterin erkennen Fragen, die die Kunden noch gar nicht gestellt haben.**

Hier liegen auch künftig die Chancen für kompetente Berater:innen, egal „wie schlau" die KI noch werden sollte.



Beste Grüße von Mag. Stephan Novotny und Mag. Günter Wagner, B2B-Projekte für Finanz- und Versicherungsbereich

RA Mag. Stephan Novotny, Foto: Stephan Huger

RA Mag. Stephan Novotny
1010 Wien, Landesgerichtsstraße 16/12
kanzlei@ra-novotny.at
https://www.ra-novotny.at