

## Entwurf

**Verordnung der Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort über Standes- und Ausübungsregeln für Gewerbetreibende, die die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung ausüben (Standesregeln für Versicherungsvermittlung)**

Auf Grund des § 69 Abs. 2 der Gewerbeordnung 1994, BGBl. Nr. 194, zuletzt geändert durch das Bundesgesetz BGBl. I Nr. xxx/xxxx, wird im Einvernehmen mit der Bundesministerin für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Konsumentenschutz verordnet:

**Standes- und Ausübungsregeln**

**§ 1.** (1) Versicherungsvermittler haben gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse zu handeln.

(2) Unbeschadet der Richtlinie 2005/29/EG über unlautere Geschäftspraktiken im binnenmarktinternen Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen und Verbrauchern und zur Änderung der Richtlinie 84/450/EWG des Rates, der Richtlinien 97/7/EG, 98/27/EG und 2002/65/EG des Europäischen Parlaments und des Rates sowie der Verordnung (EG) Nr. 2006/2004 des Europäischen Parlaments und des Rates (Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken), ABl. Nr. 149 vom 11.6.2005 S. 22 haben alle Informationen mit Bezug auf die Versicherungsvermittlung einschließlich Marketing-Mitteilungen, die der Gewerbetreibende an Kunden oder potenzielle Kunden richtet, redlich, eindeutig und nicht irreführend zu sein. Marketing-Mitteilungen müssen stets eindeutig als solche erkennbar sein.

(3) Versicherungsvermittler dürfen keine Vergütungen annehmen oder die Leistung ihrer Angestellten nicht in einer Weise vergüten oder bewerten, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert. Insbesondere darf der Gewerbetreibende keine Vorkehrungen treffen, 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 Vermittler ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnte.

(4) Versicherungsvermittler in der Form „Versicherungsagent“, 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.

(5) Versicherungsvermittler in der Form „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“, 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 „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ zu enthalten.

(6) Gewerbetreibende, die das Recht zur Versicherungsvermittlung auf Grund einer Berechtigung zur Gewerblichen Vermögensberatung (§ 94 Z 75) besitzen, haben im Geschäftsverkehr und auf Papieren und Schriftstücken deutlich sichtbar im Kopf oder in der Fußzeile hinzuweisen, dass sie zur Versicherungsvermittlung bezüglich Lebens- und Unfallversicherungen berechtigt sind. Der Hinweis hat die Information zu enthalten, ob die Tätigkeit als Versicherungsagent oder als Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten ausgeübt wird.

(7) Gewerbetreibende, die die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung als Nebengewerbe, als eingeschränktes Gewerbe oder als Nebentätigkeit angemeldet haben, haben im Geschäftsverkehr und auf Papieren und Schriftstücken deutlich sichtbar im Kopf oder in der Fußzeile auf das Nebengewerbe, das

eingeschränkte Gewerbe oder die Nebentätigkeit hinzuweisen. Der Hinweis hat die Information zu enthalten, ob die Tätigkeit als Versicherungsagent oder als Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten ausgeübt wird.

(8) Besteht eine Berechtigung zum Empfang von Prämien für das Versicherungsunternehmen oder von für den Kunden bestimmten Beträgen, so ist auch dies in den verwendeten Papieren und Schriftstücken deutlich zu machen.

(9) Ein Versicherungsvermittler muss rechtzeitig vor Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers seinen Kunden Folgendes offenlegen:

1. seine Identität und Anschrift sowie den Umstand, dass es sich bei ihm um einen Versicherungsvermittler handelt;
2. ob er Beratung zu den angebotenen Versicherungsprodukten anbietet (§ 3 Abs. 2 und 3);
3. einen Hinweis auf das in § 365z1 GewO 1994 genannte Verfahren;
4. in welches Register er eingetragen wurde und auf welche Weise sich die Eintragung überprüfen lässt;
5. ob er den Kunden vertritt oder für Rechnung und im Namen eines Versicherungsunternehmens handelt;
6. ob er eine direkte oder indirekte Beteiligung von mindestens 10vH an den Stimmrechten oder am Kapital eines bestimmten Versicherungsunternehmens besitzt;
7. ob ein bestimmtes Versicherungsunternehmen oder das Mutterunternehmen eines bestimmten Versicherungsunternehmens eine direkte oder indirekte Beteiligung von mindestens 10vH an den Stimmrechten oder am Kapital des Versicherungsvermittlers besitzt;
8. im Hinblick auf seine tatsächliche Beziehung zum Versicherungsunternehmen gemäß § 137 Abs. 2 GewO 1994:
  - a) ob er seinen Rat auf eine ausgewogene und persönliche Untersuchung gemäß § 3 Abs. 5 stützt,
  - b) ob er vertraglich verpflichtet ist, Versicherungsvertriebsgeschäfte ausschließlich mit einem oder mehreren Versicherungsunternehmen zu tätigen; in diesem Fall hat er die Namen dieser Versicherungsunternehmen mitzuteilen, oder
  - c) 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 hat er die Namen derjenigen Versicherungsunternehmen mitzuteilen, mit denen er Versicherungsgeschäfte tätigen darf und auch tätigt;
9. die Art der im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag erhaltenen Vergütung und
10. ob er im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag
  - a) auf Basis einer Gebühr arbeitet, die Vergütung also direkt vom Kunden bezahlt wird,
  - b) auf Basis einer Provision arbeitet, die Vergütung also in der Versicherungsprämie enthalten ist,
  - c) auf Basis einer anderen Art von Vergütung arbeitet, einschließlich wirtschaftlicher Vorteile jeglicher Art, die im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag angeboten oder gewährt werden, oder
  - d) auf Basis einer Kombination einer Art der Vergütung, die in den lit. a bis c genannt ist, arbeitet.

(10) Ist die Gebühr direkt vom Kunden zu bezahlen, hat der Versicherungsvermittler den Kunden über die Höhe der Gebühr oder, falls dies nicht möglich ist, über die Methode zur Berechnung der Gebühr zu informieren.

(11) Erfolgen durch den Kunden im Rahmen des Versicherungsvertrags nach dessen Abschluss Zahlungen, die keine laufenden Prämienzahlungen oder planmäßigen Zahlungen sind, hat der Versicherungsvermittler die für die Zahlung relevanten Informationen gemäß Abs. 9 und 10 für jede solche Zahlung ebenfalls offenzulegen.

#### **Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit**

§ 2. (1) Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit haben den Pflichten gemäß § 1 Abs. 1 bis 3, Abs. 7, Abs. 8, Abs. 9 Z 1 bis 4 und Z 9 und §§ 3 bis 6 zu entsprechen.

(2) Bei Vorliegen der Voraussetzungen des § 137a Abs. 1 GewO 1994 entfallen die Verpflichtungen gemäß Abs. 1.

(3) Versicherungsvermittler, die eine Vertriebstätigkeit über einen Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit ausüben, der von den Verpflichtungen gemäß Abs. 2 ausgenommen ist, haben Folgendes vor Vertragsschluss zu gewährleisten:

1. dem Kunden werden Informationen über seine Identität und Anschrift sowie über Beschwerdeverfahren zur Verfügung gestellt,
2. es werden angemessene und verhältnismäßige Vorkehrungen getroffen, um § 1 Abs. 1 bis 3 und § 6 zu genügen und um den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden Rechnung zu tragen, und
3. das in § 3 Abs. 7 genannte Informationsblatt zu Versicherungsprodukten wird ausgehändigt.

#### **Beratung**

**§ 3.** (1) Vor Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers hat der Versicherungsvermittler anhand der vom Kunden stammenden Angaben dessen Wünsche und Bedürfnisse zu ermitteln und dem Kunden objektive Informationen über das Versicherungsprodukt in einer verständlichen Form zu erteilen, damit der Kunde eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann. Jeder angebotene Vertrag muss den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden hinsichtlich der Versicherung entsprechen.

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

(3) Die Pflicht nach Abs. 2 besteht nicht, wenn eine Tätigkeit in der Form Versicherungsagent, sofern die Versicherungsvermittlung nur für ein oder – wenn die Versicherungsprodukte nicht zueinander in Konkurrenz stehen – mehrere Versicherungsunternehmen erfolgt, der Versicherungsnehmer den Abschluss eines bestimmten Vertrages wünscht und nach einer entsprechenden Warnung in einer gesonderten Erklärung nachweislich auf die Inanspruchnahme einer Beratung verzichtet. Der Versicherungsvermittler darf den Versicherungsnehmer nicht zu einem Beratungsverzicht veranlassen.

(4) Die Angaben gemäß Abs. 1 und Abs. 2 sind der Komplexität des angebotenen Versicherungsprodukts und der Art des Kunden anzupassen.

(5) Teilt ein Versicherungsvermittler dem Kunden mit, dass er auf der Grundlage einer ausgewogenen und persönlichen Untersuchung berät, so ist er verpflichtet, seinen Rat auf eine Untersuchung im Sinne von § 28 Z 3 des Maklergesetzes, BGBl. Nr. 262/1996, in der Fassung BGBl. I Nr. 107/2017, von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen zu stützen. Im Fall von § 1 Abs. 9 Z 8 lit. c gilt dies eingeschränkt auf die Versicherungsverträge, die von den Versicherungsunternehmen, für die der Versicherungsvermittler Versicherungsgeschäfte tätigen darf und auch tätigt, angeboten werden.

(6) Der Versicherungsvermittler hat vor Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers — unabhängig davon, ob eine Beratung erfolgt, und unabhängig davon, ob das Versicherungsprodukt Teil eines Pakets gemäß § 6 ist — dem Kunden in verständlicher Form die relevanten Informationen über das Versicherungsprodukt zu erteilen, um diesem eine wohlinformierte Entscheidung zu ermöglichen, wobei die Komplexität des Versicherungsprodukts und die Art des Kunden zu berücksichtigen sind.

(7) Beim Vertrieb von Nichtlebensversicherungsprodukten, wie sie in Anhang I der Richtlinie 2009/138/EG betreffend die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit (Solvabilität II), ABl. Nr. L 351 vom 17.12.2009 S. 1 aufgeführt sind, ist die in Abs. 6 genannte Information mittels eines standardisierten Informationsblatts zu Versicherungsprodukten gemäß § 133 Abs. 3 Versicherungsaufsichtsgesetz 2016, BGBl. I Nr. 34/2015, in der Fassung BGBl. I Nr. 37/2018, auf Papier oder einem anderen dauerhaften Datenträger zu erteilen.

#### **Ausnahmen von der Informationspflicht und Flexibilitätsklausel**

**§ 4.** (1) Die in den §§ 1 Abs. 9 bis 11, und § 3 genannten Auskünfte müssen nicht erteilt werden, wenn der Versicherungsvermittler Versicherungen für Großrisiken vertreibt.

(2) Sofern ein Versicherungsvermittler für die Bereitstellung von Pflichtsystemen der betrieblichen Altersversorgung verantwortlich ist und ein Angestellter Mitglied eines solchen Systems wird, ohne dass er eine individuelle Entscheidung über den Beitritt zu dem System getroffen hat, sind die in den §§ 1 bis 3 genannten Auskünfte dem Angestellten unverzüglich nach der Aufnahme in das betreffende System zu geben.

#### **Einzelheiten der Auskunftserteilung**

**§ 5.** (1) Die nach § 1 Abs. 9 bis 11, § 3 und § 9 zu erteilenden Auskünfte sind den Kunden folgendermaßen unentgeltlich zu übermitteln:

1. auf Papier;
2. in klarer, genauer und für den Kunden verständlicher Form und
3. in einer Amtssprache des Mitgliedstaats, in dem das Risiko belegen ist oder in dem die Verpflichtung eingegangen wird, oder in jeder anderen von den Parteien vereinbarten Sprache.

(2) Abweichend von Abs. 1 Z 1 dürfen die in § 1 Abs. 9 bis 11, § 3 und § 9 genannten Auskünfte dem Kunden über eines der folgenden Medien erteilt werden:

1. einen anderen dauerhaften Datenträger als Papier, wenn die in Abs. 4 genannten Voraussetzungen erfüllt sind, oder
2. eine Website, wenn die in Abs. 5 genannten Voraussetzungen erfüllt sind.

(3) Werden die Auskünfte gemäß § 1 Abs. 9 bis 11, § 3 und § 9 auf einem anderen dauerhaften Datenträger als Papier oder über eine Website erteilt, ist dem Kunden auf dessen Verlangen unentgeltlich eine Papierfassung zu überlassen.

(4) Die Auskünfte gemäß § 1 Abs. 9 bis 11, § 3 und § 9 können auf einem anderen dauerhaften Datenträger als Papier erteilt werden, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

1. Die Nutzung des dauerhaften Datenträgers ist im Rahmen des zwischen dem Versicherungsvermittler und dem Kunden getätigten Geschäfts angemessen, und
2. der Kunde hatte die Wahl zwischen einer Auskunftserteilung auf Papier oder auf einem dauerhaften Datenträger und hat sich für diesen anderen Datenträger entschieden.

(5) Die Auskünfte gemäß § 1 Abs. 9 bis 11, § 3 und § 9 können über eine Website erteilt werden, wenn der Zugang für den Kunden personalisiert wird oder, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

1. Die Erteilung dieser Auskünfte über eine Website ist im Rahmen des zwischen dem Versicherungsvermittler 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, und
4. es ist gewährleistet, dass diese Auskünfte auf der Website so lang verfügbar bleiben, wie sie für den Kunden vernünftigerweise abrufbar sein müssen.

(6) Im Sinne der Abs. 4 und 5 gilt die Auskunftserteilung mittels eines anderen dauerhaften Datenträgers als Papier oder über eine Website im Rahmen eines zwischen dem Versicherungsvermittler und dem Kunden getätigten Geschäfts als angemessen, wenn der Kunde nachweislich regelmäßig Internetzugang hat. Die Mitteilung einer E-Mail-Adresse durch den Kunden für die Zwecke dieses Geschäfts gilt als solcher Nachweis.

(7) Im Falle eines Telefonverkaufs hat der Versicherungsvermittler dem Kunden alle vor dem Abschluss des Vertrags erteilten Auskünfte einschließlich des Informationsblatts zu Versicherungsprodukten (§ 3 Abs. 7), gemäß den Vorschriften der Europäischen Union über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen an den Verbraucher zu geben. Ferner sind, selbst wenn sich der Kunde dafür entschieden hat, die Auskünfte gemäß Abs. 4 auf einem anderen dauerhaften Datenträger als Papier zu erhalten, die Auskünfte dem Kunden gemäß Abs. 1 oder 2 unmittelbar nach Abschluss des Versicherungsvertrags zu erteilen.

### **Querverkäufe**

**§ 6.** (1) Wird ein Versicherungsprodukt zusammen mit einem Nebenprodukt oder einer Nebendienstleistung, das bzw. die keine Versicherung ist, als Teil eines Pakets oder derselben Vereinbarung angeboten, hat der Versicherungsvermittler den Kunden darüber zu informieren, ob die verschiedenen Bestandteile getrennt voneinander gekauft werden können. Ist dies der Fall, hat der Versicherungsvermittler eine angemessene Beschreibung der verschiedenen Bestandteile der Vereinbarung oder des Pakets zur Verfügung zu stellen und für jeden Bestandteil einen getrennten Nachweis über Kosten und Gebühren zu erbringen.

(2) Im Fall des Abs. 1 und wenn sich das Risiko oder die Versicherungsdeckung, aus einer solchen einem Kunden angebotenen Vereinbarung oder einem solchen einem Kunden angebotenen Paket von dem Risiko bzw. der Versicherungsdeckung unterscheidet, das bzw. die mit den separat erworbenen Bestandteilen verbunden ist, hat der Versicherungsvermittler eine angemessene Beschreibung der verschiedenen Bestandteile der Vereinbarung bzw. des Pakets und der Art und Weise zur Verfügung zu stellen, wie ihre Wechselwirkung das Risiko bzw. die Versicherungsdeckung ändert.

(3) Ergänzt ein Versicherungsprodukt eine Ware oder eine Dienstleistung, die keine Versicherung ist, als Teil eines Pakets oder derselben Vereinbarung, hat der Versicherungsvermittler dem Kunden die

Möglichkeit anzubieten, die Ware oder die Dienstleistung gesondert zu kaufen. Dies gilt nicht, wenn das Versicherungsprodukt eine Wertpapierdienstleistung oder Anlagetätigkeit im Sinne des Art. 4 Abs. 1 Z 2 der Richtlinie 2014/65/EU über Märkte für Finanzinstrumente sowie zur Änderung der Richtlinien 2002/92/EG und 2011/61/EU ABl. Nr. L 173 vom 12.6.2014 S. 349, zu einem Kreditvertrag im Sinne des Art. 4 Z 3 der Richtlinie 2014/17/EU über Wohnimmobilienkreditverträge für Verbraucher und zur Änderung der Richtlinien 2008/48/EG und 2013/36/EU und der Verordnung (EU) Nr. 1093/2010, ABl. Nr. L 60 vom 28.2.2014 S. 34 oder einem Zahlungskonto im Sinne des Art. 2 Z 3 der Richtlinie 2014/92/EU über die Vergleichbarkeit von Zahlungskontoentgelten, den Wechsel von Zahlungskonten und den Zugang zu Zahlungskonten mit grundlegenden Funktionen ABl. Nr. L 257 vom 28.8.2014 S. 214 ergänzt.

(4) Die Abs. 1 bis 3 gelten nicht für den Vertrieb von Versicherungsprodukten, die Deckung für verschiedene Arten von Risiken bieten (Versicherungspolice für Mehrfachrisiken).

(5) In den in Abs. 1 und Abs. 3 genannten Fällen hat ein Versicherungsvermittler die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden im Zusammenhang mit den Versicherungsprodukten, die Teil des Gesamtpakets oder derselben Vereinbarung sind, zu ermitteln.

#### **Aufsichts- und Lenkungs-Anforderungen**

§ 7. (1) Versicherungsvermittler, die Versicherungsprodukte zum Verkauf an Kunden konzipieren, haben ein Verfahren für die Genehmigung jedes einzelnen Versicherungsprodukts oder jeder wesentlichen Anpassung bestehender Versicherungsprodukte zu unterhalten, zu betreiben und zu überprüfen, bevor das Versicherungsprodukt an Kunden vermarktet oder vertrieben wird.

(2) Das Produktgenehmigungsverfahren hat verhältnismäßig zu sein und der Art des Versicherungsprodukts zu entsprechen. Im Rahmen des Produktgenehmigungsverfahrens ist ein bestimmter Zielmarkt für jedes Produkt festzulegen und sicherzustellen, dass alle einschlägigen Risiken für diesen bestimmten Zielmarkt bewertet werden und dass die beabsichtigte Vertriebsstrategie dem bestimmten Zielmarkt entspricht, und es sind zumutbare Schritte zu unternehmen, um zu gewährleisten, dass die Versicherungsprodukte an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden.

(3) Versicherungsvermittler, die Versicherungsprodukte konzipieren, haben allen Vertreibern sämtliche sachgerechten Informationen zu dem Versicherungsprodukt und dem Produktgenehmigungsverfahren, einschließlich des bestimmten Zielmarkts des Versicherungsprodukts, zur Verfügung zu stellen. Wenn ein Versicherungsvermittler Versicherungsprodukte, die er nicht selbst konzipiert, anbietet oder über sie berät, hat er angemessene Vorkehrungen zu treffen, um die genannten Informationen zu erhalten und die Merkmale und den bestimmten Zielmarkt jedes Versicherungsprodukts zu verstehen.

(4) Diese Bestimmung gilt nicht für Versicherungsprodukte, die aus einer Versicherung für Großrisiken bestehen.

#### **Zusätzliche Anforderungen im Zusammenhang mit Versicherungsanlageprodukten**

##### **Vermeidung von Interessenkonflikten**

§ 8. (1) Zusätzlich zu den in den § 1 Abs. 1 bis 3 vorgesehenen Verpflichtungen muss ein Versicherungsvermittler der Versicherungsanlageprodukte vertreibt, auf Dauer wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen treffen, um zu verhindern, dass Interessenkonflikte nach Abs. 2 den Kundeninteressen schaden. Diese Vorkehrungen haben den ausgeübten Tätigkeiten, den verkauften Versicherungsprodukten und der Kategorie des Vermittlers angemessen zu sein.

(2) Versicherungsvermittler haben alle geeigneten Vorkehrungen zu treffen, um Interessenkonflikte, die bei Versicherungsvertriebstätigkeiten zwischen ihnen selbst, einschließlich ihrer Geschäftsleitung und ihrer Angestellten, oder anderen Personen, die mit ihnen direkt oder indirekt durch Kontrolle verbunden sind, und ihren Kunden oder zwischen ihren Kunden untereinander entstehen, zu erkennen.

(3) Reichen die vom Versicherungsvermittler getroffenen organisatorischen oder administrativen Vorkehrungen zur Regelung von Interessenkonflikten nicht aus, um nach vernünftigem Ermessen zu gewährleisten, dass keine Beeinträchtigung der Kundeninteressen riskiert wird, hat der Versicherungsvermittler dem Kunden die allgemeine Art bzw. die Quellen von Interessenkonflikten rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrags eindeutig offen zu legen.

(4) Abweichend von § 5 Abs. 1 muss die in Abs. 3 genannte Offenlegung

1. mittels eines dauerhaften Datenträgers erfolgen und

2. je nach Status des Kunden so ausführlich sein, dass dieser seine Entscheidung über die Versicherungsvertriebstätigkeiten, in deren Zusammenhang der Interessenkonflikt auftritt, in voller Kenntnis der Sachlage treffen kann.

### **Kundeninformation**

§ 9. (1) Unbeschadet des § 1 Abs. 9 und 10 sind Kunden und potenziellen Kunden angemessene Informationen über den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten und sämtliche Kosten und verbundenen Gebühren rechtzeitig vor dem Abschluss eines Vertrags zur Verfügung zu stellen. Diese Informationen enthalten mindestens das Folgende:

1. sofern eine Beratung erfolgt (§ 3 Abs. 2), ob der Versicherungsvermittler dem Kunden eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageprodukts, das diesem Kunden empfohlen wird, gemäß § 10 Abs. 7 bietet;
2. hinsichtlich der Informationen über Versicherungsanlageprodukte und vorgeschlagene Anlagestrategien geeignete Leitlinien und Warnhinweise zu den mit Versicherungsanlageprodukten oder mit bestimmten vorgeschlagenen Anlagestrategien verbundenen Risiken, und
3. hinsichtlich der offen zu legenden Informationen über sämtliche Kosten und verbundene Gebühren, Informationen über den Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts, einschließlich gegebenenfalls der Beratungskosten, der Kosten des dem Kunden empfohlenen oder vertriebenen Versicherungsanlageprodukts und wie der Kunde Zahlungen leisten kann, einschließlich etwaiger Zahlungen Dritter.

(2) Die Informationen über alle Kosten und Gebühren, einschließlich Kosten und Gebühren im Zusammenhang mit dem Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts, die nicht durch das zugrundeliegende Marktrisiko verursacht werden, sind in aggregierter Form zu erteilen, um es dem Kunden zu ermöglichen, die Gesamtkosten sowie die kumulative Wirkung auf die Anlagerendite zu verstehen. Falls der Kunde dies verlangt ist eine Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten zur Verfügung zu stellen. Über dieses Recht ist der Kunde zu informieren. Gegebenenfalls sind solche Informationen dem Kunden regelmäßig, mindestens aber jährlich, während der Laufzeit der Anlage zur Verfügung zu stellen. Die in diesem Absatz genannten Informationen sind in verständlicher Form und auf eine Weise zu erteilen, welche es den Kunden bzw. potenziellen Kunden ermöglicht, nach vernünftigem Ermessen die Art und die Risiken des angebotenen Versicherungsanlageprodukts zu verstehen und somit Anlageentscheidungen wohlinformiert treffen zu können. Die Informationen dürfen in standardisierter Form zur Verfügung gestellt werden.

(3) Unbeschadet des § 1 Abs. 9 Z 9 und 10 und des § 1 Abs. 11 ist davon auszugehen, dass Versicherungsvermittler, die eine Gebühr oder Provision zahlen oder erhalten oder einer Partei einen nichtmonetären Vorteil im Zusammenhang mit dem Vertrieb eines Versicherungsanlageprodukts oder einer Nebendienstleistung gewähren oder einen solchen von einer Partei erhalten, sofern es sich bei dieser Partei nicht um den Kunden oder eine Person handelt, die im Auftrag des Kunden tätig wird, ihre Verpflichtungen nach § 1 Abs. 1, sowie § 8 nur erfüllen, sofern die Provision oder der Vorteil

1. sich nicht nachteilig auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung für den Kunden auswirkt, und
2. nicht die Verpflichtung des Versicherungsvermittlers beeinträchtigt, im besten Interesse seiner Kunden ehrlich, redlich und professionell zu handeln.

### **Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit sowie Berichtspflicht gegenüber Kunden**

§ 10. (1) Unbeschadet des § 3 Abs. 1 hat sich ein Versicherungsvermittler, wenn er eine Beratung zu einem Versicherungsanlageprodukt erbringt, auch die notwendigen Informationen über die Kenntnisse und Erfahrung des Kunden oder potenziellen Kunden im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Produkttyp oder den speziellen Typ der Dienstleistung, die finanziellen Verhältnisse dieser Person, einschließlich die Fähigkeit dieser Person, Verluste zu tragen, und ihre Anlageziele, einschließlich der Risikotoleranz dieser Person zu beschaffen, um dem Versicherungsvermittler zu ermöglichen, dem Kunden oder potenziellen Kunden die Versicherungsanlageprodukte zu empfehlen, die für ihn geeignet sind und insbesondere seiner Risikotoleranz und seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, entsprechen.

(2) Im Fall, dass ein Versicherungsvermittler eine Anlageberatung erbringt, bei der ein Paket von Dienstleistungen oder Produkten empfohlen wird, welche gemäß § 6 gebündelt sind, hat der Versicherungsvermittler zu gewährleisten, dass das gesamte gebündelte Paket für den Kunden geeignet ist.

(3) Unbeschadet des § 3 Abs. 1 haben Versicherungsvermittler bei Versicherungsvertriebstätigkeiten, die ohne Beratung stattfinden (§ 3 Abs. 3), den Kunden oder

potenziellen Kunden um Informationen über die Kenntnisse und die Erfahrung dieser Person im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Typ der angebotenen oder angeforderten Produkte oder Dienstleistungen zu bitten, um beurteilen zu können, ob die in Betracht gezogene Versicherungsdienstleistung oder das in Betracht gezogene Versicherungsprodukt für den Kunden angemessen sind. Wird ein Bündel von Dienstleistungen oder Produkten gemäß § 6 in Betracht gezogen, ist bei der Beurteilung zu berücksichtigen, ob das gesamte gebündelte Paket angemessen ist. Ist der Versicherungsvermittler aufgrund der erhaltenen Informationen der Auffassung, dass das Produkt für den Kunden oder potenziellen Kunden unangemessen ist, hat er den Kunden oder potenziellen Kunden diesbezüglich zu warnen. Diese Warnung kann in einem standardisierten Format erfolgen. Erteilt der Kunde oder potenzielle Kunde die zuvor genannten Informationen nicht oder macht er unzureichende Angaben zu seinen Kenntnissen und seiner Erfahrung, hat ihn der Versicherungsvermittler zu warnen, dass er nicht beurteilen kann, ob das in Betracht gezogene Produkt für ihn angemessen ist. Diese Warnung kann in einem standardisierten Format erfolgen.

(4) Der Versicherungsvermittler hat eine Aufzeichnung zu erstellen, die das Dokument oder die Dokumente mit den Vereinbarungen zwischen ihm und dem Kunden enthält, die die Rechte und Pflichten der Parteien sowie die sonstigen Bedingungen festlegen, zu denen der Versicherungsvermittler Dienstleistungen für den Kunden erbringt. Die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien können durch einen Verweis auf andere Dokumente oder Rechtstexte aufgenommen werden.

(5) Der Versicherungsvermittler muss dem Kunden angemessene Berichte über die erbrachten Dienstleistungen mittels eines dauerhaften Datenträgers zur Verfügung stellen. Diese Berichte haben regelmäßige Mitteilungen an die Kunden, in denen der Art und der Komplexität der jeweiligen Versicherungsanlageprodukte sowie der Art der für den Kunden erbrachten Dienstleistung Rechnung getragen wird, und gegebenenfalls die Kosten, die mit den im Namen des Kunden getätigten Geschäften und den erbrachten Dienstleistungen verbunden sind zu enthalten. Erbringt der Versicherungsvermittler eine Beratungsleistung zu einem Versicherungsanlageprodukt, hat er dem Kunden vor Vertragsabschluss 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. § 5 Abs. 1 bis Abs. 4 sind anzuwenden.

(6) Wenn der Vertrag unter Verwendung eines Fernkommunikationsmittels abgeschlossen wird und die vorherige Aushändigung der Erklärung somit nicht möglich ist, kann der Versicherungsvermittler dem Kunden diese mittels eines dauerhaften Datenträgers zur Verfügung stellen, unmittelbar nachdem dieser sich vertraglich gebunden hat, sofern die beiden folgenden Bedingungen erfüllt sind:

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

(7) Wenn ein Versicherungsvermittler dem Kunden mitgeteilt hat, dass er eine regelmäßige Beurteilung der Eignung vornehmen werde, muss der regelmäßige Bericht eine aktualisierte Erklärung dazu enthalten, wie das Versicherungsanlageprodukt den Präferenzen, Zielen und anderen kundenspezifischen Merkmalen entspricht.

### **Sprachliche Gleichbehandlung**

§ 11. Soweit in dieser Verordnung personenbezogene Bezeichnungen nur in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich auf Frauen und Männer in gleicher Weise. Bei der Anwendung auf bestimmte Personen ist die jeweils geschlechtsspezifische Form zu verwenden.

### **Inkrafttreten**

§ 12. Diese Verordnung tritt am Tag nach der Kundmachung im Bundesgesetzblatt, frühestens jedoch am 1. Oktober 2018 in Kraft.

### **Umsetzung von Rechtsakten der Europäischen Union**

§ 13. Durch diese Verordnung wird die Richtlinie (EU) 2016/97 über Versicherungsvertrieb, ABl. Nr. L 26 vom 02.02.2016, S. 19, in der Fassung der Berichtigung, ABl. Nr. L 222 vom 17.08.2016 S. 114 und der Richtlinie (EU) 2018/411 zur Änderung der Richtlinie (EU) 2016/97 im Hinblick auf den Geltungsbeginn der Umsetzungsmaßnahmen der Mitgliedstaaten, ABl. L 76 vom 14. März 2018 S. 28 umgesetzt.