

## Auswirkungen der IDD auf die Praxis?

### Was ist neu? Wo liegen die Gefahren? Teil 1 der IDD Serie!

Lange war nur das Provisions-Thema in aller Munde und die Nation fürchtete sich davor.

Tatsächlich liegen die **wirklichen Veränderungen und neuen Gefahren ganz wo anders**. Nämlich bei POG, Zielmarkt, Dokumentation, Aufbewahrungsfristen (die womöglich mit der DSGVO kollidieren und damit das Problem des Nicht-Freibeweisen-Könnens bei behaupteter Fehlberatung einhergehen). Das Provisionsthema kommt eigentlich nur noch dann wieder ernsthaft ins Spiel, wenn die Behörde von Amtswegen die Statusklarheit umsetzt.

Mit all diesen Themen werden wir uns in den nächsten Monaten intensiv beschäftigen müssen. **Unten anbei** finden Sie **erste Informationen und Überlegungen zwecks „Problembewusstsein-Schaffens“**.

## Wie sieht es nun rechtlich aus?

Österreich hat nach monatelangem Warten nun doch eine nationale Umsetzung der IDD geschafft. **Am 28. Dezember** wurde die entsprechende **Novelle im Bundesgesetzblatt** veröffentlicht. Diese können Sie [hier herunterladen...](#)

Nach einer sehr **kurzen Begutachtungsphase** wurde das Gesetz vom Nationalrat Mitte Dezember beschlossen, auch der Bundesrat stimmte noch im alten Jahr zu. Die IDD-Umsetzung führte zu Änderungen in der Gewerbeordnung, im Makler-, Bankwesen-, Finanzmarktaufsichtsbehörden- und Versicherungsaufsichtsgesetz.

**Was noch fehlt** sind die – etwas missverständlich genannten – **Standesregeln**.

Missverständlich deshalb, weil sich Standesregeln normalerweise eine Berufsgruppe freiwillig auferlegt und daher nicht von allen eingehalten werden. **DIESE** Standesregeln sind jedoch **zwingend und regeln** das, was bisher in der Gewerbeordnung in den **Paragraphen 137ff** zu finden war. Nämlich die **Informations- und Wohlverhaltensregeln**. Den vorliegenden Entwurf können Sie [hier herunterladen...](#)

## Provision ok, aber...

**Ein Provisionsverbot bringt die IDD nicht**. Aber § 1 der Standesregeln lautet:

„Versicherungsvermittler haben gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell **in deren bestmöglichem Interesse zu handeln**“. **Das ist wahrscheinlich die Hauptaussage der IDD**. Und nach diesem Prinzip wird die Tätigkeit des Vermittlers – auch im Nachhinein – überprüft werden.

**Es gibt also kein Provisionsverbot dank IDD**, aber Anwälte sagen schon jetzt voraus, dass im Streitfalle hier argumentiert werden wird, dass nur jenes Produkt vermittelt wurde, wo die höchste Provision zu erwarten war. Tipp: Um das zu verhindern kann nur eine **ausführliche Dokumentation angeraten** werden (was brauchte der Kunde, was wurde angeboten, was hat der Kunde abgelehnt, usw). Denn nur damit kann man sich von einer behaupteten Fehlberatung freibeweisen.

Auch die **POG bzw. Zielmarkt-Überlegungen** basieren auf obiger „zentralen Vorgabe der IDD“. POG steht für „Product Oversight and Governance (POG)“, das sind Vorgaben für die Steuerung und Aufsicht von Versicherungsprodukten. Aufgrund dieser POG-Vorgaben muss der **Versicherer für jedes seiner Produkte den Zielmarkt** festlegen, d.h. definieren, für welche Kunden dieses Produkt geeignet ist.

**Ziel des Gesetzgebers** auch hier ist der Schutz der Konsumenten. In dem man den Vermittlern mitteilt, für wen dieses Produkt geeignet ist, soll vermieden werden, dass ein Kunde ein falsches Produkt erhält. Daher finden Sie praktisch **in allen neuen Agenturverträgen** den Passus, dass der Vermittler grundsätzlich nur **INNERHALB des ZIELMARKTES** vermitteln darf.

**Nur in Ausnahmefällen** darf der Vermittler außerhalb des Zielmarktes vermitteln, wenn ein anderes Produkt für den Kunden und seinen Bedarf besser geeignet ist. Doch diesen Ausnahmefall müssen Sie dokumentieren und an den Versicherer zurückmelden (damit er überprüfen kann, ob seine Zielmarkt-Definition passt oder adaptiert werden sollte).

### **Dokumentation: Ihr Schutzschild gegen behauptete Fehlberatung!**

Bedenken Sie: Sehen Sie nicht nur die Pflicht zur Dokumentation, sondern sehen Sie das ausgefüllte Beratungsprotokoll als Ihren Schutzschild. Dieser wird künftig noch wichtiger als in der Vergangenheit. **Nur wenn Sie nachweisen können**, dass Sie den Bedarf des Kunden ordentlich erhoben haben und der Weg zum vermittelten Produkt nachvollziehbar ist, können Sie im Streitfall an Hand Ihrer Unterlagen beweisen, dass Sie Ihren Job korrekt gemacht haben. Ob Sie die Online-Tools der Versicherer für diese Tätigkeit nutzen oder sich selbst ein „eigenes Beratungsprotokoll“ erstellen, bleibt Ihre Entscheidung. Aber wie gesagt, Sie müssen immer im besten Interesse des Kunden handeln (und nicht in Ihrem eigenen Interesse). Und das gilt es zu beweisen!

### **Agent/ Makler: Statusklarheit wird notfalls von Amtswegen hergestellt**

Bisher konnte es durchaus Sinn machen, sowohl die **Gewerbeberechtigung als Agent und Makler** zu besitzen. Das lehnt der Gesetzgeber nun ab. Wer sich **bis zum Jahresende** selbst nicht entscheidet, welches Gewerbe man künftig ausüben will, wird **von Amtswegen als Agent eingestuft**. Zwar stufen einige Anwälte dies als unzulässigen Eingriff in die Erwerbsfreiheit ein und das wird wahrscheinlich irgendwann durch Höchstgerichte geklärt werden (müssen). Schon vorher sollte man sich aber überlegen, welche Konsequenzen eine **Beendigung einer Gewerbeberechtigung auf die Provisionen, Datenspeicherung, DSGVO, etc. hat**.

Legen Sie etwa den Agentenschein zurück, dann endet damit Ihr Agenturvertrag mit dem Versicherer. Dann müssen Sie womöglich **alle Unterlagen zurückgeben und vernichten**, d.h. sie haben damit keine Unterlagen, um sich vom Vorwurf einer Fehlberatung freibeweisen zu können. **Derartige Passagen gibt es beispielsweise in den Verträgen zahlreicher großer Versicherer!**

Dass diese Statusklarheit-Regelung dazu führt, dass man in Zukunft nicht mehr eine Agentur in Salzburg und ein Maklerbüro in Linz betreiben darf, ist wohl ein „**gold plating**“ und ziemlich überschießend. Ob damit nicht die generelle **Erwerbsfreiheit eingeschränkt** wird, ist fraglich und noch zu prüfen.

Mag. Stephan Novotny und Mag. Günter Wagner, B2B-Projekte für Finanz- und Versicherungsbranche, [kanzlei@ra-novotny.at](mailto:kanzlei@ra-novotny.at), [www.ra-novotny.at](http://www.ra-novotny.at), 01 512 93 37

*Mag. Günter Wagner, B2B Projekte für Finanz- und Versicherungsbranche  
Wurmsergasse 7, 1150 Wien, Tel: 0676-545 789 1, Fax: 01-786 84 79, [g.wagner@b2b-projekte.at](mailto:g.wagner@b2b-projekte.at)*