

## IDD-Informationen-Anforderungen bei Versicherungs-Anlageprodukten: Details aus Landesregeln und EU-Vorschriften!

Mit diesem wichtigen Thema beschäftigt sich der **7. Teil** der IDD-Serie, bei der uns der auf **Versicherungsrecht spezialisierte Jurist Mag. Stephan Novotny** tatkräftig unterstützt.



Foto: Stephan Hugel

Bisher sind folgende Themen behandelt worden:

**Teil 6:** „IDD konforme Beratung: Protokoll, Beratungspflicht, Wünsche- und Bedürfnis-Test“

**Teil 5:** „IDD konforme Geschäftspapiere, Homepage, Apps“.

**Teil 4:** „Wann ist Vermittler Hersteller?“.

**Teil 3:** "Aus- und Weiterbildung nach IDD“.

**Teil 2:** "Zielmarkt, delegierte Verordnungen“.

**Teil 1:** "Die echte Gefahr der IDD“.

**Gerne senden wir Ihnen auch das jeweilige PDF zu. Ein Mail mit "Ja zu Info" genügt und die IDD-Serie kommt zu**

**Ihnen.**

### Ein ergänzender Nachschlage-Tipp:

**Praxishandbuch „Das österreichische Versicherungsvermittlerrecht“**

Im Sommer in **10. Auflage** erschienen.

Die **Umsetzung der DSGVO im Finanz- und Versicherungsmarkt** nimmt darin einen großen Raum ein. **Details** dazu [finden Sie hier...](#)

Das **Inhaltsverzeichnis** können Sie [hier herunterladen...](#)



## IDD-Informationen-Anforderungen bei Versicherungs-Anlageprodukten: Details aus Landesregeln und EU-Vorschriften!

Die zusätzlichen Anforderungen hinsichtlich Information und Dokumentation für den **Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten** sind in §§ 8-10 der kürzlich veröffentlichten Landesregeln geregelt.

Die Landesregeln enthalten **3 Paragraphen**, die sich mit Versicherungsanlageprodukten beschäftigen.

§ 8 regelt die **Vermeidung von Interessenskonflikten** (in aller Kürze: Sie müssen „auf Dauer wirksame organisatorische Maßnahmen setzen“, damit Interessenskonflikte den Kundeninteressen nicht schaden. Können Sie einen Interessenskonflikt nicht vermeiden, müssen sie ihn „rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrags eindeutig offen legen“).

§ 9 regelt die **Kundeninformationen** – diesen Punkt sehen wir uns gleich näher an.

§ 10 regelt die **Eignung, Zweckmäßigkeit sowie Berichtspflicht** gegenüber Kunden (in aller Kürze: hier geht es darum, ob das Produkt zum Kunden passt, seinen Zielen entspricht, ob er das Risiko versteht, eventuelle Verluste tragen kann, etc.)

### Nun zu den Kundeninformationen laut § 9:

Sie müssen „**angemessene Informationen**“ über den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten und „sämtliche Kosten und verbundenen Gebühren rechtzeitig vor dem Abschluss“ zur Verfügung stellen.

Das muss mindestens enthalten:

1. Wenn eine Beratung erfolgt, müssen Sie mitteilen, ob sie dem Kunden eine **regelmäßige Beurteilung der Eignung** des empfohlenen Produktes bieten
2. Zum vorgeschlagenen Produkt / Anlagestrategien müssen Sie „**geeignete Leitlinien und Warnhinweise**“ zu den damit verbundenen Risiken geben, und
3. **Offenlegung** sämtlicher Kosten, verbundener Gebühren, einschließlich der Beratungskosten, etc., einschließlich etwaiger Zahlungen Dritter.

Hinsichtlich der Kosten-Offenlegung präzisiert § 9 Punkt 2, dass die Kosten „**in aggregierter Form zu erteilen**“ sind, damit der Kunde die Gesamtkosten sowie deren Wirkung auf die Anlagerendite verstehen kann.

Und: „Falls der Kunde dies verlangt, ist eine Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten zur Verfügung zu stellen“.

Diese Informationen sind dem Kunden **regelmäßig, mindestens aber jährlich**, während der Laufzeit der Anlage zur Verfügung zu stellen. Und zwar in „verständlicher Form“, damit der (potentielle) Kunde das angebotene Versicherungsanlageprodukt und dessen Risiken verstehen und eine „wohininformierte Anlageentscheidung“ treffen kann.

§ 9 Punkt 3 erinnert an ein **zentrales Prinzip der Umsetzung**, nämlich dass die Gebühr, Provision, nicht monetären Vorteile, die mit dem Vertrieb des Anlageproduktes im Zusammenhang stehen, sich **nicht nachteilig auf den Kunden auswirken dürfen** und nicht mit der Pflicht des Vermittlers kollidieren dürfen, „im besten Interesse seiner Kunden ehrlich, redlich und professionell zu handeln“.

**Zum 6. Teil der Serie**, nämlich den „allgemeinen Informationen“ **kamen folgende Fragen** herein, die für viele von Ihnen interessant sein könnten:

- a) **Frage:** „Wir müssen auf allen Geschäftspapieren ALLE verwendeten VU (also Versicherer) aufzählen.  
Was, wenn man keine Geschäftspapiere benutzt, sondern nur Emails mit Berechnungen und Unterlagen der VUs versendet?

**Müssen dann auch in jeder Email ALLE VUs aufgezählt werden?“**

**Antwort:** Ja. Die Landesregeln schreiben nicht die konkrete Form vor, sondern nur, DASS Sie diese Informationen dem (potentiellen) Kunden übermitteln müssen. Daher trifft Sie diese Info-Pflicht auch, wenn Sie „nur“ via E-Mail die Informationen erteilen.

**Zusatzfrage:** „Und wenn ja: Genügt es, wenn man stattdessen in jeder solchen Email die Offenlegung anhängt (welche ja alle diese VU sowieso enthält)?“

**Antwort:** Auch hier schreibt der Gesetzgeber nicht exakt vor, WIE Sie das tun sollen/müssen. D.h. meiner Ansicht nach ist dem Wunsch des Gesetzgebers in verschiedener Form zu entsprechen: Etwa in dem Sie in der Signatur Ihrer E-mails die VUs auflisten, oder einen Link auf Ihre Homepage setzen, wo diese Auflistung steht oder eine Liste als PDF mitsenden. Usw.

- b) **Frage:** „Gibt es eine Vorschrift, wonach bei jeder der geforderten schriftlichen Informationen an den Kunden (etwa in der Offenlegung, in den Datenschutzunterlagen etc.) auch der zugehörige Paragraph zwingend angegeben werden muss?“

**Antwort:** Nein, das muss meiner Ansicht nach keine juristische Abhandlung sein...(-;

c) **Frage zu Provision UND Honorar:**

„Unter welchen Umständen ist es erlaubt, für z.B. EINE Fondspolizze **BEIDES** zu kombinieren?

Beide Modelle zu nutzen, aber je Geschäft mal das eine, mal das andere zu wählen ist ja nicht verboten, oder doch?“

**Antwort:** Nach § 1 Abs 9 Z 10 d) der Landesregeln für die Versicherungsvermittlung muss der Versicherungsvermittler dem Kunden mitteilen, ob er im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag auf Basis einer Kombination von Gebühr, Provision oder anderen Art der Vergütung arbeitet. Diese Regelung wird durch § 138 GewO insofern eingeschränkt, als dass ein Honorar lediglich für eine Beratung verlangt werden darf, wenn dies vorweg im Einzelnen vereinbart worden ist. Kommt es in derselben Sache zum Abschluss eines Versicherungsvertrages, so entfällt der Honoraranspruch in der Höhe der Provision. Zur Berechnung im Streitfall ist im Zweifel eine ortsübliche Provision heranzuziehen.

Sie möchten diesen Beitrag als PDF zugesandt erhalten? **Ein Mail mit "Ja zu Info" an [g.wagner@b2b-projekte.at](mailto:g.wagner@b2b-projekte.at) genügt** und die IDD-Serie kommt zu Ihnen.

Mag. Stephan Novotny und Mag. Günter Wagner, B2B-Projekte für Finanz- und Versicherungsbranche

**Für Rückfragen:**

**MAG. STEPHAN M. NOVOTNY**



Rechtsanwalt-Attorney at Law / Akademischer Versicherungskaufmann  
/ Collaborative Law Lawyer  
Weihburggasse 4/2/26, A-1010 Wien  
Tel: +43 / 1 / 512 93 37, Fax +43 / 1 / 512 93 37 93, Mob. +43 / 664 / 143 29 11

[kanzlei@ra-novotny.at](mailto:kanzlei@ra-novotny.at)    [www.ra-novotny.at](http://www.ra-novotny.at)

Foto & Kontaktdaten Mag. Novotny