

IDD: Wo liegen die wirklichen Gefahren in der Praxis?

Was ist neu? Wo liegen die Gefahren?

Lange diskutierte die Branche nur über das drohende Provisionsverbot. Dieses ist vom Tisch. Und die **wirklichen Veränderungen und neuen Gefahren sind ganz woanders**. Nämlich bei POG, Zielmarkt, Dokumentation, Aufbewahrungsfristen (die womöglich mit der DSGVO kollidieren und damit zum Problem des Nicht-Freibeweisen-Könnens bei behaupteter Fehlberatung werden können). Das Provisionsthema kommt eigentlich nur noch dann wieder ernsthaft ins Spiel, wenn die **Behörde von Amts wegen die Statusklarheit umsetzt** (Details dazu siehe im 2. Beitrag dieses Newsletters).

Mit all diesen Themen werden wir uns in den nächsten Monaten intensiv beschäftigen und sukzessive praxisnahe für Sie aufbereiten. Heute möchten wir Ihnen **erste Informationen zur beschlossenen IDD, den bevorstehenden Landesregeln für die Berufsausübung und Überlegungen zwecks „Problembewusstsein-Schaffens“** liefern.

Wie sieht es nun rechtlich aus?

Österreich hat nach monatelangem Warten nun doch eine nationale Umsetzung der IDD geschafft. **Am 28. Dezember 2018** wurde die entsprechende Novelle im Bundesgesetzblatt veröffentlicht. Diese können Sie [hier herunterladen...](#)

Nach extrem **kurzer 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 – ziemlich missverständlich genannten – **Landesregeln**. Missverständlich deshalb, weil sich Landesregeln normalerweise eine Berufsgruppe freiwillig auferlegt und diese daher nicht von allen eingehalten werden. DIESE Landesregeln 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 der Landesregeln können Sie hier nachlesen...](#)

Provision ok, aber ...

„Versicherungsvermittler haben gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell **in deren bestmöglichem Interesse zu handeln**“. **Das ist wahrscheinlich die wichtigste Botschaft der IDD**. 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 weiter argumentiert werden wird, dass nur jenes Produkt vermittelt wurde, bei dem 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. **Zurich bietet kostenlos ein IDD-konformes bAV-Dokumentations-Tool zur freien Verwendung an**, um Sie bei der Erfüllung Ihrer Dokumentationspflichten zu unterstützen (alle Details entnehmen Sie bitte unserem vorigen bAV-Newsletter ([hier klicken...](#)))

Sie möchten sich das bAV-Dokumentations-Tool näher ansehen? Dann senden Sie eine E-Mail mit dem Betreff „JA, bitte um Zusendung des bAV-Doku-Tools“ an office.bav-life@at.zurich.com.

Zurück zur IDD-Umsetzung: Auch die **POG bzw. Zielmarkt-Überlegungen** basieren auf obiger „zentralen Vorgabe der IDD“. POG steht für „Product Oversight and Governance“, darunter versteht man Vorgaben für die Steuerung und Aufsicht von Versicherungsprodukten.

Nach diesen 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**. Indem man den Vermittlern mitteilt, für wen dieses Produkt geeignet ist, soll vermieden werden, dass ein Kunde ein falsches Produkt erhält. Daher finden Sie **in den Courtage-Vereinbarungen** 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 dessen 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!

Tipp: Sehen Sie in der Dokumentation nicht eine lästige Pflicht, sondern das ausgefüllte Beratungsprotokoll als Ihren Schutzschild. Dieser wird künftig noch wichtiger sein 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. Daher nochmals der Hinweis auf das kostenlose **IDD-konforme bAV-Dokumentations-Tool von Zurich!**

Quellen: Mag. Stephan Novotny (Fachanwalt für Versicherungsrecht und DSGVO), Mag. Günter Wagner, B2B-Projekte für Finanz- und Versicherungsbranche, IDD Umsetzungsgesetz & Entwurf Landesregeln von Homepage des Nationalrates.