

IDD Aufsicht: Was kontrollieren die Behörden?

2) Die Vorgaben aufgrund der Standesregeln für die Versicherungsvermittlung

Die Standesregeln wurden am 17. Juni 2019 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht und regeln das **Verhalten der Versicherungsvermittler ganz genau. Wichtig: Diese Standesregeln sind keine bloßen Verhaltensempfehlungen, wie der Name vielleicht vermuten ließe, sondern Gesetz, das unbedingt einzuhalten ist. Und wurde am 17. Juni 2019 daher im Bundesgesetzblatt veröffentlicht.**

Ein paar wichtige Punkte daraus:

§ 1 Abs. 3 schreibt vor, dass die Vergütung nicht mit der Pflicht, im **bestmöglichen Interesse des Kunden** zu handeln, kollidieren darf.

§ 1 Abs. 4,5,6 schreibt vor, dass man auf Geschäftspapieren angeben muss, ob man als Agent, Makler oder Vermögensberater auftritt und welche Daten man im Kopf- oder der Fußzeile von Papieren offenlegen muss.

§ 1 Abs. 9 regelt, **welche Informationen man VOR** dem Vertrag dem Kunden geben muss: **Offenlegung**, ob man den Kunden (Makler) oder eine Versicherung vertritt (Agent), Register-Eintrag, ob man nur mit einem oder mehreren Versicherungsunternehmen arbeitet, ob der Rat sich auf eine ausgewogene persönliche Untersuchung stützt etc.

§ 1 Abs. 9 bis 11 regelt auch die Offenlegung der **Vergütung**, also ob der Kunde eine Gebühr zahlen muss oder ob die Vergütung in der Versicherungsprämie enthalten ist. Etc.

§ 3 regelt die **Beratung**. Etwa muss der Berater VOR Vertragserklärung die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden ermitteln und erläutern, welches Produkt diesen Wünschen am besten entspricht. Etc.

§ 5 regelt Einzelheiten der Auskunftserteilung

Müssen u.a. in gut verständlicher Form, unentgeltlich auf Papier oder auf Webseite übermittelt werden.

Wichtig: Bei **Telefonverkäufen** müssen nach § 5 Abs. 7 die mündliche Vorinformation und Dokumentation VOR Vertragsabschluss an den Kunden übermittelt werden. Diese Vertriebsform hat durch Corona wohl zugenommen, daher wird die Behörde hier auch nachsehen, ob dies erfolgt ist.

§ 7 regelt die **Aufsichts- und Lenkungsanforderungen (auch POG, Abkürzung für Product Oversight Governance)**.

Dies wird wohl in aller Regel die Versicherer und nicht die Versicherungsvermittler treffen.

Wenn aber z.B. ein großer Makler selbst ein Versicherungsprodukt herstellen sollte oder in größerem Umfang dabei mitwirkt, dann könnte die Behörde prüfen, ob schriftliche Produktvertriebsrichtlinien erstellt wurden. Also für welchen Zielmarkt das Produkt erstellt wurde, wie es zu vertreiben ist etc.

§ 8 -10 regeln die zusätzlichen Anforderungen für den **Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten:**

Hier wird die Pflicht definiert, wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen einzuführen, um Interessenskonflikte zu vermeiden. Gelingt das trotz dieser Vorkehrungen nicht, sind Interessenskonflikte dem Kunden gegenüber offenzulegen. Dies alles sollte man dokumentieren, um der Behörde die Maßnahmen vorlegen zu können. Auch der Punkt „**Eignung und Zweckmäßigkeit**“ kann von der Behörde überprüft werden.

Tipp: Die Standesregeln sind [hier](#) abrufbar.



RA Mag. Stephan Novotny

Weihburggasse 4/2/26
1010 Wien

kanzlei@ra-novotny.at

www.ra-novotny.at

Quellen und Mitarbeit: Mag. Stephan Novotny (<https://www.ra-novotny.at/>), Mag. Günter Wagner, B2B-Projekte für Finanz- und Versicherungsbranche (www.b2b-projekte.at), Ris.bka.gv.at, Jusline.at