

Trojer/Ramharter (Hrsg.)
Eltner/Gottschamel/Moth/Novotny/Pollauf/Strahser

Praxishandbuch IDD

**Versicherungsvertrieb
und
Versicherungsvermittlung Neu**

Das neue Recht für Versicherungsmakler,
Versicherungsagenten, Vermögensberater, Banken,
Vermittlung in Nebentätigkeit sowie für den
Direktvertrieb durch Versicherungsunternehmen

inkl. 1. Aktualisierungslieferung 11/2022

Zitiervorschlag:

Trojer/Ramharter, Praxishandbuch IDD, Seite.

VLB – Verzeichnis Lieferbarer Bücher

Ein Titelsatz für diese Publikation ist bei dem VLB Verzeichnis Lieferbarer Bücher erhältlich.

© **Finanzverlag**

Der Finanzverlag ist eine eingetragene Marke und Unternehmensbereich der

© **Kitzler Verlag GmbH**

Uraniastraße 4

1010 Wien

Telefon: (01) 713 53 34-0

Fax: (01) 713 53 34-85

Email: office@kitzler-verlag.at

Internet: www.kitzler-verlag.at

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Weise (Fotokopie, Mikrofilm oder andere Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet oder vervielfältigt werden.

Die Autoren haben dieses Werk mit höchster Sorgfalt erstellt. Dennoch ist eine Haftung der Autoren oder des Verlags ausgeschlossen.

Vorliegendes Werk spiegelt die persönliche Meinung der Autoren wider.

Umschlaggestaltung: Mag. Katharina Uschan

Lektorat und Satz: Finanzverlag

Druck: paco I fact, 1160 Wien

Printed in Austria 2022

ISBN 978-3-9504370-8-9

VORWORT

Das für den Versicherungsvertrieb in Österreich relevante Recht ist auf **mehrere Gesetze** verteilt:

Insbesondere bedeutsam sind das **Maklergesetz**, das **Versicherungsvertragsgesetz**, die **Gewerbeordnung 1994** und das **Versicherungsaufsichtsgesetz** sowie das **Bankwesengesetz**. Auf europäischer Ebene bildete bisher die Richtlinie 2002/92/EG über Versicherungsvermittlung (**IMD**) die wesentliche Grundlage für die Versicherungsvermittlung.

Durch die Richtlinie (EU) 2016/97 über Versicherungsvertrieb (**Insurance Distribution Directive**, im Folgenden: **IDD**) ergaben sich nun diverse Neuerungen:

Diese sind zum Teil struktureller Natur wie etwa analoge Regelungen für den Direktvertrieb von Versicherungen, Regelungen hinsichtlich Kostenangaben, Interessenkonflikte, Regelungen für Versicherungsanlageprodukte ähnlich den bisherigen für Wertpapierprodukte, Regelungen über Produktentwicklung, Regelungen auf mehreren Ebenen der Rechtssetzung, d. h. Richtlinie, Verordnungen, delegierte Verordnungen, Umsetzungsgesetz, Umsetzungsverordnung – Landesregeln, Weiterbildungsverpflichtung, Statusklarheit, zum Teil sind es Detailregelungen, die jetzt anders sind als bisher wie etwa ausgenommene Tätigkeiten, Nebentätigkeit, Haftpflichthöhe, Informationspflichten, Auskünfte bei Versicherungsanlageprodukten, Strafen etc.

Wie schon im Vorwort zur letzten Ergänzungslieferung zum Werk zur früheren Rechtslage aufgrund von IMD angekündigt wurde, schien es den Autoren nun erforderlich, anlässlich der **Umsetzung der IDD in Österreichisches Recht** eine **gänzliche Neuauflage** dieses Buches vorzunehmen. Zuvor wurde noch das bisherige Werk aktualisiert, damit Sie die vorherige, nunmehr „alte“ Rechtslage in einem Werk abgeschlossen zur Verfügung haben. Es kann Ihnen dann zukünftig bei Problemfragen dienlich sein, die aus Sachverhalten resultieren, die in die Zeit der früheren Rechtslage fallen.

Den Umsetzungsvorschriften gingen wie immer sehr intensive Diskussionen mit den beteiligten Kreisen voran. Zentraler Punkt war diesmal im Unterschied zu den früheren Diskussionen, wo dies der sog. Mehrfachagent mit konkurrierenden Produkten war, nun die zweite, analoge Frage - auch schon aus der Zeit der IMD bekannt, aber diesmal vom Gesetzgeber anders entschieden - die der **„Statusklarheit“** (früher auch „Doppelausübungsverbot“). Es handelt sich um die Frage, ob ein Vermittler sowohl als Makler als auch als Agent tätig werden dürfe. Es wurde nun vom Gesetzgeber auf die Rechtslage vor IMD zurückgegriffen, bei der die gleichzeitige Ausübung der Berechtigungen verboten war. Begründet wird dies vom Gesetzgeber aus der neuen Richtlinie und dem Konsumentenschutzgedanken.

Analog zur Gemessenheit der Erstellung der diversen neuen Rechtsvorschriften, beginnend mit den Verzögerungen bei der Erstellung der IDD bis hin zu verlängerten Umsetzungsfristen und der schrittweisen Umsetzung durch den Österreichischen Gesetzgeber, zum Teil bedingt durch Regierungswechsel sowie die COVID 19 Krise, ergaben sich auch Verzögerungen bei der Erstellung des vorliegenden Buches. In diesem Sinne wird zudem ein Teil der aus dem Inhaltsverzeichnis schon ersichtlichen Inhalte des Buches auch erst Gegenstand der ersten Ergänzungslieferung sein.

IDD und deren Umsetzungsvorschriften mit ihren verschiedenen Zeitpunkten des Inkrafttretens sind aber nun doch schon einige Zeit in Kraft. Allerdings bietet dies den Vorteil, dass diverse zwischenzeitlich aufgetauchte Rechtsfragen nun in diesem Buch sowie in der ersten Ergänzungslieferung behandelt werden können.

Wien, im Oktober 2021

MMag. Stefan TROJER
Dr. Martin RAMHARTER

Hinweis: Die durchgehend männlichen Bezeichnungen dienen allein der sprachlichen Vereinfachung und erfassen selbstverständlich stets auch die jeweiligen weiblichen Bezeichnungen.

AUTOREN

MMag. Mst. Stefan TROJER (Herausgeber)

Wirtschaftsjurist; Wirtschaftsministerium; Experte für Finanzberufe der Gewerbeordnung sowie für Geldwäschebekämpfung; Federführende AT-Verhandlungsführung IDD in Brüssel sowie Umsetzung der IDD in österreichisches Recht; AT-Vertreter gewerbliche Versicherungsvermittlung bei EIOPA; Autor von Praxiskomentaren und Fachartikeln; zahlreiche Fachvorträge.

(Autor der Kap. 1, 2, 4, 5, Rechtsanhang; Co-Autor Kap. 11)



MMag. Dr. Martin RAMHARTER (Herausgeber)

Bundesministerium für Finanzen, Leitung von Legistikprojekten zum nationalen und europäischen Versicherungs- und Finanzmarktrecht (u.a. IDD, PRIIP, PEPP, Solvency II Review). Vertritt Österreich in Ratsarbeitsgruppen sowie in der Expert Group for Banking Payments and Insurance; zur Europäischen Kommission und zur EIOPA entsendet. Prüfungskommissär bei der Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer; Lehrbeauftragter und Vortragender. Zudem Autor zahlreicher Fachpublikationen und Mitherausgeber der Zeitschrift für Versicherungsrecht (ZVers).



Mag. Christian ELTNER

Leiter der Abteilung Recht und Internationales im Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs VVO und Mitglied der Geschäftsführung der Bildungsakademie der österreichischen Versicherungswirtschaft BÖV; Autor von Fachpublikationen und Vortragender.

(Autor des Kap. 3)



DDr. Leo GOTTSCHAMEL

Jurist und Versicherungsexperte in der Abteilung für Rechtspolitik in der Wirtschaftskammer Österreich (WKO); Autor von Fachartikeln und Seminarvortragender.

(Co-Autor des Kap. 11)



Mag. Thomas MOTH

Geschäftsführer des Fachverbands Finanzdienstleister in der WKO. Interessenvertretung u.a. für Wertpapierfirmen und Gewerbliche Vermögensberater iZm MiFID II, IDD und MCD.

(Autor der Kap. 7, 8)



RA Mag. Stephan M. NOVOTNY

Selbstständiger Rechtsanwalt, akademischer Versicherungskaufmann. Gutachterliche Tätigkeit für das Bundesgremium der Versicherungsagenten, langjährige Beratung und Vertretung von internationalen Versicherungsunternehmen; diverse Fachpublikationen; Verband der akademischen Versicherungskaufleute an der WU Wien, regelmäßige Vortragstätigkeit an der WU executive academy sowie bei Fachseminaren in den Bereichen Versicherungsrecht und Versicherungsvermittlerrecht.

(Autor des Kap. 6)

**Mag. Erhard POLLAUF**

Juristischer Mitarbeiter der Rechtspolitischen Abteilung, Wirtschaftskammer Österreich (WKO); Autor von Fachinformationen; Aufgabenschwerpunkte u.a. in den Rechtsbereichen „Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung“ sowie „Versicherungsvermittlung“.

(Autor der Kap. 9, 10)

**Mag. Olivia STRAHSER**

Juristin im Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten in der Wirtschaftskammer Österreich (WKO); Autorin von Fachinformationen, insbesondere für europäische Regelungen der Versicherungsvermittlung.

(Autorin des Kap. 12)



1. Summary – Was hat sich geändert?

1.1 Management summary

Versicherungen können in Österreich von Versicherungsunternehmen direkt oder über selbstständige Vermittler vertrieben werden.

Selbstständige Versicherungsvermittler benötigen eine Gewerbeberechtigung. Nur die Versicherungsvermittlung durch Banken ist im Bankwesengesetz geregelt und erfolgt aufgrund der Bankkonzession.

Die selbstständige Versicherungsvermittlung kann entweder durch Versicherungsmakler oder durch Versicherungsagenten erfolgen.

Andere Gewerbe können in eingeschränktem Umfang und bei Einhaltung bestimmter Bedingungen ebenfalls Versicherungen vermitteln (zB gewerbliche Vermögensberater, Kfz Händler, Sportartikelhändler, Reisebüros, Immobilienreuhändler).

Versicherungsmakler sind im Auftrag des Versicherungsnehmers, Versicherungsagenten im Auftrag des Versicherers tätig. Beide haben jeweils Interessen der anderen Seite ebenfalls mit zu berücksichtigen.

Für die selbstständige Tätigkeit der Versicherungsvermittlung sind bestimmte Voraussetzungen zu erbringen:

- Qualifikationsnachweis
- Eintragung in das Gewerberegister (GISA) „Vermittlerregister“
- Haftungsabsicherung (Berufshaftpflichtversicherung, Deckungsgarantie einer Bank, Haftungserklärung eines Versicherers)

Während der Tätigkeit der Versicherungsvermittlung sind zahlreiche Verpflichtungen insbesondere gegenüber den Versicherungsnehmern einzuhalten:

- Doppelausübungsverbot (zulässig ist nur die Tätigkeit entweder als Versicherungsmakler oder als Versicherungsagent = “Statusklarheit“)
- Deklarationspflichten
- Informationspflichten
- Dokumentationspflichten
- Beratungspflichten mit Beratungsprotokoll
- Belehrungspflichten
- Aufbewahrungspflichten

Österreichische Versicherungsvermittler sind auch berechtigt, in der EU grenzüberschreitende Dienstleistungen zu erbringen oder sich in einem anderen EU Mitgliedstaat niederzulassen.

1. Summary - Was hat sich geändert?

Besonderes Augenmerk ist auch darauf zu legen, dass durch die Versicherungen kein Beitrag zur Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung geleistet wird.

Rechtskräftige, verwaltungsrechtliche Sanktionen wegen Verletzungen der Vorschriften über die Versicherungsvermittlung sind von der Behörde auf ihrer Website zu veröffentlichen. Bekannt gemacht werden Art und Wesen des Verstoßes sowie die Identität der verantwortlichen Person.

1.2 Was hat sich geändert?

Durch die Richtlinie (EU) 2016/97 über Versicherungsvertrieb (eng. Insurance Distribution Directive, im Folgenden: IDD) ergeben sich diverse Neuerungen. Diese sind zum Teil struktureller Natur [analoge Regelungen für den Direktvertrieb von Versicherungen, Regelungen hinsichtlich Kostenangaben, Interessenkonflikte, Regelungen für Versicherungsanlageprodukte ähnlich den bisherigen für Wertpapierprodukte, Regelungen über Produktentwicklung, Regelungen auf mehreren Ebenen der Rechtssetzung (d. h. Richtlinie, Verordnungen, delegierte Verordnungen, Umsetzungsgesetz, Umsetzungsverordnung – Landesregeln), Weiterbildungsverpflichtung, Statusklarheit], zum Teil sind es Detailregelungen, die jetzt anders sind als bisher (ausgenommene Tätigkeiten, Nebentätigkeit, Haftpflichthöhe, Informationspflichten, Auskünfte bei Versicherungsanlageprodukten, Strafen etc).

Im Folgenden werden überblicksweise, angelehnt an die Struktur des bisherigen Buches, Neuerungen bei den folgenden besonders relevanten Themenbereichen sowie aber auch besonders relevante Punkte, die weiterhin gelten, dargestellt:

1. Aufnahme der Tätigkeit/FMA - Konzession/Gewerbeanmeldung/Registereintragung/Überleitung/Änderungen/Löschung/Technische Anforderungen
2. Wegfall von Voraussetzungen, Entziehungsverfahren, Nachsichtsverfahren
3. Haftung, Haftungsabsicherung
4. Befähigung
5. Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten
6. Zusammenwirken von Vermittlern
7. Nebengewerbe/Nebentätigkeit
8. Vermögensberater
9. Tätigkeiten im Ausland
10. Produktentwicklung (POG)
11. Sonstiges.

1. Aufnahme der Tätigkeit/FMA-Konzession/Gewerbeanmeldung/ Registereintragung/Überleitung/ Änderungen/Löschung/Technische Anforderungen:

Mit der Tätigkeit der Versicherungsvermittlung darf begonnen werden, wenn diese in das GISA (Gewerbeinformationssystem) eingetragen wurde. Bei den Behörden liegen Formulare zur Gewerbeanmeldung auf, zudem ist die Anmeldung über das Internet direkt bei der jeweiligen Behörde oder im Wege der Wirtschaftskammern möglich.

Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen sind aufgrund ihrer FMA-Konzession zum Versicherungsvertrieb berechtigt und müssen sich nicht in das GISA eintragen lassen. Beim Fremdproduktvertrieb müssen Versicherungsunternehmen jedoch besondere Informationspflichten einhalten.

Kreditinstitute, die Versicherungen vertreiben, werden von der FMA ins GISA eingetragen. Bei der Ausübung sind die Regelungen der GewO 1994 zu beachten.

Wesentlich neu ist die Einführung der sogenannten „Statusklarheit“, wonach Versicherungsvermittlung nur mehr entweder als Versicherungsmakler oder als Versicherungsagent ausgeübt werden darf. Für bestehende beides umfassende Gewerbeberechtigungen gab es einen Übergangszeitraum (28.1.2020, § 376 Z 18 Abs. 12 GewO 1994), innerhalb dessen eine Information über die zukünftig gewünschte Form an die Behörde zu geben war; andernfalls erfolgt eine Einstufung als Versicherungsagent.

Bezüglich Agenturverhältnissen und Versicherungszweigen reicht es, diese zu nennen; selbstverständlich ist auch die Vorlage einer Bestätigung eines Versicherungsunternehmens möglich. Die Behörde muss den Inhalt des Versicherungsvertrages auf seine Übereinstimmung mit den gesetzlichen Anforderungen überprüfen können. Es ist daher **entweder die Vorlage der Versicherungspolizze einschließlich zugrundeliegender Bedingungen erforderlich oder aber eine Versicherungsbestätigung**, die die wesentlichsten Elemente der Polizze enthält. Dazu gibt es auf der Homepage des BMDW entsprechend empfohlene Musterhaftpflichtbestätigungen für diverse gewerbliche Berufe, für die eine gesetzliche Haftpflichtabsicherung vorgesehen ist, sowie auch für alle zur Versicherungsvermittlung berechtigten Berufe. Beim Versicherungsagenten und Versicherungsmakler ist nun eine unbeschränkte Nachhaftung vorgesehen (im vollen dafür vorgesehenen Deckungsumfang, der auch im unbegrenzten Nachhaftungszeitraum jeweils für jedes einzelne Jahr im vollen jährlichen Deckungsmaß gegeben sein muss).

Sofern für ein Versicherungsunternehmen **Kundengelder** entgegengenommen werden sollen, ist das Versicherungsunternehmen zu nennen. Als Nachweis der getrennten Kundenkonten ist eine Bankbestätigung über ein Treuhandkonto oder ein Anderkonto erforderlich.

Weiterhin besteht eine elektronische Schnittstelle des GISA zum Verband der Versicherungsunternehmen. Damit wird ermöglicht:

1. Summary - Was hat sich geändert?

- regelmäßige Information über Änderungen im Register, zB in Form einer wöchentlichen **Änderungsliste**; (Versicherungsunternehmen sind verpflichtet, nur mit eingetragenen Vermittlern zusammen zu arbeiten. Eine Nachprüfung bei jeder Antragstellung (rund 10 Mio. Anträge/Jahr) würde einen nicht zumutbaren Verwaltungsaufwand darstellen!)
- „negative“ Abfragen: d.h. **Vermittler**, die innerhalb eines bestimmten Zeitraumes aus dem Vermittlerregister **gestrichen** wurden, können abgefragt werden.
- Abfragen nach **Agenturverhältnissen zu bestimmten Versicherern**: damit wird es jedem Versicherer erleichtert, Abfragen zu jenen Vermittlern zu tätigen, zu denen er ein Agenturverhältnis unterhält bzw. bei denen ein solches Agenturverhältnis im Vermittlerregister vermerkt ist.
- Speicherung und Abfragen von **historischen Daten**.

Zum Verständnis zu erwähnen ist, dass das unter IMD (RL 2002/92/EG über Versicherungsvermittlung) geschaffene eigene Register der Versicherungsvermittler (logischer Ausschnitt aus ZGR (zentrales GewerbeRegister)) zuerst mit dem Register der Kreditvermittler vereinigt wurde (VKR (Versicherungs- und Kreditvermittlerregister); im Zuge der Erzeugung des GISA (Gewerbeinformationssystem; dessen Erstellung eigentlich auf Empfehlungen aufgrund der technischen und rechtlichen Erfahrungen, die im Zuge der Umsetzung von IMD im Zusammenhang mit dem Versicherungsvermittlerregister gemacht wurden, zurückzuführen ist), wurde die bis dahin nach Außen wahrnehmbare abgegrenzte Registerführung zugunsten einer wieder gemeinsamen Registerführung gemeinsam mit allen übrigen Gewerben aufgegeben.

Es haftet jemand selbst wie ein Makler neben dem VU, wenn er lediglich als Agent eingetragen ist, sich aber als Makler deklariert. Deklariert sich jemand dagegen als Agent, obwohl er als Makler eingetragen ist, kommen die allgemeinen Regeln zur Vertretung ohne Vertretungsmacht zur Anwendung. Eine Zurechnung zum Versicherungsunternehmen könnte wohl nur dann stattfinden, wenn dieses die Vertretung (zB aus dem Antrag) hätte erkennen können. Nur dann wäre allenfalls ein Risiko von Folgen nach § 176 Abs. 2a und 3a VersVG denkbar.

Eine Verpflichtung des VU, zu ermitteln, wie der Vermittler gegenüber dem Kunden im Einzelfall aufgetreten ist, besteht nach den Umsetzungsbestimmungen grundsätzlich nicht. Dennoch mag dies für das VU sinnvoll sein.

Die Möglichkeit von Sanktionen iSv. § 176 Abs. 2a und 3a VersVG oder in Form einer Haftung aus Verletzung eines Schutzgesetzes eines VU für den Vermittler kann zudem in Fällen vorliegen, wo jemand etwa als Agent im Register eingetragen ist, aber das tatsächlich bestehende Agenturverhältnis oder der Versicherungszweig nicht eingetragen sind. Oder falls tatsächlich nicht einmal ein Agenturverhältnis besteht, der Agent also in diesem Fall als Makler tätig geworden ist.

Beim Subvermittler müssen jene Agenturverhältnisse – im Register, am Geschäftspapier und bei der Beratung – angegeben werden, die seiner Tätigkeit zu Grunde liegen (bezüglich derer eine Delegation durch den Hauptvermittler erfolgt ist). Die Tätigkeit, auch des Subvermittlers, verpflichtet direkt das VU.

Interessenkonflikte sind zu ermitteln und organisatorisch so zu berücksichtigen, dass daraus kein Risiko der Beeinträchtigung von Kundeninteressen entsteht. Lässt sich dies nicht gänzlich ermöglichen, so ist der Interessenkonflikt dem Kunden vor Vertragsabschluss entsprechend ausführlich offen zu legen.

2. Wegfall von Voraussetzungen, Entziehungsverfahren, Nachsichtsverfahren:

Gemäß § 340 Abs. 1 GewO 1994 hat die Behörde aufgrund der Anmeldung eines Gewerbes zu prüfen, ob die gesetzlichen Voraussetzungen für die Ausübung des angemeldeten Gewerbes durch den Anmelder an den betreffenden Standorten vorliegen. Wenn anlässlich einer Neuanmeldung festgestellt wird, dass die **besonderen Voraussetzungen für Versicherungsvermittler nicht vorliegen**, treten die Folgen des zweiten Satzes im § 340 Abs. 3 GewO 1994 ein und es erfolgt eine bescheidmäßige Negativfeststellung sowie die Untersagung der Ausübung des Gewerbes.

Wenn hingegen nach Eintragung eines Gewerbes der Versicherungsvermittlung ins Gewerberegister sowie ins Versicherungsvermittlerregister nachträglich Voraussetzungen wegfallen, hat dies nach Art. 3 Abs. 4, 6. UA IDD die notwendige Folge, dass diese Vermittler aus dem Register zu streichen sind. Dies wurde im Gewerberecht durch eine insgesamt fragmentarische Umsetzung in § 87 Abs. 1 Z 6 GewO 1994 ersetzt – dort scheinen eigentlich nicht alle sich aus Art. 3 iVm. Art. 10 IDD ergebenden Entziehungsgründe deutlich erkennbar verwirklicht. Konsequenz ist lediglich weiterhin die Regelung bei Wegfall der Haftpflichtabsicherung in § 137c Abs. 5 GewO 1994, die durch die IDD-Umsetzung nicht verändert wurde.

Ein Beispiel ist insbesondere die nun neu vorgesehene Fortbildungsverpflichtung im Ausmaß von im Standardfall 15 Stunden jährlich für Gewerbetreibende, Geschäftsführung sowie Mitarbeiter, die am Versicherungsvertrieb mitwirken.

Gemäß dem Verweis in § 87 Abs. Z 2 GewO 1994 (auf § 13 Abs. 4, 5) ist die Eröffnung des Konkurses ein Entziehungsgrund.

Das Entziehungsverfahren ist erst dann abzuschließen, wenn der Ausgang des Konkursverfahrens feststeht, da der Ausschluss- bzw. Entziehungsgrund dann nicht vorliegt,

- wenn es im Rahmen des Konkursverfahrens zum Abschluss eines Zwangsausgleiches kommt und dieser erfüllt worden ist, oder
- wenn im Rahmen des Konkursverfahrens das Gericht den Zahlungsplan des Schuldners bestätigt hat und der Zahlungsplan erfüllt worden ist, oder

1. Summary - Was hat sich geändert?

- wenn nach Durchführung eines Abschöpfungsverfahrens die Restschuldbefreiung erteilt wurde und unwiderrufen geblieben ist.

3. Haftung, Haftungsabsicherung:

In diesem Bereich ergeben sich hauptsächlich folgende Änderungen:

Versicherungssummen neu mindestens 1.250.000 € pro Schadensfall, 1.850.000 € für alle Schadensfälle eines Jahres, werden nun durch EIOPA entsprechend dem europäischen Verbraucherpreisindex berechnet und durch die Europäische Kommission auf der Basis festgelegt.

Durch die delegierte Verordnung (EU) 2019/1935 vom 13.5.2019 der EK erfolgte die Festsetzung auf 1.300.380 € bzw. 1.924.560 € als Jahressumme. Neu ist auch, dass für Versicherungsmakler und Versicherungsagenten nun durch die Gewerbeordnung ausdrücklich eine unbegrenzte Nachhaftung verpflichtend vorgesehen wird (im vollen Ausmaß, d.h. der Jahressummen, die auch jeweils jährlich für die Nachhaftung vorhanden sein müssen).

Im Übrigen sind die Regelungen betreffend die Haftungsabsicherung gleich geblieben; d.h. etwa:

Ein bestimmtes Agenturverhältnis kann nur eingetragen werden, wenn eine Haftpflichtversicherung vorgelegt wird.

Eine Haftungserklärung kann jederzeit widerrufen werden.

Dort, wo eine Zuordnung zu einem bestimmten Versicherer aus mehreren nicht möglich ist, etwa im vorvertraglichen Bereich oder bei rein eigenem Tätigwerden des Vermittlers besteht eine solidarische Haftung.

Von Interesse ist die Haftungssituation im Falle von unechten Mehrfachagenten, also solchen, bei denen aufgrund ihrer Agenturverhältnisse keine konkurrenzierenden Produkte angeboten werden und die daher gemäß § 137c Abs. 4 GewO 1994 keine Haftpflichtversicherung brauchen. Diese Agenten haben die Möglichkeit, uneingeschränkte Haftungserklärungen ihrer Agenturversicherer vorzulegen. Diese Haftungserklärungen haben folgende Wirkung: Ist eine Zuordnung zum jeweiligen Versicherer eindeutig möglich – was insbesondere dann gilt, wenn eine Vermittlung zu einem der VU bereits stattgefunden hat – dann haftet nur dieses eine VU. Die „Uneingeschränktheit“ der Haftung bezieht sich hier insbesondere auf das Innenverhältnis zum Vermittler. D.h. ein Regress wird allerhöchstens in dem Umfang zulässig sein, wie er bei der sonst erforderlichen Haftpflichtversicherung zulässig ist. Ist jedoch in einem Haftungsfall keine direkte Zuordnung zu einem bestimmten der mehreren VU möglich – etwa, weil eine Vermittlung noch nicht stattgefunden hat und etwa fälschlich die mögliche Eindeckung eines Risikos verneint worden ist oder weil der Vermittler als Versicherungsmakler aufgetreten ist – so haften alle Versicherungsunternehmen, die eine Haftungserklärung abgegeben haben, solidarisch. Das heißt, der geschädigte Kunde kann seinen Schaden von jedem beliebigen der Agenturversicherer einfordern.

3. Unselbstständiger Versicherungsvertrieb, Versicherungsvermittlung durch Versicherungsunternehmen

3.1 Zielsetzung

Die Richtlinie (EU) 2016/97 über den Versicherungsvertrieb (**Insurance Distribution Directive-IDD**) trat am 22. Februar 2016 in Kraft. Die Vorschriften für den Vertrieb von Versicherungsprodukten durch Versicherungsunternehmen wurden vor allem im **Versicherungsaufsichtsgesetz (§ 123a und §§ 127a ff VAG 2016)** sowie im **Versicherungsvertragsgesetz (VersVG)** umgesetzt.

Die Regelungen gelten grundsätzlich sowohl für den Vertrieb von **Versicherungs- als auch Rückversicherungsprodukten**.

Weitere Details zur nationalen Umsetzung hinsichtlich der Bestimmungen für die **gewerbliche Versicherungsvermittlung** (Versicherungsagenten, Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, Finanzdienstleister) und für die Versicherungsvermittlung durch Kreditinstitute finden Sie in den entsprechenden Kapiteln dieses Buches.

Ziel der IDD ist das Erreichen eines einheitlichen Standards in allen EU-Ländern zur Stärkung des Anlegerschutzes, die Harmonisierung des Vertriebsrechts und die Vereinheitlichung der Wettbewerbsbedingungen. Dies soll zu mehr Rechtssicherheit, auch bei grenzüberschreitenden Tätigkeiten, führen, einheitliche Mindestanforderungen an berufliche Kenntnisse für Versicherungsvertrieber festlegen, sowie einheitlich gestaltete Informationen zu bestimmten Versicherungsprodukten sicherstellen.

3.2 Anwendungsbereich, Anforderungen für Versicherungsvertrieb

Anwendungsbereich

In den Anwendungsbereich der IDD fallen alle Personen, die im **Versicherungsvertrieb** tätig sind. Als Versicherungsvertrieber werden **Versicherungsvermittler - Versicherungsagenten** und **Versicherungsmakler** (beide auch in Nebentätigkeit) und deren **Mitarbeiter** sowie **Versicherungsunternehmen** und deren **Mitarbeiter** verstanden.

Unter dem sehr weiten gefassten Begriff **Versicherungsvertrieb** versteht man:

- Die Beratung, das Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen;
- Das Abschließen von Versicherungsverträgen;

3. Versicherungsvertrieb durch Versicherungsunternehmen

- Das Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadenfall (wobei die ausschließliche Schadenbearbeitung nicht unter den Anwendungsbereich fällt);
- Die Bereitstellung von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Kunde über eine Website oder andere Medien wählt;
- Die Erstellung einer Rangliste von Versicherungsprodukten, einschließlich eines Preis- und Produktvergleichs oder
- einen Rabatt auf den Preis eines Versicherungsvertrages, wenn der Kunde einen Versicherungsvertrag direkt oder indirekt über eine Website oder ein anderes Medium abschließen kann.

Aber auch:

- Online Vertrieb (Abschluss über Website)
- Telefonverkauf
- Vergleichsportale.

Mit diesem weiten Anwendungsbereich sollen gleiche Wettbewerbsbedingungen und Chancen für alle Versicherungsvertreiber gefördert werden, unabhängig davon, ob sie an ein Versicherungsunternehmen gebunden sind, oder nicht.

Ausgenommen vom Anwendungsbereich sind lediglich:

- Versicherungsvermittler in **Nebentätigkeit**, wenn die **Prämie einen bestimmten Betrag nicht übersteigt** und die abgedeckten Risiken begrenzt sind (zB Reiseversicherungen, Versicherung von Sport- oder Elektrogeräten, Brillenversicherung etc.). Allgemeine Anforderungen, wie die Mitteilung der Identität und der Art und Weise, wie eine Beschwerde erfolgen kann, sowie der Wunsch- und Bedürfnistest des Kunden, müssen berücksichtigt werden;
- **Tippgeber**;
- Bestimmte Berufsgruppen wie zB **Steuerexperten** oder **Rechtsanwälte**, wenn sie gelegentlich im Rahmen ihrer Berufstätigkeit über den Versicherungsschutz beraten oder nur allgemeine Informationen über Versicherungsprodukte erteilen.

Anforderungen für Versicherungsvertrieb

Das VAG 2016 legt in den §§ 123a und 127ff die Anforderungen an die Versicherungsunternehmen und deren im Versicherungsvertrieb beschäftigten Mitarbeiter fest und umfasst folgende Themengebiete:

- Qualifikation und Weiterbildung
- Allgemeine Grundsätze für den Umgang mit Kunden, insbesondere allgemeine Informationspflichten; Basisinformation
- Regelungen für die Konzeption und Freigabe von Produkten („POG“)

- Überwachung des ordnungsgemäßen Vertriebes und Überprüfung der konzipierten Produkte („POG“)
- Ermittlung der Wünsche und Bedürfnisse der Kunden (W&B-Test)
- Beratung (Empfehlung)
- Erteilung von Produktinformationen
- Spezielle Anforderungen für Versicherungsanlageprodukte
- Interessenkonflikte und unzulässige Anreize (Vergütung, Bonifikation)
- Spezielle Anforderungen für Querverkäufe
- Vergütung.

3.3 Qualifikation und Ausbildung

Erforderlich ist sowohl eine **Grundqualifikation** als auch **laufende Weiterbildung**.

Für jene Mitglieder des Vorstands, die für den Versicherungsvertrieb zuständig sind, regelt § 123a Abs. 1 VAG 2016, dass die entsprechenden Kenntnisse und Fähigkeiten als spezielle Konkretisierung der allgemeinen Anforderungen an Mitglieder des Vorstandes (Stichwort: „fit & proper“) vorhanden sein müssen.

Alle übrigen Personen, die direkt im Versicherungsvertrieb tätig sind, oder in leitender Funktion am Versicherungsvertrieb mitwirken, benötigen nachweislich ausreichende **Kenntnisse** und **Fähigkeiten**, um ihre Aufgaben ordnungsgemäß erfüllen zu können (§ 123a Abs. 2 VAG 2016). Das betrifft zB Vertriebsleiter, Gebietsleiter, Außendienstmitarbeiter aber auch unter Umständen Mitarbeiter im Innendienst (zB Geschäftsstellen), sofern sie direkt im Versicherungsvertrieb tätig sind. Weiters darf bei diesen Personen kein Ausschließungsgrund im Sinn des § 13 Abs. 1 bis 4 GewO vorliegen („guter Leumund“).

Aufgrund des sehr weit gefassten Vermittlungsbegriffs der IDD ist auch dieser Personenkreis eher weit zu fassen. Die Abgrenzung kann im Einzelfall schwierig sein. In diesem Zusammenhang ist aber auch auf die allgemeine Bestimmung des Art. 258 Abs. 1 lit e der delegierten Verordnung (EU) 2015/35 hinzuweisen, nach der Versicherungsunternehmen (in sämtlichen Geschäftsbereichen) nur Mitarbeiter mit entsprechenden Qualifikationen, die für die Erfüllung der übertragenen Aufgaben nötig sind, beschäftigen dürfen.

Das Vorliegen der nötigen Kenntnisse und Fähigkeiten haben Versicherungsunternehmen selbst zu überprüfen (§ 123a Abs. 3 VAG 2016) und den betroffenen Mitarbeitern die entsprechenden Schulungen anzubieten. Der Inhalt dieser Schulungen ist im VAG 2016 nicht ausdrücklich geregelt. Die einschlägigen Bestimmungen der Gewerbeordnung (insbesondere Verordnungen des BMDW) sind aber zu berücksichtigen. In der Regel hat sich das Absolvieren der Außendienstprüfung bei der Bildungsakademie der Österreichischen Versicherungswirtschaft

3. Versicherungsvertrieb durch Versicherungsunternehmen

(BÖV-Prüfung) als Standard etabliert. Zwischenzeitig wurde auch eine Innendienstprüfung für Vertriebsmitarbeiter im Innendienst geschaffen.

Um ein der Tätigkeit angemessenes Leistungsniveau aufrechterhalten zu können, müssen die in § 123a Abs. 2 VAG genannten Personen eine fachliche **Weiterbildung** im Ausmaß von mindestens **15 Stunden pro Jahr** nachweisen (§ 123a Abs. 4 VAG 2016). Hinsichtlich der Inhalte der Weiterbildungsprogramme ist analog den Regelungen zur Qualifikation vorzugehen.

Versicherungsunternehmen haben die Anforderungen hinsichtlich Aus- und Weiterbildung in vom Vorstand schriftlich zu genehmigenden **internen Leitlinien** festzulegen (§ 127a VAG 2016) und entsprechend zu dokumentieren (§ 127c VAG 2016).

Hier ein Beispiel für eine mögliche Umsetzung:

- Für neu eingestellte Mitarbeiter wird ein Ausbildungsplan erstellt, dessen Einhaltung überwacht wird und der die erforderlichen Mindestkenntnisse sicherstellt. Dies sind folgende Kenntnisse:
 - Einschätzung der Bedürfnisse des Kunden
 - Vertragsbedingungen der angebotenen Polizzen
 - Ethische Standards im Geschäftsleben
 - Bearbeitung von Schadensfällen
 - Bearbeitung von Beschwerden
 - Anwendbare Gesetze
 - Versicherungsmarkt
 - Mindestfinanzkompetenz
- Absolvierung der BÖV-Prüfung
- Laufende individuelle Fortbildung in den Bereichen Fachwissen, Marktwissen, Sozialkompetenz, Recht/Compliance, Finanzkenntnisse: 15 Stunden pro Jahr
- Dokumentation zur Sicherstellung der Nachweisbarkeit der Einhaltung der Anforderungen der IDD.

Werden die Aus- und Weiterbildungserfordernisse nicht erfüllt, dürfen die betroffenen Mitarbeiter nicht im Versicherungsvertrieb beschäftigt werden. Ebenso wenig dürfen sich Versicherungsunternehmen nicht qualifizierter (selbständiger) Versicherungsvermittler bedienen. § 127d VAG 2016 verpflichtet Versicherer darüber hinaus, verhältnismäßige Vorkehrungen zur Gewährleistung der Einhaltung der allgemeinen Grundsätze und Wohlverhaltensregeln durch (selbständige) Versicherungsvermittler zu treffen. Diese Regelung führt nicht zur systematischen Überwachungsverpflichtung des Vertriebes durch selbständige Vermittler (insbesondere Versicherungsmakler), aber jedenfalls zu erhöhten Sorgfaltspflichten gegenüber dem Kunden, wenn offenkundig die genannten Regelungen vom Vermittler nicht eingehalten werden.

Versicherungsunternehmen haben ein internes Beschwerdemanagement (127e VAG 2016) und eine **Beschwerdestellen** (§ 33 VAG 2016) einzurichten, an die sich Kunden aber auch Verbraucherschutzverbände wie etwa der VKI wenden können.

Verstöße können zu Verwaltungsstrafen von bis zu EUR 70.000 gegenüber dem Versicherungsunternehmen seitens der Aufsichtsbehörde FMA führen.

3.4 Allgemeine Grundsätze des Versicherungsvertriebes

Die allgemeinen Grundsätze der IDD sind natürlich auch auf den Versicherungsvertrieb durch Versicherungsunternehmen anwendbar (vgl. § 128 VAG 2016).

Versicherungsvertreiber haben stets **ehrlich, redlich und professionell im bestmöglichen Interesse der Kunden** zu handeln.

Marketing-Mitteilungen sind als solche zu kennzeichnen.

Versicherungsunternehmen dürfen weder Verkaufsziele definieren noch Vergütungen in Aussicht stellen, die Mitarbeiter dazu verleiten, ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl ein anderes Produkt den Bedürfnissen des Versicherungsnehmers besser entsprechen würde.

Die FMA kann allenfalls mittels Verordnung (nach Zustimmung des BMF) definieren, welche Geschäfts- bzw. Vergütungspraktiken unredlich bzw. unzulässig sind.

Sämtliche Auskünfte bzw. Informationen sind in klarer und verständlicher Form dem Kunden **kostenlos** in Papierform zu erteilen, oder können auf dessen Wunsch auf einem anderen dauerhaften Datenträger übermittelt oder über einen personalisierten Webzugang zugänglich gemacht werden (§ 128a VAG 2016).

3.5 Informations- und Beratungsprozess

Die Vorgaben im Beratungsprozess betreffen:

- Allgemeine Informationspflichten
- Ermittlung der relevanten Wünsche und Bedürfnisse des Kunden->W&B Test
- Produktempfehlung / Beratung
- Produktinformation / Produktinformationsblatt IPID, LIPID
- Basisinformationsblätter KID.

3.5.1 Allgemeine Informationspflichten § 130 VAG 2016

Vor der Ermittlung der Wünsche und Bedürfnisse des Kunden ist dieser zu informieren über:

Name, Anschrift, Rechtsform des Versicherungsunternehmens sowie, dass es sich bei dem Unternehmen um ein Versicherungsunternehmen handelt und dass Beratung angeboten wird (Statusklarheit; § 130a Abs. 1 Z 1 lit b VAG).

Praxisbeispiel:

Zu Beginn des Beratungsgesprächs wird dem neuen Kunden die Visitenkarte überreicht, mit der Information, ob ein Angestelltenverhältnis oder Selbständigkeit vorliegt. Die weiteren Informationspflichten können Teil der AGB oder des Antrags sein. Vor Abgabe der Vertragserklärung sind dem Versicherungsnehmer die relevanten Informationen über den Versicherungsvertrag zu erteilen, die er benötigt, um eine wohlinformierte Entscheidung treffen zu können (§ 133 VAG), wie etwa über die Art der Versicherung, die Deckung, die Prämienzahlungsweise, Ausschlüsse, Pflichten und Obliegenheiten, Laufzeit und Beendigungsmöglichkeiten, Rücktrittsrecht usw.

Vermitteln Versicherer **Fremdprodukte**, sind die Kunden darüber in Kenntnis zu setzen und entsprechend § 130a VAG 2016 zu informieren.

3.5.2 Wünsche und Bedürfnisse des Kunden (W&B-Test) § 131 VAG 2016

Zentrale Anforderung der IDD ist die Ermittlung der relevanten Wünsche und Bedürfnisse des Kunden. Diese stehen an erster Stelle und müssen nach Erteilung der Basisinformationen, jedoch noch vor der Beratung bzw. einer Produktempfehlung, ermittelt werden. Der W&B-Test stellt somit keine Produktberatung dar. Es sind vom Versicherungsnehmer jene Informationen einzuholen, die benötigt werden, um dessen Wünsche und Bedürfnisse zu ermitteln. Der Detailgrad hängt von der Komplexität ab: Wünscht der Versicherungsnehmer nur eine Sparte, dann hat die Informationsbeschaffung nur gezielt im Hinblick auf diese Sparte zu erfolgen.

Jeder angebotene Vertrag muss folglich den Wünschen und Bedürfnissen des Versicherungsnehmers entsprechen.

Auf Produktebene ist eine Bedarfs- und Risikoanalyse mit genauer Erfassung und Dokumentation der Wünsche und Bedürfnisse durchzuführen. Das gilt für die Massensparten Sach, Privat-Rechtsschutz, Unfall und Leben. In der Sparte Kfz- Haftpflicht gibt es in der Regel nur einen sehr eingeschränkten Wunsch- und Bedürfnistest.

Die meisten Versicherer haben dazu Beratungsprogramme. Die Erfassung der Wünsche und Bedürfnisse münden in ein **Beratungsprotokoll**, das in der Regel vom Kunden gemeinsam mit dem Antrag unterzeichnet wird und der Dokumentation des Vertriebsprozesses dient.

Sonderfälle

Vorläufige Deckung

Der W&B-Test ist für den Versicherungsvertrag durchzuführen. Es ist kein gesonderter W&B-Test für die vorläufige Deckungszusage durchzuführen. Der Inhalt

11. Gemeinsame Regelungen für selbstständige Versicherungsvermittler inkl. Nebengewerbe und Nebentätigkeit

Zusammenfassung

Die Versicherungsvermittlung umfasst unter anderem die Beratung das Vorschlagen oder Durchführung anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen. Die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung darf entweder nur als Versicherungsmakler oder als Versicherungsagent ausgeübt werden (Statusklarheit).

Versicherungsagent ist ein Vermittler, der einen verbindlichen Auftrag hat, für ein Versicherungsunternehmen tätig zu werden und dieses zu vertreten. Versicherungsmakler vermitteln gewerbsmäßig Versicherungsverträge ohne ständig damit beauftragt zu sein. Bei einem Versicherungsmakler besteht somit kein ständiger Auftrag eines Versicherungsunternehmens, für dieses Versicherungsverträge zu vermitteln. Bestimmte, mit geringerem Risiko behaftete Tätigkeiten der Versicherungsvermittlung oder solche, bei denen Versicherungen nur eine minimale Zusatzleistung darstellen, können ausgeübt werden, ohne die sonst erforderlichen typischen Voraussetzungen wie Befähigungsnachweis, Registrierung oder Informationspflichten erfüllen zu müssen. Gewerberechtlich liegt hier ein **freies Gewerbe** vor.

11.1 Begriff der Versicherungsvermittlung, Statusklarheit, Abgrenzungen, Nebengewerbe, Nebentätigkeit

11.1.1 Begriff der Versicherungsvermittlung

Die Versicherungsvermittlung umfasst folgende Tätigkeiten:

- Die Beratung, das Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen,
- das Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall,
- das Bereitstellen von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Kunde über eine Website oder andere Medien wählt,
- die Erstellung einer Rangliste von Versicherungsprodukten, einschließlich eines Preis- und Produktvergleichs, oder ein Rabatt auf den Preis eines Versicherungsvertrags, wenn der Kunde einen Versicherungsvertrag direkt oder indirekt über eine Website oder ein anderes Medium abschließen kann.

Diese Tätigkeiten gelten auch dann als Versicherungsvermittlung, wenn sie in Bezug auf Rückversicherungsverträge erfolgen.

Ein Versicherungsvermittler ist somit jede Person, die Tätigkeiten der Versicherungsvermittlung gegen Vergütung aufnimmt oder ausübt.

11. Gemeinsame Regelungen für selbstständige Versicherungsvermittler

Versicherungsvermittler können natürliche Personen, juristische Personen (zB GmbH, AG) oder eingetragene Personengesellschaften (zB OG, KG) sein.

Die Tätigkeit kann entweder in der Form „Versicherungsagent“ oder in der Form „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ ausgeübt werden.

Die Tätigkeit kann im vollen oder eingeschränkten Umfang ausgeübt werden. Eine Ausübung im vollen Umfang berechtigt zu allen Tätigkeiten die vom Berechtigungsumfang erfasst sind (Beraten, Vorschlagen, Abschließen, Verwalten etc., siehe oben). Erfolgt eine Einschränkung der Gewerbeberechtigung, darf diese nur im jeweiligen Umfang ausgeübt werden.

Die Versicherungsvermittlung kann hauptberuflich oder als Nebentätigkeit zu anderen beruflichen Tätigkeiten ausgeübt werden (zB Vermittlung einer Versicherung durch einen Kfz- oder Sportartikelhändler).

11.1.2 „Statusklarheit“, Ausübung nur entweder als Versicherungsagent oder Versicherungsmakler

Die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung darf nur entweder in der Form „Versicherungsagent“ oder in der Form „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ ausgeübt werden. Die gleichzeitige Ausübung beider Gewerbe ist nicht zulässig. Wenn beide Gewerbeberechtigungen angemeldet werden, muss eine ruhen.

11.1.3 Abgrenzung Versicherungsagent – Versicherungsmakler

Zusammenfassung

Versicherungsagent ist Vertreter des Versicherers; Versicherungsmakler ist Vertreter des Kunden.

Gesetzliche Abgrenzungen finden sich im Maklergesetz und im Versicherungsvertragsgesetz.

Versicherungsagent

Versicherungsagent ist ein Vermittler, der einen verbindlichen Auftrag hat, für ein Versicherungsunternehmen tätig zu werden und dieses zu vertreten (§ 43 Versicherungsvertragsgesetz). Handlungen des Versicherungsagenten werden unmittelbar dem jeweiligen Agenturversicherungsunternehmen zugerechnet (vgl. dazu auch Kapitel 6).

Versicherungsmakler

Versicherungsmakler vermitteln gewerbsmäßig Versicherungsverträge ohne ständig damit betraut zu sein.

Es besteht somit bei einem Versicherungsmakler kein ständiger Auftrag eines Versicherungsunternehmens, für dieses Versicherungsverträge zu vermitteln

(§ 1 Maklergesetz). Handlungen des Versicherungsmaklers werden grundsätzlich nicht dem Versicherungsunternehmen zugerechnet (Ausnahmen: „Pseudomakler“, d.h. jemand, der faktisch so eng mit einem bestimmten Versicherungsunternehmen verbunden ist, dass er doch als Versicherungsagent aufgefasst wird; zweiter Fall: Jemand tritt zwar als Makler auf, hat aber einen Agenturvertrag); der Makler hat umfassendere Pflichten als der Versicherungsagent (siehe auch Kapitel 5).

11.1.4 Nebentätigkeit

„Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit“ ist jede natürliche oder juristische Person, die kein Kreditinstitut und keine Wertpapierfirma ist und die die Versicherungsvermittlungstätigkeit als Nebentätigkeit gegen Vergütung aufnimmt oder ausübt, wenn sämtliche nachstehenden Bedingungen erfüllt sind:

1. Der Gewerbetreibende betreibt die Versicherungsvermittlung nicht hauptberuflich bzw. als Hauptgeschäftszweck;
2. Der Gewerbetreibende vertreibt lediglich bestimmte Versicherungsprodukte, die eine Ergänzung zur Lieferung einer Ware bzw. zur Erbringung einer Dienstleistung darstellen und
3. die betreffenden Versicherungsprodukte decken keine Lebensversicherungs- oder Haftpflichttrisiken ab, es sei denn, diese Abdeckung ergänzt die Ware oder die Dienstleistung, die der Vermittler hauptberuflich bzw. als Hauptgeschäftszweck anbietet.

Soweit in der GewO 1994 nicht anderes bestimmt ist, gelten die Bestimmungen über Versicherungsvermittlung auch für Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit (siehe auch Kapitel 10).

11.1.5 Nebengewerbe

Anmerkung vorweg: Ein Nebengewerbe konnte nur bis 31. Dezember 2008 neu begründet werden, bestehende Berechtigungen bleiben aber aufrecht (siehe auch Kapitel 9).

Bei der Ausübung der Versicherungsvermittlung als Nebengewerbe erfolgt die Versicherungsvermittlung als Nebentätigkeit zur Ergänzung einer im Rahmen einer Hauptberufstätigkeit gelieferten Ware oder erbrachten Dienstleistung.

Nebengewerbliche Versicherungsvermittlungen sind nur zulässig, wenn folgende Kriterien zutreffen:

- Zwingender und wirtschaftlich sinnvoller enger Zusammenhang mit der Haupttätigkeit des jeweiligen Geschäftsfalles;
- Zwingender und wirtschaftlich sinnvoller enger Zusammenhang zwischen den vermittelten Versicherungsverträgen und dem Haupttätigkeitsinhalt des Gewerbetreibenden;
- Der Umsatzerlös aus der Versicherungsvermittlung darf höchstens 20 % des Umsatzerlöses aus dem damit verbundenen Hauptgeschäftsfall sein.

Gemäß § 32 Abs. 6 GewO 1994 sind Gewerbetreibende auch zur Versicherungsvermittlung berechtigt, wenn die Versicherung eine Ergänzung der im Rahmen der Haupttätigkeit gelieferten Ware oder erbrachten Dienstleistung darstellt. Die Ausübung dieses Rechts steht nur nach Erbringung des Befähigungsnachweises und Registrierung im Gewerbeinformationssystem Austria zu.

11.1.6 Ausnahmen

Zusammenfassung

Ausnahmen von den neuen Versicherungsvermittlerregeln gibt es nur in sehr geringem Umfang, zB für Schdiebstahlsversicherungen.

Bestimmte, mit geringerem Risiko behaftete Tätigkeiten der Versicherungsvermittlung oder solche, bei denen Versicherungen nur eine minimale Zusatzleistung darstellen, können ausgeübt werden, ohne die sonst erforderlichen typischen Voraussetzungen wie Befähigungsnachweis, Registrierung oder Informationspflichten erfüllen zu müssen. Gewerberechtlich liegt hier ein **freies Gewerbe** vor.

- **Ausnahmen für Tätigkeiten, die keine Versicherungsvermittlung im Sinne der GewO 1994 sind**

Die Bestimmungen der GewO 1994 über die Versicherungsvermittlung finden keine Anwendung auf folgende Tätigkeiten:

- Erteilung beiläufige Auskünfte, wenn diese Auskünfte im Zusammenhang mit einer anderen beruflichen Tätigkeit stehen, die nicht zum Ziel hat, den Kunden beim Abschluss oder der Handhabung eines Versicherungsvertrages zu unterstützen;
- Verwaltung von Schadensfällen eines Versicherungsunternehmens;
- Schadensregulierung und Sachverständigentätigkeit im Zusammenhang mit Schadensfällen.

Bei diesen Tätigkeiten handelt es sich sohin nicht um Tätigkeiten der Versicherungsvermittlung.

- **Ausnahmen vom Anwendungsbereich der GewO 1994 für Tätigkeiten, die Versicherungsvermittlung sind, auf die die Bestimmungen über Versicherungsvermittlung aber trotzdem keine Anwendung finden**

Die Bestimmungen der GewO 1994 über Versicherungsvermittlung sind nicht anzuwenden auf Personen, die Vermittlungsdienste für Versicherungsverträge in Nebentätigkeit anbieten, wenn sämtliche nachstehenden Bedingungen erfüllt sind:

1. Die Versicherung stellt eine ergänzende Leistung zur Lieferung einer Ware bzw. zur Erbringung einer Dienstleistung durch einen beliebigen Anbieter dar, und mit der Versicherung wird Folgendes abgedeckt:
 - a) Das Risiko eines Defekts, eines Verlusts oder einer Beschädigung der Ware oder der Nichtinanspruchnahme der Dienstleistung, die von dem betreffenden Anbieter geliefert bzw. erbracht werden, oder

- b) Beschädigung oder Verlust von Gepäck und andere Risiken im Zusammenhang mit einer bei dem betreffenden Anbieter gebuchten Reise UND
2. Die Prämie für das Versicherungsprodukt übersteigt bei zeitanteiliger Berechnung auf Jahresbasis nicht 600 Euro UND
3. Die Prämie pro Person übersteigt abweichend von Z 2 nicht 200 Euro, wenn die Versicherung eine ergänzende Leistung zu einer der in Z 1 genannten Dienstleistungen darstellt und die Dauer dieser Dienstleistung nicht mehr als drei Monate beträgt.

Anmerkung 1

Bei diesen Tätigkeiten handelt es sich um Tätigkeiten der Versicherungsvermittlung, die aber wegen ihres geringen Umfangs und den geringen Qualifikationsanforderungen nicht den Bestimmungen über die Versicherungsvermittlung unterliegen.

Anmerkung 2

Diese Tätigkeiten sind nur dann vom Anwendungsbereich der GewO 1994 ausgenommen, wenn sie (zusätzlich) die Kriterien als Nebentätigkeit erfüllen. Das bedeutet:

- Die Tätigkeit darf nicht hauptberuflich erfolgen,
- der Gewerbetreibende darf lediglich bestimmte Versicherungsprodukte vertreiben, die eine Ergänzung zur Lieferung einer Ware oder Erbringung einer Dienstleistung sind und
- die vermittelten Produkte decken keine Lebensversicherungs- oder Haftpflichtrisiken ab. Die Ausnahme bleibt allerdings erhalten, wenn die Abdeckung der Lebens- oder Haftpflichtrisiken die hauptberuflich angebotene Ware oder Dienstleistung ergänzt.

• **Weitere Ausnahmen**

Die Bestimmungen über Versicherungsvermittlung sind weiters nicht anzuwenden auf folgende Tätigkeiten:

1. Die beiläufige Erteilung von Auskünften im Zusammenhang mit einer anderen beruflichen Tätigkeit, sofern
 - a) der Anbieter keine weiteren Schritte unternimmt, um den Kunden beim Abschluss oder der Durchführung eines Versicherungsvertrags zu unterstützen, oder
 - b) die Tätigkeit nicht darauf abzielt, den Kunden beim Abschluss oder der Durchführung eines Rückversicherungsvertrags zu unterstützen;
2. Die berufsmäßige Verwaltung der Ansprüche eines Versicherungs- oder Rückversicherungsunternehmens, die Schadensregulierung und die Sachverständigenbegutachtung von Schäden;

11. Gemeinsame Regelungen für selbstständige Versicherungsvermittler

3. Die reine Weitergabe von Daten und Informationen über potenzielle Versicherungsnehmer an Versicherungsvermittler, Rückversicherungsvermittler, Versicherungsunternehmen und Rückversicherungsunternehmen, wenn der Anbieter keine weiteren Schritte unternimmt, eine Unterstützung beim Abschluss eines Versicherungs- oder Rückversicherungsvertrags zu leisten;
4. Die reine Weitergabe von Informationen über Versicherungs- oder Rückversicherungsprodukte, einen Versicherungsvermittler, einen Rückversicherungsvermittler oder ein Versicherungsunternehmen oder ein Rückversicherungsunternehmen an potenzielle Versicherungsnehmer, wenn der Anbieter keine weiteren Schritte unternimmt, eine Unterstützung beim Abschluss eines Versicherungs- oder Rückversicherungsvertrags zu leisten.

11.2 Erwerb der Berechtigung: Wie kommt man in das Versicherungsvermittlerregister?

Zusammenfassung

Die gewerbsmäßige Ausübung der Versicherungsvermittlung muss bei der Gewerbebehörde angemeldet werden (Bezirksverwaltungsbehörde, Magistrat, in Wien magistratisches Bezirksamt). Örtlich zuständig ist die Behörde des Gewerbeortes.

Die Gewerbebehörde prüft, ob alle Voraussetzungen erfüllt sind und trägt die Gewerbeberechtigung in das GISA ein (Versicherungs- und Kreditvermittlerregister im Gewerbeinformationssystem Austria).

Ab diesem Zeitpunkt darf mit der Gewerbeausübung begonnen werden.

Die Gewerbebeanmeldung ist kostenlos und kann elektronisch online erfolgen: www.GISA.gv.at

Die Gewerbebeanmeldung kann auch in jeder anderen technisch möglichen Weise erfolgen (zB schriftlich, Fax, E-Mail, im Wege der Wirtschaftskammer). Die Wirtschaftskammern unterstützen bei der Gewerbebeanmeldung.

11.2.1 Gewerbliche Versicherungsvermittler (Versicherungsagenten, Versicherungsmakler, Vermögensberater)

Werden Tätigkeiten der Versicherungsvermittlung gewerbsmäßig ausgeübt, ist hierfür eine Gewerbeberechtigung notwendig. Dies gilt nur dann nicht, wenn die GewO 1994 oder andere Bundesgesetze ausdrücklich anderes bestimmen.

Gewerbebeanmeldung bei örtlich zuständiger Bezirksverwaltungsbehörde

Vor Beginn der gewerbsmäßigen Tätigkeit ist diese bei der Gewerbebehörde anzumelden. Gewerbebehörde ist die Bezirksverwaltungsbehörde des Standortes. Die Gewerbebeanmeldung kann persönlich, schriftlich, elektronisch (zB E-Mail) oder in