



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH
Die Versicherungsmakler

Fachverband Versicherungsmakler und
Berater in Versicherungsangelegenheiten

Wirtschaftskammer Österreich

Wien, am 28. August 2017

Fit-For-IDD - Mitgliederinformation
des
Fachverbandes der Versicherungsmakler und
Berater in Versicherungsangelegenheiten

Stellungnahme zum Entwurf eines VersVertrG 2017

Geschätzte Kolleginnen und Kollegen!
Sehr geehrte Mitglieder!

Vor wenigen Tagen hat die IDD-Umsetzung in das innerstaatliche Recht mit der Veröffentlichung des Entwurfes eines **Versicherungsvertriebsgesetzes** ([VersVertrG 2017](#)) formell begonnen. Inhaltlich betrifft dieser Gesetzesentwurf insb. Novellierungen des VAG und des VersVG; hinsichtlich der für die österreichischen Versicherungsmakler besonders relevanten Normen in der GewO und dem MaklerG sind (noch) keine Novellen-Entwürfe anlässlich der IDD-Umsetzung veröffentlicht worden. Dennoch hat der Fachverband der Versicherungsmakler zum Entwurf des VersVertrG im Rahmen des Begutachtungsverfahrens die nachfolgende umfassende Stellungnahme abgegeben, zumal davon auszugehen ist, dass die hier nun vorgeschlagenen künftigen Regelungen zum VAG und zum VersVG entsprechende Vorbildwirkung für die späteren Regeln in der GewO und im MaklerG haben werden.

**Stellungnahme des Fachverbandes der Versicherungsmakler
zum Entwurf eines VersVertrG 2017**

■ **Grundsätzliches:**

Wenngleich Normadressat der gegenständlichen VAG-Novelle die österr. Versicherungsunternehmen sind (also insb. nicht Versicherungsmakler und auch nicht selbstständige Versicherungsagenten sowie Gewerbliche Vermögensberater),

- entfalten die geplanten Regelungen einerseits Vorbildwirkung, ja geradezu Präjudizwirkung auf die kommenden Regelungen zur GewO, zumal davon ausgegangen werden muss, dass zur Herstellung eines hinreichenden *level-playing-field* im Versicherungsvertrieb die Regelungen zum VAG [für VR und angestellten Außendienst] und zur GewO [für selbstständige Agenten und Versicherungsmakler] im Zuge der IDD-Umsetzung weitgehend einheitlich ausgestaltet sein müssten;

- erzeugen die geplanten Normen andererseits zum Teil praktisch auch eine direkte Betroffenheit für die österr. Versicherungsmakler (z.B. im Rahmen der Verordnungsermächtigung der FMA i.S.d. § 128 Abs. 4 VAG - siehe dazu weiter unten).

Aufgrund dieser besonderen Betroffenheit erachten wir eine Berücksichtigung der Interessen der österr. Versicherungsmakler im gegenständlichen Gesetzgebungsverfahren für unbedingt notwendig.

■ **Regelungen zur Vergütung:**

Der Fachverband der Versicherungsmakler begrüßt es zunächst, dass die **Regelungen zur Vergütung bzw. Vergütungstransparenz ohne golden plating umgesetzt** werden sollen. Es entspricht einer langjährigen Forderung des Fachverbandes der Versicherungsmakler wie auch der gesamten Versicherungsbranche, die IDD und im Speziellen die Regelungen über Vergütung und deren Offenlegung mit Augenmaß umzusetzen; immerhin stellen diese Vergütungen aus Versicherungsverträgen (insb. Provisionen) die Einkünfte für rund 15.000 (Außendienst-)Mitarbeiter der Versicherungsunternehmen, weiters für etwa 4.100 Versicherungsmakler und ca. 9.200 Versicherungsagenten sowie auch für etliche Finanzdienstleister, soweit sie Versicherungsverträge vermitteln, dar.

Zur beabsichtigten Verordnungsermächtigung der FMA nach § 128 Abs. 4 VAG siehe weiter unten.

Insurance Distribution Directive / IDD	Entwurf VAG-Novelle
	1.Abschnitt: Allgemeine Bestimmungen
<p>Artikel 17 Abs. 3 Die Mitgliedstaaten stellen sicher, dass Versicherungsvertreiber nicht in einer Weise vergütet werden oder die Leistung ihrer Angestellten nicht in einer Weise vergüten oder bewerten, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert. Insbesondere trifft ein Versicherungsvertreiber keine Vorkehrungen durch Vergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise, durch die Anreize für ihn selbst oder seine Angestellten geschaffen werden könnten, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl der Versicherungsvertreiber ein anderes, den</p>	<p>§ 128 Abs. 3 Versicherungsunternehmen dürfen die Leistung ihrer Mitarbeiter oder Versicherungsvertreiber nicht in einer Weise vergüten oder bewerten und auch nicht selbst in einer Weise vergütet werden, die mit ihrer Pflicht kollidiert, im bestmöglichen Interesse der Versicherungsnehmer und Anspruchsberechtigten zu handeln. Insbesondere dürfen Versicherungsunternehmen keine Vorkehrungen durch Vergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen, durch die Anreize für das Versicherungsunternehmen, seine Mitarbeitern oder Versicherungsvertreiber geschaffen werden könnten, einem Versicherungsnehmer ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen oder anzubieten, obwohl sie ein anderes, den Bedürfnissen des Versicherungsnehmers besser entsprechendes Versicherungsprodukt empfehlen oder anbieten könnten.</p>

<p>Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnte.</p>	
	<p>2. Abschnitt: Zusätzliche Anforderungen an den Vertrieb von Lebensversicherungen</p>
<p>Artikel 29 Abs. 2: Unbeschadet des Artikels 19 Absatz 1, Buchstaben d und e, des Artikels 19 Absatz 3 sowie des Artikels 22 Absatz 3 stellen die Mitgliedstaaten sicher, dass davon ausgegangen wird, dass Versicherungsvermittler bzw. -unternehmen, die eine Gebühr oder Provision zahlen oder eine Gebühr oder Provision erhalten oder einer Partei einen nichtmonetären Vorteil im Zusammenhang mit dem Vertrieb eines Versicherungsanlageprodukts oder einer Nebendienstleistung gewähren oder einen solchen von einer Partei erhalten, sofern es sich bei dieser Partei nicht um den Kunden oder eine Person handelt, die im Auftrag des Kunden tätig wird, ihre Verpflichtungen nach Artikel 17 Absatz 1, Artikel 27 oder Artikel 28 nur erfüllen, sofern die Provision oder der Vorteil</p> <p>a) sich nicht nachteilig auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung für den Kunden auswirkt und</p> <p>b) nicht die Verpflichtung des Versicherungsvermittlers oder -unternehmens beeinträchtigt, im besten Interesse seiner Kunden ehrlich, redlich und professionell zu handeln.</p>	<p>§ 135 Abs. 4: Versicherungsunternehmen ist es untersagt, in Verbindung mit dem Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten oder einer Nebendienstleistung</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. eine Gebühr oder Provision zu zahlen oder zu erhalten oder 2. einen nichtmonetären Vorteil zu gewähren oder einen solchen zu erhalten, <p>es sei denn, es handelt sich beim Zuwendenden oder Empfänger der Leistung oder des Vorteils um den Versicherungsnehmer oder eine Person, die die Zuwendung im Auftrag des Versicherungsnehmers tätigt oder erhält.</p> <p>Abs. 5: Das Verbot gemäß Abs.4 besteht nicht, wenn die Gebühr oder die Provision, oder der nichtmonetäre Vorteil</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. sich nach vernünftigem Ermessen nicht nachteilig auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung für den Versicherungsnehmer auswirkt und 2. nicht die Pflicht des Versicherungsunternehmens bzw. des Empfängers des Vorteils beeinträchtigt, im besten Interesse der Versicherungsnehmer und Anspruchsberechtigten ehrlich, redlich und professionell zu handeln. <p>Die Informationspflichten gemäß § 132 Abs. 2 Z 12 bleiben unberührt</p>
<p>Artikel 29 Abs. 1: Unbeschadet des Artikels 18 und des Artikels 19 Absätze 1 und 2 sind Kunden und potenziellen Kunden angemessene Informationen über den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten und sämtliche Kosten und verbundenen Gebühren rechtzeitig vor dem Abschluss eines Vertrags zur Verfügung zu stellen. Diese Informationen enthalten mindestens das Folgende: [...]</p>	<p>Zusätzliche Anforderungen an die Produktinformation in der Lebensversicherung § 135c Abs. 1: Die gemäß § 132 Abs. 1 vor Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers zu erteilenden Informationen haben beim Abschluss eines Lebensversicherungsvertrags über ein im Inland belegenes Risiko neben jenen gemäß § 132 Abs. 2 auch folgende Angaben zu enthalten: [...]</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. in der kapitalbildenden Lebensversicherung, jeweils unter Heranziehung der Werte der Modellrechnung nach Abs. 2,

c) hinsichtlich der offenzulegenden Informationen über sämtliche Kosten und verbundene Gebühren, Informationen über den Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts, einschließlich gegebenenfalls der Beratungskosten, der Kosten des dem Kunden empfohlenen oder vertriebenen Versicherungsanlageprodukts und wie der Kunde Zahlungen leisten kann, einschließlich etwaiger Zahlungen Dritter.

Die Informationen über alle Kosten und Gebühren, einschließlich Kosten und Gebühren im Zusammenhang mit dem Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts, die nicht durch das zugrundeliegende Marktrisiko verursacht werden, sind in aggregierter Form zu erteilen, um es dem Kunden zu ermöglichen, die Gesamtkosten sowie die kumulative Wirkung auf die Anlagerendite zu verstehen, und – falls der Kunde dies verlangt – ist eine Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten zur Verfügung zu stellen. Gegebenenfalls werden solche Informationen dem Kunden regelmäßig, mindestens aber jährlich, während der Laufzeit der Anlage zur Verfügung gestellt.

- a) sämtliche Kosten und Gebühren, insbesondere
- aa) jene in Zusammenhang mit dem Vertrieb des Versicherungsprodukts, einschließlich der Beratungskosten,
 - bb) die Kosten des dem Versicherungsnehmers empfohlenen Versicherungsprodukts sowie
 - cc) sämtliche Zahlungen Dritter;
- b) die effektive Gesamtverzinsung der Prämienzahlungen über die gesamte Laufzeit und ein etwaiger effektiver Garantiezinssatz; und
- c) die voraussichtlichen prozentuellen Anteile der Versicherungssteuer, der Prämien zur Deckung versicherungstechnischer Risiken (Risikoprämien), gegliedert nach einzelnen Risiken, der in der Prämie einkalkulierten Kosten und der veranlagten Beträge (Sparprämien) an der voraussichtlichen Prämiensumme über die gesamte Laufzeit in Form einer tabellarischen Darstellung, die auch Angaben über die voraussichtlichen Kosten und Gebühren, die am veranlagten Vermögen bemessen werden, enthält.

Die Informationen über sämtliche Kosten und Gebühren, einschließlich der Kosten und Gebühren im Zusammenhang mit dem Vertrieb des Versicherungsprodukts, die nicht durch das zugrundeliegende Marktrisiko verursacht werden, sind in aggregierter Form zu erteilen, um dem Versicherungsnehmer zu ermöglichen, die Gesamtkosten sowie die kumulative Wirkung auf die Anlagerendite zu verstehen. Der Versicherungsnehmer ist ferner über die Modalitäten der ihn treffenden Zahlungspflichten zu informieren. Falls der Versicherungsnehmer dies verlangt, ist ihm bei Versicherungsanlageprodukten zusätzlich eine Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten zur Verfügung zu stellen. Über dieses Recht ist der Versicherungsnehmer zu informieren.

- Zum Textentwurf des § 135 Abs. 4 und Abs. 5 ist anzumerken, dass die dort eingangs erfolgte Beschreibung eines (Gebühren,- Provisions-, ...)Verbotes i.V.m. der nachträglichen Auflösung dieses Verbots aus unserer Sicht sprachlich nicht geglückt ist und unnötig kompliziert ist; die (zunächst) negative Umschreibung sollte vermieden werden.

Wir regen dazu an, sich an der Textierung der IDD anzulehnen, also zunächst die Zulässigkeit der Gebühren, Provisionen, ... zu beschreiben, um dann die Ausnahmen zu skizzieren (... , sofern ... nicht nachteilig ...).

- **Zu § 135c:** Die Transparenzformulierungen sind durchwegs schwer lesbar. Einfacher wäre nach wie vor, in der Kapitalversicherung von einer Gesamtkostenquote zu reden, oder umgekehrt davon, welcher Prozentsatz der Bruttoprämie zur Veranlagung gelangt.

■ **Zum best-interest-Ansatz:**

Wenngleich der *best-interest-Ansatz*, der auf Artikel 17 IDD basiert, in der aktuellen Novellierung des VAG berücksichtigt wird (§ 128 Abs. 1) und der künftige § 131 VAG klarstellen soll, dass das Versicherungsunternehmen vom VN diejenigen Informationen einholen soll, „die benötigt werden, um dessen Wünsche und Bedürfnisse zu ermitteln“, greifen diese Regelungen u.E. zu kurz:

Der *best-interest-Ansatz* der IDD stellt für die Versicherungsunternehmen wie auch für die - unselbständigen wie auch selbständigen - Versicherungsagenten hinsichtlich deren **vorvertraglicher Verpflichtungen** einen **echten Paradigmenwechsel** dar. Bisher haben praktisch keine aktiven vorvertraglichen Aufklärungspflichten für VR und Agenten hinsichtlich des Produktinhaltes und der Produkteignung für den Kunden bestanden. Es mussten - vereinfacht gesagt - bloß offenbare Fehlvorstellungen des Kunden berichtigt und dessen Fragen korrekt beantwortet werden; eine allfällige Haftung erfolgt ausschließlich nach den allgemeinen Regeln der *culpa in contrahendo* und diese kam angesichts der geringen Verpflichtungen für VR und Agent in der Praxis kaum vor (vgl. z.B. OGH 7 Ob 51/86; OGH 7 Ob 9/94). Demgegenüber besteht für den Versicherungsmakler i.S.d. Verpflichtungen nach § 28 MaklerG eine aktive Pflicht zu Risikoanalyse und der Vermittlung nach dem Prinzip des *best advice*.

Der *best-interest-Ansatz* der IDD hat seine Begründung im Ansinnen, den Erwerb nicht geeigneter Produkte durch den Kunden möglichst zu verhindern, sodass der Vertrieb von Versicherungsprodukten stets mit einem Wunsch- und Bedürfnistest anhand der vom Kunden stammenden Angaben einhergehen soll, damit dieses Produkt tatsächlich den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entspricht (vgl. Erwägungsgrund 44 der IDD). Um dies zu gewährleisten, muss künftig

- der Versicherungsmakler an seiner bisherigen - durch § 28 MaklerG festgeschriebenen - Praxis wohl nichts ändern, zumal er ohnehin der Verpflichtung zum *best advice* unterliegt;
- der Versicherer und der Versicherungsagent jedoch völlig anders agieren als bisher und die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zunächst aktiv erfragen, um ein tatsächlich geeignetes Produkt anzubieten. Dadurch wird gleichzeitig der Haftungsmaßstab der Haftung aus *culpa in contrahendo* gravierend ansteigen (müssen); jegliches Anbieten / Vermitteln eines Produkts, das nicht den besten Interessen des VN entspricht und bisher ohne haftungsrechtliche Folgen bleiben konnte, führt künftig zu einer potenziellen Haftungssituation.

Angesichts dieser massiven **Auswirkungen auf zivilrechtlicher Ebene**, erscheint es angezeigt, den *best-interest-Ansatz* nicht nur im VAG (und in weiterer Folge für die selbständigen Versicherungsvermittler wohl auch in der GewO) zu statuieren, sondern v.a. **im VersVG zu verankern**. Dies würde diesem Grundsatz einerseits das notwendige rechtliche Gewicht verleihen und andererseits würde eine derartige Regelung wohl auch

zu **erhöhter Rechtssicherheit** beitragen, denn es könnten (z.B. im Rahmen der Erläuterungen) entsprechende Präzisierungen dieses Grundsatzes vorgenommen werden. Erfolgt dies nicht, dann verbleibt insofern Rechtsunsicherheit, als abgewartet werden muss, wie die Rspr. künftig den Grundsatz *best-interest* interpretiert ...

Die **IDD-Umsetzung in Deutschland** zeigt diesbezüglich einen möglichen Weg auf: Bereits die aktuelle Fassung des dt. VVG beinhaltet in §§ 6 Abs. 1, 61 Abs. 1 die Verpflichtung, die Wünsche und Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu erfragen und einen darauf abgestimmten Rat zu erteilen. **§ 1a dt. VVG** wird darüber hinaus künftig (also infolge der IDD-Umsetzung in Deutschland) normieren, dass der „*Versicherer ... bei seiner Vertriebstätigkeit gegenüber Versicherungsnehmern stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln*“ muss.

■ **Ad Beratung / Beratungsverpflichtung (§ 133; §§ 135a f):**

- Der Fachverband Versicherungsmakler begrüßt zunächst den Ansatz, eine Beratung (= i.S.d. Definition der IDD und der vorgeschlagenen VAG-Novelle die *Abgabe einer persönlichen Empfehlung* ...) verpflichtend vorzuschreiben. Im Sinne eines gemeinsamen Positionspapieres des Versicherungsverbandes VVO, des Bundesgremiums der Versicherungsagenten und des Fachverbandes der Versicherungsmakler vom März 2017 hat sich die Branche dafür ausgesprochen, dass der Vertrieb / die Vermittlung von Versicherungsprodukten ausschließlich mit Beratung erfolgen sollte.
Gerade im Versicherungsbereich mit seinen abstrakten und regelmäßig sehr komplexen Produkten soll der Kunde in der Entscheidungsfindung nicht allein gelassen werden; Fehlkäufe des Kunden sollen vermieden werden. Im Sinne des dadurch erforderlichen Kundenschutzes soll die **Beratung (= Empfehlung) zum Standard werden und gleichzeitig soll verhindert werden, dass das beratungsfreie Geschäft zum echten, erfolgreichen Geschäftsmodell wird.**
- Das - den Beteiligten im gegenständlichen Begutachtungsprozess hinreichend bekannte - **Rechtsgutachten von Univ.-Prof. Dr. Jabornegg** zur Frage nach einer notwendigen Beratungsverpflichtung kommt mit einer ausführlichen Analyse der Rechtslage unter Berücksichtigung der Spezifika der österr. Regelungen zum eindeutigen Ergebnis, dass **keine Ausnahmen von einer verpflichtenden Beratung zugelassen** werden können. Eine Zusammenfassung des Gutachtens steht auf der vom Fachverband eingerichteten Website *FitForIDD* www.fitforidd.at im Downloadbereich zur Verfügung.
- Die österreichischen Versicherungsmakler unterliegen (zivilrechtlich) dem sog. *best-advice*-Prinzip i.S.d. § 28 MaklerG. Nach herrschender Rechtsansicht impliziert die Verpflichtung zum *best-advice* auch die Pflicht zur Abgabe einer persönlichen Empfehlung an den Kunden (dies entspricht im Prinzip der Definition der Beratung i.S.d. IDD). Dies betrifft im Übrigen nicht nur den Versicherungsmakler, sondern auch den sog. echten Mehrfachagenten (Mehrfachagent hinsichtlich konkurrenzierender Produkte) und insb. auch den Gewerblichen Vermögensberater,

wenn dieser in der Form des Versicherungsmaklers Versicherungsverträge vermittelt.

- Im Sinne der Ermöglichung eines fairen Wettbewerbs - immerhin eine der Hauptintentionen der IDD - ist eine Beratungsverpflichtung daher auch für alle anderen Vertriebsformen umzusetzen. Andernfalls würden Versicherungsmakler, Mehrfachagenten und die genannten Gewerblichen Vermögensberater einem gravierenden Wettbewerbsnachteil unterliegen.
- Gewährt man - sei es nun im VAG oder später in der GewO - Ausnahmen von der Beratungsverpflichtung, so bleibt dennoch die vorhin dargelegte zivilrechtliche (aus dem *best-advice*-Prinzip abgeleitete) Verpflichtung zu Beratung (vulgo: Empfehlung) bestehen. Derartige unterschiedlichen Regelungen (in Verwaltungs- bzw. Aufsichtsgesetzen einerseits und den zivilrechtlichen Bestimmungen andererseits) tragen zur Rechtsunsicherheit bei und sollten aus unserer Sicht daher unbedingt vermieden werden.
- Wenn es für die unterschiedlichen Vertriebe unterschiedliche Anforderungen gibt, dann werden die Gerichte erst recht zu entscheiden haben, ob nicht denn ein Agent sich allenfalls wie ein Makler geriert hat und daher wie ein solcher zu behandeln ist.

Der Fachverband der Versicherungsmakler spricht sich angesichts der beschriebenen Umstände dafür aus, **keine Ausnahmen von der Beratungsverpflichtung zuzulassen** und damit insb. § 133 Abs. 2 VAG ersatzlos zu streichen.

- Für den **Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten** (§ 135a, § 135b) ist ergänzend anzumerken, dass gerade dieser Bereich in der jüngeren Vergangenheit infolge vielfältiger (bisweilen regelrecht strukturierter) Fehlberatungen und Fehlverkäufe für viele Verbraucherbeschwerden und Massenschäden gesorgt hat. Dass für genau diesen Bereich der Begutachtungsentwurf Ausnahmen von einer Beratungspflicht zulässt, entzieht u.E. nicht nur dem Verbraucherschutz den Boden, sondern sendet zudem das Signal aus, dass man aus den negativen Erfahrungen der Vergangenheit offenbar keine Lehren gezogen hat bzw. nicht ziehen will.

Die Beratungsverpflichtung beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten ist u.E. somit (ebenfalls) ohne Ausnahmen umzusetzen.

■ **Ad Weiterbildungsverpflichtung (§ 123a):**

Der VAG-Entwurf gibt diesbezüglich praktisch die IDD 1:1 wieder und konkretisiert die Weiterbildungsverpflichtung für die (Vertriebs-)Mitarbeiter der Versicherer nicht weiter. Er enthält insb. keine Regelungen darüber, ob bzw. welche Kriterien künftige Weiterbildungsmaßnahmen beinhalten müssen, damit die zu schulenden Personen die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse erlangen bzw. behalten. Der Novellenentwurf sieht i.d.Z. auch keinerlei VO-Ermächtigung o.dgl. vor, in der entsprechende Detailregelungen (insb. Kriterien für künftige Weiterbildungsmaßnahmen) platziert werden könnten.

Im Ergebnis bedeutet dies, dass

- keine objektiven Kriterien vorhanden sind, die beschreiben, welche Schulungen, Seminare usw. geeignet sind, den Vorgaben der IDD zur Erreichung eines angemessenen Leistungsniveau zu entsprechen
und dass
- es somit im völligen subjektiven Belieben jedes einzelnen Versicherungsunternehmens steht, Veranstaltungen als geeignete Weiterbildungsmaßnahmen zu titulieren.

Wir regen daher an, dass eine (zumindest rudimentäre) Beschreibung in das VAG aufgenommen wird, nach welchen objektiven Kriterien eine Schulung als geeignete Weiterbildungsmaßnahme anerkannt werden kann.

Alternativ ist diesbezüglich auch eine Verordnungsermächtigung vorstellbar, um die notwendigen Kriterien zu beschreiben.

■ Ad Verordnungsermächtigung der FMA nach § 128 Abs. 4:

Im Rahmen der Regeln über Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln im Versicherungsvertrieb (§§ 128ff) wird u.a. eine Verordnungsermächtigung der FMA vorgeschlagen (§ 128 Abs. 4), wonach diese - vereinfacht beschrieben - definieren kann, (1) welche Geschäftspraktiken als unredlich gelten bzw. welche Informationen nicht eindeutig oder irreführend sind sowie (2) welche Vergütungs- und Bewertungspraktiken unzulässig sind, weil sie mit dem *best-interest*-Grundsatz kollidieren.

Der Fachverband der Versicherungsmakler spricht sich klar gegen eine derartige Verordnungsermächtigung aus folgenden Gründen aus:

- Die FMA ist Aufsichtsbehörde und damit Kontrollorgan. Infolge der vorgeschlagenen VO-Ermächtigung würde sie gleichzeitig zum Rechtssetzungsorgan werden.

Im Sinne einer klaren Trennung von Rechtssetzung einerseits und Kontrolle/Aufsicht andererseits müssen bereits grundsätzliche Bedenken gegen eine derartige Regelung vorgebracht werden.

- Die IDD bzw. der vorliegende Entwurf eines VersVertrG beinhalten hinreichend Regelungen zu den notwendigen Informationen bzw. zur gesamten Thematik des *best-interest* und zur Vergütung. Es bedarf in diesem Zusammenhang schlichtweg keiner weiteren Regelungen; die gegenständlichen Themen sind bereits abschließend geregelt.
- Infolge der innerstaatlichen Umsetzung der IDD werden u.a. das VAG, das VersVG und die GewO novelliert. Zusätzlich zu diesen (neuen) Regelungen werden delegierte Rechtsakte der EK als Verordnung (und somit direkt wirksam) erlassen werden; dazu kommen noch technische Durchführungsstandards (z.B. zum IPID). Der Versicherungsvertrieb / die Versicherungsvermittlung sieht sich also bereits jetzt mit einer Flut von (kaum noch überschaubaren) Rechtsakten auf unterschiedlichen Ebenen (EU Rechtsakt Level 1; innerstaatliche Umsetzung; EU-Rechtsakte auf den Ebenen Level 2 und Level 3) konfrontiert. Eine weiterer, zusätzlicher Rechtsakt,

den die gegenständliche VO-Ermächtigung ermöglicht, würde die Grenzen des dies-
bezüglich Zumutbaren definitiv sprengen.

Abschließende Anmerkung:

Mit einstimmigem Beschluss des Wirtschaftsparlaments der WKÖ vom 28.6.2012 hat sich
die WKÖ insb. gegen jegliche staatliche Eingriffe in Vergütungssysteme ausgesprochen.
Der Fachverband der Versicherungsmakler steht vollinhaltlich zu diesem Beschluss.



Christoph Berghammer, MAS
Fachverbandsobmann



Mag. Erwin Gisch, MBA
Fachverbandsgeschäftsführer



Dr. Klaus Koban
Leiter Arbeitskreis Recht

