VersR Versicherungsrecht

Zeitschrift für Versicherungsrecht, Haftungs- und Schadensrecht

Aufsätze

*Prof. Dr. Michael Gruber / Dr. Julia Baier, Salzburg**

Die Umsetzung der IDD im österreichischen Gewerberecht

I. Einleitung

Die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)[1] war – nach einer Verlängerung der Umsetzungsfrist – bis 1.7.2018 umzusetzen.[2] Die Umsetzungsbestimmungen sollten ab 1.10.2018 gelten. Die IDD erfasst sowohl den Direktvertrieb von Versicherungsprodukten durch Versicherungsunternehmen als auch den Vertrieb durch Versicherungsvermittler.[3] Der österreichische Gesetzgeber setzte daher die IDD in zwei separaten Novellen um: den Vertrieb durch Versicherungsunternehmen regeln die §§ 128 ff. VAG.[4] Hier erfolgte die Umsetzung rechtzeitig, die neuen Bestimmungen gelten seit 1.10.2018. Der Vertrieb durch Versicherungsvermittler war schon bisher in Umsetzung der Versicherungsvermittlungsrichtlinie (IMD)[5] in der Gewerbeordnung (GewO 1994) geregelt. Deren Novellierung in Umsetzung der IDD wurde erst am 28.12.2018 mit der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018[6] kundgemacht; somit fast ein halbes Jahr zu spät. Das Inkrafttreten der meisten dort enthaltenen Regelungen ist für einen Monat nach Kundmachung vorgesehen (28.1.2019).

Die Umsetzung der IDD war damit allerdings für das Recht der Versicherungsvermittler noch nicht abgeschlossen. Die Wohlverhaltensregeln der IDD wurden in einer auf der Grundlage des § 69 Abs. 2 GewO erlassenen Verordnung der Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort umgesetzt (Standesregeln-VO)[7]. Die Verordnung wurde am 17.6.2019 kundgemacht und ist seit 18.6.2019 in Kraft. Hintergrund für die teilweise Umsetzung in einer Durchführungsverordnung ist, laut den Materialien zur GewO-Novelle, eine übersichtliche Gesetzesstruktur zu gewährleisten.[8] Einige Regelungsmaterien, die bislang in Umsetzung der IMD in den §§ 137 ff. GewO enthalten gewesen waren, wurden in die Verordnung verschoben.

II. Persönlicher Anwendungsbereich

1. Versicherungsvermittler

Die GewO definierte bislang Versicherungsvermittlung entsprechend der IMD als

„das Anbieten, Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Abschließen von Ver-

* *Prof. Dr. Michael Gruber* ist Leiter, *Dr. Julia Baier* ist stellvertretende Leiterin des Forschungsinstituts für Privatversicherungsrecht an der Universität Salzburg.

1 Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20.1.2016 über Versicherungsvertrieb (ABlEU L 26/19).

2 Die ursprünglich vorgesehene Umsetzungsfrist bis zum 23.2.2018 (vgl. Art. 42 IDD) wurde durch die Richtlinie (EU) 2018/411 zur Änderung der Richtlinie (EU) 2016/97, ABlEU L 76/28, rückwirkend verschoben; vgl. *Ramharter*, Verschiebung der Anwendung des IDD-Regimes über Versicherungsvertrieb auf den 1.10.2018, ZFR 2018, 203.

3 *Gruber*, Die Versicherungsvertriebsrichtlinie – Teil I, ZFR 2016, 211 (212); *Gruber/Baier*, Vergütungen nach der IDD, VersR 2018, 1093 (1094); *Reiff*, Die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) in das deutsche Recht, VersR 2016, 1533 (1535 f.).

4 Eingeführt durch das VersVertrRÄG 2018, BGBl. I 2018/16.

5 Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9.12.2002 über Versicherungsvermittlung, ABlEU L 9/3.

6 BGBl. I 2018/112.

7 Verordnung Standesregeln für Versicherungsvermittlung, BGBl. II 2019/162.

8 EBRV BlgNR 371 26. GP 2. Weiter unten V.1.

sicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall. Es kann sich dabei insbesondere um Versicherungsagenten- oder um Versicherungsmaklertätigkeiten im Sinne des Versicherungsvertragsgesetzes (VersVG), BGBl. Nr. 2/1959, in der geltenden Fassung, und des Maklergesetzes, BGBl. Nr. 262/1996, in der geltenden Fassung, handeln."[9]

Nunmehr wurde die Definition des Begriffs Versicherungsvermittlung an die Definition für „Versicherungsvertrieb" der IDD (Art. 1 Nr. 1) angepasst. Die IDD spricht von Vertrieb statt von Vermittlung, da sie im Gegensatz zur Vorgängerrichtlinie auch den Direktvertrieb durch Versicherungsunternehmen erfasst. Insoweit konnte die Richtlinienumsetzung aber nicht in der GewO erfolgen. Denn auf den Betrieb von Versicherungsunternehmen ist die GewO gemäß deren § 2 Abs. 1 Nr. 14 nicht anzuwenden. Deren Tätigkeiten unterliegen dem VAG.[10] Kein Versicherungsvermittler im Sinne der GewO ist demnach ein Versicherungsunternehmen, das Versicherungen direkt vertreibt. Auch ein Versicherungsunternehmen, das Versicherungsverträge für ein anderes Versicherungsunternehmen vermittelt, fällt nicht unter die GewO.

Als *Versicherungsvermittler* gilt gem. § 137 Abs. 2 GewO n.F. jede natürliche oder juristische Person oder eingetragene Personengesellschaft, die die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung gegen Vergütung aufnimmt oder ausübt.[11] Als *Versicherungsvermittlung* gilt nun in der GewO:

1. die Beratung, das Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen,

2. das Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall,

3. das Bereitstellen von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Kunde über eine Website oder andere Medien wählt, sowie 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, oder

4. die in Nr. 1 bis 3 genannten Tätigkeiten in Bezug auf Rückversicherungsverträge.[12]

Nr. 1 und 2 ähneln der bisherigen Definition. Nr. 3 stellt klar, dass auch der Internetvertrieb einschließlich sog. Vergleichsportale erfasst ist, wenn der Kunde auch den Vertrag über das Internet abschließen kann. Nach zutreffender Auffassung entsprach dies bereits bisheriger Rechtslage.[13]

Nach der GewO konnte Versicherungsvermittlung bisher im Umfang einer Gewerbeberechtigung gem. § 94 Nr. 75 oder Nr. 76 oder als Nebengewerbe ausgeübt werden. Rechtstatsächlich wird die Versicherungsvermittlung in Österreich hauptsächlich von Versicherungsagenten und Versicherungsmaklern und Beratern in Versicherungsangelegenheiten (reglementierte Gewerbe nach § 94 Nr. 76 GewO) betrieben. Gewerbliche Vermögensberater (§ 94 Nr. 75 GewO) verfügen über eine eingeschränkte Gewerbeberechtigung zur Versicherungsvermittlung: Sie sind gem. § 136a Abs. 1 Nr. 2 lit. c GewO zur Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen berechtigt. Die Sonderregeln für die Versicherungsvermittlung durch Banken (§ 21 BWG)[14] und für die bis 2008 begründeten Nebengewerbe der Versicherungsvermittlung (§ 376 Nr. 18 Abs. 11 GewO) bleiben aufrecht.

2. Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit

Die IDD grenzt Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit von sonstigen Versicherungsvermittlern ab und nimmt sie von manchen ihrer Bestimmungen aus. Im österreichischen Gewerberecht heißt das: Soweit in der GewO selbst nichts anderes bestimmt ist, gelten die Bestimmungen über Versicherungsvermittlung auch für Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit (§ 137 Abs. 3 letzter S. GewO). In der Sache gelten die gewerberechtlichen Bestimmungen weitgehend auch für die Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit. Ausnahmen bestehen insbesondere in geringeren Anforderungen für die fachliche Eignung (unten III. 1.) und die Weiterbildungspflicht (unten III. 2.). Von einigen der Standesregeln sollen Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit ausgenommen sein. Dies ergibt sich aus § 2 Abs. 1 Standesregeln-VO, nach dem nur die Pflichten gem. § 1 Abs. 1 bis 3, Abs. 7, Abs. 8, Abs. 9 Nr. 1 bis 4 und Nr. 9 und die §§ 3 bis 6 der VO einzuhalten sind.

Gemäß § 137 Abs. 3 GewO ist Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit jede natürliche oder juristische Person, die kein Kreditinstitut und keine Wertpapierfirma[15] 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 Haftpflichtrisiken ab, es sei denn, diese Abdeckung ergänzt die Ware oder die Dienstleistung, die der Vermittler hauptberuflich bzw. als Hauptgeschäftszweck anbietet.

Die Definition entspricht jener in Art. 2 Abs. 1 Nr. 4 IDD. Praktisch geht es nur um die Vermittlung von Kfz-Versicherungen durch Kfz-Händler oder die Vermittlung von Reiseversicherungen durch Reisebüros.

Handelt es sich beim Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit um einen sog. *Bagatellvermittler*, so sind die gewerberechtlichen Bestimmungen über Versicherungsvermittlung auf diesen Vermittler grundsätzlich („soweit in diesem Bundesgesetz

9 § 137 Abs. 1 GewO i.d.F. vor BGBl. I 2018/112.

10 EBRV BlgNR 371 26. GP 4. Für den Versicherungsvertrieb gelten die §§ 128 ff. VAG.

11 Diese Definition fand sich bereits bisher in § 137a Abs. 1 GewO.

12 § 137 Abs. 1 GewO i.d.F. BGBl. I 2018/112.

13 *Gruber*, Die Versicherungsvertriebsrichtlinie – Teil I, ZFR 2016, 211 (212).

14 Dazu *Gisch/Weinrauch*, Versicherungsvertrieb durch Banken, ZVers 2019, 193.

15 Im Sinne des Art. 4 Abs. 1 Nr. 1 und Nr. 2 der Verordnung (EU) Nr. 575/2013.

nicht anderes bestimmt ist")[16] entsprechend der Vorgabe in Art. 1 Abs. 3 IDD nicht anzuwenden (§ 137a Abs. 1 GewO). Dazu müssen folgende Bedingungen kumulativ erfüllt sein:

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.

2. Die Prämie für das Versicherungsprodukt übersteigt bei zeitanteiliger Berechnung auf Jahresbasis nicht 600 €.

3. Die Prämie pro Person übersteigt abweichend von Nr. 2 nicht 200 €, wenn die Versicherung eine ergänzende Leistung zu einer der in Nr. 1 genannten Dienstleistungen darstellt und die Dauer dieser Dienstleistung nicht mehr als drei Monate beträgt.

III. Fachliche Eignung und Weiterbildung

1. Fachliche Eignung

Schon bisher war das Vorhandensein angemessener Kenntnisse und Fertigkeiten in Bezug auf die Aufgaben als Versicherungsvermittler gefordert, um in das Vermittlerregister GISA[17] aufgenommen zu werden.[18] Gemäß Art. 10 Abs. 1 IDD stellen die Herkunftsmitgliedstaaten sicher, dass Versicherungs- und Rückversicherungsvertreiber sowie Angestellte von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen, die die Tätigkeit des Versicherungs- oder Rückversicherungsvertriebs ausüben, über die angemessenen Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen, die sie zur ordnungsgemäßen Erfüllung ihrer Aufgaben benötigen. Im Vergleich zur bisherigen Rechtslage ist neu, dass in der IDD spezifische Mindestvorgaben für diese Kenntnisse und Fertigkeiten in einem Anhang enthalten sind.[19] Diese Vorgaben wurden in die GewO übernommen: Gem. § 137b GewO 1994 i.d.F. BGBl. I 2018/112 ist die erforderliche fachliche Eignung gemäß den in der Anl. 9 dargelegten Mindestanforderungen zu erfüllen. Die neue Anl. 9 zur GewO entspricht dem Anhang der IDD und ist wie dieser in drei Sparten gegliedert – Versicherungszweige der Nichtlebensversicherung, Versicherungsanlageprodukte, Lebensversicherungszweige. Zu erfüllen haben die fachliche Eignung Einzelunternehmer und bei Gesellschaften jene Personen im Leitungsorgan des Unternehmens, die für die Versicherungsvermittlung maßgeblich verantwortlich sind.[20] Bislang wurde die fachliche Eignung von lediglich mindestens einem Drittel der für die Versicherungsvermittlung verantwortlichen Personen des Leitungsorgans verlangt. Auch direkt bei der Versicherungsvermittlung mitwirkende Beschäftigte müssen besagte Eignung aufweisen, wobei für diese entsprechend einer vom österreichischen Gesetzgeber wahrgenommenen Umsetzungsoption[21] weiterhin der Nachweis einer internen Einschulung genügt.

Die IDD sieht vor, dass die Anforderungen, die an Kenntnisse und Fähigkeiten zu stellen sind, an die spezielle Tätigkeit und die vertriebenen Produkte angepasst werden sollen. Insbesondere solle das für Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit gelten (vgl. Art. 10 Abs. 2 Unterabs. 4 IDD). Um dem zu entsprechen, sieht § 137b Abs. 4 GewO vor, dass nähere Vorschriften über die fachliche Eignung bei nebengewerblicher Tätigkeit, bei Nebentätigkeit und bei eingeschränkter Tätigkeit durch Verordnung festgelegt werden können. Eine solche Verordnung ist bis dato nicht erlassen worden.

2. Weiterbildung

Gemäß Art. 10 Abs. 2 IDD tragen die Herkunftsmitgliedstaaten dafür Sorge, dass Versicherungs- und Rückversicherungsvermittler sowie Angestellte von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen und Angestellte von Versicherungsvermittlern den Anforderungen ständiger beruflicher Schulung und Weiterbildung genügen, um ein angemessenes Leistungsniveau aufrecht zu erhalten, das den von ihnen wahrgenommenen Aufgaben und dem entsprechenden Markt entspricht.[22] Dementsprechend sieht § 137b Abs. 3 GewO[23] nun vor, dass Einzelunternehmer, bei Gesellschaften jene Personen im Leitungsorgan des Unternehmens, die für die Versicherungsvermittlung maßgeblich verantwortlich sind, sowie direkt bei der Versicherungsvermittlung mitwirkende Beschäftigte den Anforderungen ständiger beruflicher Schulung und Weiterbildung im Ausmaß von mindestens 15 h pro Jahr[24] genügen müssen, um ein angemessenes Leistungsniveau aufrecht zu erhalten, das den von ihnen wahrgenommenen Aufgaben und dem jeweiligen Markt entspricht. Bei Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit beträgt die Verpflichtung 5 h pro Jahr. Für gewerbliche Vermögensberater gilt eine Weiterbildungsverpflichtung im Ausmaß von 20 h pro Jahr (§ 136a Abs. 6 GewO – die Verpflichtung gem. § 137b Abs. 3 entfällt entsprechend), wobei nach den Materialien[25] 15 h für die Versicherungsvermittlung entsprechend den Vorgaben der IDD und weitere 5 h für die übrigen Tätigkeiten reserviert sein sollen. Die Weiterbildungs-

16 Die Standesregeln-VO bestimmt, dass für Bagatellvermittler nur zwei Vorschriften der VO gelten sollen – § 1 Abs. 1 und Abs. 2 (s. § 2 Standesregeln-VO). Dies bedeutet, dass jedenfalls nach der Erlasserin der Standesregeln-VO die VO Bagatellvermittler grundsätzlich in ihren Anwendungsbereich einschließt. Unter dem Gesichtspunkt des Legalitätsprinzips (Art. 18 B-VG) zulässig ist dies nur, wenn man davon ausgeht, dass sich § 137a Abs. 1 GewO lediglich auf gesetzliche Bestimmungen über Versicherungsvermittlung bezieht. Die GewO bestimmt nämlich an keiner Stelle, dass die VO auf Bagatellvermittler anwendbar sein solle.

17 Gewerbeinformationssystem Austria (§§ 365–365g GewO).

18 § 137b GewO 1994 i.d.F. vor BGBl. I 2018/112.

19 Art. 10 Abs. 2 Unterabs. 6 IDD i.V.m. Anhang I zur IDD.

20 § 137b Abs. 1 S. 2 GewO: „Bei Gesellschaften (§ 9 Abs 1) dürfen im Leitungsorgan eines Unternehmens als Personen, die für die Versicherungsvermittlung maßgeblich verantwortlich sind, nur solche Personen eingesetzt werden, die den Anforderungen dieses Absatzes entsprechen."

21 *Funk-Leisch*, Die organisatorischen Anforderungen der Richtlinie 2016/97/EU über Versicherungsvertrieb in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD), 2017, S. 51, 56.

22 *Gisch*, Die Weiterbildungsverpflichtung im Versicherungsvertrieb, ZVers-Spezial (2018), 30.

23 Ausführlich *Gisch*, Die Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsvermittler, ZVers 2019, 63.

24 Das entspricht den Vorgaben der IDD (Art. 10 Abs. 2 Unterabs. 2).

25 EBRV BlgNR 371 26. GP 4.

verpflichtung gilt ab dem der Eintragung im GISA nächstfolgenden Kalenderjahr. Um einen einheitlichen Beginn der Weiterbildungsverpflichtung zu gewährleisten, ist in § 376 Nr. 18 Abs. 10 GewO ein einheitlicher Beginn der Verpflichtung mit 1.1.2019 vorgesehen.[26]

Als Schulungen im genannten Sinne gelten einschlägige Lehrgänge (§ 137b Abs. 3a GewO), wobei es den Unternehmen überlassen sein soll, je nach bereits erworbenen Kenntnissen und dem konkreten Tätigkeitsfeld eines Mitarbeiters zu wählen, welche Weiterbildungsmaßnahmen gesetzt werden sollen.[27] Eine Einschränkung auf eine bestimmte Form der Weiterbildung besteht von Gesetzes wegen nicht. Es wären beispielsweise auch Online-Schulungen oder Webinare möglich.[28] Nachweise über Schulungsteilnahmen sind für mindestens fünf Jahre am Standort des Gewerbes zur jederzeitigen Einsichtnahme aufzubewahren (§ 137b Abs. 3 letzter S. GewO).

Die zuständigen Fachorganisationen der Wirtschaftskammer Österreich haben Lehrpläne für den Schulungsinhalt zu erarbeiten, die der Bestätigung des Bundesministers für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort bedürfen (§ 137b Abs. 3a GewO).[29] Die Lehrpläne haben vorzusehen, dass Einzelunternehmer sowie bei Gesellschaften die zur Weiterbildung verpflichteten Personen des Leitungsorgans mindestens die Hälfte der Weiterbildung nur bei bestimmten unabhängigen Bildungsinstitutionen zu absolvieren haben.[30]

Die Behörde hat das Vorliegen der Anforderungen betreffend Eignung und Weiterbildung regelmäßig zu überprüfen (§ 137b Abs. 6 GewO). Die wiederholte Nichterfüllung der Weiterbildungsverpflichtung hat, wie auch die Nichterfüllung der fachlichen Eignung, eine Entziehung der Gewerbeberechtigung gem. § 87 Abs. 1 Nr. 6 GewO zur Folge. Dies entspricht den Vorgaben der IDD.[31]

IV. Statusklarheit

Seit der Umsetzung der IMD (ab 2005) war es in Österreich möglich, als eingetragener „Versicherungsvermittler" sowohl Makler- als auch Agententätigkeiten auszuüben.[32] Ein Statusbekenntnis bereits bei Registereintragung war nicht verlangt.[33] Die IMD hatte lediglich vorgeschrieben, im jeweiligen konkreten Geschäftsfall klar und eindeutig seinen Status als der Sphäre des Versicherungsunternehmens zugehöriger Agent oder als der Sphäre des VN zuzurechnender Makler offenzulegen.[34] Im Gewerberegister war der Versicherungsvermittler bisher mit dem Zusatz „Versicherungsagent" oder mit dem Zusatz „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten", aber auch, sofern beide Tätigkeiten ausgeübt werden sollten, ohne Zusatz eingetragen.[35]

Nach verbreiteter Auffassung im Schrifttum[36] verlangt die IDD anders als die IMD Statusklarheit bereits beim Marktauftritt und nicht erst bei einem konkreten Geschäftsfall. Die Doppeltätigkeit als Makler und Agent soll demnach nicht mehr möglich sein.[37] Vermittler haben sich zu entscheiden, in welcher Form sie tätig werden wollen. Dieser Ansicht folgend,[38] hat der österreichische Gesetzgeber mit der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 eine verpflichtende Statusklarheit bei Eintragung ins Gewerberegister vorgesehen.[39]

Die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung darf nunmehr im Umfang einer Gewerbeberechtigung gem. § 94 Nr. 75 oder 76, als Nebengewerbe oder als Nebentätigkeit entsprechend der tatsächlichen Beziehung zu Versicherungsunternehmen *entweder* in der Form „Versicherungsagent" *oder* in der Form „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten" ausgeübt werden (§ 137 Abs. 2 S. 2 GewO). Eine bei Neuanmeldung bestehende oder eine neu angemeldete weitere Gewerbeberechtigung wird zu einer ruhenden Berechtigung (§ 137 Abs. 2a GewO). Die Wiederaufnahme einer Gewerbeausübung eines ruhenden Gewerbes der einen Art hat zur Voraussetzung, dass bezüglich der anderen Form das Ruhen angezeigt wurde oder die Endigung der Berechtigung eingetreten ist. Auch wenn ein Vermittler bisher berechtigterweise in beiden Formen tätig war, muss er sich nunmehr für eine Form entscheiden. § 376 Nr. 18 Abs. 12 GewO sieht diesbezüglich eine Übergangsbestimmung vor: Vermittler haben ab Inkrafttreten (also ab 28.1.2019) ein Jahr Zeit, um der Behörde mitzuteilen, ob sie die Versicherungsvermittlung als Makler oder als Agent ausüben möchten. Verfügen sie über mehrere Berechtigungen, müssen sie sich entscheiden, welche sie künftig ausüben wollen. Übrige Berechtigungen gelten als ruhend. Für jede natürliche oder juristische Person sollen damit keine gemischten Berechtigungen mehr aktiv vorliegen.[40] Gemäß § 376 Nr. 18 Abs. 13 GewO gelten, wenn eine Mitteilung gem. Abs. 12 nicht erfolgt, bestehende Berechtigungen als Berechtigung zur Versicherungsvermittlung in der Form Versicherungsagent, bis eine anderslautende Mitteilung erfolgt.

---

26 EBRV BlgNR 371 26. GP 7.

27 EBRV BlgNR 371 26. GP 5.

28 EBRV BlgNR 371 26. GP 5.

29 Die Lehrpläne wurden im Juli 2019 erlassen.

30 Näher *Gisch*, Die Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsvermittler, ZVers 2019, 63 (67).

31 Art. 3 Abs. 4 IDD.

32 *Jabornegg*, Statusklarheit und die Umsetzung im Zivilrecht, VersRdsch 2018, Heft 1–2, 50 (50 f.); *Baier*, Versicherungsvermittlung und Statusklarheit nach der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018, ZVers 2019, 135 (135); *Werber*, Pseudomakler und Scheinagent: Haftungs- und Zurechnungsfragen in FS Fenyves, 2013, S. 803, 804; *Werber*, Rechtsvergleichende Betrachtungen zum deutschen und österreichischen Recht der Versicherungsvermittlung, VersRdsch 2016, Heft 5, 26 (29 f.).

33 *Jabornegg*, Statusklarheit und die Umsetzung im Zivilrecht, VersRdsch 2018, Heft 1–2, 50 (50 f.); *Werber*, Pseudomakler und Scheinagent: Haftungs- und Zurechnungsfragen in FS Fenyves, 2013, S. 803, 804.

34 Vgl. das Mitteilungserfordernis in Bezug auf den angebotenen Vertrag gem. Art. 12 Abs. 1 lit. e IMD.

35 § 365a Abs. 1 Nr. 14 GewO i.d.F. vor BGBl. I 2018/112; vgl. auch *Werber*, Rechtsvergleichende Betrachtungen zum deutschen und österreichischen Recht der Versicherungsvermittlung, VersRdsch 2016, Heft 5, 26 (29 f.) m.w.N.

36 *Jabornegg*, Statusklarheit und die Umsetzung im Zivilrecht, VersRdsch 2018, Heft 1–2, 50 (51 f.); *Gisch/Weinrauch*, Statusklarheit, best interest und Co, ecolex 2016, 956 (959).

37 *Jabornegg*, Statusklarheit und die Umsetzung im Zivilrecht, VersRdsch 2018, Heft 1–2, 50 (52).

38 EBRV BlgNR 371 26.GP 4.

39 Ausführlich zur neuen Rechtslage *Baier*, Versicherungsvermittlung und Statusklarheit nach der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018, ZVers 2019, 135.

40 EBRV BlgNR 371 26. GP 7. Allerdings kann das Verbot der Doppeltätigkeit leicht durch Gründung einer Gesellschaft umgangen werden; vgl. *Baier*, Versicherungsvermittlung und Statusklarheit nach der Versicherungsvermittlungsnovelle 2018, ZVers 2019, 135 (137).

V. Standesregeln – ausgewählte Fragen

1. Die Vergütung

a) Inhaltliche Schranken

In § 1 Abs. 3 Standesregeln-VO findet sich die Bestimmung der IDD zur inhaltlichen Beschränkung von Vermittlervergütungen (Art. 17 Abs. 3)[41]. Eine derartige Bestimmung ist für das Vermittlergewerbe gänzlich neu. Vergütungen wurden bislang überhaupt keiner gewerberechtlichen Regelung unterworfen. Nach § 1 Abs. 3 Standesregeln-VO dürfen Versicherungsvermittler nicht in einer Weise Vergütungen annehmen oder die Leistung ihrer Angestellten vergüten oder bewerten, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert. Wie die IDD selbst verbietet die nationale Bestimmung damit zwar nicht bestimmte Vergütungsarten, etwa Provisionen. Vergütungen sind aber immer dann unzulässig, wenn sie einen Vermittler oder seine Angestellten dazu verleiten können, entgegen der Pflicht zum Handeln im bestmöglichen Kundeninteresse zu agieren. Es genügt die objektive Eignung zu solchem Agieren.[42] Insbesondere ist es nach § 1 Abs. 3 Standesregeln-VO nicht erlaubt, etwa über Verkaufsziele Anreize zu schaffen, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Produkt angeboten werden könnte. Es ist dem Vermittler weder erlaubt, für sich selbst solche Vergütungen (mit einem Versicherungsunternehmen)[43] zu vereinbaren, noch seine Angestellten in solch einer Weise zu vergüten. Die Bestimmung zeigt, dass gerade Verkaufsziele bzw. quantitative Kriterien, wie sie vor allem für den Erhalt von Bonifikationen relevant sind, als negativ betrachtet werden. Wann aber außerdem eine Vergütung dazu verleitet, entgegen den Kundeninteressen zu handeln, und folglich verboten ist, lässt sich der Bestimmung nicht entnehmen. Hinweise dazu können allerdings aus Art. 8 der Delegierten Verordnung (EU) 2017/2359 (DelVO)[44] abgeleitet werden.[45] Art. 8 DelVO konkretisiert eine spezielle Vergütungsbestimmung der IDD für Versicherungsanlageprodukte (Art. 29 Abs. 2), die im Ergebnis ebenfalls darauf abstellt, dass Vergütungen nicht zum Handeln entgegen den Kundeninteressen verleiten dürfen.[46] Angesichts dieser Parallelen ist es legitim, zur Konkretisierung der allgemeinen Bestimmung auch auf die Inhalte des Art. 8 DelVO zu blicken.[47] Art. 8 DelVO nennt Kriterien, die sich im Hinblick auf die Zulässigkeit einer Vergütung positiv oder negativ auswirken können. Als positiv betrachtet die DelVO beispielsweise das Abstellen auf qualitative Kriterien, etwa die Kundenzufriedenheit, zum Erhalt einer Vergütung; als negativ die Auszahlung der gesamten Vergütung bereits bei Vertragsabschluss und nicht verteilt über die Laufzeit.[48]

b) Offenlegung

Vermittlervergütungen greift die Standesregeln-VO auch noch in einem anderen Zusammenhang auf: Versicherungsvermittler haben dem Kunden rechtzeitig vor Abgabe seiner Vertragserklärung die Art der im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag erhaltenen Vergütung offenzulegen – § 1 Abs. 9 Nr. 9 Standesregeln-VO. Weiters haben sie gem. § 1 Abs. 9 Nr. 10 offenzulegen, ob sie auf Basis einer Gebühr arbeiten, die Vergütung also direkt vom Kunden bezahlt wird, ob sie auf Basis einer Provision arbeiten, die Vergütung also in der Versicherungsprämie enthalten ist, ob sie auf Basis einer anderen Art von Vergütung arbeiten, oder ob sie auf Basis einer Kombination dieser Arten von Vergütung arbeiten. Die Höhe der Gebühr ist nicht anzugeben, außer, wenn die Gebühr direkt vom Kunden zu bezahlen ist (§ 1 Abs. 10 der Standesregeln-VO).[49] Auch die Spezialbestimmungen für Versicherungsanlageprodukte[50] nehmen indirekt auf die Offenlegung von Vergütungen Bezug. Sie schreiben vor, dass anlässlich des Vertriebs von Versicherungsanlageprodukten rechtzeitig vor Vertragsabschluss Informationen über sämtliche Kosten und verbundene Gebühren zur Verfügung zu stellen sind.[51] Dazu zählen auch Kosten des Vertriebs, somit auch Vergütungen. Explizit genannt werden auch Beratungskosten. Sämtliche Kosten, die nicht durch das zugrunde liegende Marktrisiko verursacht werden, sind allerdings in aggregierter Form offenzulegen. Eine Ausweisung der konkreten Höhe der Vergütung erfolgt damit nicht. Nur wenn der Kunde es verlangt, hat eine Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten zu erfolgen. Dies wurde zumindest für die gleichlautende IDD-Bestimmung derart interpretiert, dass damit eine Ausweisung der Vergütungshöhe erfolgen solle.[52]

2. Beratung

Ein Versicherungsvermittler muss im Hinblick auf seine tatsächliche Beziehung zum Versicherungsunternehmen gem. § 137 Abs. 2 GewO offenlegen, ob er

- seinen Rat auf eine ausgewogene und persönliche Untersuchung gem. § 3 Abs. 5 Standesregeln-VO stützt (Makler),
- ob er vertraglich verpflichtet ist, Versicherungsvertriebsgeschäfte ausschließlich mit einem oder mehreren Versicherungsunternehmen zu tätigen (Einfachagent oder Mehrfachagent ohne konkurrierende Produkte); in diesem Fall hat er

41 Dazu bereits *Gruber/Baier*, Vergütungen nach der IDD, VersR 2018, 1093.

42 Vgl. – zur IDD-Regelung – eingehend *Gruber/Baier*, Vergütungen nach der IDD, VersR 2018, 1093 (1097 f.).

43 Vgl. die spiegelbildliche Verpflichtung für Versicherungsunternehmen in § 128 Abs. 3 VAG 2016 i.d.F. BGBl. I 2018/16.

44 Delegierte Verordnung (EU) 2017/2359 der Kommission vom 21.9.2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln, ABlEU L 341 vom 20.12.2017, S. 8.

45 S. dazu *Gruber/Baier*, Vergütungen nach der IDD, VersR 2018, 1093 (1104).

46 Eingehend dazu *Gruber/Baier*, Vergütungen nach der IDD, VersR 2018, 1093 (1101 ff.).

47 Darauf verweisen auch die Materialien zum Entwurf zu den Standesregeln; ebenso bereits *Gruber/Baier*, Vergütungen nach der IDD, VersR 2018, 1093 (1104).

48 Näheres s bei *Gruber/Baier*, Vergütungen nach der IDD, VersR 2018, 1093 (1105 ff.).

49 Für die Versicherung von Großrisiken gilt § 1 Abs. 10 der VO nicht – § 4 Abs. 1 Standesregeln-VO. Großrisiken sind laut § 137 Abs. 5 Nr. 7 GewO i.d.F. BGBl. I 2018/112 Risiken i.S.v. Art. 13 Nr. 27 der Richtlinie 2009/138/EG.

50 §§ 8 ff. Standesregeln-VO.

51 Vgl. § 9 Standesregeln-VO.

52 Vgl. *Gruber/Baier*, Vergütungen nach der IDD, VersR 2018, 1093 (1100 f.) m.w.N.

die Namen dieser Versicherungsunternehmen mitzuteilen; oder

- ob er nicht vertraglich verpflichtet ist, Versicherungsvertriebsgeschäfte ausschließlich mit einem oder mehreren Versicherungsunternehmen zu tätigen, und seinen Rat nicht auf eine ausgewogene und persönliche Untersuchung stützt (echter Mehrfachagent); in diesem Fall hat er die Namen derjenigen Versicherungsunternehmen mitzuteilen, mit denen er Versicherungsgeschäfte tätigen darf und auch tätigt.

Bislang war in § 137g GewO eine Beratungspflicht festgeschrieben. Der Versicherungsvermittler hatte den Kunden, abgestimmt auf die Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrags, entsprechend den Angaben, Wünschen und Bedürfnissen des Kunden zu beraten. Die IDD bietet nun zwar die Möglichkeit, eine Beratungspflicht einzuführen, schreibt die Beratung aber nicht zwingend vor. Sie überlässt die Entscheidung darüber den Mitgliedstaaten (Art. 22 Abs. 2 Unterabs. 3 IDD). Beratung ist nach der IDD die Abgabe einer persönlichen Empfehlung an den Kunden, entweder auf dessen Wunsch oder auf Initiative des Versicherungsvertreibers hinsichtlich eines oder mehrerer Versicherungsverträge (Art. 2 Abs. 1 Nr. 15 IDD). Gibt der Versicherungsvermittler eine solche Empfehlung ab – berät er in diesem Sinne – dann hat er dies in der Art zu tun, dass er erläutert, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht (Art. 20 Abs. 1 Unterabs. 3 IDD). In der Standesregeln-VO ist nun eine derartige Beratungspflicht grundsätzlich für jede Art von Vermittler vorgesehen (§ 3 Abs. 2 Standesregeln-VO). Die bislang bestehende Pflicht zur Beratung soll grundsätzlich beibehalten werden.[53] Wie bisher ist die Beratung, nun im Begriffsverständnis der IDD, das im Übrigen in die GewO[54] übernommen wurde, immer in Bezug auf die Produktpalette zu sehen, die der Vermittler anzubieten hat. Je nach Art des Vermittlers kann sie somit auch unterschiedlich ausfallen. Ein Makler (bzw. eine Person, die dem Kunden mitteilt, dass sie auf Grundlage einer ausgewogenen und persönlichen Untersuchung berät) hat wie auch bisher seinen Rat auf eine Untersuchung i.S.d. § 28 Nr. 3 MaklerG[55] von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen zu stützen (§ 3 Abs. 5 Standesregeln-VO). Ein echter Mehrfachagent hat auf diese Weise, jedoch eingeschränkt auf Verträge von Versicherungsunternehmen, für die er tätig werden darf und auch Geschäfte tätigt, vorzugehen (§ 3 Abs. 5 der VO). Die übrigen Vermittler haben sich auf die Produkte in ihrer Angebotspalette zu beschränken.[56]

Neu ist nun, dass es für unechte Mehrfachagenten, also solche, die zwar Produkte unterschiedlicher Versicherungsunternehmen, welche aber nicht konkurrieren, anbieten, und für Ausschließlichkeitsagenten eine Ausnahme von der Beratungspflicht gibt: Keine Beratung braucht zu erfolgen, wenn der VN den Abschluss eines bestimmten Vertrags wünscht und nach einer entsprechenden Warnung in einer gesonderten Erklärung nachweislich auf die Inanspruchnahme einer Beratung verzichtet. Der Versicherungsvermittler darf den VN nicht zu einem Beratungsverzicht veranlassen (§ 3 Abs. 3 Standesregeln-VO). Auch im Fall einer Ausnahme von der Beratungspflicht ist aber ein Versicherungsvermittler nach der Standesregeln-VO, die auch damit eine IDD-Vorgabe umsetzt, dazu verpflichtet, vor Abgabe der Vertragserklärung des VN die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu ermitteln (§ 3 Abs. 1 der VO). Ist der Vermittler also zur Beratung verpflichtet, muss er den am besten den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entsprechenden Vertrag anbieten. Ist er ausnahmsweise nicht zur Beratung verpflichtet, hat er zu beachten, dass, wenn er Verträge anbietet, diese den Wünschen und Bedürfnissen entsprechen müssen. Ein Abschlussverbot hinsichtlich eines ausdrücklich von einem Kunden, der verordnungskonform auf Beratung verzichtet hat, gewünschten Vertrags, der nicht den Bedürfnissen des Kunden entspricht, ergibt sich u.E. daraus nicht.

3. Produktbezogene Informationspflichten

Mit der Standesregeln-VO werden Vermittlern von der IDD vorgesehene produktbezogene Informationspflichten auferlegt. Einerseits hat der Vermittler dem Kunden vor dessen Abgabe der Vertragserklärung objektive Informationen über das Versicherungsprodukt in einer verständlichen Form zu erteilen, damit der Kunde eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann.[57] Darüber hinaus hat er dem Kunden in verständlicher Form auch die relevanten Informationen über das Versicherungsprodukt zu erteilen,[58] beides mit Rücksicht auf Komplexität des Versicherungsprodukts und Art des Kunden. Wie sich relevante und objektive Informationen unterscheiden, bleibt in der VO, genau wie nach der IDD, unklar.[59] Die VO übernimmt den Wortlaut der IDD. Die besagten „relevanten" Informationen sind aber beim Vertrieb von Nichtlebensversicherungsprodukten der Richtlinie 2009/138/EG (Solvency-II-Richtlinie) bzw. beim Vertrieb von Lebensversicherungsprodukten gem. § 5 Nr. 63 lit. b VAG 2016 mittels eines standardisierten Informationsblatts (auf Papier oder anderem dauerhaftem Datenträger) zu erteilen.[60] Für die Informationsblätter verweist die VO auf § 133 Abs. 3 bzw. § 135c Abs. 3 VAG. Dort ist die Ausgestaltung der Informationsblätter, die von demjenigen zu er-

53 Vgl. die Erläuterungen zum Begutachtungsentwurf des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort zu einer VO Standesregeln für Versicherungsvermittlung S. 3, abrufbar unter https://www.ris.bka.gv.at/Dokument.wxe?&Abfrage=Begut&Dokumentnummer=BEGUT_COO_2026_100_2_1589234 (zuletzt abgerufen am 27.9.2019).

54 § 137 Abs. 5 Nr. 6 GewO i.d.F. BGBl. I 2018/112.

55 Vermittlung des nach den Umständen des Einzelfalls bestmöglichen Versicherungsschutzes, wobei sich die Interessenwahrung aus sachlich gerechtfertigten Gründen auf bestimmte örtliche Märkte oder bestimmte Versicherungsprodukte beschränken kann, sofern der Versicherungsmakler dies dem Versicherungskunden ausdrücklich bekanntgibt.

56 Diesbezüglich vgl. für die vormalige Beratungspflicht gem. § 137f GewO *Jabornegg*, Zur Umsetzung von Beratungspflichten für den Versicherungsvertrieb gemäß IDD, wbl 2017, 481 (481 ff.); für das Verständnis nach der IDD, das in der Standesregeln-VO umgesetzt ist, vgl. z.B. *Schauer*, Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) 2017, S. 69, 77.

57 § 3 Abs. 1 Standesregeln-VO.

58 § 3 Abs. 6 Standesregeln-VO.

59 Zu dieser Problematik vgl. etwa *Schauer*, Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) 2017, S. 69, 89.

60 § 3 Abs. 7 Standesregeln-VO. Für Lebensversicherungsprodukte sind nach der IDD keine Informationsblätter vorgesehen. Der nationale Gesetzgeber hat diese eigenständig vorgesehen, um eine Lücke zu schließen, die sich daraus ergab, dass Informationsblätter zwar einerseits für Versicherungsanlageprodukte – über die PRIIP-VO – vorgesehen sind, andererseits für die oben erwähnten Nichtlebensversicherungsprodukte, nicht aber für die genannten Risikolebensversicherungsprodukte; vgl. *T. Böhm*, Informations- und Beratungspflichten für VU nach dem Versicherungsvertriebsrechts-Änderungsgesetz 2018 (VersVertrRÄG 2018) (Teil I), ecolex 2019, 21 (23).

stellen sind, der das Produkt konzipiert, geregelt. § 133 Abs. 2 VAG, auf den § 133 Abs. 3 und § 135c Abs. 3 verweisen, gibt an, welchen Inhalt das Blatt zumindest aufweisen muss. Die gem. Standesregeln-VO zu erteilende relevante Information über das Versicherungsprodukt entspricht diesem Inhalt.[61] Eine Ausnahme von den besagten Informationspflichten besteht, wenn Versicherungen für Großrisiken vertrieben werden (§ 4 Abs. 1 Standesregeln-VO).

4. Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten

Versicherungsanlageprodukte sind der Definition in Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 IDD bzw. § 137 Abs. 5 Nr. 8 GewO i.d.F. BGBl. I 2018/112 entsprechende Versicherungsprodukte.[62] Die IDD enthält ein eigenes Kapitel mit Wohlverhaltensregeln im Zusammenhang mit deren Vertrieb, die zusätzlich zu den allgemeinen Bestimmungen zu beachten sind. Die IDD-Vorgaben werden in den §§ 8, 9 und 10 der Standesregeln-VO umgesetzt. In den Spezialbestimmungen geht es zum einem um zusätzliche Informationspflichten. Neben den bereits erwähnten Informationen über Kosten des Versicherungsanlageprodukts einschließlich der Kosten für den Vertrieb[63] muss darüber informiert werden, sofern eine Beratung erfolgt, ob der Versicherungsvermittler dem Kunden eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageprodukts, das dem Kunden empfohlen wird, anbietet (§ 9 Abs. 1 Nr. 1 der VO). Außerdem müssen geeignete Leitlinien und Warnhinweise zu den mit Versicherungsanlageprodukten oder mit bestimmten vorgeschlagenen Anlagestrategien verbundenen Risiken gegeben werden (§ 9 Abs. 1 Nr. 2 der VO). Zum anderen sind zusätzliche Pflichten im Zusammenhang mit einer Beratung über Versicherungsanlageprodukte verankert: Hierbei sind neben Wünschen und Bedürfnissen auch die notwendigen Informationen über Kenntnisse und Erfahrung des Kunden im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Produkt- oder Dienstleistungstyp, über die finanziellen Verhältnisse des Kunden einschließlich seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, und über die Anlageziele, einschließlich der Risikotoleranz des Kunden, zu beschaffen, um dem Kunden jene Versicherungsanlageprodukte empfehlen zu können, die für ihn geeignet sind und insbesondere seiner Risikotoleranz und seiner Verlusttragungsfähigkeit entsprechen (*Geeignetheitstest*; § 10 Abs. 1 der VO). Findet keine Beratung statt, weil der Kunde darauf den Vorgaben entsprechend verzichtet hat, ist zumindest um die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden in Bezug auf den speziellen Typ der angebotenen oder angeforderten Produkte oder Dienstleistungen zu bitten, um beurteilen zu können, ob diese angemessen sind (*Angemessenheitstest*; § 10 Abs. 3 der VO). Den Vermittler trifft eine Warnpflicht, wenn er aufgrund der erhaltenen Informationen zu der Auffassung gelangt, dass das Produkt für den Kunden unangemessen ist (§ 10 Abs. 3 der VO). Wenn der Kunde keine oder unzureichende Auskünfte erteilt, ist er ebenfalls zu warnen – dahin gehend, dass eine Angemessenheitsbeurteilung nicht erfolgen kann (§ 10 Abs. 3 der VO). Die Warnungen können in standardisiertem Format erfolgen. Nähere Ausführungen zu den genannten Geeignetheits- und Angemessenheitstests beinhaltet die bereits erwähnte DelVO (EG) 2359/2017. Anlässlich der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten hat der Versicherungsvermittler weiters eine Aufzeichnung zu erstellen, die das Dokument oder die Dokumente mit den Vereinbarungen zwischen ihm und dem Kunden enthält, die die Rechte und Pflichten der Parteien sowie die sonstigen Bedingungen festlegen, zu denen der Versicherungsvermittler Dienstleistungen für den Kunden erbringt (§ 10 Abs. 4 der VO). Die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien können durch einen Verweis auf andere Dokumente oder Rechtstexte aufgenommen werden. Inhalt und Format dieser Aufzeichnungen werden durch die oben erwähnte DelVO der Kommission konkretisiert. Deren Bestimmungen sind stets mit zu beachten. Anlässlich des Vertriebs von Versicherungsanlageprodukten treffen den Vermittler nach der IDD auch gewisse Berichtspflichten. Auch diese sind in den Standesregeln umgesetzt (§ 10 Abs. 7 f der VO). Die angesprochene DelVO konkretisiert auch diese.

Letztendlich wird Versicherungsvermittlern beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten noch aufgetragen, auf Dauer wirksame organisatorische Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen zu treffen, um zu verhindern, dass Interessenkonflikte zwischen ihnen selbst und ihren Kunden oder ihren Kunden untereinander den Kundeninteressen schaden (§ 8 Standesregeln-VO).

VI. Sanktionen und Maßnahmen

§ 360a GewO legt u.a. fest, dass die Behörde rechtskräftige Entscheidungen, mit denen eine verwaltungsrechtliche Sanktion oder Maßnahme wegen des Verstoßes gegen die Bestimmungen der §§ 137 bis 138 oder die Standesregeln für Versicherungsvermittlung verhängt werden, unverzüglich auf ihrer Homepage zu veröffentlichen hat (Abs. 1). Es handelt sich dabei also um eine sog. „Naming-and-Shaming"-Bestimmung.[64] Nicht erfasst sind Entscheidungen über Maßnahmen mit Ermittlungscharakter. Unter bestimmten Voraussetzungen (etwa bei Unverhältnismäßigkeit der Veröffentlichung) kann die Behörde die Veröffentlichung anonymisieren oder etwa auch von ihr absehen. Eine Überprüfung der Rechtmäßigkeit der Veröffentlichung ist möglich (§ 360a Abs. 2 GewO). § 360a GewO trägt außerdem der Behörde auf, die Einstellung von Verhaltensweisen, die gegen die gewerberechtlichen Bestimmungen für Versicherungsvermittler verstoßen, anzuordnen und ein diesbezügliches Wiederholungsverbot auszusprechen (§ 360a Abs. 5 und 6 GewO). Gemäß § 366c GewO ist das Nichteinhalten der Standesregeln beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten eine Verwaltungsübertretung. Die dafür zu verhängenden Geldstrafen reichen bis zum Zweifachen der infolge des Verstoßes erzielten Gewinne oder verhinderten Verluste, oder – für juristische Personen – bis zu 5.000.000 € oder 5 % des jährlichen Gesamtumsatzes des Unternehmens entsprechend dem letzten Jahresabschluss bzw. – für natürliche Personen – bis zu 700.000 €.

61 Es handelt sich etwa um folgende Informationen: Angaben zur Art der Versicherung, Prämienzahlungsweise, Zusammenfassung der Versicherungsdeckung, wichtigste Ausschlüsse, Laufzeit, Verpflichtungen während der Laufzeit etc.

62 Dazu *Baier*, Was sind IBIPs?, ZFR 2018, 166.

63 S. unter 1 b.

64 Vgl. auch *Baier*, „Naming and Shaming" im Versicherungsaufsichtsrecht, ÖZW 2018, 114.