

Die Versicherungsvertriebsrichtlinie – ein Überblick

MICHAEL GRUBER

I. Einleitung

Am 23.2.2016 ist die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie – Insurance Distribution Directive (IDD)¹ – in Kraft getreten. Sie ist von den Mitgliedstaaten im Jahr 2018² umzusetzen und löst ab dann die derzeit geltende Versicherungsvermittlungsrichtlinie (IMD)³ aus 2002 ab. Die IMD wird mit diesem Zeitpunkt aufgehoben (Art 44 Abs 1 IDD).⁴

Die IDD ist zwar Nachfolgeregelung der IMD, erweitert deren Anwendungsbereich aber erheblich. Dies kommt auch im Namen der Richtlinie selbst zum Ausdruck⁵ – erfasst ist der *Versicherungsvertrieb*, nunmehr also etwa auch der Direktvertrieb, und nicht mehr bloß die *Versicherungsvermittlung*. War zunächst noch eine neue IMD diskutiert worden, hat man sich letztendlich für eine IDD entschieden.⁶

¹ Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb, ABl L 26/19. Primärrechtliche Grundlage der IDD sind die Art 53 Abs 1 und 62 AEUV.

² Ende der Umsetzungsfrist war der 1.7.2018 (die ursprünglich vorgesehene Umsetzungsfrist bis zum 23.2.2018 [vgl Art 42 IDD] war durch die RL [EU] 2018/411 zur Änderung der RL [EU] 2016/97 rückwirkend verschoben worden; vgl *Ramharter*, ZFR 2018, 203). Spätestens mit 1.10.2018 müssen die Umsetzungsbestimmungen angewendet werden (auch die Anwendungsfrist wurde verschoben).

³ Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. Dezember 2002 über Versicherungsvermittlung, ABl L 9/3.

⁴ Um bisherige Verweise auf Regelungen der IMD in anderen Rechtsakten dann nicht leerlaufen zu lassen, enthält die IDD in ihrem Art 44 Abs 2 eine dynamische Verweisung, die besagt, dass Verweise auf die IMD in anderen Rechtsakten als solche auf die IDD gelten und nach Maßgabe der Entsprechungstabelle in Anhang III zur IDD zu lesen sind; vgl zu all dem *Gruber*, ZFR 2016, 211 (211).

⁵ Vgl auch *Werber*, VersR 2017, 513 (513).

⁶ Vgl dazu *Reiff*, VersR 2016, 1533 (1534).

Kapitel VI der IDD zu Versicherungsanlageprodukten war bereits durch Art 91 MiFID II⁷ als Kapitel IIIA in die IMD eingefügt worden (»IMD 1.5«).⁸

II. Grundlagen

Die IDD ist eine **Rahmenrichtlinie** auf Level 1 des Lamfalussy-Gesetzgebungsprozesses.⁹ Sie enthält allenthalben Ermächtigungen für Level 2-Rechtsakte der Kommission. Überdies ermächtigt sie die Europäische Aufsichtsbehörde EIOPA zum Erlass von Leitlinien sowie zum Erlass von technischen Regulierungs- und Durchführungsstandards, die dann von der Kommission erlassen werden sollen.¹⁰

Die IDD legt bloß einen **Mindeststandard** fest.¹¹ Daher hindert sie die Mitgliedstaaten nicht daran, strengere Bestimmungen beizubehalten oder einzuführen.¹² Überdies sind in einigen Regelungsbereichen der IDD Umsetzungsoptionen für die Mitgliedstaaten festzustellen. Die Richtlinie gesteht also den Mitgliedstaaten eine teilweise weitreichende Flexibilität bei ihrer Umsetzung zu.¹³ Gleichzeitig wird in den Erwägungsgründen das Binnenmarktziel betont, dem unterschiedliche nationale Vorschriften an sich entgegenstehen.¹⁴ Die Zielformulierungen zur IDD sind also widersprüchlich. Entsprechend umstritten waren die Inhalte der Richtlinie im Gesetzgebungsprozess. Es wird von der Umsetzung in den Mitgliedstaaten abhängen, inwieweit das Harmonisierungsziel der IDD¹⁵ wirklich erreicht werden wird.¹⁶

7 Richtlinie 2014/65/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 15. Mai 2014 über Märkte für Finanzinstrumente sowie zur Änderung der Richtlinien 2002/92/EG und 2011/61/EU, ABl L 173/349.

8 Gruber, ZFR 2016, 211 (211).

9 Gruber, ZFR 2016, 211 (211).

10 Reiff, VersR 2016, 1533 (1535); Reiff, r+s 2016, 593 (595).

11 Gruber, ZFR 2016, 211 (211).

12 Vgl ErwGr 3.

13 Vgl etwa ErwGr 2.

14 Vgl ErwGr 9.

15 Dieses wird in ErwGr 2 angesprochen.

16 Gruber, ZFR 2016, 211 (211).

III. Inhaltliche Neuerungen

A. Anwendungsbereich

1. Versicherungsvertrieb

Bereits angesprochen wurde der gegenüber der IMD erheblich erweiterte Anwendungsbereich der IDD. Galt die IMD nur für die Versicherungsvermittlung durch Versicherungsvermittler – in Österreich sind damit Versicherungsmakler und (selbständige) Versicherungsagenten gem §§ 137 ff GewO¹⁷ erfasst – und war die Versicherungsvermittlung durch Versicherungsunternehmen und deren Angestellte, also vor allem durch deren »Außendienst«, ausdrücklich ausgenommen,¹⁸ gilt die IDD für jede natürliche oder juristische Person, die in einem Mitgliedstaat niedergelassen ist oder sich dort niederlassen will, um den Vertrieb von Versicherungs- und Rückversicherungsprodukten aufzunehmen und auszuüben (Art 1 Abs 2 IDD).¹⁹ In den Erwägungsgründen zur IDD wird die Ausdehnung des sachlichen Anwendungsbereiches von der Versicherungsvermittlung (IMD) auf den Versicherungsvertrieb mit der Gleichbehandlung der Vertriebsakteure begründet, für die gleiche Wettbewerbsbedingungen gelten sollen. Das Schutzniveau für den Kunden bzw Verbraucher soll bei allen Vertriebskanälen dasselbe sein.²⁰

Versicherungsvertrieb ist nach Art 2 Abs 1 Nr 1 IDD die Beratung, das Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen, das Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insb im Schadensfall, einschließlich der Bereitstellung 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. Einschlägig für den Begriff des

17 BGBl 1994/194.

18 Art 2 Nr 3 Abs 2 IMD.

19 Die IDD gilt nicht für den Versicherungsvertrieb im Zusammenhang mit Risiken und Verpflichtungen, die außerhalb der Union bestehen bzw eingegangen worden sind (Art 1 Abs 6 IDD); vgl zu all dem Gruber, ZFR 2016, 211 (212).

20 Vgl ErwGr 5, 6, 16; Gruber, ZFR 2016, 211 (212).

Versicherungsvertriebs nach der IDD ist auch der **Internetvertrieb**.²¹ Vergleichsportale fallen nach dem letzten Teil der Definition dann unter den Begriff des Versicherungsvertriebs, wenn sie die Möglichkeit eines Vertragsabschlusses bieten.²² Bloße Tippgeber sind damit nicht erfasst.²³

Versicherungsvertreiber sind der Versicherungsvermittler und das Versicherungsunternehmen (Art 2 Abs 1 Nr 8 IDD). Der **Versicherungsvermittler** ist in Art 2 Abs 1 Nr 3 IDD negativ definiert als jede natürliche oder juristische Person, die keine Versicherungs- oder Rückversicherungsunternehmen oder ihre Angestellten und kein Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit ist und die die Versicherungsvertriebstätigkeit gegen Vergütung aufnimmt oder ausübt. Das entspricht im Wesentlichen der Definition des derzeit geltenden Art 2 Nr 5 IMD. Wie schon nach der IMD fällt unter bestimmten Voraussetzungen auch der Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit unter die IDD (vgl Art 1 Abs 3, Art 2 Abs 1 Nr 4, Art 16 IDD). **Versicherungsunternehmen** sind Unternehmen iSd Art 13 Nr 1 Solvency II²⁴ (Art 2 Abs 1 Nr 6 IDD). Wie gesagt, ist damit nunmehr auch der Direktvertrieb erfasst.

2. Kunde oder Verbraucher?

Obwohl in den Erwägungsgründen vielfach der Verbraucherschutz als Regelungsziel genannt ist,²⁵ gilt die IDD ihrem Norminhalt nach nicht nur für den Retailvertrieb, sondern auch für den Vertrieb an Unternehmer. Lediglich in einzelnen Bestimmungen kommt es auf den Verbraucherschutz an.²⁶

Entgegen ErwGr 43, der die Aussage trifft, die Wohlverhaltensregeln der Richtlinie würden nur zwischen Unternehmer und Verbraucher Anwendung finden, ist dies so nicht zutreffend. So gelten die – Wohlverhaltensregeln enthaltenden – Art 18 bis 20 IDD gem Art 22 Abs 1 UAbs 1 lediglich nicht im Hinblick auf Großrisiken; der Begriff der Großrisiken ist

²¹ Gruber, ZFR 2016, 211 (212).

²² Gruber, ZFR 2016, 211 (212); Koban/Keltner in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) 37 (40 f).

²³ Reiff, VersR 2016, 1533 (1536); Koban/Keltner in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) 37 (42).

²⁴ Richtlinie 2009/138/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. November 2009 betreffend die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit, ABl L 335/1.

²⁵ Vgl genauer bei Gruber, ZFR 2016, 211 (212) bei FN 23.

²⁶ Vgl genauer Gruber, ZFR 2016, 211 (212) bei FN 24.

in der IDD derselbe wie in Solvency II (vgl Art 2 Abs 1 Z 16 IDD) – erfasst sind somit bestimmte unternehmerische Risiken. Für die zusätzlichen Pflichten beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten nach Art 29, 30 IDD enthält Art 22 Abs 1 UAbs 2 IDD eine Option für die Mitgliedstaaten: Die Mitgliedstaaten können vorsehen, dass die in den Art 29 und 30 IDD genannten Auskünfte einem professionellen Kunden iSd Art 4 Abs 1 Nr 10 MiFID II nicht erteilt zu werden brauchen. Der professionelle Kunde ist in MiFID II als Gegensatz zum Privatkunden definiert. Hier ist also eine Beschränkung auf Retailkunden möglich, aber nicht verpflichtend.²⁷

B. Berufliche Anforderungen

Neuerungen gibt es nicht nur beim Anwendungsbereich, sondern hinsichtlich zahlreicher anderer inhaltlicher Kriterien, so etwa auch hinsichtlich beruflicher Anforderungen: Anders als die IMD bisher sieht die IDD im Bereich der beruflichen Anforderungen an (nunmehr) Versicherungsvertreiber auch eine Verpflichtung zur Weiterbildung vor. Geregelt ist diese in Kapitel IV der IDD über organisatorische Anforderungen unter Art 10 Abs 2.

Demnach tragen die Herkunftsmitgliedstaaten²⁸ 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

²⁷ Gruber, ZFR 2016, 211 (212 f).

²⁸ Der Begriff des Herkunftsmitgliedstaats ist in Art 2 Abs 1 Nr 10 IDD definiert: Für natürliche Personen ist dies der Wohnsitzstaat. Bei juristischen Personen ist es der Sitzstaat (maßgeblich ist entweder der Staat des satzungsmäßigen Sitzes oder, wenn die juristische Person nach dem für sie geltenden nationalen Recht keinen satzungsmäßigen Sitz hat, der Staat, in dem der Hauptverwaltungssitz liegt). Die Definition des Herkunftsmitgliedstaates in Art 2 Abs 1 Nr 10 IDD bezieht sich nur auf Vermittler, nicht auch auf Versicherungsunternehmen. Für letztere fehlt somit eine Regelung des Herkunftsmitgliedstaates in der IDD. Da aber wie ausgeführt Art 2 Abs 1 Nr 6 für den Begriff des Versicherungsunternehmens auf die Richtlinie 2009/138/EG (Solvency II) verweist, ist davon auszugehen, dass der Herkunftsmitgliedstaat nach Art 13 Nr 8 Solvency II-Richtlinie für die Weiterbildung der Angestellten von Versicherungsunternehmen zu sorgen hat. Nach Solvency II ist ebenfalls der Sitzstaat des Versicherungsunternehmens der Herkunftsmitgliedstaat (Gruber, ZFR 2016, 211 [213]).

Leistungsniveau aufrechtzuerhalten, das den von ihnen wahrgenommenen Aufgaben und dem entsprechenden Markt entspricht (Art 10 Abs 2 UAbs 1 IDD).

Um ihrer Verpflichtung, für die entsprechende Weiterbildung Sorge zu tragen, nachkommen zu können, haben die Mitgliedstaaten Mechanismen zur wirksamen Kontrolle und Bewertung der Kenntnisse und Fähigkeiten von Versicherungs- und Rückversicherungsvermittlern sowie deren Angestellten auf der Grundlage von **mindestens 15 Stunden** beruflicher Schulung oder Weiterbildung **pro Jahr** einzurichten und zu veröffentlichen (Art 10 Abs 2 UAbs 2 Satz 1 IDD).

Hinsichtlich der besagten Weiterbildungsvorkehrungen bietet die IDD den Mitgliedstaaten zwei Umsetzungsoptionen:

- Die Herkunftsmitgliedstaaten können den Nachweis erfolgreicher Schulung und Weiterbildung durch Ausstellung einer Bescheinigung vorschreiben.²⁹

- Die Mitgliedstaaten können die Weiterbildungsverpflichtung auf die maßgeblichen verantwortlichen Personen innerhalb der Leitungsstruktur sowie alle anderen, direkt an dem Versicherungs- oder Rückversicherungsvertrieb mitwirkenden Personen beschränken.³⁰

C. Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Die IMD hatte in ihrem Art 12 spezielle Auskunftspflichten für die Versicherungsvermittler statuiert. Die IDD sieht nunmehr deutlich umfangreichere Informations- und Wohlverhaltenspflichten vor. Geregelt sind diese in Kapitel V – Art 17 bis 25 – IDD. Unschwer erkennbares Vorbild ist hier MiFID II. So stammt etwa der allgemeine Grundsatz des Art 17 Abs 1 IDD beinahe wörtlich aus Art 24 Abs 1 MiFID II. Art 17 Abs 1 IDD lautet: Die Mitgliedstaaten stellen sicher, dass Versicherungsvertreiber bei ihrer Versicherungsvertriebstätigkeit gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln. Von diesem Wohlverhaltensgrundsatz betroffen sind wohlge- merkt Versicherungsvermittler als auch Versicherungsunternehmen.³¹

²⁹ Art 10 Abs 2 UAbs 3 IDD.

³⁰ Art 10 Abs 2 UAbs 5 IDD.

³¹ Im Schrifttum wird die Verpflichtung zum Handeln im bestmöglichen Interesse der Kunden teilweise als problematisch angesehen, sofern Versicherungsunter-

Die in Kapitel V statuierten Auskunftspflichten stellen einen Mindeststandard dar (Art 22 Abs 2 UAbs 1 IDD). Die Mitgliedstaaten können somit strengere Vorschriften erlassen. Beim Vertrieb von Versicherungen für Großrisiken iSd Solvency II-Richtlinie brauchen die Vorgaben der Art 18 bis 20 IDD nicht angewendet zu werden.

1. Auskunftspflicht

Art 18 IDD, der mit der Überschrift »Auskunftspflicht« betitelt ist, bringt teils bereits aus der IMD Bekanntes, aber auch einige Neuerungen. So haben die Mitgliedstaaten sicherzustellen, dass der Versicherungsvermittler (Art 18 Buchstabe a Z ii IDD) bzw das Versicherungsunternehmen (Art 18 Buchstabe b Z ii IDD) seinen Kunden rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrags offenlegen muss, ob er/es Beratung zu den angebotenen Versicherungsprodukten anbietet.³² Bietet der Versicherungsvertreiber (Vermittler oder Versicherungsunternehmen) Beratung an, so knüpfen sich daran – sogleich näher zu beschreibende – Beratungspflichten (Art 20 IDD).

Der Versicherungsvermittler muss nach Art 18 Buchstabe a Z v IDD ebenfalls rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrags seinen Kunden offenlegen, ob er den Kunden vertritt oder für Rechnung und im Namen eines Versicherungsunternehmens handelt. Für die österreichische Rechtslage etwa bedeutet dies die Offenlegung, ob man als Makler oder Agent tätig ist. Eine vergleichbare Offenlegungspflicht, nämlich für Rechnung und im Namen eines Versicherungsunternehmens zu handeln, trifft den Angestellten des Versicherungsunternehmens nach der IDD nicht. Im Konzept der Richtlinie ist das inkonsequent, da die IDD im Grunde alle Vertriebsstadien für Versicherungen gleich behandeln will.³³

nehmen selbst oder deren Lager zuzuordnende Vermittler (Agenten) betroffen sind (vgl Brömmelmeyer, r+s 2016, 269 [271 f]; Ramharter, ZversWiss 2016, 221 [225]; Reiff, VersR 2016, 1533 [1538]; s auch Schauer in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb [IDD] 69 [77 f]).

³² Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit trifft diese Verpflichtung nicht (e contrario Art 21).

³³ Vgl Gruber, ZFR 2016, 211 (214).

2. Pflichten iZm einem Vertrieb mit Beratung sowie einem Vertrieb ohne Beratung

Im Kapitel »Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln« sieht die IDD auch spezielle Vorschriften je nachdem vor, ob ein Vertrieb mit Beratung oder ohne Beratung erfolgt. Wie erwähnt, regelt in diesem Zusammenhang zunächst Art 18 IDD, dass ein Versicherungsvermittler bzw ein Versicherungsunternehmen rechtzeitig vor Vertragsabschluss mitzuteilen hat, ob Beratung zu den angebotenen Versicherungsprodukten angeboten wird. Art 20 IDD, der mit »Beratung sowie Standards für den Vertrieb ohne Beratung« betitelt ist, beinhaltet dann – nach dem Vorbild in Art 24 MiFID II – diverse Pflichten des Versicherungsvertreibers umfänglich unterschiedlich je nachdem, ob dieser eine Beratung anbietet oder nicht. Den Mitgliedstaaten ist es möglich, eine Beratungsverpflichtung festzulegen (Art 22 Abs 2 UAbs 3 Satz 1 IDD).³⁴

Art 20 Abs 1 UAbs 1 schreibt vor, dass der Versicherungsvertreiber vor Abschluss eines Versicherungsvertrags anhand der vom Kunden stammenden Angaben dessen Wünsche und Bedürfnisse ermittelt und dem Kunden objektive Informationen über das Produkt in einer verständlichen Form erteilt, damit der Kunde eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann.

UAbs 2 besagt, dass jeder angebotene Vertrag den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden hinsichtlich der Versicherung zu entsprechen hat. Dies gilt sowohl für den Vertrieb mit als auch für den Vertrieb ohne Beratung,³⁵ auch wenn dies aus der Stellung und Formulierung nicht eindeutig³⁶ feststellbar ist.

UAbs 3 stellt dann eindeutig nur auf den Vertrieb mit Beratung ab: Erfolgt vor Abschluss eines spezifischen Vertrags eine Beratung, hat der Versicherungsvertreiber eine persönliche Empfehlung an den Kunden

34 In Österreich wird das mit § 132 VAG idF BGBl I 2018/16 (Versicherungsvertriebsrechts-Änderungsgesetz 2018) getan.

35 Vgl Art 15 Delegierte Verordnung (EU) 2017/2359 der Kommission vom 21. September 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, ABl L 391/8. Vgl auch Reiff, VersR 2016, 1533 (1540); Brömmelmeyer, r+s 2016, 269 (272 f); Werber, VersR 2017, 513 (514); Schauer in Fenyes/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) 69 (90); aa noch Gruber, ZFR 2016, 211 (216).

36 Vgl dazu Gruber, ZFR 2016, 211 (216).

zu richten, in der erläutert wird, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht.³⁷

Abs 4 bis 9 legen Informationsstandards fest, die sowohl beim Vertrieb mit Beratung als auch bei jenem ohne Beratung zu beachten sind. Sie gelten ausweislich des klaren Wortlautes in Abs 4 »unabhängig davon, ob eine Beratung erfolgt«.³⁸ Die produktbezogenen Informationsvorschriften verpflichten zunächst den Versicherungsvertreiber unbeschadet der Informationspflichten der Solvency II-Richtlinie³⁹ dazu, dem Kunden in verständlicher Form die relevanten Informationen über das Versicherungsprodukt zu geben, um diesem eine wohlinformierte Entscheidung zu ermöglichen, wobei die Komplexität des Versicherungsprodukts und die Art des Kunden zu berücksichtigen sind (Abs 4). Sofern es sich bei dem Produkt um ein Nichtlebensversicherungsprodukt iSd Anhangs I der Richtlinie 2009/138/EG, also der Solvency II-Richtlinie, handelt, sind die besagten Informationen mittels eines standardisierten Informationsblatts zu Versicherungsprodukten auf Papier oder auf einem dauerhaften Datenträger zu erteilen (Abs 5). Die Abs 6 bis 9 enthalten Angaben im Hinblick auf die Ausgestaltung, den Inhalt und den Ersteller (Ersteller ist derjenige, der das Produkt konzipiert) dieses Informationsblatts.

Nur für den Versicherungsvermittler, nicht aber für das Versicherungsvertreibende Versicherungsunternehmen, gilt Art 20 Abs 3 IDD: Teilt ein Versicherungsvermittler dem Kunden mit, dass er auf der Grundlage einer ausgewogenen und persönlichen Untersuchung berät, so stützt er seinen Rat auf eine Untersuchung einer hinreichenden Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen, sodass er gemäß fachlichen Kriterien eine persönliche Empfehlung dahingehend abgeben kann, welcher Versicherungsvertrag geeignet wäre, die Bedürfnisse des Kunden zu erfüllen. Beim Vermittler kommt es nämlich für den Kunden entscheidend darauf an, zu wissen, ob er es mit einem

37 Der Vertrieb ohne Beratung nähert sich durch die Vorschriften der UAbs 1 und 2 jenem mit Beratung stark an, sie sind aber doch nicht ident: Der Vertrieb ohne Beratung verlangt zwar auch die Orientierung an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden für sämtliche Verträge, die angeboten werden. Bei Vertrieb mit Beratung kommt aber noch eine persönliche – also individuelle (Schauer in Fenyes/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb [IDD] 69 [91]) – Empfehlung, welches Produkt dem Kunden am besten entspricht, sowie eine diesbezügliche Begründung hinzu.

38 Vgl Gruber, ZFR 2016, 211 (216).

39 Vgl Gruber, ZFR 2016, 211 (217).

Vermittler zu tun hat, der seinen Rat auf eine ausgewogene und persönliche Untersuchung stützt.^{40,41} Für das Versicherungsunternehmen gilt Art 20 Abs 3 IDD wohl schon deshalb nicht, weil ein Versicherungsunternehmen in der Regel daran interessiert ist, dem Kunden lediglich die eigenen Versicherungsprodukte (allenfalls Produkte des Konzerns) anzubieten und der Kunde auch damit rechnet.⁴²

3. Form der Information

Auch bezüglich der Form der nach der IDD zu erteilenden Informationen bringt die Richtlinie eine wesentliche Neuerung im Vergleich zur IMD: Gem Art 23 Abs 5 IDD können die Informationen nach Art 18 bis 20 IDD nunmehr auch **auf einer Website erteilt** werden. Bislang war nur die – auch nach der IDD noch immer mögliche – Auskunft auf Papier oder auf einem dauerhaften Datenträger vorgesehen gewesen. Eine mündliche Auskunftserteilung sieht die IDD nicht mehr vor.

Die Informationserteilung über eine Website ist nach Art 23 Abs 5 IDD nur zulässig, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

- Der Zugang ist für den Kunden personalisiert, oder
- es liegen folgende Voraussetzungen kumulativ vor:
 - ▶ Die Erteilung der Auskünfte über eine Website ist im Rahmen des zwischen dem Versicherungsvertreiber und dem Kunden getätigten Geschäfts angemessen (Buchstabe a).⁴³
 - ▶ Der Kunde hat der Erteilung der Auskünfte über eine Website zugestimmt (Buchstabe b).
 - ▶ Dem Kunden wurden die Adresse der Website und die Stelle auf der Website, an der diese Auskünfte abgerufen werden können, elektronisch mitgeteilt (Buchstabe c).

40 So ErwGr 47 zur IDD, allerdings bezogen auf den Verbraucher; vgl auch *Gruber*, ZFR 2016, 211 (216).

41 Um zu bewerten, ob die Zahl von Verträgen von Anbietern, die vom Vermittler in Betracht gezogen werden, ausreichend groß ist, um für eine ausgewogene und persönliche Untersuchung zu taugen, sollte ua den Bedürfnissen des Kunden, der Anzahl von Anbietern am Markt, dem Marktanteil dieser Anbieter, der Anzahl einschlägiger Versicherungsprodukte, die von jedem Anbieter verfügbar sind, und den Merkmalen dieser Produkte gebührend Rechnung getragen werden (ErwGr 47 S 2 zur IDD).

42 Vgl auch *Gruber*, ZFR 2016, 211 (217).

43 Die Angemessenheit liegt nach Art 23 Abs 6 IDD vor, wenn der Kunde nachweislich regelmäßig Internetzugang hat. Die Mitteilung einer E-Mail-Adresse seitens des Kunden für die Zwecke dieses Geschäfts gilt als solcher Nachweis.

- ▶ Es ist gewährleistet, dass die Auskünfte auf der Website so lange verfügbar bleiben, wie sie für den Kunden vernünftigerweise abrufbar sein müssen (Buchstabe d).

4. Pflichten iZm Querverkäufen (Cross-Selling)⁴⁴

Die IDD kennt in ihrem Kapitel über Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln (Kapitel V) auch Regelungen betreffend Querverkäufe. ISd IDD sind mit Querverkäufen bzw Cross-Selling nur solche Geschäfte gemeint, bei denen eine Versicherung zusammen mit einem Nichtversicherungsprodukt verkauft wird, zB also Handyversicherungen. Cross-Selling in dem Sinn, dass mehrere Versicherungsverträge bei demselben Versicherungsunternehmen abgeschlossen werden, ist nicht erfasst.⁴⁵ Einschlägige Norm ist Art 24 IDD, die erkennbar an Art 24 Abs 11 MiFID II anknüpft.⁴⁶

In Art 24 IDD sind zwei Sachverhalte mit unterschiedlichen Rechtsfolgen geregelt:⁴⁷

- Ein Versicherungsprodukt wird **zusammen** mit einem Nebenprodukt oder einer Nebendienstleistung, das bzw die keine Versicherung ist, als Teil eines Pakets oder derselben Vereinbarung **angeboten** (Art 24 Abs 1 und 2 IDD).
- Ein Versicherungsprodukt **ergänzt** eine Ware oder eine Dienstleistung, die keine Versicherung ist, als Teil eines Pakets oder derselben Vereinbarung (Art 24 Abs 3 Satz 1 IDD).

Für den ersten Fall normiert Art 24 Abs 1 IDD lediglich eine Informationspflicht⁴⁸ des Vertriebers: Der Versicherungsvertreiber informiert

44 Der Inhalt dieses Punktes wurde vorwiegend aus dem Aufsatz *Gruber* in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) 93, übernommen.

45 Vgl *Gruber*, ZFR 2016, 275 (275); Art 24 Abs 5 IDD stellt überdies klar, dass der Vertrieb von Versicherungspolizzen für Mehrfachrisiken von Art 24 IDD nicht berührt wird (*Gruber* in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb [IDD] 93 [94]).

46 Art 24 Abs 11 MiFID II statuiert Informationspflichten einer Wertpapierfirma für Querverkäufe iSd Art 4 Abs 1 Z 42 MiFID II.

47 *Gruber* in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) 93 (95f).

48 *Gruber* in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) 93 (96).

den Kunden darüber, ob die verschiedenen Bestandteile getrennt voneinander gekauft werden können, und stellt, falls dies der Fall ist, eine angemessene Beschreibung der verschiedenen Bestandteile der Vereinbarung oder des Pakets zur Verfügung und erbringt für jeden Bestandteil einen getrennten Nachweis über Kosten und Gebühren. Art 24 Abs 1 IDD verbietet also die Kopplung eines Versicherungsprodukts mit einem Nebenprodukt/einer Nebendienstleistung nicht.

Art 24 Abs 3 Satz 1 IDD verbietet dagegen für den zweiten Fall die Kopplung, die Bündelung erlaubt er aber: Ergänzt ein Versicherungsprodukt eine Ware oder eine Dienstleistung, die keine Versicherung ist, als Teil eines Pakets oder derselben Vereinbarung, bietet der Versicherungsvertreiber dem Kunden die Möglichkeit, die Ware oder die Dienstleistung gesondert zu kaufen.⁴⁹

Für den angesprochenen zweiten Fall kennt Art 24 Abs 3 IDD allerdings wiederum nicht wenige Ausnahmen. Für diese sowie für weitere Ausführungen zu den iZm Cross-Selling vorgegebenen Pflichten der IDD darf auf den Beitrag von *Dieter Pscheidl* in diesem Tagungsband verwiesen werden.

5. Produktgenehmigungsverfahren

Eine neue Bestimmung der IDD im Rahmen ihres Kapitels über Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln ist auch Art 25 über ein – **unternehmensinternes** – Produktgenehmigungsverfahren (*Product Oversight and Governance* – POG). Auch Art 25 hat ein Vorbild in der MiFID II.⁵⁰

Hintergrund der Neuerung ist, dass die Europäischen Aufsichtsbehörden nunmehr nach dem Vorbild der britischen FCA den Anlegerschutz nicht erst am Point-of-Sale, sondern bereits am Beginn der Entwicklung eines Produkts durch entsprechende Aufsichtsmaßnahmen sicherstellen wollen. Durch POG soll eine Regulierung des gesamten Produkt- und Vertriebszyklus erfolgen, die bereits bei der Entwicklung und Herstellung eines neuen Finanzprodukts beginnt.⁵¹

49 Gruber in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) 93 (97).

50 Gruber, ZFR 2016, 275 (276).

51 Gruber, ZFR 2016, 275 (276); vgl auch Gruber in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) 93 (106).

Für Versicherungsprodukte, die aus einer Versicherung für Großrisiken bestehen, braucht kein Produktgenehmigungsverfahren durchgeführt zu werden (Art 25 Abs 4 IDD).

Art 25 IDD differenziert danach, ob der Versicherungsvertreiber *manufacturer* ist oder bloßer *distributor*. Nach Art 25 Abs 1 UAbs 1 IDD haben Versicherungsunternehmen und -vermittler, die Versicherungsprodukte zum Verkauf an Kunden konzipieren,⁵² ein Verfahren für die Genehmigung jedes einzelnen Versicherungsprodukts oder jeder wesentlichen Anpassung bestehender Versicherungsprodukte zu unterhalten, zu betreiben und zu überprüfen, bevor es an Kunden vermarktet oder vertrieben wird. Die Verpflichtung zum Produktgenehmigungsverfahren trifft also nur den *manufacturer*. Den bloßen *distributor* treffen lediglich eingeschränkte Pflichten.⁵³

Art 25 Abs 1 IDD statuiert in seinen UAbs 2 bis 5 einige Grundsätze für dieses Produktgenehmigungsverfahren – etwa die Festlegung eines bestimmten Zielmarktes und die Sicherstellung, dass alle einschlägigen Risiken für diesen Zielmarkt bewertet wurden und die Vertriebsstrategie dem Zielmarkt entspricht.⁵⁴ Diese Grundsätze werden in einer Delegierten Verordnung⁵⁵ der Kommission näher spezifiziert (Art 25 Abs 2 IDD).

Versicherungsunternehmen und -vermittler, die Versicherungsprodukte konzipieren, sind zur Bereitstellung von Informationen über ihre Produkte und die Produktgenehmigungsverfahren an alle Vertrieber verpflichtet (Art 25 Abs 1 UAbs 5 IDD).⁵⁶ Die Vertrieber trifft eine Pflicht, sich diese Informationen zu beschaffen (Art 25 Abs 1 UAbs 6 IDD).⁵⁷

Hinsichtlich näherer Ausführungen zum Produktgenehmigungsverfahren darf wiederum auf den Beitrag von *Dieter Pscheidl* verwiesen werden.

52 Wann ein Vermittler als *manufacturer* eines Produkts angesehen wird, legt die DelVO (EU) 2017/2358 der Kommission vom 21.9.2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber, ABL L 341/1, in Art 3 näher fest.

53 Vgl Gruber, ZFR 2016, 275 (277).

54 Vgl auch Reiff, r+s 2016, 593 (599).

55 DelVO (EU) 2017/2358 der Kommission vom 21.9.2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber, ABL L 341/1.

56 Vgl näher auch Art 8 Nr 2 und 3 der DelVO.

57 Vgl auch Art 10 der DelVO.

D. Vergütungsregelungen in der IDD

Für erhebliche Sprengkraft in der Praxis sorgen die Regelungen der IDD betreffend Vergütungen. Bereits im Entstehungsprozess der Richtlinie waren sie intensiv diskutierte Punkte. Hintergrund ist, dass der Unionsgesetzgeber zumindest in bestimmten Vergütungsvarianten die Gefahr von Interessenkonflikten wittert, die zu Schädigungen für das Kundeninteresse führen könnten. Diese Gefahr versucht er nun mit speziellen Regelungen betreffend Vergütungen zu vermeiden. In der Praxis sind es aber häufig gerade solche Vergütungsarten, die dem Unionsgesetzgeber offensichtlich suspekt erscheinen, die die gängigsten Varianten darstellen. Namentlich genannt seien hier etwa Provisionen. Zwischenzeitig war im Entstehungsprozess der IDD sogar ein gänzlichliches Provisionsverbot angedacht worden. Dieses wurde letztendlich aber wieder verworfen.

Die IDD trifft Regelungen hinsichtlich Vergütungen nun auf **zwei Ebenen**: Zum einen verpflichtet sie in gewissem Maße zur **Transparenz** von Vergütungen, indem sie Offenlegungspflichten statuiert. Zum anderen sieht sie gewisse **inhaltliche Beschränkungen** für mögliche Vergütungen vor. Offenlegungspflichten finden sich in Art 19 und 29 Abs 1 IDD. Mit inhaltlichen Zulässigkeitsbeschränkungen befassen sich Art 17 Abs 3 und Art 29 Abs 2 IDD. Die Regelungen des Art 29 IDD gelten nur für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten. Auf sie soll hier nicht näher eingegangen, sondern auf den Beitrag von *Julia Baier* in diesem Tagungsband verwiesen werden.

Unter »Vergütungen« versteht die IDD nach der Definition in Art 2 Abs 1 Nr 9 alle Arten von Provisionen, Gebühren, Entgelten oder sonstigen Zahlungen, einschließlich wirtschaftlicher Vorteile jeglicher Art, oder finanzielle oder nichtfinanzielle Vorteile oder Anreize, die in Bezug auf Versicherungsvertriebstätigkeiten angeboten oder gewährt werden. Erfasst sind somit nicht bloß monetäre Vorteile, sondern grundsätzlich alles, was für eine Versicherungsvertriebstätigkeit – auch als Anreiz – gewährt oder angeboten wird bzw was ein Vertreter in Bezug auf seine Tätigkeit erhält, unabhängig davon, wie hoch der gewährte Vorteil ist. Eine Bagatellgrenze ist nicht vorgesehen.

Hinsichtlich inhaltlicher Grenzen legt Art 17 Abs 3 IDD Folgendes fest: »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 Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnte.« Die Bestimmung statuiert somit ein Verbot jeglicher Vergütung, die mit der Pflicht des Vertreibers, **im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, kollidiert**. Sie ist sehr weit gefasst. *Schauer* hält diesbezüglich zutreffend fest, dass es sich hierbei um nichts anderes handle, als um die grundsätzliche Festlegung des Verbots, Fehlanreize zum Nachteil des Kunden zu schaffen.⁵⁸ Zu einer Kollision mit der Pflicht zum Handeln im bestmöglichen Interesse des Kunden kommt es nicht erst dann, wenn dessen Interesse konkret beeinträchtigt wird. Es reicht bereits aus, wenn die Vergütung **abstrakt dazu geeignet ist**, den Vertreter dazu zu verleiten, entgegen dem besten Interesse des Kunden im Eigeninteresse zu handeln.

Aus Satz 2 der Bestimmung geht hervor, wann insbesondere davon auszugehen ist, dass eine Vergütung mit der Pflicht zum Handeln im bestmöglichen Interesse des Kunden kollidiert: immer dann, wenn ein **Anreiz geschaffen wird**, einem Kunden ein **bestimmtes Produkt zu empfehlen**, obwohl ein anderes, besser geeignetes Produkt angeboten werden könnte. Satz 2 nennt dabei im Speziellen auch das Abstellen auf bestimmte Verkaufsziele und somit auf quantitative Kriterien. Ist eine Vergütung vom Erreichen bestimmter Verkaufsziele abhängig und kann der Vertreter dadurch verleitet werden, ungeachtet der Geeignetheit für den Kunden ein bestimmtes Produkt anzubieten, ist sie demnach unzulässig.

Hinsichtlich der Offenlegung von Vergütungen verlangt Art 19 IDD von den Mitgliedstaaten, dafür zu sorgen, dass der Versicherungsvermittler rechtzeitig vor Abschluss des Versicherungsvertrags dem Kunden die Art der im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag erhaltenen Vergütung mitteilt (Art 19 Abs 1 lit d IDD).⁵⁹ Dieselbe Verpflichtung trifft die Versicherungsunternehmen hinsichtlich der Art der

⁵⁸ *Schauer* in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) 69 (80).

⁵⁹ Diese Verpflichtung trifft auch den Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit (Art 21 IDD).

Vergütung, die ihre Angestellten im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag erhalten (Art 19 Abs 4 IDD). Für Versicherungsvermittler ist weiters vorgesehen, dass diese rechtzeitig vor Vertragsabschluss dem Kunden mitteilen, ob sie auf Basis einer Gebühr vom Kunden, auf Basis einer Provision oder auf Basis einer anderen Art von Vergütung oder einer Kombination dieser Arten arbeiten (Art 19 Abs 1 lit e IDD). Ist die Gebühr direkt vom Kunden zu bezahlen, hat der Versicherungsvermittler den Kunden auch über den Betrag der Gebühr⁶⁰ zu informieren (Art 19 Abs 2 IDD). Im Umkehrschluss daraus und aus den zuvor wiedergegebenen Bestimmungen hinsichtlich des Informationsumfangs ergibt sich, dass hinsichtlich anderer Vergütungen, also auch Provisionen, nur über die Art, nicht aber auch über die Höhe zu informieren ist.⁶¹

E. Schlusswort

Der vorliegende Beitrag sollte nur einen kurzen Überblick über die zahlreichen Neuerungen geben, die die IDD im Gegensatz zur bisher geltenden IMD mit sich bringt. Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen werden sich in Zukunft in vielerlei Hinsicht umstellen müssen. Die Vorgaben der IDD bedeuten für sie einen erheblichen Mehraufwand. Dies rührt nicht zuletzt daher, dass die IDD einen »prinzipienbasierten«⁶² Ansatz verfolgt: Die Prinzipien und Leitlinien der IDD sind von den Unternehmen der Versicherungsbranche eigenverantwortlich umzusetzen. Dies stellt mit Sicherheit eine Herausforderung dar.⁶³ Besonders für Versicherungsunternehmen dürfte gerade auch die Einführung eines Produktgenehmigungsverfahrens einen erheblichen bürokratischen Mehraufwand in der Zukunft bedeuten, der sich uU in höheren Preisen der Produkte niederschlagen wird.⁶⁴

60 Oder, falls dies nicht möglich ist, über die Methode ihrer Berechnung.

61 Vgl auch Schauer in Fenyves/Schauer, Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) 69 (85 f); Reiff, r+s 2016, 593 (598); Reiff, VersR 2016, 1533 (1539 f).

62 Vgl Teichler, VersR 2016, 1088 (1088); Werber, VersR 2017, 513 (514).

63 Werber, VersR 2017, 513 (514).

64 Vgl Reiff, VersR 2016, 1533 (1541); vgl auch Werber, VersR 2017, 513 (518).

Nicolas Raschauer (Hrsg)

Versicherungsvertrieb nach IDD

Bibliographische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische
Daten stehen unter <<http://dnb.d-nb.de>> zur Verfügung.

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt.
Sämtliche daraus abzuleitenden Rechte sind vorbehalten.
Dies gilt insbesondere, aber nicht ausschließlich, für das Recht
zur Vervielfältigung und Verbreitung des gesamten Werkes oder
von Teilen desselben durch druck- und fotomechanische Verfahren,
zur elektronischen Speicherung insbesondere
in Datenverarbeitungsanlagen
oder auf maschinenlesbaren Datenträgern
oder das Recht zur Übersetzung in sämtliche Sprachen.

Für Abdruckgenehmigungen odgl. wenden Sie sich bitte unter
<www.jan-sramek-verlag.at>
an den Verlag.

Produkthaftung:
Trotz sorgfältiger Bearbeitung und Kontrolle kann
keine Garantie für die Vollständigkeit, Aktualität oder
Fehlerlosigkeit des Werkes gegeben werden. Eine Haftung des
Verlages, des/der Herausgeber/innen und/oder Autor/inn/en
aus dem Inhalt dieses Werkes ist ausgeschlossen.

Typographisches Konzept und Eigensatz des Verlages
Schrift: Arnhem Pro
Druck und Bindung: Prime Rate Kft
Gedruckt auf: Munken Premium Cream 90 g 1,5 vol.

ISBN 978-3-7097-0172-0

© Wien 2018, Jan Sramek Verlag KG