

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	III
Abkürzungsverzeichnis .....	XIII
Autorenverzeichnis .....	XV
Literaturverzeichnis .....	XIX
<b>I. Einleitung .....</b>	<b>1</b>
<i>Erwin Gisch/Margot Nusime/Roland Weinrauch</i>	
<b>A. Die VersicherungsvertriebsRL (IDD) .....</b>	<b>1</b>
1. Grundsätzliches .....	1
2. Solvency II, MIFID II und MIFIR .....	2
a) Allgemeines .....	2
b) Solvency II .....	2
c) MIFID II .....	2
d) MIFIR .....	3
3. Zielsetzung und Motive .....	3
4. Die Historische Ausgangslage .....	4
5. Werdegang ab dem Jahr 2010 .....	5
6. Delegierte Rechtsakte .....	6
7. Der Inhalt der IDD .....	7
a) Gliederung .....	7
b) Erweiterung des sachlichen Anwendungsbereichs .....	8
c) Berufliche Anforderungen .....	9
d) Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln .....	9
(1) Allgemeiner Grundsatz .....	9
(2) Auskunftspflichten .....	10
(3) Provisionen und Vergütungen .....	11
e) Beratung und Information .....	12
(1) Allgemeines .....	12
(2) Beratung .....	13
(3) Information .....	13
(4) Das standardisierte Informationsblatt .....	13
f) Cross Selling .....	15
g) Produktgenehmigungsverfahren .....	16
h) Versicherungsanlageprodukte Art 29 IDD .....	16
(1) Allgemeines .....	16
(2) Offenlegung von Interessenkonflikten .....	17
(3) Kundeninformation .....	17
(4) Allgemeines .....	17

(5) Inhalt und Form der Information .....	18
(6) Die Provision .....	19
i) Offenlegung der Provision .....	19
j) Die verbotene Provision .....	19
k) Vertrieb mit/ohne Beratung .....	20
(1) Allgemeines .....	20
(2) Beratung .....	20
(3) Vertrieb ohne Beratung .....	21
(4) Execution only .....	22
(5) Verfahren, Organisation, Sanktionen und Maßnahmen .....	23
(6) PRIIP-Regime .....	24
(7) IBIP-Verordnung .....	24
8. Fazit .....	25
<b>B. Umsetzung in Österreich .....</b>	<b>27</b>
1. Geschichte der Umsetzung .....	27
a) Allgemeines .....	27
b) Umsetzung bzw Umsetzungsverzug .....	27
(1) VersVertrRÄG 2018 .....	27
(2) Versicherungsvermittlungsnovelle 2018 .....	28
(3) Standesregeln .....	28
2. Zusammenfassung der Inhalte der wichtigsten Umsetzungs- gesetze .....	28
a) Novellierung des VAG .....	28
(1) Allgemeines .....	28
(2) Begriffsbestimmungen .....	29
(3) Fremdproduktevermittlung .....	29
(4) Versicherungsvertrieb .....	30
(5) Einzelheiten der Auskunftserteilung .....	30
(6) Informations- und Wohlverhaltensregeln .....	31
(7) Product Governance .....	31
(8) Whistleblowing .....	31
(9) Querverkäufe .....	32
(10) Besondere Vorschriften für die Lebensversicherung (§§ 135–135d) .....	32
(11) Zuständigkeit der FMA und Verwaltungs- strafbestimmungen .....	33
(12) Die Verwaltungsstrafbestimmungen (insb §§ 322–323a VAG) .....	33
(13) Naming and Shaming, Meldung und Verstößen .....	33
b) Novellierung des VersVG 1958 .....	34
(1) Keine Verpflichtung zur Eintragung .....	34
(2) Erleichterung der elektronischen Kommunikation .....	34
(3) Anpassungen im Recht der Versicherungsagenten .....	34

(4) Exkurs: Änderung der Rücktrittsrechte des Versicherungsnehmers .....	35
c) Novellierung der GewO .....	36
(1) Allgemeines .....	36
(2) Novellierung des § 137 Abs 1 GewO .....	36
(3) Einführung der „Statusklarheit“ .....	37
(4) Änderung von § 137 Abs 5 GewO: Definitionen .....	37
(5) Änderung von § 137a GewO: Ausnahmen vom Anwendungsbereich .....	37
(6) Änderung der § 137b Abs 1, 3, 3a, 4, 6, 7 – Berufliche und organisatorische Anforderungen .....	38
(7) Änderung der Regelungen zur Berufshaftpflicht- versicherung .....	38
(8) Änderung der §§ 137d und 137e: Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit .....	39
(9) Entfallen der Informationsvorschriften (§§ 137f–137h GewO) .....	39
(10) Einfügung des § 335a Abs 1 und Abs 2 GewO: Überwachung und Einhaltung der PRIIP-VO .....	39
(11) § 360a GewO: Veröffentlichen von Verstößen auf der Homepage des BMDW („Naming and Shaming“) ..	39
(12) § 366c GewO: Verwaltungsstrafrechtliche Sanktionen	40
(13) § 373i2 GewO: Informationsaustausch und Behörden- zusammenarbeit .....	40
(14) § 376 Z 18 Abs 10–13 GewO: Übergangsbestimmungen	40
d) Novellierung des BWG .....	41
(1) Zuständigkeit der FMA .....	41
(2) Ausnahme von der Weiterbildungsverpflichtung .....	42
e) Die Standesregeln für Versicherungsvermittlung .....	42
(1) Allgemeines .....	42
(2) § 1 Standesregeln: Best-Interest-Verpflichtung .....	42
(3) § 1 Abs 4–7 Standesregeln: Kennzeichnung des Status des Versicherungsvermittlers und GISA-Zahl ...	43
(4) § 1 Abs 8 Standesregeln: Offenlegungspflichten von Prämien .....	43
(5) § 1 Abs 9 Z 1–Z 8 Standesregeln: Weitere Offenlegungspflichten .....	44
(6) Offenlegungspflichten hinsichtlich Vergütung .....	45
(7) § 2 Standesregeln: Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit .....	45
(8) § 3 Standesregeln: Beratung durch Versicherungs- vermittler .....	46
(9) § 4 Standesregeln: Ausnahme von der Informations- pflicht und Flexibilitätsklausel .....	47

(10) § 5 Standesregeln: Einzelheiten der Auskunftserteilung	48
(11) § 6 Standesregeln: Querverkäufe	48
(12) § 7 Standesregeln: „Aufsichts- und Lenkungsanforderungen“	50
(13) Zusätzliche Anforderungen iZm Versicherungsanlageprodukten: § 8 Standesregeln: Vermeidung von Interessenkonflikten	51
(14) § 9 Standesregeln: Kundeninformation	51
(15) § 10 Standesregeln: Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit sowie Berichtspflicht gegenüber Kunden	53
f) PRIIP Vollzugsgesetz	54
<b>II. Allgemeine Beschreibung des Versicherungsvertriebs</b>	<b>57</b>
<i>Erwin Gisch/Margot Nusime/Roland Weinrauch</i>	
<b>A. Allgemeines</b>	57
<b>B. Regelung in der IMD</b>	57
<b>C. Regelung in der IDD</b>	58
1. Definition des Versicherungsvertriebs in der IDD	58
2. Statusklarheit § 137 Abs 2 und 2a GewO	58
3. Ausübung von „Versicherungsvermittlung“	61
4. Ausübung von Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit	62
5. Sonderfall Versicherungsvermittlung durch Kreditinstitute	64
a) Überleitungsbestimmung des § 376 Z 18 Abs 11 GewO	64
<b>D. Beschreibung der Vertriebskanäle</b>	65
1. Die neue Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD)	65
2. Direktvertrieb durch Versicherungsunternehmen	65
3. Der Versicherungsagent/-vertreter	66
a) Allgemeines	66
b) Angestellter Versicherungsagent/-vertreter (der Außendienst)	67
c) Selbständiger Versicherungsagent	67
d) Mehrfachagent	68
e) Submakler (ehem Versicherungsmaklerassistent)	68
f) Der Anscheinsagent	69
4. Der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten	69
a) Allgemeines	69
b) Beratung	70
5. Der Pseudomakler	71
<b>E. Wesentliche Unterschiede der Vertriebskanäle</b>	71
1. Direktvertrieb durch Versicherungsunternehmen	71
2. Selbständiger Versicherungsagent/-vertreter	72

3. Abgrenzung Versicherungsagent/-vertreter zu Versicherungsmakler .....	72
<b>F. Zivilrechtliche Auswirkungen der Vertriebskanäle im Schadensfall .....</b>	<b>73</b>
1. Allgemeines .....	73
2. Haftung im Hinblick auf Versicherungsagenten/-vertreter .....	74
a) Erfüllungsgehilfenhaftung .....	74
b) Besondere Zurechnungsgründe .....	74
c) Eigenständige Informationspflichten .....	74
d) Haftung auch für Mehrfachagenten .....	75
3. Haftung im Hinblick auf Versicherungsmakler .....	75
a) Allgemeines .....	75
b) Haftung des Versicherungsunternehmens für Pseudomakler .....	76
<b>G. Auswirkungen der Best-Interest-Verpflichtung .....</b>	<b>76</b>
1. Umsetzung der Best-Interest-Verpflichtung in Österreich .....	76
2. Konkretisierung der Best-Interest-Verpflichtung .....	77
3. Beratungspflicht .....	78
4. Best Advice .....	78
5. Wesentliche Neuerung .....	78
6. Mögliche Rechtsfolgen von Verstößen gegen die Best-Interest-Verpflichtung .....	79
a) Haftungsrelevante Frage .....	79
b) Ausstrahlungswirkung der Best-Interest-Verpflichtung auf das Zivilrecht .....	79
c) Mögliche Haftungen aufgrund der Verletzung der Best-Interest-Verpflichtung .....	80
d) Zusammenfassung .....	82
<b>III. Governance .....</b>	<b>83</b>
<b>A. Die Weiterbildungsverpflichtung im Versicherungsvertrieb .....</b>	<b>83</b>
<i>Erwin Gisch</i>	
1. Die Regelungen der IDD .....	83
2. Die Weiterbildungsverpflichtung im Regime des VAG .....	84
3. Die Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsvermittler im Regime der GewO .....	85
<b>B. Vergütung .....</b>	<b>88</b>
<i>Margot Nusime/Roland Weinrauch</i>	
1. Allgemeines .....	88
2. Anwendungsbereich .....	89
3. Vergütungsbestimmungen .....	89
4. Allgemeine Vergütungsbestimmungen .....	90
a) Offenlegung .....	90
b) Inhaltliche Beschränkungen .....	92

5. Zusätzliche Bestimmungen für Versicherungsanlageprodukte	92
a) Allgemeines	92
b) Definition von Versicherungsanlageprodukten	93
c) Ausnahmen vom Anwendungsbereich von Versicherungsanlageprodukten	93
d) Offenlegung der Vergütung	95
(1) Allgemeines	95
(2) Der Inhalt der Offenlegung der Vergütung	95
e) Inhaltliche Beschränkungen der Vergütung	96
(1) Art 29 Abs 2 IDD (§ 9 Abs 3 Standesregeln, § 135 Abs 4 Z 2 VAG)	96
(2) Verhältnis Art 8 IBIP-VO zu Art 17 Abs 3 IDD	98
(3) Art 8 Abs 1 IBIP-VO	98
(4) Art 8 Abs 2 IBIP-VO	99
6. Die Kriterien des Art 8 IBIP-VO	99
a) Allgemeines	99
b) Ein Anreiz veranlasst zum Angebot eines weniger geeigneten Produkts	100
c) Quantitative Wirtschaftliche Kriterien	100
d) Wertverhältnis zwischen Anreiz und Produkt	100
e) Die Auszahlung der Abschlussprovisionen	101
f) Existenz eines angemessenen Mechanismus zur Rückforderung	101
g) Schwellenwerte jedweder Form	101
<b>C. Compliance</b>	102
<i>Ludwig Pfleger</i>	
1. Allgemeine Ausführungen zum Thema „Compliance“	102
2. Compliance – Funktion nach VAG	103
3. Interne Leitlinien und Verfahren, Vertriebsfunktion	103
4. Beschwerdemanagement	105
<b>D. Product Oversight and Governance</b>	106
<i>Ludwig Pfleger</i>	
1. Herstellung von Versicherungsprodukten	109
2. Kooperationsvereinbarung für Zwecke der POG-Anforderungen der Hersteller	110
3. Produktgenehmigungsverfahren	110
a) Organisatorische Vorgaben und Zielvorgaben für das Verfahren	111
(1) Zielvorgaben	111
(2) Schriftliches Dokument	112
(3) Verantwortung für das Produktgenehmigungsverfahren	112
(4) Auslagerung	113

(5) Review des Verfahrens .....	113
(6) Dokumentation .....	114
b) Bestandteile des Produktgenehmigungsverfahrens .....	114
(1) Maßnahmen und Verfahren für die Konzeption und Freigabe von Versicherungsprodukten .....	114
(2) Maßnahmen und Verfahren für die Überwachung und Überprüfung von Versicherungsprodukten .....	115
(3) Korrekturmaßnahmen für Versicherungsprodukte ....	116
(4) Maßnahmen und Verfahren für den Vertrieb von Versicherungsprodukten .....	116
(5) Zielmarktüberwachung durch Hersteller .....	117
(6) Exkurs Produktinformation .....	118
4. Produktvertriebsvorkehrungen .....	121
<b>IV. Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln .....</b>	<b>125</b>
<i>Klaus Koban/Lukas Schmid/Birgit Wastl</i>	
<b>A. Allgemeiner Grundsatz (Art 17 Abs 1 IDD, § 1 Abs 1 Standesregeln, § 128 Abs 1 VAG .....</b>	<b>125</b>
<b>B. Allgemeine Auskünfte (Art 18 IDD, § 1 Abs 9 Standesregeln, § 130 Abs 1 VAG) .....</b>	<b>125</b>
<b>C. Interessenkonflikte und Transparenz (Art 19 IDD, § 1 Abs 9–11 Standesregeln, § 133 Abs 2 VAG) .....</b>	<b>126</b>
<b>D. Beratung sowie Standards für den Vertrieb ohne Beratung (Art 20 IDD, § 3 Standesregeln, §§ 131 ff VAG) .....</b>	<b>127</b>
<b>E. Einzelheiten der Auskunftserteilung (Art 23 IDD, § 5 Standesregeln, § 128a VAG) .....</b>	<b>128</b>
<b>F. Zusätzliche Anforderungen iZm Versicherungsanlage- produkten .....</b>	<b>129</b>
1. Allgemeines .....	129
2. Interessenkonflikte (Art 27 und 28 IDD, § 8 Standesregeln, § 135 VAG) .....	129
3. Kundeninformation (Art 29, § 9 Standesregeln, §§ 135c f VAG)	129
4. Geeignetheitstest und Berichterstattungspflicht (Art 30 IDD, § 10 Standesregeln, § 135a VAG) .....	130
<b>G. Allgemeine Checkliste .....</b>	<b>132</b>
<b>H. Exkurs: Der Beratungsprozess für Versicherungsmakler .....</b>	<b>134</b>
1. Phase: Vorbereitung .....	135
a) Aus- und Weiterbildung .....	135
b) Berufshaftpflichtversicherung und Kundengelder .....	135
c) Produktvertriebsvorkehrungen .....	136
d) Vergütung und Best-Interest-Verpflichtung .....	138
2. Phase: Vorstellung .....	140

a) Pflichten nach dem nationalen Recht und der IDD .....	140
b) Pflichten nach der DSGVO .....	141
3. Phase: Kundengespräch .....	142
4. Phase: Nachberatung .....	144
5. Dokumentation .....	145
6. Zusammenfassung .....	146
<b>I. Muster und Checkliste für den Beratungsprozess .....</b>	<b>146</b>
1. Mustervereinbarung .....	146
2. Vertrieb mit Beratung für den Versicherungsmakler .....	148
a) Checkliste für den Beratungsprozess .....	148
<b>V. Beaufsichtigung .....</b>	<b>155</b>
<i>Ludwig Pfleger</i>	
<b>A. Zuständige Behörde .....</b>	<b>155</b>
<b>B. Marktüberwachung .....</b>	<b>156</b>
<b>C. Aufsichtsinstrumente .....</b>	<b>156</b>
<b>D. Sanktionen und verwaltungsbehördliche Maßnahmen .....</b>	<b>158</b>
1. Verwaltungsstrafen .....	158
2. Sonstige verwaltungsbehördliche Maßnahmen .....	160
3. Produktintervention .....	161
4. Veröffentlichung von Sanktionen und Maßnahmen .....	162
5. Information an Kleinanleger .....	163
<b>E. Exkurs: EIOPA .....</b>	<b>164</b>
1. Allgemeines .....	164
2. Rolle im Bereich des Verbraucherschutzes .....	164
3. Regulierungs- und Aufsichtsfunktion .....	165
a) Verletzung von Unionsrecht (Art 17 EIOPA-VO) .....	165
b) Leitlinien und Empfehlungen (Art 16 EIOPA-VO) .....	166
c) Binding Mediation (Art 19 EIOPA-VO) .....	166
d) Gemeinsame Aufsichtskultur (Art 29 EIOPA-VO) .....	166
4. ESA-Review .....	167
Stichwortverzeichnis .....	171