



Bundesministerium für Finanzen
Johannesgasse 5
1010 Wien

BUNDESARBEITSKAMMER
PRINZ EUGEN STRASSE 20-22
1040 WIEN
T 01 501 65
www.arbeiterkammer.at
DVR 1048384

Ihr Zeichen	Unser Zeichen	Bearbeiter/in	Tel 501 65 Fax 501 65	Datum
BMF-	BAK/KS-	Benedikta	DW 12694DW 12693	29.08.2017
400000/000	GSt/BR/Pr/SP	Rupprecht, Christian		
3-III/6/2017		Prantner		

Bundesgesetz, mit dem das Versicherungsaufsichtsgesetz 2016, das Versicherungsvertragsgesetz und das Einkommenssteuergesetz geändert werden (Versicherungsvertriebsgesetz 2017 – VerVertrG 2017)

Die Bundesarbeitskammer (BAK) bedankt sich für die Übermittlung des im Betreff genannten Entwurfes und nimmt dazu wie folgt Stellung:

Der vorliegende Gesetzesentwurf ist Teil der Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 über den Versicherungsvertrieb und regelt den Direktvertrieb durch Versicherungsunternehmen. Allgemein ist die zeitliche Abstimmung zu kritisieren, weil der gewerberechtliche Teil der Umsetzung nicht zeitgleich erfolgt und somit eine Gesamteinschätzung der Umsetzung nicht möglich ist. Dies wäre wegen der Umsetzungsspielräume, die die Mindestharmonisierungsvorgabe der RL den Mitgliedstaaten einräumt, sinnvoll gewesen.

Die BAK begrüßt ausdrücklich, dass es nun detaillierte Vorgaben auch für den Direktvertrieb von Versicherungen geben wird. Zentrale Inhalte des Entwurfs sind die Verbesserung der Produktinformation durch standardisierte Produktinformationsblätter für Lebens- und Nicht-Lebensversicherungsprodukte, die Regelungen zu Product Governance und Wohlverhalten des Vertriebs.

Ob dadurch der Verbraucherschutz, insbesondere beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten, wesentlich verbessert werden kann, ist aus BAK-Sicht zweifelhaft, denn die Regelungen zur Kostentransparenz und Vermeidung von Interessenskonflikten gehen nicht weit genug.

Hohe Abschlussprovisionen zu Vertragsbeginn gelten als eine der Hauptquellen für Interessenskonflikte im Versicherungsvertrieb von Lebensversicherungen.

Monetären Fehlanreizen könnte nach Ansicht der BAK wirksam entgegengewirkt werden, indem die Vertriebsprovisionen auf die gesamte Vertragslaufzeit verteilt werden – ratierliche Verteilung der Provision anstatt der derzeit üblichen Zillmerung. Die Verteilung auf die Laufzeit bringt Vorteile für die Versicherungsnehmer in Form von höheren Rückkaufswerten und Ablaufleistungen und kann schnelle Vertragsabschlüsse von ungeeigneten Versicherungsprodukten verhindern.

Darüber hinaus wird ergänzend eine Offenlegung der Vergütung in Eurobeträgen gefordert. Im Entwurf ist lediglich die Offenlegung der Kosten in aggregierter Form vorgesehen und nur auf Verlangen müssen diese aufgeschlüsselt werden.

Konsumentenfreundliche Neuverteilung der Abschlusskosten bei Lebensversicherungsverträgen:

AK-Studien zeigen, dass Lebensversicherungsverträge mit hohen Kosten belastet sind (privatpensionsrechner.arbeiterkammer.at). Die Versicherungsprämie setzt sich somit aus verschiedenen Komponenten zusammen, wobei die sogenannten Abschlusskosten ein Schlüsselement darstellen: das hängt damit zusammen, dass das in der Praxis überwiegende versicherungsmathematische **Zillmerungsverfahren** bewirkt, dass bei sogenannten gezillmernten Lebensversicherungstarifen die Abschlusskosten, allen voran die Vermittlungsprovision für den Versicherungsvermittler, dem Vertrag zu Beginn angelastet und auf 5 Jahre verteilt werden. Diese Verrechnungspraxis ist im Versicherungsvertragsgesetz festgehalten. Diese Regelung zur Zillmerung bedeutet für den Konsumenten, dass in den ersten fünf Jahren die Kostenbelastung hoch und die Rückkaufswerte besonders niedrig sind. Erst nach Ablauf von 5 Jahren steigt der Sparanteil der Prämie, der zinswirksam in Wertpapiere und sonstige Vermögenswerte veranlagt wird.

Es gibt in Österreich ein erhebliches Volumen an Lebensversicherungsverträgen, die aus verschiedenen Gründen (dringender Geldbedarf, Auflösung von versicherungsbasierten Tilgungsträgern bei endfälligen Krediten etc) vorzeitig beendet und bei denen somit die vereinbarten Laufzeiten nicht eingehalten werden. Der **Rückkaufswert** bzw Auflösungswert kann – je nach Zeitpunkt der Auflösung – **erheblich unter dem Wert der einbezahlten Prämien-summe** liegen (Seite 16: <https://www.fma.gv.at/download.php?d=212>). Die Versicherungsnehmer erleiden bei gezillmernten Lebensversicherungstarifen bei Vertragsauflösungen deswegen hohe Verluste, weil die angelasteten Kosten nicht zurückerstattet werden. Je früher die Vertragsauflösung, desto höher die Verluste, die einige tausend Euro ausmachen können. Anfragen in den AK-Konsumentenberatungsstellen belegen dies. Neben Beschwerden über enttäuschende Rückkaufswerte registrieren Arbeiterkammer und VKI laufend Beschwerden über **geringere** als die prognostizierten **Ablaufleistungen** bei Lebensversicherungen, was sich auch teilweise durch die Kostenbelastung (zB Abschluss-, Verwaltungs-, Inkassokosten, Unterjährigkeitszuschläge bei unterjähriger Prämienzahlung) erklären lässt. (Seite 218 https://www.sozialministerium.at/cms/site/attachments/8/0/6/CH3582/CMS1448291551119/bericht_zur_lage_2011__2012.pdf).

Bei **ungezillmernten Tarifen** werden **die Abschlusskosten auf die gesamte Laufzeit verteilt**. Durch diesen Kostenverteilungseffekt steigen nicht nur die Rückkaufswerte, sondern zu meist auch die Ablaufleistungen (Renditen).

AK-Auswertung von gezillerten und ungezillerten Tarifen von vier marktrelevanten (anonymisierten) österreichischen Lebensversicherungsunternehmen belegt die effektiven Unterschiede:

Es fällt auf, **dass die Rückkaufswerte und Ablaufleistungen bei ungezillerten Verträgen immer höher sind als bei gezillerten Tarifen.**

Unter der Annahme eines 30-jährig laufenden Lebensversicherungsvertrages (Einstiegsalter Mann/Frau 35 Jahre, 100 Euro/Monat Prämie) sind die Rückkaufswerte nach 5 Jahren bei einem ungezillerten Tarif einer klassischen Er- und Ablebensversicherung zwischen 40 % und 46 % höher als bei einem gezillerten Tarif. Bei einer fondsgebundenen Lebensversicherung sind die Auflösungswerte nach 5 Jahren bei den ungezillerten Tarifen bei den vier untersuchten Lebensversicherungsunternehmen zwischen 53 und 78 höher als bei einem gezillerten Tarif. Die kostenbedingte Differenz verringert sich mit zunehmender Laufzeit, bewirkt aber letztlich auch höhere Ablaufleistungen am Ende der Laufzeit (hier: 30 Jahre) von bis zu 3 % (klassische Lebensversicherung) bzw 4 % (Fondspolizze).

Stand des Rückkaufswertes nach Jahren:	Klassische Er- u Ablebensversicherung: Rückkaufswert - Unterschied ungezillmerter im Vgl zu gezillmertem Tarif	Fondsgebundene Lebensversicherung: Depot- bzw Auflösungswert - Unterschied ungezillmerter im Vgl zu gezillmertem Tarif
5	+ 40-46 %	+53-78 %
10	+15-18 %	+17-28%
15	+8-12 %	+9-16%
20	+5-8 %	+4-10%
25	+4-7 %	+2-7%
30 (Ablauf)	+0,4-3 %	+0,4-4%

Hinweise zu Tabelle: Annahmen Gesamtverzinsung klassische Er-, Ableben: 2,5 % - 3,1 % (inkl allfälligem Schlussgewinnanteil. Fondspolizze: Fondsperformance 2 % pa. Quelle: AK / eigene Berechnungen. Tarifanalyse: www.der-rechner.at (August 2017)

Was diese Zahlen für die Netto-Renditen bedeuten zeigen 2 Beispiele:

Klassische Lebensversicherung: Bei einer Laufzeit von 30 Jahren (360 Monate) und einer Prämienzahlung von 100 Euro/Monat (36.000 Euro über 30 Jahre) beträgt beim gezillerten Tarif die Ablaufleistung 49.022 Euro. Das entspricht einer Netto-Rendite von 1,98 % pro Jahr (pa). Bei einem ungezillerten Tarif beträgt die Ablaufleistung 50.341 Euro. Das ist eine Netto-Rendite von 2,14 % pa.

Fondsgebundene Lebensversicherung: (100 Euro/Monat, 30 Jahre Prämienzahlung). Gezillmerter Tarif – Ablaufleistung nach 30 Jahren: 39.208 Euro (Nettorendite: 0,56 % pa). Ungezillmerter Tarif – Ablaufleistung (30 Jahre): 40.822 Euro (Nettorendite: 0,82 % pa).

Das bedeutet, dass diesen Beispielen zufolge die Netto-Rendite bei ungezillerten Verträgen nach 30 Jahren bei klassischer Lebensversicherung um bis 0,16 %-Punkte, bei einer Fondspolizze um bis 0,26 %-Punkte höher ausfallen als bei gezillerten Tarifen.

Die Provisionen in der Lebensversicherung sollen daher auf die gesamte Laufzeit des Vertrages aufgeteilt werden. Das bringt Versicherungsnehmern nennenswerte Vorteile. Hingegen führen Finanzverträge mit hohen Abschlussprovisionen zu monetären Fehlanreizen für schnelle Vertragsabschlüsse und letztlich zur Empfehlung ungeeigneter Versicherungstarife für Verbraucher (Studie der EU-Kommission über Vergütungsstrukturen im Finanzvertrieb : https://ec.europa.eu/info/file/46824/download_en?token=BgaZ83z7). Diese Fehlanreize führen potentiell zu hohen Versicherungssummen (bzw zu hohen Prämien, denn die Abschlussprovision ist an die Prämiensumme als Bezugsbasis geknüpft), zu langen Laufzeiten und zu Versicherungsprodukten mit höherem Risikoanteil, die erfahrungsgemäß ebenfalls mit hohen Provisionen verknüpft sein können.

Fazit, wenn die Provisionen auf die Laufzeit verteilt werden:

- Höhere Rückkaufswerte, vor allem in der ersten Hälfte der Vertragslaufzeit
- Häufig höhere Ablaufleistungen am Ende der Laufzeit (höhere Netto-Renditen)
- Mangels hoher Abschlussprovision weniger Anreiz für Vermittler, den schnellen Vertragsabschluss zu suchen
- Weniger Anreiz für Vermittler, Versicherungsnehmern zu raten, bestehende Verträge aufzulösen („Ausspannen“), um hohe Abschlussprovisionen zu erhalten
- Mehr Anreiz für Vermittler, den nachhaltigen Vertragsbestand anzustreben: durch die Aufteilung der Provisionen auf die gesamte Laufzeit steigt das grundsätzliche Interesse, dass der Versicherungsnehmer die vereinbarte Laufzeit einhält

Die bestehende Regelung des § 176 Abs 5 und 6 VersVG, die eine Aufteilung der Provisionen auf die ersten fünf Jahre vorsieht - samt deren Erweiterung auf die „Nettopolizze“ – hat zwar eine Verbesserung für Konsumenten gebracht. Wie ausgeführt, ist die Aufteilung der Provisionen auf die ersten fünf Jahre aber nicht ausreichend. **Daher sollte § 176 Abs 5 und 6 Versicherungsvertragsgesetz bei der anteiligen Berechnung der Abschlusskosten im Falle einer vorzeitigen Vertragsbeendigung nicht auf den Zeitraum von fünf Jahren, sondern auf die gesamte Laufzeit der Lebensversicherung abstellen.** Dies würde bei einer Laufzeit von beispielsweise 20 Jahren bedeuten, dass bei Vertragsbeendigung nach bereits 2 Jahren der Provisionsanspruch statt bisher 2/5 künftig nur mehr 2/20 beträgt. **Ergänzend sollte der Gesetzgeber klarstellen, dass Versicherungsvermittler die Vermittlungsprovision auch tatsächlich über die Laufzeit verteilt ausbezahlt bekommen. Nur so wäre die Regelung effektiv. Es muss verhindert werden, dass es de facto (vertragsintern) substantielle Provisionszahlungen zu Vertragsbeginn gibt.**

Zum Entwurf im Detail:**Art 1 Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes 2016****§ 5 Z 59 Definition Versicherungsvertrieb**

Verbraucherschutzverbände beraten und intervenieren für Konsumenten auch in Versicherungsangelegenheiten. Sie veröffentlichen regelmäßig Versicherungsvergleiche, die Konsumenten eine Orientierung am sehr komplexen Versicherungsmarkt geben sollen.

Eine Abschlussmöglichkeit gibt es dabei nicht, weshalb die Definition des Versicherungsvertriebs auf Verbraucherschutzverbände nicht zur Anwendung kommt. **Eine Klarstellung in den Erläuterungen zu § 5 Z 59 ist notwendig, um bezüglich Beratung und Versicherungsvergleichen von Verbraucherschutzverbänden in keine Auslegungstreitigkeiten zu geraten.**

§ 5 Z 63 lit c Definition Altersvorsorgeprodukte

Die Definition im Gesetz ist unklar. Lediglich aus den Erläuterungen ergibt sich, dass die prämiengünstige Zukunftsvorsorge vom Anwendungsbereich als Versicherungsanlageprodukt umfasst sein soll.

§ 33 Beschwerdestelle

Die BAK begrüßt, dass das Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz konkret für Konsumentenbeschwerden hinsichtlich Versicherungen zuständig sein wird und dass ein laufender Informationsfluss über die Beschwerden an die FMA vorgesehen ist.

§ 123a Vorschriften für den Versicherungsvertrieb

Die in Abs 4 konkret verankerte Schulungs- und Weiterbildungsverpflichtung für alle direkt am Versicherungsvertrieb mitwirkenden Personen im Ausmaß von mindestens 15 Stunden pro Jahr ist erfreulich und sollte dazu beitragen ein gutes Beratungsniveau und qualitätsvolle Dienstleistungen zu gewährleisten.

Es sollte aber sichergestellt werden, dass in den Ausbildungsinhalten auch Verbraucherrechte in ausreichendem Ausmaß Berücksichtigung finden, etwa Rücktritts- und Kündigungsrechte.

Die flankierenden strukturellen Regelungen und Verfahren in den §§ 127a ff erscheinen angemessen, um die beabsichtigten Schutzziele zu erreichen.

§ 127e Beschwerden

Dass nun die Errichtung von internen Beschwerdestellen bei Versicherungen gesetzlich vorgeschrieben wird, stellt einen Fortschritt dar. Aktuell verfügen unseres Wissens nicht alle Versicherungsunternehmen über eine solche Einrichtung. Auch die gesetzliche Pflicht zur Behandlung und Beantwortung von Beschwerden ist wünschenswert.

Diese könnte aber noch durch eine angemessene Frist und eine Antwortverpflichtung binnen spätestens 15 Arbeitstagen – wie in der Zahlungsdienste-Richtlinie - konkretisiert werden.

§ 128 Grundsätze Wohlverhaltensregeln

Es ist eine langjährige AK-Forderung, dass der Gesetzgeber auch im Versicherungsvertrieb Regelungen zum Wohlverhalten treffen soll. Die im vorliegenden Entwurf enthaltenen allgemeinen Grundsätze hinsichtlich Ehrlichkeit, Redlichkeit und Professionalität und das Handeln im bestmöglichen Interesse der Versicherungskunden sind daher aus Konsumentenschutzsicht erfreulich, ebenso das Verbot Anreize für die Vertriebsmitarbeiter durch Vergütung und Verkaufsziele zu schaffen, die den Kundeninteressen schaden können. Tatsächlich wird jedoch abzuwarten sein, wie diese Vorgaben samt der allenfalls noch zu erlassenden VO der FMA zu Geschäfts- Vergütungs- und Bewertungspraktiken in der Praxis gelebt werden.

§ 128a Einzelheiten der Auskunftserteilung, Art 2 Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes § 5a Elektronische Kommunikation

Im Jahr 2012 wurde in § 5a VersicherungsvertragsG (VersVG) die Regelung über die Vereinbarung der elektronischen Kommunikation eingeführt. Unter Einbeziehung der BAK konnte eine verbraucherfreundliche Regelung umgesetzt werden. Es besteht die **Gefahr, dass es durch den vorliegenden Entwurf zu einer Senkung des Verbraucherschutzniveaus** kommt, was aufgrund der Mindestharmonisierungsvorgabe in der Versicherungsvertriebs-RL jedoch vermieden werden kann.

So geht etwa aus der Textierung des neuen § 128a VAG nicht eindeutig hervor bzw ergibt sich die Unstimmigkeit, ob die Zustimmung zur elektronischen Kommunikation (anderer dauerhafter Datenträger oder Website) in jedem Fall der gesondert erklärten Zustimmung des Verbrauchers bedarf, wie es in § 5a Abs 1 VersVG derzeit vorgesehen ist. § 128 a Abs 2 Z 2 etwa geht offenbar nur von einer bloßen Zustimmung des Verbrauchers aus, die auch in Form einer entsprechenden AGB-Klausel möglich wäre. Nach den Erläuterungen hingegen sollen auch weiter die Vorgaben des § 5a Abs 1 VersVG (Zustimmung in einer gesonderten Erklärung) gelten. **Es muss aus BAK-Sicht daher in § 128a Abs 2 Z 2 lit b lit bb klargestellt werden, dass es der gesonderten Zustimmung des Verbrauchers bedarf, um die Informationen über eine Website zu erhalten.**

Abzulehnen ist jedenfalls die (von Art 23 Abs 5 der RL wörtlich übernommene) Bestimmung des § 128a Abs 2 Z 2 in der vorliegenden Form. Es soll bei der Erteilung der Informationen über eine Website ausreichen, dass der Zugang personalisiert wird. Die anderen Voraussetzungen des lit b - Angemessenheit, Zustimmung des Verbrauchers (noch dazu ohne dass er hier anders als beim dauerhaften Datenträger in Z 1 vorher nicht die Wahl hatte), Adresse und Stelle wird elektronisch mitgeteilt, Abrufbarkeit so lange wie sie für den Vn vernünftigerweise abrufbar sein müssen – sollen nach dem Wortlaut nur gelten, wenn der Zugang zur Website nicht personalisiert wird. **Aus BAK-Sicht sollen beide Voraussetzungen in Z 2 (lit a und lit b) bei Erteilung der Informationen über eine Website immer vorliegen müssen. Das „oder“ im Entwurf muss auf „und“ geändert werden. Zusätzlich wäre vorzusehen, dass der Verbraucher auch bei der Information über eine Website vorher die Wahl haben muss die Informationen auf Papier kostenfrei zu erhalten.** Die Mindestharmonisierung erlaubt auch diese Verbesserungen im Sinne des Verbraucherschutzes.

Die in § 5a Abs 8 VersVG geregelten detaillierten Voraussetzungen der elektronischen Übermittlung sollen ersatzlos entfallen. Dem kann aus Verbrauchersicht nicht zugestimmt werden. Die in den Erläuterungen angegebene Begründung ist unzutreffend, weil die Voraussetzungen nun weniger streng geregelt werden. So entfällt etwa die Voraussetzung, dass der Versicherer nur dann von einem regelmäßigen Zugang des Vn zum Internet ausgehen kann, wenn er keinen Anhaltspunkt hat, dass dem Zugang ein Hindernis entgegensteht. **Die BAK spricht sich gegen eine Senkung des Verbraucherschutzniveaus aus. Abs 8 soll erhalten bleiben und statt dessen soll in § 128a VAG eine entsprechend verbraucherfreundliche dem § 5a VersVG entsprechende Textierung gewählt werden.**

§ 129a Product Governance

Wie im Wertpapierbereich werden nun auch im Versicherungsvertrieb strengere Maßstäbe bei der Produkterstellung angelegt und es muss für jedes Produkt von vornherein ein Zielmarkt festgelegt werden.

Diese Entwicklungen bei der Produktüberwachung sind zu begrüßen und es besteht aus Verbrauchersicht die Erwartungshaltung, dass diese Pflichten so umgesetzt und kontrolliert werden, dass präventiv Schaden von Verbrauchern durch ungeeignete Produkte abgewendet werden kann. **Es sollte aber im Gesetz noch ausdrücklich festgelegt werden, dass der vom Versicherer festgelegte Zielmarkt auch für den Vertrieb verbindlich sein muss.** Derzeit ist in Abs 3 nur vorgesehen, dass der Versicherer zumutbare Schritte unternehmen muss, um zu gewährleisten, dass die Versicherungsprodukte an den festgelegten Zielmarkt vermarktet oder vertrieben werden.

Abs 4 soll regeln, dass Versicherungsunternehmen, die Versicherungsprodukte konzipieren, allen Versicherungsvertreibern auf Verlangen sämtliche sachgerechten Informationen über ihre Versicherungsprodukte zur Verfügung stellen. **Die BAK regt an, hier eine Verpflichtung zur Übermittlung auch ohne Verlangen des Versicherungsvertreibers vorzusehen. Denn natürlich müssen die Vertrieber des Produktes über sämtliche sachgerechten Informationen der von Ihnen vertriebenen Produkte Bescheid wissen.**

§ 132 Produktinformation, § 135c Zusätzliche Anforderungen an die Produktinformation in der Lebensversicherung

Mit dem neuen Produktinformationsblatt für Versicherungen wird eine langjährige AK-Forderung umgesetzt („Beipackzettel“ für Versicherungen). Es soll die Vertragstransparenz erhöhen und aufgrund der standardisierten Darstellung einen knappen Überblick über die Eckpunkte des Vertrages ermöglichen.

Aus BAK-Sicht sollte für Lebensversicherungen, aber auch für Nicht-Lebensversicherungen nicht nur die Art der Vergütung anzugeben sein, sondern die Höhe der Vergütung des Vermittlers/Vertriebers in Eurobeträgen.

Die bei der Lebensversicherung - nur auf Verlangen des Versicherungsnehmers – zu gebende Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten, die eine Offenlegung der Provision zur Folge hat, ist zu wenig.

Auch wenn nun der Kunde über dieses Recht informiert werden muss, stellt die Regelung eine Hürde für echte Kostentransparenz und Vermeidung von Interessenskonflikten dar, denn nur wenn unaufgefordert über die Abschlusskosten (Vertriebsprovision) informiert wird, können Verbraucher in voller Kenntnis der Sachlage (vgl § 135 Abs 3) eine Entscheidung über den Kauf des Versicherungsprodukts treffen. Die geplante Regelung ist wohl nicht mehr mit heutigen Verhältnisse und mit einem transparenten und wettbewerbsorientierten Versicherungsmarkt vereinbar.

Auch wenn bei der Nicht-Lebensversicherung die Dimensionen und Beträge im Vergleich zu Versicherungsanlageprodukten niedriger sind, kann es Interessenskonflikte geben. Verbraucher sollten daher auch bei diesen Versicherungsprodukten transparent über die Provisionshöhe informiert werden. Auch deshalb weil etwa im Handel zunehmend Versicherungen als Nebenprodukt zu Geräten, Handys etc aktiv verkauft werden.

§ 133 Beratung, § 135 b Beratungsfreier Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten

Die BAK begrüßt, dass eine Beratungspflicht eingeführt wird, die nur ausnahmsweise auf Wunsch des Versicherungsnehmers entfallen soll, wenn dieser in einer gesonderten Erklärung nachweislich auf die Inanspruchnahme einer Beratung verzichtet. Da in diesen Fällen der Versicherungsvertrieb mit einem geringeren Aufwand verbunden ist, **sollte es aus BAK-Sicht bei Versicherungsanlageprodukten zu einer Reduktion der Provision um die Hälfte kommen.** Dass in jedem Fall ein „Wunsch- und-Bedürfnis-Test“ durchzuführen ist, ist aus Verbrauchersicht zu begrüßen.

§ 135 Interessenskonflikte und Anreize beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten

Was die Regelungen über die Interessenskonflikte angeht, sind diese sehr allgemein gehalten und wirken teilweise wie unsubstantiierte Rechtfertigungsgründe. So besagt beispielsweise die Bestimmung in Abs 5, dass das Verbot der Vorteilsannahme nicht besteht, wenn sich der Erhalt des Vorteils nach vernünftigem Ermessen nicht nachteilig auf die Qualität der Dienstleistung auswirkt. **Eine nach BAK-Ansicht effektiv wirksame Maßnahme zur Vermeidung von Interessenskonflikten wäre – wie oben ausführlich argumentiert – die Verteilung der Provision auf die Laufzeit des Versicherungsvertrages.**

Weiters regt die BAK noch Verbesserungen in jenen Bestimmungen des Versicherungsvertragsrechtes an, die bei dieser Novelle ohnehin geändert werden.

Klarstellung in § 5c VersVG, dass die rechtzeitige Absendung der Rücktrittserklärung zur Fristwahrung genügt

Anders als beim Rücktrittsrecht nach § 5b VersVG regelt § 5c VersVG nicht ausdrücklich, dass die rechtzeitige Absendung der Rücktrittserklärung genügt. Dabei dürfte es sich aber um ein nicht beabsichtigtes Redaktionsversehen handeln, welches im Zuge dieser Novelle behoben werden sollte.

Recht von Versicherungsnehmern auf Einsicht in und Übermittlung von Gutachten

Nach § 11 c VersVG hat der Versicherte einen Rechtsanspruch auf Einsicht in und Übermittlung von Gutachten, die aufgrund seiner ärztlichen Untersuchung erstattet wurden.

Dieses bislang auf medizinische Gutachten eingeschränkte Recht sollte auf alle Gutachten ausgedehnt werden, die von der Versicherung im Leistungsfall eingeholt werden. Denn die Praxis ist hier sehr unterschiedlich. In vielen Fällen werden auch technische Gutachten von den Versicherungen zur Verfügung gestellt, in manchen Fällen wird dies aber verweigert.

Der Zweck des Einsichtsrechts in Gutachten besteht darin, dem Versicherungsnehmer oder Geschädigten Klarheit über die Entscheidungsgrundlagen der Versicherung zu verschaffen. Dies ist nach Ansicht der BAK nicht nur aus Sicht des Verbraucherschutzes unbedingt erforderlich, sondern kann auch helfen, Rechtsstreitigkeiten zu vermeiden.

Weitere Anliegen

Verankerung einer Verbandsklagsbefugnis in § 28a KSchG

Damit auch die Verbraucherschutzverbände des § 29 KSchG wirksam gegen Verstöße im Versicherungsvertrieb vorgehen können, ist die **Versicherungsvertriebsrichtlinie in die Bestimmung des § 28a KSchG aufzunehmen.**

Auskunft über Sonderrabatte

In der Nicht-Lebensversicherung ist ein Versicherungsvergleich schwierig, da viele Versicherungsunternehmen verschiedenste Sonderrabatte gewähren, die je nach Vermittlungsform und Vermittler sehr unterschiedlich sind.

Wir regen daher an, dass die Tarifprämie sowie die eingeräumten Sonderrabatte bei Nicht-Lebensversicherungsprodukten vor Abschluss der Versicherung offengelegt werden müssen.

Wir ersuchen um Berücksichtigung unserer Anliegen und Anregungen und stehen für Rücksprachen jederzeit gerne zur Verfügung.

Rudi Kaske
Präsident
F.d.R.d.A.

Melitta Aschauer-Nagl
iV des Direktors
F.d.R.d.A.