

A. BEGUTACHTUNGSENTWURF

Kurztitel

Versicherungsvermittlungsnovelle 2018

Titel

Bundesgesetz, mit dem die Gewerbeordnung 1994, das Bankwesengesetz, das Finanzmarktaufsichtsbehördengesetz, das Maklergesetz und das Versicherungsaufsichtsgesetz geändert werden (Versicherungsvermittlungsnovelle 2018)

Einbringende Stelle

BMDW (Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort)

Beginn und Ende der Begutachtungsfrist

19.10.2018; 05.11.2018

Dokumentnummer

BEGUT_COO_2026_100_2_1565780

Einbringungsadressen:

POST.17@bmdw.gv.at

begutachtungsverfahren@parlament.gv.at

1

B. ZU MEINER PERSON: Mag. Walter Michael Fink, CIT; GISA 2408 5427; Wien, 5.11.2018

1. Ausbildung

Graduiert Betriebswirt, WU Wien, ehemals Hochschule für Welthandel. Schwerpunkte: Bürgerliches und Öffentliches Recht, Mathematik, Soziologie, Volkswirtschaft, Industrie, Werbung/Marketing, Spanisch, Englisch.

2. Weiterbildung:

Steuerberatung, staatlich geprüfter Versicherungsmakler und Vermögensberater, Unternehmensberater, Diplommierter Versicherungstreuhänder, mehrfach FMA-geprüfter und bestätigter Wertpapierkonzessionär und -vermittler. TU-Wien Akadem. Sicherheitstechniker

3. Funktionen:

Mitglied der WKW-Fachgruppenleitung Versicherungsmakler 2005/2013.

EU-Beauftragter WKO-Fachverband Versicherungsmakler 2008/2010.

Vorstandsmitglied ÖVT-Verband Versicherungstreuhänder 2011/dato.

Meisterprüfer Versicherungsmakler Wien 2005/2013; BÖV-Prüfer seit 2010.

4. Beruf:

Steuerberatung, Unternehmensberatungsaufgaben in mehreren Branchen, Top-Managementverantwortung, ua Leiter Hauptabteilung Konzern und Vermögen Versicherer. Von zwei EU-Aufsichtsbehörden gem. VAG bestätigter Leiter der Zweigniederlassung einer EU-Lebensversicherung in Österreich 2014/2015.

5. Öffentliche Gutachten:

Beratermarkt Neu 2008 und 2009. Daraus Weiterbildungspflicht in WAG übernommen 2011. Begutachtung staatlich geförderte Zukunftsvorsorge auf Einladung SC Dr. Nolz 2013.

Template „Beraterdeklaration“ von der EU-Kommission ausgewählt aus 28 EU-MS 2011.

6. Stellungnahme:

Die nachstehende Stellungnahme erfolgt ausdrücklich im eigenen Namen.

C. STELLUNGNAHME

1. Der Kurztitel „**Versicherungsvermittlungsnovelle**“ ist unzutreffend.

1.1. Begründung:

Eine „Versicherungsvertriebs-Richtlinie“ – IDD – ist nicht ident mit dem Begriff der „selbständigen Versicherungsvermittlung“. Insbesondere durch die Ausweitung auf die angestellten Außendienstmitarbeiter der Versicherer, alle als „Vertreiber“. Begriffstreue ist ein wichtiges Element des Rechtsstaates.

2. Kurze „**Begutachtungsfrist**“ zeugt von geringer Wertschätzung

2.1. Begründung:

Unmittelbar nach dem bereits seit einem Jahr bekannten Termin für den Trendtag 2018 am 18.10.2018 einen Entwurf an einem Freitag, 19.10.2018 zu veröffentlichen ist kein Zeichen einer Wertschätzung der Versicherungsbranche gegenüber. Eine Branche die mit rd EUR 13 von insgesamt rd 17 Milliarden an Prämienvolumen in der Haftung und Verantwortung der österreichischen Versicherungsmakler und -treuhänder liegt. Dazu zwei Wochenende innerhalb dieser Frist. Ohne die private Versicherungswirtschaft geht gar nichts in einer sozialen Marktwirtschaft. Keine betriebliche Investition, keine Absicherung privater Vermögenswerte. Die gewählte Vorgangsweise ist ein Zeichen einer vorsätzlichen Spaltung der Gesellschaft.

3. Bereits die IDD selbst und jetzt umso mehr der vorliegende Begutachtungsentwurf ist nicht in der Lage als „**Ziel, in erster Linie die Harmonisierung nationaler Vorschriften für den Versicherungs- und Rückversicherungsvertrieb**“ zu schaffen.

2

3.1. Begründung:

Versicherungsrecht beruht vorwiegend auf dem Zivilrecht in Österreich. Die juristischen Grundlagen sind das ABGB aus 1811, die Gewerbeordnung 1994, Maklergesetz 1996 und das Versicherungsaufsichtsgesetz 1880/1978. Nach Univ.Prof. Dr. Schauer ist kein harmonisiertes Zivilrecht in der EU in Sicht. Daher ist die obige Zielsetzung nicht ehrlich, nicht redlich und nicht professionell. Allein das Rechtskonstrukt „Erfüllungsgehilfe“ ist eine wichtige Säule im Rechtsgefüge Österreichs, die kein mit bekannter EU-Staat hat.

4. Die Absicht „**den Verbrauchern soll trotz der Unterschiede zwischen den Vertriebskanälen das gleiche Schutzniveau zugute zu kommen**“ wäre mehr als die Quadratur des Kreises.

4.1. Begründung:

Es ist schlichtweg nicht ehrlich, nicht redlich und nicht professionell allein die Zielsetzung derart zu wählen. Die ungleiche Rechtsstellung der Erfüllungsgehilfen von Versicherern versus den Vertreibern und Beratern, die allein im Auftrag und Interesse betrieblicher und privater Kunden arbeiten, wird nicht gleicher, egal wie oft das manche gerne hätten.

5. „Um zu gewährleisten, dass das gleiche Schutzniveau gilt und dass die Verbraucher in den Genuss vergleichbarer Standards, insbesondere im Bereich der Offenlegung von Informationen, kommen können, sind gleiche Wettbewerbsbedingungen zwischen den Vertreibern von ausschlaggebender Bedeutung.“ Diese level playing field gibt's nicht.

5.1. Begründung:

Das IDD-Dogma, „alle Vertreiber sind gleich, man muss sich deklarieren“ ist ein Widerspruch in sich selbst. Entweder alle Beraterformen sind in ihrer Rechtsstellung zum Kunden tatsächlich gleich. Dann braucht es keine Deklaration. Da die Deklaration als Pflicht normiert wird, sind die alle Beraterformen eben nicht gleich. Das Schutzniveau wird nicht gewährleistet. Der Kunde in die Irre geführt.

6. „In gegenständlicher Umsetzung soll mit den Mitteln des Gewerberechts im Hinblick auf dieses Ziel etwa auch eine deutlichere Unterscheidbarkeit nach den zivilrechtlichen Kategorien Versicherungsagent und Versicherungsmakler ermöglicht werden als bisher.“ Hier fehlt der IDD-ganzheitliche Ansatz des Regelwerks für ALLE Vertreiber.

6.1. Begründung:

Die Abschnittsweise Umsetzung der IDD in nationales Recht mit zuerst VAG, jetzt der gewerblichen Vertreiber und letztlich später einer „Standesordnung“ ist kein geeigneter Weg für ein Regelwerk aus einem Guss. Die manifesten Mängel sind bereits Tatsache.

3

- 6.2. Die Statusklarheit ist völlig richtig. Es ist eine Nachbesserung des Maklergesetzes 1996 und eines Elements aus dem „Beratermarkt Neu“ aus 2008. Letzterer hatte zu dem eine ganzheitliche Struktur. Es gelang eine Teilumsetzung bei der WAG-Novelle 2011 auf Basis der Zustimmung durch das BM Wirtschaft und BM Justiz.

- 6.3. Jetzt ist die Chance den Rest umzusetzen. Ersatzlose Beendigung des Gewerbes „Vermögensberater“ mit Auslaufregelung. Diese Berechtigung ist auch 2018 unverändert eine „Worthülse“. Was drauf steht ist nicht drin. Zu viele unterschiedliche Wissensgebiete, die für Kunden total nicht transparent sind.

- 1.1. Die mittlerweile sehr hohen Anforderungen an Aus- und Weiterbildung, die Kosten der Vermögensschadenhaftpflicht, der enorme Aufwand an Dokumentation und Datenschutz macht eine professionelle Ausübung all dieser Rechte fraglich. Es sollte auch hier in einem Zug mit der IDD das Prinzip Schutzniveau, gleiche Wettbewerbsbedingungen und deutliche Unterscheidbarkeit umgesetzt werden.

7. „Unabhängig davon, ob eine Beratung erfolgt, ist in verständlicher Form die objektiven Informationen über jedes dem Versicherungsnehmer angebotene Versicherungsprodukt und die relevanten Informationen über jeden dem Versicherungsnehmer angebotenen Versicherungsvertrag zu erteilen, die er benötigt, um eine wohlinformierte Entscheidung treffen zu können. Dabei sind die Komplexität des Versicherungsprodukts und die für den Zielmarkt festgelegte Kundenkategorie zu berücksichtigen.“ Die Gleichstellung von Anbieter in der Form Agent und/oder Aussendienst gegenüber Versicherungsmakler/treuhänder ist die größte vorsätzliche Irreführung der Kunden durch den Gesetzgeber.

7.1. Begründung:

Diese Formulierung ist bereits geltendes Recht lt. VAG. Kein Versicherer ist in der Lage eine objektive Information über jedes angebotene Versicherungsprodukt zu geben. Schon überhaupt nicht sind Versicherer in der Lage, relevante Informationen zu erteilen

- um eine „wohlinformierte Entscheidung“ und dazu im „bestmöglichen Kundeninteresse“ treffen zu können. Das ist freundlich gesagt eine glatte Irreführung des Gesetzgebers.
- 7.2. Nur und ausschließlich eine Beratung im Auftrag und Interesse des Kunden ist in der Lage diese oa. Anforderung zu erbringen. Voraussetzung ist der Markt-, Produkt- und Bedingungsvergleich. Die Beurteilung der SOL II des Anbieters, das Schadenverhalten eines Anbieters, uvm. Die Risikoanalyse lt. Maklergesetz, die es so global nur in Österreich gibt. Das ist etwas völlig anderes als eine „Wünsche & Bedürfnisanalyse.“
- 7.3. Die IDD kennt den Begriff „Risikoanalyse“ nicht.
- 7.4. Eine fundierte Entscheidung „innerhalb der eigenen Produkte“ eines Anbieters gibt es nicht. Ein Anbieter ist schlichtweg nie in der Lage, eine objektive und/oder relevante Information zu leisten. Daraus kann keine wohlinformierte Entscheidung erfolgen.
- 7.5. Dazu tritt die Interessenwahrung im Schadensfall. Der Anbieter ist niemals der Interessenwahrer des Versicherungsnehmers.
8. „**EIOPA: Manufacturers of non-life insurance products are not obliged to use these specific files and may choose instead to develop their own IPIDs that meet the requirements of the IPID Implementing Regulation.**“ EIOPA hat sich vom ursprünglichen individuellen Format auf Basis eines individuellen Angebots für den Kunden mit Kundename, Vertragsbeginn, Versicherungssumme, usw verabschiedet. Jeder Anbieter kann das Produktinformationsblatt inhaltlich frei gestalten. Der Inhalt hat keinen Bezug zum individuellen Wunsch, Bedarf sowie schon gar nicht zur Risikoanalyse.
- 8.1. Begründung:**
- Eine große Zahl von Anbietern in Österreich hat sich mit Unterstützung des VVO ein uniformiertes „IPID“ geschaffen. Es erweckt den Eindruck, dass der Wettbewerb der Anbieter freiwillig aufgegeben wurde.
- 8.2. Übersehen wurde, dass Versicherungsmakler/Treuhänder verpflichtet sind, Kunden über auch ua Versicherungsdokumente bei der Übergabe aufzuklären. Allein die Tatsache, dass der Inhalt keinen Bezug zum Kunden hat, fördert nicht das Vertrauen und alle sonstigen Primate, die angeblich im Rahmen der IDD gewollt sind.
- 8.3. „Gold plating“ ist kein Ziel. Im Fall des IPID ist eine Rückkehr zur EIOPA-Ursprungsidee wünschenswert.
- D. LÖSUNGEN**
1. Benötigt wird eine differenzierte Betrachtung der Vertreiberformen in der Rechtsstellung zum Kunden. Das jüngst verabschiedete VAG 2018 ist unabdingbar inhaltlich anzupassen.
 2. Ohne klare Regelung der Deklaration der Rechtsstellung und der rechtlichen Folgen daraus für den Kunden, sehe ich gute Chance für eine erfolgreiche Verfassungsklage.
 3. Das Primat der IDD-Grundsätze muss dem österreichischen ABGB angepasst werden.
 4. Die Auflassung des Gewerbes Vermögensberatung dient der Klarheit aller Beraterformen. Das Primat „Was drauf steht muß drin sein“ ist immer für den Kunden wichtig.
 5. Es braucht für die unabhängige Versicherungsberatung/vermittlung keine doppelte Beraterform durch den Vermögensberater/LV+UV. Ob Agent oder Makler.
 6. Die wohlfundierte Entscheidung ist ein echter Knackpunkt. Eine Missachtung erachte ich ebenfalls als gute Chance einer Verfassungsklage. Andernfalls wird in der Praxis das alleinige Vergleichsrecht für Versicherungsmakler ad absurdum geführt. Also, keine Interessenwahrung allein im Auftrag und Interesse der Kunden mehr. Eine Katastrophe.
 7. IPID: Ursprungsidee der EIOPA, aber als „Inhaltsverzeichnis des individuellen Angebots“.

EUROPEAN UNION
EUROPÄISCHE UNION

EU MEMBER STATES / EU MITGLIEDSSTAATEN

AUSTRIA
ÖSTERREICH

EUROPEAN BUSINESS CARD / EUROPÄISCHE BERUFSKARTE

INSURANCE BROKER / VERSICHERUNGSMAKLER

PERSONAL DATA / PERSÖNLICHE DATEN:

PROFESSIONAL TITLE / BERUFSTITEL: CEO
 ACADEMIC TITLE / TITEL: DR.
 FIRST NAME / VORNAME: WOLFGANG
 NAME / NAME: BERGER
 BORN / GEBOREN: 01. MAI 1970, WIEN

F O T O

PROFESSION / GEWERBE:

TRADE & ENTRY DATE / ART & BEGINN: Insurance Broker; 20.06.2000
 REGISTRY / REGISTERNUMMER / INTERNET: 123456; www.registry.eu
 COMPANY NAME / FIRMENNAME: Insurance Service Ltd.
 COMPANY ADDRESS / FIRMENADRESSE: 1010 Wien, Bauergasse 1
 ENTITLED AUTHORITY / AUSSTELLENDE BEHÖRDE: Magistrat 1010 Wien
 PI COVER / HAFTUNGSABSICHERUNG: Generali Insurance Group
 SUPERVISORY AUTHORITY / AUFSICHTSBEHÖRDE: BMfWFJ

LEGAL POSITION VS CUSTOMER / RECHTSSTELLUNG ZUM KUNDEN:

By civil law the insurance broker is a proxy of the customer providing independent expert knowledge to the clients only on their behalf and in their interests concerning insurance matters.

LEGAL POSITION VS INSURER / RECHTSSTELLUNG ZUM VERSICHERER:

The insurance broker is an entrepreneur working independently from insurance companies.

LEGAL DUTIES / PFlichtenKatalog:

Legal duties to all kind of clients: giving enlightenment and advice in insurance matters, formulate a reasonable risk analysis and coverage concept, meeting all documentation requirements, offering the best appropriate insurance coverage according to the individual case by conducting a balanced analysis of the agreed insurance market. **For consumers only in addition:** delivery of the insurance certificate (policy) including terms and conditions and provisions related to the fixing of the premium, examination of the insurance policy. **No legal duties for all kind of clients:** support of the client in case of claims, ongoing review of insurance coverage and situation of the client.

REMUNERATION / ENTGELT:

The insurance broker is entitled to be paid for his performances also for the duties above either by the insurance company (commission treaty) or (and) directly by the customer (professional fee). This has to be agreed upon with the client in written in advance. Without agreement remains only commission as far as the policy is effective and paid by the client. Commissions for life policies, if canceled, have to be reimbursed because of false advice only.

Broker signature

Issuing place & date

Client signature

This EBC is for information only and does not affect in any way either legal remedies of the customer or self-responsibility. The client signature confirms the receipt of this EBC-Information.