

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

„Die EU-Vermittlerrichtlinie

Vergleich der Umsetzung in den Ländern Deutschland und
Österreich mit speziellem Fokus auf die jeweiligen
länderspezifischen, vorgeschichtlichen Eigenheiten“

Verfasser

Jürgen Skopal

angestrebter akademischer Grad

Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
(Mag. rer. soc. oec.)

Wien, im September 2008

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 157

Studienrichtung lt. Studienblatt: Internationale Betriebswirtschaft

Betreuer: o. Univ.-Prof. Dr. Jörg Finsinger

Eidesstattliche Erklärung

Ich erkläre hiermit an Eides Statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und ohne Benutzung anderer als die angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht.

Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Wien, am 11.09.2008

Jürgen Skopal

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung	1
2	Die EU-Vermittlerrichtlinie.....	2
2.1	Allgemeines.....	2
2.2	Geltungsbereich	3
3	Die Umsetzung der Richtlinie in Österreich'	4
3.1	Die Gewerbeordnung (GewO).....	5
3.1.1	Freies Gewerbe.....	6
3.1.2	Eintragung in das Versicherungsvermittlerregister	8
3.1.3	Informationspflichten	10
3.2	Das Versicherungsvertragsgesetz (VersVG).....	13
3.2.1	Unterscheidung Abschluss- – Vermittlungsagenten	14
3.2.2	Informations- und Aufklärungspflichten des VersVG	14
3.2.3	Selbständige bzw. angestellte Versicherungsagenten	15
3.2.4	Anscheinsagenten – Pseudomakler	15
3.3	Der Versicherungsmakler	16
3.3.1	Leistungsvergütungen	17
3.3.2	Verhältnis zum Kunden	18
3.3.3	Mehrfachagenten – Sonderfälle zur Abgrenzung von Agent und Makler	19
4	Die Umsetzung der Richtlinie in Deutschland'	20
4.1	Die Gewerbeordnung (GewO) und die Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV)	21
4.1.1	Zugangsvoraussetzungen	21
4.1.2	Erlaubnispflicht, Ausnahmen und Befreiungen.....	22
4.1.3	Sachkundenachweis	25
4.1.4	Berufshaftpflichtversicherung	27
4.1.5	Guter Leumund, Zuverlässigkeit und geordnete Vermögensverhältnisse	28
4.1.6	Vermittlerregister'	29
4.1.7	Ausnahmen	30
4.1.8	Versicherungsberater'	31
4.2	Das deutsche Versicherungsvertragsgesetz (VVG)	32

4.2.1	Definitionen	32
4.2.2	Vermittlerpflichten aus dem VVG	33
5	Die Neuerungen durch die Umsetzung der Richtlinie für Konsumenten und Vermittler	41
5.1	Neuerungen für Konsumenten	41
5.1.1	Interessenskonflikte von Maklern	42
5.1.2	Rücktrittsrecht in Österreich	43
5.1.3	Beratungsverzicht in Deutschland	43
5.1.4	Probleme von Versicherungskunden.....	44
5.2	Gewerbekunden	45
5.3	Neuerungen für Versicherungsvermittler	46
5.3.1	Befähigungsnachweis – Sachkundeprüfung	46
5.3.2	Beratungsarten in Österreich und Deutschland.....	49
5.3.3	Haftung in Deutschland	51
5.4	Probleme für Versicherungsvermittler	52
5.5	Die Versicherungsberater.....	52
6	Schlussbemerkung	53
7	Literatur- und Quellenverzeichnis	56
7.1	Bücher	56
7.2	Zeitschriften.....	56
7.3	Rechtsquellen.....	57
7.3.1	Österreich.....	57
7.3.2	Deutschland	58
7.3.3	Europa Recht	59
7.4	Online Quellen.....	59
8	Appendix	60
8.1	Anlage 1 zu § 1 Abs 3 Satz 2 VersVermV	60
8.2	Zusammenfassung	65
8.3	Lebenslauf.....	66

1 Einführung

Durch die Verabschiedung der Richtlinie 2002/92/EG am 09.12.2002 durch das Europäische Parlament und den Europäischen Rat sollte der Europäische Binnenmarkt der Versicherungsvermittlung in allen EU-Mitgliedsstaaten vereinheitlicht werden.

Ziel dieser Arbeit ist es nun die Umsetzung dieser Richtlinie in den beiden Mitgliedsstaaten Österreich und Deutschland genauer zu betrachten.

Um einen generellen Überblick über die Materie der Versicherungsvermittler-Richtlinie zu bekommen, wird diese in Kapitel 2 kurz vorgestellt. Dies dient dazu, um später die länderspezifischen Unterschiede in der Umsetzung, soweit diese erlaubt waren, zu verdeutlichen.

Kapitel 3 geht nun auf die Umsetzung in österreichisches Recht ein. Die Struktur des Kapitels wurde an die momentane gesetzliche Lage angepasst. Dies soll verdeutlichen, dass es einer Vielzahl von Änderungen in den verschiedenen Gesetzen bedurfte, um eine Integration der EU-Vorgaben zu bewerkstelligen.

Gefolgt wird diese von Kapitel 4, das von der Umsetzung in Deutschland handelt. Hier wird bereits die unterschiedliche Herangehensweise zu Österreich sichtbar. Wichtigstes Augenmerk ist die verspätete und bereits mit einem Strafverfahren vor dem Europäischen Gerichtshof anhängige Umsetzung, sowie die Tatsache, dass in Deutschland ein geschlossenes Gesetz für die Umwandlung in nationales Recht beschlossen wurde.

Kapitel 5 fasst nochmals gewichtige Neuerungen und Änderungen, sowohl positiver als auch negativer Natur, für Versicherungskunden und -vermittler auf und betrachtet deren Auswirkungen.

Abschließend befasst sich Kapitel 6. mit der Kritik von Versicherungsexperten und gibt ein Fazit über die Versicherungsvermittlungs-Richtlinie.

2 Die EU-Vermittlerrichtlinie¹

2.1 Allgemeines

Mit 15.01.2003 trat die RL 2002/92/EG der Europäischen Gemeinschaft in Kraft und war bis zum 15.01.2005 in den Mitgliedsstaaten in nationales Recht umzusetzen.

Ziel des Aktionsplans für Finanzdienstleistungen der Europäischen Kommission war es für eine Modernisierung der gemeinschaftlichen Bestimmungen für die Versicherungsvermittlung zu sorgen. Durch diesen Plan sollte gewährleistet werden, dass uneingeschränkt grenzüberschreitende Versicherungsleistungen angeboten werden können.

Aber nicht nur die fehlenden rechtlichen Rahmenbedingungen für selbständige Versicherungsvermittler, damit diese ihre Niederlassungsfreiheit voll nutzen und ebenfalls freien Dienstleistungsverkehr ausüben konnten, sondern auch der Schutz für Versicherungsnehmer spielten eine wichtige Rolle. Zu letzterem sollen vor allem die neu definierte Beratungsfunktion sowie die Analyse der spezifischen Bedürfnisse der Versicherungsnehmer beitragen. Weiters ist durch die neue Richtlinie ebenfalls eine Qualitätssicherung der Versicherungsvermittlung angestrebt.

Diese Ziele sollen durch eine mehrstufige Umsetzung realisiert werden. Erster Schritt hierbei ist die Erleichterung der grenzüberschreitenden Ausübung der Versicherungsvermittlung gemäß dem Prinzip des freien Dienstleistungsverkehrs und der Niederlassungsfreiheit. Durch Einführung eines hohen berufsfachlichen Niveaus soll der gewünschte Kundenschutz realisiert werden. Jedoch treffen diese Berufsausbildungsvorgaben hauptsächlich die selbständigen Versicherungsvermittler und nicht die für ein Versicherungsunternehmen und unter dessen Verantwortung tätigen Angestellten.

Das Hauptziel der Richtlinie ist die Sicherstellung der grenzüberschreitenden Tätigkeit der Versicherungsvermittlung durch die gegenseitige Anerkennung

¹ vgl. Körber, K. (2006) S. 31 - 37

von in den einzelnen Mitgliedsstaaten registrierten Vermittlern. Sie bezweckt also keine Vollharmonisierung der selbständigen Vermittlertätigkeit.

Mit Ablauf der Umsetzungsfrist am 15.01.2005 ist es nur noch in einem Register eingetragenen Vermittlern erlaubt Versicherungsverträge zu vermitteln.

Durch diese Eintragung ist es dem Versicherungsvermittler möglich in jedem europäischen Mitgliedsstaat seiner Tätigkeit frei nachzugehen. Um nun dem Kunden ein Maß an Sicherheit gewähren zu können, wurden die berufsrechtlichen Vorschriften für die Versicherungsvermittler eingeführt. Diese sind dringend notwendig durch die herrschende mangelnde Markttransparenz, welche auf Grund der Vielzahl der unterschiedlichen Versicherungsprodukte gegeben ist.

2.2 Geltungsbereich

Gemäß den Erwägungspunkten Nr. 9 und Nr. 11 der Versicherungsvermittlungs-Richtlinie richtet sich diese an Versicherungsvertreter (Versicherungsagenten), Versicherungsmakler und Allfinanzunternehmen, sowie an jene Personen, „deren Tätigkeit darin besteht, für Dritte Versicherungsvermittlungsdienstleistungen für eine Gegenleistung zu erbringen, die finanzieller Art sein oder jeder anderen Form eines wirtschaftlichen Vorteils annehmen kann, der zwischen den Parteien vereinbart wurde und an die Leistung geknüpft ist“².

Weiters bestehen Ausnahmen für Versicherungsunternehmen selbst sowie für den so genannten „Annexbetrieb“ und „Tippgeber“³, die vom Versicherungsvermittlungsbegriff ausgenommen sind. Zusätzlich zu erwähnen ist, dass für nebenberufliche Vermittler keine generellen Ausnahmeregelungen bestehen.

Die RL 2002/92/EG definiert Versicherungsvermittlung als „das Anbieten, Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Abschließen von

² gem. Punkt 11 der Erwägungsgründe der RL 2002/92/EG

³ gem. Art 2 Z 3 VV-RL

Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall“⁴.

Durch die Schwierigkeit in allen Mitgliedsstaaten eine genaue Differenzierung der Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter durchzuführen, wurde die Definition in der neuen Richtlinie, die nun nur mehr zwischen Versicherungsvermittler und Versicherungsvermittlung unterscheidet, geändert. In der weiteren Umsetzung ist es den Mitgliedsstaaten überlassen die verschiedenen Unterarten durch einen funktionellen Vermittlerbegriff zu differenzieren. Somit ist nun die tatsächlich ausgeführte Tätigkeit und nicht die Bezeichnung ausschlaggebend.

Die Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht sollte bis 15.01.2005 ⁵ erfolgen. Wie nun am Beispiel Deutschland ersichtlich ist, gab es bei der Umsetzung verschiedene Schwierigkeiten, die doch zu erheblichen Verzögerungen geführt haben. Dadurch war dem deutschen Gesetzgeber eine tatsächliche Einführung der Versicherungsvermittler-Richtlinie erst mit 22.05.2007 möglich.

3 Die Umsetzung der Richtlinie in Österreich^{6,7}

In Österreich wurde die EU-Richtlinie durch Änderungen in der Gewerbeordnung (GewO), dem Versicherungsvertragsgesetz (VersVG), dem Maklergesetz (MaklerG), dem Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) und dem Bankwesengesetz (BWG) kodifiziert. Diese erfolgten durch die Novelle des BGBl I 131/2004 vom 26.11.2004 und traten mit 15.01.2005 in Kraft⁸.

Ein Hauptkritikpunkt in der Literatur ist, dass keine umfassende Kodifikation stattfand, wie von der Richtlinie ursprünglich vorgesehen, sondern im Gegenteil die Gesetzeslage für Versicherungsvermittler nun noch komplizierter ist. Zudem wurde die vertraglichen Beziehungen zwischen

⁴ gem. Art 1 Abs 3 Zi. 3 RL 2002/92/EG

⁵ gem. Punkt 10 der Erwägungsgründe der RL 2002/92/EG

⁶ alle Angaben bzgl. der Gewerbeordnung (GewO) beziehen sich in diesem Kapitel auf die österreichische Fassung der GewO.

⁷ vgl. Körber, K. (2006) S. 36 – S.53

⁸ gem. BGBl I 131/2004

Versicherern und selbständigen Versicherungsvertretern im Nachhinein im Handelsvertretergesetz (HVertG) geregelt.

In Österreich sind nun folgende zwei Möglichkeiten gegeben Versicherungsvermittlung zu betreiben entweder als „Versicherungsmakler oder Berater in Versicherungsangelegenheiten“ oder als „Versicherungsagent“. Die genaue Unterscheidung, wer Versicherungsmakler und wer Versicherungsagent ist, wird auf Grund der Definitionen des VersVG bzw. des MaklerG getroffen.⁹

Für den Versicherungsmakler im speziellen finden die §§ 26 ff MaklerG Anwendung. Während für Versicherungsagenten und das Verhältnis zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer das VersVG gilt. Vor allem sind die §§ 43 ff die Versicherungsvertreter betreffend anzuwenden.

3.1 Die Gewerbeordnung (GewO)

Ziel der österreichischen Gewerbeordnung ist es für die Einhaltung der von der EU-Richtlinie verlangten Qualitätssicherung und des Gläubigerschutzes zu sorgen. Die Qualität der Versicherungsvermittlung soll durch die Erbringung eines Befähigungsnachweises gewährleistet werden. Zum Schutz des Kunden muss der Versicherungsvermittler zwingend Informations- und Aufklärungspflichten erbringen. Zudem ist es notwendig eine Pflichthaftpflichtversicherung abzuschließen, auf die später unter Punkt 3.1.2.2 noch genauer eingegangen wird, ohne die eine Gewerbeerlaubnis nicht erteilt wird.

Wie schon unter Punkt 2.2 erwähnt, gilt nunmehr für die Versicherungsvermittlung eine funktionale Begriffsdefinition, die nicht allein den Abschluss des Versicherungsvertrages umfasst sondern auch „andere Vorbereitungshandlungen“ wie zum Beispiel die Beratungstätigkeit.

Wichtig zu erwähnen ist außerdem, dass Tätigkeiten die von einem Versicherungsunternehmen oder eines Angestellten, der in dessen Verantwortung steht, durchgeführt werden, nicht unter den

⁹ gem. §137 Abs 2 GewO

Vermittlungsbegriff der Gewerbeordnung fallen und daher von dieser Regelung ausgenommen sind.¹⁰

Zu Beachten ist, dass die Gewerbeordnung, entsprechend der Versicherungsvermittlungs-Richtlinie, nur die Vermittlungstätigkeiten der selbständig tätigen Vermittler, nicht hingegen der Angestellten von Versicherungsunternehmen oder ihnen selbst umfasst. Somit kann die Versicherungsvermittlung nur als „Versicherungsagent“ oder als „Versicherungsmakler bzw. Berater in Versicherungsangelegenheiten“ ausgeübt werden.

Die Wahl nach welcher Ausübungsform das Gewerbe anzumelden ist, hängt von den vertraglichen Beziehungen ab, die die Vermittler mit den Versicherungsunternehmen unterhalten.

Bei „Versicherungsagenten“ existiert ein Agentur- bzw. Vertretervertrag, der den Vertreter tätig werden lässt, während bei „Versicherungsmaklern bzw. Beratern in Versicherungsangelegenheiten“ solche Verträge nicht vorhanden sind.

„Berater in Versicherungsangelegenheiten“ beraten, wie ihr Name schon sagt, vor bzw. nach einem Schadensfall einen Versicherungsnehmer. Weiters sind sie berechtigt diesen zu vertreten. Im Gegensatz zu Versicherungsmaklern werden ihre Leistungen nicht durch vertragsabhängige Provisionen vergütet, sondern sie vergüten ihre Beratungsdienste in Form von Honoraren. Auch Versicherungsmakler können als Berater in Versicherungsangelegenheiten tätig werden, da diese als verbundene Gewerbe angesehen werden¹¹.

3.1.1 Freies Gewerbe¹²

Die Gewerbeordnung regelt ebenfalls, dass der so genannte „Annexbetrieb“, d.h. der Vertrieb von Versicherungen im Zuge des Verkaufs bestimmter Waren wie zum Beispiel Haushaltselektrogeräten, Reisen etc., vom Geltungsbereich der Gewerbeordnung ausgenommen ist und somit als freies

¹⁰ gem. § 137a Abs 1 GewO

¹¹ gem. § 137 Abs 8 GewO

¹² vgl. Körber, K. (2006) S. 44 ff

Gewerbe gilt. Dies trifft dann zu, wenn alle der folgenden Punkte erfüllt sind¹³:

- Für den betreffenden Versicherungsvertrag ist nur Kenntnis des angebotenen Versicherungsschutzes erforderlich.
- Es handelt sich bei dem Versicherungsvertrag nicht um einen Lebensversicherungsvertrag.
- Der Versicherungsvertrag deckt keine Haftpflichtrisiken ab.
- Die betreffende Person betreibt die Versicherungsvermittlung nicht hauptberuflich.
- Die Versicherung stellt eine Zusatzleistung zur Lieferung einer Ware bzw. Erbringung einer Dienstleistung durch einen beliebigen Anbieter dar und mit der Versicherung wird ein bestimmtes, damit zusammenhängendes Risiko abgedeckt.
- Die Jahresprämie übersteigt nicht € 500,-- und der Versicherungsvertrag hat eine Gesamtlaufzeit von maximal fünf Jahren.

Diese Ausnahmebestimmungen wurden wörtlich aus der Richtlinie zur Versicherungsvermittlung in den österreichischen Gesetzestext übernommen. Darüber hinaus sind folgende zwei Tätigkeiten kein reglementiertes Gewerbe¹⁴:

- Die Erteilung beiläufiger Auskünfte, die im Zusammenhang mit einer anderen beruflichen Tätigkeit stehen, die nicht zum Ziel hat, den Kunden beim Abschluss oder der Handhabung eines Versicherungsvertrages zu unterstützen, oder
- Die berufsmäßige Verwaltung der Schadensfälle eines Versicherungsunternehmens oder die Schadensregulierung und Sachverständigenarbeit, die in Zusammenhang mit Schadensfällen erfolgt.

¹³ vgl. § 137 Abs 5 GewO

¹⁴ vgl. § 137 Abs 6 GewO

Hier handelt es sich um die auch in der Richtlinie angeführten „Tippgeber“ die neben ihrer Haupttätigkeit ihrem Kunden nur Informationen zu einem Versicherungsprodukt geben, jedoch nicht direkt am Abschluss des Versicherungsvertrages involviert sind.

3.1.2 Eintragung in das Versicherungsvermittlerregister

Um die Eintragung in das Versicherungsvermittlerregister zu erreichen sind der Nachweis der fachlichen Eignung und der Nachweis einer adäquaten Haftpflichtversicherung notwendig. Diese werden nun in weiterer Folge genauer betrachtet.

3.1.2.1 Fachliche Eignung¹⁵

Um in das Register für Versicherungsvermittler eingetragen werden zu können, verlangt der österreichische Gesetzgeber, der Richtlinie folgend, einen Nachweis der fachlichen Eignung des jeweiligen Vermittlers. Dies gilt nicht nur für Einzelunternehmer, sondern auch für ein Drittel der Personen des Leitungsorgans einer Gesellschaft sowie für jeden direkt an der Versicherungsvermittlung tätigen Vermittler.

Die fachliche Eignung kann nun in Form von absolvierten einschlägigen Ausbildungen oder durch den Nachweis entsprechender Berufserfahrung nachgewiesen werden¹⁶. Weiters kann man durch die Vorlage des Befähigungsnachweises für das Gewerbe Vermögensberatung, aber auch für das Gewerbe Versicherungsvermittlung die notwendige Eignung belegen. Für den Befähigungsnachweis für Versicherungsvertreter muss der Versicherungsvermittler in Form von Belegen nachweisen, dass er mindestens drei Jahre einer fachlichen Tätigkeit für ein Versicherungsunternehmen oder im Versicherungsagenten- oder Versicherungsmaklergewerbe oder als Berater in Versicherungsangelegenheiten nachgegangen ist. Zudem wurde in Übereinstimmung mit der Versicherungsvermittlungs-Richtlinie¹⁷ eine weitere Alternative für den Nachweis der Befähigung ermöglicht.

¹⁵ vgl. Körber, K. (2006) S. 46 ff

¹⁶ vgl. § 19 GewO

¹⁷ vgl. Art 4 Abs 1 iVm 3 Abs 1 VV-RL

Somit kann ein Vermittler die Befähigung nachweisen, wenn er nur als Versicherungsagent tätig wird, weder Prämien, noch für den Kunden bestimmte Beträge entgegennimmt. Er der Tätigkeit als Nebengewerbe nachgeht und eine Verordnung nach § 18 GewO das vorsieht. Und das Versicherungsunternehmen bestätigt, dass eine Ausbildung, den Anforderungen mit den vertriebenen Versicherungsprodukten entsprechend, vorliegt. Jedoch darf der Vermittler nur für ein bestimmtes Versicherungsunternehmen arbeiten und auch nur die Produkte vertreiben, über die er die fachliche Ausbildung erhalten hat.

In weiterer Folge müssen alle für die Versicherungsvermittlung Berechtigten die nötigen Aufzeichnungen über deren Befähigung führen, diese aufbewahren und für den Fall einer Prüfung durch die Behörde zur Verfügung stellen. Darüber hinaus müssen die Leitungsorgane eines Versicherungsvermittlungsunternehmens sowie alle direkt an der Vermittlung beteiligten Beschäftigten einen guten Leumund besitzen, d.h. sie dürfen nicht¹⁸ von der Ausübung eines Gewerbes ausgeschlossen sein.

3.1.2.2 Haftpflichtversicherung¹⁹

Eine weitere Voraussetzung für das Ausüben der Vermittlertätigkeit ist der Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung bzw. einer Deckungsgarantie, die bei Verletzung der Sorgfaltspflichten die Haftpflicht abdeckt. Diese muss in einer Höhe von mindestens € 1.000.000,- für den einzelnen Schadensfall und € 1.500.000,- für ein Drittel der innerhalb von einem Jahr anfallenden Schadensfälle abgeschlossen werden²⁰.

Eine uneingeschränkte Haftungserklärung eines Versicherungsunternehmens, in dessen Namen der Versicherungsvermittler tätig ist, ist im Fall der ausschließlich tätigen (echten) Versicherungsagenten ebenfalls ausreichend. Jedoch wird diese nur akzeptiert, wenn sie rechtlich und wirtschaftlich gleichwertig zu einer Berufshaftpflichtversicherung ist. Sollte der Versicherungsagent für mehrere Versicherungsunternehmen tätig sein, also als unechter Versicherungsagent, gilt dies nur, wenn die Produkte,

¹⁸ nach § 13 Abs 1 bis 4 GewO

¹⁹ vgl. Körber, K. (2006) S. 47 ff.

²⁰ vgl. § 137c Abs 3 GewO

die er vermittelt nicht zueinander in Konkurrenz stehen, d.h. er verkauft z.B. Feuerversicherungen von Versicherungsunternehmen A und Vollkaskoversicherungen von Versicherungsunternehmen B. Für eine genaue Unterscheidung zwischen echten und unechten Versicherungsagenten siehe unter Punkt 3.1.3.2.

Sollte die Haftungsabsicherung bzw. die Haftpflichtversicherung wegfallen, wird umgehend eine vorläufige Streichung im Versicherungsvermittlerregister durchgeführt. Wird neuerlich keine Berufshaftpflichtversicherung oder Haftungsabsicherung nachgewiesen, wird innerhalb von maximal zwei Monaten dem Versicherungsvermittler die Gewerbeerlaubnis entzogen.

3.1.3 Informationspflichten²¹

Ein Ziel der Versicherungsvermittler-Richtlinie ist es, für mehr Klarheit für den Kunden und somit für einen besseren Kundenschutz zu sorgen. Die von der Europäischen Gemeinschaft erlassene Richtlinie sieht unter anderem vor, dass der Versicherungsvermittler bestimmte Informationspflichten einhalten muss. Er muss dem Kunden gegenüber Informationen über seine Identität, seiner Unabhängigkeit bzw. Abhängigkeit und der von ihm zu erwartenden Tätigkeit erteilen.

Der österreichische Gesetzgeber hat im Zuge der Kodifizierung die Informationspflichten in allgemeine und vor Abschluss des Vertrages anzugebende Informationspflichten gegliedert.

3.1.3.1 Allgemeine Informationspflichten²²

Die allgemeinen Informationspflichten umfassen nicht nur die von der Richtlinie vorgesehenen Pflichten sondern regeln wesentlich mehr. Somit muss sich der Vermittler im täglichen Geschäftsverkehr als solcher zu erkennen geben – vor allem am Ort der Vermittlung. Weiters muss ein Vermittler, der ausschließlich als Versicherungsagent bzw. Versicherungsmakler oder Berater in Versicherungsangelegenheiten aktiv ist, dies offen legen. Für Versicherungsagenten gilt zudem, dass sie alle Agenturverhältnisse auf Schriftstücken sowie ihren Papieren angeben

²¹ vgl. Körber, K. (2006) S. 48 ff.

²² §137f Abs 1 bis 6 GewO

müssen. Für den Fall, dass ein Vermittler in verschiedenen Sparten den verschiedenen Ausübungsformen nachgeht, genügt es sich als „Versicherungsvermittler“ zu bezeichnen.

Wichtig zu beachten ist, dass schon während der Anbahnung zum Beratungs- bzw. Vermittlungsgesprächs der Versicherungsvermittler all diese Informationen dem Kunden zukommen lassen muss.

Ein weiterer wichtiger Punkt betreffend der Informationspflichten stellt die Verpflichtung dar, dass der Vermittler eine eventuell bestehende Berechtigung Prämien oder für Kunden bestimmte Beträge zu empfangen, mitzuteilen hat. Werden jedoch Prämien an den Versicherungsagenten überwiesen, gelten diese als beim Versicherer empfangen²³.

3.1.3.2 Informationspflichten bei Vertragsabschluss²⁴

Vor Vertragsabschluss ist der Vermittler verpflichtet seinem Kunden folgende Informationen vorzulegen²⁵:

- Name und Anschrift
- In welches Register der Vermittler eingetragen wurde und wie sich die Eintragung überprüfen lässt
- Eine direkte oder indirekte Beteiligung an den Stimmrechten oder am Kapital eines Versicherungsunternehmens von über 10%
- Eine direkte oder indirekte Beteiligung an den Stimmrechten oder am Kapital des Vermittlers eines Versicherungsunternehmens oder dessen Mutterunternehmens von über 10%
- Angaben zur Möglichkeit der Beschwerde die Versicherungsvermittlung betreffend

Im Fall einer Änderung oder einer Erneuerung des Versicherungsschutzes muss der Vermittler diese Angaben nur dann machen, wenn diese sich seit dem letzten Vertragsabschluss oder der letzten Vertragsänderung oder Vertragserneuerung geändert haben.

²³ gem. § 43 Abs 3 VerVG

²⁴ vgl. Körber, K. (2006) S. 50 ff

²⁵ gem. § 137f Abs 7 GewO

Versicherungsvermittler sind nur berechtigt entweder als Versicherungsagent oder als Versicherungsmakler bzw. Berater in Versicherungsangelegenheiten aufzutreten. Daher ist der Versicherungsvermittler vor Vertragsabschluss verpflichtet seinen Kunden mitzuteilen²⁶:

1. ob er seinen Rat gemäß Absatz 9 auf eine ausgewogene Marktuntersuchung stützt, oder
2. ob er vertraglich gebunden ist und entweder
 - a. verpflichtet ist, Versicherungsvermittlungsgeschäfte bezüglich des vertragsgegenständlichen Versicherungsprodukts ausschließlich mit einem Versicherungsunternehmen zu tätigen.

In diesem Fall teilt er dem Kunden auf Nachfrage auch die Namen allfälliger sonstiger Versicherungsunternehmen mit, an die er vertraglich gebunden ist, wobei der Kunde über dieses Recht zu informieren ist oder
 - b. zwar nicht verpflichtet ist, Versicherungsvermittlungsgeschäfte bezüglich des vertragsgegenständlichen Versicherungsprodukts ausschließlich mit einem Versicherungsunternehmen zu tätigen, aber seinen Rat wegen seiner vertraglichen Bindungen nicht auf eine ausgewogene Marktuntersuchung (Z1) stützt. In diesem Fall muss er dem Kunden auch die Namen der Versicherungsunternehmen mitteilen, mit denen er Versicherungsgeschäfte tätigen darf und auch tätigt.

Punkt 1 beschreibt den echten Ausschließlichkeitsagenten, der nur einem Versicherungsunternehmen verpflichtet ist.

Unter Punkt 2 wird zwischen dem unechten Mehrfachagenten (lit. a), der zwar durch mehrere Agenturverträge an eine Mehrzahl von Versicherern gebunden ist, jedoch nur jeweils die Produkte von einem pro Sparte vertreibt und dem echten Mehrfachagenten (lit. b) unterscheiden. Dieser ist auch an

²⁶ gem. § 137f Abs 8 GewO

mehrere Versicherer gebunden, jedoch verkauft er mehrere Versicherungsprodukte pro Sparte.

Eine weitere Neuerung durch die Vermittlerrichtlinie betrifft die gesetzliche Verpflichtung den Kunden gemäß seinen Angaben, Wünschen und Bedürfnissen zu beraten. Zudem müssen die Informations-, Auskunfts- und Dokumentationspflichten²⁷ folgendermaßen angegeben werden²⁸:

- auf Papier oder auf einem anderen, dem Kunden zur Verfügung stehenden und zugänglichen dauerhaften Datenträger
- in klarer, genauer und für den Kunden verständlicher Form
- in deutscher oder in jeder anderen von den Parteien vereinbarten Sprache.

Im Fall einer sofort benötigten Deckung oder wenn der Kunde es nachweislich wünscht, reicht eine mündliche Auskunft. Im Fall des Verkaufs von Versicherungen via Telefon ist der Vermittler verpflichtet, die dem Kunden erteilten Auskünfte entsprechend den gemeinschaftlichen Vorschriften über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen an Verbraucher zu erteilen²⁹.

3.2 Das Versicherungsvertragsgesetz (VersVG)³⁰

Das VersVG stellt die Grundlage für die vertraglichen Beziehungen zwischen Versicherungskunden und Versicherungsunternehmen dar. Es trägt wesentlich zum angestrebten Kundenschutz bei, indem es die Position des Versicherungskunden stärkt und spezielle Pflichten den Versicherungsagenten betreffend aufgenommen wurden. Es soll vor allem den Kunden davor schützen, dass etwaige Ansprüche vom Versicherungsunternehmen auf den Versicherungsagenten abgewälzt werden und somit die Chancen des Kunden auf Schadenersatz geschmälert werden.

²⁷ gem. § 137f Abs 7 und 8 und § 137g GewO

²⁸ gem. § 137h Abs 1 GewO

²⁹ gem. 86 FernFinG

³⁰ vgl. Körber, K. (2006) S. 57 ff

Als juristische Personen müssen sich Versicherungsunternehmen bevollmächtigter Vertreter bedienen, um Rechtsgeschäfte abschließen zu können. Im Speziellen wird auf die Problematik der Anscheinsagenten und Pseudomakler eingegangen und die Zurechnung der Versicherungsagenten zum Versicherungsunternehmen sowie deren Vollmachtsumfang geregelt³¹.

3.2.1 Unterscheidung Abschluss- – Vermittlungsagenten³²

Es wird zwischen zwei Typen von Agenten unterschieden:

den Abschlussagenten, die für den Versicherer den Vertrag mit dem Kunden abschließen und

den Vermittlungsagenten, die lediglich die Kontaktaufnahme zwischen Versicherungskunden und Versicherer herstellen.

Abschlussagenten besitzen in der Regel eine Bevollmächtigung des Versicherungsunternehmens in dessen Namen zu handeln, jedoch regelt der Gesetzgeber, dass Abschlussagenten auf jeden Fall dazu berechtigt sind Verlängerungen oder Änderungen von Versicherungsverträgen zu vereinbaren und auch Rücktritts- und Kündigungserklärungen abzugeben. Sie dürfen jedoch nicht die Kündigung eines Versicherungsnehmers auf Grund ihrer Unzulässigkeit ablehnen.

Die häufiger vertretene Art sind die Vermittlungsagenten. Sie besitzen keine rechtsgeschäftliche, jedoch eine gesetzliche³³ Bevollmächtigung. Diese soll dem Kunden mehrere Rechte, unter anderem, die schuldbefreiende Leistung des Kunden an den Versicherungsagenten zusichern. Zudem ist der Agent dazu bevollmächtigt Änderungs- oder Abschlussanträge eines Versicherungsvertrages entgegenzunehmen.

3.2.2 Informations- und Aufklärungspflichten des VersVG³⁴

Wie die Versicherungsmakler sind auch die Versicherungsagenten an die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten der Gewerbeordnung

³¹ gem. §§ 43 ff VersVG

³² vgl. Körber, K. (2006) S. 59 ff

³³ gem. §43 Abs 2 VersVG

³⁴ vgl. § 43 VersVG

gebunden³⁵. Es gilt wie bei den selbständigen Versicherungsvermittlern, Versicherungsmaklern bzw. Beratern in Versicherungsangelegenheiten die zweiwöchige Rücktrittsfrist, wenn die erforderlichen Informationen nicht vom Versicherungsagenten übermittelt werden.

Die Aufklärungspflichten wurden zudem eingeführt, um eventuelle Unklarheiten oder im Nachhinein auftretende Beweisprobleme, die tatsächlich bestehende wirtschaftliche Ungebundenheit des Vermittlers betreffend, zu verhindern. Erbringt der Vermittler die entsprechenden Informationen nicht oder stellt er sich als wirtschaftlich unabhängig dar, kommt die Haftung wie im Falle eines Pseudomakler (siehe auch unter 3.2.4) zur Anwendung.

3.2.3 Selbständige bzw. angestellte Versicherungsagenten³⁶

Da für den Versicherungsnehmer oft nicht ersichtlich ist, ob es sich um einen selbständigen bzw. angestellten Versicherungsvertreter handelt, wurde im Zuge des Kundenschutzes festgehalten, dass das Versicherungsvertragsgesetz nun unabhängig vom rechtlichen Verhältnis zwischen Vermittler und Versicherer, anzuwenden ist. Daher können auch im Innendienst vermittelnde Angestellte Agenten sein, wenn deren Erscheinungsbild nicht in Frage stellt, dass sie mit Wissen und Willen des Versicherers Versicherungsverträge abschließen.

3.2.4 Anscheinsagenten³⁷ – Pseudomakler³⁸

Unter Anscheinsagenten sind jene Versicherungsvermittler erfasst, die „*mit nach den Umständen anzunehmender Billigung des Versicherers als Versicherungsagent*“³⁹ auftreten. Sie sind weder ständig noch im Einzelfall vom Versicherer zum Abschluss oder der Vermittlung von Verträgen beauftragt. Somit ist in Wahrheit der Anscheinsagent gar kein Versicherungsagent, jedoch kann der Kunde durch das Verhalten des

³⁵ gem. §43 Abs 4 VersVG

³⁶ vgl. Körber, K. (2006) S. 64

³⁷ gem. §§ 43 ff VersVG in Verbindung mit § 43 Abs 1 VersVG

³⁸ gem. § 43a VersVG

³⁹ vgl. § 43 Abs 1 VersVG

Versicherers annehmen, dass der Versicherungsvermittler von diesem als solcher gebilligt wird. Auch im Fall, dass der Versicherungsvermittler vorgibt eine Bindung zu einem Versicherungsunternehmen zu besitzen, soll das Vertrauen des Kunden geschützt werden, das diese Anscheinsvollmacht hervorgerufen hat.

Im Fall der Pseudomakler hingegen besteht ein wirtschaftliches Naheverhältnis, jedoch keine ständige Betrauung durch diesen, wodurch sie keine Agenten im eigentlichen Sinne sind sondern Makler. Trotzdem haftet der Versicherer im Falle eines Verschuldens des Vermittlers, da nicht davon ausgegangen werden kann, dass sie überwiegend die Wahrung der Interessen des Kunden verfolgen. Ein weiterer Unterschied zum Anscheinsagenten ist zudem, dass der Pseudomakler trotz allem auch noch nach der Maklerhaftung haftbar gemacht werden kann und diese somit unberührt bleibt.

3.3 Der Versicherungsmakler⁴⁰

Unter Versicherungsmakler versteht man einen unabhängigen Berater, der gegenüber dem Versicherungsvertreter, nicht durch Verträge an ein oder mehrere bestimmte Versicherungsunternehmen gebunden ist. Diese Auffassung lässt sich durch die im Maklergesetz verwendete Definition ableiten. Hiernach ist ein Makler, *„wer auf Grund einer privatrechtlichen Vereinbarung (Maklervertrag) für einen Auftraggeber Geschäfte mit einem Dritten vermittelt, ohne ständig damit beraut zu sein“*⁴¹. In Verbindung mit § 26 Abs 1 MaklerG, der jeden versicherungsvertragsvermittelnden Handelsmakler als Versicherungsmakler normiert, bestimmt dieser zudem, dass die Eigenschaft als Makler nicht berührt wird, wenn:
eine ständige Betrauung durch den Kunden, noch
eine Rahmenprovisionsvereinbarung mit einem Versicherer besteht.

⁴⁰ vgl. Körber, K. (2006) S. 69 ff

⁴¹ vgl. § 1 MaklerG

Eine weitere Besonderheit ist, dass der Versicherungsmakler gleichzeitig sowohl für den Versicherungskunden als auch für den Versicherer im Zuge eines Maklervertrages tätig werden kann.

Das wichtigste der oben genannten Charakteristika für Makler ist die fehlende ständige Betrauung durch seinen Auftraggeber. Diese wird nicht aus der bloßen langjährig bestehenden Geschäftsbeziehung zwischen Versicherer und Makler begründet. Die langjährig vorhandene Geschäftsbeziehung verpflichtet nicht zur Vermittlung, jedoch ist sie notwendig um Versicherungsverträge vermitteln zu können. Anderes gilt im Falle der Beziehung zwischen Kunde und Makler. Hier darf dieser den Makler ständig mit einem Auftrag betrauen.⁴² Weiters besteht für den Versicherungsmakler eine ständige Pflicht zur Betreuung der Geschäftsvermittlung seines Kunden für die gesamte Vertragsdauer.⁴³ Begründet wird dieser Umstand damit, dass das Vertragsverhältnis nicht mit der einmaligen Durchführung der Leistung und Gegenleistung beendet wird, sondern ein Dauerschuldverhältnis darstellt. Zudem soll der Makler für den Kunden schnellst möglich und ohne Verzug für die Deckung des bestehenden Risikos sorgen. Somit hat dieser auch eine betreuende Funktion dem Kunden gegenüber.

3.3.1 Leistungsvergütungen⁴⁴

Leistungsvergütungen für Versicherungsmakler werden in zwei Kategorien unterschieden:

- Rahmenprovisionsvereinbarungen und
- Provisionen.

Die Rahmenprovisionsvereinbarung beinhaltet das Abkommen bei erfolgreicher, zukünftiger Vermittlung eines Versicherungsvertrages, dass der Versicherungsmakler vom Versicherer eine Vergütung in Form einer Provision erhält. Jedoch ist dieser nicht zwangsweise verpflichtet nur Produkte des in der Rahmenprovisionsvereinbarung erwähnten Versicherers

⁴² gem. § 26 Abs 1 MaklerG

⁴³ gem. § 27 Abs 2 MaklerG

⁴⁴ vgl. Körber, K. (2006) S. 74 ff

zu vermitteln. Mit anderen Worten betrifft die Vereinbarung lediglich den Abschluss zukünftiger Maklerverträge. Dieser Vertrag soll eine Art Sicherheit für den Makler darstellen, dass er auch tatsächlich eine Entlohnung erhält, wenn er einen Vertrag vermittelt. Wichtig zu beachten ist, dass keine Verpflichtung zur Vermittlung in diesen Vereinbarungen beinhaltet sein darf, da sonst der Makler als Vertreter tätig ist.

Als unabhängiger Versicherungsvermittler ist der Makler auf die Entlohnung seiner Dienstleistungen durch seine Kunden angewiesen. Ansprüche auf eine Provision entstehen jedoch nur automatisch gegenüber dem Versicherer bei erfolgreicher Vermittlung eines Vertrages⁴⁵. Hingegen dem Kunden gegenüber entstehen für den Makler keine Provisionsansprüche, falls dieses nicht explizit vereinbart wurde⁴⁶.

Hieraus ergibt sich natürlich der berechtigte Verdacht, ob der Makler unter Berücksichtigung der von ihm eingegangenen Rahmenprovisionsvereinbarung nun wirklich im besten Sinne des Kunden handelt und nicht verleitet ist die Verträge zu vermitteln, die ihm den größten Gewinn bzw. die höchsten Provisionen einbringen. In diesem Punkt bestehen keine gesonderten Aufklärungspflichten des Maklers dem Kunden gegenüber.

3.3.2 Verhältnis zum Kunden⁴⁷

Der Makler hat, trotz seiner Doppeltätigkeit für Kunden und Versicherer, eine stärkere Bindung zum Kunden⁴⁸. Zudem kann die Verpflichtung zur Vermittlung von Verträgen für den Kunden bestehen, da der Makler vorwiegend die Interessen des Kunden zu wahren hat⁴⁹.

Wichtig zu erwähnen ist auch, dass der Makler nicht berechtigt ist, Zahlungen oder Erklärungen für den Versicherungskunden rechtswirksam entgegen zu nehmen. Jedoch ist zu beachten, dass ungeachtet dessen die

⁴⁵ gem. § 6 Abs 1 MaklerG

⁴⁶ gem. § 30 Abs 1 MaklerG

⁴⁷ vgl. Körber, K. (2006) S. 76 - 78

⁴⁸ gem. § 26 Abs 1 Satz 2 MaklerG

⁴⁹ gem. § 27 Abs 1 MaklerG

Erfüllungsgehilfenhaftung gegen den Versicherungsnehmer für den Versicherungsmakler zum tragen kommen kann.

Da der Versicherungsmakler nicht Bestandteil des Versicherungsvertrages ist, ist es ihm untersagt Zahlungen zurück zu behalten oder auch aufzurechnen.⁵⁰ Die oben besprochenen Regelungen bezüglich der Haftung für Fehlverhalten, Zurechnung als Stellvertreter und hinsichtlich der Vollmachten⁵¹ kommen nicht zur Verwendung.

3.3.3 Mehrfachagenten – Sonderfälle zur Abgrenzung von Agent und Makler⁵²

Ein in der Praxis häufig auftretendes Problem betrifft die Abgrenzung zwischen Versicherungsagenten und Versicherungsmakler, wie z.B. Pseudomakler und Anscheinsagenten. Diese Tatbestände werden vom Gesetzgeber klar geregelt, jedoch gibt es in der Praxis nun auch Sonderformen, wie die so genannten Mehrfachagenten.

Mehrfachagenten sind Versicherungsvermittler, die mit mehreren Versicherern Agenturverträge abgeschlossen haben. Gelten diese Agenturverträge nur für gewisse Sparten und stehen die vertretenen Produkte der einzelnen Versicherer nicht untereinander in Konkurrenz, handelt es sich um einen Vertreter der mehrere Versicherungsprodukte anbietet. Jedoch gibt es auch häufig den Fall, dass ein Vermittler mehrere Versicherungsprodukte von verschiedenen Versicherern derselben Sparte vertreibt. Hier kann nun der Anschein entstehen, dass es sich um einen Makler und nicht um einen Mehrfachagenten handelt und somit der Kunde von falschen Tatsachen ausgeht. Trotz dieser vermeintlichen Unabhängigkeit eines Maklers ausgehend, genießt der Kunde die Haftung der §§ 42 ff VersVG. Würde es sich um einen echten Makler handeln, könnte er diese nicht in Anspruch nehmen.

Die gleichzeitige Ausübung des Gewerbes als Versicherungsagent und Versicherungsmakler ist laut Gewerbeordnung zwar grundsätzlich verboten,

⁵⁰ gem. § 27 Abs 3 Satz 3 MaklerG

⁵¹ gem. §§ 43 ff VersVG

⁵² vgl. Körber, K. (2006) S. 78 ff

jedoch ist es erlaubt das oben unter Punkt 3.1.3.2 erwähnte Konstrukt der Vertretung mehrere Versicherer im Rahmen des Versicherungsagenten auszuüben, solange eine Haftpflichtversicherung vorliegt.⁵³

4 Die Umsetzung der Richtlinie in Deutschland^{54,55}

Vor der Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie des Europäischen Rates und des Europäischen Parlaments gab es keine einheitliche Regelung für die Versicherungsvermittlung in Deutschland. Es handelte sich um ein freies Gewerbe und jedermann konnte daher Versicherungen vermitteln. Es war lediglich eine Anzeige bei dem jeweiligen für die Region zuständigen Gewerbeamt notwendig. Im Besonderen waren noch einige Regelungen im Handelsgesetzbuch enthalten, die für Handelsvertreter und Handelsmakler galten. Da die Versicherungsmakler und -vertreter als Unterart der Handelsmakler und -vertreter behandelt wurden, gab es keine weiteren spezifischen rechtlichen Regelungen. Nur das Versicherungsrecht, das die Beziehungen zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer regelt, wurde ausgiebig kodifiziert.

Durch die Umsetzung war es, wie in der Richtlinie unter anderem verlangt, dem deutschen Gesetzgeber ein Anliegen den Kundenschutz zu stärken und für eine Harmonisierung des Versicherungsvermittlergewerbes zu sorgen. Die zentralen Themen der Richtlinie sind die Qualifikation und Haftung der Vermittler und die Transparenz in der Versicherungsvermittlungsbranche.⁵⁶

Die EU-Richtlinie wurde durch das Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts in deutsches Recht umgewandelt. Es handelt sich hier nicht um ein eigenständiges Gesetz mit eigenen Regelungen sondern um Reformen der Gewerbeordnung, dem Versicherungsvertragsgesetz (VVG) und dem Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG). Um eventuellen Änderungen leichter nachkommen zu können, hier speziell in Hinblick auf Anpassungen der Beträge an die Entwicklung des

⁵³ gem. § 137c Abs 2 GewO

⁵⁴ alle Angaben bzgl. der Gewerbeordnung (GewO) beziehen sich in diesem Kapitel auf die deutsche Fassung der GewO.

⁵⁵ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 18 ff

⁵⁶ vgl. Wesselhoeft, P (2007) *EU-Vermittlerrichtlinie ordnet den Markt neu*

europäischen Verbraucherindex, wurden Teile der EU-Richtlinie im Zuge der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) umgesetzt. Änderungen in der Verordnung müssen nicht vom Bundestag verabschiedet werden und sind somit schneller durchführbar.

Wichtigster Punkt im Unterschied zu Österreich (siehe oben Punkt 3) ist, dass die Richtlinie 2002/92/EG in Österreich bereits am 29.11.2004 umgesetzt wurde⁵⁷. In Deutschland hingegen wurde die Richtlinie erst am 22.05.2007 umgesetzt, nachdem bereits ein Vertragsverletzungsverfahren anhängig war und eine neue Frist zur Umsetzung gesetzt wurde, welche mit 15.01.2005 in Kraft trat.⁵⁸

4.1 Die Gewerbeordnung (GewO) und die Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV)

4.1.1 Zugangsvoraussetzungen

Durch das neue Versicherungsvermittlergesetz wurden nicht nur die Zugangsvoraussetzungen für Versicherungsvermittler reglementiert sondern auch gleichzeitig das Gewerbe der Versicherungsberater aus dem deutschen Rechtsberatungsgesetz ausgegliedert und in die neue gesetzliche Regelung integriert. Somit gelten die neuen Vorschriften zur Zulassung⁵⁹ sowie auch die meisten zivilrechtlichen Vorschriften⁶⁰ ebenso für Versicherungsberater. Generell gilt, dass um das Gewerbe der Versicherungsvermittlung bzw. -beratung ausüben zu dürfen, der zukünftige Makler, Vertreter oder Berater, eine Gewerbeerlaubnis benötigt und nach Erhalt dieser in das elektronische Vermittlerregister eingetragen werden muss. Bisher reichte eine Anzeige beim zuständigen Gewerbeamt, doch mit der Umsetzung des neuen Rechts ist es erforderlich,

- eine angemessene Qualifikation,
- eine Berufshaftpflichtversicherung,

⁵⁷ gem. BGBl I 131/2004

⁵⁸ vgl. Beenken, M (2006) *Vermittlergesetz kann offenbar am 1.6.2007 in Kraft treten*

⁵⁹ gem. § 34e GewO

⁶⁰ gem. § 42j VVG

- geordnete Vermögensverhältnisse und
- einen guten Leumund
- vorzuweisen.

Weiters wichtig zu erwähnen ist, dass die Vermittlung erst aufgenommen werden darf, nachdem die Gewerbeerlaubnis erteilt und dieser Tatbestand in das Register eingetragen wurde.

4.1.2 Erlaubnispflicht⁶¹, Ausnahmen⁶² und Befreiungen⁶³

Grundsätzlich unterliegen der Erlaubnispflicht jene Personen, die das Vermitteln von Versicherungen gewerbsmäßig mit der Absicht einen Vertragsabschluss herbei zu führen, betreiben. Somit sind reine Tippgeber oder Namhaftmacher ausgenommen, da diese lediglich bei der Vertragsanbahnung, jedoch nicht am Abschluss beteiligt sind.

Die Erteilung der Gewerbeerlaubnis und die Prüfung der Voraussetzung unterliegen den Industrie- und Handelskammern. Im Zuge der Erteilung der Erlaubnis wird der jeweilige Vermittler gleichzeitig in ein über das Internet einsehbares, elektronisches Register eingetragen. Dies soll unter anderem die Überprüfbarkeit des Vermittlerstatus durch den Versicherungskunden erleichtern. Es gibt einige wenige, streng reglementierte Ausnahmen zur Erlaubnispflicht, jedoch müssen diese Vermittler ebenfalls in das elektronische Register eingetragen werden.

Im Gegensatz zu Österreich sind Versicherungsberater durch das neue Versicherungsvermittlungsgesetz in Deutschland reglementiert und müssen ebenfalls die strengen Vorschriften der Vermittler beachten.⁶⁴

Generell kann die Versicherungsvermittlung von einem unabhängigen Dritten oder von einer der Vertragsparteien ausgeübt werden, daher sind sowohl Versicherungsmakler als auch Versicherungsagenten erlaubnispflichtig.⁶⁵

Der Gesetzgeber hat nun grundsätzlich zwei Vermittlertypen, angelehnt an die EU-Richtlinie, normiert. Neben dem Versicherungsmakler gibt es den

⁶¹ vgl. § 34d Abs 1 GewO

⁶² vgl. § 34d Abs 4 GewO

⁶³ vgl. § 34d Abs 3 GewO

⁶⁴ vgl. § 34e GewO u. §§ 42a Abs 4, 42j VVG

⁶⁵ vgl. § 42a VVG

Versicherungsagenten, der wiederum als Ausschließlichkeitsvertreter oder Mehrfachvertreter tätig werden kann. Zudem wurde der Versicherungsberater in das neue Gesetz integriert. Diese Entscheidung muss spätestens bei der Eintragung in das Register stehen, da nur eine der jeweiligen Formen als Gewerbe ausgeführt werden darf.

Diese Unterteilung soll dazu dienen, dass der Versicherungskunde sich gegebenenfalls über den Status und die damit verbundenen Haftungsansprüche im Fall einer Fehlberatung sowie den Umfang der zu erwartenden Beratung erkundigen und Gewissheit erlangen kann. Wichtigstes Merkmal um den Makler vom Vertreter zu unterscheiden ist, dass der Makler im Namen des Versicherungskunden tätig wird, der Vertreter jedoch für das Versicherungsunternehmen arbeitet.

Ausschließlichkeitsvertreter sind nur an ein Versicherungsunternehmen gebunden und verkaufen daher auch nur dessen Produkte. Sie haben bei der Eintragung in das Gewerberegister die Wahl entweder selbständig die Gewerbeerlaubnis zu beantragen oder können sich von ihrem Versicherungsunternehmen in das Vermittlerregister eintragen lassen. Im Allgemeinen handelt es sich um die örtlichen Versicherungsagenturen oder auch Kreditinstitute, die mit einem Versicherungsunternehmen zusammenarbeiten. Sollte nun ein Ausschließlichkeitsvertreter ein Konkurrenzprodukt vermitteln, werden diese Fälle im Rahmen so genannter Ventillösungen behandelt. Diese sehen vor, dass ein gebundener Versicherungsvertreter ausnahmsweise ein fremdes, nicht von dem Versicherungsunternehmen an das er gebunden ist stammendes Produkt, vermitteln darf. Voraussetzung hierfür ist, dass das eigene Versicherungsunternehmen ein solches Produkt nicht vertreibt.⁶⁶

Ebenfalls als Ausschließlichkeitsvertreter werden jene Vermittler angesehen, die rein logisch als Mehrfachvertreter zu klassifizieren wären, jedoch nicht in Konkurrenz stehende Produkte verkaufen.

Echte Mehrfachvertreter sind für zwei oder mehrere Versicherungsunternehmen tätig, deren Produkte in Konkurrenz stehen. Das bedeutet sie vermitteln mehrere, von verschiedenen

⁶⁶ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 73 ff

Versicherungsunternehmen stammende, Produkte in einer Sparte z.B. Feuerversicherungen.

Neu, nach in Kraft treten des neuen Gesetzes, ist, dass nunmehr auch die Versicherungsberater eine Gewerbeerlaubnis benötigen und sich in das elektronische Register eintragen lassen müssen.

Eine wichtige Neuerung ist, dass Versicherungsunternehmen nur mehr mit eingetragenen Vermittlern zusammenarbeiten dürfen und verpflichtet sind, dies auch zu überprüfen. Sollten sie diese Pflicht versäumen, steht ihnen unter Umständen der Entzug ihrer Gewerbezulassung bevor.⁶⁷

4.1.2.1 Ausnahmen⁶⁸

Die Ausnahme von der Gewerbeerlaubnis gilt für die Ausschließlichkeitsvertreter und auch für die unechten Mehrfachvertreter. Hier ist jedoch zu beachten, dass ihre angebotenen und vermittelten Produkte nicht in Konkurrenz zueinander stehen dürfen. Diese können unter bestimmten Voraussetzungen auch ohne Gewerbeerlaubnis tätig werden, müssen sich jedoch gleichfalls in das Vermittlerregister eintragen.

Die wichtigste Voraussetzung für die Ausnahmeregelung ist, dass der Vermittler eine uneingeschränkte und generelle Haftungsübernahme von dem bzw. den Versicherungsunternehmen erhält, für das bzw. die er die Versicherungsvermittlung ausübt. Weiters hat das Versicherungsunternehmen dafür Sorge zu tragen, dass die für es tätigen Vermittler eine entsprechende Qualifikation und Zuverlässigkeit vorweisen. Sollte es seiner Überprüfungspflicht nicht nachkommen, kann dies im extremsten Fall zur Entziehung ihrer Zulassung führen.⁶⁹ Zudem fällt in diesen Fällen die Überprüfung der adäquaten Sachkunde in die Zuständigkeit der Versicherer.

⁶⁷ vgl. § 80 VAG

⁶⁸ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 22 - 23

⁶⁹ vgl. § 80 VAG

4.1.2.2 Befreiungen⁷⁰

Die Befreiung von der Erlaubnispflicht ist streng reglementiert und gilt nur für die Vermittler von produktakzessorischen Versicherungen. Zu den produktakzessorischen Versicherungen zählen Versicherungen, die an ein bestimmtes Produkt gebunden sind wie z.B. Kfz-Versicherungen, die von einem Autohändler angeboten werden oder, Reiserücktrittsversicherungen, die als Zusatzpakete im Reisebüro angeboten werden, und dergleichen.

Im Allgemeinen sind produktakzessorische Versicherungen auf ein Produkt angepasst und da der Vermittler auf Grund seiner Haupttätigkeit die eventuell auftretenden Risiken abwägen kann, wird davon ausgegangen, dass er ebenfalls die richtige Versicherung für das verkaufte Produkt vermitteln kann.

4.1.3 Sachkundenachweis⁷¹

Der Sachkundenachweis entspricht der fachlichen Eignung im österreichischen Recht. Er stellt ein persönliches Qualifikationsmerkmal dar und ist ein zwingender Tatbestand⁷², der erfüllt werden muss um die Gewerbeerlaubnis als Versicherungsvermittler zu erhalten.

Der Sachkundenachweis umfasst im Wesentlichen die wie bisher geforderten Inhalte der Ausbildung zum BWV⁷³-Versicherungsfachmann. Diese beinhalten Kenntnisse im Bereich der Kundenbetreuung, rechtliche und versicherungsfachliche Grundkenntnisse sowie sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen. Die genaue Auflistung findet man in der Anlage 1 zu §1 VersVermV (Appendix 8.1).

Jedoch ist nun eine Prüfung vor einer Industrie- und Handelskammer (IHK) abzulegen. Im Zuge der Möglichkeit vor jeder beliebigen IHK den Sachkundenachweis zu erbringen, ist es nun diesen gestattet ihre Zuständigkeit für die Registrierung und Erbringung des

⁷⁰ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 24

⁷¹ vgl. § 34d GewO u §§ 1 - 4 VerVermV

⁷² vgl. § 34d Abs 2 Nr. 4 GewO

⁷³ Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft

Sachkundenachweises ganz oder teilweise auf andere Kammern zu übertragen⁷⁴.

Natürlich werden höhere Abschlüsse wie z.B. ein rechtswissenschaftliches oder juristisches Studium mit Spezialisierung im Bereich Versicherungen anerkannt oder auch der Abschluss zum Bank- oder Sparkassenkaufmann. Hier ist zu beachten, dass eine mindestens zweijährige, einschlägige Berufserfahrung nachzuweisen ist, um den Sachkundenachweis zu erbringen. Weiters gelten die Ausbildung zum Versicherungskaufmann und die Weiterbildung zum Versicherungsfachwirt oder Fachwirt für Finanzberatung als gleichwertig zum Abschluss als BWV-Versicherungsfachmann.

Eine Ausnahme zur Erbringung des Sachkundenachweises gilt für die Versicherungsvermittler die bereits seit dem 31. August 2000 ununterbrochen als Versicherungsvermittler tätig sind und bis zum 1. Jänner 2009 entweder in das Register eingetragen sind oder zumindest die Erlaubnis beantragt haben.

Für juristische Personen und deren Angestellte gilt, dass nicht jeder Beschäftigte den Sachkundenachweis erbringen muss. Hier reicht es aus, wenn eine angemessene Zahl von Mitarbeitern, die die Aufsicht über die unmittelbar Vermittelnden innehaben, diesen erbringen⁷⁵. Zudem müssen sie Kreditinstitute nach Außen vertreten dürfen, was somit die Geschäftsführung von der Pflicht entlässt, zwingend den Sachkundenachweis zu erbringen. Jedoch müssen alle vermittelnden Personen über die notwendigen Kenntnisse verfügen, die die Vermittlung des jeweiligen Versicherungsproduktes mit sich bringt. D.h. dem Arbeitgeber unterliegt die Aufsichtspflicht über die Qualifikation und Aus- bzw. Weiterbildung seiner Angestellten.

Für die Vermittlung von produktakzessorischen Versicherungen genügt eine geringere Qualifikation, da es sich hier um eher einfache, unkomplizierte Versicherungsprodukte handelt. In jedem Fall ist es sehr wichtig das Merkmal der Produktakzessorietät streng auszulegen.

⁷⁴ vgl. Beenken, M. (2007) *Vermittlerverordnung in Kraft*

⁷⁵ vgl. § 34d Abs 2 Nr 4 GewO

4.1.4 Berufshaftpflichtversicherung⁷⁶

Eine weitere Neuerung im deutschen Versicherungsrecht ist die verpflichtende Berufshaftpflichtversicherung⁷⁷. Diese ist für alle Vermittler zwingend, d.h. im Gegensatz zur österreichischen Rechtslage müssen auch Kreditinstitute die Versicherungen vermitteln eine solche Berufshaftpflichtversicherung abschließen. Im Fall der gebundenen Vermittler, den so genannten Ausschließlichkeitsvertretern, die für ein Versicherungsunternehmen tätig sind und ausschließlich dessen Produkte vertreiben, besteht die Möglichkeit durch eine volle Haftungsübernahme des Versicherungsunternehmens diese Verpflichtung zu umgehen. Mehrfachvertreter bzw. Makler hingegen können nicht von dieser Ausnahmeregelung Gebrauch machen.

Die abzuschließende Versicherung muss folgende Kriterien erfüllen⁷⁸:

- Geltung für alle Staaten des Europäischen Wirtschaftsraums,
- Deckungssumme über 1 Million Euro pro Schadensfall,
- Deckungssumme von 1,5 Millionen Euro für alle Versicherungsfälle eines Jahres,
- Deckung für alle Haftpflichtgefahren aus dem Anwendungsbereich der VersVermV einschließlich Vermögensschäden, für die Vermittler nach §§ 278, 831 BGB einzustehen haben und
- Schutz für jede einzelne Pflichtverletzung, die zu gesetzlichen Haftpflichtansprüchen privatrechtlichen Inhalts gegen den Vermittler führen kann, Haftungsausschlüsse sind in definiertem Umfang möglich.

Sinn und Zweck dieser Haftpflichtversicherung ist den Kunden besser zu stellen und im Fall eines Schadens durch etwaige Beratungsfehler auch die Möglichkeit zu bieten diesen ausgleichen zu können.

⁷⁶ vgl. § 34d GewO u. §§ 8 - 10 VersVermV)

⁷⁷ vgl. § 34d Abs 2 Nr. 3 GewO

⁷⁸ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 26

Wesentlich in diesem Zusammenhang zu erwähnen ist, dass für die Versicherungsunternehmen kein Kontrahierungszwang für diese Berufshaftpflichtversicherungen besteht.

4.1.5 Guter Leumund, Zuverlässigkeit und geordnete Vermögensverhältnisse⁷⁹

Da in der deutschen Rechtsprechung der Begriff Guter Leumund nicht gebräuchlich ist, wurde dieser im Zuge der Umsetzung der Richtlinie durch den Begriff der Zuverlässigkeit ersetzt.

Die Zuverlässigkeit wird als gegeben erachtet, wenn der Antragssteller in den letzten fünf Jahren nicht wegen

- eines Verbrechens,
- Diebstahls,
- Unterschlagung,
- Erpressung,
- Betrug,
- Untreue,
- Geldwäsche,
- Urkundenfälschung,
- Hehlerei,
- Wucher oder
- eines Insolvenzverfahrens

rechtskräftig verurteilt wurde.⁸⁰

Jedoch ist zu beachten, dass diese Aufzählung nicht abschließend ist, d.h. die Zuverlässigkeit kann auch aus anderen Umständen als nicht gegeben erachtet werden bzw. kann ein Vorhandensein eines der oben genannten Tatbestände trotzdem zur Anerkennung der Zuverlässigkeit führen. Es ist also immer im Einzelfall vom Richter zu entscheiden.

Ein nicht aufgelisteter Tatbestand ist z.B. die fehlende Sachkunde, der ebenso die Unzuverlässigkeit anzeigt. Dies kann nicht nur zum Entzug der

⁷⁹ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 27 - 28

⁸⁰ vgl. § 34d Abs 2 Nr. 1 GewO

Erlaubnis für den Vermittler sondern gegebenenfalls auch des Versicherungsunternehmens führen.

Die in der Richtlinie erwähnte Insolvenzfreiheit wurde durch den Begriff der geordneten Vermögensverhältnissen im deutschen Recht definiert. Diese sind gegeben, wenn dem Antragsteller weder ein Insolvenzverfahren eröffnet wurde noch ein Eintrag im Verzeichnis für Insolvenzfälle besteht. Ebenfalls bestehen geordnete Vermögensverhältnisse wenn der Antragsteller von der Insolvenz rehabilitiert wurde.⁸¹

4.1.6 Vermittlerregister^{82,83}

Das Vermittlerregister wird in Form eines elektronischen, über das Internet zugänglichen Registers von den Industrie- und Handelskammern geführt. Die öffentliche Zugänglichkeit soll dem Kundenschutz sowie der Überprüfung durch den Versicherer dienen. Zum einen können Kunden überprüfen, ob der Vermittler die richtigen Angaben bezüglich seines Status getätigt hat. Zum anderen können Versicherungsunternehmen ihrer Pflicht nachkommen zu überprüfen, ob ihr Ausschließlichkeitsvertreter alle notwendigen Voraussetzungen erfüllt.

Um als Vermittler tätig werden zu können, muss er zuerst registriert sein. Er muss ebenfalls der Registerbehörde melden, wenn er im Europäischen Wirtschaftsraum tätig werden will, bevor er seine Vermittlertätigkeit ausübt.

Für den Eintrag in das Vermittlerregister muss der Vermittler folgende Angaben leisten⁸⁴:

- Name / Firma
- Geburtsdatum
- Angaben zum Vermittlerstatus
- Bezeichnung und Anschrift der zuständigen Behörde
- EU/EWR-Staat(en), in denen der Vermittler tätig werden will, sowie die Anschrift einer gegebenenfalls vorhandenen Niederlassung
- Geschäftsanschrift

⁸¹ vgl. § 34d Abs 2 Nr. 2 GewO

⁸² vgl. § 11a GewO,

⁸³ vgl. §§ 5 ff. VersVermV

⁸⁴ vgl. § 5 VersVermV

- Registrierungsnummer
- bei einer Haftungsübernahme, das haftungsübernehmende Versicherungsunternehmen
- bei juristischen Personen: Angaben über die Geschäftsführer

4.1.7 Ausnahmen⁸⁵

Die hier beschriebenen Ausnahmen gelten nicht nur für die Gewerbeerlaubnis sondern auch für die später beschriebenen Informations- und Dokumentationspflichten.

Der Hintergrund zu diesen Ausnahmen ist, dass der Mehraufwand für die Vermittlung einer gewissen Handvoll von Versicherungen, die mit geringem Risiko oder geringen Prämien verbunden sind, unverhältnismäßig hoch wäre. Um nun von dieser Ausnahme Gebrauch machen zu können, müssen die folgenden Merkmale kumulativ vorliegen:

- Gewerbetreibende:
 - o die nicht hauptberuflich Versicherungen vermitteln,
 - o nur Versicherungsverträge vermitteln, für die nur Kenntnisse über den angebotenen Versicherungsschutz notwendig sind,
 - o keine Lebensversicherungen oder Haftpflichtversicherungen vermitteln,
 - o die Versicherung eine Zusatzleistung zur Lieferung einer Ware oder Erbringung einer Dienstleistung darstellt,
 - o die Jahresprämie nicht 500,- Euro übersteigt und
 - o die Gesamtlaufzeit nicht länger als fünf Jahre beträgt, inklusive etwaiger Verlängerungen.
- Bausparkassen oder deren Vermittler, wenn die vermittelte Versicherung zur Deckung des Restdarlehens dient und diese auf Basis eines Kollektivvertrages mit einem Versicherungsunternehmen geschlossen wurde.
- Gewerbetreibende, die Restschuldversicherungen als Zusatzleistung zu einer Lieferung einer Ware oder der Erbringung einer Dienstleistung im Zusammenhang mit Leasing- und

⁸⁵ vgl. § 34d Abs 9 GewO

Darlehensverträgen vermitteln und die Jahresprämie 500,- Euro nicht übersteigt.

4.1.8 Versicherungsberater^{86,87}

Der Beruf der Versicherungsberater war bis zum 31. Dezember 2006 im Rechtsberatungsgesetz geregelt, da er bis dahin zu den rechtsberatenden Berufen zählte und erlaubnispflichtig war.

Hintergrund hierzu war, dass Versicherungsberater ihre Kunden lediglich zu ihren bestehenden oder zu zukünftigen Versicherungsverträgen berieten, jedoch nicht an deren Vermittlung beteiligt waren. Dies war deutlich geregelt durch das Provisionsannahmeverbot, welches nun ausdrücklich in der neuen Fassung der Gewerbeordnung normiert ist.⁸⁸ Grund hierfür ist, dass das Verbot zur Annahme von Provisionen der entscheidende Unterschied zu den Versicherungsmaklern ist und die Unabhängigkeit der Versicherungsberater garantieren soll.

Neu in der gültigen Regelung ist, dass die Voraussetzung der Unabhängigkeit für den Versicherungsberater explizit in der Definition der Gewerbeordnung aufgenommen wurde. Ansonsten wurde die Beraterdefinition unverändert aus dem Rechtsberatungsgesetz übernommen.

Eine weitere Neuerung ist, dass nunmehr für den Versicherungsberater genauso wie für den Versicherungsvermittler die neuen Beratungs-, Informations- und Dokumentationspflichten gelten und diese anzuwenden sind.⁸⁹

⁸⁶ vgl. § 34e GewO

⁸⁷ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 30

⁸⁸ vgl. § 34e Abs 3 GewO

⁸⁹ vgl. § 42j VVG

4.2 Das deutsche Versicherungsvertragsgesetz (VVG)⁹⁰

4.2.1 Definitionen⁹¹

4.2.1.1 Versicherungsvertreter

Versicherungsvertreter ist „wer von einem Versicherer oder einem Versicherungsvertreter damit betraut ist, gewerbsmäßig Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen“.⁹²

Von dieser Definition sind auch Gelegenheitsvermittler erfasst, da sie im Gegensatz zum HGB⁹³ nicht ausdrücklich die ständige Betrauung durch den Auftraggeber beinhaltet. Wichtig allerdings zu beachten ist, dass sie auf Grund eines Vertrages für den Auftraggeber tätig werden.

4.2.1.2 Unterschied Versicherungsmakler – Anscheinsmakler

Versicherungsmakler ist „wer gewerbsmäßig für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherer oder von einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein“⁹⁴

Gleichzeitig wird geregelt, dass der so genannte Anscheinsmakler wie der echte Makler behandelt werden soll⁹⁵, um das Vertrauen des Kunden zu schützen und somit den Kundenschutz zu stärken.

Wichtigster Unterschied zwischen Vertreter und Makler ist, dass der Versicherungsmakler vom Versicherungsnehmer und nicht vom Versicherungsunternehmen beauftragt wird zu agieren. Weiters ist der Versicherungsmakler auf Grund der rechtlichen Situation dem Lager des Kunden zuzurechnen, während der Versicherungsvertreter eindeutig dem Lager des Versicherers angehört. Dies spielt für den Kunden vor allem dann eine wichtige Rolle, wenn eventuelle Schadensersatzansprüche geltend zu machen sind.

⁹⁰ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 31 ff

⁹¹ vgl. § 42a Abs 2 - 4 VVG

⁹² gem. § 42a Abs 2 VVG

⁹³ vgl. § 84 Abs 1 HGB

⁹⁴ gem. § 42a Abs 3 Satz 1 VVG

⁹⁵ vgl. § 42a Abs 3 Satz 2 VVG

4.2.1.3 Versicherungsberater

Versicherungsberater ist „wer gewerbsmäßig Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Versicherungsfall berät oder gegenüber dem Versicherer außergerichtlich vertritt, ohne von einem Versicherer einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein“.⁹⁶

Wie schon oben erwähnt, wurden die Versicherungsberater aus dem Rechtsberatungsgesetz ausgegliedert und in das Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts eingegliedert. Sie sind jedoch weiterhin ein Teil der rechtsberatenden Berufe, müssen jedoch jetzt zusätzlich die, im folgenden beschriebenen, Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten einhalten.

4.2.2 Vermittlerpflichten aus dem VVG

Durch die Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie kommen neue zahlreiche Verpflichtungen auf die Versicherungsvermittler zu. Unter anderem die schon oben erwähnten Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten. Hier besonders hervorzuheben ist, dass im Gegensatz zu Österreich, sich deren Umfang nach Typus des Vermittlers bzw. Beraters richtet, d.h. anlassbezogen sind.

Weiters ergeben sich neue Pflichten in Bezug auf eventuelle Schadensersatzansprüche, der Kundengeldsicherung sowie der Aufzeichnungspflicht und der Prüfungspflicht.

4.2.2.1 Informationspflichten⁹⁷

Die Informations- bzw. Mitteilungspflichten sind als erstes zu erfüllen. Sie müssen vor dem „ersten Geschäftskontakt“⁹⁸ erfüllt werden. D.h. der Vermittler muss am Anfang des Verkaufsgesprächs alle wichtigen Informationen bezüglich Status, Registernummer etc. angeben. Aufgrund der legalen Definition ist es jedoch nicht klar, ob der generell allererste Kontakt

⁹⁶ gem. § 42a Abs 4 VVG

⁹⁷ vgl. § 11 VersVermV

⁹⁸ vgl. §11 Abs 1 VersVermV

zwischen Vermittler und Kunden gemeint ist oder ob die Informationen bei jedem folgenden Gespräch erbracht werden müssen. Jedenfalls müssen diese bei einer Terminvereinbarung noch nicht erfüllt werden.⁹⁹

Wichtigstes Merkmal für die zu zwingenden Informationen ist, dass sie in Textform erbracht werden müssen¹⁰⁰, d.h. sie müssen dem Kunden in Form eines Schriftstücks übermittelt werden. Dieses kann mittels Telefax, E-Mail oder beispielsweise auch als Telegramm überbracht werden, da es nicht unterschrieben werden muss.

Besonders interessant ist dieser Tatbestand für Direktversicherer, die meist keinen persönlichen Kontakt mit ihren Kunden haben, jedoch den Informationspflichten nachkommen müssen.

Im Speziellen muss der Versicherungsvermittler folgende sieben Punkte dem Kunden mitteilen, um die geforderten Informationspflichten zu erfüllen.¹⁰¹ Er hat:

- Seinen Familiennamen und Vornamen sowie die Firma
- Seine betriebliche Anschrift
- Ob er als Versicherungsmakler, Versicherungsvertreter – hier als „echter“, an ein Versicherungsunternehmen gebundener (Ausschließlichkeits- bzw. Mehrfachvertreter)¹⁰² oder als produktakzessorischer Vertreter – oder Versicherungsberater bei der zuständigen Industrie- und Handelskammer gemeldet und im Register eingetragen ist und wie sich diese Tatsache überprüfen lässt
- Die Adresse, Telefonnummer sowie die Internetadresse der zuständigen Industrie- und Handelskammer inklusive der Registrierungsnummer
- Alle direkten oder indirekten Beteiligungen an einem Versicherungsunternehmen anzugeben, die mehr als zehn Prozent betragen

⁹⁹ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 33

¹⁰⁰ vgl. §11 Abs 1 VersVermV

¹⁰¹ vgl. §11 Abs 1 Nr 1 - 7 VersVermV

¹⁰² vgl. §42b Abs 2 Satz 2 VVG

- Alle direkten oder indirekten Beteiligungen von Versicherungsunternehmen bzw. -konzernen am Kapital oder den Stimmrechten des Vermittlers
- Die Adresse der zuständigen Schlichtungsstelle bei eventuellen Rechtsstreitigkeiten

anzugeben.

Falls nun der Kunde ausdrücklich sagt, dass er eine mündliche Übermittlung der Informationspflichten wünscht, können die schriftlichen Unterlagen auch später dem Kunden übermittelt werden, spätestens aber bei Vertragsabschluss. Das ist aber nur dann möglich, wenn der Versicherer eine vorläufige Deckung gewährt.¹⁰³

4.2.2.2 Beratungspflichten¹⁰⁴

Die Beratungspflichten richten sich in erster Linie nach dem Vermittlerstatus, d.h. ob der Vermittler als Makler oder Vertreter arbeitet. Im Fall, dass der Vermittler als Makler tätig wird, gelten einige spezielle Regeln, auf die weiter unten eingegangen wird.

4.2.2.2.1 Allgemeine Beratungspflichten¹⁰⁵

Versicherungsvertreter sowie Versicherungsmakler, die nur eine eingeschränkte Auswahl an Versicherungsprodukten zur Begründung ihres Produktvorschlags verwenden, müssen dies gesondert dem Kunden mitteilen. Zudem müssen sie eine Liste der verwendeten Versicherer angeben.¹⁰⁶

Weiters ist der Vermittler verpflichtet, die Beratung an die Wünsche und vor allem den Bedürfnissen des Versicherungskunden anzupassen. Diese können vom Versicherten direkt erfolgen. Falls der Versicherungskunde keine genauen oder nicht ausreichende Angaben macht, ist der Vermittler verpflichtet diese direkt zu erfragen. Zudem ist er verpflichtet auch indirekt gegebene Informationen zu berücksichtigen. Im Konkreten handelt es sich

¹⁰³ vgl. §11 Abs 3 VerVermV

¹⁰⁴ vgl. §§ 42b, 42c VVG

¹⁰⁵ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 37 ff

¹⁰⁶ vgl. § 42b Abs 2 Satz 1 VVG

um eine anlassbezogene Beratungspflicht. Jedoch ist er nur dann verpflichtet nachzuforschen, wenn es ihm die gegebenen Umstände gebieten.¹⁰⁷ Insbesondere muss die Komplexität der gebotenen Versicherung, die besonderen Merkmale der Person und der Situation des Versicherungsnehmers beachtet werden und in die Beurteilung mit einfließen¹⁰⁸.

Trotz allem soll im Großen und Ganzen eine ausgewogene Balance zwischen Beratungsaufwand und Prämie, die der Vermittler bekommt, erhalten werden. Jedoch ist zu beachten, dass auch bei einem standardisierten Produkt ein erhöhter Beratungsaufwand verpflichtend sein kann, falls einer der oben genannten Punkte zutrifft.

Ein wichtiger Punkt in der neuen Beratungspflicht ist, dass der Vermittler die getroffene Auswahl begründen muss. Dies gilt ebenso für jeden in Folge erteilten Rat. Selbstverständlich unterscheidet sich das Ausmaß der Begründung anhand des jeweiligen Vermittlertyps. Ausschließlichkeitsvertreter müssen nur über die Produkte ihres Versicherungsunternehmens Auskünfte erteilen. Bei Mehrfachvertretern und Maklern hingegen besteht die Hauptaufgabe darin, aus mehreren Produkten das bestmögliche für den Kunden zu finden. Daher sind sie verpflichtet im Besonderen auf das Verhältnis der zu erwartenden Prämie und dem Beratungsaufwand in ihrer Begründung einzugehen.

4.2.2.2 Beratungspflicht des Versicherungsmaklers¹⁰⁹

Da der Versicherungsmakler den Auftrag zur Versicherungsvermittlung vom Versicherungsnehmer erhält¹¹⁰, hat dieser die Verpflichtung das bestmögliche Produkt aus der Gesamtheit der am Markt angebotenen Versicherungsprodukte auszuwählen. D.h. er hat eine Analyse der Marktsituation durchzuführen und am Ende dieser eine Auswahl an Produkten dem Versicherungsnehmer vorzulegen und eine Empfehlung abzugeben. Daher trifft ihn im Besonderen die Pflicht genau zu begründen,

¹⁰⁷ vgl. § 42c VVG

¹⁰⁸ vgl. § 42c Abs 1 Satz 1 VVG

¹⁰⁹ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 35 ff

¹¹⁰ vgl. § 42 a Abs 3 VVG

warum er gerade das vorgeschlagene Produkt zum Vertragsabschluss vorschlägt.¹¹¹

Der Umfang der durchzuführenden Marktuntersuchung ist nicht gesetzlich geregelt und wird wohl dem Einzelfall angepasst werden. Ferner ist weder vorgeschrieben ob der Makler für jeden Kunden eine neue Marktuntersuchung durchführen muss oder ob für die einzelnen Branchen eine Analyse ausreichend ist, noch wie häufig die Marktanalyse durchzuführen ist.

Die Absicht des Gesetzgebers ist, dass der Kunde die Entscheidung durch die Begründung des Vermittlers besser nachvollziehen kann. Und im Fall eines Rechtsstreits kann die dokumentierte Auswahlbegründung zur Urteilsfindung beitragen.

Da nun eine umfassende Marktanalyse sehr zeitaufwendig und kostenintensiv sein kann, hat der Makler die Möglichkeit im Einzelfall auf eine eingeschränkte Vertragsauswahl zurückzugreifen. Diese Möglichkeit steht dem Mehrfachvertreter ebenfalls zur Verfügung. Voraussetzung hierfür ist, dass er dies mit dem Kunden vereinbart und ihn ausdrücklich darauf hinweist.¹¹² Zudem muss er den Kunden davon in Kenntnis setzen welche Versicherer er in seiner Auswahl berücksichtigt hat¹¹³.

Im Gegensatz zu Österreich und der Versicherungsvermittler-Richtlinie wurden in Deutschland dem Kunden mehr Rechte eingeräumt als von dieser vorgesehen war. Die Richtlinie sieht lediglich vor, dass der Kunde über die eingeschränkte Vertragsauswahl belehrt werden muss, und dass ihm ein Fragerecht zusteht.

Eine weitere Besonderheit im deutschen Maklerrecht ist, dass der Versicherungsmakler mit dem Versicherungskunden vereinbaren kann, dass dieser auf die Beratung verzichtet.¹¹⁴ Bedingung hierfür ist, dass ein gesondertes Schriftstück aufgesetzt werden muss, welches vom Kunden extra zu unterschrieben ist. Er muss ebenfalls auf die späteren rechtlichen

¹¹¹ vgl. § 42b Abs 1 VVG

¹¹² vgl. § 42b Abs 1 Satz 2

¹¹³ vgl. § 42b Abs 2 VVG

¹¹⁴ gem. § 42c Abs 2 VVG

Konsequenzen hinweisen, wenn der Kunde sein Schadensersatzrecht¹¹⁵ geltend machen will.

4.2.2.3 Dokumentationspflichten^{116,117}

Ziel der Dokumentationspflichten ist im Fall eines Rechtsstreits die Erleichterung der Beweisführung.

Die Dokumentation hat in Textform, d.h. in schriftlicher Ausführung¹¹⁸, zu erfolgen. Außerdem muss der Text in deutscher Sprache bzw. in der von den Vertragsparteien vereinbarten Sprache geschrieben sein. Idealerweise hat der Versicherungsvermittler das fertige Schriftstück direkt nach dem Beratungsgespräch dem Kunden vorzulegen. Hintergrund dazu ist, dass der Kunde noch einmal die Möglichkeit haben soll, seine Entscheidung nach Beurteilung der wesentlichen Merkmale zu treffen.¹¹⁹ Da dies in der Praxis nicht immer sofort möglich sein wird, hat der Gesetzgeber dem Vermittler eine Verlängerung dieser Frist eingeräumt. D.h. der Versicherungsvermittler muss die Dokumentation vor Vertragsabschluss dem Kunden zur Durchsicht vorlegen.¹²⁰

Gewährt der Versicherer eine vorläufige Deckung oder wünscht der Versicherungsnehmer ausdrücklich eine mündliche Übermittlung, ist dies ebenfalls zulässig. Spätester Zeitpunkt der Übermittlung des Beratungsprotokolls ist die Zusendung des Versicherungsscheins.¹²¹

Die Übermittlung entfällt hingegen, wenn der Kunde auf die Beratung im Zuge seiner rechtlichen Möglichkeiten verzichtet hat.

¹¹⁵ gem. § 42e VVG

¹¹⁶ vgl. §§ 42c Abs 1 Satz, 42d VVG

¹¹⁷ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 39 ff

¹¹⁸ gem. § 126b BGB

¹¹⁹ vgl. § 42b Abs 2 VVG

¹²⁰ vgl. § 42c Abs 1 VVG

¹²¹ gem. § 42d Abs 2 VVG

4.2.2.4 Schadensersatzpflicht^{122,123}

Die vollkommen neu eingeführte Regelung zur Schadensersatzpflicht soll in erster Linie die Position des Kunden stärken, wenn dieser Schäden aus der mangelhaften Beratung des Vermittlers erleidet.

Voraussetzung für die Geltendmachung des Schadenersatzes ist, dass der Vermittler eine fahrlässige Pflichtverletzung begangen hat. Diese liegt jedenfalls vor, wenn er sich keinen erforderlichen Marktüberblick verschafft hat und dadurch eine für den Kunden unpassende Versicherung vermittelt. Auch muss der Vermittler für Schäden haften, die durch falsche Angaben bezüglich der in Berücksichtigung genommenen Versicherer entstehen. Gleiches gilt für Schäden die aufgrund der Verletzung der Beratungs- und Dokumentationspflichten entstanden sind.

Von der Schadensersatzpflicht ausgenommen ist der Vermittler jedoch dann, wenn eine explizite Verzichtserklärung für die Beratung durch den Kunden abgegeben wurde.

4.2.2.5 Pflicht zur Kundengeldsicherung¹²⁴

Eine weitere neue Regelung ist die gesetzliche Norm zur Kundengeldsicherung. Diese soll verhindern, dass der Vermittler aufgrund von Engpässen nicht im Stande ist, von Kunden angenommene Gelder an den Versicherer weiterzugeben.

Generell ist der Versicherungsvermittler gesetzlich inkassobevollmächtigt, d.h. er darf jederzeit Gelder von Kunden für den Versicherer entgegennehmen.¹²⁵ Ein Ausschluss dieser Vollmacht muss explizit festgelegt werden.

Wurde der Kunde nicht vom Ausschluss benachrichtigt oder ist ihm dies aus anderen Umständen nicht bekannt und ist er nicht grob fahrlässig, gelten dem Vermittler gezahlte Beträge als ausgeführt.¹²⁶

¹²² vgl. § 42e VVG

¹²³ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 41

¹²⁴ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 41 ff

¹²⁵ gem. § 42f VVG

¹²⁶ gem. § 42f Abs 1 VVG

Für den Fall, dass der Vermittler Zahlungen für den Kunden entgegennehmen soll, muss dies durch eine gesonderte Vollmacht erfolgen.¹²⁷ Im Gegensatz zur Inkassovollmacht bezüglich des Vermittlers für den Versicherer ist aus Kundenschutzgründen keine gesetzliche Vollmacht ausgestaltet. Die Aufnahme einer standardisierten Klausel in die AGB des Versicherers ist ebenfalls nicht ausreichend, um die geforderte schriftliche Vollmacht zu ersetzen.

Sollte der Vermittler nun dezidiert nicht dazu ermächtigt sein, Zahlungen zu übernehmen, es aber doch tun, so muss er vorweg eine Sicherheit leisten.¹²⁸

Die Sicherheit kann aus beispielsweise einer Bürgschaft bestehen oder ähnlichem, abhängig vom jeweiligen Fall.

Da dies in der Praxis oft zeitlich nicht möglich ist, kann der Vermittler eine eigene Generalversicherung für die Gesamtheit seiner Fälle abschließen. Im Einzelnen muss die Versicherung bzw. müssen die Sicherheiten mindestens 4% der in einem Jahr eingenommenen Prämien decken, zumindest jedoch € 15.000.¹²⁹

Weiters ist der Vermittler auf Verlangen des Versicherungsnehmers verpflichtet die erbrachten Sicherheiten nachzuweisen.¹³⁰

4.2.2.6 Aufzeichnungspflicht¹³¹

Die Aufzeichnungspflicht regelt die Pflicht des Versicherungsvermittlers zur Aufzeichnung und übersichtlichen Aufbewahrung sämtlicher Belege. Hierunter fallen Kopien der Bürgschaftsurkunde als auch des Versicherungsscheins.¹³²

Für die Versicherungsberater gilt zudem, dass die gesammelten Belege deutlich machen müssen woher die eingenommenen Erträge stammen. Die Belege müssen somit den Namen, Anschrift und die Firma des Zahlenden

¹²⁷ gem. § 42f Abs 2 VVG

¹²⁸ gem. § 12 VersVermV

¹²⁹ gem. § 11 VersVermV

¹³⁰ gem. § 13 VersVermV

¹³¹ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 43

¹³² gem. § 14 VersVermV

inkludieren.¹³³ Diese Sondernorm ergibt sich aus dem ausdrücklichen Verbot der Annahme von Prämien von Versicherungsunternehmen¹³⁴.

4.2.2.7 Prüfungspflicht¹³⁵

Die Prüfungspflicht besagt, dass der Aufzeichnungspflichtige auf seine Kosten einen geeigneten Prüfer die Einhaltung der oben genannten Pflichten überprüfen lassen muss.¹³⁶

Versicherungsberater können überdies auf die Einhaltung des Provisionsverbotes geprüft werden.¹³⁷

5 Die Neuerungen durch die Umsetzung der Richtlinie für Konsumenten und Vermittler

Durch die Umsetzung der RL 2002/92/EG ergeben sich viele Neuerungen sowohl für Versicherungskunden als auch für Versicherungsvermittler. Speziell im Fall Deutschland sind diese gravierender, da das Gesetz erst in quasi letzter Minute umgesetzt wurde, während in Österreich die Regelungen der EU-Richtlinie schon 2004 im BGBl I 131/2004 umgesetzt wurden.

Im Folgenden werden zuerst einige wichtige der neuen Aspekte für Versicherungskunden beleuchtet. Und in weiterer Folge, jene die möglicherweise von erhöhtem Interesse für Versicherungsvermittler werden können.

5.1 Neuerungen für Konsumenten

Nach Meinung der deutschen Konsumenten glauben drei Viertel daran, dass durch das neue Versicherungsvermittlungsgesetz die Versicherungsberatungsqualität wesentlich besser wird. Besonders positiv wird der Umstand begrüßt, dass nun die Berücksichtigung der persönlichen Lebensumstände des Versicherungsnehmers sowie dessen finanzielle Situation gesetzlich gefordert sind. Dadurch ist die Erwartung bezüglich der

¹³³ gem. § 14 Abs 3 VersVermV

¹³⁴ vgl. § 34e Abs 3 GewO

¹³⁵ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 43

¹³⁶ gem. § 15 VersVermV

¹³⁷ gem. § 15 Abs 2 VersVermV

Verlässlichkeit und der Sicherheit im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses auf Seiten der Kunden deutlich gestiegen.¹³⁸

Verbunden damit ist die Tatsache dass Kunden verstärkt nach entsprechenden Qualifikationen seitens ihrer Versicherungsvermittler nachfragen. Dies macht die große Bedeutung einer laufenden Nachqualifizierung auch auf Seiten der Versicherungsagenten und nicht nur auf der der ungebundenen Versicherungsmakler deutlich. Laut der Victoria Versicherung AG werden bereits unternehmensintern laufende Schulungen angeboten und dies sei bereits auch branchenüblich.¹³⁹

5.1.1 Interessenskonflikte von Maklern¹⁴⁰

Trotz der Bemühungen seitens der Versicherungsunternehmen Qualifikationsstandards zu forcieren, bleiben bei Versicherungskunden immer noch Zweifel. Insbesondere im Bereich der Vergütung von Versicherungsvermittlern ist die gängige Praxis dem Kunden unverständlich. Kritikpunkt hier ist die Vergütung in Form von umsatzabhängigen Courtagen (Provisionen), deren Ermittlung durch eine fehlende Transparenz gekennzeichnet ist. Sie befürchten mögliche Interessenskonflikte der Makler, dass insbesondere diese dazu verleitet sein könnten, das für sie finanziell interessantere Produkt an den Kunden zu verkaufen, obwohl sie unabhängig und im Interesse des Kunden die für ihn beste Versicherung suchen sollten. Dieser Umstand wird auch in Brüssel von der EU-Kommission sehr kritisch betrachtet.

Die größte Befürchtung in Brüssel ist, dass der Wettbewerb über dieses Vergütungssystem ausgetragen wird, was wiederum dazu führt, dass kleine und mittlere Betriebe mit überhöhten Preisen zu kämpfen haben und in letzter Konsequenz dem Kunden nur mehr ein stark eingeschränktes Angebot bieten können.

Ein Ansatz zur Vermeidung dieses Problems ist die Offenlegung der Courtagen, jedoch muss dies nicht zwangsläufig zu einer Besserung führen. Selbst bei einer gegebenen Offenlegung besteht immer noch die Möglichkeit,

¹³⁸ vgl. Redaktionsbeitrag (2007) *Breite Zustimmung für neue EU-Vermittlerrichtlinie*

¹³⁹ vgl. Alleman F, (2007) *Die Kunden fordern mehr Qualifikation von ihren Vermittlern*

¹⁴⁰ vgl. Glück, MJ (2007) *Brüssel zeigt europäischen Versicherern die gelbe Karte*

dass sie dem Kunden nicht vollständig klar und verständlich ist. Vergleicht man ähnliche Situationen in anderen Finanzsektoren, bleibt es unklar, ob eine Offenlegung ausreichend ist, um eine Abschwächung der Interessenkonflikte zu bewirken.

5.1.2 Rücktrittsrecht in Österreich¹⁴¹

In Österreich besteht nun für den Versicherungskunden die Möglichkeit vom Versicherungsvertrag nach Vertragsabschluss innerhalb von zwei Wochen zurückzutreten. Voraussetzung hierfür ist die Verletzung der Mitteilungs- bzw. Informationspflicht des Versicherungsvermittlers. Zu beachten ist aber, dass diese Möglichkeit nicht für Versicherungsverträge mit einer Laufzeit von weniger als einem halben Jahr besteht.¹⁴²

Dieses Recht für den Kunden wird nicht durch das Fehlen der Gewerbeberechtigung des Vermittlers beeinflusst. Grund hierfür ist, dass den Versicherungsvermittler nach der neuen Gesetzeslage die Pflicht zur Selbstauskunft trifft. Der Vermittler muss somit angeben in welchem Vermittlerregister er eingetragen ist. Sollte er nun Falschangaben machen trifft ihn die Anscheinsagenten- bzw Pseudomaklerhaftung und das Recht des Versicherungskunden auf seinen Rücktritt bleibt somit erhalten.

Ziel dieser rechtlichen Regelung ist das Pseudomaklerwesen zu beseitigen. Daher ist es wichtig zu beachten, dass eine Haftung für eventuelle Schäden aus der Verletzung der Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten nur dann geltend gemacht werden kann, wenn der Versicherungsvertreter kausal an einem Schaden schuld war¹⁴³.

5.1.3 Beratungsverzicht in Deutschland

Für deutsche Versicherungskunden besteht nun die Möglichkeit, dass sie im Zuge einer gesonderten schriftlichen Erklärung ausdrücklich auf eine Beratung verzichten, respektive den Versicherungsvermittler von seiner Beratungspflicht entbinden können¹⁴⁴, vorausgesetzt dieser weist sie

¹⁴¹ gem. § 5b Abs 2 Z 3 VerVG

¹⁴² gem. § 5b Abs 6 VersVG

¹⁴³ vgl. Körber, K (2006) S 54

¹⁴⁴ gem. § 42c Abs 2 VVG

ausdrücklich auf die möglichen Nachteile in einem eventuell späteren Schadensersatzanspruchsverfahren hin.

Deutsche Versicherungsexperten befürchten nun, dass dieser Verzicht eher die Regel wird als die Ausnahme bleibt, da vor allem erfahrene Versicherungsvermittler ihrer Meinung nach gewandt genug sind ihre Kunden zu diesem Verzicht zu bewegen. Kritik wird im Besonderen daran geübt, dass der Verzicht auf die Beratung bedeutet, dass der Kunde freiwillig auf wesentliche Vertragsinformationen verzichtet.¹⁴⁵

5.1.4 Probleme von Versicherungskunden¹⁴⁶

Ein Problem, das weiterhin bestehen bleibt, trotz der neuen EU-Vermittlerrichtlinie und deren Umsetzung, ist die fehlende Transparenz im Bereich der Vergütung der Versicherungsvermittler.

Die so genannten Courtagen werden im Allgemeinen umsatzabhängig berechnet, d.h. die Belohnung hängt nicht vom Beratungsaufwand ab, sondern von der zu zahlenden Prämie des Versicherungsnehmers ohne zu berücksichtigen, ob dies angemessen ist.

Das bedeutet weiters für den Kunden, dass er einerseits das wirtschaftliche Risiko des Versicherungsvermittlers für vergebliche Kundengewinnungsversuche trägt. Andererseits trägt er mit der Bezahlung seiner Versicherungsprämien auch zu einer Quersubventionierung für weniger einträgliche Produkte, Sparten oder Kunden bei. Dies wiederum ist den Versicherungskunden ein Dorn im Auge, vor allem wenn sie mehr zur Quersubventionierung beitragen als sie im Verhältnis an Beratung und Betreuung erhalten.

Diese Form der Aufwandsentschädigung für die Versicherungsvermittler lässt nun vor allem die Frage offen, inwieweit die Versicherungsmakler wirklich das beste Produkt für den Kunden und nicht das gewinnträchtigste Produkt für sich aussuchen und zum Abschluss vorschlagen. So ist bekannt, dass der rasche Abverkauf von für den Kunden mäßig interessanten

¹⁴⁵ vgl. Beenken, M. (2007) *Beratungsverzicht wird zur Regel werden*

¹⁴⁶ vgl. Beenken, M. (2006) *Vermittlerregulierung – Konsequenzen für den Kunden*

Produkten mit hohen Prämien stark gefördert wird, jedoch ein Rat des Maklers gegen ein solches nicht entlohnt wird.

Trotz der umgesetzten Vermittlerrichtlinie besteht immer noch ein gewisses Grundmisstrauen Versicherungsmaklern gegenüber. Selbst durch die nun neue Informationspflicht und der Verpflichtung zum Abschluss einer Vermögensschadenshaftpflichtversicherung wollen bzw. können sich Versicherungsnehmer nicht so recht darauf verlassen, dass sie im Falle eines Schadensfalls, der durch den Versicherungsvermittler verursacht wurde, zu ihrem Recht und ihrer Entschädigung kommen.

5.2 Gewerbekunden¹⁴⁷

Ein bedeutender und nicht zu vernachlässigender Aspekt sind Gewerbekunden. Obwohl sie nicht generell Nutznießer der neuen Versicherungsvermittler-Richtlinie sind, ergibt sich für sie trotz allem eine interessante neue Perspektive für die Zukunft.

Durch die Änderung des Versicherungsvermittlergesetzes und der Erweiterung der Befugnisse von Versicherungsmaklern nun auch Beratungsdienstleistungen gegenüber Kunden zu erbringen, die keine Verbraucher sind¹⁴⁸, erschließt sich Gewerbekunden nun die Möglichkeit auch Versicherungsmakler zu konsultieren.

Von Interesse ist dies für Gewerbekunden insbesondere in Fällen von Sachverständigenauskünften. Hier ist primär die Meinung und Erfahrung des Vermittlers in Form einer Zweitmeinung zu einem Versicherungsprodukt gefragt und nicht die erneute Beratung und Suche einer Versicherung. Bisher bestand das Problem, dass diese Leistungen nicht vergütet werden konnten, da dem Versicherungsvermittler untersagt wurde, Honorare entgegennehmen zu dürfen.

Auch im Bereich des Risikomanagements eröffnet dies neue Möglichkeiten sowohl für Kunden als auch Vermittler. Dies gilt hier insbesondere, da die Beratungsleistungen im Fall des Risikomanagements meist nachhaltiger sind und weit über die des Verkaufs eines Versicherungsproduktes hinausgehen.

¹⁴⁷ vgl. Beenken, M. (2006) *Vermittlerregulierung – Konsequenzen für den Kunden*

¹⁴⁸ gem. § 13 BGB

Es bleibt aber abzuwarten, inwieweit nun Versicherungsmakler versuchen werden bereits durch die Courtagen abgedeckte Leistungen als Sonderleistungen zu berechnen.

5.3 Neuerungen für Versicherungsvermittler

Auch auf Seiten der deutschen Versicherungsvermittler, aber hier vor allem von den unabhängigen Versicherungsmaklern, sind die Hoffnungen groß, dass die neue EU-Vermittlerrichtlinie respektive deren Umsetzung in Form des Versicherungsvermittlergesetzes eine Aufwertung des Images der Branche in der Öffentlichkeit bewirkt.¹⁴⁹

Trotz aller Euphorie müssen nun seit 22.05.2007 deutsche und seit 15.01.2005 mit der Novellierung des BGBl I 131/2004, österreichische Versicherungsvermittler die durch die RL 2002/92/EG vorgeschriebenen Informations-, Dokumentations- und Beratungspflichten einhalten. Im Folgenden ist das Ziel einige Unterschiede zwischen Österreich und Deutschland hervorzuheben.

5.3.1 Befähigungsnachweis – Sachkundeprüfung

Der Befähigungsnachweis in Österreich bzw. die Sachkundeprüfung in Deutschland stellen die Basis für die Erlangung der Gewerbeerlaubnis dar.

5.3.1.1 Österreich¹⁵⁰

Wie schon unter Punkt 3.1.2 beschrieben, wird für die Erteilung der Gewerbeerlaubnis in Österreich die Vorlage eines Befähigungsnachweises verlangt. Dieser kann konform zur Vermittlerrichtlinie entweder durch Abschluss einer einschlägigen Ausbildung wie z.B. eines wirtschaftswissenschaftlichen Studiums, oder auch durch den Nachweis entsprechender Beschäftigungszeiten erbracht werden¹⁵¹. Als gleichwertig zur Fachausbildung und Berufserfahrung wird die Gewerbeberechtigung für Vermögensberatung betrachtet.

¹⁴⁹ vgl. Redaktionsbeitrag (2007) *Breite Zustimmung für neue EU-Vermittlerrichtlinie*

¹⁵⁰ vgl. Körber, K. (2006) S. 46 ff

¹⁵¹ vgl. § 19 GewO

Im Fall der Versicherungsvertreter muss das beschäftigende Versicherungsunternehmen nachweisen, dass der angestellte Versicherungsvertreter mindestens drei Jahre Erfahrung in der Versicherungsvermittlung gesammelt hat. Dies kann entweder bei einem Versicherungsunternehmen oder in Form der Tätigkeit als Versicherungsmakler oder -agent oder als Berater in Versicherungsangelegenheiten erfolgt sein.

Eine Sonderregelung¹⁵² gilt für Versicherungsvermittler die nur als Versicherungsagenten tätig werden und weder Prämien noch für Kunden bestimmte Beträge entgegennehmen. In diesem Fall genügt eine Bestätigung des Versicherungsunternehmens über die Ausbildung der entsprechenden Produkte, und dass der Agent nur diese Produkte für dieses Versicherungsunternehmen vertreibt.

Zudem gilt, dass alle Unterlagen für den Fall einer Überprüfung durch die Behörden aufbewahrt und zur Verfügung gestellt werden müssen. Leitungsorgane von vermittelnden Unternehmen, sowie jeder der direkt an der Vermittlung beteiligt ist, müssen einen guten Leumund¹⁵³ vorweisen können.

5.3.1.2 Deutschland

Durch die Aktualität des Themas in Deutschland gab es bis zuletzt einige Änderungen in der Umsetzung der Sachkundeprüfung.

Anfangs wurde vorgesehen, dass die Sachkundeprüfung in Form einer schriftlichen Überprüfung am PC mit vorgegebenem Zeitlimit durchzuführen sei. Nachdem dies aber zu aufwendig schien, wurde beschlossen diese Regelung zu streichen. Im Gegenzug wurden Prozentwerte festgelegt die zumindest zu erreichen sind um die Sachkundeprüfung positiv zu absolvieren. Weiter sind die Sachgebiete bedeutend erweitert worden in der Anlage 1 zu § 1 Abs 3 Satz 2 VersVermV (siehe Appendix 8.1).

Für bereits tätige Versicherungsvermittler die keinen Sachkundenachweis erbringen können, jedoch aber bereits seit 31.08.2000 Versicherungen

¹⁵² vgl. Art 4 Abs 1 iVm 3 Abs 1 VV-RL

¹⁵³ gem. § 13 Abs 1 bis 4 GewO

vermitteln, gibt es eine Sonderregelung. Sie können sich das Ablegen der Sachkundeprüfung ersparen, wenn sie sich bis 1.01.2009 in das Vermittlerregister eingetragen haben. Auch Ausschließlichkeitsvertreter können von dieser Regelung gebrauch machen, selbst wenn sie ihren Agenturvertrag verloren haben, wenn sie bis 1.01.2009 die Eintragung beantragt haben.¹⁵⁴

Eine weitere Ausnahme gilt für gebundene Versicherungsvermittler, die von der Erbringung der Sachkundeprüfung ausgeschlossen sind¹⁵⁵

Besonders interessant für Neueinsteiger ist, dass der Katalog für gleichwertige Qualifikationen wesentlich erweitert wurde. Neu ist dass rechtswissenschaftliche Studien ohne weitere Einschränkung die Sachkundeprüfung ersetzen. Zu Beachten bleibt, dass Juristen nicht zwangsläufig versicherungsspezifische Kenntnisse im Gebiet der Kundenberatung und -bedarfsermittlung in ihrem Studium erwerben. Des Weiteren wurde die Anerkennung von Studiengängen mit Schwerpunkt Versicherungen maßgeblich erleichtert. Ab sofort ist es ausreichend einen betriebswirtschaftlichen Studiengang der Fachrichtung Versicherungen, d.h. Hochschulabschluss oder gleichwertiger Abschluss, vorzuweisen, um den Sachkundenachweis zu erbringen. Hintergrund zu dieser Entscheidung war, dass der Bundesrat eine Schlechterstellung von ausländischen sowie anders lautenden Abschlusstiteln verhindern wollte, wie sie beispielsweise von Fachhochschulen vergeben werden, aber auch um den Abschluss der Berufsakademie den anderen gleichzustellen.

Ferner wurden die Zusatzanforderungen in Bezug auf die Praxiserfahrung für nicht gleichwertige Abschlüsse verringert. So müssen nun Inhaber der Abschlüsse als Facharbeiter für Finanzdienstleitungen, Bank-, Sparkassen- oder Investmentfondskaufmann statt der bisher geforderten drei Jahre Berufserfahrung nur zwei Jahre nachweisen. Für Facharbeiter mit zusätzlicher kaufmännischer Ausbildung gilt, dass sie nur ein Jahr

¹⁵⁴ vgl. Beenken, M. (2007) *Vermittlergesetz kostet 15 Millionen Euro*

¹⁵⁵ vgl. Beenken, M. (2006) *Vermittlergesetz: Fronten und Positionen abgesteckt*

Versicherungspraxis nachweisen müssen, genauso wie, für die gänzlich neu aufgenommenen „Finanzfachwirte (FH)“.¹⁵⁶

5.3.2 Beratungsarten in Österreich und Deutschland

Ein wesentlicher Unterschied in der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie zwischen Österreich und Deutschland besteht in der Ausprägung der Beratung. Während in Österreich die gleichen Verpflichtungen für die Versicherungsvermittler bestehen, egal ob es sich um einen Versicherungsmakler oder -agenten handelt, wurden in Deutschland die Beratungspflichten auf die verschiedenen Vermittlerarten (siehe Punkt 4.2.2.2) zugeschnitten.

5.3.2.1 Standardisierte Beratung in Österreich¹⁵⁷

In Österreich gilt für alle Vermittlerarten, gleich ob es sich um einen Versicherungsmakler, -agenten oder einen Berater in Versicherungsangelegenheiten handelt, der gleiche Grundsatz für ihre Beratungstätigkeiten: sie müssen ihre Beratung gemäß den Wünschen, Bedürfnissen und Angaben des Kunden ausrichten. Im Fall eines Vertragsabschlusses müssen zudem die Wünsche, Bedürfnisse und die vom Kunden getätigten Angaben angegeben, als auch die getroffene Auswahl des Versicherungsproduktes begründet werden.

5.3.2.2 Anlassbezogene Beratungspflicht in Deutschland¹⁵⁸

Im Wesentlichen richten sich die Beratungspflichten der deutschen Versicherungsvermittler nach dem gewählten Status des Vermittlers. Im Gegensatz zu Österreich müssen Vermittler, die beispielsweise produktakzessorische Versicherungen verkaufen, weniger Beratungspflichten erfüllen als Vermittler die als Makler tätig sind.

Wie schon unter Punkt 4.2.2.2 beschrieben gliedern sich die Beratungspflichten in allgemeine und für Makler ergänzende Pflichten.

¹⁵⁶ vgl. Beenken, M. (2007) *Vermittlerverordnung in Kraft*

¹⁵⁷ gem. § 137g Abs 1 GewO

¹⁵⁸ vgl. §§ 42b, 42c VVG

5.3.2.2.1 Allgemeine Beratungspflichten¹⁵⁹

Für Ausschließlichkeits- und Mehrfachvertreter gilt, dass sie dem Kunden mitteilen müssen, dass sie nur aus einer eingeschränkten Produktpalette auswählen können. Darüber hinaus müssen sie dem Kunden eine Liste der vertretenen Versicherer vorlegen.¹⁶⁰

Wie auch in Österreich, und somit der Richtlinie entsprechend, müssen die Vermittler auf die Wünsche, Bedürfnisse und Lebensumstände des Versicherungsnehmers Rücksicht nehmen und diese in seiner Produktauswahl beachten. Zudem trifft ihn die Verpflichtung genau nachzufragen, falls der Kunde unzureichende Angaben macht, sowie indirekte Hinweise und Informationen zu berücksichtigen. Eingeschränkt wird diese Verpflichtung, wenn die Umstände des Gesprächs nicht offensichtlich auf einen Nachfragebedarf hinweisen.¹⁶¹ Vor allem richtet sich der Aufwand der Beratung nach der Komplexität des angebotenen Produktes, der Person und der Situation des Versicherungsnehmers.¹⁶²

Auch in Deutschland muss der Versicherungsvermittler seine Entscheidung, dem Kunden zum Kauf eines gewissen Produktes zu raten, begründen. Jedoch ist es von Vermittlertyp zu Vermittlertyp unterschiedlich in welchem Ausmaß diese Begründung stattzufinden hat. So müssen Ausschließlichkeitsvertreter nur über die Produkte ihres Versicherers Auskünfte geben, während Mehrfachvertreter und Makler auf Grund ihres Vermittlerstatus eine Auswahl aus einem Produktpool treffen müssen. Aus diesem Grund müssen sie insbesondere auf das Verhältnis zwischen Prämie und Beratungsaufwand bei ihrer Begründung eingehen.

5.3.2.2.2 Ergänzende Beratungspflicht des Versicherungsmaklers¹⁶³

Versicherungsmakler im Gegensatz zu Versicherungsagenten oder Mehrfachvertretern zeichnen sich durch ihre Unabhängigkeit gegenüber den

¹⁵⁹ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 37 ff

¹⁶⁰ vgl. § 42b Abs 2 Satz 1 VVG

¹⁶¹ vgl. § 42c VVG

¹⁶² vgl. § 42c Abs 1 Satz 1 VVG

¹⁶³ vgl. Gamm, S., Sohn, M. (2007) S. 35 ff

Versicherungsunternehmen aus. Das bedeutet, sie werden aufgrund eines Auftrages von Seiten des Versicherungsnehmers tätig.¹⁶⁴

Durch diese Unabhängigkeit sind Versicherungsmakler dazu verpflichtet, ihren Vorschlag dem Kunden gegenüber besonders fundiert zu begründen. Um dies bewerkstelligen zu können, müssen sie eine Marktanalyse durchführen, aufgrund derer sie ihre Entscheidung fällen.¹⁶⁵

Ausständig ist noch in welcher Art und Umfang die Marktuntersuchung stattzufinden hat. Im Speziellen bleibt die Frage, wie oft eine Marktuntersuchung durchgeführt werden muss, und ob dies für jeden einzelnen Kunden erfolgen muss, oder ob eine branchenweite Untersuchung ausreicht, offen.

Trotzdem hat der Versicherungsmakler die Möglichkeit eine eingeschränkte Untersuchung durchzuführen. Jedoch muss er diese Vorgehensweise zuerst mit dem Kunden vereinbaren und ihn gesondert darauf hinweisen.¹⁶⁶

Außerdem muss er dem Kunden mitteilen, welche Versicherer er in seine Analyse aufgenommen hat.¹⁶⁷

Unter anderem bereits erwähnt, hat der Versicherungskunde das Recht, auf die Beratung zu verzichten.¹⁶⁸ Voraussetzung hierfür ist ein gesonderter Vertrag sowie der Hinweis auf spätere rechtliche Konsequenzen in einem eventuellen Schadensfall die Haftung betreffend.¹⁶⁹

5.3.3 Haftung in Deutschland¹⁷⁰

Eine vorteilhafte Regelung für den Versicherungsvermittler die Haftung betreffend wurde in §9 Abs 6 VersVermV vorgesehen. Hier handelte es sich um eine Ausschlussmöglichkeit der Ersatzansprüche, die auf Grund von Verstößen später als fünf Jahre nach Auslaufen des Versicherungsvertrages angemeldet wurden.

¹⁶⁴ vgl. § 42 a Abs 3 VVG

¹⁶⁵ vgl. § 42b Abs 1 VVG

¹⁶⁶ vgl. § 42b Abs 1 Satz 2

¹⁶⁷ vgl. § 42b Abs 2 VVG

¹⁶⁸ gem. § 42c Abs 2 VVG

¹⁶⁹ gem. § 42e VVG

¹⁷⁰ vgl. Beenken, M. (2007) *Vermittlerverordnung in Kraft*

Letztendlich jedoch kippte der Bundesrat diesen Paragraphen, da dieser für den Versicherungskunden als sehr nachteilig angesehen wurde. Außerdem wurde beanstandet, dass auch in den anderen Finanz- bzw. Rechtsberufen eine solche Haftungsbegrenzung nicht zulässig ist.

Somit ist nun der Versicherungsmakler dazu verpflichtet Ansprüche, die aus einem Verstoß seiner Pflichten entstehen, innerhalb von drei Jahren nach deren Bekanntwerden, gegen sich geltend machen zu lassen.

5.4 Probleme für Versicherungsvermittler¹⁷¹

Durch die nun unterbliebene Begrenzung der Nachhaftung schließen Rückversicherer wie die Allianz SE nicht aus, dass es für Versicherungsvermittler zu Prämien erhöhungen kommen kann. Auf jeden Fall werden aber bereits bestehende Verträge auf die Änderung des Vermittlergesetzes angepasst und bereits beantragte Haftpflichtversicherungen weiter poliziert.

Die Allianz SE sowie die Victoria Versicherungen AG wollen vorerst keine Änderungen in ihrer Annahmepolitik vornehmen. Jedoch weisen sie darauf hin, dass es noch nicht absehbar ist, inwieweit die ersten Fälle häufiger Inanspruchnahme der Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen eine Beschränkung des Marktes mit sich bringen wird.

5.5 Die Versicherungsberater¹⁷²

Im Zuge der Umsetzung der Versicherungsvermittlungs-Richtlinie sind nun auch die Versicherungsberater im neuen Versicherungsvermittlergesetz erfasst. Diese Entscheidung hat für viel Aufruhr und Missmut in den Kreisen der Versicherungsberater gesorgt. Aber nicht nur Versicherungsberater auch Mitglieder der Industrie- und Handelskammern wie z.B. der Geschäftsführer der IHK Frankfurt sind der Meinung, dass dies eine Fehlentscheidung war und bedauern, dass ihr Vorschlag die geltenden Regelungen für Versicherungsberater beizubehalten, nicht beachtet wurde.

¹⁷¹ vgl. Beenken, M. (2007) *Vermittlerverordnung in Kraft*

¹⁷² vgl. Erlenbach, E. (2006) *Versicherungsberater treten ins Rampenlicht*

Größte Sorge der Versicherungsberater ist, dass ihre Unabhängigkeit von Vermittlungsprovisionen, die ihren Berufsstand ausmacht, durch die Einbindung in das Feld der Versicherungsvermittlung untergeht. Wesentlichstes Merkmal, das sie eindeutig von den Versicherungsmaklern unterscheidet, ist, dass sie keine Versicherungsverträge vermitteln sondern nur beraten.

Zu den Hauptaufgaben der Versicherungsvermittler zählen die Prüfung von Angeboten, die Revision des Versicherungsschutzes, das Auftreten als Mediator und das außergerichtliche Vertreten des Versicherungskunden. Makler hingegen sind unter anderem zur Ausgabe von Policen, Schadensregulierung für Versicherer und der Entgegennahme von Versicherungsbeiträgen bevollmächtigt.

Durch die Ausgliederung aus den rechtsberatenden Berufen ergibt sich nun auch die Frage der Honorarberechnung für Versicherungsberater. Vor dem neuen Versicherungsvermittlergesetz wurden Versicherungsberaterhonorare an die üblichen Sätze für Rechtsanwälte angelehnt.

Trotz der neuen rechtlichen Lage bleibt dies ein weiteres Thema, dass den Versicherungsberatern im Magen liegt. Gerade in der Finanzbranche ist es immer üblicher, dass vermehrt „Berater“ ihre Dienste anbieten, diese jedoch in Wahrheit Verkäufer von Finanzprodukten sind. Somit bleibt das Problem, dass sich Versicherungsberater vermehrt um ihr Image in der Öffentlichkeit bemühen müssen, um die Tatsache hervorzuheben, dass sie Berater und eben keine Verkäufer sind.

6 Schlussbemerkung

Nach der Umsetzung der Richtlinie in Deutschland stehen erste Zahlen des Bundeswirtschafts-Ministeriums die finanzielle Belastung der Versicherungsvermittler, -berater und Versicherungen betreffend zur Verfügung. Innerhalb der ersten zwei Jahre entstanden Kosten in der Höhe von 14,8 Millionen Euro. Für die Folgejahre wird mit einer jährlichen Belastung von 2,8 Millionen Euro durch den erhöhten Bürokratieaufwand gerechnet.

Auf Platz eins in der Anlaufphase liegen die Kosten für die Erlaubnisverfahren in Höhe von 2,5 Millionen Euro. 4,5 Millionen wurden für die Erlaubnisbefreiungs-Verfahren der Vermittler von produktakzessorischen Versicherungen.

Keine Schätzungen liegen im Moment für die Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen vor, da viele Vermittler eine solche schon besitzen und daher eine Einschätzung erschwert wird.¹⁷³

Trotz der Bemühungen durch die EU-Vermittlerrichtlinie den Versicherungskunden einen besseren Schutz gegenüber den Versicherern zu gewähren, und für mehr Transparenz im Versicherungsvermittlungsgewerbe zu sorgen, üben sowohl österreichische als auch deutsche Versicherungsexperten Kritik an der Umsetzung und den ergriffenen Maßnahmen.

Auf der einen Seite hat vor allem in Deutschland die Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie klarere Verhältnisse für den Kunden geschaffen, da es dort jetzt auch gesetzliche Regelungen die Qualifikation der Versicherungsvermittler betreffend gibt. In Österreich wurden keine derart gravierenden Änderungen in der rechtlichen Landschaft vorgenommen, da es hier schon eine Zugangsbeschränkung für das Gewerbe der Versicherungsvermittlung gab. Jedoch ist eine bedeutende Neuerung ist auch hier die gesetzlich geregelte Beratung. Dadurch wird in weiterer Folge den Versicherungskunden für die Durchsetzung eventueller entstandener Schäden durch eine Fehlberatung des Vermittlers mehr Sicherheit gewährt.

Auf der anderen Seite jedoch kritisieren Versicherungsexperten wie Dr. Mathias Beenken und Dr. Katharina Körber in beiden Ländern, dass wesentliche Aspekte nicht berücksichtigt wurden. So zum Beispiel wirft Dr. Beenken die Frage auf ob es nun wirklich zu einer Bereinigung des Versicherungsvermittlermarktes kommt – d.h. ob ungeeignete oder unqualifizierte Vermittler denn nun wirklich vom Markt verschwinden.¹⁷⁴

¹⁷³ vgl. Beenken, M. (2007) *Vermittlergesetz kostet 15 Millionen Euro*

¹⁷⁴ vgl. Beenken, M. (2006) *Vermittlerregulierung – Konsequenzen für den Kunden*

Frau Dr. Körber zeigt ein weiteres Problem auf. Trotz der Verpflichtung der gebunden Vermittler all ihre Agenturverhältnisse offen zu legen, befürchtet sie, dass Kunden im Unklaren über die tatsächliche Unabhängigkeit ihres Vermittlers bleiben werden. Vor allem da anzunehmen ist, dass sie fälschlicher Weise davon ausgehen im Sinne des „best advice“-Prinzips beraten zu werden und nicht erkennen, dass der Mehrfachagent eben doch an einen bzw. in diesem Fall mehrere Versicherer gebunden ist.¹⁷⁵

Im Großen und Ganzen erfüllt meiner Meinung nach die Versicherungsvermittlerrichtlinie ihren Zweck dem Kunden mehr Sicherheit beim Abschluss von Versicherungsverträgen zu bieten. Wie weit letztendlich rechtliche Lücken übersehen wurden wird sich in Zukunft zeigen. Und wie in jedem Fall einer länderübergreifenden Rechtsregulierung werden Nachbesserungen von Missständen in späterer Zukunft nicht zu vermeiden sein.

¹⁷⁵ vgl. Körber, K (2006) S. 81

7 Literatur- und Quellenverzeichnis

7.1 Bücher

- Eisler, A. (2000) Die Versicherungsrichtlinien im Wandel unter besonderer Berücksichtigung der drei Richtliniengenerationen. 1. Aufl., Wien
- Gamm, S., Sohn, M. (2007) *Versicherungsvermittlerrecht – Rechtliche Auswirkungen*. 1. Aufl., Deutscher Sparkassenverlag, Stuttgart
- Körber, K. (2006) *Recht des selbständigen Versicherungsvertreters*. 1. Aufl., Verlag Österreich, Wien

7.2 Zeitschriften

- Allemann, F. (2007) Die Kunden fordern mehr Qualifikation von ihren Vermittlern. *Versicherungswirtschaft* 62 (7), S. 535
- Baresel, R. (2006) Veränderungsprozesse in der deutschen Versicherungswirtschaft – Herausforderungen und Chancen. *Versicherungsbetriebe* (April), S. X – XI
- Beenken, M. (2006) Vermittlerregulierung – Konsequenzen für den Kunden. *Die VersicherungsPraxis* (August), S. 141 – 147
- Beenken, M. (2006) Vermittlergesetz: Fronten und Positionen abgesteckt. *Versicherungswirtschaft* 61 (21), S. 1792 – 1793
- Beenken, M. (2006) Vermittlergesetz kann offenbar am 1.6.2007 in Kraft treten. *Versicherungswirtschaft* 61 (22), S. 1867
- Beenken, M. (2006) Bundesrat billigt Vermittlergesetz. *Versicherungswirtschaft* 61 (24), S. 2018
- Beenken, M. (2007) Bald endet die Gewerbebefreiheit der Versicherungsvermittler. *Versicherungswirtschaft* 62 (2), S. 88
- Beenken, M. (2007) Vermittlerverordnung in Kraft. *Versicherungswirtschaft* 62 (11), S. 911 – 913
- Erlenbach, E. (2006) Versicherungsberater treten ins Rampenlicht. *Versicherungswirtschaft* 61 (24), S. 2058
- Gösdorfer-Kegel, S. (2007) Versicherungsabschluss und Eigeninteresse trennen. *Versicherungswirtschaft* 62 (6), S. 443

Gösdorfer-Kegel, S. (2007) Vermittlergesetz: Ein europäischer Flickenteppich. *Versicherungswirtschaft* 62 (19), S. 1650

Hanitz, M. (2006) Rechtregulierung des Vermittlermarktes – Stärkung für die Branche. *Versicherungsbetriebe* (April), S. 29

Jenssen, H-G. (2007) VVG-Reform: Unreflektierter Verbraucherschutz weitet sich aus. *Versicherungswirtschaft* 62 (20), S. 1743

Koch, P. (2007) Der Versicherungsmakler im neuen Vermittlerrecht, *Versicherungswirtschaft* 62 (4), S. 248 – 253

Köhnen, S. (2007) Neues Versicherungsvermittlerrecht: Vorsicht vor neuer Abmahnwelle. *Kfz-Betrieb* (05.07.2007), S. 10

Küstner, W. (2007) Ausgleichsanspruch nun auch für Versicherungsvertreter in Österreich *Versicherungswirtschaft* 62 (1), S. 58

Redaktionsbeitrag (2006) Die AVAD ist auch nach Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie gefragt. *Versicherungswirtschaft* 61 (19), S. 1617

Redaktionsbeitrag (2007) Maklerdienstleistung immer stärker gefragt. *Versicherungswirtschaft* 62 (7), S. 470

Redaktionsbeitrag (2007) Zwei Monate Übergangsfrist für Neueinsteiger *Versicherungswirtschaft* 62 (7), S. 498

Redaktionsbeitrag (2007) Breite Zustimmung für neue EU-Vermittlerrichtlinie. *Versicherungswirtschaft* 62 (11), S. 856

Redaktionsbeitrag (2007) Dokumentationspflichten der Vermittlerrichtlinie gelten auch für Firmenkunden. *Versicherungswirtschaft* 62 (11), S.894

Wesselhoeft, P. (2007) EU-Vermittlerrichtlinie ordnet den Markt neu. *Versicherungswirtschaft* 62 (21), S. 730

7.3 Rechtsquellen

7.3.1 Österreich

7.3.1.1 BWG

BGBI 532/1993

BGBI I 99/2006

7.3.1.2 GewO

BGBI 194/1944

BGBI I 84/2006

7.3.1.3 HVertG

BGBI 88/1993

BGBI I 103/2006

7.3.1.4 MaklerG

BGBI 262/1996

BGBI I 131/2004

7.3.1.5 VAG

BGBI 569/1978

BGBI I 104/2006

7.3.1.6 VersVG

BGBI 2/1959

BGBI I 95/2006

7.3.2 Deutschland

7.3.2.1 GewO

Gewerbeordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 22. Februar 1999 (BGBI. I S. 202), zuletzt geändert durch Artikel 9 des Gesetzes vom 7. September 2007 (BGBI. I S. Berichtigung v. 26.10.2007 I 2547 (Nr. 55) noch nicht berücksichtigt)

7.3.2.2 VAG

Versicherungsaufsichtsgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 17. Dezember 1992 (BGBI. 1993 I S. 2), zuletzt geändert durch Artikel 11 des Gesetzes vom 28. Mai 2008 (BGBI. I S. 874)

7.3.2.3 VersVermV

Versicherungsvermittlungsverordnung vom 15. Mai 2007 (BGBI. I S. 733 (1967))

7.3.2.4 VVG

Versicherungsvertragsgesetz vom 23. November 2007 (BGBl. I S. 2631), zuletzt geändert durch Artikel 9 des Gesetzes vom 28. Mai 2008

7.3.3 Europa Recht

RL 2002/92/EG vom 9.12.2002

7.4 Online Quellen

AssCompact News – Verabschiedete Vermittlerverordnung enthält Änderungen [http://www.wiso-](http://www.wiso-net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DV=ZGEN&DOKV_NO=ASSC060704165&DOKV_HS=0&PP=1)

[net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DV=ZGEN&DOKV_NO=ASSC060704165&DOKV_HS=0&PP=1](http://www.wiso-net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DV=ZGEN&DOKV_NO=ASSC060704165&DOKV_HS=0&PP=1) [Zugriff am 22.11.2007]

Beenken, M. Vermittlergesetz kostet 15 Millionen Euro [http://www.wiso-](http://www.wiso-net.de/wegcgi?START=A60&DOKV_DB=ZGEN&DOKV_NO=VERS92834&DOKV_HS=0&PP=1)
[net.de/wegcgi?START=A60&DOKV_DB=ZGEN&DOKV_NO=VERS92834&DOKV_HS=0&PP=1](http://www.wiso-net.de/wegcgi?START=A60&DOKV_DB=ZGEN&DOKV_NO=VERS92834&DOKV_HS=0&PP=1) [Zugriff am 22.11.2007]

Beenken, M. Vermittlerrecht im Fluß <http://www.versicherungsjournal.de/mehr.php?Nummer=94022> [Zugriff am 23.11.2007]

Glück, M. Brüssel zeigt den europäischen Versicherern die gelbe Karte [http://www.wiso-](http://www.wiso-net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZGEN&DOKV_NO=VERS94491&DOKV_HS=0&PP=1)
[net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZGEN&DOKV_NO=VERS94491&DOKV_HS=0&PP=1](http://www.wiso-net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZGEN&DOKV_NO=VERS94491&DOKV_HS=0&PP=1) [Zugriff am 21.11.2007]

Kfz-Betrieb Informationspflichten im Internet [http://www.wiso-](http://www.wiso-net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZECO&DOKV_NO=KFZB092707037&DOKV_HS=0&PP=1)
[net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZECO&DOKV_NO=KFZB092707037&DOKV_HS=0&PP=1](http://www.wiso-net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZECO&DOKV_NO=KFZB092707037&DOKV_HS=0&PP=1) [Zugriff am 22.11.2007]

Versicherungsbetriebe, Vorschriften Vermittlergesetz – Chancen für den Vertrieb [http://www.wiso-](http://www.wiso-net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZECO&DOKV_NO=VB200601124&DOKV_HS=0&PP=1)
[net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZECO&DOKV_NO=VB200601124&DOKV_HS=0&PP=1](http://www.wiso-net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZECO&DOKV_NO=VB200601124&DOKV_HS=0&PP=1) [Zugriff am 25.11.2007]

Zinnert, M. Vermittlerrichtlinie – eine Analyse des neuen Rechts [http://www.wiso-](http://www.wiso-net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZGEN&DOKV_NO=KURS090701019&DOKV_HS=0&PP=1)
[net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZGEN&DOKV_NO=KURS090701019&DOKV_HS=0&PP=1](http://www.wiso-net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZGEN&DOKV_NO=KURS090701019&DOKV_HS=0&PP=1) [Zugriff am 21.11.2007]

8 Appendix

8.1 Anlage 1 zu § 1 Abs 3 Satz 2 VersVermV

1. Kundenberatung
 - 1.1 Serviceerwartungen des Kunden
 - 1.2 Besuchsvorbereitung/Kundenkontakte
 - 1.3 Kundengespräch
 - 1.3.1 Kundensituation; Systematik im Kundengespräch/-bedarf
 - 1.3.2 Kundengerechte Lösungen
 - 1.3.3 Gesprächsführung
 - 1.4 Kundenbetreuung
2. Rechtliche Grundlagen
 - 2.1 Vertragsrecht
 - 2.1.1 Geschäftsfähigkeit
 - 2.1.2 Zustandekommen von allgemeinen Verträgen
 - 2.1.3 Grundlagen des Versicherungsvertrags
 - 2.1.4 Beginn und Ende des Versicherungsvertrags
 - 2.2 Besondere Rechtsvorschriften für den Versicherungsvertrag
 - 2.2.1 Versicherungsschein
 - 2.2.2 Beitragszahlung
 - 2.2.3 Obliegenheiten des Versicherungsnehmers
 - 2.2.4 Vorvertragliche Anzeigepflicht
 - 2.2.5 Gefahrerhöhung
 - 2.2.6 Pflichten im Schadenfall
 - 2.2.7 Eigentumswechsel in der Schadenversicherung
 - 2.3 Vermittler- und Beraterrecht
 - 2.3.1 Allgemeine Rechtsstellung
 - 2.3.2 Grundlagen für die Tätigkeit
 - 2.3.3 Besondere Rechtsstellung
 - 2.3.4 Berufsvereinigungen/Berufsverbände
 - 2.3.5 Arbeitnehmersvertretungen
 - 2.4 Wettbewerbsrecht

- 2.4.1 Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze
- 2.4.2 Unzulässige Werbung
- 2.5 Verbraucherschutz
 - 2.5.1 Grundlagen des Verbraucherschutzes
 - 2.5.2 Schlichtungsstellen
 - 2.5.3 Datenschutz
- 2.6 Versicherungsaufsicht: Zuständigkeiten
- 2.7 Europäischer Binnenmarkt: Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit

- 3. Vorsorge
 - 3.1 Gesetzliche Rentenversicherung
 - 3.1.1 Einführung
 - 3.1.2 Versicherungspflicht
 - 3.1.3 Rentenrechtliche Zeiten
 - 3.1.4 Renten
 - 3.1.5 Rentenberechnung
 - 3.1.6 Versorgungslücke
 - 3.1.7 Steuerliche Behandlung der GRV als Bestandteil der Basisversorgung (1. Schicht)
 - 3.2 Private Vorsorge durch Lebens-, Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherung
 - 3.2.1 Grundlagen: Angebotsformen; Leistungsumfang; Beitrag; Antragsaufnahme; Versicherungsfall; Besonderheiten
 - 3.2.2 Staatliche Förderung und steuerliche Behandlung der privaten Vorsorge durch Lebens- und Rentenversicherung (3-Schichten-Modell): Basisversorgung; Kapitalgedeckte Zusatzversorgung (§§ 10a, 79 ff. EStG); Kapitalanlageprodukte; weitere Versicherungsprodukte
 - 3.3 Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung (Direktversicherung und Pensionskasse durch Entgeltumwandlung)
 - 3.3.1 Grundlagen: Definition; Berechtigter Personenkreis; Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung; Gleichbehandlung; Unverfallbarkeit; vorzeitiges Ausscheiden; vorzeitige Altersleistung; Insolvenz des Arbeitgebers

- 3.3.2 Grundzüge der Durchführungswege: Direktversicherung und Pensionskasse
- 3.3.3 Steuerliche Behandlung (2. Schicht): Steuerliche Förderung der Beiträge und steuerliche Behandlung der Leistungen in den Durchführungswegen Direktversicherung und Pensionskasse
- 3.3.4 Sozialversicherungsrechtliche Behandlung der Beiträge und der Leistungen
- 3.4 Unfallversicherung
 - 3.4.1 Einführung: Bedarf; Zielgruppen; Gesetzliche Unfallversicherung (GUV)
 - 3.4.2 Leistungsumfang der privaten Unfallversicherung: Unfallbegriff und Geltungsbereich; Leistungsarten; Ausschlüsse; Besonderheiten
 - 3.4.3 Versicherungssumme: Bedarfsgerechte Versicherungssummen; Anpassung; Besonderheiten bei höheren Invaliditätsgraden
 - 3.4.4 Tarifaufbau und -anwendung
 - 3.4.5 Antragsaufnahme: Versicherbare Personen; Aufbau und Inhalt der Anträge
 - 3.4.6 Versicherungsfall
 - 3.4.7 Steuerliche Behandlung der Beiträge und Leistungen
- 3.5 Krankenversicherung/Pflegeversicherung
 - 3.5.1 Krankenversicherung: Bedarf; Zielgruppen; Gesetzliche Krankenversicherung; Leistungsumfang der PKV; Bedarfsermittlung; Beitragsermittlung; Beginn und Ende des Versicherungsschutzes; Antragsaufnahme; Versicherungsfall; steuerliche Behandlung
 - 3.5.2 Pflegeversicherung: Versicherungssysteme; soziale Pflegeversicherung und private Pflegepflichtversicherung; private Pflegezusatzversicherung
- 4. Sach-/Vermögensversicherung
 - 4.1 Haftpflichtversicherung
 - 4.1.1 Einführung: Haftungsgrundsätze
 - 4.1.2 Leistungsumfang: Haftung/Deckung; Aufgaben; versichertes Risiko; Zielgruppen; versicherte Personen; Ausschlüsse
 - 4.1.3 Versicherungssumme

- 4.1.4 Tarifaufbau und -anwendung
- 4.1.5 Antragsaufnahme
- 4.1.6 Versicherungsfall
- 4.1.7 Besonderheiten: Vorsorgeversicherung; Auslandsschäden; Mietsachschäden; Beitragsanpassung; steuerliche Behandlung der Beiträge
- 4.2 Kraftfahrtversicherung
 - 4.2.1 Haftungsgrundsätze
 - 4.2.2 Leistungsumfang der Haftpflichtversicherung: Aufgaben; Haftung/Deckung; Direktanspruch; Versicherungssummen in der Haftpflichtversicherung; versicherte Personen; wesentliche Ausschlüsse
 - 4.2.3 Leistungsumfang der Fahrzeugversicherung: Kundennutzen; versicherte Gefahren und Schäden; versicherte Sachen; Ersatzleistung; wesentliche Ausschlüsse
 - 4.2.4 Leistungsumfang der Insassen-Unfallversicherung: Versicherte Gefahren und Schäden; Versicherungsmöglichkeiten; versicherte Personen; wesentliche Ausschlüsse
 - 4.2.5 Leistungsumfang des Autoschutzbriefes: Versicherte Gefahren; versicherte Personen; wesentliche Ausschlüsse
 - 4.2.6 Beitragsermittlung: Tarifierungsmerkmale; Tarifaufbau und -anwendung; Besonderheiten in der Haftpflichtversicherung
 - 4.2.7 Antragsaufnahme: Aufbau und Inhalt der Anträge
 - 4.2.8 Beginn des Versicherungsschutzes
 - 4.2.9 Obliegenheiten
 - 4.2.10 Versicherungsfall: Pflichten des Versicherungsnehmers; Schadenregulierung; Rückstufung
 - 4.2.11 Besonderheiten: Übertragung von Schadenfreiheitsrabatten; Fahrzeugwechsel; Ruheversicherung; Kurzzeitkennzeichen; Geltungsbereich; Internationale Versicherungskarte
- 4.3 Verbundene Hausratversicherung
 - 4.3.1 Einführung; Bedarf

- 4.3.2 Leistungsumfang: Versicherte Sachen; Entschädigungsgrenzen; versicherte Gefahren; Klauseln; versicherte Schäden; versicherte Kosten; Versicherungsort; Außenversicherung
- 4.3.3 Versicherungswert/Versicherungssumme
- 4.3.4 Beitragsermittlung: Risikomerkmale; Tarifaufbau und -anwendung
- 4.3.5 Antragsaufnahme: Aufbau und Inhalt der Anträge; Annahmerichtlinien
- 4.3.6 Versicherungsfall
- 4.3.7 Besonderheiten: Sicherheitsvorschriften; Gefahrerhöhung
- 4.3.8 Haushaltglasversicherung nach den Allgemeinen Bedingungen für die Glasversicherung (AGIB)
- 4.4 Verbundene Gebäudeversicherung
 - 4.4.1 Einführung: Bedarf, Zielgruppen
 - 4.4.2 Leistungsumfang: Versicherte Sachen; versicherte Gefahren und Schäden; Klauseln; versicherte Kosten; versicherter Mietausfall
 - 4.4.3 Versicherungsformen
 - 4.4.4 Entschädigungsleistung für Sachen
 - 4.4.5 Beitragsermittlung: Risikomerkmale; Tarifaufbau und -anwendung
 - 4.4.6 Antragsaufnahme: Aufbau und Inhalt der Anträge; Annahmerichtlinien
 - 4.4.7 Versicherungsfall
 - 4.4.8 Feuer-Rohbauversicherung
 - 4.4.9 Besonderheiten: Gefahrerhöhung; Sicherheitsvorschriften; Eigentumswechsel
- 4.5 Rechtsschutzversicherung
 - 4.5.1 Einführung: Bedarf; Zielgruppen
 - 4.5.2 Leistungen/Versicherte Personen: Leistungsumfang; Leistungsarten; versicherte Personen; örtlicher Geltungsbereich; Ausschlüsse
 - 4.5.3 Antragsaufnahme: Aufbau und Inhalt der Anträge; Annahmerichtlinien
Versicherungsfall

8.2 Zusammenfassung

Durch die Verabschiedung der Richtlinie 2002/92/EG am 09.12.2002 durch das Europäische Parlament und den Europäischen Rat sollte der Europäische Binnenmarkt der Versicherungsvermittlung in allen EU-Mitgliedsstaaten vereinheitlicht werden.

Ziel dieser Arbeit ist es nun die Umsetzung dieser Richtlinie in den beiden Mitgliedsstaaten Österreich und Deutschland genauer zu betrachten.

Um einen generellen Überblick über die Materie der Versicherungsvermittler-Richtlinie zu bekommen, wird diese in kurz vorgestellt. Dies dient dazu, um später die länderspezifischen Unterschiede in der Umsetzung, soweit diese erlaubt waren, zu verdeutlichen.

Danach wird nun auf die Umsetzung in österreichisches Recht eingegangen. Die Struktur der Arbeit wurde an die momentane gesetzliche Lage angepasst. Dies soll verdeutlichen, dass es einer Vielzahl von Änderungen in den verschiedenen Gesetzen bedurfte, um eine Integration der EU-Vorgaben zu bewerkstelligen.

Gefolgt wird diese von der Analyse der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in Deutschland. Hier wird bereits die unterschiedliche Herangehensweise zu Österreich sichtbar. Wichtigstes Augenmerk ist die verspätete und bereits mit einem Strafverfahren vor dem Europäischen Gerichtshof anhängige Umsetzung, sowie die Tatsache, dass in Deutschland ein geschlossenes Gesetz für die Umwandlung in nationales Recht beschlossen wurde.

Daraufhin folgend werden nochmals gewichtige Neuerungen und Änderungen, sowohl positiver als auch negativer Natur, für Versicherungskunden und -vermittler auf und betrachtet deren Auswirkungen.

Abschließend wird die Kritik der Versicherungsexperten an der neuen Richtlinie beleuchtet und ein Resümee über die Versicherungsvermittlungs-Richtlinie gezogen.

8.3 Lebenslauf

Persönliche Daten

Name Jürgen Dietmar Skopal
Geburtsdatum 8. März 1982

Ausbildung

Okt. 2002 – Sep. 2008 Studium der Internationalen Betriebswirtschaftslehre
am Betriebswirtschaftszentrum der Universität Wien
Vertiefungen:
• International Marketing
• BWL der Finanzdienstleistungen
1996 – 2001 HTBLA XXII Donaustadtstraße, EDVO
1992 – 1996 GRG 21 Ödenburgerstraße
1988 – 1992 Übungsvolksschule der Pädagogischen Akademie
der Erzdiözese Wien, 1210 Wien

Auslandserfahrung

Feb. – Jun. 2007 Socrates/Erasmus an der Università degli Studi di
Firenze, Facoltà di Economia, Italien

Fremdsprachen

Englisch verhandlungssicher
1999 – 2001 bilingualer Unterricht
Okt. 1999 einwöchiger Sprachaufenthalt Cambridge, England
Mai 1998 einwöchiger Bildungsaufenthalt New York
(2. Internationale Übungsfirmenmesse New York)
Italienisch gute Kenntnisse
