



# DER VERSICHERUNGSMAKLER

DIE OFFIZIELLE ZEITSCHRIFT DES FACHVERBANDES DER  
VERSICHERUNGSMAKLER UND BERATER  
IN VERSICHERUNGSANGELEGENHEITEN

03 | 2018

IHR VERSICHERUNGSMAKLER  
DIE BESTE VERSICHERUNG



## „ALLES KLAR, ODER WAS?“

Wir haben Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS und KR Rudolf Mittendorfer, Konsumentensprecher des Fachverbandes, zum aktuellen Status der IDD Richtlinie befragt.



WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH  
Die Versicherungsmakler

# „ALLES KLAR, ODER WAS?“

Die innerstaatliche Umsetzung der IDD-Richtlinie kommt immer näher, noch sind jedoch einige Punkte unklar. Auch steht eine Veränderung der Gewerbeordnung im Raum – dem Gutachten des em. Univ.-Prof. Dr. Peter Jabornegg zur Frage nach der Statusklarheit zufolge, müsste eine solche erfolgen.\* Wir haben Fachverbandsobmann Christoph Berghammer, MAS und KR Rudolf Mittendorfer, Konsumentensprecher des Fachverbandes, zum aktuellen Status der IDD Richtlinie befragt.

**Wie sieht es aktuell mit der Umsetzung der IDD-Vertriebsrichtlinie aus?**

**Berghammer:** Das ist nicht einfach zu beantworten, wie wohl doch gemäß ursprünglicher EU-Vorgabe seit 23. Februar eine Umsetzung ins österreichische Recht hätte erfolgen sollen. Mittlerweile ist wenig geschehen: Der Nationalrat hat die Umsetzung zwar bis 1. August 2018, mit Wirksamkeit 1. Oktober 2018, verschoben, aber formal ist die Insurance Distribution Directive alias IDD im Februar 2016 in Kraft getreten. Nun haben wir Ende Mai und es liegt noch immer kein Umsetzungsentwurf des zuständigen Ministeriums vor.

**Worauf führen Sie das zurück?**

**Berghammer:** Das liegt wohl in erster Linie an politischen Veränderungen in und bei den zuständigen Ministerien. Es wurden viele Bereiche neu sortiert

Es wurden viele Bereiche neu sortiert und zugeordnet und nun wird manches wohl auch anders gesehen.

auch lähmend ist. Der Fachverband informiert seit vielen Monaten seine Mitglieder und versucht, sie auf die Änderungen (auch DSGVO) vorzubereiten. Gleichzeitig gilt aber leider: „Nichts Genaues weiß man nicht“!

**Herr Mittendorfer, worin sehen Sie die besonderen Herausforderungen bei der Umsetzung der Richtlinie?**

**Mittendorfer:** Unter den vielen sehr wichtigen Änderungen möchte ich zwei hervorheben, die von besonderer – aktueller wie auch strategischer – Bedeutung sind: Das ist zum einen die nun verpflichtende Weiterbildung, zum anderen ist es der Begriff der „Statusklarheit“.

**Was ist unter „Statusklarheit“ zu verstehen?**

**Mittendorfer:** Ein Beispiel: Man versetze sich in die Rolle eines Kunden und betrachte, wer zur Zeit Versicherungen vermitteln darf. Beginnend mit dem angestellten Außendienst – der alles, was seine Versicherungsgesellschaft an Produkten anbietet, beraten und verkaufen darf. Gefolgt von den Exklusivagenturen, die genauso verfahren. Dann kommen die Mehrfachagenturen – das kann ein spartenbezogener Mehrfachagent sein, der also je Agenturverhältnis zu bestimmten Produkten verschiedener Versicherungsunternehmen vertreiben darf. Oder ein konkurrierender Mehrfachagent, der theoretisch mit allen Versicherungsunternehmen kontrahieren könnte. Praktisch gibt es laut Vermittlerregister auch viele, die 20–35 Agenturverhältnisse haben. Dann kommt noch der Vermögensberater, der nur Lebens- und Unfallversicherungen vertreiben darf, sich dafür aber aussuchen kann, ob er da als Versicherungsmakler oder Versicherungsagent auftritt. Um die Sache abzurunden gibt es für bestimmte Berufe noch alte Nebengewerberechte, die den bestehenden Inhabern nicht weggenommen wurden, beispielsweise Anwälte in bestimmten Geschäftsbereichen. Dann gibt es noch den Bankenvertrieb und den Onlinevertrieb. Kunden können hierbei sehr leicht den Überblick verlieren.

**Und die Versicherungsmakler?**

**Mittendorfer:** Ja, die gibt es gottseidank auch. Bei diesem Berufsstand ist aber aus Sicht des Kunden alles klar ersichtlich. Versicherungsmakler dürfen laut Gewerbeordnung alle Produkte verkaufen und zu allen Produkten Beratung anbieten. Nur schrän-

Der Fachverband informiert seit vielen Monaten seine Mitglieder und versucht, sie auf die Änderungen (auch DSGVO) vorzubereiten.





ken viele ihre Tätigkeit immer häufiger freiwillig ein. Aus gutem Grund, weil selten jemand die exorbitante, unlimitierte Haftung nach dem Maklergesetz tragen will. Aber beim Versicherungsmakler weiß der Kunde, woran er ist – denn der Makler ist klar dem Kunden zugeordnet, er ist der Bundesgenosse des Kunden

---

Beim Versicherungsmakler weiß der Kunde, woran er ist – denn der Makler ist klar dem Kunden zugeordnet, er ist der Bundesgenosse des Kunden und hat, unter anderem, die best advice-Verpflichtung gegenüber seinem Kunden.

und hat, unter anderem, die best advice-Verpflichtung gegenüber seinem Kunden.

**Und wie ist das bei den anderen Vermittlern?**

**Mittendorfer:** Da kann man fast würfeln. Beim angestellten Außendienst

und beim Exklusivagenten ist klar definiert, dass diese zur Sphäre der Versicherung gehören – und damit hat es sich. Alles andere würde ich als „intransparent“ erklären, und genau deshalb braucht es bei der Umsetzung diese „Statusklarheit“.

**Herr Berghammer, ist das die besondere Aufgabe des Fachverbandes?**

**Berghammer:** Ja, dem ist so. Neben vielen anderen Punkten muss vor allem das geklärt werden. Und weil das im Detail gar nicht so einfach ist, haben wir dazu ein Gutachten erstellen lassen, das die normierten Unterschiede aus der IMD- und der IDD-Richtlinie aufzeigt. Dabei wird genau auf den Begriff der Beratung bzw. die Beratungspflicht eingegangen. Wenn man den Art. 18 in den vielen Unterteilungen des Gutachtens durchgeht, dann wird darin klar dargestellt, wie es mit Vertrieb mit und ohne Beratung auszusehen hat.

**Das heißt, Vertrieb ohne Beratung wäre auch möglich?**

**Berghammer:** Ja, aber mit erheblichen Auflagen durch Informations-, Erkundungs-, Aufklärungs- und Dokumentationspflichten.

**Und Sie, Herr Mittendorfer, meinen, dass das der Kunde nicht versteht?**

**Mittendorfer:** Ja, genau das getraue ich mich zu behaupten. Denn das verstehen selbst Menschen nicht, die langjährig in der Branche arbeiten. Ich bin seit 1978 Versicherungsmakler und seit 2000 Standesver-

treter und seither ständig mit der Gewerbeordnung und diversen Richtlinien befasst. Zweifellos hat das Ganze Ausmaße einer „babylonischen Sprachverwirrung“ angenommen.

**Meinen Sie die Übersetzungsprobleme vom englischen Richtlinien text zum deutschen Richtlinien text oder andere Übersetzungen?**

**Mittendorfer:** Ja, das meine ich auch. Es gibt viele Beispiele. Deshalb heißen wir ja künftighin alle „Vertreiber“. Das ist ja schon ein kabarettistischer Ausdruck für einen Beruf, der Kunden sucht.

Aber nein, ich meine das eher im ursprünglichen Sinne. Es ist wie beim Turmbau zu Babel.

Damit wollten die Menschen ja Gott gleich werden und den Turm in den Himmel bauen. Und um sie davon abzuhalten, verwirrte Gott – laut der Bibel – die Sprachen, daher konnten sich die Erbauer nicht mehr verstehen und der Turm stürzt ein. Im übertragenen Sinn geht es darum, dass eine Sache, an der so viele Institutionen mit so vielen unterschiedlichen Vorgaben und Interessen werken, schwer gelingen kann. Und neben diesem „Naturgesetz“ gibt es ein weiteres „natürliches“ Gesetz, nämlich die gezielte Desinformation.

**Das klingt nach einem Vorwurf?**

**Mittendorfer:** Das meine ich auch so. Die Branche, damit meine ich Versicherungen, Makler, Agenten und Finanzdienstleister, haben vor vielen Monaten beschlossen, die Umsetzung gemeinsam bestmöglichst gestalten zu wollen. Dazu gab und gibt es zu den wesentlichen Fragen auch eine gemeinsam aufgesetzte, schriftlich bestätigte Erklärung. Wenn nun Einzelne die Vereinbarung zwar unterschreiben, aber hinterrücks andere Aktivitäten starten, dann ist das eine Sauerei.

**Wen meinen Sie damit konkret?**

**Mittendorfer:** Ich für meinen Teil möchte das nicht aussprechen, es dürfte weitestgehend bekannt sein. Aber ich möchte den Betroffenen noch Gelegenheit geben, auf „den Pfad der Tugend“ zurückzukehren und gemeinsam an einer guten Umsetzung zu arbeiten.

**Wie sehen Sie das, Herr Berghammer?**

**Berghammer:** Ich bin zumindest so erbost wie Kollege Mittendorfer; ich saß und sitze mit den Vertretern der anderen Gruppen oft zusammen und es ist schon mühsam, wenn das gesprochene Wort scheinbar nicht mehr gilt. Anscheinend stehen manche Verhandlungspartner unter Druck, von wem auch immer.

Es ist einfach unerträglich, dass Gesetze nur mehr von Juristen verstanden werden können – und diese erst recht unterschiedlich interpretieren.

// **Was meinen Sie damit?**

**Berghammer:** Nun, wir Makler sind der festen Überzeugung, dass eine klare Gewerbeordnung, ein unzweideutiger Auftritt, eine

Statusklarheit, für den Kunden wichtig ist, und auch Teil eines fairen Wettbewerbes sein sollte. Bestimmte Kammerorganisationen und bestimmte Vertriebsorganisationen sehen das offenbar anders. Auch Versicherungsmakler, die einen zusätzlichen Gewerbeschein als Versicherungsagenten innehaben, müssen sich entscheiden, welches Gewerbe sie in Zukunft ausüben möchten. Natürlich besteht bei zwei unterschiedlichen Unternehmen die Möglichkeit, beide Gewerbe auszuüben, aber nicht in Personalunion in einem Unternehmen. Die darf es nicht mehr geben. Denn es geht soweit, dass der Vermögensberater der Lebens- und Unfallversicherung vertreibt, das als Versicherungsmakler oder Versicherungsagent machen kann. Er kann aber nicht als Vermögensberater Versicherungsmakler sein und in einem anderen Bereich Versicherungsagent. Hier ist Statusklarheit gefordert.

**Herr Mittendorfer, Sie haben in ähnlicher Situation – vor der IDD – den Begriff des „Vermittlerchamäleons“ geprägt. Gibt es das noch?**

**Mittendorfer (lacht):** Das gibt es leider noch und es ist sogar älter als die IDD.

Damals ging es um den Vielfachagenten und um die Nebengewerbler. Letztere wurden als neu zu begründendes Gewerbe ja abgeschafft. Aber die vielen schon zuvor erwähnten Auftrittsmöglichkeiten sind einfach für jeden Außenstehenden nicht fassbar, und werden daher nicht zu notwendigen Differenzierungen am Markt führen können. Das wünschen sich ja einige – und wir halten das für definitiv falsch.

Eine rechtliche Situation, die Berater und Kunden kaum nachvollziehen können, kann nicht gut sein,

und wird vom Markt auch nicht exekutiert werden. Ich verweise auf den Schweinehirten der Maria Theresia. Diese hatte (angeblich) einen intelligenten ungarischen Schweinehirten kennengelernt. Der konnte zwar nicht schreiben, aber man konnte ihm natürlich vorlesen. Neue Gesetze mussten ihm vorgelesen werden – verstand er den Sinn, dann konnte das Gesetz in Kraft treten. Verstand er es nicht, dann mussten die Minister eine neue, verständlichere Formulierung finden.

Selbst wenn die Geschichte erfunden sein sollte – so einen „institutionellen Schweinehirten“ bräuchten die EU und alle Regierungen. Es

ist einfach unerträglich, dass Gesetze nur mehr von Juristen verstanden werden können – und diese erst recht unterschiedlich interpretieren.

**Welche Lösung schlagen Sie vor?**

**Mittendorfer:** Nun, das ist ziemlich einfach: Der angestellte Außendienst gehört zur Versicherung und diese entscheidet, was der tun darf, denn sie haftet auch dafür. Bei Exklusivagenturen ist genau so zu verfahren. Mehrfachagenten entsprechend der geklärten Haftung, die Situation der Versicherungsmakler ist klar. Banken müssen sich im Vertrieb deklarieren, ob sie als Versicherungsmakler oder Versicherungsagent auftreten.

**Und die Finanzdienstleister?**

**Mittendorfer:** Die IDD kennt den Begriff nicht. Da geht es um vertraglich gebundene oder vertraglich nicht gebundene Versicherungs-„Vertreiber“, daran wird man sich zu orientieren haben.

**Danke für das Gespräch.**

**M**

---

\*Laut Gutachten von em. Univ.-Prof. Dr. Peter Jabornegg zur Frage der prinzipiellen Statusklarheit der Versicherungsvermittler auf Basis des Regimes der Versicherungsvertriebs-RL (IDD) sieht die IDD eine Reihe von im Vergleich zur IMD neuen Erwägungsgründen und Regelungen vor, die eine Klarstellung des Vermittlerstatus nicht erst beim konkreten Kundengespräch zulassen, sondern schon vorweg beim Marktauftritt erforderlich machen, womit in Wahrheit bereits eine berufs- und registerrechtliche Trennung von Versicherungsagenten auf der einen und Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten andererseits erforderlich wird.

Weiteres Zitat aus dem Gutachten:

Nach Erwägungsgrund 40 sollen Kunden vor allem „vorab genaue Informationen über den Status der Personen, die Versicherungsprodukte vertreiben“ haben, was sinnvoll nur dahin verstanden werden kann, dass schon beim Marktauftritt, also bei dem nach außen hin sichtbar werdenden Bemühen, Kunden für den Abschluss von Versicherungsverträgen zu gewinnen, der Status klargestellt wird.