

## Zwingende Bestimmungen des österreichischen Rechts für Versicherungsvermittler nach der Gewerbe- ordnung 1994

Das gegenständliche Dokument enthält die nationalen Rechtsvorschriften zum Schutz des Allgemeininteresses, denen die Ausübung des Versicherungs- und Rückversicherungsvertriebs durch Versicherungsvermittler insbesondere aufgrund der Gewerbeordnung sowie des Zivilrechts im Inland unterliegt, einschließlich der Informationen, inwieweit Österreich beschlossen hat, gemäß Art. 22 der Richtlinie (EU) 2016/97 (IDD) strengere Vorschriften als in Kapitel V sowie gemäß Artikel 29 Abs 3 der Richtlinie (EU) 2016/97 anzuwenden. Diese Vorschriften sind durch eine graue Hinterlegung gekennzeichnet und werden aufgrund der gesetzlichen Offenlegungspflicht gemäß § 137d Abs. 4 GewO 1994 (Art. 11 IDD) vollständig abgedruckt bzw. erläutert.

Diese Vorschriften sind außer von inländischen Vermittlern auch von den im Rahmen der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit in Österreich tätigen Versicherungsvermittlern einzuhalten.

Diesbezüglich wird klargestellt, dass die Auflistung der zwingend anwendbaren Vorschriften des österreichischen Rechts keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt.

### **1. Inanspruchnahme von Vermittlungsdiensten und berechtigten Unternehmen**

Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen dürfen für die Erbringung von Versicherungs- und Rückversicherungsvertriebstätigkeiten durch Dritte grundsätzlich nur Dienste eingetragener Versicherungs- oder Rückversicherungsvermittler oder eingetragener Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit gemäß Art. 3 der Richtlinie (EU) 2016/97 oder dazu berechtigten Unternehmen gemäß § 1 Abs. 1 Z 1 bis 5 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) in Anspruch nehmen.

Unternehmen gemäß § 1 Abs. 1 Z 1 bis 5 VAG, die Vertriebstätigkeiten über einen Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit gemäß Art. 1 Abs. 3 der Richtlinie (EU) 2016/97 ausüben, haben die in § 127d Abs. 2 VAG genannten Voraussetzungen zu erfüllen (§ 127d Versicherungsaufsichtsgesetz).

**§ 137 Abs. 2 und 2a GewO** lauten:

**§ 137.** (2) Versicherungsvermittler ist jede natürliche oder juristische Person oder eingetragene Personengesellschaft, die die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung gegen Vergütung aufnimmt oder ausübt. Die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung im Umfang einer Gewerbeberechtigung nach § 94 Z 75 oder Z 76, als Nebengewerbe oder als Nebentätigkeit (Abs. 3) darf entsprechend der tatsächlichen Beziehung zu Versicherungsunternehmen entweder in der Form „Versicherungsagent“ oder in der Form „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ ausgeübt werden.

(2a) Eine bei Neuanmeldung bestehende oder neu angemeldete weitere Gewerbeberechtigung der jeweils anderen in Abs. 2 zweiter Satz genannten Form wird zu einer ruhenden Berechtigung. § 93 Abs. 2 ist sinngemäß mit der zusätzlichen Maßgabe anzuwenden, dass die Anzeige der Wiederaufnahme der Gewerbeausübung eines gemäß dem ersten Satz ruhenden Gewerbes nur unter der Voraussetzung zulässig und wirksam ist, dass betreffend die jeweils andere in Abs. 2 zweiter Satz genannte Form der Gewerbeberechtigung zum Zeitpunkt der Wiederaufnahmeanzeige entweder das Ruhen der Gewerbeausübung angezeigt worden oder die Endigung der Gewerbeberechtigung eingetreten ist.

## **2. Berufliche und organisatorische Anforderungen: Guter Leumund und Befähigung**

### **Gewerbliche Vermögensberatung**

**§ 136a.** (1) Der Gewerbliche Vermögensberater (§ 94 Z 75) ist berechtigt zur

1. Beratung bei Aufbau, Sicherung und Erhaltung von Vermögen und Finanzierung mit Ausnahme der Anlageberatung in Bezug auf Finanzinstrumente (§ 3 Abs. 2 Z 1 WAG 2018),
2. Vermittlung von
  - a) Veranlagungen und Investitionen, ausgenommen Finanzinstrumente (§ 3 Abs. 2 Z 3 WAG 2018),
  - b) Personalkrediten und Hypothekarkrediten und Finanzierungen (Vorstellen, Anbieten und andere Vorarbeiten zu Kreditverträgen sowie deren Abschließen für den Kreditgeber) und
  - c) Lebens- und Unfallversicherungen.

(2) Bezüglich der Vermittlung von Lebens- und Unfallversicherungen unterliegt der Gewerbliche Vermögensberater den Bestimmungen der §§ 137 bis 138 und den sonstigen Bestimmungen betreffend Versicherungsvermittlung.

(3) Gewerbliche Vermögensberater sind zu den Tätigkeiten des § 1 Z 45 WAG 2018 als Wertpapiervermittler (§ 94 Z 77) berechtigt. Tätigkeiten als gebundener Vermittler gemäß § 1 Z 44 WAG 2018 dürfen in diesem Fall nicht ausgeübt werden.

(4) Bei der Anmeldung des Gewerbes der Gewerblichen Vermögensberatung (§ 94 Z 75) ist, sofern die Tätigkeit des Wertpapiervermittlers ausgeübt wird, zusätzlich zu den Belegen gemäß § 339 Abs. 3 der Nachweis des Bestehens eines Vertretungsverhältnisses anzuschließen. Mit der Ausübung der Tätigkeit der Wertpapiervermittlung darf der Anmelder erst ab dem Zeitpunkt der Eintragung in das GISA beginnen.

(5) Der Gewerbetreibende hat der Gewerbebehörde unverzüglich die Endigung des letzten Vertretungsverhältnisses mitzuteilen. Nach Bekanntwerden des Wegfalls des letzten Vertretungsverhältnisses hat die Behörde unverzüglich ein Entziehungsverfahren betreffend die Tätigkeit als Wertpapiervermittler einzuleiten und, wenn ein Vertretungsverhältnis nicht unverzüglich nachgewiesen wird, die Berechtigung als Wertpapiervermittler längstens binnen zweier Monate zu entziehen. § 361 Abs. 2 erster Satz ist in diesem Fall nicht anzuwenden. Beschwerden gegen Entziehungsbescheide kommt keine aufschiebende Wirkung zu. Die Einleitung des Entziehungsverfahrens ist im GISA zu vermerken.

(6) Gewerbliche Vermögensberater haben den Anforderungen ständiger beruflicher Schulung und Weiterbildung zu genügen, um ein angemessenes Leistungsniveau aufrechtzuerhalten, das den von ihnen wahrgenommenen Aufgaben und dem entsprechenden Markt entspricht. Hiefür haben diese Personen ab dem der Eintragung in das GISA nächstfolgenden Kalenderjahr mindestens 20 Stunden beruflicher Schulung oder Weiterbildung pro Jahr zu absolvieren. Diese Verpflichtung ersetzt für Gewerbliche Vermögensberater die Verpflichtung nach § 137b Abs. 3. Der Nachweis über die Teilnahme an der Schulung ist am Standort des Gewerbes zumindest fünf Jahre zur jederzeitigen Einsichtnahme durch die Behörde bereitzuhalten. Gewerbliche Vermögensberater dürfen nur Personal einsetzen, das den Anforderungen dieses Absatzes entspricht.

(6a) Als Schulungen im Sinne des Abs. 6 gelten einschlägige Lehrgänge. Die zuständige Fachorganisation der Wirtschaftskammer Österreich hat einen Lehrplan für den Schulungsinhalt zu erarbeiten. Der Lehrplan hat für den Gewerbeinhaber vorzusehen, dass zumindest die Hälfte der Weiterbildungsverpflichtung nur bei bestimmten unabhängigen Bildungsinstitutionen durchgeführt werden darf. Der Lehrplan kann sich über mehrere Jahre erstrecken. Der Lehrplan bedarf einer Bestätigung des Bundesministers für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort. Der Finanzmarktaufsicht (FMA) ist vom Bundesminister für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort vor Erteilung der Bestätigung Gelegenheit zur Stellungnahme innerhalb angemessener Frist zu geben. Der Lehrplan kann eine geringere Mindeststundenanzahl für Gewerbetreibende oder

deren Personal vorsehen, sofern Tätigkeitsbereiche aus dem Gewerbeumfang ausgenommen sind.

**§ 137b.** (1) Der Einzelunternehmer hat die dazu erforderliche fachliche Eignung gemäß den in der **Anlage 9** dargelegten Mindestanforderungen zu erfüllen. Bei Gesellschaften (§ 9 Abs. 1) dürfen im Leitungsorgan eines Unternehmens als Personen, die für die Versicherungsvermittlung maßgeblich verantwortlich sind, nur solche Personen eingesetzt werden, die den Anforderungen dieses Absatzes entsprechen. Dies gilt auch für alle direkt bei der Versicherungsvermittlung mitwirkenden Beschäftigten. Dies kann entweder durch den Befähigungsnachweis für die Gewerbe Versicherungsvermittlung oder Gewerbliche Vermögensberatung oder gemäß § 19 durch einschlägige Ausbildungsgänge oder durch adäquate Verwendungszeiten erfüllt werden.

(2) Bezüglich der direkt bei der Versicherungsvermittlung mitwirkenden Beschäftigten genügt der Nachweis über interne Einschulungen im Hinblick auf die vertriebenen Produkte oder vergleichbare Ausbildungen.

(3) Personen gemäß Abs. 1 und Abs. 2 haben den Anforderungen ständiger beruflicher Schulung und Weiterbildung gemäß der **Anlage 9** zu genügen, um ein angemessenes Leistungsniveau aufrechtzuerhalten, das den von ihnen wahrgenommenen Aufgaben und dem jeweiligen Markt entspricht. Hiefür haben diese Personen ab dem der Eintragung in das GISA nächstfolgenden Kalenderjahr mindestens 15 Stunden, im Fall der Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit mindestens fünf Stunden, beruflicher Schulung oder Weiterbildung pro Jahr zu absolvieren. Der Nachweis über die Teilnahme an der Schulung ist am Standort des Gewerbes zumindest fünf Jahre zur jederzeitigen Einsichtnahme durch die Behörde bereitzuhalten.

(3a) Als Schulungen im genannten Sinn gelten einschlägige Lehrgänge. Die zuständigen Fachorganisationen der Wirtschaftskammer Österreich haben Lehrpläne für den Schulungsinhalt zu erarbeiten. Der Lehrplan hat für Personen gemäß Abs. 1 erster und zweiter Satz vorzusehen, dass zumindest die Hälfte der Weiterbildungsverpflichtung nur bei bestimmten unabhängigen Bildungsinstitutionen durchgeführt werden darf. Der Lehrplan bedarf einer Bestätigung des Bundesministers für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort.

(4) Nähere Vorschriften über die fachliche Eignung bei nebegewerblicher Tätigkeit, bei Nebentätigkeit, bei eingeschränkter Tätigkeit und in den in Abs. 2 und 3 genannten Fällen können in einer Verordnung gemäß § 18 getroffen werden. Der Inhalt der nachzuweisenden Befähigung hat dabei aus allgemeinem versicherungsspezifischem Grundwissen entsprechend der beabsichtigten Ausübungsform und spartenspezifischem Wissen im Hinblick auf die zulässigen Versicherungszweige entsprechend dem jeweiligen Nebengewerbe, der jeweiligen Nebentätigkeit oder der Gewerbeeinschränkung zu bestehen.

(5) Die dem Leitungsorgan eines Unternehmens angehörenden Personen sowie alle direkt bei der Versicherungsvermittlung mitwirkenden Beschäftigten dürfen nicht nach § 13 Abs. 1 bis 4 von der Ausübung eines Gewerbes ausgeschlossen sein.

(6) Die Behörde überprüft regelmäßig das Vorliegen der Anforderungen nach Abs. 1 bis 5. Die zur Versicherungsvermittlung Berechtigten sind verpflichtet, die nötigen Aufzeichnungen zu führen und evident zu halten und die Überprüfung bei Bedarf zu ermöglichen.

(7) In einem anderen Mitgliedstaat der EU oder in einem Vertragsstaat des EWR eingetragene Versicherungsvermittler dürfen die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung im Rahmen der Niederlassungsfreiheit oder im Rahmen des freien Dienstleistungsverkehrs auch in Österreich ausüben. Dies erfordert eine Verständigung durch die zuständigen Behörden des Herkunftsmitgliedstaates. Sodann erfolgt die Eintragung im GISA (Versicherungs- und Kreditvermittlerregister). Ein Verfahren gemäß dem VI. Hauptstück entfällt, soweit nicht § 373a Abs. 1 Schlussteil hinsichtlich der Untersagung und § 373i2 sinngemäß anzuwenden sind.

### 3. Haftpflichtversicherung:

#### Haftpflichtabsicherung, Verfahrensbestimmungen

**§ 137c.** (1) Zur Erlangung einer Berechtigung zur Tätigkeit der Versicherungsvermittlung ist eine für das gesamte Gebiet der Gemeinschaft geltende Berufshaftpflichtversicherung oder eine andere, die Haftpflicht bei Verletzung beruflicher Sorgfaltspflichten abdeckende wirtschaftlich und rechtlich dazu mindestens gleichwertige umfassende Deckungsgarantie in Höhe von mindestens 1 250 000 Euro für jeden einzelnen Schadensfall und von 1 850 000 Euro für alle Schadensfälle eines Jahres nachzuweisen. Die genannten Mindestversicherungssummen erhöhen oder vermindern sich entsprechend den technischen Regulierungsstandards gemäß Art. 10 Abs. 7 der Richtlinie (EU) 2016/97 über Versicherungsvertrieb (im Folgenden: „Versicherungsvertriebsrichtlinie“), ABl. Nr. L 26 vom 02.02.2016 S. 19, in der Fassung der Berichtigung ABl. Nr. L 222 vom 17.08.2016 S. 114, und der Richtlinie (EU) 2018/411 zur Änderung der Richtlinie (EU) 2016/97 im Hinblick auf den Geltungsbeginn der Umsetzungsmaßnahmen der Mitgliedstaaten, ABl. L 76 vom 19.03.2018 S. 28. Die Berufshaftpflichtversicherung muss bei einem Unternehmen erfolgen, das zum Geschäftsbetrieb in Österreich befugt ist. Auf den Versicherungsvertrag muss österreichisches Recht anwendbar und der Gerichtsstand Österreich sein. Für Versicherungsvermittler, die eine Berechtigung gemäß § 94 Z 76 besitzen, ist eine zeitliche Begrenzung der Nachdeckung des Versicherers für die Berufshaftpflichtversicherung unzulässig. Das Weiterbestehen der Abdeckung der Mindestversicherungssummen auch für den Zeitraum der Nachdeckung ist der Behörde nachzuweisen.

(2) Anstelle der Berufshaftpflichtversicherung oder Deckungsgarantie nach Abs. 1 gilt für Tätigkeiten der Versicherungsvermittlung, wenn die Versicherungsvermittlung nur für ein oder – wenn die Versicherungsprodukte nicht zueinander in Konkurrenz stehen – mehrere Versicherungsunternehmen ausgeübt wird, auch eine wirtschaftlich und rechtlich dazu mindestens gleichwertige von einem Versicherungsunternehmen oder Rückversicherungsunternehmen, in dessen Namen der Versicherungsvermittler handelt oder zu handeln befugt ist, abgegebene

uneingeschränkte Haftungserklärung. Mehrere Unternehmen, die eine Haftungserklärung abgegeben haben, haften dort, wo es keine direkte Zurechenbarkeit gibt, solidarisch.

(3) Bei der Anmeldung des Gewerbes der Gewerblichen Vermögensberatung (§ 94 Z 75), sofern die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung nicht durch den Gewerbeumfang ausgeschlossen ist, und des Gewerbes der Versicherungsvermittlung (§ 94 Z 76) ist zusätzlich zu den Erfordernissen gemäß § 339 Abs. 3 der Nachweis der Berufshaftpflichtversicherung oder einer sonstigen Haftungsabsicherung gemäß Abs. 1 oder 2 und soweit Kundengelder entgegengenommen werden sollen, der Nachweis getrennter Kundenkonten im Sinne des § 138 Abs. 2 zu erbringen. Sind Versicherungsagententätigkeiten beabsichtigt, so ist auch jedes einzelne Agenturverhältnis einschließlich Versicherungsweig(en) anzugeben. Mit der Gewerbeausübung darf der Anmelder erst ab dem Zeitpunkt der Eintragung in das GISA (Versicherungs- und Kreditvermittlerregister) beginnen.

(4) Bei Leistungsfreiheit des Versicherers gegenüber dem Versicherungsnehmer aus der Berufshaftpflichtversicherung gelten betreffend die Meldung des Versicherers an die für den Versicherungsvermittler örtlich zuständige Behörde und betreffend die Haftung des Versicherers in Ansehung eines Dritten die Bestimmungen des § 92 GewO 1994 und die Bestimmungen der §§ 158b bis 158i des VersVG, BGBl. Nr. 2/1959, in der geltenden Fassung. Der § 92 GewO 1994 und die §§ 158b bis 158i des VersVG sind auch für Fälle einer sonstigen Haftungsabsicherung gemäß Abs. 1 oder 2 anzuwenden. § 158c Abs. 2 VersVG gilt mit der Maßgabe, dass der Umstand, der das Nichtbestehen oder die Beendigung des Versicherungsverhältnisses zur Folge hat, gegenüber dem Dritten erst nach Ablauf von zwei Monaten wirksam wird, nachdem der Versicherer diesen Umstand der Behörde angezeigt hat.

(5) Bei Wegfall einer Berufshaftpflichtversicherung oder einer sonstigen Haftungsabsicherung im Sinne von Abs. 1 oder Abs. 2 hat die Behörde unverzüglich ein Gewerbeentziehungsverfahren einzuleiten und, wenn eine neuerliche Berufshaftpflichtversicherung oder Haftungsabsicherung nicht unverzüglich nachgewiesen wird, die Gewerbeberechtigung längstens binnen zwei Monaten zu entziehen. § 361 Abs. 2 ist in diesem Fall nicht anzuwenden. Beschwerden gegen Entziehungsbescheide kommt keine aufschiebende Wirkung zu. Die Einleitung des Gewerbeentziehungsverfahrens ist im GISA (Versicherungs- und Kreditvermittlerregister) zu vermerken. Wenn eine Tätigkeit in einem anderen Vertragsstaat des EWR im GISA (Versicherungs- und Kreditvermittlerregister) vermerkt ist (§§ 365a Abs. 1 Z 13 und 365b Abs. 1 Z 10), unterrichtet die Behörde die zuständigen Behörden des anderen Vertragsstaates des EWR von der Streichung.

(6) Bei Versicherungsvermittlern ist ein laufendes Entziehungsverfahren im GISA anzumerken.

## 4. Kommunikationsarten

§ 1 der Standes- und Ausübungsregeln regelt, in welcher Form dem Versicherungsnehmer Auskünfte zu erteilen sind.

## Standes- und Ausübungsregeln

§ 1. (1) Versicherungsvermittler haben gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse zu handeln.

(2) Unbeschadet der Richtlinie 2005/29/EG über unlautere Geschäftspraktiken im binnenmarkt-internen Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen und Verbrauchern und zur Änderung der Richtlinie 84/450/EWG des Rates, der Richtlinien 97/7/EG, 98/27/EG und 2002/65/EG des Europäischen Parlaments und des Rates sowie der Verordnung (EG) Nr. 2006/2004 des Europäischen Parlaments und des Rates (Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken), ABl. Nr. 149 vom 11.6.2005 S. 22, haben alle Informationen mit Bezug auf die Versicherungsvermittlung einschließlich Marketing-Mitteilungen, die der Gewerbetreibende an Kunden oder potenzielle Kunden richtet, redlich, eindeutig und nicht irreführend zu sein. Marketing-Mitteilungen müssen stets eindeutig als solche erkennbar sein.

(3) Versicherungsvermittler dürfen nicht in einer Weise Vergütungen annehmen oder die Leistung ihrer Angestellten vergüten oder bewerten, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichem Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert. Insbesondere darf der Gewerbetreibende keine Vorkehrungen treffen, durch Vergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise, durch die Anreize für ihn selbst oder seine Angestellten geschaffen werden könnten, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl der Vermittler ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnte.

(4) Versicherungsvermittler in der Form „Versicherungsagent“ haben im Geschäftsverkehr als solche aufzutreten. Die bei der Versicherungsvermittlung verwendeten Papiere und Schriftstücke haben deutlich sichtbar im Kopf oder in der Fußzeile Namen und Anschrift, die GISA-Zahl sowie die Bezeichnung „Versicherungsagent“ und alle Agenturverhältnisse zu enthalten.

(5) Versicherungsvermittler in der Form „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ haben im Geschäftsverkehr als solche aufzutreten. Die bei der Versicherungsvermittlung verwendeten Papiere und Schriftstücke haben deutlich sichtbar im Kopf oder in der Fußzeile Namen und Anschrift, die GISA-Zahl sowie die Bezeichnung „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ zu enthalten.

(6) Gewerbetreibende, die das Recht zur Versicherungsvermittlung auf Grund einer Berechtigung zur Gewerblichen Vermögensberatung (§ 94 Z 75) besitzen, haben im Geschäftsverkehr und auf Papieren und Schriftstücken deutlich sichtbar im Kopf oder in der Fußzeile darauf hinzuweisen, dass sie zur Versicherungsvermittlung bezüglich Lebens- und Unfallversicherungen berechtigt sind. Der Hinweis hat die Information zu enthalten, ob die Tätigkeit als Versicherungsagent oder als Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten ausgeübt wird.

(7) Gewerbetreibende, die die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung als Nebengewerbe, als eingeschränktes Gewerbe oder als Nebentätigkeit angemeldet haben, haben im Geschäftsverkehr und auf Papieren und Schriftstücken deutlich sichtbar im Kopf oder in der Fußzeile auf das

Nebengewerbe, das eingeschränkte Gewerbe oder die Nebentätigkeit hinzuweisen. Der Hinweis hat die Information zu enthalten, ob die Tätigkeit als Versicherungsagent oder als Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten ausgeübt wird.

(8) Besteht eine Berechtigung zum Empfang von Prämien für das Versicherungsunternehmen oder von für den Kunden bestimmten Beträgen, so ist auch dies in den verwendeten Papieren und Schriftstücken deutlich zu machen.

## **Beratung**

**§ 3.** (1) Vor Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers hat der Versicherungsvermittler anhand der vom Kunden stammenden Angaben dessen Wünsche und Bedürfnisse zu ermitteln und dem Kunden objektive Informationen über das Versicherungsprodukt in einer verständlichen Form zu erteilen, damit der Kunde eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann. Jeder angebotene Vertrag muss den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden hinsichtlich der Versicherung entsprechen.

(2) Der Versicherungsvermittler ist verpflichtet, den Kunden im Sinne einer persönlichen Empfehlung zu beraten und zu erläutern, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht.

(3) Die Pflicht nach Abs. 2 besteht nicht, wenn eine Tätigkeit in der Form Versicherungsagent, sofern die Versicherungsvermittlung nur für ein oder - wenn die Versicherungsprodukte nicht zueinander in Konkurrenz stehen - mehrere Versicherungsunternehmen erfolgt, der Versicherungsnehmer den Abschluss eines bestimmten Vertrages wünscht und nach einer entsprechenden Warnung in einer gesonderten Erklärung nachweislich auf die Inanspruchnahme einer Beratung verzichtet. Der Versicherungsvermittler darf den Versicherungsnehmer nicht zu einem Beratungsverzicht veranlassen.

(4) Die Angaben gemäß Abs. 1 und Abs. 2 sind der Komplexität des angebotenen Versicherungsprodukts und der Art des Kunden anzupassen.

(5) Teilt ein Versicherungsvermittler dem Kunden mit, dass er auf der Grundlage einer ausgewogenen und persönlichen Untersuchung berät, so ist er verpflichtet, seinen Rat auf eine Untersuchung im Sinne von § 28 Z 3 des Maklergesetzes, BGBl. Nr. 262/1996, in der Fassung BGBl. I Nr. 112/2018, von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen zu stützen. Im Fall von § 1 Abs. 9 Z 8 lit. c gilt dies eingeschränkt auf die Versicherungsverträge, die von den Versicherungsunternehmen, für die der Versicherungsvermittler Versicherungsgeschäfte tätigen darf und auch tätig, angeboten werden.

(6) Der Versicherungsvermittler hat vor Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers — unabhängig davon, ob eine Beratung erfolgt, und unabhängig davon, ob das Versicherungsprodukt Teil eines Pakets gemäß § 6 ist — dem Kunden in verständlicher Form die rele-



vanten Informationen über das Versicherungsprodukt zu erteilen, um diesem eine wohlinformierte Entscheidung zu ermöglichen, wobei die Komplexität des Versicherungsprodukts und die Art des Kunden zu berücksichtigen sind.

(7) Beim Vertrieb von Nichtlebensversicherungsprodukten, wie sie in Anhang I der Richtlinie 2009/138/EG betreffend die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit (Solvabilität II), ABl. Nr. L 351 vom 17.12.2009 S. 1, aufgeführt sind, ist die in Abs. 6 genannte Information mittels eines standardisierten Informationsblatts zu Versicherungsprodukten gemäß § 133 Abs. 3 Versicherungsaufsichtsgesetz 2016 (VAG 2016), BGBl. I Nr. 34/2015, in der Fassung BGBl. I Nr. 112/2018, auf Papier oder einem anderen dauerhaften Datenträger zu erteilen. Beim Vertrieb von Lebensversicherungsprodukten gemäß § 5 Z 63 lit b VAG 2016 ist die in Abs. 6 genannte Information mittels eines standardisierten Informationsblattes zu Lebensversicherungsprodukten gemäß § 135c Abs. 3 VAG 2016 auf Papier oder einem anderen dauerhaften Datenträger zu erteilen.

## 5. Regelungen des Maklergesetzes, BGBl. Nr. 262/1996

### **Begriff**

**§ 1.** Makler ist, wer auf Grund einer privatrechtlichen Vereinbarung (Maklervertrag) für einen Auftraggeber Geschäfte mit einem Dritten vermittelt, ohne ständig damit betraut zu sein.

### **Befugnisse des Maklers**

**§ 2.** (1) Ohne ausdrückliche Vereinbarung ist der Makler nicht befugt, für den Auftraggeber das vermittelte Geschäft zu schließen oder Zahlungen vom Dritten entgegenzunehmen.

(2) Der Auftraggeber kann, solange ihm der Dritte weder bekannt ist noch bekannt sein muss, Erklärungen zur Wahrung seiner Rechte an den Makler richten, wenn der Makler befugt ist, Erklärungen, die zum Abschluss des Vertrags mit dem Dritten führen können, mit Rechtswirkung für den Dritten entgegenzunehmen.

### **Rechte und Pflichten aus dem Maklervertrag**

#### **Interessenwahrung und Unterstützung**

**§ 3.** (1) Der Makler hat die Interessen des Auftraggebers redlich und sorgfältig zu wahren. Dies gilt auch, wenn er zugleich für den Dritten tätig ist.

(2) Der Auftraggeber hat den Makler bei der Ausübung seiner Vermittlungstätigkeit redlich zu unterstützen und eine Weitergabe von mitgeteilten Geschäftsgelegenheiten zu unterlassen.

(3) Makler und Auftraggeber sind verpflichtet, einander die erforderlichen Nachrichten zu geben.

(4) Bei Verletzung der Pflichten nach den Abs. 1 bis 3 kann Schadenersatz verlangt werden. Soweit dem Makler ein Provisionsanspruch zusteht, kann der Auftraggeber wegen Verletzung wesentlicher Pflichten auch eine Mäßigung nach Maßgabe der durch den Pflichtverstoß bedingten geringeren Verdienstlichkeit des Maklers verlangen.

### **Vermittlung; Abschluss**

**§ 4.** (1) Mangels anderer Vereinbarung ist der Makler nicht verpflichtet, sich um die Vermittlung zu bemühen.

(2) Der Auftraggeber ist nicht verpflichtet, das angebahnte Geschäft zu schließen.

### **Doppeltätigkeit**

**§ 5.** (1) Der Makler darf ohne ausdrückliche Einwilligung des Auftraggebers nicht zugleich für den Dritten tätig werden oder von diesem eine Belohnung annehmen, wenn nicht für den betreffenden Geschäftszweig ein abweichender Gebrauch besteht.

(2) Bei Zuwiderhandeln kann der Auftraggeber vom Makler die Herausgabe der unrechtmäßig empfangenen Belohnung und den Ersatz des diesen Betrag übersteigenden Schadens verlangen. § 3 Abs. 4 zweiter Satz bleibt unberührt.

(3) Sobald der Makler als Doppelmakler tätig wird, hat er dies beiden Auftraggebern mitzuteilen. Diese Mitteilungspflicht entfällt, wenn er den Umständen nach annehmen darf, dass seine Doppeltätigkeit den Auftraggebern bekannt ist.

### **Provision**

**§ 6.** (1) Der Auftraggeber ist zur Zahlung einer Provision für den Fall verpflichtet, dass das zu vermittelnde Geschäft durch die vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit des Maklers mit einem Dritten zustandekommt.

(2) Die bloße Namhaftmachung des Dritten begründet keinen Provisionsanspruch, sofern nicht für den betreffenden Geschäftszweig ein abweichender Gebrauch besteht.

(3) Der Makler hat auch dann Anspruch auf Provision, wenn auf Grund seiner Tätigkeit zwar nicht das vertragsgemäß zu vermittelnde Geschäft, wohl aber ein diesem nach seinem Zweck wirtschaftlich gleichwertiges Geschäft zustandekommt.

(4) Dem Makler steht keine Provision zu, wenn er selbst Vertragspartner des Geschäfts wird. Dies gilt auch, wenn das mit dem Dritten geschlossene Geschäft wirtschaftlich einem Abschluss durch den Makler selbst gleichkommt. Bei einem sonstigen familiären oder wirtschaftlichen Naheverhältnis zwischen dem Makler und dem vermittelten Dritten, das die Wahrung der Interessen des Auftraggebers beeinträchtigen könnte, hat der Makler nur dann Anspruch auf Provision, wenn er den Auftraggeber unverzüglich auf dieses Naheverhältnis hinweist.

(5) Liegen die Provisionsvoraussetzungen für ein vermitteltes Geschäft bei zwei oder mehreren Maklern vor, so schuldet der Auftraggeber gleichwohl die Provision nur einmal.

Provisionsberechtigter ist der Makler, dessen Verdienstlichkeit an der Vermittlung eindeutig überwogen hat. Lässt sich ein solches Überwiegen nicht feststellen, so ist die Provision nach Maßgabe der Verdienstlichkeit aufzuteilen, im Zweifel zu gleichen Teilen. Hat der Auftraggeber einem von mehreren beteiligten Maklern ohne grobe Fahrlässigkeit zuviel an Provision bezahlt, so ist er von seiner Schuld im Betrag der Überzahlung gegenüber sämtlichen verdienstlichen Maklern befreit. Dadurch verkürzte Makler können von den anderen Maklern den Ausgleich verlangen.

### **Entstehen des Provisionsanspruchs**

**§ 7.** (1) Der Anspruch auf Provision entsteht mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts. Der Makler hat keinen Anspruch auf einen Vorschuss.

(2) Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn und soweit feststeht, dass der Vertrag zwischen dem Dritten und dem Auftraggeber aus nicht vom Auftraggeber zu vertretenden Gründen nicht ausgeführt wird. Bei Leistungsverzug des Dritten hat der Auftraggeber nachzuweisen, dass er alle zumutbaren Schritte unternommen hat, um den Dritten zur Leistung zu veranlassen.

### **Höhe des Provisionsanspruchs**

**§ 8.** (1) Ist über die Provisionshöhe nichts Besonderes vereinbart, so gebührt dem Makler die für die erbrachten Vermittlungsleistungen ortsübliche Provision. Lässt sich eine solche nicht oder nur mit unverhältnismäßigen Schwierigkeiten feststellen, steht eine angemessene Provision zu.

(2) Nachlässe, die der Auftraggeber dem Dritten gewährt, vermindern nur dann die Berechnungsgrundlage der Provision, wenn sie schon beim Abschluss des Geschäfts vereinbart worden sind.

(3) Der Berechnung der Provision dürfen keine unzulässigen Entgelte zugrundegelegt werden

### **Ersatz von Aufwendungen**

**§ 9.** Für die durch den Geschäftsbetrieb entstandenen allgemeinen Kosten und Auslagen kann der Makler keinen Ersatz verlangen. Aufwendungen des Maklers auf Grund von zusätzlichen Aufträgen sind nur dann zu ersetzen, wenn die Ersatzpflicht ausdrücklich vereinbart worden ist. Dies gilt auch dann, wenn das angestrebte Rechtsgeschäft nicht zustande kommt.

### **Fälligkeit**

**§ 10.** Der Provisionsanspruch und der Anspruch auf den Ersatz zusätzlicher Aufwendungen werden mit ihrer Entstehung fällig.

### **Verjährung**

**§ 11.** Ansprüche aus dem Maklervertragsverhältnis verjähren in drei Jahren ab Fälligkeit. Die Verjährung ist gehemmt, solange der Makler vom Zustandekommen des vermittelten Geschäfts keine Kenntnis erlangen konnte.

## **Beendigung des Vertragsverhältnisses**

### **Fristablauf; vorzeitige Auflösung**

**§ 12.** (1) Ein auf bestimmte Zeit geschlossener Maklervertrag endet mit dem Ablauf der Zeit, für die er eingegangen wurde.

(2) Bei Vorliegen wichtiger Gründe kann der Maklervertrag von jedem Vertragspartner ohne Einhaltung einer Frist vorzeitig aufgelöst werden.

### **Kündigung**

**§ 13.** Ist keine bestimmte Vertragsdauer vereinbart, so kann der Maklervertrag von jedem Vertragspartner jederzeit ohne Einhaltung einer Frist gekündigt werden.

### **Besondere Vereinbarungen**

#### **Alleinvertmittlungsauftrag**

**§ 14.** (1) Verpflichtet sich der Auftraggeber, für das zu vermittelnde Geschäft keinen anderen Makler in Anspruch zu nehmen, so liegt ein Alleinvertmittlungsauftrag vor. Bei diesem muss sich der Makler nach Kräften um die Vermittlung bemühen.

(2) Der Alleinvertmittlungsauftrag kann nur befristet auf angemessene Dauer abgeschlossen werden. Gleiches gilt für jede Verlängerung.

#### **Provisionsvereinbarungen für Fälle fehlenden Vermittlungserfolgs**

**§ 15.** (1) Eine Vereinbarung, wonach der Auftraggeber, etwa als Entschädigung oder Ersatz für Aufwendungen und Mühewaltung, auch ohne einen dem Makler zurechenbaren Vermittlungserfolg einen Betrag zu leisten hat, ist nur bis zur Höhe der vereinbarten oder ortsüblichen Provision und nur für den Fall zulässig, dass

1. das im Maklervertrag bezeichnete Geschäft wider Treu und Glauben nur deshalb nicht zustandekommt, weil der Auftraggeber entgegen dem bisherigen Verhandlungsverlauf einen für das Zustandekommen des Geschäfts erforderlichen Rechtsakt ohne beachtenswerten Grund unterläßt;

2. mit dem vom Makler vermittelten Dritten ein anderes als ein zweckgleichwertiges Geschäft zustandekommt, sofern die Vermittlung des Geschäfts in den Tätigkeitsbereich des Maklers fällt;

3. das im Maklervertrag bezeichnete Geschäft nicht mit dem Auftraggeber, sondern mit einer anderen Person zustandekommt, weil der Auftraggeber dieser die ihm vom Makler bekanntgegebene Möglichkeit zum Abschluss mitgeteilt hat oder das Geschäft nicht mit dem vermittelten Dritten, sondern mit einer anderen Person zustandekommt, weil der vermittelte Dritte dieser die Geschäftsgelegenheit bekanntgegeben hat, oder

4. das Geschäft nicht mit dem vermittelten Dritten zustandekommt, weil ein gesetzliches oder ein vertragliches Vorkaufs-, Wiederkaufs- oder Eintrittsrecht ausgeübt wird.

(2) Eine solche Leistung kann bei einem Alleinvermittlungsauftrag weiters für den Fall vereinbart werden, dass

1. der Alleinvermittlungsauftrag vom Auftraggeber vertragswidrig ohne wichtigen Grund vorzeitig aufgelöst wird;

2. das Geschäft während der Dauer des Alleinvermittlungsauftrags vertragswidrig durch die Vermittlung eines anderen vom Auftraggeber beauftragten Maklers zustandegekommen ist, oder

3. das Geschäft während der Dauer des Alleinvermittlungsauftrags auf andere Art als durch die Vermittlung eines anderen vom Auftraggeber beauftragten Maklers zustandegekommen ist.

(3) Leistungen nach Abs. 1 und Abs. 2 gelten als Vergütungsbetrag im Sinn des § 1336 ABGB.

### **Besondere Bestimmungen für Versicherungsmakler**

#### **Begriff**

**§ 26.** (1) Versicherungsmakler ist, wer als Handelsmakler Versicherungsverträge vermittelt. Eine bloße Rahmenprovisionsvereinbarung mit einem Versicherer ändert nichts an der Eigenschaft als Versicherungsmakler, ebensowenig eine ständige Betrauung durch den Versicherungskunden.

(2) Die für Versicherungsmakler geltenden Bestimmungen dieses Bundesgesetzes sind auch auf den anzuwenden, der eine entgeltliche Vermittlungstätigkeit bloß gelegentlich ausübt. Weiters sind sie anzuwenden, solange ein Versicherungsvermittler den Versicherungskunden nicht darüber informiert hat, dass er nicht als Versicherungsmakler tätig ist.

(3) Soweit die §§ 43 ff. des Versicherungsvertragsgesetzes 1958, BGBl. Nr. 2/1959, anzuwenden sind, ist dieses Bundesgesetz auf die dort geregelten Fragen nicht anzuwenden.

(4) Die Bestimmungen über Schlussnoten und Tagebücher sind auf den Versicherungsmakler nicht anzuwenden.

#### **Doppeltätigkeit mit überwiegender Interessenwahrung; Vermittlungspflicht**

**§ 27.** (1) Der Versicherungsmakler hat trotz Tätigkeit für beide Parteien des Versicherungsvertrags überwiegend die Interessen des Versicherungskunden zu wahren.

(2) Der Versicherungsmakler hat gegenüber dem Versicherungskunden die Pflicht, die in den Standesregeln zu dessen Schutz vorgesehene Information und Beratung samt Dokumentation zu erteilen und sich nach Kräften um die Geschäftsvermittlung zu bemühen.

(3) Der Versicherungsmakler ist mangels abweichender Vereinbarung mit dem Versicherer nicht befugt, Erklärungen und Zahlungen des Versicherungskunden für den Versicherer rechtswirksam entgegenzunehmen. § 2 Abs. 2 bleibt unberührt. Er hat kein Aufrechnungs- oder Zurückbehaltungsrecht an Zahlungen, die er für den Versicherungskunden oder für den Versicherer entgegennimmt.

### **Wahrung der Interessen des Versicherungskunden**

**§ 28.** Die Interessenwahrung gemäß § 3 Abs. 1 und Abs. 3 und gemäß § 27 Abs. 1 umfasst die Aufklärung und Beratung des Versicherungskunden über den zu vermittelnden Versicherungsschutz sowie insbesondere auch folgende Pflichten des Versicherungsmaklers:

1. Erstellung einer angemessenen Risikoanalyse und eines angemessenen Deckungskonzeptes sowie Erfüllung der in den Standesregeln zum Schutz des Versicherungskunden vorgesehenen Dokumentationspflicht;
2. Beurteilung der Solvenz des Versicherers im Rahmen der zugänglichen fachlichen Informationen, soweit dies bei der Auswahl des Versicherers zur sorgfältigen Wahrung der Interessen des Versicherungskunden im Einzelfall notwendig ist;
3. Vermittlung des nach den Umständen des Einzelfalls bestmöglichen Versicherungsschutzes, wobei sich die Interessenwahrung aus sachlich gerechtfertigten Gründen auf bestimmte örtliche Märkte oder bestimmte Versicherungsprodukte beschränken kann, sofern der Versicherungsmakler dies dem Versicherungskunden ausdrücklich bekanntgibt;
4. Bekanntgabe der für den Versicherungskunden durchgeführten Rechtshandlungen sowie Aushändigung einer Durchschrift der Vertragserklärung des Versicherungskunden, sofern sie schriftlich erfolgte; Aushändigung des Versicherungsscheins (Polizze) sowie der dem Vertrag zugrundeliegenden Versicherungsbedingungen einschließlich der Bestimmungen über die Festsetzung der Prämie;
5. Prüfung des Versicherungsscheins (Polizze);
6. Unterstützung des Versicherungskunden bei der Abwicklung des Versicherungsverhältnisses vor und nach Eintritt des Versicherungsfalls, namentlich auch bei Wahrnehmung aller für den Versicherungskunden wesentlichen Fristen;
7. laufende Überprüfung der bestehenden Versicherungsverträge sowie gegebenenfalls Unterbreitung geeigneter Vorschläge für eine Verbesserung des Versicherungsschutzes.

### **Wahrung der Interessen des Versicherers**

**§ 29.** Im Verhältnis zum Versicherer hat der Versicherungsmakler vorwiegend jene Interessen zu wahren, die auch der Versicherungskunde selbst vor und nach Abschluss des Versicherungsvertrags dem Versicherer gegenüber zu beachten hat. Im besonderen ist der Versicherungsmakler verpflichtet, den Versicherer bei der Vertragsanbahnung über ihm bekannte oder erkennbare besondere Risiken zu informieren.

### **Provision**

**§ 30.** (1) Wenn nicht ausdrücklich und schriftlich etwas Abweichendes vereinbart ist, steht dem Versicherungsmakler aus dem Maklervertrag mit dem Versicherungskunden keine Provision, sonstige Vergütung oder Aufwandsentschädigung zu. Bei erfolgreicher Vermittlung gebührt ihm

Provision aus dem mit dem Versicherer geschlossenen Maklervertrag nach Maßgabe des § 6, § 7 Abs. 2 und § 8 Abs. 1 und Abs. 3.

(2) Der Anspruch auf Provision entsteht mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts, wenn und soweit der Versicherungskunde die geschuldete Prämie bezahlt hat oder zahlen hätte müssen, hätte der Versicherer seine Verpflichtungen erfüllt. Wenn der Versicherer gerechtfertigte Gründe für eine Beendigung des Versicherungsvertrags oder eine betragsmäßige Herabsetzung der Versicherungsprämie hat, entfällt bzw. vermindert sich der Provisionsanspruch.

(3) Eine überwiegende Verdienstlichkeit im Sinn des § 6 Abs. 5 liegt bei dem Versicherungsmakler vor, der den vom Versicherungskunden unterfertigten Antrag an den Versicherer weitergeleitet hat.

(4) Ist im Maklervertrag mit dem Versicherer bestimmt, dass dem Versicherungsmakler nach Beendigung des Vertragsverhältnisses für bereits erfolgreich vermittelte Versicherungsverträge weitere Abschlußprovisionen nicht mehr zustehen, so ist diese Vereinbarung insoweit unwirksam, als der Versicherer den Maklervertrag einseitig aufgelöst hat, ohne dass dafür wichtige, vom Versicherungsmakler verschuldete Gründe vorliegen.

#### **Abrechnung und Fälligkeit**

**§ 31.** Die Abrechnung der Provisionsansprüche durch den Versicherer hat längstens einen Monat nach der Entstehung des Provisionsanspruchs zu erfolgen. Die Fälligkeit tritt an dem Tag ein, an dem die Abrechnung erfolgt oder spätestens zu erfolgen hat.

**§ 31a.** Vom Versicherungskunden für den Versicherer oder vom Versicherer für den Versicherungskunden bestimmte Geldbeträge sind stets über streng getrennte, bei einem Kreditinstitut geführte Kundenkonten (offene Treuhandkonten, Anderkonten) weiterzuleiten. Für diese Konten gelten zugunsten der berechtigten Versicherungskunden das Widerspruchsrecht gemäß § 37 EO sowie das Aussonderungsrecht gemäß § 44 IO Vom Makler entgegengenommene Barbeträge sind unverzüglich auf diese Kundenkonten einzuzahlen.

#### **Zwingende Bestimmungen**

**§ 32.** Von § 4 Abs. 2, § 13, § 27 und § 28 erster Satz und Z 1 bis Z 3 kann nicht zum Nachteil des Versicherungskunden abgegangen werden.

## **6. Versicherungsagenten (Versicherungsvertragsgesetz VersVG, BGBl. Nr. 2/1959 in der geltenden Fassung)**

#### **Versicherungsvertreter**

**§ 43.** Versicherungsvertreter im Sinne der nachstehenden Bestimmungen ist, wer die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung (§ 137 Abs. 1 GewO 1994) als selbständiger Versicherungsagent oder die Tätigkeit des Versicherungsvertriebs (§ 5 Z 59 VAG) als Angestellter des Versicherers

durchführt. Als Versicherungsagent im Sinne der nachstehenden Bestimmungen gilt auch, wer mit nach den Umständen anzunehmender Billigung des Versicherers als solcher auftritt.

**§ 44.** (1) Steht ein Versicherungsmakler zum Versicherer in einem solchen wirtschaftlichen Naheverhältnis, das es zweifelhaft erscheinen lässt, ob er in der Lage ist, überwiegend die Interessen des Versicherungsnehmers zu wahren (Pseudomakler), so haftet der Versicherer dem Versicherungsnehmer für das Verschulden eines solchen Vermittlers wie für sein eigenes.

(2) Der Versicherer haftet dem Versicherungsnehmer für das Verschulden eines Versicherungsagenten und eines Pseudomaklers auch bei der Erfüllung einer nur diesen treffenden Informations- oder Beratungspflicht wie für sein eigenes.

### **Gesetzliche Vollmacht**

**§ 45.** (1) Ein Versicherungsvertreter gilt, auch wenn er nur mit der Vermittlung von Versicherungsgeschäften betraut ist, als bevollmächtigt in dem Versicherungszweig, für den er bestellt ist:

1. Anträge auf Abschluss, Verlängerung oder Änderung eines Versicherungsvertrages sowie den Widerruf solcher Anträge entgegenzunehmen;
2. die Anzeigen, welche während der Dauer des Versicherungsverhältnisses zu machen sind, sowie Kündigungs- und Rücktrittserklärungen oder sonstige das Versicherungsverhältnis betreffende Erklärungen vom Versicherungsnehmer entgegenzunehmen;
3. die vom Versicherer ausgefertigten Versicherungsscheine oder Verlängerungsscheine zu übermitteln;
4. Prämien nebst Zinsen und Kosten anzunehmen, sofern er sich im Besitz einer vom Versicherer unterzeichneten Prämienrechnung befindet; zur Unterzeichnung genügt eine Nachbildung der eigenhändigen Unterschrift.

(2) Hat ein Versicherungskunde dem Versicherungsvertreter einen für den Versicherer bestimmten Geldbetrag gezahlt, so gilt die Zahlung als direkt an den Versicherer erfolgt. Geldbeträge, die der Versicherer dem Versicherungsvertreter zur Weiterleitung an den Versicherungsnehmer zahlt, gelten erst dann als an den Versicherungsnehmer gezahlt, wenn dieser sie tatsächlich erhält.

(3) Ist ein Versicherungsvertreter zum Abschluss von Versicherungsverträgen bevollmächtigt, so ist er auch befugt, die Änderung oder Verlängerung solcher Verträge zu vereinbaren sowie Kündigungs- und Rücktrittserklärungen abzugeben.

**§ 47.** Eine Beschränkung der dem Versicherungsvertreter nach § 45 zustehenden Vertretungsmacht braucht ein Dritter nur dann gegen sich gelten zu lassen, wenn er die Beschränkung bei der Vornahme des Geschäftes oder der Rechtshandlung kannte oder infolge grober Fahrlässigkeit nicht kannte. Auf eine abweichende Vereinbarung kann sich der Versicherer nicht berufen. § 10 KSchG bleibt unberührt.

**§ 48.** (1) Hat ein Versicherungsvertreter den Vertrag vermittelt oder abgeschlossen, so ist für Klagen aus dem Versicherungsverhältnis gegen den Versicherer das Gericht zuständig, in dessen



Sprengel der Versicherungsvertreter zur Zeit der Vermittlung oder des Abschlusses des Vertrages seine gewerbliche Niederlassung oder in deren Ermanglung seinen Wohnsitz hatte.

(2) Die nach Abs. 1 begründete Zuständigkeit kann durch Vereinbarung nicht ausgeschlossen werden.

**Rückfragehinweis:**

**Medieninhaber, Verleger und Herausgeber:**

**Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft, Stubenring 1, 1010 Wien**

Wien, Stand: 19. Juli 2022

MMag. Stefan Trojer

Telefon: +43 1 711 00-805782

E-Mail: [stefan.trojer@bmaw.gv.at](mailto:stefan.trojer@bmaw.gv.at)