BERUFSSTANDARDS FÜR SIBA-BROKER

1. ALLGEMEINES

Art. 1 *Einleitung*

Aufgrund des grossen Angebots an Produkten auf dem Versicherungs- und Vorsorgemarkt und den ständig zunehmenden und strenger werdenden rechtlichen Vorschriften ist es für Laien immer schwieriger, den Überblick zu behalten. In dieser Situation erbringen SIBA-Broker unverzichtbare Dienstleistungen im Bereich der Versicherungs- und Vorsorgeberatung. Dabei achten SIBA-Broker darauf, dass dies umfassend, professionell, kompetent, neutral und transparent erfolgt.

Art. 2 *Definition und Anforderungen*

[1] SIBA-Broker ist eine natürliche oder juristische Person, die aufgrund einer privatrechtlichen Vereinbarung mit ihrem Kunden eine Dienstleistung auf dem Gebiet der Risiko-, der Versicherungs- oder der Vorsorgeberatung erbringt, Mitglied der SIBA ist und weder rechtlich noch wirtschaftlich an einen Versicherer oder eine Vorsorgeeinrichtung gebunden ist.

[2] Ein SIBA-Broker ist im Vermittlerregister der FINMA als ungebunden eingetragen.

[3] Als SIBA-Mitglied ist der SIBA-Broker an die Statuten, an die vorliegenden Berufsstandards sowie an das übrige Regelwerk des Verbandes gebunden. Für den SIBA-Broker ist insbesondere der Code of Conduct in der jeweils aktuell gültigen Fassung verbindlich.

[4] Ein SIBA-Broker ist so organisiert und ausgebildet, dass er jederzeit die Interessen seiner Kunden wahrnehmen kann.

2. DIE AUFGABEN UND TÄTIGKEITEN EINES SIBA-BROKERS

Art. 3 *Allgemeines*

[1] Der SIBA-Broker befolgt in seiner täglichen Praxis die in diesem Abschnitt der vorliegenden Berufsstandards aufgeführten Aufgaben und Tätigkeiten und hält die zu den jeweiligen Aufgaben und Tätigkeiten gemachten Spezifizierungen ein. Ungeachtet dessen ist dem SIBA-Broker unbenommen, bei der Erbringung von Dienstleistungen über diese Aufgaben und Tätigkeiten sowie deren Spezifizierungen hinauszugehen.

[2] Weder die in diesem Abschnitt der vorliegenden Berufsstandards aufgeführten Aufgaben und Tätigkeiten sowie deren Spezifizierungen noch die vorliegenden Berufsstandards insgesamt bilden Bestandteile der zwischen dem SIBA-Broker und dem Kunden oder dem Versicherer einzugehenden bzw. eingegangenen Vertragsverhältnisse.

[3] Vorrangige Aufgaben des SIBA-Brokers sind die Abklärung der Kundenbedürfnisse, das Aufzeigen einer optimierten Abdeckung der vorhandenen Risiken und die Vermittlung von Versicherungs- und Vorsorgeverträgen. Beim Zustandekommen und der Abwicklung von Versicherungs- und Vorsorgeverträgen unterstützt der SIBA-Broker den Kunden. Er schafft Transparenz im Zusammenhang mit der Vielzahl von Angeboten, Deckungskonzepten und Prämientarifen. Der SIBA-Broker erbringt auch laufend zentrale administrative Dienstleistungen für die Kunden und zur Entlastung der Anbieter.

Art. 4 *Risikoanalyse*

Die Risikoanalyse bildet in der Regel den Beginn der Zusammenarbeit zwischen dem SIBA-Broker und dem Kunden. Dabei prüft der SIBA-Broker unter Berücksichtigung aller Gegebenheiten, welche Risiken abgedeckt werden können und ob ein Versicherungsabschluss im konkreten Fall die sachgerechte Lösung darstellt. Ziel der Analyse ist es, versicherbare

Risiken zu erkennen und zu bewerten. Der SIBA-Broker gibt Empfehlungen ab, welche Risiken vermieden oder reduziert werden können. Letztlich legt jedoch stets der Kunde fest, in welchem Umfang Risiken selbst getragen bzw. auf einen Dritten übertragen werden.

Art. 5 *Risiko- und Versicherungspolitik*

Der SIBA-Broker legt zusammen mit dem Kunden, basierend auf der Risikoanalyse und der Risikofähigkeit, die zukünftige Risiko-, Versicherungs- und Vorsorgepolitik fest. Auf dieser Grundlage wird ein entsprechendes Konzept erarbeitet.

Art. 6 *Umsetzung der Risiko- und Versicherungspolitik*

[1] Der SIBA-Broker formuliert im Auftrag des Kunden Anforderungen an die Versicherungslösungen. Er vermittelt den Abschluss bei geeigneten Versicherern auf dem nationalen und gegebenenfalls auf dem internationalen Markt.

[2] Der SIBA-Broker berät und begleitet bei der konkreten Vertragsgestaltung und beeinflusst so weit als möglich die Versicherungsbedingungen zur optimalen Erfüllung der Kundenbedürfnisse. Er weist den Kunden auf die Folgen unzureichender Versicherungsdeckungen bzw. -summen und Deckungslücken hin.

[3] Der SIBA-Broker untersucht den Versicherungsmarkt und strebt die bestmögliche Abdeckung der Angebote für die zu versichernden Risiken an. Er holt bei verschiedenen Versicherern Angebote ein, prüft und vergleicht diese miteinander. Der SIBA-Broker berücksichtigt bei der Auswahl des Versicherers insbesondere die im Markt bekannten aktuellen Informationen hinsichtlich Bonität, Qualität der Dienstleistungen und der Schadenerledigungskompetenz der verschiedenen Anbieter. Auf Verlangen des Kunden begründet der SIBA-Broker die konkrete Auswahl von geeigneten Versicherern und Versicherungslösungen.

[4] Mit einer Vollmacht des Kunden kann der SIBA-Broker im Namen des Kunden Verträge abschliessen, ändern oder kündigen. Im Bereich der beruflichen Vorsorge achtet der SIBA-Broker darauf, dass neben dem Arbeitgeber auch die Arbeitnehmer der Wahl des Anbieters und der offerierten Leistungen zustimmen müssen.

[5] Der SIBA-Broker prüft den Inhalt der Schriftstücke und vergewissert sich, dass der dokumentierte Vertragsinhalt mit den zuvor getroffenen Absprachen übereinstimmt.

Art. 7 *Laufende Betreuung*

[1] Wird der SIBA-Broker mit der Verwaltung und Betreuung der Versicherungsverträge beauftragt, entlastet er den Kunden weitgehend von zeitraubenden Abwicklungs- und Verwaltungsarbeiten. Sein besonderes Augenmerk gilt der laufenden Anpassung des Versicherungsschutzes an gesetzliche Vorgaben und veränderte Risiko- und Marktverhältnisse.

[2] Die Betreuung durch den SIBA-Broker kann im Rahmen seines Auftrages folgende Aufgaben umfassen:

a. Beobachtung von Veränderungen des Risikos (in der Person des Kunden, der Mitarbeiter, der Versicherungsbedürfnisse, Neuanschaffungen, Wertsteigerungen, Akquisitionen, Verkauf von Unternehmensteilen etc.) und Beratung über die notwendige Anpassung des Versicherungsschutzes;
b. Vergleich der bestehenden Deckung mit neuen Angeboten im Markt (andere Deckungskonzepte, neue Versicherer, Prämienveränderungen etc.);
c. Beratung (ev. extern) über Sicherheits- und Schadenverhütungsmassnahmen;
d. Erstellen von Entscheidungsgrundlagen für die Fortsetzung oder Änderung von Verträgen;
e. Überwachung von Fristen;
f. Beobachtung der Solvabilität bzw. Solvenz, Bonität und Kennzahlen der Versicherer;

g. Periodische Berichterstattung über das aktuelle Risikofinanzierungskonzept unter Einbezug der Schadenstatistik;
h. Erstellen von Policenübersichten und Versicherungshandbüchern;
i. Prüfung der Prämien- und Überschussabrechnungen;
k. Evaluation der geeigneten Organisationsform;
l. Verhandlungen von Sonderkonditionen;
m. Koordination mit anderen Sozialversicherern;
n. Erarbeitung spezifischer Lösungen für mobile Mitarbeiter;
o. Informationen für Mitarbeitende eines Unternehmens, insbesondere in der Vorsorge (Mitarbeiterpräsentationen).

Art. 8 *Schadenbegleitung*

Die Begleitung des Kunden im Schadenfall ist eine weitere wichtige Aufgabe des SIBA-Brokers. In diesem Fall unterstützt er den Kunden bei der Geltendmachung seines Versicherungsanspruchs. Er nimmt an Verhandlungen mit dem Versicherer teil, sucht bei Bedarf Sachverständige aus und bietet administrative Hilfe bis zur Erledigung des Schadens an.

3. RECHTSGRUNDLAGEN

Art. 9 *Allgemeines*

Der SIBA-Broker steht sowohl mit seinem Kunden (nachfolgend: «Brokervereinbarung») als auch dem Versicherer (nachfolgend: «Zusammenarbeitsvereinbarung») in einem Vertragsverhältnis.

Art. 10

Mit dem Kunden schliesst der SIBA-Broker eine Brokervereinbarung ab. Durch Vorlegen eines entsprechenden Mandates legitimiert sich der SIBA-Broker gegenüber dem Versicherer als Vertreter des Kunden.

Art. 11

Die gegenseitigen Rechte und Pflichten des SIBA-Brokers und des Versicherers werden in einer schriftlichen Zusammenarbeitsvereinbarung geregelt. Diese Vereinbarung ist grundsätzlich als Rahmenvertrag auszugestalten, der für alle vom SIBA-Broker vermittelten und betreuten Versicherungsverträge einheitliche administrative Regelungen und Bestimmungen über die vom Versicherer geschuldeten Entschädigungen enthält.

4. DIE RECHTSBEZIEHUNG DES SIBA-BROKERS ZUM KUNDEN

4.1. Die Brokervereinbarung

Art. 12 *Allgemeines*

[1] Der SIBA-Broker wird für den Kunden (Versicherungsnehmer) aufgrund einer Brokervereinbarung tätig, die er mit diesem schriftlich abschliesst. Der Versicherer ist nicht Vertragspartei der Brokervereinbarung. Der SIBA-Broker holt auch nicht die Zustimmung des Versicherers zur Brokervereinbarung ein.

[2] Die genaue rechtliche Qualifizierung der Brokervereinbarung hängt stark von den konkreten Umständen des Einzelfalles ab und ist nicht generell geklärt. Je nach Situation kann die Brokervereinbarung als Innominatvertrag qualifiziert oder auch einem der gesetzlich vorgesehenen Vertragstypen zugeordnet werden. Der SIBA-Broker trägt diesem Umstand dadurch Rechnung, dass er die jeweiligen Inhalte der Brokervereinbarung möglichst konkret und umfassend formuliert.

Art. 13 *Inhalt*

Die Brokervereinbarung regelt die Dienstleistungen, welche der SIBA-Broker zugunsten des Kunden zu erbringen hat. In der Regel wird die Vereinbarung auf eine längere Dauer angelegt. Bei der Festlegung und Beschreibung der konkreten Tätigkeiten orientiert sich der SIBA-Broker an den in Art. 6 bis 8 enthaltenen Spezifizierungen. Soweit anwendbar, gilt dies auch für Brokervereinbarungen im Bereich der beruflichen Vorsorge.

Art. 14 *Bevollmächtigung des SIBA-Brokers*

Die Brokervereinbarung enthält regelmässig auch eine Bevollmächtigung des SIBA-Brokers, die für die Erfüllung seiner Aufgaben notwendigen Rechtshandlungen im Namen des Kunden vorzunehmen (Stellvertretung). Der SIBA-Broker stellt sicher, dass die Bevollmächtigung schriftlich erfolgt und insbesondere die folgenden Punkte regelt:

- Im Nicht-Leben-Bereich umfasst die Bevollmächtigung neben dem Abschluss von Versicherungsverträgen insbesondere auch die Vornahme von Vertragsänderungen und Vertragskündigungen.
- Als Stellvertreter des Kunden wird der SIBA-Broker nicht Vertragspartei des Versicherungsvertrages, auch dann nicht, wenn dieser eine sogenannte Brokerklausel enthält.
- Die Vollmacht ist jederzeit widerruflich und erlischt in der Regel nach Auflösung bzw. Beendigung der Brokervereinbarung.

Art. 15 *Beendigung*

Der SIBA-Broker stellt sicher, dass die Möglichkeiten zur Beendigung der Brokervereinbarung (z.B. jederzeitige Widerrufbarkeit oder Kündigung) darin ausdrücklich geregelt werden. Je nach rechtlicher Qualifizierung der Brokervereinbarung ergibt sich ein jederzeitiges Widerrufsrecht bereits aus dem Gesetz (insbesondere aus Art. 404 Abs. 1 OR).

4.2. Die Pflichten des SIBA-Brokers

Art. 16 *Interessenwahrnehmung, Beratung und Betreuung*

[1] Oberste Pflicht des SIBA-Brokers ist es, die Versicherungs- und die damit verbundenen Vermögensinteressen seines Kunden wahrzunehmen. Der SIBA-Broker hat deshalb je nach Vereinbarung mit dem Kunden eine umfassende Beratungs- und Betreuungspflicht in Versicherungsangelegenheiten.

[2] Hat der SIBA-Broker aufgrund einer Zusammenarbeitsvereinbarung mit einem Versicherer auch dessen Interessen zu wahren und erweisen sich die Interessen des Kunden und des Versicherers als gegenläufig, hat der SIBA-Broker dies im Rahmen seiner Tätigkeiten im Sinne eines Ausgleichs der Interessen zu berücksichtigen. In jedem Fall hat er unter solchen Umständen seine eigenen Interessen unterzuordnen.

[3] Der SIBA-Broker hat die Weisungen des Kunden stets zu befolgen, es sei denn, es handelt sich um rechtswidrige Weisungen. Erhält der SIBA-Broker vom Kunden eine für diesen nachteilige Weisung, muss er ihm von einer Ausführung ausdrücklich abraten und darf sie erst ausführen, wenn der Kunde dennoch darauf besteht. In einem solchen Fall sind Weisung und Abraten schriftlich zu dokumentieren.

Art. 17 *Informations- und Rechenschaftspflichten*

[1] Der SIBA-Broker kommt sämtlichen Aufklärungs-, Informations- und Rechenschaftspflichten, denen er aufgrund der einschlägigen spezialgesetzlichen Bestimmungen (insbesondere Art. 45 VAG und – im Bereich der beruflichen Vorsorge – Art. 48*k* Abs. 2 BVV 2) unterliegt, vollumfänglich und zeitgerecht nach.

[2] Der SIBA-Broker kommt überdies sämtlichen Aufklärungs-, Informations- und Rechenschaftspflichten, denen er aufgrund der anwendbaren zivilrechtlichen Bestimmungen unterliegt, vollumfänglich und zeitgerecht nach. Insbesondere muss er seinem Kunden jederzeit auf Verlangen alle erforderlichen Informationen über den Stand des Geschäftes geben.

[3] Soweit der SIBA-Broker Zusammenarbeitsvereinbarungen mit Versicherern abgeschlossen hat, informiert er den Kunden darüber vor Abschluss der Brokervereinbarung und zeigt dem Kunden mögliche Konfliktsituationen auf. Der SIBA-Broker wirkt darauf hin, dass die Brokervereinbarung auch eine Klausel enthält, mit welcher der Kunde ausdrücklich darin einwilligt, dass der SIBA-Broker auch Zusammenarbeitsvereinbarungen mit Versicherern eingeht bzw. bereits bestehende Vereinbarungen fortsetzt.

Art. 18 ***Herausgabe- und Weiterleitungspflichten***

Der SIBA-Broker ist verpflichtet, an den Kunden bzw. Versicherer alle geschäftsrelevanten Daten, Dokumente, Willenserklärungen und Zahlungen, die für die jeweilige Partei bestimmt sind, weiterzuleiten. Nach Beendigung der Brokervereinbarung hat er dem Kunden auf dessen Wunsch alle ihm gehörenden Dokumente, Depots etc. herauszugeben. Im Übrigen beachtet der SIBA-Broker allfällige Herausgabepflichten, die sich aus dem auf die Brokervereinbarung anwendbaren Recht ergeben.

4.3. Vertraulichkeit und Datenschutz

Art. 19

[1] Soweit der SIBA-Broker von seinem Kunden und vom Versicherer vertrauliche Unterlagen, Mitteilungen und Daten erhält, stellt er sicher, dass unbefugte Dritte darauf keinen Zugriff haben. Die Weitergabe von vertraulichen Mitteilungen und Daten bedarf der ausdrücklichen Einwilligung des Kunden bzw. des Versicherers.

[2] Im Übrigen hält der SIBA-Broker sämtliche anwendbaren gesetzlichen Vorschriften bezüglich des Datenschutzes ein.

4.4. Haftung

Art. 20

[1] Der SIBA-Broker haftet gegenüber dem Kunden für getreue und sorgfältige Geschäftsbesorgung.

[2] Der SIBA-Broker befolgt die aufsichtsrechtlichen Vorgaben betreffend Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung bzw. Stellung einer gleichwertigen Garantie.

5. DIE RECHTSBEZIEHUNG DES SIBA-BROKERS ZUM VERSICHERER

5.1. Entlastung der Versicherer und Vorsorgeeinrichtungen

Art. 21

Der SIBA-Broker kann vor und während der Laufzeit des Versicherungsvertrags auch für den Versicherer verschiedene Dienstleistungen erbringen. Diese führen zu einer Entlastung des Versicherers, der dadurch Personal, administrative Arbeiten und Kosten einsparen kann.

5.2. Zusammenarbeitsvereinbarung

Art. 22 *Abschluss und Inhalt*

[1] Grundlage der Erbringung der Dienstleistungen des SIBA-Brokers zugunsten des Versicherers bildet eine entsprechende Zusammenarbeitsvereinbarung. Diese wird grundsätzlich schriftlich geschlossen. In Anbetracht dessen, dass die genaue rechtliche Qualifizierung der Zusammenarbeitsvereinbarung nicht generell geklärt ist, wirkt der SIBA-Broker darauf hin, dass die jeweiligen Inhalte der Vereinbarung möglichst konkret und umfassend formuliert werden. Im Übrigen gelten – u.U. analog – die massgeblichen gesetzlichen Bestimmungen. Zu beachten sind zudem berufstypische Usanzen.

[2] Der SIBA-Broker achtet darauf, dass die Zusammenarbeitsvereinbarung einerseits die vom SIBA-Broker für den Versicherer zu erbringenden Dienstleistungen und seine Pflichten gegenüber dem Versicherer sowie anderseits die Pflichten des Versicherers gegenüber dem SIBA-Broker regelt. Im Vordergrund steht dabei die Pflicht des Versicherers zur Entschädigung des SIBA-Brokers.

[3] Der SIBA-Broker wirkt darauf hin, dass die Zusammenarbeitsvereinbarung auch eine Klausel enthält, mit welcher der Versicherer ausdrücklich darin einwilligt, dass der SIBA-Broker auch Brokervereinbarungen mit Kunden eingeht bzw. bereits bestehende Brokervereinbarungen fortsetzt.

6. ENTSCHÄDIGUNG DES SIBA-BROKERS

Art. 23 *Honorierung*

[1] Der SIBA-Broker ist entgeltlich tätig.

[2] Der Kunde hat die Wahl, ob die Entschädigung des SIBA-Brokers mittels Courtage, Honorar oder einer Mischform von beidem erfolgen soll.

[3] Die Courtagenentschädigung des SIBA-Brokers durch den Versicherer/Anbieter bildet Teil der Versicherungsprämie bzw. ist in diese als Bestandteil der Kosten eingerechnet. Ihre Höhe wird in aller Regel in der Zusammenarbeitsvereinbarung mit dem Versicherer festgelegt.

[4] Im Falle der Entschädigung des SIBA-Brokers mittels Honorar wird dieses zwischen dem Kunden und dem Broker frei vereinbart. Die Abrechnung erfolgt üblicherweise als Pauschalhonorar oder nach Zeitaufwand. Der SIBA-Broker stellt sicher, dass die entsprechenden Einzelheiten in der Brokervereinbarung spezifiziert werden.

Art. 24 *Bemessung und Wesen der Courtage*

[1] Die Courtage umfasst einen bestimmten Prozentsatz der Versicherungsprämien bzw. – im Bereich der beruflichen Vorsorge – der entsprechenden Beiträge. Der SIBA-Broker stellt sicher, dass die Höhe der Courtage in der Zusammenarbeitsvereinbarung mit dem Versicherer festgelegt wird. Unterbleibt dies, kann der SIBA-Broker – abhängig von der rechtlichen Qualifizierung der konkreten Brokervereinbarung – Anspruch auf die marktübliche bzw. eine angemessene Honorierung haben.

[2] Wirtschaftlich betrachtet entschädigt der Versicherungsnehmer den SIBA-Broker. Der Versicherer leitet die Entschädigung an den SIBA-Broker weiter. Es handelt sich somit um eine originäre Entschädigung.

Art. 25 *Verzicht auf Contingent Commissions*

Der SIBA-Broker verzichtet auf jegliche volumen-, wachstums- oder schadenabhängige Zusatzentschädigungen (Contingent Commissions) des Versicherers.

7. SCHLUSSBESTIMMUNGEN

Art. 26 ***Aufhebung früherer Regelungen***

Mit Inkrafttreten der vorliegenden Berufsstandards wird das «Berufsbild Schweizer Versicherungsbroker und Code of Conduct» vom 29. Oktober 2008 mit Anpassungen vom 21. Januar 2015 aufgehoben.

Art. 27 ***Inkrafttreten***

Die vorliegenden Berufsstandards wurden von der SIBA-Generalversammlung vom 7. September 2020 angenommen. Sie treten sofort nach der Annahme durch die Generalversammlung in Kraft.

Zürich, 7. September 2020

Markus Lehmann,
Präsident

Marco Natoli,
Geschäftsführer