

Rechtliche Rahmenbedingungen 2014: Was bleibt – was kommt?

Nach einer im Jahr 2013 mehr als durchwachsenen Lage für die Vermittler von Versicherungen und Finanzanlageprodukten scheint sich zum Jahreswechsel eine leichte Erholung abzuzeichnen. Das ist auch gut so und zeigt außerdem, dass sich die Vermittler in einem schwierigen Marktumfeld den vertrieblichen Herausforderungen stellen. Worauf sie sich im Hinblick auf die rechtlichen Rahmenbedingungen einzustellen haben, zeigt der nachfolgende Überblick:

Von Dr. Michael Wurdack, Rechtsanwalt bei der Anwaltskanzlei Küstner, v. Manteuffel & Wurdack

§ 34 d WpHG, Mitarbeiter- und Beschwerderegister, § 2 Abs. 10 KWG Haftungsdach

Die KWG-Haftungsdachgeber sind verpflichtet, die sog. vertraglich verbundenen Vermittler (§ 2 Abs. 10 KWG), die sich als selbständige Handelsvertreter unter ein Haftungsdach begeben haben, nach den Regelungen des § 34 d Abs. 1 bis 5 WpHG in das sog. Mitarbeiter- und Beschwerderegister einzutragen. Jede Beschwerde über Anlageberater müssen die Institute ohne Prüfung stets in die Datenbank melden. Bis Ende September 2013 waren das nach Angaben der BaFin rund 9.600 Beschwerden. Auch wenn das in Relation zu weit über 10 Millionen Wertpapierdepots in Deutschland eine überschaubare Zahl sein mag, bleibt also dennoch Optimierungsbedarf. Auch für die Vermittler, die, wie es so schön heißt, unter ein KWG-Haftungsdach „geschlüpft“ sind, vielleicht, weil sie sich den Herausforderungen des § 34 f GewO und der FinVermV (Volltext aller in diesem Beitrag erwähnten Materialien auf www.vertriebsrecht.de) nicht stellen wollten, gibt es Stoff zum Nachdenken. Für Hunderte von „tied agents“ gab es im Herbst 2013 heftige Turbulenzen: Für einige Zeit ruhte der Geschäftsbetrieb eines großen Haftungsdachs mit der Folge, dass die Geschäfte dieser Vermittler nicht weiter bearbeitet werden konnten. Eine solche prekäre Situation verdeutlicht, dass man sich als Vermittler bei der Entscheidung für ein Haftungsdach und dessen Auswahl die Wahl nicht leicht machen sollte, denn: Nach der KWG-Haftungsdachmechanik darf der Vermittler erst unter ein anderes KWG-Haftungsdach „schlüpfen“, wenn sein Vertrag mit dem alten Haftungsdachgeber beendet und dieser ihn aus dem KWG-Register ausgetragen hat. Er kann also nicht, wie sein „Kollege“, der auf der Basis einer § 34 f Gewerbeerlaubnis tätig ist, ohne weiteres wechseln. Mag sein, dass manch ein „tied agent“ nunmehr mit neuem Interesse die Möglichkeiten des § 34 f GewO betrachtet.

§ 34 f GewO und FinVermV, AIFM-UG und KAGB

Nach einem verhaltenen Start der Erlaubnisanträge für § 34 f GewO haben so viele Vermittler das vereinfachte

Erlaubnisverfahren genutzt, dass auf Initiative des DIHK durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) in einem gewerblichen Moratorium des BMWi bis zum 31.12.2013 keine Untersagung oder Bußgelder erfolgten, wenn der Antragsteller bis zum 01.07.2013 einen vollständigen Antrag auf Erteilung der Erlaubnis nach § 34 f GewO im vereinfachten Verfahren gestellt hatte. Bis 30.11.2013 sind 38.650 Erlaubnisse nach § 34 f GewO erteilt worden. Nach der Statistik des DIHK haben fast 100 % der Antragsteller (38.033) die Produktkategorie Nr. 1 (offenes Investmentvermögen) gewählt. Zusätzlich umfassen knapp 30 % der Erlaubnisse (10.800) die Produktkategorie Nr. 2 (geschlossene Investmentvermögen) und nur rund 15 % der Erlaubnisse (6.122) die Kategorie 3 (Vermögensanlagen).

Wer noch Begriffe aus den gewohnten Kategorien wie offener Investmentfonds oder geschlossener Fonds vermisst: Aufgrund des zum 22.07.2013 in Kraft getretenen AIFM-Umsetzungsgesetzes (Alternative Investment Fund Manager) ist das bisherige Investmentgesetz durch das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) ersetzt worden. Die Umsetzung hat bei den Produktkategorien des Erlaubnistatbestands „Finanzanlagenvermittler“ nach § 34 f GewO nicht nur redaktionelle, sondern auch inhaltliche Änderungen gebracht. Für die Anteile an offenen Investmentfonds, nunmehr offenes Investmentvermögen, ergibt sich materiell zwar keine Änderung. Die Einordnung, ob ein geschlossener Fonds unter das KAGB fällt (Kategorie 2) oder nicht (Kategorie 3), ist allerdings schwierig und vom Vermittler bzw. dessen Produktgeber zu treffen. Für in der Vermittlung von geschlossenen Fonds aktive Vermittler ist empfehlenswert, sowohl eine Erlaubnis nach Nr. 2 als auch nach Nr. 3 zu beantragen. Erforderlichenfalls sollte sich der Finanzanlagenvermittler auch mit seiner Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abstimmen.

Fragen zur Möglichkeit einer „Schubladenerlaubnis“ gem. § 34 f GewO für „tied agents“ sind zwischenzeitlich überwiegend geklärt: Eine solche (weil z.B. nur für den Fall des Verlassens eines KWG-Haftungsdachs vorsorglich in der „Schublade“) Erlaubnis ist möglich (und sinnvoll – siehe oben). Solange der Finanzanlagenvermittler über eine „geliehene“ Erlaubnis im Sinne des § 2 Abs. 10 KWG verfügt und in dem KWG-Register vom Haftungsdachgeber eingetragen ist, darf er sich aber

nicht ins Finanzanlagenvermittlerregister eintragen lassen und nicht auf der Grundlage der § 34 f GewO-Erlaubnis tätig werden. Vor vermeintlichen „Ventilösungen“, also der Vermittlung von Produkten außerhalb des KWG-Haftungsdachs unter Hinweis auf eine Erlaubnis nach § 34 f GewO ist zu warnen, da hier unter anderem KWG-Straftatbestände im Raum stehen können.

Die Erlaubnisinhaber, die im Rahmen der Übergangsregelung ihre Sachkunde bis zum 31.12.2014 noch erwerben müssen, sollten unbedingt im Blick haben, dass ein Jahr immer viel zu schnell vorbeigeht! Mit anderen Worten, liegt eine nachgewiesene Sachkunde bis zum Stichtag nicht vor, erlischt die Übergangs-Erlaubnis nach § 34 f GewO mit Ablauf des 31.12.2014 automatisch und damit die Möglichkeit, solche Produkte zu vermitteln. Und Versicherungsunternehmen, die durch Angestellte Investmentvermögen vermitteln, sollten u.a. die Konsequenzen aus der wahrscheinlich zeitnah im Raum stehenden Umsetzung zur Konsultation 05/2013 der BaFin zu diesem Thema ebenfalls im Blick behalten.

FinVermV-Prüfberichte

Seit dem 01.01.2013 gelten für alle Vermittler, die auf der Grundlage der Gewerbeerlaubnis Finanzanlagen vermitteln, die Pflichten der FinVermV. Diese sind nicht nur, was die Beratungs- und Dokumentationspflichten angeht, wesentlich detaillierter als die entsprechenden Pflichten für die Versicherungsvermittlung. Auch im Vergleich zur MaBV müssen deutlich ausgeweitete und zudem mit diversen Ordnungswidrigkeitstatbeständen versehene Aufzeichnungs-, Aufbewahrungs- und Prüfungspflichten der §§ 22 ff. FinVermV erfüllt werden. Der FinVermV-Prüfbericht (bzw. eine Negativerklärung) für das Jahr 2013 müssen der zuständigen Behörde (je nach Bundesland IHK oder Gewerbeamt) bis spätestens zum 31.12.2014 vorgelegt werden. Auch künftig muss der Gewerbebetreibende dieser Verpflichtung ohne gesonderte vorherige Aufforderung nachkommen. Geschieht das nicht, nicht richtig, nicht vollständig oder nicht rechtzeitig, drohen Bußgeld (§ 26 Abs. 1 Nr. 14 FinVermV, § 144 Abs. 2 Nr. 6, Abs. 4 GewO: 5000 Euro), Zwangsgeld und Gefahr der Unzuverlässigkeit (Widerruf der Erlaubnis nach § 34 f GewO). Das Ganze ist also kein Spaß, zumal es keine Bagatell- oder Billigkeitsgrenze gibt. Bereits bei nur einer Anlagevermittlung und/oder-Beratung ist ein Prüfungsbericht zu erstellen. Und, was viele Praktiker verkennen, die Verpflichtung zur Abgabe eines Prüfungsberichts ist unabhängig davon, ob ein Umsatz erzielt wurde. Es genügt bereits die erfolglose Beratung oder Vermittlung! Auch eine Verkaufsempfehlung ist, wie im WpHG, eine Beratungsleistung und damit prüfpflichtig. In all diesen Fällen ist eine bloße Negativerklärung nicht ausreichend.

Prüfer können neuerdings nicht nur Wirtschaftsprüfer und vereidigte Buchprüfer, sondern auch Steuerberater und Rechtsanwälte sein. Empfehlung ist, sich rechtzeitig um die Erstellung eines Prüfungsberichts zu kümmern.

Aufgrund des umfangreicheren Prüfungsstoffs und der neuen, noch zu entwickelnden Prüfungsstandards ist zu erwarten, dass ein Prüfauftrag auf den letzten Drücker nicht rechtzeitig (Bußgeld!) umgesetzt werden kann. Zur Zeit wird die Möglichkeit diskutiert, dass sich ein Gewerbebetreibender unter bestimmten Voraussetzungen (z.B. zentrale Vertriebsvorgaben, Ausschließlichkeit, vom Obervermittler vorgegebener strukturierter Beratungsprozess et cetera) auch auf einen Prüfungsbericht (Sammelprüfung) seines Obervermittlers berufen kann.

Umgang mit Beratungs- und Dokumentationspflichten, Beweislast und Haftung

Aufsichtsrechtlich gestiegen sind wie gesagt u.a. die Anforderungen an Beratung und Dokumentation, insbesondere zur anlagegerechten (Anlagevermittler) und anlegergerechten (Anlageberater) Information des Kunden. Auch für die „bloße“ Anlagevermittlung besteht die Verpflichtung gemäß § 16 Abs. 2 FinVermV, Informationen über Kenntnisse und Erfahrungen des Anlegers einzuholen, soweit das für die Beurteilung der Angemessenheit der Anlage erforderlich ist. Ferner muss darauf hingewiesen werden, wenn die gewünschte Anlage für den Anleger nicht angemessen oder eine Beurteilung der Angemessenheit nicht möglich ist oder nicht vorgenommen wird. Weitere Pflichten gelten für die Anlageberatung (Abgabe einer persönlichen Empfehlung zum Erwerb einer bestimmten Finanzanlage) u.a. gemäß § 16 Abs. 1 FinVermV, die in der Praxis der Regelfall ist. Einzuholen sind z.B. Informationen zu Anlagezielen und finanziellen Verhältnissen, um die Geeignetheit der Anlage an den persönlichen Gegebenheiten des Anlegers überprüfen zu können.

Diese Punkte sind nur ein kleiner Ausschnitt der umfangreichen Pflichten des Finanzanlagevermittlers. Sie dürften sich in der Regel nur mit EDV-Unterstützung erfüllen und dokumentieren lassen, man denke nur an die Erstellung und Pflege von Kundenprofilen, an Plausibilitätsprüfungen oder Zuordnung von Risikoklassen, unter Umständen gestaffelt je nach Depot. Solche aufsichtsrechtlichen Pflichten bestehen ebenfalls im WpHG und damit für „tied agents“ und deren Haftungsdachgeber. Zwar hat der BGH in einer aktuellen Entscheidung (17.09.2013 – XI ZR 332/12 – alle Entscheidungen ebenfalls im Volltext auf www.vertriebsrecht.de) zu § 31 WpHG zusammengefasst ausgeführt: Hat der nationale Gesetzgeber ausschließlich aufsichtsrechtliche Regelungen beabsichtigt, kommen zivilrechtliche Sanktionen bei Verstößen gegen Aufsichtsrecht selbst dann nicht in Betracht, wenn die zu Grunde liegende EU-Richtlinie auch den Verbraucherschutz bezweckt. Die zivilrechtlichen Anforderungen an Anlagevermittlung und Anlageberatung sind aber durch die Rechtsprechung im Laufe der letzten Jahre bereits ähnlich den aufsichtsrechtlichen Vorgaben konkretisiert worden. Das zeigt ein vergleichender Blick in z.B. die aufsichtsrechtlichen Maßgaben der Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten des vierten Abschnitts der FinVermV. Deshalb wie „alle Jahre wieder“ auch diesmal unser Appell: Dokumentation ist

Handwerkszeug. Gut geübter und unangestrenzter Umgang damit, insbesondere mit entsprechenden Tools in Vorbereitung und Kundengespräch (auch als Checkliste) unterstützt und erleichtert die sachkundige Beratung. Der professionelle Umgang mit und Archivierung der Dokumentation (mindestens zehn Jahre!) erleichtert zudem nicht nur dem Prüfer die nach der FinVermV zu leistende Arbeit und spart so Kosten. Sie bringt auch zusätzliche Sicherheit vor einer Haftung. Weiterhin kann nur dringend vor der (durchgehenden) Verwendung von EDV-Textblöcken oder schlichten Ankreuzlösungen bei der Darstellung von Beratungssituationen gewarnt werden. Die Rechtsprechung ist sehr kritisch.

Wegen der häufig im Haftungsprozess streitigen Abgrenzung zwischen „bloß Vermittlung“ und „schon Beratung“ gehört es zum Risikomanagement, selbst bei der bloßen Vermittlung einer Finanzanlage ein beispielsweise dann auch so bezeichnetes Vermittlungsprotokoll zu erstellen. Es mehren sich obergerichtliche Entscheidungen, wonach bei fehlender oder fehlerhafter Dokumentation eine tatsächliche Vermutung für einen Beratungsfehler besteht (so z.B. OLG Saarbrücken, 04.05.2011 Az: 5 U 502/10 – 76; OLG Karlsruhe, 15.09.2011 Az: – 12 U 56/11; 15.01.2013 Az: 12 U 121/12). Interessant ist, was gleich zweimal im aktuellen Koalitionsvertrag zu lesen steht: „Das in der finanziellen Anlageberatung verwendete Beratungsprotokoll werden wir im Hinblick auf die praktikable Handhabung überprüfen und mit Verbesserungen für Anleger weiterentwickeln.“ Ob die Kunden eine solche Weiterentwicklung, also noch mehr Papier, wirklich wollen?

§ 34 b GewO, HANlBG, Honorarberatung

Zum Thema Honorarberatung findet sich ebenfalls gleich zweimal im Koalitionsvertrag folgender Text: „Wir werden die Einführung der Honorarberatung als Alternative zu einer Beratung auf Provisionsbasis für alle Finanzprodukte vorantreiben und hohe Anforderungen an die Qualität der Beratung festlegen. Die Berufsbezeichnungen und Ausbildungsstandards der Berater auf Honorarbasis werden weiterentwickelt.“ Erkennbar soll die Honorarberatung nicht nur auf Finanzanlagen beschränkt bleiben. Immerhin scheint sich in Deutschland die Erkenntnis durchgesetzt zu haben, dass ein Verbot der Beratung auf Provisionsbasis keinen Sinn macht, weil dann bestimmte Kundenkreise nicht mehr beraten werden.

Das noch von der alten Bundesregierung auf den Weg gebrachte Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honorar-anlageberatungsgesetz = HANlBG) tritt am 01.08.2014 in Kraft. Es sieht eine Honorarberatung vor, und zwar nach Maßgabe des WpHG (§ 33 Abs. 3 a WpHG = Honorar-Anlageberatung,) oder auf der Basis der GewO (§ 34 h GewO = Honorar-Finanzanlagenberater) mit jeweiligem WpHG- bzw. Gewerbe-Register. Der Honorarberater wird ausschließlich vom Kunden vergütet und ist verpflichtet, Zuwendungen von Produktgebern unverzüglich und ungemindert an den

Kunden auszukehren. Wird eine Honorarberatung (mit Vermittlungsbefugnis) erbracht, ist im Sinne einer „Entweder-Oder-Lösung“ aber eine Vermittlungstätigkeit auf Basis des § 34 f GewO ausgeschlossen. Sollte sich ein Gewerbetreibender für die Honorar-Finanzanlagenberatung im Sinn des § 34 h GewO entscheiden, muss er auf eine begrifflich saubere Kennzeichnung seiner Tätigkeit achten, deren Berufspflichten übrigens in der FinVermV geregelt werden. Gemäß § 36 d WpHG ist der „Honorar-Anlageberater“, als Bezeichnung geschützt und bei unerlaubter Verwendung bußgeldbewehrt.

§ 34 i GewO?

Das Alphabet hat ja viele Buchstaben und vermutlich wird es in absehbarer Zeit einen § 34 i GewO geben, der den bisherigen § 34 c GewO für den Bereich der Darlehensvermittlung ersetzen wird. Auslöser ist ein kommender Richtlinienvorschlag der EU über Wohnimmobilienkreditverträge. Er sieht auch Neuerungen für die berufsrechtlichen Regelungen von Kreditvermittlern vor, unter anderem, dass Kreditvermittler und ihre Mitarbeiter angemessene Kenntnisse und Fähigkeiten zu den Kreditprodukten und den diesbezüglichen Beratungsdienstleistungen haben, Verpflichtungen des Vermittlers, Provisionshöhe oder andere Anreize, die vom Kreditgeber oder Dritten für seine Dienstleistungen gezahlt werden, offenzulegen und auf vom Verbraucher verlangte Gebühren hinzuweisen. Auch die Dokumentation der Beratungsdienstleistungen sowie die Unterscheidung zwischen gebundenen und ungebundenen Vermittlern ist vorgesehen, ferner die Möglichkeit, die Verwendung von Begriffen wie „Berater“ o.ä. zu verbieten, wenn die Tätigkeit durch einen gebundenen Vermittler angeboten wird.

All das klingt vertraut, wenn man die gewerberechtlichen Regelungen im Bereich der Versicherungs- und Finanzanlagenvermittlung betrachtet. Ähnliches dürfte für die Darlehensvermittlung mit einem dann wohl mit § 34 i GewO bezeichneten Erlaubnistatbestand und entsprechender Verordnung zu Verhaltenspflichten zu erwarten sein.

IMD2/MIFID2/PRIP-KID

Bekanntlich gestaltet sich die Überarbeitung der EU-Versicherungsvermittler-Richtlinie mehr als schleppend (IMD2). Sie wird frühestens, wenn überhaupt, 2016 in nationales Recht umgesetzt werden. Dennoch ist keine Entwarnung angesagt. Zum einen dürfte die Verabschiedung der Finanzmarktrichtlinie (MiFID2) deutlich schneller erfolgen. Der MiFID2-Entwurf sieht ein Provisionsverbot für Berater vor, die sich als unabhängig bezeichnen.

Zum anderen ist die sog. PRIP-KID Verordnung (Packaged Retail Investment Products – Key Information Document) in der Pipeline. Für sie hat das EU-Parlament am 20.11.2013 einen Entwurf verabschiedet, der für Versicherungs- und Finanzanlageprodukte gleichermaßen gelten soll. Weiter als der IMD2-Ansatz würde sie nicht nur fonds- und indexgebundenen Renten- und Lebensversicherungen,

sondern auch die klassische Lebensversicherung erfassen. Vorgesehen ist das sog. KID (Key Information Document) mit klaren und verständlichen Informationen (u.a. mit deutlich lesbarer Schriftgröße!) auf zwei Din-A-4-Seiten über das Produkt, u.a. unter Ausweis der Risiken. Zusätzlich zum KID soll der Kunde ein Beiblatt (Annex) erhalten. Darin müssen neben dem Namen des Vermittlers u.a. Kosten und Provisionen sowie andere Leistungen ausgewiesen werden, die der Vermittler für den Verkauf erhält. Ob das alles so kommt, insbesondere, was am Ende des sogenannten Trilog, des EU-Gesetzgebungsverfahrens unter Beteiligung der Kommission, des Europäischen Parlaments und des Rats der EU stehen wird, ist noch offen. Dennoch ist die Tendenz schon jetzt klar: Regulatorisches Ziel ist ein einheitlicher Verbraucherschutz für Anlageprodukte, ob im Versicherungsmantel oder als Finanzanlage.

Zivilrechtlich hat man dieses Ziel schon länger im Blick. So hat z.B. das OLG Karlsruhe in seiner Entscheidung vom 15.09.2011 (Az: – 12 U 56/11) der Kundin Schadenersatzsprüche aus einer fehlerhaften Honorarberatung zu einer Nettopolice für eine fondsgebundene Lebensversicherung nach einem „Finanzcheck“ zugesprochen. Das OLG Nürnberg hat am 28.09.2013 (Az: 8 U 1254/13) entschieden (vgl. auch die Clerical Medical Entscheidungen des BGH vom 11.07.2012), dass eine Versicherungs-AG aus Lichtenstein die über einen Makler vertriebene fondsgebundene Lebensversicherung wegen fehlerhafter Anlageberatung rückabwickeln müsse, nachdem vom eingezahlten Einmalbetrag in Höhe von € 80.000,00 am Stichtag gerade einmal rund € 4.000,00 verblieben waren.

Verhaltenskodex Vertrieb (GDV), Verbändekodizes, Beschwerdemanagement und Incentives (BaFin)

Die weitere Finanzmarktregulierung sowie mit hoher Öffentlichkeitswirkung aufgedeckte Unregelmäßigkeiten im Vertrieb haben zur Erweiterung des GDV Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten geführt, der am 01.07.2013 in Kraft getreten ist. Seither haben über 150 Versicherungsunternehmen ihren Beitritt erklärt, 2014 werden zahlreiche weitere Unternehmen folgen. Der GDV-Verhaltenskodex Vertrieb umfasst 11 Punkte, wobei nicht nur die Ziffer 3 (Compliance), die Ziffer 8 (Vermittlerqualifikation/Weiterbildung), die Ziffer 9 (Zusatzvergütung Makler) und die Ziffer 11 (Verbindlichkeit und Evaluierung des Kodex) intensive Auswirkungen auf den Vertrieb haben dürften.

Wie zu hören ist, hat die weit überwiegende Mehrzahl der 2013 beigetretenen Unternehmen die „einfachere“ Variante der Angemessenheitsprüfung (weitere Variante: Wirksamkeitsprüfung) gewählt. Die Unternehmen, die im Jahr 2014 beitreten, werden sicherlich von den Erfahrungen der „Frontrunner“ aus der Umsetzung des Kodex sowie den Praxiserfahrungen der Wirtschaftsprüfer profitieren. Durchaus nachvollziehbar sind Diskussionen, wie Mehrfachagenten und Makler, die über eine Vielzahl von Anbindungen verfügen, sich hinsichtlich der entsprechen-

den Vielzahl von unternehmensindividuellen Umsetzungen des Verhaltenskodex für den Vertrieb (mit jeweiligen Compliance Management Systemen) positionieren sollen. Hinzu kommt, dass auf Grund der Sachwalterstellung des Maklers die Einflussmöglichkeiten von Versicherern (mehr als) begrenzt sind. Als Hilfe für die Marktteilnehmer haben deshalb die Verbände BVK, VDVM, VGA und VOTUM jeweils Verbändekodizes für Compliance und Verhaltensregelungen erarbeitet, die mit den Anforderungen des GDV-Verhaltenskodex kompatibel sein sollten. Auf dessen Verbindlichkeit kann sich der Versicherungsvermittler z.B. gegenüber seinem jeweiligen Verband verpflichten. Das ermöglicht den Versicherungsunternehmen, eine Zusammenarbeit mit diesen Vermittlern im Sinne des Kodex zu akzeptieren. Auch nicht organisierten Vermittlern können die soeben angesprochenen Kodizes der Verbände Hilfestellung geben, diesen Compliance- und Verhaltensregeln entsprechende eigene Regularien aufzustellen und deren Verbindlichkeit gegenüber den Produktpartnern zu erklären. Das dürfte für die vom Versicherungsunternehmen vorzunehmende Prüfung der Kompatibilität mit dem GDV-Kodex hilfreich sein.

Auch die BaFin war nicht untätig. Sie hat, wie im Frühjahr 2013 angekündigt, die Leitlinie der EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority = Europäische Aufsichtsbehörde für Versicherungen und betriebliche Altersvorsorge) zur Beschwerdebearbeitung durch Versicherungsunternehmen im September 2013 mit der BaFin-Sammelverfügung: „Beschwerdemanagementfunktion und -bearbeitung bei Versicherungsunternehmen“ und das Rundschreiben 3/2013 (VA) – „Mindestanforderungen an die Beschwerdebearbeitung durch Versicherungsunternehmen“ umgesetzt. Damit wird das Rundschreiben 9/2007 (VA) konkretisiert. Das Beschwerdemanagementsystem soll auch die Einflussmöglichkeiten der Gesellschaften nutzen, um über Beschwerden Kenntnis zu erlangen, die bei den gebundenen Vermittlern im Sinne des § 34 d Abs. 4 GewO eingehen. So soll die BaFin auch über dieses Beschwerdeaufkommen informiert werden. Soweit sich die Vermittler mit eigener Erlaubnis (noch) nicht angesprochen fühlen. Es ist schon ein EIOPA-Vorschlag für Leitlinien zur Beschwerdebearbeitung durch Versicherungsvermittler in der Pipeline.

Der Verhaltenskodex Vertrieb wird übrigens im BaFin-Journal November 2013 im Beitrag „Incentives im Vertrieb: Empfehlungen der BaFin für einen besseren Verbraucherschutz“ ausdrücklich angesprochen. Der Beitrag enthält eine Empfehlungsliste von Maßnahmen, die aus Sicht der BaFin von den Versicherern bei der Vertriebssteuerung gegenüber allen Arten des Vertriebs, auch bei eigenen Mitarbeitern, beachtet werden sollen. Genannt werden z.B. die Erstellung von Richtlinien und Definition von Verantwortlichkeiten für Incentives oder auch deren Organisation und Abrechnung. Die Überprüfung der Maßnahmen, so die Vorstellung der BaFin weiter, solle durch das Risikomanagement, die interne Revision oder den Compliance-Beauftragten erfolgen. Fazit: Also, es gibt viel zu tun! Viel Erfolg für das Jahr 2014! ■