



# Rechtliche Rahmenbedingungen: Was bleibt – Was kommt?

Die Vertriebsstimmung der unabhängigen Vermittler (AssCompact TRENDS III/2017) ist relativ stabil. Allerdings trägt die weitere Verschärfung der rechtlichen Rahmenbedingungen nicht zur Verbesserung der Stimmungslage bei. Einige der Gründe dafür sowie Hinweise und Praxistipps, worauf sich die Vermittler einzustellen haben, zeigt der folgende Überblick.

**D**as EU-Parlament hat die Kommission im Zusammenhang mit den beiden Delegierten Verordnungen (D VO) aufgefordert, den Geltungsbeginn der IDD auf den 01.10.2018 zu verschieben, unter Beibehaltung der Umsetzungsfrist 23.02.2018. Ob deshalb das in Deutschland bereits verabschiedete und zu einem kleinen Teil bereits in Kraft getretene IDD-Umsetzungsgesetz nicht am 23.02.2018 in Kraft treten wird, erscheint angesichts der aktuellen politischen Situation zumindest zweifelhaft. Unabhängig davon ist das Gebot der Stunde, sich als Vermittler vorzubereiten, seine Prozesse zu ergänzen und zu optimieren, unter anderem für den Vertrieb der Produkte in Zielmärkten, Erstinformation, Beratung und Vergütung sowie Qualifikation. Dazu genügt es nicht, sich „nur“ mit kommenden deutschen gesetzlichen Neuregelungen und der bislang im Entwurf vorliegenden Neufassung der VersVermV zu beschäftigen.

Auch die beiden Delegierten Verordnungen sind für Versicherungsvermittler unmittelbar nach Inkrafttreten verbindlich. Es handelt sich dabei um die Verordnungen Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Produkte an Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber (C(2017) 6218) sowie für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten ergänzende Regelungen zu Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln (C(2017) 6229). Erwähnt sei noch, dass ab dem 01.01.2018 die Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP-Verordnung) gilt, wonach vor Abgabe der Vertragserklärung Basisinformationsblätter (KID = Key Information Documents) zu übergeben sind.

## Produktvertriebsvorkehrungen/Zielmärkte

Versicherungsvermittler müssen gemäß § 14 Abs. 1 VersVermV-E sowie Kapitel III D VO „Lenkungsanforderungen für Versicherungsvertreiber“ durch Produktvertriebsvorkehrungen (Art. 10 D VO) sicherstellen, dass sie sämtliche Informationen zum Produktfreigabeverfahren bei den Herstellern einholen, die erforderlich sind, um das Produkt sowie den ermittelten Zielmarkt zu verstehen und das Produkt im besten Interesse der Kunden zu vertreiben, damit ihre Vertriebsstrategie der vom Hersteller aufgestellten und dem von ihm

ermittelten Zielmarkt entspricht. Der Vertreter muss seine Vorkehrungen für den Produktvertrieb in einem schriftlichen Dokument festlegen, das er den betreffenden Mitarbeitern zur Verfügung zu stellen hat. Artikel 10 D VO sieht außerdem regelmäßige Überprüfungen und erforderlichenfalls Anpassungen der Produktvertriebsvorkehrungen vor. Zudem legt Artikel 11 D VO Unterrichtungspflichten gegenüber dem Hersteller bei Fehlentwicklungen fest. Artikel 12 D VO verpflichtet die Vermittler, ihre Maßnahmen für die Produktvertriebsvorkehrungen zu dokumentieren, zu Prüfzwecken aufzubewahren und den zuständigen Behörden auf Verlangen zur Verfügung zu stellen. Diese Verpflichtungen gelten für alle Versicherungsprodukte.

Als Praxistipp ist dringend zu empfehlen, sich standardisierte Verfahren zur Einholung der Informationen von den Produktherstellern, deren Dokumentation sowie der Dokumentation der eigenen Produktvertriebsvorkehrungen und deren Überprüfung einzurichten. Ergänzt sei noch, dass Vermittler, die lediglich bestehende Versicherungsprodukte anpassen, nach Artikel 3 Abs. 3 D VO nicht als Hersteller von Versicherungsprodukten gelten.

## Erstinformation

§ 15 VersVermV-E erweitert die statusbezogenen Informationspflichten, so dass die Erstinformation zu überarbeiten ist, auch um Bußgelder nach § 26 Abs. 1 Nr. 3 VersVermV-E zu vermeiden. Der Versicherungsvermittler muss künftig

u. a. mitteilen, dass er eine Beratung anbietet, die Art der Vergütung, die er im Zusammenhang mit der Vermittlung erhält und ob diese direkt vom Kunden zu zahlen oder als Provision oder sonstige Vergütung in der Prämie enthalten ist. Zudem ist anzugeben, ob er als Vergütung andere Zuwendungen oder Kombinationen von Vergütungen erhält, § 15 Abs. 1 Nr. 4 bis Nr. 8 VersVermV-E.

Breibt der Vermittler eine Website, über die er Versicherungsprodukte vermittelt oder Vergleiche (vgl. § 34d Abs. 1 S. 4 Nr. 2 GewO-neu, § 16 Abs. 2 VersVermV-E) anbietet, muss die Erstinformation ebenfalls beim ersten geschäftlichen Kontakt übermittelt werden. „Nachlässigkeiten“ sind schon nach aktuellem Stand keine Lappalie, sondern ein abmahnfähiger Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht, wie das „Check24“- Urteil des OLG München vom 06.04.2017 zeigt (Az.: 29 U 3139 – alle Urteile und Materialien auf [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de)).

Die bloße Abrufbarkeit der Erstinformation von einer Internetseite genügt nicht. Es ist Aufgabe des Versicherungsvermittlers, sie dem Versicherungsnehmer in Textform zu übermitteln. Als Alternative zur Übermittlung schlägt das OLG München zum Beispiel einen obligatorischen Download vor, ohne den der Vermittlungsvorgang nicht fortgesetzt werden kann.

## Beratung

Das OLG München hat in Sachen Check24 ferner festgehalten, dass eine Vermittlung über Webseiten ohne Befragung und situationsbedingte Beratung ebenfalls einen abmahnfähigen Wettbewerbsverstoß gegen vorvertragliche Verhaltenspflichten des Vermittlers (§ 61 VVG) darstellt. Daran ändert sich auch künftig nichts, sodass Vermittler, die über ihre Website Versicherungen vertreiben, einen entsprechenden Beratungsprozess auf ihrer Website implementieren müssen, um Abmahnungen oder Haftungsfällen vorzubeugen. Zwar ist künftig ein Beratungsverzicht in Textform möglich, § 61 Abs. 2 VVG-neu. Dringend abzuraten ist allerdings davon, einen solchen Beratungsverzicht standardisiert auf der Vermittlerwebsite „einzubauen“.

## Pflichten zur Information und Beratung bei Versicherungs(anlage)produkten

Einiges Neues steckt für alle Vermittler in der Verweisung in § 59 Abs. 1 VVG-neu, wonach die §§ 1a, 6a, 7a, 7b und 7c VVG-neu für Versicherungsvermittler entsprechend gelten. Versicherungsvermittler und Versicherer müssen künftig und für alle Versicherungsprodukte bei ihrer „Vertriebstätigkeit gegenüber Versicherungsnehmern stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln“; § 1a Abs. 1 VVG-neu. Die Neuregelungen zu Einzelheiten der Auskunftserteilung (§ 6a VVG-neu) und zu Informationspflichten bei Querverkäufen (§ 7a VVG-neu) betreffen ebenfalls alle Versicherungsprodukte. Die Pflichten zur Information bei Versicherungsanlageprodukten (§ 7b VVG-neu), Befragung und Beurteilung sowie Berichtspflichten (§ 7c VVG-neu) sollen den Beratungsprozess dem der Finanzanlageprodukte anpassen. Deshalb werden Vermittlern mit einer Erlaubnis nach § 34f GewO die Neuerungen, wie zum Beispiel die Beurteilung der Geeignetheit von Versicherungsanlageprodukten, bekannt vorkommen.

Bei einer Beratung sind Informationen über Kenntnisse und Erfahrungen des Versicherungsnehmers sowie dessen finanzielle Verhältnisse und Anlageziele einzuholen. Danach ist zu prüfen, ob das Produkt den Anlagezielen des Kunden entspricht, die finanziellen Risiken entsprechend den Anlagezielen tragbar sind und der Kunde mit seinen Kenntnissen und Erfahrungen die Risiken verstehen kann. Artikel 9 konkretisiert die zur Beurteilung der Geeignetheit einzuholenden Informationen, zum Beispiel über Herkunft und Höhe des Einkommens, Vermögenswerte, Anlagen und Immobilienbesitz sowie regelmäßiger finanzieller Verpflichtungen. Es dürfen nur passende Produkte empfohlen werden. Die Geeignetheitserklärung ist dem Kunden vor Vertragsabschluss zur Verfügung zu stellen, § 7 Abs. 5 VVG-neu, Art. 14 D VO.

Auch die Regelungen zur stets durchzuführenden Angemessenheitsprüfung in § 7c Abs. 2 VVG-neu erinnern an die Regelungen in § 16 Abs. 2 FinVermV und werden durch Art. 15 und 17 D VO mit den dazu beim Kunden einzuholenden Informationen konkretisiert. Es erscheint zweifelhaft, ob die Anlegerprofilierung, die u. a. eine Zuordnung der Produktrisikoklassen zu der Risikotragfähigkeit des Versicherungsanlegers bei der Produktempfehlung abdecken muss, künftig noch „per Hand“ erfolgen sollte. Praxistipp: sich durch Softwarelösungen, die Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfungen anbieten, unterstützen lassen. Die Software muss als „Nebenprodukt“ gleichzeitig eine Dokumentation des Beratungsprozesses inklusive der Geeignetheitserklärung liefern, zumal diese gemäß Artikel 19 D VO aufzubewahren ist und gemäß § 7c Abs. 5 VVG die erbrachten Beratungsleistungen, die berücksichtigten Präferenzen, Ziele und andere kundenspezifische Merkmale auszuweisen hat. ▶

Vermittler sollten sich durch Softwarelösungen bei den Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfungen unterstützen lassen.

## Vergütungen und Interessenkonflikte

§ 14 Abs. 2 VersVermV-E regelt (vgl. § 48a Abs. 1 VAG-neu für Versicherungsunternehmen): „Der Gewerbetreibende darf seine Beschäftigten nicht in einer Weise vergüten oder bewerten, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse der Versicherungsnehmer zu handeln, kollidiert. Der Gewerbetreibende darf keine Vorkehrungen durch die Vergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen, durch die Anreize für ihn selbst oder seine Angestellten geschaffen werden könnten, einem Versicherungsnehmer ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl er ein anderes, den Bedürfnissen des Versicherungsnehmers besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnte.“ Ergänzt wird das durch Regelungen für Versicherungsanlageprodukte zu Vergütung in § 19 VersVermV-E sowie zu Vermeidung und Offenlegung von Interessenkonflikten in § 18 VersVermV-E (vgl. für Versicherungsunternehmen § 48a Abs. 2 ff. VAG-neu) und die im Entwurf noch allgemeine Verweisung auf die entsprechende Delegierte Verordnung.

Die Artikel 3 bis 8 D VO ergänzen weitere Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln, so zur Ermittlung von Interessenkonflikten, schriftlicher Festlegung angemessener Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten und deren Umsetzung sowie deren Offenlegung grundsätzlich nur als letztes Mittel, Aufzeichnungspflichten und mindestens jährliche Überprüfung der festgelegten Grundsätze. Dabei dürfte Art. 5 Abs. 2 D VO für die Entwicklung angemessener alternativer

Verfahren und Maßnahmen gerade für kleine und mittlere Vermittlerbetriebe wichtig sein, sofern die Verfahren und Maßgaben des

Bei Vergütungs-, Boni- und Aufstiegssystemen sollte man laufende Vergütungen oder qualitative Komponenten, wie Stornoquoten, berücksichtigen.

Art. 5 für die Größe und Tätigkeiten des Versicherungsmittlers nicht passen. Art. 8 Abs. 2 D VO enthält Bewertungskriterien für nicht abschließende Anreiztypen, die das Risiko von nachteiligen Auswirkungen gegenüber Kunden erhöhen, wie zum Beispiel, dass ein Anreiz ein(e) Angebot/Empfehlung eines Produkts fördert, obwohl ein anderes Produkt besser den Bedürfnissen des Kunden entspricht oder der Anreiz qualitative Kriterien nicht berücksichtigt.

Negativ bewertet sind auch variable oder an Zielerreichungen gebundene Schwellen oder andere Erhöhungsmechanismen, die bei Erreichung von Verkaufszielen ausgelöst werden. Die BaFin hat außerdem angekündigt, das Vermittlerrundschreiben 10/2014 (VA) zu überarbeiten, u. a. zu ihren Erwartungen zur Provisionsgestaltung und zu Vertriebsanreizen, möglicherweise auch zur Höhe von Abschlussprovisionen. Praxistipp: Bei den Vergütungs-, Boni- und Aufstiegssystemen sowohl der Produktpartner als auch der eigenen Vertriebspartner oder Angestellten sollte man sich von Verkaufszielen und quantitativen Anreizsystemen verabschieden und ergänzend laufende Vergütungen oder qualitative Komponenten, wie zum Beispiel Stornoquoten, einbauen. Dabei ist auf einfache Hand-

habbarkeit und gute Nachvollziehbarkeit zu achten. Unterschiedliche Vergütungssätze für vergleichbare Produkte, wie sie auch künftig bei Maklern und Mehrfachagenten noch vorkommen werden, führen zu besonderen Herausforderungen bei möglichen Offenlegungspflichten. Deshalb muss u. a. die Geeignetheitsprüfung hier besonders detailliert dokumentiert werden, um die Herleitung des am besten für den Kunden passenden Produkts unabhängig von Vergütungsanreizen als Ergebnis der Beratung nachvollziehbar darzustellen, zumal die Empfehlung eines ungeeigneten Versicherungsanlageproduktes eine bußgeldbewehrte Ordnungswidrigkeit darstellt, § 147c Abs. 1 Nr. 2 GewO-neu.

## Fortbildungspflicht auch für Beschäftigte

§ 7 VersVermV-E enthält Regelungen zu der gem. § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO-neu vorgesehenen Fortbildungspflicht von 15 Stunden pro Kalenderjahr (2018 12,5 Stunden), auch wenn über Einzelheiten, wie zum Beispiel die Lernerfolgskontrolle, noch diskutiert wird. Sie betrifft Vermittler und bei Vermittlung (Achtung: weit gefasster Vermittlungsbegriff – § 34d Abs. 1 GewO-neu: „Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadensfall!“) oder bei Beratung mitwirkende Beschäftigte. Praxistipp für Vermittler mit eigener Erlaubnis: Struktur einrichten, die Weiterbildungsmaßnahmen in die eigenen betrieblichen Abläufe „eintaktet“, die Nachweise (auch) in den Personalakten nachhält und, zum Beispiel durch Ermächtigung von „gut beraten“ zur Weitergabe gewährleistet, dass die entsprechenden Erklärungen gemäß Anlage 4 der VersVermV-E gegenüber der IHK fristgerecht zum 31.01. des Folgejahres abgegeben werden, um Bußgelder, § 26 Abs. 1 Nr. 1 und 2 VersVermV-E, zu vermeiden.

## Anforderung an Beratungen und Dokumentation steigt weiter

Nach ständiger Rechtsprechung führen lückenhafte oder fehlende Dokumentationen zu Beweiserleichterungen im Haftungsprozess bis hin zur Beweislastumkehr. Der BGH hat in seiner Entscheidung vom 05.04.2017 (Az.: IV ZR

437/15) für Versicherungsanlageprodukte auf die von ihm entwickelten Grundsätze zur anlage- und anlegergerechten Beratung hingewiesen. Praxistipp: professioneller Umgang mit und Archivierung der Dokumentation/Geignetheitserklärung für mindestens zehn Jahre und mehr. Art. 19 D VO fordert für Versicherungsanlageprodukte die Aufbewahrung mindestens für die Dauer der Geschäftsbeziehung zwischen dem Versicherungsvermittler bzw. Versicherungsunternehmen und dem Kunden, und zwar auf einem Datenträger, der jegliche Veränderungen (= Manipulationen) leicht feststellbar macht!

## Beschwerdebearbeitung

Mit § 17 VersVermV-E werden für Vermittler mit eigener Erlaubnis Regularien für die Beschwerdebearbeitung eingeführt, die bei größeren Betrieben auch die Einsetzung einer Beschwerdemanagementfunktion umfasst. Leitlinien sind nach vorab festgelegten Kriterien zu dokumentieren und Informationen über das Verfahren der Beschwerdebearbeitung zu veröffentlichen. Über die Verpflichtung, am Streitschlichtungsverfahren teilzunehmen, wird noch diskutiert.

## Erfreulich: Mischmodelle für Vergütung weiter zulässig

Wie wichtig die Arbeit von Interessenvertretungen ist, belegt, dass das im Gesetzgebungsverfahren zunächst für Makler und Vertreter vorgesehene Honorarannahmeverbot vom Tisch ist. Damit sind von Maklern, aber auch von Vertretern mit höchstrichterlicher Billigung praktizierte Modelle der Erfolgsvergütung durch Privatkunden bei der Vermittlung von Nettotarifen weiterhin zulässig. Sie erfordern aber nach der höchstrichterlichen Rechtsprechung (vgl. LG Köln vom 14.02.2017 Az.: 11 S 250/15 zu BGH-Urteilen) erhöhte Transparenz und Aufklärung gegenüber dem Kunden sowie nach § 15 VersVermV-neu Berücksichtigung in der Erstinformation.

Wie bisher dürfen Makler zudem Honorar-Versicherungsberatung, beschränkt auf Firmenkunden und Belegschaftsgeschäft, erbringen. Ob der in § 34d Abs. 2 GewO-neu eingeführte „Honorar-Versicherungsberater“, der neben der Bera-

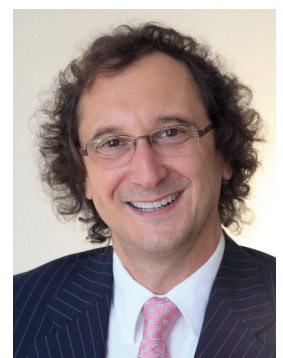
tung künftig auch vermitteln kann, an Bedeutung gewinnt, erscheint weiter fraglich. Bei Bruttotarifen trifft ihn ein „Durchleitungsgebot“ der einkalkulierten Zuwendungen mit einer korrespondierenden Verpflichtung in § 48c VAG-neu für Versicherungsunternehmen. Das Provisionsabgabeverbot (§ 48b VAG seit 29.07.2017 in Kraft; § 34d Abs. 1 GewO-neu geplant 23.02.2018) lässt gemäß § 48b Abs. 4 VAG-neu eine Provisionsabgabe nur zu, sofern diese „zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird“. Das Geld soll also nicht in die Hände des Kunden gelangen, womit die bisherigen Provisionsabgabemodelle so nicht mehr haltbar sind.

## §§ 34i und f GewO/FinVermV

Das IDD-Umsetzungsgesetz hat bereits mit Wirkung zum 29.07.2017 in § 34i Abs. 5 GewO klargestellt, dass Honorar-Immobilienkreditgeber keine Tätigkeit als Immobilienkreditgeber und umgekehrt ausüben dürfen. Ebenfalls seit diesem Termin ist in § 34g Abs. 1 Satz 2 eine Verordnungsermächtigung dafür eingeführt worden, Finanzanlagenvermittler zu verpflichten, telefonische Beratungsgespräche und elektronische Kommunikation mit Kunden aufzuzeichnen und zu speichern. Ob diese Verpflichtung tatsächlich im Zuge der Anpassung der FinVermV an die Maßgaben der MiFID 2 aufgenommen wird, ist offen. Die unter anderem zum 03.01.2018, dem Inkrafttreten des 2. Finanzmarktnovellierungsgesetzes (2. FiMaNoG), neu eingeführten Wohlverhaltens- und Organisationspflichten im WpHG gelten für Finanzanlagenvermittler nicht unmittelbar. Wann die entsprechende Anpassung der FinVermV kommt, ist gegenwärtig noch offen.

## GWG und Datenschutzgrundverordnung

Erwähnt werden soll noch, dass das neue Geldwäschegesetz am 26.06.2017 in Kraft getreten und von Versicherungsvermittlern zu beachten ist. Mit der am 23.05.2018 in Kraft tretenden Europäischen Datenschutzgrundverordnung und der an diesem Tag ebenfalls in Kraft tretenden Neufassung des BDSG durch das Datenschutz-Anpassungs- und -Umsetzungsgesetz EU (DSAnpUG-EU) ergeben sich für Vermittler zahlreiche neue Verpflichtungen, worauf hier nur hingewiesen werden kann, um den Rahmen dieses Beitrags nicht zu sprengen. Fazit: Seien Sie tapfer, packen Sie es an und dazu viel Erfolg für das Jahr 2018! ■



Von Dr. Michael Wurdack,  
Anwaltskanzlei Küstner, v. Manteuffel & Wurdack  
[www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de)