

Die neue Versicherungsvermittlungsverordnung kommt – sind Sie bereit?

– Dr. Martin Andreas Duncker, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

Denise Primus, Rechtsanwältin Schlatter Rechtsanwälte Steuerberater, Heidelberg –

Die Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) wurde anlässlich der Insurance Distribution Directive (IDD) neu gefasst (<http://dipbt.bundestag.de/dip21/btd/19/031/1903109.pdf>) – sie gilt aber voraussichtlich erst ab dem 01.01.2019. Die wesentlichen Pflichten sind bereits im VVG und GewO genannt und werden nur weiter mit der VersVermV-neu konkretisiert. Die wichtigsten Neuerungen im Überblick:

Weiterbildungspflicht – 15 Stunden pro Jahr: Versicherungsvermittler und deren Beschäftigte, die mit der Versicherungsvermittlung betraut sind, müssen sich zukünftig in einem Umfang von 15 Stunden je Kalenderjahr fortbilden (§ 34d Abs. 9 GewO i. V. m. § 7 der VersVermV). Der Weiterbildungsnachweis kann bei juristischen Personen durch eine bei ihnen angemessene Zahl der beschäftigten natürlichen Personen erbracht werden. Diesen Personen muss die Aufsicht über die direkt bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Personen übertragen sein. Sie müssen zudem zur Vertretung berechtigt sein. Die Weiterbildungsnachweise müssen 5 Jahre aufbewahrt werden, jedoch nur auf Anforderung der zuständigen IHK nachgewiesen werden. Dies ergibt sich aus der Anlage 4 zur VersVermV-neu. Der Verstoß gegen die Weiterbildungspflicht sowie auch die fehlende Dokumentation sind Ordnungswidrigkeiten (§ 26 VersVermV).

Pflichtversicherung – Änderung der Mindestversicherungssummen: Die Pflichtversicherung wurde bereits angepasst: Sie muss bereits seit dem 15.01.2018 mindestens 1.276.000 € für jeden Versicherungsfall und 1.919.000 € für alle Versicherungsfälle eines Jahres betragen (Bekanntmachung über die Höhe der Mindestversicherungssummen gemäß § 9 Absatz 2 und § 12 Absatz 4 der Versicherungsvermittlungsverordnung sowie § 9 Absatz 2 der Finanzanlagenvermittlungsverordnung v. 18.12.2017, BAnz AT 02.01.2018 B1, und § 12 VersVermV-neu).

Vergütungspolitik: Neu aufgenommen wird auch eine Regelung zur Vergütungspolitik: Der Makler darf seine Beschäftigten nicht in einer Weise vergüten oder bewerten, die mit ihrer Pflicht kollidiert, im bestmöglichen Interesse der Versicherungsnehmer zu handeln. Er darf keine Vorkehrungen durch die Vergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen, durch die Anreize für ihn selbst oder seine Beschäftigten geschaffen werden könnten, einem Versicherungsnehmer ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl er ein anderes, den Bedürfnissen des Versicherungsnehmers besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnte. Auch diese Regelung ist nicht unbekannt: Sie gleicht der Regelung in § 63 Abs. 3 WpHG für den Vertrieb von Finanzinstrumenten. Danach muss ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen [...] sicherstellen, dass es die Leistung seiner Mitarbeiter nicht in einer Weise vergütet oder bewertet, die mit seiner Pflicht, im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln, kollidiert [...] D. h. Bewertungs- und sog. „Rennlisten“ von Mitarbeitern zur Absatzsteigerung sind passé. Dass der Fokus nach der VersVermV-neu auf dem Kundeninteresse liegt, ist hingegen keine Überraschung; schon gem. § 60 Abs. 1 S. 1 VVG sind die „Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu erfüllen“.

Produktinformationen: Der Versicherungsvermittler muss zukünftig über alle sachgerechten Informationen zu dem Versicherungsprodukt und dem Produktfreigabeverfahren einschließlich des bestimmten Zielmarkts des Versicherungsprodukts verfügen (§ 14 Abs.1 VersVermVneu). Eine entsprechende Informationspflicht des Versicherungsunternehmens gegenüber dem Vermittler ergibt sich aus § 23 Abs. 1c S. 1 VAG. In der Verwendung der – ebenfalls aus MiFID II (Art. 24 Abs. 2 RL 2014/65/EU; § 80 Abs. 9 WpHG) bekannten – Begriffe wie ‚Produktfreigabeverfahren‘ und ‚Zielmarkt‘ zeigt sich exemplarisch eine weitere, europarechtlich getriebene Annäherung der aufsichtsrechtlichen Regelungen zwischen Versicherungs- und Finanzanlageprodukten.

Neuer Standort der Informationspflichten: Die bisherigen Informationspflichten nach § 11 VersVermV-alt, die bei Aufnahme des Geschäftskontaktes zu präsentieren waren, bekommen einen neuen Standort: § 15

Ihr direkter Draht ...



02 11 / 66 98 - 330

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: vt@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – kapital-markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6912 440. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

versicherungstip Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Redaktionsdirektoren: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber. Chefredakteur: Dipl.-Ing. Dipl.-Oec. Erwin Hausen. Redaktionsbeirat: Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Oec. Curd Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0178-5699

VersVermV-neu. Neben den wie bisher geltenden Informationspflichten muss dem Kunden nun auch erklärt werden, ob der Makler eine Beratung anbietet, die Art seiner Vergütung, die er im Zusammenhang mit der Vermittlung erhält, ob es sich bei der Vergütung um Netto- oder Bruttopolicen handelt und ob er andere Zuwendungen erhält. Diese Informationen sind unentgeltlich und grundsätzlich auf Papier zu erteilen. Ausnahmen gelten dann, wenn das jeweilige Geschäft auch die Übermittlung mithilfe eines anderen dauerhaften Datenträgers zulässt oder die Informationen auf einer Website bereitgestellt, wenn der Versicherungsnehmer dem zustimmt und die Abrufmöglichkeit erklärt bekommt. Im letzten Fall müssen die Informationen unverändert für einen angemessenen Zeitraum verfügbar bleiben (mindestens 5 Jahre).

Beschwerdemanagement einrichten: § 17 VersVermV-neu fordert die Erstellung und Einhaltung der Leitlinien zur Beschwerdebearbeitung durch den Versicherungsvermittler. Dazu muss der Vermittler insbesondere ++ eine Beschwerdemanagementfunktion einrichten ++ ein Beschwerderegister führen, dieses untersuchen und bewerten ++ den Eingang einer Beschwerde bestätigen und den Beschwerdeführer über das Verfahren zur Beschwerdebearbeitung unterrichten ++ eine Beschwerde an die zuständige Stelle weiterleiten und den Beschwerdeführer darüber unterrichten, sofern die Beschwerde einen Gegenstand betrifft, für den der Gewerbetreibende nicht zuständig ist ++ Angaben über das Verfahren zur Beschwerdebearbeitung einschließlich der Angabe, wie eine Beschwerde einzureichen ist, in geeigneter Weise veröffentlichen und ++ eine Beschwerde umfassend prüfen und dem Beschwerdeführer unverzüglich in verständlicher Sprache antworten. Bereits implementierte Beschwerdemanagement-Prozesse sollten umgehend mit den Anforderungen der VersVermV-neu abgeglichen und ggf. nachjustiert werden. Sind solche Prozesse noch nicht vorhanden, sollten die Grundsteine dafür möglichst rasch – sicher noch vor Inkrafttreten der VersVermV-neu – gelegt werden.

Vermeidung und Offenlegung von Interessenkonflikten: Werden Versicherungsanlageprodukte vermittelt, ist zukünftig auch § 18 VersVermV-neu zu beachten: Der Vermittler muss danach angemessene Maßnahmen treffen, um Interessenkonflikte zu erkennen und zu vermeiden, die zwischen ihm, den bei der Vermittlung und Beratung mitwirkenden oder in leitender Position verantwortlichen Personen oder anderen Personen, die mit ihm unmittelbar oder mittelbar durch Kontrolle verbunden sind, und den Versicherungsnehmer bzw. zwischen den Versicherungsnehmern auftreten können. Reichen die getroffenen organisatorischen oder administrativen Vorkehrungen zur Regelung von Interessenkonflikten nicht aus, um nach vernünftigem Ermessen zu gewährleisten, dass keine Beeinträchtigung der Kundeninteressen riskiert wird, muss der Makler dem Kunden die allgemeine Art oder die Quellen von Interessenkonflikten rechtzeitig vor Abschluss eines Vertrags eindeutig offenlegen. Auch dieser Mechanismus von Vermeidung von Konflikten als Grundfall und Offenlegung als Ausnahme entspricht den Regelungen in MiFID II, die für Wertpapierdienstleister in § 80 Abs. 1 Nr. 2 WpHG umgesetzt wurde. Die Offenlegung der allgemeinen Art oder der Quellen von Interessenkonflikten muss mittels eines dauerhaften Datenträgers erfolgen und je nach Status des Kunden so ausführlich sein, dass dieser seine Entscheidung über die Versicherungsvertriebstätigkeiten, in deren Zusammenhang der Interessenkonflikt auftritt, in voller Kenntnis der Sachlage treffen kann.

Versicherungsanlageprodukte – MiFID II analog: Auf der Grenze zwischen Versicherungsprodukten und Kapitalanlagen stehend, aber noch zu den Versicherungsprodukten gehörend, befinden sich die Versicherungsanlageprodukte. Die Informations- und Beratungspflichten bei diesen Versicherungsanlageprodukten aus §§ 1a, 6a, 7a, 7b und 7c VVG gelten für Versicherungsmakler entsprechend (siehe im aktuell schon geltenden § 59 Abs. 1 VVG). Hier wurden die Pflichten aus der MiFID II analog für den Bereich der Versicherungsanlageprodukte übernommen. Soweit im Bereich der Finanzanlagenvermittlung die Abläufe bereits auf MiFID II eingestellt wurden, kann für den Versicherungsanlagenbereich auf dieses Wissen zurückgegriffen werden. Der Makler muss bei Versicherungsanlageprodukten mindestens eine Angemessenheitserklärung, bei zu erbringender Beratung eine Geeignetheitserklärung erstellen und zuvor die dafür notwendigen Informationen erfragen. Die Erklärung muss die erbrachte Beratungsleistung und die dabei berücksichtigten Präferenzen, Ziele und anderen kundenspezifischen Merkmale enthalten. Darüber hinaus gibt es weitere Informationspflichten zu Gebühren und Kosten und weitergehende Pflichten – etwa wenn dem Versicherungsnehmer eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageprodukts geboten wird.

Praxishinweis: Für die Versicherungsvermittler ist mit der VersVermV-neu nun der letzte wichtige Baustein an die IDD angepasst worden. Die Branche kann sich jetzt auf die Details aus der VersVermV-neu einstellen. Doch die Umsetzung neuer gesetzlicher Vorgaben in die tägliche Praxis braucht Zeit, insbesondere die Implementierung neuer Prozesse. Der Entwurf sollte daher zum Anlass genommen werden, schon jetzt die entscheidenden Weichen zu stellen.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion wieder.

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

steuerberater intern
immobilien intern
umsatzsteuer intern
Ihr Steuerberater
steuertip GmbH intern
EXCLUSIV (Schweiz)



Bank intern
kapitalmarkt intern
finanztip
versicherungstip
investment intern
inside track (USA)