

Rechtsanwalt
Hans-Ludger Sandkühler

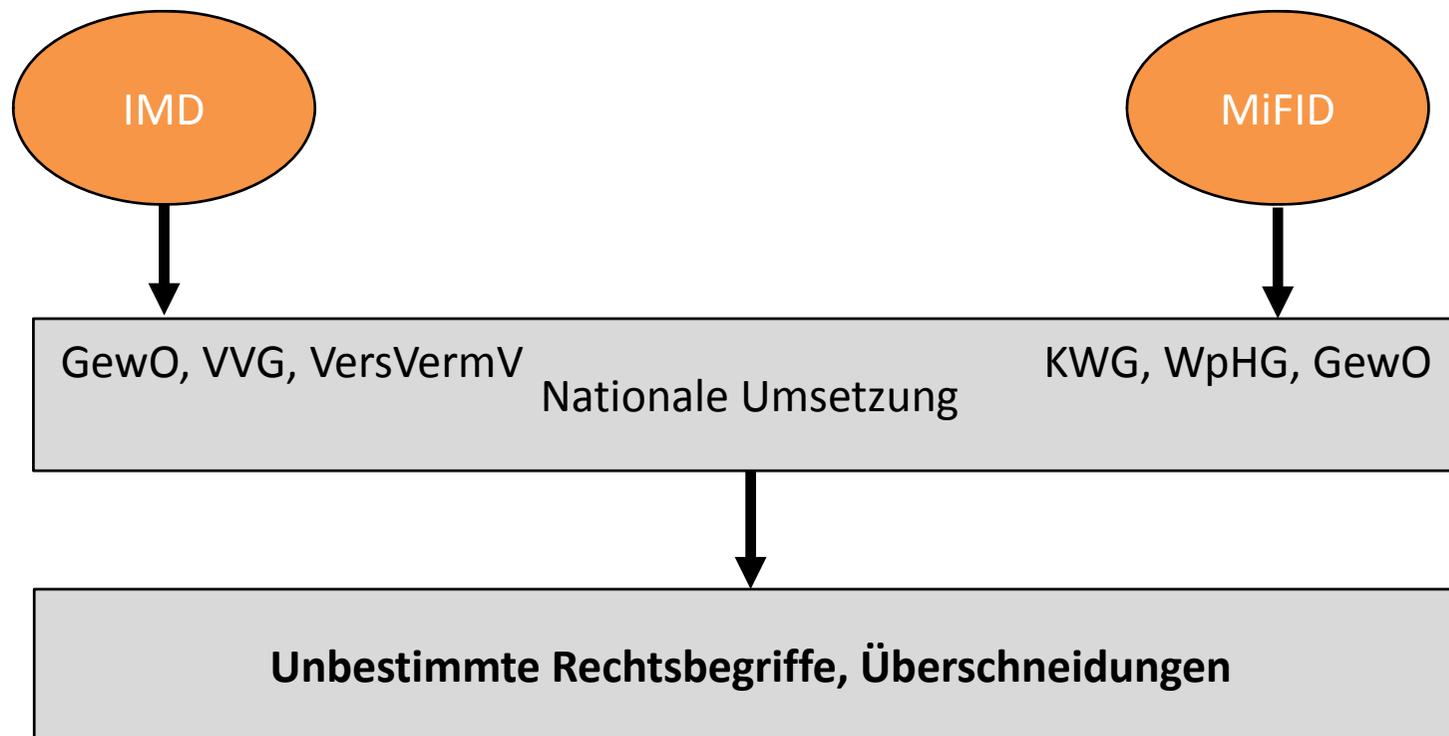
Die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie 2016 Motive, Inhalte, Perspektiven

13. Diskussionsforum der Forschungsstelle Versicherungsrecht
TH Köln, 19. Mai 2016

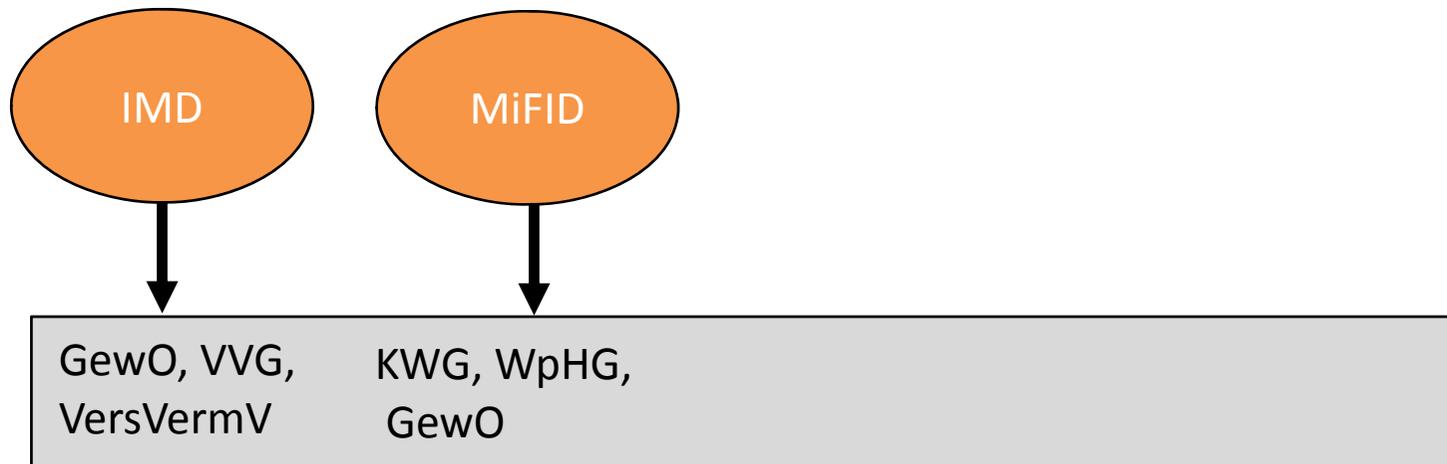
Agenda

- **Brüssel – Rechtsrahmen für Finanzvermittler**
- Berlin – Umsetzung und Fortschreibung
- Einblick – MiFID2
- Durchblick – IDD
- Bedeutung – Konsequenzen für Versicherungsvertreiber

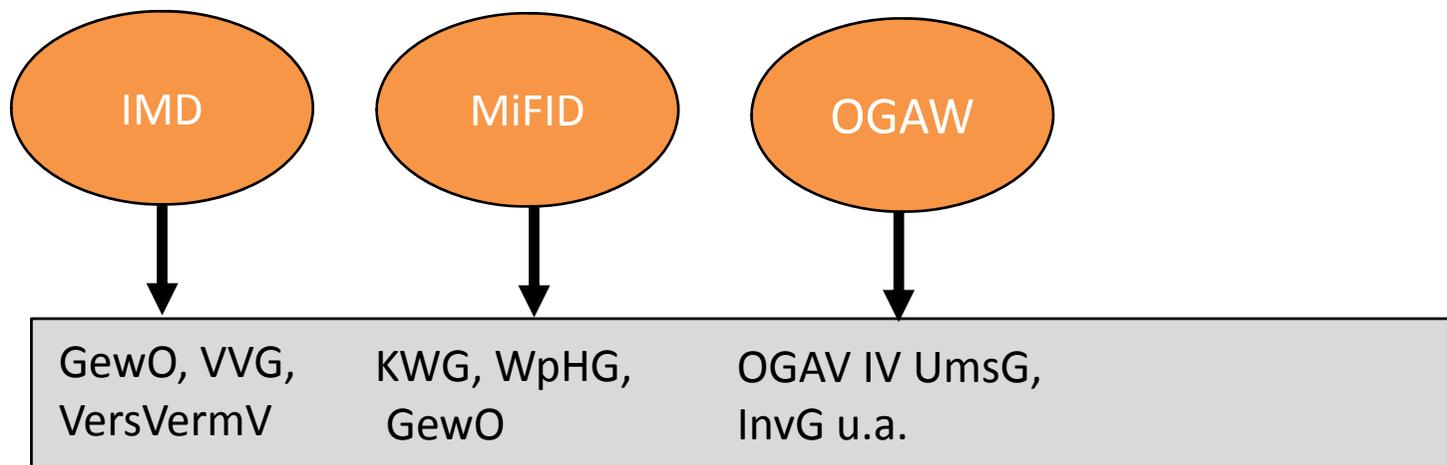
Vertikaler und sektoraler Rechtsrahmen



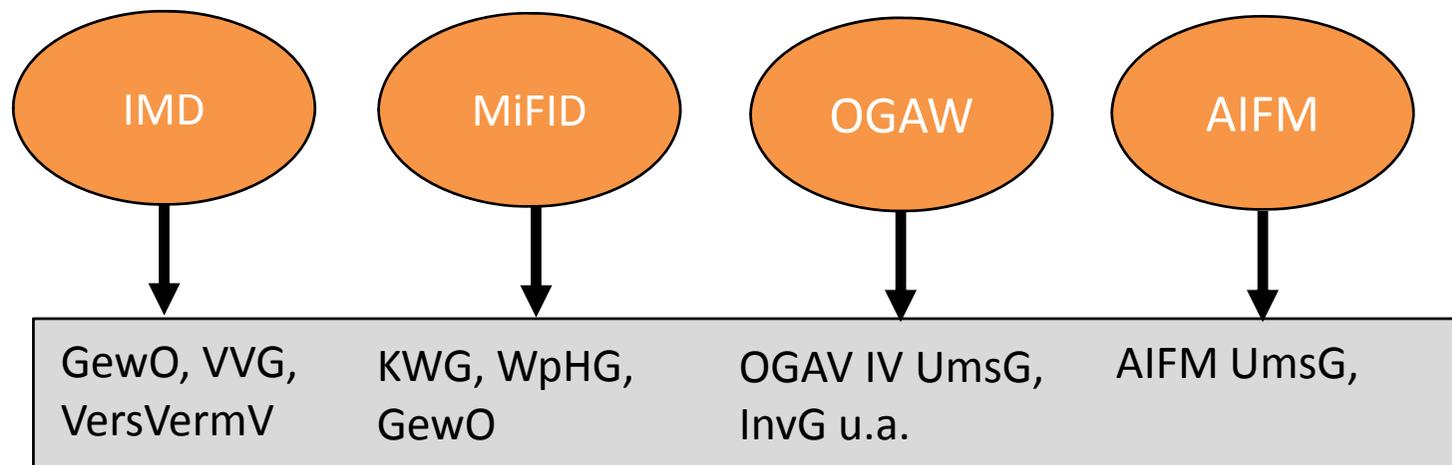
Vertikaler und sektoraler Rechtsrahmen



Vertikaler und sektoraler Rechtsrahmen



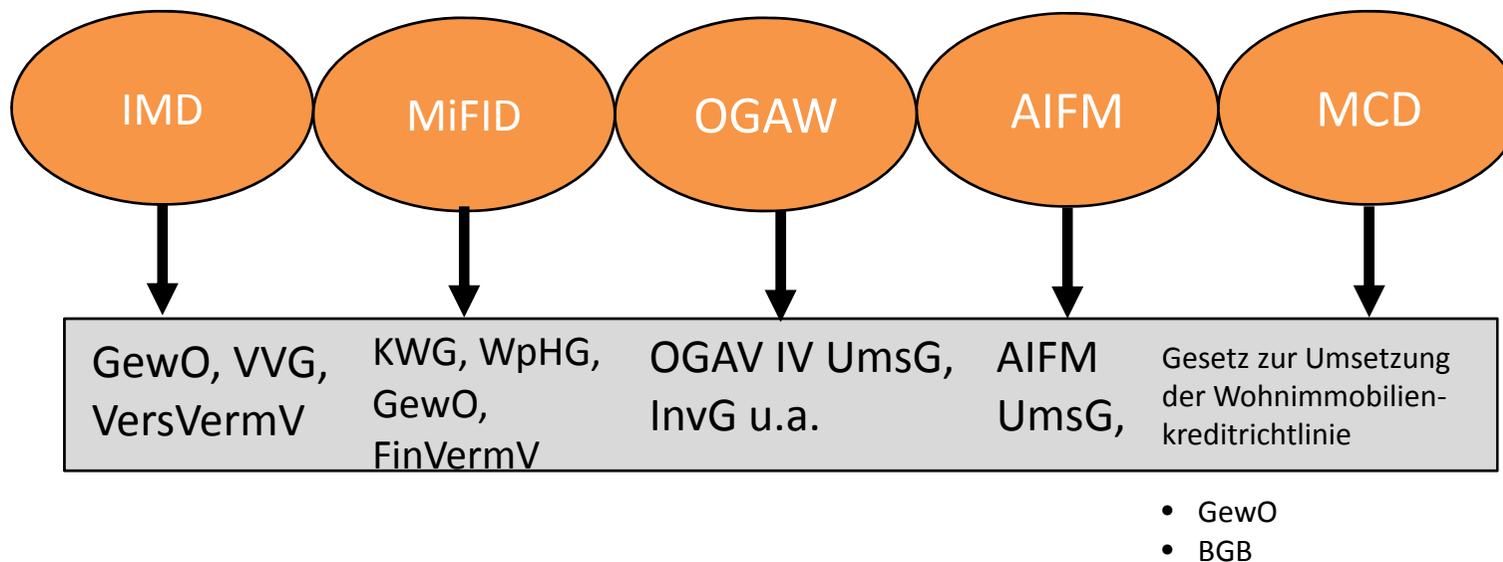
Vertikaler und sektoraler Rechtsrahmen



KAGB

- Einheitliches Regelwerk für offene und geschlossene Investmentfonds
- Änderungen GewO

Vertikaler und sektoraler Rechtsrahmen



Agenda

- Brüssel – Rechtsrahmen für Finanzvermittler
- **Berlin – Umsetzung und Fortschreibung**
- Einblick – MiFID2
- Durchblick – IDD
- Bedeutung – Konsequenzen für Versicherungsvertreiber

Umsetzung IMD - Vermittlergesetz

- Zugangsvoraussetzung und Registrierung (GewO)
 - Einführung eines Erlaubnistatbestandes für gewerbsmäßige Versicherungsvermittler
 - **Polarisation Versicherungsvertreter – Versicherungsmakler**
 - Voraussetzungen für die Erlaubnis
 - Befreiungs- und Übergangsregelungen
- Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten
 - Informationen bei Erstkontakt (VersVermV)
 - Beratungsgrundlage und Mitteilungspflicht (VVG)
 - Beratungs- und Dokumentationspflichten (VVG)
- **Auch: Pflichten aus Maklervertrag**

Umsetzung MiFID – FRUG

- Erlaubnispflicht für Anlageberatung und –vermittlung KWG
- Anlageberatung = Abgabe von persönlichen Empfehlungen, die sich auf Geschäfte mit bestimmten Finanzinstrumenten beziehen
- Wohlverhaltenspflichten für Anlageberater WpHG
- **Ausnahme:** Investmentfondsvermittlung § 2 Abs. 6 Nr. 8 KWG
- **Ausnahme:** Haftungsdach (vertraglich gebundener Vertreter) § 2 Abs. 10 KWG
- **Nicht:** Geschlossene Fonds, da keine Finanzinstrumente
- **Nicht:** Kreditvermittlung, Bausparvermittlung
- **Auch:** Pflichten aus Auskunfts- oder Beratungsvertrag

Berufsbild - Finanzvermittlung im Umbruch

- Die drei großen Makler in Deutschland
 - AWD, DVAG, MLP
- Zielgruppe D & A
- Süddeutsche Zeitung
 - „Die zwei Gesichter des Finanzberaters“
 - „Kunden haben oft das Nachsehen, unabhängig davon, ob ein Großinstitut oder ein freier Makler an
- Studie des BMELV 2008
 - Verbraucher sind nicht informiert
 - Finanzvermittler sind nicht qualifiziert
 - Anreizsysteme sind falsch
- Qualitätsoffensive des BMELV (NAVI)



Die Blamage geht weiter

Banken im Test. Mehrere Monate nach unserem jüngsten Test haben wir die Anlageberatung der Banken erneut unter die Lupe genommen. Die Qualität war damals schon schlecht, jetzt ist sie jämmerlich: sechsmal mangelhaft.



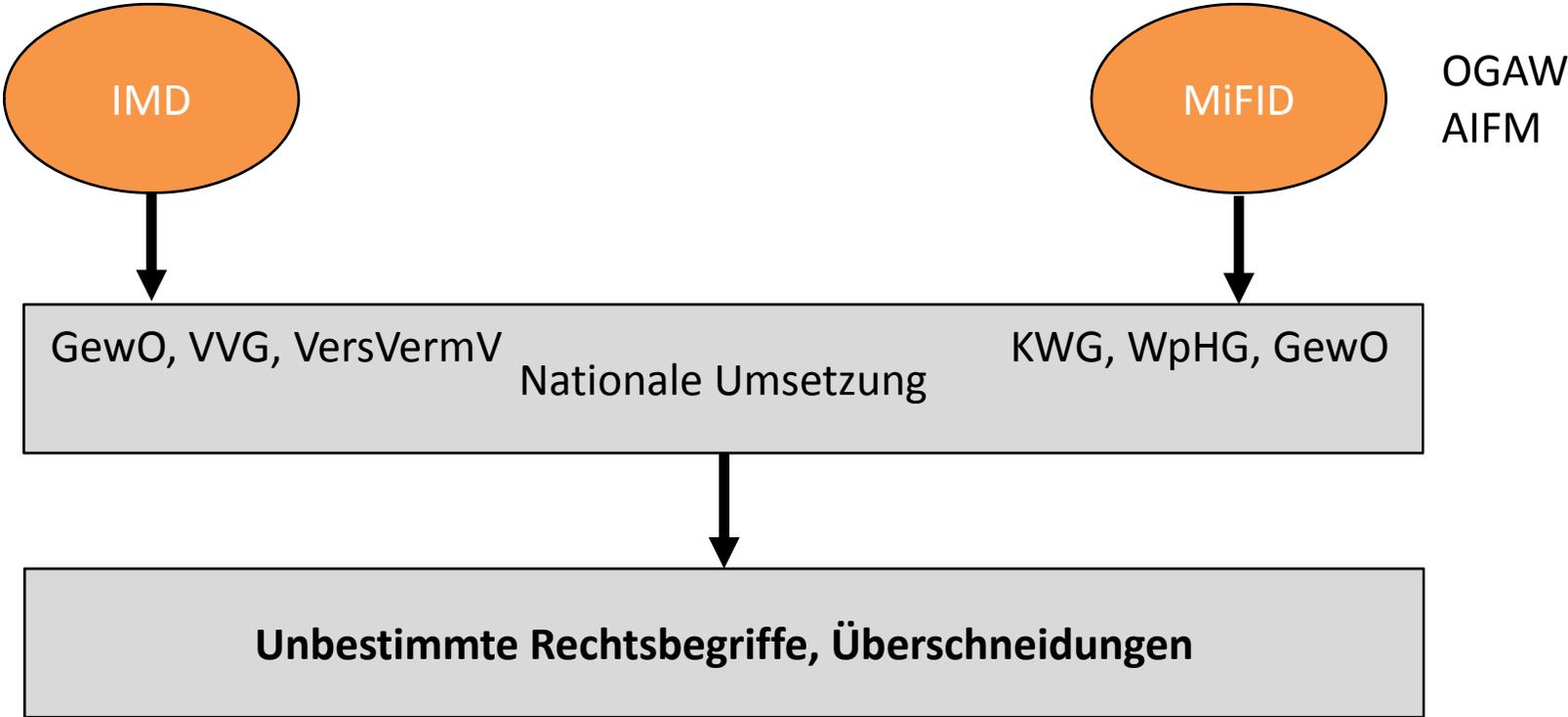
Qualitätsoffensive BMELV

- Koalitionsvertrag
 - Schaffung eines konsistenten Finanzdienstleistungsrechts “
- Maßnahmen
 - Gesetz zur Neuregelung der Rechtsverhältnisse bei **Schuldverschreibungen** aus Gesamtemissionen und zur verbesserten Durchsetzbarkeit von Ansprüchen von Anlegern aus Falschberatung
 - Gesetz zur Stärkung des **Anlegerschutzes** und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts
 - Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts – **Vermögensanlagengesetz (34f GewO)**
 - Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente – **Honoraranlageberatungsgesetz (34h GewO)**
 - **Kleinanlegerschutzgesetz**
 - **LVRG**

Agenda

- Brüssel – Rechtsrahmen für Finanzvermittler
- Berlin – Umsetzung und Fortschreibung
- **Einblick – MiFID2**
- Durchblick – IDD
- Bedeutung – Konsequenzen für Versicherungsvertreiber

Vertikaler und sektoraler Rechtsrahmen



Vertikaler und sektoraler Rechtsrahmen

These: Symbiotische Beziehung zwischen MiFID und IMD:

„Im Bereich der immer wichtiger werdenden Altersvorsorge ist alles ganz anders. Hier konkurrieren die Vorsorgeformen, die Banken, Investmentfonds und Versicherungsgesellschaften anbieten. Ein Vermittler, der über Riester, Rürup, bAV berät, aber nicht zugleich in der Lage ist, Aktiensparpläne und Investmentanlagen in seine Beratung mit einzubeziehen, gerät automatisch in die Haftungsfalle – er berät, jedenfalls wenn er als Makler auftritt – geradezu notwendigerweise falsch.“

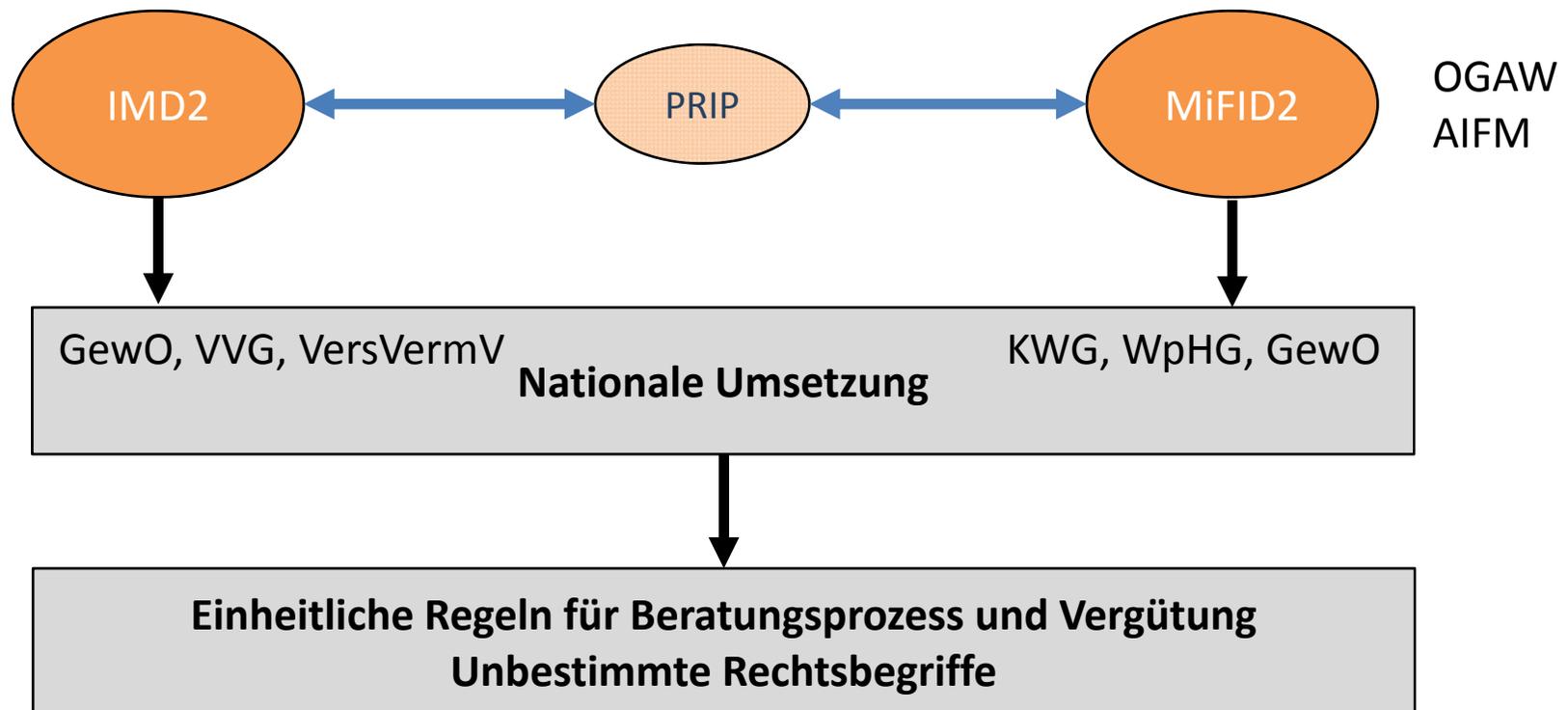
(Prof. Schwintowski, HU Berlin)

Brüssel PRIP – Initiative

- Mitteilung der Europäischen Kommission an das Europäische Parlament und den Rat „Anlageprodukte für Kleinanleger“
 - EU-Rechtsrahmen sektoral und lückenhaft (vgl. Studie der HU)
 - Neuer horizontaler Ansatz
 - produktübergreifende und leicht verständliche Informationsblätter sowie einheitliche Vertriebsregeln für Anlageprodukte im Verbrauchergeschäft (Investmentfonds, Fondspolicen, strukturierte Produkte)
 - PRIP Verordnung Juli 2012
 - Umsetzung MiFID2 und IMD2



Vertikaler und sektoraler Rechtsrahmen



Brüssel – Revision der MiFID

- Reform der Derivate Märkte
- Transparenz und Effizienz beim Handel mit Finanzinstrumenten
- Wettbewerb zwischen Handelsplätzen
- Verbesserung des Anlegerschutzes
 - Strengere Anforderungen an Anlageberatung und das Anbieten komplexer Finanzprodukte wie strukturierte Produkte
 - Breite Produktauswahl für unabhängige Berater obligatorisch
 - Unabhängigen Beratern wird untersagt, Zahlungen Dritter oder sonstige Vorteile anzunehmen

Agenda

- Brüssel – Rechtsrahmen für Finanzvermittler
- Berlin – Umsetzung und Fortschreibung
- Einblick – MiFID2
- **Überblick – IDD**
- Bedeutung – Konsequenzen für Versicherungsvertreiber

Überblick – IDD

Richtlinie 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20.01.2016 über Versicherungsvertrieb – IDD; veröffentlicht im Amtsblatt am 2. Februar 2016

- Beweggründe
- Anwendungsbereich und Begriffsbestimmungen
- Vermittlerregister
- Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit
- Berufliche und organisatorische Anforderungen
- Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln
- Zusätzliche Anforderungen für Versicherungsanlageprodukte
- Sanktionen und Maßnahmen
- Schlussbestimmungen

Überblick – IDD

Beweggründe

- Zahlreiche Änderungen – Neufassung
- Gleiche Wettbewerbsbedingungen aller Vertriebswege
- Erweiterung des Geltungsbereiches
- Professionalität und Kompetenz sicherstellen
- Laufende Schulung und Entwicklung
- Interessenkonflikte identifizieren und vermeiden
- Informationen vor Vertragsabschluss
- Spezielle Anforderungen für Versicherungsanlageprodukte
- Wunsch- und Bedürfnistest

Überblick – IDD

Anwendungsbereich und Begriffsbestimmungen

- Vertrieb von Versicherungsprodukten
- Ausweitung auf VU und Vergleichsportale

- Versicherungsvertrieb
- Versicherungsvertreiber
- Vergütung
- Beratung
- Versicherungsanlageprodukt

Überblick – IDD

Berufliche und organisatorische Anforderungen

- Angemessene Kenntnisse und Fertigkeiten
 - Option: Nicht alle natürliche Personen
 - maßgebliche Personen innerhalb der Leitungsstruktur
 - direkt am Vertrieb mitwirkende Personen
 - „erforderliche“ Kenntnisse und Fertigkeiten
- Berufliche Schulung und Weiterbildung
 - 15 Stunden pro Jahr
 - auch Angestellte
- Leumund
- Berufs-Haftpflichtversicherung 1,25 Mio. Euro
- Schutz der Kundengelder

Überblick – IDD

Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Art. 17 : Allgemeiner Grundsatz

Versicherungsvertreiber müssen gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln.

Alle Informationen, die Versicherungsvertreiber an Kunden richten, müssen redlich, eindeutig und nicht irreführend sein. Marketingmitteilungen müssen stets eindeutig als solche erkennbar sein.

Versicherungsvertreiber dürfen nicht in einer Weise vergütet werden, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert.

Versicherungsvertreiber dürfen keine Anreize schaffen, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl ein anderes Versicherungsprodukt den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechen würde.

Überblick – IDD

Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Art. 18: Vom Versicherungsvermittler bzw. vom Versicherungsunternehmen zu erteilenden allgemeinen Auskünfte

Rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrages muss der Versicherungsvermittler offen legen

- Identität, Anschrift und Eigenschaft als Versicherungsvermittler
- *ob er eine Beratung zu den angebotenen Versicherungsprodukten anbietet*
- Angaben über Beschwerdemöglichkeiten
- Registerangaben und Überprüfungsmöglichkeiten
- *ob er den Kunden vertritt oder für Rechnung und dem Namen eines Versicherungsunternehmens handelt*

Vergleichbare Angaben für Versicherungsunternehmen

Überblick – IDD

Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Art. 19: Interessenkonflikte und Transparenz

Rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrags muss der Versicherungsvermittler folgendes mitteilen:

- Beteiligungen von mindestens 10 % an oder von Versicherungsunternehmen
- ob er seinen Rat auf eine ausgewogene und persönliche Untersuchung stützt
- ob er vertraglich verpflichtet ist, Versicherungsvertriebsgeschäfte ausschließlich mit einem oder mehreren Versicherungsunternehmen zu tätigen; in diesem Fall sind die Namen der Versicherungsunternehmen mitzuteilen, oder
- ob er nicht vertraglich verpflichtet ist, Versicherungsvertriebsgeschäfte ausschließlich mit einem oder mehreren Versicherungsunternehmen zu tätigen, und seinen Rat nicht auf eine ausgewogene und persönliche Untersuchung stützt; in diesem Fall sind die Namen derjenigen Versicherungsunternehmen mitzuteilen, mit denen der Versicherungsvermittler Versicherungsgeschäfte tätigen darf und auch tätigt

Überblick – IDD

Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Art. 19: Interessenkonflikte und Transparenz

Rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrags muss der Versicherungsvermittler folgendes mitteilen:

- die Art der im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag erhaltenen Vergütung
- ob er auf Basis einer Gebühr arbeiten
- auf Basis einer Provision arbeitet oder
- auf Basis einer anderen Art von Vergütung arbeitet
- oder auf Basis einer Kombination verschiedener Arten von Vergütungen

Ist die Gebühr direkt vom Kunden zu bezahlen, so muss der Versicherungsvermittler über den Betrag der Gebühr oder, falls die Berechnung des Betrages nicht möglich ist, über die Methode zur Berechnung der Gebühr informieren.

Überblick – IDD

Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Art. 20: Beratung sowie Standards für den Vertrieb ohne Beratung

Vor Abschluss des Versicherungsvertrags muss der Versicherungsvertreiber anhand der vom Kunden stammenden Angaben dessen Wünsche und Bedürfnisse ermitteln und dem Kunden objektive Informationen über das Versicherungsprodukt in einer verständlichen Form erteilen, damit der Kunde eine wohl informierte Entscheidung treffen kann.

Jeder angebotene Vertrag muss den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden hinsichtlich der Versicherung entsprechen.

Erfolgt **vor Abschluss eines Versicherungsvertrages eine Beratung**, richtet der Versicherungsvertreiber eine **persönliche Empfehlung** an den Kunden, der erläutert wird, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht.

Überblick – IDD

Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Art. 20: Beratung sowie Standards für den Vertrieb ohne Beratung

Wenn der Versicherungsvermittler dem Kunden mitteilt, dass er auf der Grundlage einer **ausgewogenen und persönlichen Untersuchung** berät, muss er seinen Rat auf einer Untersuchung einer hinreichenden Zahl von auf den Markt angebotenen Versicherungsverträgen stützen, sodass er nach fachlichen Kriterien eine **persönliche Empfehlung** dahingehend abgeben kann welcher Versicherungsvertrag geeignet ist, die Kundenbedürfnisse zu erfüllen.

Überblick – IDD

Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln

Art. 20: Beratung sowie Standards für den Vertrieb ohne Beratung

Unabhängig davon ob eine Beratung erfolgt, muss der Versicherungsvertreiber dem Kunden in verständlicher Form die relevanten Informationen über das Versicherungsprodukt erteilen, um diesen eine wohl informierte Entscheidung zu ermöglichen, wobei die Komplexität des Versicherungsprodukts und die Art des Kunden zu berücksichtigen sind.

Beim Vertrieb von Nichtlebensversicherungsprodukten (Anhang I der Richtlinie 2009/138/EG – Solvency II) können die vorgenannten Informationen mittels eines standardisierten Informationsblattes zu Versicherungsprodukten erteilt werden

- Anforderung an das Informationsblatt gemäß Abs. 7
- Inhalte des Informationsblattes gemäß Abs. 8

Überblick – IDD

Zusätzliche Anforderungen für Versicherungsanlageprodukte

Art. 1 Abs. 1 Nr. 17

- „Versicherungsanlageprodukt“ ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist, mit Ausnahme von
 - Nichtlebensversicherungsprodukten
 - Lebensversicherungen nur für Todes- oder Arbeitsunfähigkeitsfall
 - Näher bezeichneten Altersversorgungsprodukten

Überblick – IDD

Zusätzliche Anforderungen für Versicherungsanlageprodukte

Art. 27 und 28: Interessenkonflikte

- wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen zur Identifikation und Vermeidung von Interessenkonflikten
- identifizierte und nicht vermeidbare Interessenkonflikte offen legen
- Befugnis zu delegierten Rechtsakten der Kommission
 - Maßnahmen und Kriterien

Überblick – IDD

Zusätzliche Anforderungen für Versicherungsanlageprodukte

Art. 30: Geeignetheit- und Angemessenheitsprüfung

Bei **Beratung** zu Versicherungsanlageprodukten

- vom Kunden Informationen über dessen Kenntnisse und Erfahrung im Anlagebereich, seine finanziellen Verhältnisse einschließlich der Fähigkeit Verluste zu tragen und seine Anlageziele einschließlich seiner Risikotoleranz verschaffen, die notwendig sind, um dem Kunden Versicherungsanlageprodukte zu empfehlen, die für ihn geeignet sind und insbesondere seiner Risikotoleranz und seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen entsprechen.

Überblick – IDD

Zusätzliche Anforderungen für Versicherungsanlageprodukte

Art. 30: Geeignetheit- und Angemessenheitsprüfung

Bei einer Vertriebstätigkeit **ohne Beratung** ist der Versicherungsvertreiber verpflichtet, sich vom Kunden Informationen über seine Kenntnisse und Erfahrung im Anlagebereich in Bezug auf den angebotenen oder angeforderten Versicherungsvertrag zu verschaffen, um beurteilen zu können, ob das Versicherungsprodukt für den Kunden angemessen ist.

Überblick – IDD

Zusätzliche Anforderungen für Versicherungsanlageprodukte

Art. 30: Geeignetheit- und Angemessenheitsprüfung

In **besonderen Fällen** kann auch auf diese Angemessenheitsprüfung verzichtet werden. Dies setzt aber voraus, dass es sich bei den angebotenen Versicherungsverträgen um nicht komplexe Versicherungsanlagen handelt, die Vertriebstätigkeit auf Veranlassung des Kunden erfolgt ist und der Kunde eindeutig darüber informiert worden ist, dass keine Angemessenheitsprüfung stattfindet.

Überblick – IDD

Zusätzliche Anforderungen für Versicherungsanlageprodukte

Art. 30: Geeignetheit- und Angemessenheitsprüfung

Versicherungsvertreiber müssen eine Aufzeichnung erstellen, in der die Bedingungen festgelegt sind, zu denen der Versicherungsvertreiber seine Dienstleistung für den Kunden erbringt.

Zudem müssen Versicherungsvertreiber ihren Kunden angemessene Berichte über die erbrachten Dienstleistungen zur Verfügung stellen.

Soweit der Versicherungsvertreiber zu einem Versicherungsanlageprodukt **Beratungsleistungen** erbringt, ist er weiter verpflichtet, dem Kunden vor Vertragsabschluss eine **Geeignetheitserklärung** zur Verfügung zu stellen, in der die erbrachte Beratungsleistung und die Art und Weise, in der diese den Präferenzen, Zielen und anderen kundenspezifischen Merkmalen entspricht, aufgeführt sind.

Überblick – IDD

Zusätzliche Anforderungen für Versicherungsanlageprodukte

Art. 29: Kundeninformation

Rechtzeitig vor dem Abschluss eines Versicherungsanlagevertrages muss der Versicherungsvertreiber seinen Kunden über die mit dem vorgeschlagenen Versicherungsanlageprodukt verbundenen Risiken und sämtliche Kosten und Gebühren zu informieren.

Im Falle einer Beratung muss der Versicherungsvertreiber seinen Kunden ferner darüber informieren, ob er eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageprodukts bietet.

Überblick – IDD

Zusätzliche Anforderungen für Versicherungsanlageprodukte

Art. 29: Kundeninformation

Generell gilt:

Provisionen oder Gebühren dürfen

- a) sich nicht nachteilig auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung für den Kunden auswirkt und
- b) nicht die Verpflichtung des Versicherungsvermittlers oder -unternehmens beeinträchtigen, im besten Interesse seiner Kunden ehrlich, redlich und professionell zu handeln.

Kommission hat Befugnis, in delegierte Rechtsakte Kriterien festzulegen

Überblick – IDD

Zusätzliche Anforderungen für Versicherungsanlageprodukte

Art. 29: Kundeninformation

- Die Mitgliedstaaten können das Anbieten oder Annehmen von Gebühren, Provisionen oder nichtmonetären Vorteilen einer dritten Partei für die Erbringung einer Versicherungsberatungsleistung verbieten oder weiter einschränken.

Überblick – IDD

Schlussbestimmungen

Art. 41: Überprüfung und Bewertung bis 23. Februar 2021

Art. 42: Umsetzung bis 23. Februar 2018

Art 45: Inkrafttreten 22. Februar 2016

Agenda

- Brüssel – Rechtsrahmen für Finanzvermittler
- Berlin – Umsetzung und Fortschreibung
- Einblick – MiFID2
- Durchblick – IDD
- **Bedeutung – Konsequenzen für Versicherungsvertreiber**

**Typische Reaktion von Versicherungsvermittlern zu diesen
Themen:**



Bedeutung für Versicherungsvertreiber

Versicherungsvertreiber müssen sich auf erhöhte Anforderungen an den Beratungsprozess im Bereich der Versicherungsanlageprodukte und auf mehr Transparenz im Bereich der Vergütung einstellen.

Es ist deutlich zu erkennen, dass sich die Wohlverhaltenspflichten der Versicherungsvermittler im Bereich der Versicherungsanlageprodukte denen der Anlageberater bzw. Finanzanlagenvermittler annähern.

Ob es den deutschen Gesetzgeber angesichts der zahlreichen unbestimmten Rechtsbegriffe in der Richtlinie gelingen wird, konsistente und praxisnahe Regeln für Versicherungsvermittler von Versicherungsanlageprodukten und Anlageberatern bzw. Finanzanlagenvermittler zu schaffen, bleibt abzuwarten.

Bedeutung für Versicherungsvertreiber

- Weiterhin sektoraler Rechtsrahmen für Finanzvermittlung, aber „Verdichtungstendenz“
- Vertreter müssen sich auf mehr Transparenz der Produkte und deren Kosten einstellen und ggfs. Änderungen im Geschäftsmodell erwägen
- Vermittler müssen Professionalität verbessern (Survival of the Fittest)
 - Qualifikation, Know-How
 - Prozesse Beratung, Produktauswahl, Dokumentation, Abwicklung
- Kommunikation der Professionalität verbessern
- Mitreden, mitgestalten, einmischen
- Mehr Qualität schafft Vertrauen

Es erben sich Gesetz und Rechte wie eine ewige
Krankheit fort; sie schleppen von Geschlecht
zu Geschlechte und rücken sacht von Ort
zu Ort. Vernunft wird Unsinn, Wohltat Plage.
Weh dir, dass du ein Enkel bist! Vom Rechte,
das mit uns geboren ist, von dem ist leider! nie
die Frage.

Aus Goethes Faust, Studierzimmer

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Rechtsanwalt
Hans-Ludger Sandkühler
sandkuehler@sandkuehler-schirmer.de