



18 Fragen zur IDD und VersVermV

Was Versicherungsvermittler
wissen müssen





»Wir sollten bei IDD die Vorteile nicht aus dem Blick verlieren und die Richtlinie als Chance für alle Beteiligten begreifen: Kunden erhalten eine qualitative Beratung, bei der der individuelle Bedarf im Mittelpunkt steht. Versicherer werden angehalten, sich noch mehr Gedanken bei der Produktentwicklung zu machen, was ein Tarif kann und was nicht. Und Berater kommen weg vom Produktverkauf hin zu einer wünschenswerten ganzheitlichen Beratung.«

Martin Gräfer

Vorstand Versicherungsgruppe die Bayerische

Weitere Infos zu »FIT für IDD« finden Sie unter www.umdenken.co



IDD?

1. Was ist die IDD?

IDD ist die Abkürzung für Insurance Distribution Directive, zu Deutsch: Versicherungsvertriebsrichtlinie. Sie ist eine Richtlinie der Europäischen Union, die für alle Mitgliedsländer der EU gilt.

Kurzer Blick in die Historie:

Mit der Versicherungsvermittlerrichtlinie 1 aus dem Jahr 2003 wurde der Grundstein für die erste umfassende Regulierung der Versicherungsvermittlung, insbesondere durch Einführung des § 34d GewO 2007 in Deutschland gelegt. Inzwischen wurde innerhalb der EU geprüft, wie sich die damalige Regulierung bewährt hat und es wurden nun weitere »Regulierungsschrauben« gedreht. Schwerpunkte sind insbesondere Transparenz, Verbraucherschutz und die Harmonisierung nationaler Vorschriften. Umfasst von der Richtlinie sind nicht nur die Vermittler, sondern alle Vertriebsformen. Die Richtlinie wendet sich also auch an Versicherer. Es gibt neue, strengere Regeln für die Produkte, die Beratung und die Dokumentation, einschließlich neuer Sanktionen. Diese Richtlinie ist nun seit 2018 in deutsches Recht umgesetzt. Details zu den geänderten Regelungen, unter anderem der Gewerbeordnung und des Versicherungsvertragsgesetzes, finden sich auch in der nun geänderten Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV).



2. War denn schon alles eindeutig in der IDD geregelt?

Nein. Die Richtlinie gab in weiten Teilen nur einen rechtlichen Rahmen vor, innerhalb dessen sich die einzelnen Mitgliedsländer bei der Umsetzung in nationales Recht bewegen können.

Es wurde explizit von einer Mindestharmonisierung gesprochen. Das sollte die einzelnen EU-Länder nicht daran hindern, strengere Regeln im jeweiligen Land aufzustellen. Deutschland hat sich bei seiner Umsetzung der Vorgaben sehr an die mit der IDD gesetzten Mindeststandards gehalten.



3. Dann ist jetzt für alle Vermittler alles klar?

Im Prinzip schon. Viele Details sind nun über die »neue« Versicherungsvermittlerverordnung und sogenannte delegierte Rechtsakte konkretisiert. Letzteres sind Verordnungen der europäischen Kommission, die unmittelbar auch in Deutschland gelten. Von der BaFin gibt es zudem ein inzwischen überarbeitetes Vermittler-Rundschreiben, das Anforderungen an die Zusammenarbeit von Versicherern und Vermittlern konkretisiert.



4. Was ist mit einem Provisionsverbot?

Dieses Thema wurde lange diskutiert. Ergebnis: Ein Provisionsverbot kommt nicht. Es ist nach der IDD den EU-Mitgliedstaaten freigestellt, ein solches Verbot einzuführen – oder auch nicht. Gerade Deutschland hatte sich sehr für die Möglichkeit eingesetzt, das Provisionsystem zu erhalten.



5. War da nicht was mit Provisionsgebot und Doppelberatungspflicht?

Ja. Das sind zwei Begriffe, die im Gesetzgebungsverfahren für viel Aufregung gesorgt haben. Dank des Erfolges insbesondere der gemeinsamen Anstrengungen von Maklerverbänden und Maklerversicherern können Sie diese unangenehmen Begriffe aber wieder vergessen. Die angedachten Regelungen haben es letztendlich nicht in das verabschiedete Gesetz geschafft.



6. Ist das Provisionsabgabe-verbod jetzt doch wieder da?

Ja. Dieses Verbot existierte nahezu 100 Jahre, wurde aber zuletzt von Gerichten für rechtswidrig erklärt und dann abgeschafft. Es ist mit dem IDD-Umsetzungsgesetz nun wieder da, obgleich die IDD selbst dazu gar nichts gesagt hat. Die neue Bestimmung, welche grundsätzlich die Weitergabe von Zuwendungen an Versicherungskunden verbietet, hat bemerkenswerte Ausnahmen. Neben einer Bagatellgrenze von 15 Euro je Kunde, Vertrag und Jahr findet das Verbot keine Anwendung, soweit die Zahlung an den Kunden zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird. Wie diese Ausnahmen konkret anwendbar sind, ist umstritten und bereits Gegenstand gerichtlicher Auseinandersetzungen.



7. Äußert sich die IDD zu sogenannten Mischmodellen?

Ja! Der Vermittler soll vor Abschluss des Versicherungsvertrages dem Kunden mitteilen, wie er vergütet wird. Das können u. a. sein: Ein Honorar vom Kunden, eine in der Versicherungsprämie eingepreiste Provision vom Versicherer oder aber eine Kombination davon (Mischmodell).

Erstinformation

Informationen über die Vergütung
Versicherungsvermittlung: Im
Zusammenhang mit der Versi-
cherungsvermittlung erfolgt die
Vergütung ausschließlich durch
Zuwendungen von Dritten, wel-
che auch behalten werden dürfen.

8. Wie hat die Mitteilung über die Vergütung zu erfolgen?

In Parallele zu den Finanzanlagenvermittlern mit Zulassung nach § 34f Gewerbeordnung wird die nun geforderte Mitteilung über die Herkunft der Vergütung in der Kunden-Erstinformation erfolgen. Es muss also in Zukunft ergänzend mitgeteilt werden, ob die Vergütung durch den Kunden erfolgt oder die Vergütung in der Versicherungsprämie enthalten ist (Provision) oder die Vergütung über eine Kombination aus beidem erfolgt.



9. Was ist mit Robo-Advice?

Die IDD ermöglicht explizit neben der persönlichen Beratung auch Robo-Advice, also automatisierte bzw. computergestützte Beratung des Kunden. Im Check24-Urteil wurde vom Oberlandesgericht München im April 2017 festgestellt, dass Robo-Advice bereits jetzt schon Beratung im Sinne des deutschen Rechts sein kann. Gesetzlich ändert sich insofern in Deutschland nichts.



10. Wird es Erleichterungen beim Vertrieb ohne Beratung geben?

Ja und nein. Im Direktvertrieb von Verträgen durch Versicherer fällt die grundsätzliche Möglichkeit des beratungsfreien Vertriebes weg. Es sollen bei diesem Thema in Zukunft alle Vertriebswege gleich behandelt werden. Erleichtert wird der Beratungsverzicht aber für alle Vertriebswege nun dadurch, dass der Versicherungsnehmer in Textform auf die Beratung verzichten kann. Textform heißt, dass eine Unterschrift nicht nötig ist und die Erklärung z. B. auch per Mail erfolgen kann. Damit ist das Tor für den internetbasierten, beratungsfreien Vertrieb wieder offen.



11. Ändert sich etwas bei der bereits obligatorischen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung?

Ja. Zum 15.01.2018 wurde die Mindestversicherungssumme für jeden einzelnen Schadenfall auf 1.276.000 Euro erhöht. Die Mindestversicherungssumme für die Gesamtschadenfälle pro Jahr wurde auf 1.919.000 Euro festgesetzt. Zudem erfolgt auch weiterhin eine Koppelung an den Europäischen Verbraucherpreisindex und eine evtl. regelmäßige Anpassung (alle fünf Jahre). Diese Anhebung beruht auf einer Entscheidung des Bundeswirtschaftsministeriums – unabhängig von der noch ausstehenden Neufassung der Versicherungs- und der Finanzanlagenvermittlungsverordnung.



12. Gibt es wieder Ausnahmen für sogenannte Annexvermittler?

Ja. Diese Ausnahmen sind sehr klar geregelt. Annexvermittlung bedeutet, dass es in der Hauptsache um den Verkauf eines Produktes oder einer Dienstleistung geht, wozu dann eine jeweils passende Versicherung mit vermittelt wird (Reise, Brille, Handy). Die Jahresprämie darf u. a. bei zeitanteiliger Berechnung 600 Euro nicht übersteigen.

Ausnahme: bei Versicherung für eine Dienstleistung mit weniger als drei Monaten Dauer max. 200 Euro.

Es darf nur eine Versicherung betreffen, die im Zusammenhang mit einer Reise oder aber dem Defekt, Verlust oder Beschädigung einer Ware oder der Nichtinanspruchnahme einer Dienstleistung steht.



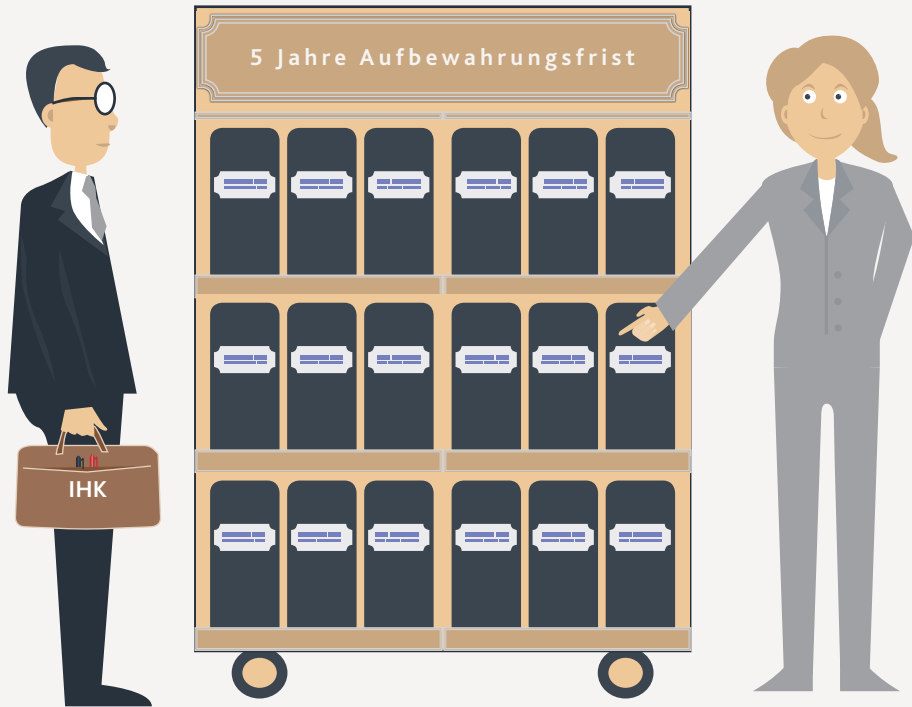
13. Was sagt die IDD zu Tippgebern?

Nichts. Die Bestimmungen der IDD gelten explizit nicht für rein vorbereitende Tätigkeiten, etwa bestehend in der Weitergabe von Daten und Informationen über potenzielle Versicherungsnehmer an Vermittler oder Versicherungsunternehmen. Es bleibt hier also alles beim Alten. Wer mit Tippgebern zusammenarbeitet, sollte diese Kooperation unbedingt auf einer klaren vertraglichen Basis leben und alle relevanten Punkte regeln. Hierzu gibt es ein Rundschreiben der BaFin an die Versicherer, welches auch für Makler beachtenswert ist.



14. Wie ist die Weiterbildungspflicht geregelt?

15 Stunden pro Jahr sind nunmehr Pflicht – auch für Mitarbeiter/-innen in der Vertragsverwaltung oder Schadenbearbeitung. Die Weiterbildung kann in Präsenzform, im Selbststudium, durch betriebsinterne Maßnahmen oder in anderer geeigneter Form durchgeführt werden. Nur bei Weiterbildungsmaßnahmen im Selbststudium ist eine nachweisbare Lernerfolgskontrolle erforderlich. Das wird dazu führen, dass innerhalb oder am Ende von internetbasierten Weiterbildungen regelmäßig Kontrollfragen zu beantworten sein werden.



15. Wie erfolgt der Nachweis für die Weiterbildung und was passiert, wenn ich die 15 Stunden nicht nachweisen kann?

Vermittler haben nun eine Aufbewahrungspflicht für "Nachweise und Unterlagen" der eigenen Weiterbildung und ihrer zur Weiterbildung verpflichteten Angestellten. Diese Aufbewahrungspflicht auf einem dauerhaften Datenträger "in den Geschäftsräumen" (womit eine cloudbasierte Aufbewahrung wohl nicht möglich sein dürfte) besteht für fünf Jahre ab dem Ende des Kalenderjahres, in dem die Weiterbildung stattgefunden hat. Die zuständige IHK kann die Kontrollen über die erfolgten Weiterbildungen durchführen.

Verstöße gegen die Weiterbildungspflicht werden als Ordnungswidrigkeit mit Bußgeld bis zu 3.000 Euro geahndet. Anhaltende Verstöße können auch zum Widerruf der Gewerbeerlaubnis führen.



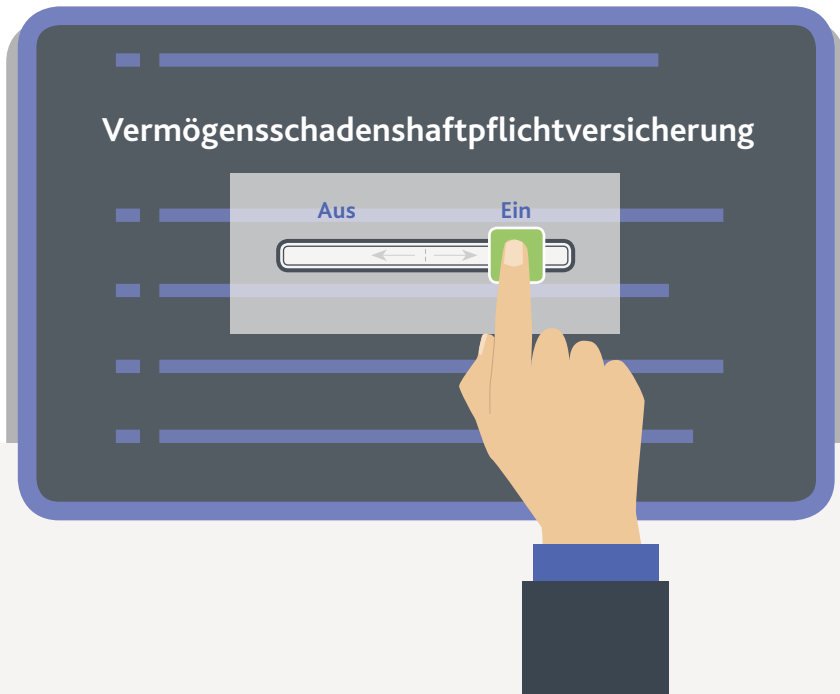
16. Sind nun die Informationen für Kunden transparenter oder weniger?

Nein. Wir erleben eine weitere Verschärfung der Informationsüberflutung der Kunden. Es muss zu jedem Produkt ein zusätzliches, umfangreiches Produktinformationsblatt (Papier oder Datenträger) konzipiert und dem Kunden ausgehändigt werden. So müssen auch die konkreten Zielmärkte für die konkreten Produkte definiert und genannt werden. Die Vermittler haben wiederum die Aufgabe, den Abgleich zwischen Kunde und definiertem Zielmarkt durchzuführen.



17. Werden fondsgebundene Versicherungen weiterhin als Versicherungs- und nicht als Kapitalanlageprodukte behandelt?

Jein. Der offizielle Begriff ist jetzt Versicherungsanlageprodukte. Sie bleiben aber als Versicherungsprodukte klassifiziert. Der Vermittlerstatus bleibt offiziell derjenige eines Versicherungsvermittlers, also ohne die Notwendigkeit der Zulassung nach § 34f GewO. Den Vermittlern sind jedoch nahezu dieselben Pflichten beim Kunden übertragen, wie sie ein Kapitalanlagevermittler bereits hatte. Dazu gehören u. a. die Einholung der Informationen über Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden im Anlagebereich, die finanziellen Verhältnisse, die Möglichkeit auch Verluste tragen zu können, die Risikotoleranz und die Anlageziele – alles mit dem Ziel, nur geeignete Produkte zu empfehlen.



18. Welche Änderungen gibt es bei Schlichtungsverfahren?

Bisher war die Teilnahme an einem von Kunden initiierten Schlichtungsverfahren für Versicherungsvermittler freiwillig. Mit der neuen VersVermV besteht eine Pflicht zur Teilnahme. Achten Sie darauf, immer Ihre Vermögensschadenshaftpflichtversicherung einzuschalten, bevor Sie eine Stellungnahme bei einem solchen Verfahren abgeben.



»Die Digitalisierung ist für Vermittler eine Riesenchance, setzt aber ein Umdenken und die Anpassung von Geschäftsprozessen voraus. Zusammen mit der Technologie von Smartlaw haben wir für Vermittler eine Möglichkeit geschaffen, alle relevanten und wiederkehrenden Vertragsdokumente digital zu erstellen und zu verwalten. Auf diese Weise können Sie Zeit und Geld sparen, Ihr Beratungsgeschäft auf unserer Fachkompetenz aufbauen und Ihr Haftungsrisiko minimieren.«

Norman Wirth

Rechtsanwalt & Fachanwalt für Versicherungsrecht & Smartlaw-Rechtsexperte für Versicherungsrecht

Was ist Smartlaw?

Egal ob Sie für ein neues Beratungsmandat einen Maklervertrag erstellen, Ihre Dokumentation erledigen oder einfach nur Ordnung in die Unterlagen bringen wollen – Smartlaw bietet Ihnen die passenden Werkzeuge, benachrichtigt Sie bei relevanten Rechtsänderungen und behält für Sie die Rechtslage im Blick:



Verträge & Dokumente



Checklisten



Rechtsradar



Rechtstipps



Vertragsmanager



Webinare

Weitere Informationen zu Smartlaw finden Sie im Internet!

WWW.SMARTLAW.DE



Konzept, Layout und Redaktion:
Wolters Kluwer Deutschland GmbH
Luxemburger Str. 443, 50939 Köln
V.i.S.d.P.: Ilka Döring
Text: RA Norman Wirth
Rechtsstand: Dezember 2018

Alle Rechte vorbehalten, Abdruck, Nachdruck, datentechnische Vervielfältigung und Wiedergabe (auch auszugsweise) oder Veränderung über den vertragsgemäßen Gebrauch hinaus bedürfen der schriftlichen Zustimmung der Redaktion. Die vorliegenden Informationen wurden sorgfältig recherchiert und geprüft. Für die Richtigkeit der Angaben sowie die Befolgung von Empfehlungen kann die Redaktion keine Haftung übernehmen.