

Das neue Versicherungsvertriebsrecht

Leitfaden für die Praxis

Bearbeitet von
Von Prof. Dr. Matthias Beenken, und Hans-Ludger Sandkühler, Rechtsanwalt

1. Auflage 2018. Buch. 320 S. Kartoniert
ISBN 978 3 406 71274 6
Format (B x L): 14,1 x 22,4 cm

[Recht > Handelsrecht, Wirtschaftsrecht > Versicherungsrecht](#)

Zu [Leseprobe](#) und [Sachverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Beenken/Sandkühler

Das neue Versicherungsvertriebsrecht


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Das neue Versicherungs- vertriebsrecht

Leitfaden für die Praxis

von

Matthias Beenken

Hans-Ludger Sandkühler

**beck-shop.de**
DIE FACHBUCHHANDLUNG


C.H.BECK

Zu den Autoren:

Prof. Dr. Matthias Beenken lehrt Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Versicherungswirtschaft, an der Fachhochschule Dortmund und verfügt über eine langjährige Berufspraxis im Versicherungsvertrieb.

Hans-Ludger Sandkühler ist Rechtsanwalt und Mitinhaber der Kanzlei Sandkühler Schirmer, Bochum/Berlin. Er verfügt über eine langjährige Berufspraxis im Versicherungsvertrieb sowie als Vorsitzender eines Maklerverbands.


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

www.beck.de

ISBN 978-3-406-71274-6

© 2018 Verlag C.H. Beck oHG
Wilhelmstraße 9, 80801 München

Satz: Fotosatz Buck, Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen
Druck: Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, In den Lissen 12, 76547 Sinzheim
Umschlaggestaltung: Ralph Zimmermann – Bureau Parapluie
Bildnachweis: © fizkes-istockphoto.com

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

So nutzen Sie dieses Buch

Um Ihnen das Lesen und Arbeiten mit diesem Buch zu erleichtern, haben die Autoren verschiedene Stilelemente verwendet, die Ihnen das schnellere Auffinden bestimmter Texte ermöglichen. So finden Sie die Tipps und Musterformulare sofort.



Hier finden Sie Tipps, Aufzählungen und Checklisten.



So sind „Merksätze“ gekennzeichnet.



Hier finden Sie Beispiele, die das Beschriebene plastisch erläutern und verständlich machen.



Hier finden Sie Definitionen, Rechtsnachweise oder Gesetzestexte.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Vorwort

Die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) wurde seit 2010 zunächst als Novellierung der EU-Vermittlerrichtlinie (IMD) entwickelt. Der Prozess stand erkennbar stark unter dem Eindruck der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise. Sollte die abzulösende Vermittlerrichtlinie noch grundsätzlich sehr wirtschafts- und wettbewerbsfreundlich den Europäischen Binnenmarkt für Versicherungsvermittler öffnen, versuchte man nun auch umfassende Verbraucherschutzansätze mit dieser Richtlinie zu verwirklichen. Über die Vermittlung hinaus werden Teile der Wertschöpfungskette der Versicherungsbranche einbezogen wie die Produktentwicklung oder die Personalqualifizierung und -entwicklung.

Das Ergebnis kann nicht überzeugen. Die IDD hat den fünffachen Umfang der IMD. Dieser wird noch um einen vielfachen Umfang an Rechtstexten – Delegierte Rechtsakte auf Basis Technischer Durchführungsstandards – ergänzt. Die nationalstaatliche Souveränität in der Umsetzung wird durchbrochen, für die Praxis wichtige Umsetzungsbestimmungen werden aus europäischer Ebene entwickelt und unmittelbar gegen die Wirtschaftssubjekte wirksam.

Es bleibt nicht aus, dass diese umfassenden Bestimmungen aus verschiedenen Quellen alles anders als widerspruchsfrei sind. Es gibt offene Zielkonflikte auch mit anderen europäischen Rechtsetzungen. Als Beispiel sei nur genannt, dass Versicherer den Solvabilitätsrichtlinien folgend verantwortungsbewusst mit dem knappen Gut Eigenkapital umgehen und die Leistungsversprechen an ihre Kunden durch risikoorientiert differenzierte Eigenkapitalunterlegung sichern sollen. Das geht nur, wenn man bei der Produktentwicklung und deren Absatz sehr klare wirtschaftliche Steuerungsziele verfolgt. Die

IDD setzt dem das Wohlverhaltensparadigma diametral entgegen, wonach Versicherungsvertreiber das bestmögliche Interesse der Kunden als Handlungsmaxime zu beachten haben. Das kann zu einem schwer auflösbaren Interessenkonflikt führen.

Auch stellt sich die grundsätzliche Frage, ob im Versicherungsvertrieb derart schwerwiegende Fehlentwicklungen bestehen, dass ein tiefer Eingriff des Richtliniengebers in den Markt gerechtfertigt erscheint. Vielmehr hat sich die IMD durchaus überwiegend bewährt und bedurfte eher einer punktuellen Weiterentwicklung. Selbst beachtliche Skandale wie derjenige um die Vermittlung von Restschuldversicherungen durch Banken im Vereinigten Königreich wären durch nationale, aufsichtsamtliche Maßnahmen auf Basis der IMD zu verhindern gewesen. Es fällt schwer zu verstehen, dass 27 andere EU-Mitgliedstaaten solche nationalen Erfahrungen teilen und verschärfte Regulierungsansätze hinnehmen müssen. Der Akzeptanz des Europäischen Binnenmarktes und der Europäischen Union insgesamt ist dies nicht zuträglich. Eine Ironie der Geschichte ist, dass das Vereinigte Königreich mit dem Brexit die EU verlassen will, die von ihrer Regulierungsgeschichte maßgeblich mitgeprägte IDD aber bleibt der Gemeinschaft erhalten.

Andererseits muss man die Grundlogik der IDD als gelungen bezeichnen: Sie will Versicherungsvertreiber dazu anhalten, nicht nur den Teil Vermittlung aus der Wertschöpfungskette herauszugreifen und durch verbraucherschützende Maßnahmen wie Marktzugangs- und Berufsausübungspflichten eine sachgerechte Qualität zu leisten. Eine gute Beratung über nicht bedarfsgerechte Produkte kann zu keinem zufriedenstellenden Ergebnis für den Kunden führen, ebenso wie umgekehrt eine schlechte Beratung zu grundsätzlich bedarfsgerechten Produkten ebenfalls inakzeptable Folgen haben kann. Deshalb macht es Sinn, Versicherungsvertreiber zunächst dazu anzuhalten, sich mit dem Bedarf der Kunden auseinanderzusetzen und bedarfsgerechte Produkte zu entwickeln. Wird hierüber anschließend qualifiziert beraten, hat der Kunde zumindest bei Vertragsschluss ein qualitativ akzeptables Ergebnis erreicht. Kommen dann noch qualitativ hinreichende Prozesse wie zum Beispiel bei der laufenden Nachberatung und Anpassung an veränderliche Bedarfssituationen („Betreuung“) oder im Schaden- und Leistungsfall hinzu, ist die Wertschöpfungskette aus Sicht der Kunden vollkommen. Die letztgenannten Bestandteile der Wertschöpfungskette werden allerdings aus der IDD ausgeblendet – eigentlich inkonsequent.

Einige Neuerungen der IDD dürften in Deutschland auf fruchtbaren Boden fallen, weil sie hiesigen Überzeugungen von einem professionellen und seriösen Vertrieb entsprechen. So hat die Versicherungsbranche beispielsweise selbst mit der „gut beraten“-Initiative eine Weiterbildung der Vermittler angestoßen.

Andere Aspekte werden allerdings den Markt stark verändern. So könnten beispielsweise die erheblich verschärfte Anforderungen an Informations- und Beratungspflichten zu Versicherungsanlageprodukten im Ergebnis eine ganze Kategorie für viele Kunden interessanter und bedarfsgerechter Produkte aus dem Markt herausregulieren. Dem wird der Staat begeben müssen, wenn die ergänzende, private Vorsorge trotzdem gestärkt werden soll – unter Umständen mit einem mehr oder weniger sanften Abschlusszwang.

Die Umsetzung der IDD wird allerdings auch genutzt, um nationale Anliegen voranzutreiben. Dazu zählt vor allem das Ziel der Großen Koalition, die Honorarberatung zu fördern. Kurz vor Ende der Legislaturperiode wurde dieses Ziel nun auch im Versicherungsvertrieb umgesetzt, nachdem in der Finanzanlageberatung und der Immobiliarkreditberatung bereits entsprechende Maßnahmen erfolgt sind. Schließlich war das Thema Provisionsabgabeverbot zu lösen, das sich seit 2011 in einer rechtlich unklaren Situation befindet. Die bisherigen Rechtsverordnungen wurden zudem im Zuge der VAG-Novelle auf den 1. Juli 2017 befristet, sodass kurzfristig Handlungsbedarf bestand.

Die IDD-Umsetzung ist ein komplexes Vorhaben, das unter großem Zeitdruck sowohl seitens der EU als auch national durch die Bundestagswahl im Herbst 2017 umzusetzen ist. Dass dabei die nötige Zeit fehlt, eine grundlegende Definitionsarbeit und eine zukunftsichere, verständliche und dogmatisch saubere Umsetzung vorzubereiten, liegt auf der Hand.

Es ist aber auch zu bedauern, dass in den rund zehn Jahren seit der – damals schon um zweieinhalb Jahre verspäteten – Umsetzung der IMD keine Bereitschaft erkennbar war, diese notwendige Grundlagenarbeit zu leisten. Vielmehr entstand der Eindruck, als sei das Thema Versicherungsvertrieb trotz mancher offensichtlicher Mängel beispielsweise bei der Verhaltensaufsicht über Vermittler oder dem Direkt- und Onlinevertrieb vor allem den Aufsichtsbehörden und den ihnen vorgesetzten Ministerien eher lästig. Die Klärung der Grenzen zwischen Tippgeben und Vermitteln wurde ebenso der Rechtsprechung anhand von Einzelfällen überlassen wie der wettbewerblicher

Missbrauch gewerberechtllicher Statuszuweisungen. Wie Beratungen und Beratungsdokumentationen durchzuführen sind, erfahren die Betroffenen erst nach und nach anhand obergerichtlicher Rechtsprechung.

Unsere Einführung in das neue Versicherungsvertriebsrecht will versuchen, bei aller gebotenen Eile in der Vorbereitung sorgfältig über die Hintergründe der IDD, deren Regelungsansätze sowie über die neuen definitiven Grenzen zwischen Provisions- und Honorarvermittlung und -beratung zu informieren. Es sollen eine kritische Würdigung des Gesetzgebungsverfahrens, erste Einschätzungen zu den Auswirkungen und dem Handlungsbedarf der betroffenen Marktparteien geleistet werden. Dabei müssen wir notwendigerweise auf die Einbeziehung der bei Verabschiedung des IDD-Umsetzungsgesetzes noch ausstehenden, europäischen Rechtsakte sowie auf die deutsche Rechtsverordnung (überarbeitete Versicherungsvermittlungsverordnung) verzichten. Hierzu werden wir in der Folge eine Anschlusspublikation erstellen.

Bochum, im Oktober 2017

*Matthias Beenken
Hans-Ludger Sandkühler*


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Inhalt

Vorwort	7
Abkürzungsverzeichnis	15
Literaturverzeichnis	19
Verzeichnis der Übersichten	23
1. Kapitel: Versicherungsvertrieb im Überblick	27
1.1 Struktur des Versicherungsvertriebs	27
1.2 Öffnung des EU-Binnenmarktes für die Versicherungsvermittlung	30
1.3 Inhalte der EU-Vermittlerrichtlinie (IMD)	34
1.3.1 Anwendungsbereich und Betroffene	34
1.3.2 Zulassung zur Vermittlungstätigkeit	36
1.3.3 Streitschlichtungsverfahren	39
1.3.4 Informationspflichten der Vermittler	39
1.4 Die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie (IMD) in Deutschland	41
1.4.1 Zulassung zur Vermittlungstätigkeit	42
1.4.2 Streitschlichtungsverfahren	47
1.4.3 Informationspflichten der Versicherungs- vermittler	48
1.4.4 Zahlungssicherung	53
1.5 Weitere Regulierungsmaßnahmen in Deutschland	54
1.5.1 MiFID, MiFID II, PRIIP, Lebensversicherungs- reformgesetz	54

1.5.2	Wesentliche Inhalte von MiFID II	57
1.5.3	Zweites Finanzmarktnovellierungsgesetz	58
1.6	Kritische Bewertung der Regulierung des Versicherungsvertriebs in Deutschland	60
2. Kapitel: Die IDD im Überblick		69
2.1	Zielsetzung der Richtlinie	71
2.2	Wesentliche Inhalte der Richtlinie	74
2.2.1	Anwendungsbereich	74
2.2.2	Begriffsdefinitionen und deren Wirkung	77
2.2.3	Erlaubnis- und Registrierungsverfahren	82
2.2.4	Zugang zum EU-Binnenmarkt	84
2.2.5	Berufliche und organisatorische Anforderungen .	87
2.2.6	Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln .	93
2.2.7	Beratung und Standards bei Vertrieb ohne Beratung	100
2.2.8	Produktinformationen	103
2.2.9	Querverkäufe	105
2.2.10	Aufsichts- und Lenkungsanforderungen	108
2.2.11	Versicherungsanlageprodukte	111
2.2.12	Sanktionen	122
2.2.13	Großrisiken	127
2.2.14	Schlussbestimmungen und Inkrafttreten	128
3. Kapitel: Die Umsetzung der IDD in Deutschland		131
3.1	Ablauf der Umsetzung	131
3.2	Struktur und Kosten des Umsetzungsgesetzes	134
3.3	Zentrale Inhalte des Umsetzungsgesetzes	136
3.3.1	Änderungen der Gewerbeordnung	136
3.3.2	Änderungen des Versicherungsaufsichtsgesetzes .	160
3.3.3	Änderungen des Versicherungsvertragsgesetzes ..	182
3.4	Inkrafttreten	206
4. Kapitel: Auswirkungen auf die Versicherer und Vermittler		209
4.1	Versicherungsunternehmen	209
4.1.1	Berufliche und organisatorische Anforderungen .	210
4.1.2	Wohlverhaltensregeln und Vertriebssteuerung . . .	213
4.1.3	Beratung und Vertrieb ohne Beratung	216
4.1.4	Querverkäufe	218
4.1.5	Aufsichts- und Lenkungsanforderungen	219
4.1.6	Vertrieb von Lebensversicherungen	221

4.2	Versicherungsvermittler generell	222
4.2.1	Berufliche und organisatorische Anforderungen .	222
4.2.3	Information, Beratung und Vertrieb ohne Beratung	228
4.2.4	Querverkäufe	228
4.2.5	Aufsichts- und Lenkungsanforderungen	229
4.2.6	Vertrieb von Lebensversicherungen	231
4.2.7	Honorarberatung und Provisionsabgabeverbot ...	232
4.3	Besonderheiten bei Versicherungsmaklern	236
4.4	Besonderheiten im Annexvertrieb	241
4.5	Besonderheiten bei Internetportalen und Insurtechs ...	243
Anhang 1: Die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) im Wortlaut		247
Anhang 2: Die wichtigsten deutschen Gesetze im Wortlaut		287
Gewerbeordnung – Auszug		287
Gesetz über die Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen (Versicherungs- aufsichtsgesetz – VAG) – Auszug		299
Gesetz über den Versicherungsvertrag (Versicherungsvertragsgesetz – VVG) – Auszug		306
Stichwortverzeichnis		317