



## IDD und VersVermV: Zwischen Umsetzungspflicht und Unsicherheit

**Mit Gesetz vom 20. Juli 2017 wurde die Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über den Versicherungsvertrieb (kurz IDD) in deutsches Recht umgesetzt. Darüber hinaus sollte mit dem Gesetz entsprechend der Koalitionsvereinbarung die Honorarberatung im Versicherungsbereich gestärkt werden. Das Gesetz trat – von einigen Ausnahmeregelungen abgesehen – zum 23. Februar 2018 in Kraft.**

Norman Wirth, Rechtsanwalt, Fachanwalt für  
Versicherungsrecht, Datenschutzbeauftragter (TÜV®),  
Wirth-Rechtsanwälte PartmbB

Einerseits das sogenannte „Provisionsgebot“ im Privatkundenbereich. Makler sollen auch weiterhin die Möglichkeit haben, sich für Servicedienstleistungen oder auch die Vermittlung von Nettopolicen oder Beratungsleistungen, die letztlich nicht zum Versicherungsabschluss führen, vom Kunden vergüten zu lassen. An dieser Stelle gern auch die Klarstellung, dass gesetzlich – entgegen einigen anderen Stimmen – nirgends reglementiert ist, dass Makler nur bei Vermittlungserfolg einen Vergütungsanspruch für eine geleistete Tätigkeit haben. Anderes kann vereinbart werden.

Auch die sogenannte „Doppelbetreuungspflicht“ hat letztlich doch nicht Eingang in das IDD-Umsetzungsgesetz gefunden. Diese hätte dazu geführt, dass den Versicherern die gesetzliche Pflicht auferlegt worden wäre, auch Kunden mit bestehender Maklervollmacht zu betreuen oder aber die Versicherungsmakler zu beaufsichtigen.

Die ursprünglich geplante und deutlich übertriebene Aufwertung der wenigen Versicherungsberater ist nach meiner Auffassung nicht Realität geworden. Vielmehr erscheint die äußerst kompliziert geregelte Durchleitung der Provision an den Kunden bei nun erlaubter Vermittlung auch von Bruttoproducten als erhebliches Hemmnis.

Grundsätzlich steht die IDD-Umsetzung auf drei Säulen:

dem IDD-Umsetzungsgesetz, mit seinen Änderungen hauptsächlich in der Gewerbeordnung (GewO), dem Versicherungsvertragsgesetz (VVG) und dem Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) der Versicherungsvermittlungsverordnung den delegierten Rechtsakten Diese Dreiteilung macht eine konsistente Gesamtbetrachtung extrem schwierig. Insbesondere, da wir aktuell jeweils unterschiedliche Zeitpunkte des Inkrafttretens und der Anwendung haben.

**Versicherungsvermittlungsverordnung**

Die neue Versicherungsvermittlungsverordnung wurde Ende November 2018 verabschiedet. Aus der neu gefassten Verordnung werden sich insbesondere Konkretisierungen zum Thema Weiterbildungspflicht ergeben.

Gesetzlich vorgeschrieben sind von nun an 15 Zeitstunden Weiterbildung pro Kalenderjahr. Bereits erworbene „gut beraten“-Punkte werden nicht angerechnet. Eine Übertragung von Zeitstunden in ein Folgejahr ist nicht möglich. Auf Nachfrage der zuständigen IHK ist eine Erklärung (für sich und Beschäftigte) über die Erfüllung der Weiterbildungspflicht abzugeben.

Verstöße gegen die Weiterbildungspflicht werden als Ordnungswidrigkeit angesehen und können mit bis zu 3.000 Euro geahndet werden. Anhaltende Verstöße können auch zum Widerruf der Gewerbelaubnis führen. Bei Online-Veranstaltungen (Webinaren) hat eine abschließende Erfolgskontrolle stattzufinden. Bei Präsenzveranstaltungen wird es bei einer Anwesenheitskontrolle bleiben.

Der Kreis derjenigen, die die Weiterbildungspflicht zu erfüllen haben, wird weit gefasst. Die Weiterbildungspflicht betrifft alle Mitarbeiter, die im Versicherungsvertrieb tätig sind. Wer damit gemeint ist, ergibt sich aus der Definition von Versicherungsvertrieb (Art. 2 Abs. 1 Nr. 1 IDD):



## Delegierte Rechtsakte

Nicht irrelevant, insbesondere für Versicherungsunternehmen, sind auch die delegierten Rechtsakte der Europäischen Kommission zu den Themen

Versicherungsanlageprodukte und Zielmarkt und Vertrieb, mit denen die jeweiligen Themenkreise konkreter gefasst werden und welche unmittelbar Recht in allen EU-Ländern werden – ohne dass ein gewähltes Parlament hier noch einmal zustimmen muss, wohlgemerkt.

## IDD-Umsetzungsgesetz

Das IDD-Umsetzungsgesetz ist am 29. Juni 2017 beschlossen und weitestgehend nun am 23. Februar 2018 in Kraft getreten. Seine Vorgaben sind zu beachten und anzuwenden. Einige Änderungen seien nachfolgend herausgegriffen:

Änderung Paragraph 34 d Gewerbeordnung

- 34d GewO enthält nun zwei Erlaubnistatbestände: zum einen die Erlaubnis für Versicherungsvermittler

(Absatz 1), zum anderen für den Versicherungsberater (Absatz 2) – was bisher der § 34e Gewerbeordnung ist. Beide Erlaubnisse schließen sich gegenseitig aus. Die beabsichtigte Stärkung des Berufsbildes Versicherungsberater dürfte mit der Neuregelung, welche explizit regelt, dass auch die Vermittlung von Versicherungsverträgen nun zum Berufsbild des Versicherungsberaters gehört, nicht von Erfolg gekrönt sein. Insbesondere die komplizierte Regelung in § 48c Versicherungsaufsichtsgesetz für den Fall der Vermittlung eines „Brutto“-Tarifs und der Auskehrung eines Teiles der eingepreisten Provision auf das Prämienkonto des betreffenden Vertrages dürfte eine breitere Anwendung verhindern.

In § 34d Abs. 1 S. 4 GewO wird der Begriff der Versicherungsvermittlung konkretisiert. Die Tätigkeit als Versicherungsvermittler umfasst danach auch unter anderem das Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadensfall.

Damit greift der Gesetzgeber einen typischen Streitfall der Vergangenheit auf, ohne ihn jedoch abschließend zu regeln. Denn immer wieder stand die Frage im Raum, ob die Unterstützung im Schadensfall eine nebenvertragliche Maklerpflicht oder nicht schon einen unerlaubten Rechtsdienstleistung ist. Obwohl aber jetzt die Unterstützung im Schadensfall als Maklerpflicht gesetzlich festgeschrieben ist, erfolgt damit keine konkrete Trennung zwischen erlaubt und nicht erlaubt. Makler sollten insofern auch in Zukunft im Zweifel ihre Kunden eher auf einen spezialisierten Anwalt verweisen, unter anderem um

ein Abmahnrisiko zu vermeiden; sich nicht dem Risiko auszusetzen, den eigenen Kunden fehlerhafte Hilfestellung zu geben und hierfür gegebenenfalls auch keinen Schutz der eigenen Vermögensschadenshaftpflichtversicherung zu haben; und Zeit für die eigentliche Tätigkeit frei zu halten.



## Provisionsabgabeverbot

Die neue Bestimmung, welche grundsätzlich verbietet, Zuwendungen an Versicherungskunden weiterzugeben, hat Ausnahmen. Neben einer Bagatellgrenze von 15 Euro je Kunde, Vertrag und Jahr heißt es, dass das Provisionsabgabeverbot keine Anwendung findet, soweit die Zahlung an den Kunden zur dauerhaften Leistungserhöhung

oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird. Jede Zahlung einer Versicherung oder eines Versicherungsvermittlers an den Kunden kann zumindest indirekt zur Prämienreduzierung führen.

Die Diskussion zu diesem Thema ist eröffnet, denn die BaFin vertritt die Meinung, dass eine solche Prämienreduzierung allein direkt im Vertrag, also auch nur unter Mitwirkung des jeweiligen Versicherungsunternehmens, erfolgen darf. Eine Begründung gibt dafür das Gesetz nicht her und lässt die BaFin auch konsequent vermissen. Es besteht daher zu diesem Thema eine nicht unerhebliche Rechtsunsicherheit. Wir erleben in diesem Zusammenhang gerade schlagzeilenträchtige Verfahren um die Firmen Gonetto und Check24, welche über ihr Geschäftsmodell (Gonetto) beziehungsweise eine spezielle Werbeaktion (Check24) bei diesem Thema Grenzen auszuloten versuchen beziehungsweise das Provisionsabgabeverbot insgesamt infrage stellen.

mit guten Partnern, gut informiert und gut unterstützt sind die aktuellen und kommenden Änderungen zu bewältigen.

[Wirth-Rechtsanwälte Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB](#),  
Mail: [info@wirth-rae.de](mailto:info@wirth-rae.de)

Bilder: (1) © Sergey Nivens / fotolia.com (2) © Wirth-Rechtsanwälte PartmbB (3) © experten-netzwerk GmbH



## Versicherungsanlageprodukte

Die wohl relevanteste Veränderung für Vermittler dürfte sich aus der Neuregelung bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten ergeben. Hier gelten jedoch deutlich erweiterte Informations- und Beratungspflichten. Der Gesetzgeber fordert nun – in Anlehnung an die geltenden Vorschriften zur Finanzanlagenberatung – bei Beratungen zu solchen Versicherungsprodukten eine sogenannte „Geeignetheitsprüfung“.

Hierzu müssen diverse Informationen vom Kunden erfragt (Kenntnisse und Erfahrungen im betreffenden Anlagebereich, finanzielle Verhältnisse, Anlageziele und Risikotragfähigkeit und -bereitschaft des Versicherungsnehmers) und bei der Auswahl entsprechender Produkte zugrunde gelegt werden. Vermittler sollten hier sehr genau schauen, dass sie für die Umsetzung der geforderten Prozesse kompetente Unterstützung erhalten – über entsprechende Software, Verbünde, Pools et cetera.

## Fazit

Es wird noch einige Zeit dauern, bis sich die Branche halbwegs einheitlich den neuen Vorgaben angepasst hat. Gerade in Zeiten von Automatisierung und Digitalisierung der Prozesse ist das jedoch dringend erforderlich. Fakt ist: Nur

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945890/idd-und-versvermv-zwischen-umsetzungspflicht-und-unsicherheit/>