

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	11
1 Die IDD aus rechtlicher Perspektive betrachtet	15
1.1 Worum geht es – eine Einführung	15
1.1.1 Was will die Richtlinie erreichen?	15
1.1.2 Wie ist die Richtlinie in das europäische Rechtsgefüge eingebettet? Wie ist sie zu interpretieren?	16
1.1.3 Die Umsetzung in deutsches Recht	21
1.1.4 Besonderheiten der aufsichtsrechtlichen Interpretation	24
1.2 Anwendungsbereich	26
1.2.1 Betroffener Personenkreis und Umsetzung in deutsches Recht	26
1.2.2 Sachlicher Anwendungsbereich und Umsetzung in deutsches Recht	30
1.2.3 Sind Verbraucherschutzorganisationen erfasst?	32
1.3 Beratungspflichten	33
1.3.1 Historie der Beratung im Versicherungsvertrieb	33
1.3.2 Beratung in der IDD	34
1.3.3 Umsetzung der Beratungsanforderungen in deutsches Recht ..	35
1.3.4 Bewertung der Umsetzung der Beratungsanforderungen	36
1.3.5 Die prinzipienbasierte Aufsicht und ihre Auswirkung auf den Beratungsprozess	40
1.4 Formfragen, Auskünfte und Informationspflichten	41
1.4.1 Formfragen	42
1.4.2 Bewertung der Neuregelung der Formfragen	45
1.4.3 Auskünfte und Informationen	45
1.4.4 Bewertung der Neuregelungen der Informationen	46
1.5 »POG« – Produktfreigabeverfahren	46
1.5.1 Umsetzung in deutsches Recht	47
1.5.2 Delegierte Rechtsakte der Kommission	50
1.5.3 Bedeutung des Produktfreigabeverfahrens	51
1.6 Qualifikation, Aus- und Weiterbildung	52
1.6.1 Die Qualifikation	52
1.6.2 Die Weiterbildung	53
1.6.3 Der Persönliche Anwendungsbereich	55
1.6.4 Der zeitliche Anwendungsbereich	57
1.6.5 Bewertung	57

1.7	Die »Wohlverhaltensregel« – und das Verbot, Fehlanreize zu setzen . .	58
1.7.1	Einordnung und Bedeutung	59
1.7.2	Umsetzung in deutsches Recht	60
1.7.3	Bewertung der Wohlverhaltensregel	62
1.7.4	Sanktionen	65
1.8	Vergütungsregeln – Transparenz, Provision (Annahme- und Weitergabeverbot, Durchleitungsgebot)	66
1.8.1	Was ändert sich bei den Vergütungsregeln?	67
1.8.2	Bewertung	69
1.9	Versicherungsanlageprodukte	71
1.9.1	Begründung	71
1.9.2	Umsetzung	72
1.9.3	Was ist ein »Versicherungsanlageprodukt«?	76
1.9.4	Bewertung	78
1.10	Interessenkonflikte	79
1.10.1	Begriff des Interessenkonfliktes	80
1.10.2	Interpretationen durch die geplante »delegierte Verordnung« der Kommission	81
1.10.3	Anwendungsbereich	85
1.10.4	Bewertung	86
1.11	Querverkäufe	87
1.11.1	Versicherung als Hauptprodukt – Bündelung und Koppelung erlaubt	88
1.11.2	Versicherung als Nebenprodukt – Koppelung nicht erlaubt	88
1.11.3	Besondere Beratungspflichten	89
1.11.4	Besonderheiten für die Restschuldversicherung	89
1.11.5	Bewertung	90
1.12	Sanktionen	90
1.12.1	Art der Sanktionen	91
1.12.2	Sanktionen im Versicherungsrecht	93
1.12.3	Strafrechtliche und bußgeldbewehrte Sanktionen im VAG	94
1.12.4	Strafrechtliche und Bußgeldbewehrte Sanktionen in der GewO	96
1.12.5	Verwaltungssanktionen im VAG	99
1.12.6	Verwaltungssanktionen in der GewO	101
1.12.7	Weitere (versicherungsrechtliche) Regeln, die Bußgelder androhen	102
1.12.8	Bewertung	103
1.13	Verhältnis zur Aufsicht	104
1.13.1	Aufsichtsbehörden, ihre Rechtsgrundlagen und Aufgaben	104
1.13.2	Prinzip der Aufsicht	107
1.13.3	Unterschiedliche Aufsichtsbehörden für einen Vorgang	109
1.13.4	Mittel der Aufsicht	110

1.14	Definitionen, Abgrenzungen, Ausnahmen	112
1.14.1	Verbraucher	112
1.14.2	Großrisiko	113
1.14.3	Kleine Versicherungsunternehmen	114
2	Vertrieb und Vertriebssteuerung	115
2.1	Was ist ein »Versicherungsvertrieb«?	116
2.1.1	Welche Bedeutung hat der Versicherungsvertrieb?	116
2.1.2	Wer und wie viele Menschen arbeiten in diesem Bereich?	117
2.2	Was ist die »Vertriebssteuerung«?	117
2.3	Versicherungsvertrieb – die wichtigsten rechtlichen Instrumentarien im Überblick	118
2.3.1	Wohlverhaltensregel als Kardinalpflicht	118
2.3.2	Vergütungen	118
2.3.3	Produktfreigabeverfahren	119
2.3.4	Umfang der Vertriebstätigkeit	119
2.3.5	Wünsche und Bedürfnisse, Beratung	120
2.3.6	Dokumentation	120
2.4	Versicherungsvertrieb – die wichtigsten rechtlichen Instrumentarien im Detail	122
2.4.1	Die Wohlverhaltensregel oder Kardinalpflicht, § 1a VVG	122
2.4.2	Vergütung	123
2.4.3	Produktfreigabeverfahren	125
2.4.4	Umfang der Vertriebstätigkeit	126
2.4.5	Wünsche und Bedürfnisse erfragen, Beratung leisten	127
2.4.6	Dokumentation	130
2.5	»Interessenkonflikte« – wie können sie vermieden werden?	131
2.6	Sanktionen	132
3	Vergütung	135
3.1	Was ist eine »Vertriebsvergütung«?	136
3.1.1	Externe Vergütungen	136
3.1.2	Interne Vergütungen	137
3.1.3	Sicht der Aufsicht	137
3.1.4	Noch einmal im Detail und konkret: Was ist Vertriebsvergütung?	138
3.2	Gelten die neuen Regeln auch für Versicherungsmakler, -vertreter und -berater?	139
3.3	Welche weiteren Regularien gibt es zum Thema Vergütung?	140
3.3.1	Was muss gemacht werden? Blickpunkt: Vertriebsvergütung! ..	141
3.3.2	Wie muss die Vergütung gestaltet sein? Wie darf sie nicht gestaltet werden? Und wird das irgendwo im Detail beschrieben?	141

3.4	Interessenkonflikte	142
3.4.1	Was ist ein »Interessenkonflikt«? Warum muss er vermieden werden?	142
3.4.2	Wie vermeidet man Interessenkonflikte?	144
3.5	Wer ist gefordert? Welche Abteilung?	145
3.5.1	Interne Vergütungen	145
3.5.2	Externe Zuwendungen	146
3.5.3	Den Vergütungsprozess insgesamt betrachten	146
3.6	Was bedeutet »nachteilig/schädlich/abträglich für das/dem Kundeninteresse«?	147
3.7	Strengere Regeln für Versicherungsanlageprodukte auf »normale« Produkte anwenden?	148
3.8	Steuerfragen	149
3.9	Sanktionen	150
4	Weiterbildung, Qualifikation	155
4.1	Wie ist die Ausgangslage?	156
4.2	Was ist das Ziel der IDD?	156
4.3	Rechtsgrundlagen	156
4.4	Betroffener Personenkreis	158
4.5	Umfang der Weiterbildungsverpflichtung	159
4.6	Inhalte	160
4.7	Form der Weiterbildung	161
4.8	Nachweis	162
4.9	Anforderungen an das Weiterbildungsunternehmen	163
4.10	Zeitplan	163
4.11	Was ist nun für Sie zu tun?	164
4.12	Unternehmen	165
4.12.1	Besondere Aufgabe für Versicherungsunternehmen	165
4.12.2	Vermittler	165
4.13	Sanktionen	166
5	Produktfreigabeverfahren	167
5.1	Was ist ein »Produktfreigabeverfahren«?	168
5.1.1	Was heißt »Versicherungsprodukte konzipieren«? Wen betrifft das? Was ist ein »Versicherungsprodukt«?	168
5.1.2	Was ist Inhalt und Ziel des Produktfreigabeverfahrens? Wer ist zu beteiligen?	169
5.2	Wie muss ein Produktfreigabeverfahren konkret gestaltet sein?	170
5.2.1	Wer führt das Produktfreigabeverfahren, wer ist daran beteiligt?	182

5.2.2	Wie ist das Produktfreigabeverfahren zu dokumentieren?	183
5.2.3	Mit welchen weiteren gesetzgeberischen Akten ist zu rechnen?	183
5.3	Sanktionen	184
6	Verhältnis zur Aufsicht	191
6.1	FAQ zum Thema Aufsicht«	192
6.2	Die Neuregelungen im Überblick	195
6.3	Wie kann eine »Geschäftsorganisation« in der Praxis aussehen?	200
6.4	Welche Konsequenzen ergeben sich aus den Veränderungen?	206
6.5	Sanktionen	210
7	Recht – auch für Unternehmen ohne Rechtsabteilungen	215
7.1	Was ist die Ausgangsbasis für alle rechtlichen Überlegungen?	216
7.2	Welche rechtlichen Probleme treten im üblichen Vermittlungsprozess auf?	219
7.2.1	Kennenlernen	219
7.2.2	Befragen und Beraten	221
7.2.3	Empfehlung und Entscheidung	222
7.2.4	Umsetzung	223
7.2.5	Laufende Administration	224
7.2.6	Laufende Betreuung des Kunden	224
7.2.7	Betreuung im Schadenfall	225
7.2.8	Weitere Betreuung und Wechsel des Versicherungsschutzes	225
7.3	Welche Rolle spielt die Rechtsabteilung gegenüber der Aufsicht?	227
8	Compliance – auch für Unternehmen ohne Compliance-Abteilung	231
8.1	Warum braucht man überhaupt »Compliance«?	232
8.2	Was bedeutet Compliance für ein Versicherungsvertriebsunternehmen?	233
8.3	Was bedeutet »Compliance« für ein kleines Unternehmen?	235
8.4	Was muss und kann »Compliance« tun?	236
8.4.1	Kennenlernen	236
8.4.2	Befragen und Beraten	237
8.4.3	Empfehlung und Entscheidung	239
8.4.4	Umsetzung	240
8.4.5	Laufende Administration	241
8.4.6	Laufende Betreuung des Kunden	241
8.4.7	Betreuung im Schadenfall	242
8.4.8	Weitere Betreuung, eventuell Wechsel des Versicherungsvertrags oder des Versicherers	243
8.4.9	Der Gesamtprozess	244
8.5	Nicht gewünschte Effekte	245
8.6	Einhaltung von Gesetzen	246

8.7	Wann spielt Compliance noch eine Rolle – spezielle Situationen	247
8.7.1	Rechtsrat einholen	247
8.7.2	Betreuung von Kundengeldern	248
8.8	Sanktionen	249
9	Gesamtverantwortung	251
	Die Autoren	257
	Stichwortverzeichnis	259