

Auswirkungen von MiFID, VVG und RDG auf den Beratungsprozess

Mit der Umsetzung der VVG-InfoV zum 01.07.2008 wird die umfassende Reform des Vertriebs von Versicherungsprodukten und Finanzinstrumenten in Deutschland ihren vorläufigen Schlusspunkt erfahren. Der nachfolgende Beitrag stellt dar, wie sich die jüngsten bzw. anstehenden Änderungen auf den Beratungsprozess auswirken und gibt einen ersten Ausblick auf die anstehenden Änderungen des Rechtsdienstleistungsgesetzes. Wie zu sehen sein wird, fördern die Gesetzgebungsmaßnahmen die provisionsunabhängige Honorarberatung im Kundeninteresse.

■ Megatrends

Die Reformierung des Vertriebs von Versicherungs- und Kapitalanlageprodukten ist gekennzeichnet von vier produktübergreifenden Megatrends.

Qualifikation	Aufsicht
Beratung/Information	Kostentransparenz

■ Qualifikation

Im Bereich des Versicherungsvertriebs ist mit der sogenannten notwendigen Sachkunde in § 34d Abs. 2 Nr. 4 GewO erstmals ein Qualifikationsnachweis für Versicherungsvermittler eingeführt worden. Konkret muss ein Versicherungsvermittler damit nachweisen, dass "er die für die Versicherungsvermittlung notwendige Sachkunde über die versicherungsfachlichen, insbesondere hinsichtlich Bedarf, Angebotsformen und Leistungsumfang, und rechtlichen Grundlagen sowie die Kundenberatung besitzt". Auch wenn die notwendige Sachkunde durch die alte Hasen-Regelung des § 1 Abs. 4 Vers-VermV in den nächsten Jahren noch nicht von jedem Vermittler nachgewiesen werden muss, ist die Einführung eines Qualifikationsnachweises für den Vertrieb von Versicherungsprodukten ohne Weiteres als Quantensprung zu bezeichnen. Vergleicht man die Inhalte der Sachkundeprüfung bzw. die Gleichstellung anderer Berufsqualifikationen mit der derzeit bzw. bis vor kurzem noch anzutreffenden Qualität im

Markt, so darf man getrost davon ausgehen, dass es zukünftig deutlich weniger dafür aber dafür deutlich besser qualifizierte Vermittler geben wird.

Im Bereich der Finanzinstrumente stellen sich die Änderungen auf den ersten Blick deutlich weniger drastisch dar, sie sind jedoch gleichwohl vorhanden. Das Kreditwesengesetz setzt seit geraumer Zeit in § 33 Abs. 2 KWG voraus, dass die mit der Leitung eines Instituts betrauten Personen im ausreichenden Maße theoretische und praktische Kenntnisse in den betreffenden Geschäften sowie Leitungserfahrung haben müssen. Diese Eignung ist damit zukünftig auch von all jenen nachzuweisen, die die Anlageberatung im Sinne des Kreditwesengesetzes erbringen wollen. Nur, wenn man sich in der Anlageberatung auf Investmentfonds beschränkt, ist die fachliche Eignung derzeit weder unmittelbar noch mittelbar nachzuweisen.

Zusammenfassend kann man festhalten. Bis auf die Fälle des klassischen 34c-Geschäftes (Finanzierungsvermittlung, geschlossene Beteiligungsprodukte, Vermittlung von Investmentfonds, Anlageberatung in Investmentfonds), die derzeit noch keinen Qualifikationsnachweis erfordern, hat Jeder, der im Vertrieb von Versicherungs- und Kapitalanlageprodukten tätig ist, seine diesbezügliche Qualifikation nachzuweisen.

■ Aufsicht

Neben der Einführung eines Qualifikationsnachweises wurden die Versiche-



BMS Rechtsanwälte beraten ausschließlich Finanzdienstleister. Sie verstehen sich als auf die Anforderungen der Branche spezialisierte Wirtschaftskanzlei.

Die Mitglieder der Sozietät beraten in sämtlichen Fragen des Finanzvertriebsrechts.

Hierbei haben rechtliche Fragen der Honorarberatung seit geraumer Zeit einen besonderen Stellenwert.

Die Rechtsanwälte Dr. Udo Brinkmöller und Philipp Mertens, LL.M., haben den Lehrgang zum Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht erfolgreich absolviert. Rechtsanwalt Mertens ist häufig als Referent zum Thema Honorarberatung tätig.

ungsvermittler erstmals auch einer speziellen staatlichen Aufsicht unterstellt. Zuständig für die Aufsicht sind die Industrie- und Handelskammern. Das so genannte Vermittlerregister kann im Internet unter www.vermittlerregister.org von Jedermann eingesehen werden, so dass auch diesbezüglich Transparenz hergestellt wurde.

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beaufsichtigt u.a. Institute mit der Erlaubnis zur Anlage- und Abschlussvermittlung, Finanzportfolioverwal-

tion, Anlageberatung bzw. dem Platzierungsgeschäft.

Die Gewerbeaufsichtsämter sind nach wie vor zuständig für die Aufsicht über die Finanzmakler im Sinne des § 34c GewO.

Die unmittelbare Aufsicht wird durch eine mittelbare Aufsicht ergänzt. Im Versicherungsbereich bestimmt § 80 Versicherungsaufsichtsgesetz, dass Versicherungsunternehmen verpflichtet sind, nur mit solchen gewerbsmäßig tätigen Versicherungsvermittlern zusammen zu arbeiten, die im Besitz einer Erlaubnis nach der Gewerbeordnung sind.

Eine vergleichbare Regelung findet sich für die so genannten Gebundenen Agenten in der KWG-Vermittlerverordnung. Danach hat das die Haftung für einen Gebundenen Agenten übernehmende Unternehmen zu gewährleisten, dass der Gebundene Agent fachlich geeignet und zuverlässig ist. Diese Angaben sind laufend auf Richtigkeit und Vollständig zu prüfen. Dies bedeutet, dass auch diejenigen, die die Anlageberatung als Gebundener Agent und damit unter einem Haftungsdach erbringen, fachlich geeignet sein müssen.

■ Beratung/Information

Hinsichtlich des Beratungsprozesses wurden diverse bereits durch Richterrecht entwickelte Grundsätze durch den Gesetzgeber übernommen.

Neu ist, dass nunmehr im Bereich der Versicherungen explizit auch den Versicherer laufende, wenn auch anlassbezogene, Beratungs- und Dokumentationspflichten treffen. Hierbei handelt es sich auch nicht um bloße Obliegenheiten, sondern um echte Pflichten, d.h. bei einem Verstoß hiergegen haftet der Versicherer. Die Pflicht zur laufenden Beratung trifft einen Versicherer allerdings dann nicht, wenn er Versicherungen über einen Versicherungsmakler vertreibt. Versicherungsmakler sind als Sachwalter des Kunden ohnehin in aller Regel zur laufenden Beratung verpflichtet. Hierfür haften sie auch. Der Gesetzgeber hat diese richterrechtlichen Grundsätze in den §§ 60 bis 63 VVG bestätigt. Nach § 61 Abs. 2 VVG kann der Versicherungsnehmer ausnahmsweise mittels entsprechender Erklärung auf die Beratung bzw. Dokumentation der Beratung verzichten.

Darüber hinaus gilt für sämtliche Vertriebswege eine vor Abgabe der vertragsbindenden Willenserklärung bestehende Informationspflicht des Versicherers, die mit einer korrespondierenden Widerrufsmöglichkeit für den Versicherungsnehmer gekoppelt ist. Die Regelungen übernehmen dabei nahezu komplett den Regelungsmechanismus, welcher bislang für den Vertrieb von Versicherungsprodukten im Fernabsatz galt.

Im Bereich der Anlageberatung, welche im Zuge der MiFID-Umsetzung zur erlaubnispflichtigen Finanzdienstleistung aufgewertet wurde, besteht zunächst die Verpflichtung seine Kunden zu klassifizieren.

Der Gesetzgeber unterscheidet dabei zwischen professionellen und privaten Kunden. Darüber hinaus gelten umfangreiche Empfehlungsgebote und ggf. auch Verbote. Letzteres insbesondere für den Fall, dass ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen die für eine Anlageberatung erforderlichen Informationen nicht erlangt.

Die seit der Bond-Entscheidung des BGH bestehende Pflicht zur anleger- und anlegerechten Kundenberatung findet sich nunmehr als so genannter Suitability Test in § 31 Abs. 4 WpHG wieder.



Generell ist ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen verpflichtet, Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen mit der erforderlichen Sachkenntnis, Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit im Interesse seiner Kunden zu erbringen und sich um die Vermeidung von Interessenkonflikten zu bemühen. Sollten Interessenkonflikte bestehen, sind diese vor Durchführung von Geschäften für Kunden eindeutig nach Art und Herkunft darzulegen. Sämtliche Kundeninformationen haben jederzeit redlich, eindeutig und nicht irreführend zu erfolgen.

Nachdem gemäß § 34d Abs. 1 Satz 4 GewO Versicherungsmakler Unternehmer sogar gegen gesondertes Entgelt rechtlich beraten dürfen, bleibt letztlich nur noch die Frage zu klären, inwieweit auch Verbraucher auf Honorarbasis in Versicherungsangelegenheiten betreut werden dürfen.

Hier stellt § 5 Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG), welches ebenfalls zum 01.07.2008 umgesetzt wird, klar, dass auch zukünftig sogenannte Annexaktivitäten ausdrücklich zulässig sein werden.

Hervorzuheben ist, dass das RDG im Gegensatz zum Rechtsberatungsgesetz auf die konkret erbrachten Rechtsdienstleistungen abstellt und nicht auf die Tätigkeit als solche. Diese neue Ausrichtung korrespondiert mit dem Leitmotiv des Gesetzgebers wonach

„angesichts der immer weiter zunehmenden Verrechtlichung des alltäglichen Lebens und der ständigen Entwicklung neuer Dienstleistungsberufe der Verbotsbereich des Gesetzes auf Fälle echter Rechtsanwendung beschränkt werden muss.“

Hier darf man gespannt sein, inwieweit die entgeltliche Honorarberatung, insbesondere im Versicherungsbereich zukünftig als erlaubnispflichtige Rechtsberatung im Sinne des RDG angesehen werden kann.

■ Kostentransparenz

Last but not least besteht jedoch sowohl durch MiFID/FRUG, als auch durch die zum 01.07.2008 anzuwendende VVG-InfoV die Verpflichtung seitens der Produktgeber, über die Kosten ihrer Produkte aufzuklären. Namentlich bedeutet dies für den Versicherungsbereich, insbesondere in der Lebensversicherung und der Berufsunfähigkeitsversicherung, dass die Kosten für Vermittlung und Abschluss des Vertrages in Euro und Cent anzugeben sind. Obwohl damit sämtliche Kosten der Versicherung auszuweisen sind und gerade nicht nur die Vertriebsprovisionen, wird diese Verpflichtung nach einhelliger Meinung dazu führen, dass Versicherungsvermittler demnächst über den Preis ihrer Dienstleistung sprechen müssen. Vor dem Hintergrund des nach wie vor bestehenden Provisionsabgabeverbotes in Deutschland bietet die Honorarberatung daher an dieser Stelle eine echte Handlungsalternative.

Für den Bereich der Finanzinstrumente besteht die Verpflichtung nach § 31d WpHG zur Offenlegung von sogenannten Zuwendungen. Zuwendungen müssen vor Leistungserbringung offen gelegt werden und sind nur dann zulässig, wenn sie die Qualität der Dienstleistung verbessern und im Interesse des Kunden erfolgen. Darüber hinaus bleibt selbstverständlich die sogenannte Kick-back-Rechtsprechung des BGH auch für den Vertrieb von Beteiligungen weiterhin anwendbar.

■ Fazit

Der Gesetzgeber hat mit den jüngsten Gesetzesinitiativen begonnen, den Sumpf des Versicherungs- und Finanzvertriebes trocken zu legen. Die Art und Weise wie er diese Maßnahme angegangen ist, nämlich durch die vorstehend skizzierten Megatrends Qualifikation, Aufsicht, Beratung/Information und Kostentransparenz wird dazu führen, dass ein Großteil der wenig qualifizierten und provisionsgetriebenen Produktverkäufer aufgeben wird. Für die gut qualifizierten Berater bietet die Honorarberatung dagegen eine echte Handlungsalternative, um auf die geänderten Rahmenbedingungen zu reagieren.