

Nr. 04 / 2015



Newsletter für Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister

In dieser Ausgabe:

IDD / IMD II: Neue EU-Regeln zur Versicherungsvermittlung für besseren Verbraucherschutz	2
Ministerium gibt Entwarnung: Honorarberater dürfen auch vermitteln	3
BaFin: Neue Prüfungsberichtsverordnung erlassen und Begründung veröffentlicht.....	4
Vermittler und ihre Informationsrechte des § 87 c HGB	4
Einwilligung in Telefonwerbung	6
Werbung in automatisierter E-Mail-Antwort erlaubt	6
Veranstaltungen	8
Tag der IT-Sicherheit.....	8
Internationale Vertragspraxis	8
Social Media.....	8

IDD / IMD II: Neue EU-Regeln zur Versicherungsvermittlung für besseren Verbraucherschutz

Inhalt der IDD sind neue Beratungsrichtlinien zu Versicherungsanlageprodukten, Transparenzvorschriften, Grundsätze, die Interessenkonflikte vermeiden sollen und auch eine Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsvermittler. Die neuen Regeln, die innerhalb von 24 Monaten umgesetzt werden müssen, gelten für Versicherungsunternehmen und -vermittler und für alle Marktteilnehmer, die Versicherungen verkaufen, wie etwa Reisebüros und Autovermietungsfirmen. Versicherungsvertreiber sollen bei der zuständigen Behörde des Mitgliedstaats, in dem sie ihren Wohnsitz haben, eingetragen werden. So steht es in dem verabschiedeten Text. Die Versicherungsunternehmen sowie die Vertreter müssen ihre Identität und Anschrift sowie das Register, in dem sie eingetragen wurden, dem Kunden mitteilen.

Weiterhin müssen Versicherungsvermittler eine Versicherung, die die Haftpflicht bei Verletzung beruflicher Sorgfaltspflichten abdeckt, in Höhe von mindestens 1,25 Millionen Euro für jeden einzelnen Schadensfall und von 1,85 Millionen Euro für alle Schadensfälle eines Jahres abschließen.

Um die Kunden dagegen zu schützen, dass ein Versicherungsvertreiber finanziell nicht in der Lage ist, eine Prämie oder einen Erstattungsbetrag auszuzahlen, müssen die Vertreter über eine finanzielle Leistungsfähigkeit verfügen, die jederzeit 4% der Summe ihrer jährlichen Prämieinnahmen, mindestens jedoch 18.750 Euro, entspricht.

Klare und deutliche Informationen

Versicherungsunternehmen müssen den Kunden Informationen über die Art der Vergütung, die ihre Angestellten beim Vertrieb von Versicherungsprodukten erhalten, zukommen lassen, und, bei bestimmten komplexen Lebensversicherungsprodukten, auch über die Gesamtkosten des Versicherungsvertrags einschließlich Beratungs- und Dienstleistungskosten.

Versicherungsvertreiber werden ebenfalls dazu verpflichtet, etwaige Interessenkonflikte offenzulegen. Weiterhin sollten deren Vergütungsregelungen keine Anreize schaffen, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, wenn ein anderes Produkt den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechen würde.

Vor Abschluss eines Vertrags über Versicherungsprodukte (die keine Lebensversicherungsprodukte sind) sollte der Kunde ein Informationsblatt mit standardisierten Informationen zur Art der Versicherung, zu den vertraglichen Verpflichtungen, den abgedeckten und ausgeschlossenen Risiken und zu anderen Elementen in klarer Sprache erhalten. Ähnliche Vorschriften gelten bereits für komplexe Lebensversicherungsprodukte.

Ausnahmen

Die Vorschriften gelten nicht für alle Versicherungsvertreiber. Ausnahmen gelten beispielsweise, wenn die Versicherung eine Zusatzleistung zur Lieferung von Gütern oder zur Erbringung von Dienstleistungen darstellt und der Abdeckung des Schadens- oder Diebstahlrisikos dient, oder wenn die Prämie für das Versicherungsprodukt bei anteiliger Berechnung auf Jahresbasis nicht 600 Euro übersteigt.

Praxistipp: Die neuen Vorschriften müssen von den Mitgliedstaaten binnen 24 Monaten umgesetzt werden. Völlig unklar ist, wie die Vertreter ihre finanzielle Leistungsfähigkeit künftig nachzuweisen haben. Bis dato wurde lediglich im Rahmen der Erlaubniserteilung nach § 34 d Gewerbeordnung überprüft, ob der Antragsteller bzw. der Erlaubnisinhaber über eine Haftpflichtversicherung verfügt und in geordneten Vermögensverhältnissen leben. Diese Nachweispflicht wird durch die nunmehr vorgelegte EU-Regelung verschärft. Auch völlig offen ist, wie die Vermittlungsvergütungen offengelegt werden sollen. Grundsätzlich bleibt der provisionsbasierte Versicherungsvertrieb bestehen. Der deutsche Gesetzgeber muss vor allem die ständige Schulung und Weiterbildung der Versicherungsvermittler regeln. Noch unklar ist wie dieser Nachweis zu erbringen ist und wer ihn kontrolliert. Wir werden berichten, sobald sich näheres abzeichnet.

Ministerium gibt Entwarnung: Honorarberater dürfen auch vermitteln

Honorar-Finanzanlagenberater mit Erlaubnis nach § 34 h Gewerbeordnung (GewO) dürfen ihre Kunden nicht nur beraten, sondern ihnen auch Fonds vermitteln. Dies geht aus einer Antwort des Bundeswirtschaftsministeriums auf eine Anfrage von FONDS professionell ONLINE hervor. Das Ministerium widerspricht damit der Auffassung mancher Marktteilnehmer, nach der 34 h-Berater keine Vermittlung vornehmen dürfen, was sie in ihrer Berufspraxis stark einschränken würde.

"Der Honorar-Finanzanlagenberater mit Erlaubnis nach § 34 h GewO kennzeichnet sich dadurch, dass er seinen Kunden berät, ohne von dem Anbieter eines Anlageprodukts (Produktgeber) eine Zuwendung zu erhalten; die Vergütung des Beraters erfolgt ausschließlich durch den Kunden. Eine mit der Honorarberatung zusammenhängende Vermittlung eines Anlageprodukts ist damit jedoch nicht ausgeschlossen", so ein Sprecher des Ministeriums. Er weist allerdings darauf hin, dass das Ministerium generell keine Rechtsauskünfte erteilen dürfe, es handele sich daher um eine "unverbindliche Einschätzung".

Klare Worte aus Berlin

Dennoch machen die klaren Worte aus Berlin deutlich, dass Honorarberater nicht um ihr Geschäftsmodell fürchten müssen. Denn ein Verbot der Produktvermittlung hätte bedeutet, dass sich ihre Kunden die empfohlenen Fonds woanders hätten besorgen müssen – womöglich bei einem auf Provisionsbasis arbeitenden Vermittler, was dem Anleger im Endeffekt doppelte Kosten beschert hätte.

Schlampiger Gesetzgeber

Zumindest teilweise Unterstützung erhält van Leeuwen von Seiten renommierter Juristen. "Eigentlich erlaubt die Gewerbeordnung im 34 h nur die Beratung, nicht aber die Vermittlung", sagt Christian Waigel, Partner der Kanzlei GSK Stockmann + Kollegen in München. Aus der Tatsache, dass die Vermittlung an anderer Stelle in § 34 h GewO genannt werde, könne man aber schließen, dass der Gesetzgeber eigentlich nicht so streng sein wollte.

Quelle: FONDS professionell ONLINE

BaFin: Neue Prüfungsberichtsverordnung erlassen und Begründung veröffentlicht

Die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erlassene Verordnung über die Prüfung der Jahresabschlüsse der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute sowie über die darüber zu erstellenden Berichte (Prüfungsberichtsverordnung- PrüfbV) wurde am 19.06.2015 im BGBL veröffentlicht. Die Änderungen betreffen insb. neue oder erweiterte Berichtsanforderungen zu folgenden Themen:

- Beseitigung von Mängeln aus vorherigen Prüfungen,
- Technisch-organisatorische Ausstattung,
- Einhaltung von BaFin-Anordnungen,
- Risikomanagement,
- Verwaltungs- und Aufsichtsorgane,
- Strukturen und Berichtswege bzgl. der Tätigkeit der Verwaltungs-und Aufsichtsorgane,
- Vergütungssysteme,
- Sanierungsplanung,
- Kombinierte Kapitalpuffer-Anforderungen,
- Organkredite,
- Übertragene Kreditrisiken.

Darüber hinaus ist vorgesehen, dass der Prüfungsbericht künftig zusätzlich auch elektronisch bei der BaFin einzureichen ist. Weiterführende Informationen zu den Änderungen können dem BaFin-Journal Juli 2015 (S. 33 ff.) entnommen werden. Am 04.08.2015 hat die BaFin ergänzend eine Begründung zur PrüfbV veröffentlicht. Die neue PrüfbV ist erstmals auf die Prüfung anzuwenden, die das nach dem 31.12.2014 beginnende Geschäftsjahr betrifft. (Vgl. WPK, Neu aufwpk.de vom 13.08.2015)

Vermittler und ihre Informationsrechte des § 87 c HGB

Jeder, der Produkte oder Dienstleistungen als Handelsvertreter vermittelt, arbeitet im Geschäftsbereich seines vertretenen Unternehmens. Dort liegen alle Informationen, die für die Berechnung seiner Provision bzw. seines Ausgleichsanspruchs von Bedeutung sind. Nur: Wie kommt der Vermittler an diese Informationen heran? § 87 c HGB räumt ihm hier bestimmte Rechte ein; allen voran das Recht auf Erstellung eines Buchauszuges durch das Unternehmen, aus dem sich alle vermittelten und ausgeführten Geschäfte ergeben:

1. Buchauszug

Dass tatsächlich aus den Geschäften des Unternehmers ein Provisionsanspruch entstanden ist, ist nicht Voraussetzung für den Buchauszugsanspruch. Denn dessen Erteilung darf keine Vorwegnahme der Entscheidung beinhalten, ob die in ihn aufgenommenen Geschäfte provisionspflichtig sind oder nicht. Ein Buchauszug kann auch als CD-ROM erteilt werden. Die Einsichtnahme in ein Online-System des Unternehmers soll den Buchauszug aber nicht ersetzen. Der Anspruch entfällt auch nicht, weil der Unternehmer selbst HV ist. Auch ohne die Erhebung einer Stufenklage kann das Rechtsschutzbedürfnis für die Erteilung eines Buchauszuges bestehen.

2. Verjährung des Buchauszugsrechts

Nach einer Ansicht beginnt der Lauf der Verjährung jedes Informationsrechts erst mit seiner Geltendmachung und nicht bereits, wenn es der HV erstmals hätte geltend machen können. Darüber hinaus lässt Löwisch die Verjährung grundsätzlich erst mit Ablauf des Jahres (§ 199 Abs. 1 BGB) zu laufen beginnen, in welchem der HV-Vertrag endet. Das erscheint zweifelhaft, weil die Verjährung aller Informationsrechte überwiegend vor Vertragsende - schon mit ihrem Entstehen (nicht erst mit Fälligkeit) eigenständig in Gang gesetzt wird, also mit der Möglichkeit der Geltendmachung. Der Anspruch auf Buchauszug entsteht also z. B. mit Erteilung der jeweiligen Abrechnung. Letztlich kann der Streit offengelassen werden. Denn jedenfalls das Hauptrecht - meist der Provisionsanspruch - verjährt innerhalb der Regelverjährungsfrist. Erhält der HV keine Abrechnung, die ihm vollständig, unmissverständlich und deutlich Kenntnis seiner Ansprüche verschafft, so beginnt der Lauf der Verjährung für das Buchauszugsrecht mit dem Zeitpunkt, in dem eine Abrechnung spätestens zu erwarten war. Denn dann hatte der HV Veranlassung, seine Rechte durchzusetzen.

3. Antrag der Buchauszugsklage

In der Klage auf Erteilung eines Buchauszugs müssen die Geschäfte und die jeweils provisionsrelevanten Angaben, auf die sich der Buchauszug erstrecken soll, konkret bezeichnet werden, um dem Bestimmtheitserfordernis des § 253 Abs. 2 ZPO zu entsprechen. Es bedarf einer klaren Bezeichnung in Antrag und Urteilstenor, auf welche Art von Geschäften und auf welche konkreten provisionsrelevanten Umstände sich der Buchauszug erstrecken soll. Es dürfte jedoch gem. § 253 Abs. 2 Nr. 2 ZPO ausreichen, den Antrag zu stellen, einen Buchauszug über alle Verträge zu erteilen, die von der "Vermittlungsstruktur" des Hauptvertreters vermittelt wurden, und zwar ohne Namensnennung der der Struktur angehörigen HV. Denn über die zur Struktur zählenden HV muss der Buchauszug gerade informieren.

4. Beschwer eines Urteils auf Erteilung eines Buchauszuges

Ist der Unternehmer zur Informationserteilung verurteilt worden, bemisst sich der Berufungswert und die Beschwer nach dem Aufwand an Zeit und Kosten, den die Erfüllung des titulierten Anspruchs erforderlich macht. Bei der Bestimmung der Beschwer kann der verurteilte Unternehmer als Stundensatz für den eigenen Zeitaufwand nur die eigenen Kosten und nicht den Stundensatz geltend machen, den er Dritten für seine berufliche Tätigkeit in Rechnung stellt. Der eigene Zeitaufwand ist dabei maximal mit dem gem. § 22 JVEG für die Entschädigung von Zeugen maßgeblichen Höchstsatz zu bewerten. Zu den berücksichtigungsfähigen Kosten gehören neben dem Eigenaufwand auch die Ausgaben für die Inanspruchnahme fachkundiger Dritter oder Hilfspersonen, derer sich der Unternehmer zur Vorbereitung einer nicht ohne weiteres von ihm zu leistenden Auskunft bedienen darf. Manuelle Hilfstätigkeiten zur Erfassung des Stornierungsdatums und des Stornogrunds bilden vom Unternehmer zu erbringende Eigenleistungen. Dafür kann höchstens der für die Entschädigung von Zeugen maßgebliche Höchstsatz des § 22 S. 1 JVEG zugrunde gelegt werden. Soweit der Unternehmer zur Erfüllung dieser Tätigkeiten Hilfspersonen heranzieht, ist der anzusetzende Stundensatz ebenfalls auf den sich aus § 22 S. 1 JVEG ergebenden Höchstsatz beschränkt, weil er eine vom Unternehmer vorzunehmende Eigenleistung durch Dritte ersetzt. Nur für Arbeiten, welche der Unternehmer nicht selbst vornehmen kann, weil sie besondere Fach-

kenntnisse voraussetzen, die den zur Vertretung des Unternehmers befugten Personen nicht zur Verfügung stehen (etwa Projektplanung, Erstellung von Skripten für die Datenabfrage und die Datensicherung sowie für die Qualitätssicherung) oder die die Hinzuziehung qualifizierter Mitarbeiter erforderlich machen (etwa kaufmännischer IT-Mitarbeiter), darf der höhere Stundensatz des § 22 JVEG angesetzt werden.

5. Auskunft nach § 87 c Abs. 3 HGB

Wenn der HV etwa durch eine Bezifferung des Antrags deutlich macht, dass er keine Auskunft nach § 87 c Abs. 3 HGB benötigt, fehlt das Rechtsschutzbedürfnis für die begehrten Auskünfte. Ob allein die Koordinierung von Klagen durch Dritte und die Konzentration zahlreicher Klagen auf wenige Rechtsanwälte zu einem die Klagabweisung rechtfertigenden Rechtsmissbrauch führen, erscheint zweifelhaft. Dies ist eine Frage des Einzelfalls.

Quelle: Betriebsberater, Heft 26/2015, Seite 1543/1544, Autor: RA Dr. Raimond Emde

Einwilligung in Telefonwerbung

Das UWG regelt, dass zu Werbezwecken Verbraucher nur mit vorheriger ausdrücklicher und Unternehmer mit mutmaßlicher Einwilligung angerufen werden dürfen. Liegt eine solche nicht vor, ist der Telefonanruf eine unzumutbare Belästigung und verstößt gegen § 7 UWG. Die Folge kann eine Abmahnung oder die Verhängung einer Geldbuße sein.

Was gilt nun, wenn ein Unternehmer unter seiner privaten Telefonnummer angerufen wird? Braucht der Anrufer dann die vorherige ausdrückliche Einwilligung oder genügt die mutmaßliche?

Der Anruf unter der privaten Telefonnummer eines Unternehmers fällt unter den Tatbestand der Werbung gegenüber Endverbrauchern. Der Nachweis für das Vorliegen einer Einwilligung in eine Telefonwerbung obliegt dem anrufenden Unternehmer. Dieser haftete auch für das Verhalten von Beauftragten, auch wenn diese zugleich für andere Unternehmer oder gar selbständig tätig sind.

Leitsätze der Wettbewerbszentrale, LG Halle, Aktenzeichen 8 O 94/14 vom 23.04.2015

Praxistipp: Alle Informationen rund um die Kontaktaufnahme per Telefon, Mail oder Fax enthält unser Infoblatt → **W08** „Telefon-, Fax-, E-Mail- und Brief-Werbung“ unter der **Kennzahl 65** auf www.saarland.ihk.de.

Werbung in automatisierter E-Mail-Antwort erlaubt

Das LG Stuttgart (Urt. v. 04.02.2015 - 4 S 165/14, BeckRS 2015, 03685) hat Werbung innerhalb einer Autoreply-E-Mail erlaubt. Der Fall betraf einen Versicherungsnehmer, der eine Gebäudeversicherung gekündigt hatte. Weil ihm die Versicherung keine Bestätigung schickte, forderte er diese per Mail an und erhielt daraufhin eine Autoreply-E-Mail. Diese enthielt den Hinweis auf eine App für Unwetterwarnungen. Das LG sah darin keine Werbung, sondern nur einen Hinweis auf einen Service der Beklagten. Aber selbst wenn es Werbung wäre, sei der Unterlassungsanspruch zurückzuweisen, da die Belästigung durch die Autoreply-E-Mail nicht die Erheblichkeitsschwelle überschreite, so die Stuttgarter Richter.

Praxistipp: Die wettbewerbsrechtliche Anforderung, dass die vorherige Einwilligung vor dem Versand der E-Mail vorliegen muss, greift nur ein, wenn es sich um eine Werbe-E-Mail handelt. Dann muss die Werbung für ein Produkt oder eine Dienstleistung im Vordergrund stehen. Das war vorliegend nicht der Fall.

Veranstaltungen

Tag der IT-Sicherheit

Dienstag, 2. Februar 2016, 10.00 - 17.00 Uhr, Raum 1 - 3, Saalgebäude, IHK Saarland, Franz-Josef-Röder-Str. 9, 66119 Saarbrücken.

Nach dem erfolgreichen Auftakt im Februar 2015 werden saar.is und IHK Saarland auch 2016 wieder einen Tag der IT-Sicherheit durchführen.

Folgende Themen aus der IT-Sicherheit sind im Vortragsprogramm vorgesehen:

- das neue IT-Sicherheitsgesetz
- Aktuelle Forschungsfragen zu Schadsoftware
- Netzwerksicherheit und Datenschutz
- Sichere Bürokommunikation am Beispiel von Fax/Kopierern/Scannern/Druckern und Mail
- Sicheres Cloud-Computing: Standortbestimmung, Sicherheit, Prüfverfahren
- IT-Sicherheit von industriellen Steuerungssystemen
- Mobile Endgeräte - Was verraten sie über ihren Besitzer?

Daneben gibt es wieder eine Ausstellung mit IT-Dienstleistern, die ihre Produkte und Dienstleistungen zeigen. Das ausführliche Programm steht ab Anfang Januar 2016 an dieser Stelle zur Verfügung!

Anmeldungen **bis 1. Februar 2016** unter E-Mail: rosemarie.kurtz@saarland.ihk.de.

Internationale Vertragspraxis

Dienstag, 8. März 2016, 18.00 - 20.00 Uhr, Raum 1, Saalgebäude, IHK Saarland, Franz-Josef-Röder-Str. 9, 66119 Saarbrücken.

Anmeldungen **bis 7. März 2016** unter E-Mail: rosemarie.kurtz@saarland.ihk.de.

Social Media

Mittwoch, 9. März 2016, 19.00 - 21.00 Uhr, Konferenzraum, Saalgebäude, IHK Saarland, Franz-Josef-Röder-Str. 9, 66119 Saarbrücken.

Anmeldungen **bis 8. März 2016** unter E-Mail: rosemarie.kurtz@saarland.ihk.de.

Impressum:

Verantwortlich und Redaktion:

Ass. Heike Cloß, Tel.: (0681) 9520-600, Fax: (0681) 9520-690,

E-Mail: heike.closs@saarland.ihk.de

IHK Saarland, Franz-Josef-Röder-Str. 9, 66119 Saarbrücken

Ihre Ansprechpartner:

Ass. Heike Cloß

Tel.: (0681) 9520-600

Fax: (0681) 9520-690

E-Mail: heike.closs@saarland.ihk.de

Ass. Thomas Teschner

Tel.: (0681) 9520-200

Fax: (0681) 9520-690

E-Mail: thomas.teschner@saarland.ihk.de