

Fragen und Antworten zur Umsetzung der IDD

(Version: 1.0)

Inhaltsverzeichnis

1	GewO	17
	§ 34d Abs. 1 S. 3 Nr. 2 GewO	17
	<i>Tätigkeit des Vermittlers</i>	17
	§ 34d Abs. 2 GewO	17
	<i>Versicherungsberater</i>	17
	§ 34d Abs. 2 S. 4 GewO	18
	<i>Zuwendungen</i>	18
	§ 34d Abs. 3 GewO	18
	<i>Versicherungsberater</i>	18
	<i>(Doppeltätigkeit auch als Versicherungsberater)</i>	18
	§ 34d Abs. 5 Nr. 1 GewO	18
	<i>Zuverlässigkeit</i>	18
	<i>AVAD-Verfahren</i>	18
	§ 34d Abs. 6 GewO	20
	<i>Gewerbetreibender, der die Versicherungsvermittlung ergänzend betreibt</i>	20
	§ 34d Abs. 8 GewO	20
	<i>Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit</i>	20
	§ 34d Abs. 8 Nr. 1 lit. c) aa) GewO	20
	<i>Vermittler in Nebentätigkeit</i>	20
	§ 34d Abs. 8 Nr. 1 GewO	20
	<i>Beurteilung von Paketprodukten</i>	20
	§ 34d Abs. 9 S. 1, 2 GewO	21
	<i>Weiterbildungspflicht</i>	21
	<i>Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit</i>	21
	§ 34d Abs. 5 S. 4, 5 GewO, § 34d Abs. 9 S. 3, 4 GewO	21

<i>Sachkunde und Weiterbildung</i>	21
<i>Delegationsmöglichkeit</i>	21
§ 34d Abs. 9 GewO, § 48 Abs. 2 S. 1 VAG	22
<i>Sachkunde- / Weiterbildungsnachweis von Angestellten</i>	22
§ 34d Abs. 9 S. 3 GewO	22
<i>Weiterbildung</i>	22
<i>Anforderungen an die Nachweispflicht</i>	22
§ 34 d Abs. 9 GewO.....	22
<i>Weiterbildung</i>	22
<i>Anforderungen an Inhalt</i>	22
§ 34d Abs. 9 GewO, § 48 Abs. 2, 2a VAG	23
<i>Weiterbildung</i>	23
<i>Zuständigkeit</i>	23
§ 34d Abs. 9 S. 1, 5 GewO	23
<i>Sachkunde</i>	23
<i>Qualifikation von „unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Personen“</i>	23
§ 34d Abs. 9 S. 2 GewO, § 48 Abs. 2 VAG	23
<i>Weiterbildung Quantitativer Umfang</i>	23
<i>(15 Std. je Kalenderjahr)</i>	23
§ 34d Abs. 9 S. 2 GewO	24
<i>Weiterbildung</i>	24
<i>Teilerfüllung</i>	24
§ 34d Abs. 9 S. 2 GewO, § 48 Abs. 2 VAG	24
<i>Weiterbildung</i>	24
<i>Fehlzeiten</i>	24
§ 34d Abs. 9 S. 2 GewO, § 48 Abs. 2 VAG	24
<i>Weiterbildung</i>	24
<i>Sanktionen</i>	24

§ 34d Abs. 9 S. 1, 5 GewO	24
<i>Qualifikation von „unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Personen“</i>	24
§ 34d Abs. 9 GewO; § 48 Abs. 2a VAG	25
<i>Weiterbildung</i>	25
<i>Umfang</i>	25
§ 34d Abs. 9 GewO, § 48 Abs. 2a VAG	25
<i>Weiterbildung</i>	25
<i>„Trainer“</i>	25
§ 34d Abs. 9 GewO, § 48 Abs. 2a VAG	25
<i>Weiterbildung</i>	25
<i>Nachweis</i>	25
§ 34d Abs. 9 GewO, § 48 Abs. 2 VAG	26
<i>Weiterbildung</i>	26
<i>Gut beraten-Punkte</i>	26
§ 34d Abs. 10 GewO.....	26
<i>Registrierungspflicht von Personen in leitender Position</i>	26
§ 34e Abs. 1 Nr. 2 lit. g) GewO, § 48a Abs. 1 VAG	26
<i>Interessenkonflikte</i>	26
<i>(Vergütung, Verkaufsziele etc.)</i>	26
§ 34e Abs. 1 Nr. 2 lit. g) GewO	27
<i>Interessenskonflikte</i>	27
§ 156 Abs. 3 GewO.....	27
<i>Übergangsregelungen</i>	27
<i>Versicherungsberater</i>	27
<i>(Provisionsannahmeverbot)</i>	27
2 VAG	29
§ 7 Nr. 34a VAG, § 1a Abs. 1 Nr. 4 VVG.....	29

<i>Mitwirken im Schadenfall und Leistungsfall</i>	29
§ 7 Nr. 34a VAG, § 1a Abs. 1 Nr. 4 VVG.....	30
<i>Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen</i>	30
§ 23 VAG Produktfreigabeverfahren	31
<i>Disclaimer POG</i>	31
a. Übergreifende Leitsätze	31
b. Produktfreigabeverfahren	32
§ 23 Abs. 1a VAG	33
<i>Produktfreigabeverfahren: Anwendungsbereich</i>	33
<i>POG: Bestimmung des Zielmarkts</i>	35
<i>Vertrieb an den Zielmarkt</i>	38
<i>Vertrieb außerhalb des Zielmarktes</i>	39
§ 23 Abs. 1b VAG	39
<i>Produktüberprüfung</i>	39
§ 23 Abs. 1c VAG	41
<i>Information des Vertreibers</i>	41
<i>Informationsbeschaffung des Versicherungsvermittlers</i>	42
§ 23 Abs. 1d VAG	42
<i>Großrisiko</i>	42
<i>Technischer Ratschlag zu POG</i>	43
S. 26, Ziffer 2	43
<i>Proportionalität</i>	43
S. 26, Ziff.3	43
<i>Konzeption des Produktfreigabeverfahrens</i>	43
S. 26, Ziff. 5	44
<i>Herstellerbegriff</i>	44
S. 28, Ziff. 13	44
<i>Bestimmung des Zielmarkts</i>	44

S. 28, Ziff. 15	44
<i>Bestimmung des Zielmarkts</i>	44
S. 28, Ziff. 11-15	45
<i>Verkauf außerhalb des Zielmarktes</i>	45
S. 28, Ziff. 16	45
<i>Fähigkeiten, Wissen und Expertise des an der Konzeption von Produkten beteiligten Personals</i>	45
S. 28, Ziff. 17 - 19	45
<i>Produkttests</i>	45
S. 28, Ziff. 20-22	46
<i>Produktüberwachung und -überprüfung</i>	46
S. 28, Ziff.22	46
<i>Produktüberwachung und -überprüfung</i>	46
S. 29, Ziff. 23 f.	46
<i>Abhilfemaßnahmen</i>	46
S. 29, Ziff. 26	47
<i>Vertriebskanäle</i>	47
S. 29, Ziff. 27	47
<i>Vertriebskanäle</i>	47
S. 29, Ziff. 30	49
<i>Vertriebskanäle</i>	49
S. 29, Ziff. 33	50
<i>Dokumentation</i>	50
S. 31, Ziff. 34 - 48	50
<i>Vorschläge für Versicherungsvertreiber (Produktvertriebsregelungen)</i>	50
§ 48 Abs. 2 S. 1, 2a VAG	51
<i>Sachkunde- / Weiterbildungsnachweis von Angestellten der VU</i>	51
§ 48 Abs. 2 VAG	52
<i>Weiterbildung von Angestellten der VU</i>	52

<i>Maßgebliche Personen</i>	52
§ 48 Abs. 2 VAG	53
<i>Unmittelbar oder maßgeblich am Versicherungsvertrieb Beteiligte im Innendienst eines VU</i>	53
§ 48 Abs. 2 VAG, § 34d Abs. 9 GewO	56
<i>Weiterbildung</i>	56
<i>Dauer des Arbeitsverhältnisses</i>	56
§ 48 Abs. 2 VAG, § 34d Abs. 9 GewO	56
<i>Weiterbildung</i>	56
<i>Auszubildende</i>	56
§ 48 Abs. 2 VAG, § 34d Abs. 9 GewO	56
<i>Weiterbildung</i>	56
<i>Begriffsverwendungen</i>	56
§ 48 Abs. 2 VAG	56
<i>Auswirkungen auf bestehende Arbeitsverhältnisse</i>	56
§ 48 Abs. 2, 2a VAG	58
<i>„Zuverlässigkeit“, „geordnete Vermögensverhältnisse“</i>	58
48 Abs. 2 S. 1, Abs. 2a VAG	61
<i>Sachkunde/ Weiterbildungsnachweis</i>	61
§ 48 Abs. 2 VAG	61
<i>Weiterbildung</i>	61
<i>Angemessenheit</i>	61
§ 48 Abs. 2 VAG	62
<i>Weiterbildung</i>	62
<i>Anforderungen an Nachweis</i>	62
§ 48 Abs. 2 VAG	62
<i>Weiterbildung</i>	62
<i>über Umgang mit Interessenkonflikten</i>	62
§ 48 Abs. 2 VAG	62

<i>Erstqualifikationsnachweis von Vertreibern im Innendienst</i>	62
§ 48 Abs. 2 VAG	63
<i>Form der Erstqualifikation und der Fortbildung/Weiterbildung</i>	63
§ 48 Abs. 2 VAG	64
<i>Umfang und Art der Kontrolle der Erreichung der Lernziele bei der Fortbildung/Weiterbildung</i>	64
§ 48 Abs. 2 VAG	64
<i>Anrechenbare Weiterbildung</i>	64
§ 48 Abs. 2 VAG	64
<i>Nachweise über Weiterbildungs-Datenbank des GDV für Innendienst</i>	64
§ 48 Abs. 2 VAG	65
<i>Weiterbildung</i>	65
<i>Reporting</i>	65
§ 48 Abs. 2 S. 2 VAG	65
<i>Weiterbildung</i>	65
<i>Nachweispflicht</i>	65
§ 48 Abs. 2 S. 2 VAG	66
<i>Weiterbildung Überprüfungspflicht</i>	66
§ 48 Abs. 2a VAG	66
<i>Geschäftsorganisation</i>	66
<i>Leitlinien</i>	66
<i>Funktion</i>	67
<i>Funktionsausgliederung</i>	68
§ 48 Abs. 2a VAG	68
<i>Sicherstellung der Anforderungen an Vermittler und deren unmittelbar und maßgeblich am Versicherungsvertrieb beteiligten Angestellten</i>	68
§ 48 Abs. 2a VAG	69
<i>Dokumentation der Erstqualifikation und der Fortbildung/Weiterbildung</i>	69
§ 48a Abs. 1 S. 2 VAG	70

<i>Interessenkonflikte/Fehlanreize</i>	70
§ 48a Abs. 1 S. 2, Abs. 2, 6 VAG	70
<i>Interessenkonflikte</i>	70
<i>Vergütung</i>	70
§ 48a Abs. 1 Satz 1 und Abs. 6 VAG, § 1a Abs. 1 VVG	71
<i>Bestmögliches Interesse</i>	71
§ 48a Abs. 6 VAG	72
<i>Interessenkonflikte</i>	72
<i>Vergütung</i>	72
§ 48a Abs. 6 VAG	72
<i>Nebendienstleistung</i>	72
§ 48a Abs. 6 VAG	72
<i>Auswirkungen auf Angestellte</i>	72
§ 48b Abs. 1 S. 1, 2 VAG	72
<i>Provisionsabgabeverbot</i>	72
§ 48b Abs. 1 VAG	73
<i>Sondervergütungen und Provisionsabgabeverbot</i>	73
§ 48b Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 VAG	73
<i>Sondervergütungsverbot</i>	73
§ 48b Abs. 4 VAG	73
<i>Sondervergütungsverbot</i>	73
§ 48c Abs. 1 VAG	73
<i>Nettotarife</i>	73
§ 48c Abs. 1 VAG i. V. m., § 34d Abs. 2 GewO.....	73
<i>Beitragshöhe bei Anwendung des sog. Durchleitungsgebotes</i>	73
§ 48c Abs. 1 VAG	75
<i>Durchführung des Durchleitungsgebotes mittels des vorgesehenen Prämienkontos</i>	75
§ 48c Abs. 1 VAG	76

<i>Durchleitungsgebot</i>	76
<i>Prämienkonto</i>	76
§ 48c Abs. 1 VAG	76
<i>Durchleitungsgebot</i>	76
<i>Prämienkonto</i>	76
§ 48c Abs. 1 VAG	76
<i>Durchleitungsgebot</i>	76
<i>Zuwendungen</i>	76
§ 48c Abs. 1 S. 6 VAG	77
<i>Durchleitungsgebot</i>	77
<i>Beratungsschein</i>	77
§ 48c Abs. 1 S. 6-8 VAG	77
<i>Auskehrungspflicht bei Vermittlung durch Vermittler und späterer Vorlage einer Beratungsbescheinigung durch VN</i>	77
<i>Durchleitungsgebot</i>	78
<i>Kundeninformation</i>	78
§ 48c Abs. 3 VAG	78
<i>Durchleitungsgebot</i>	78
<i>Zuwendungen</i>	78
§ 48c Abs. 1 VAG	79
<i>Auskehrung</i>	79
§ 48b Abs. 4 VAG	79
<i>Prämienrabatte</i>	79
3 VVG	80
§ 1a Abs. 1 VVG § 48a Abs. 1 Satz 1 und Abs. 6 VAG	80
<i>Bestmögliches Interesse</i>	80
§ 1a Abs. 2 VVG	80
<i>Online-Vertrieb</i>	80

§ 1a Abs. 3 VVG	80
<i>Handlungsbedarf hinsichtlich Werbemittlungen nach § 1a Abs. 3 VVG</i>	80
§ 6 VVG	81
<i>Beratung</i>	81
§ 6 Abs. 1 Satz 2 VVG	81
<i>Dokumentation</i>	81
§ 6 Abs. 3 VVG	81
<i>Dokumentationsverzicht</i>	81
§ 6 Abs. 3 Satz 2 VVG	82
<i>Beratungsverzicht/ Textform bei Fernvertrieb</i>	82
§ 6 Abs. 4 VVG	82
<i>Beratungspflichten während der Vertragslaufzeit</i>	82
§ 6 Abs. 6 VVG	82
<i>Beratungspflicht der VU</i>	82
<i>(bei Vermittlung im Fernabsatz)</i>	82
§ 6a VVG	84
<i>Auskunftserteilung</i>	84
§ 6a Abs. 4 VVG	85
<i>Auskunftserteilung bei telefonischem Kontakt</i>	85
§ 7a VVG	85
<i>Querverkäufe</i>	85
§ 7a Abs. 2 VVG	85
<i>Querverkäufe</i>	85
§ 7a Abs. 3 VVG	85
<i>Querverkäufe</i>	85
VVG-Informationspflichtenverordnung	86
Art. 2, 20 IDD	86
<i>Beratung</i>	86

Artikel 20 IDD.....	86
<i>Vertrieb ohne Beratung</i>	86
<i>Standardisiertes Informationsblatt</i>	87
§§ 7 b und c VVG	88
3.1 Leitsätze Versicherungsanlageprodukte und bAV.....	88
<i>Informationspflichten für Versicherungsanlageprodukte</i>	88
<i>Beratungsprozesse für Versicherungsanlageprodukte</i>	89
<i>Betriebliche Altersvorsorge (bAV)</i>	90
3.2 Informationspflichten Versicherungsanlageprodukte.....	91
a. Anwendungsbereich	91
§ 7b, § 7c VVG	91
<i>Information bei Versicherungsanlageprodukten</i>	91
b. Verhältnis neue/alte Informationspflichten (u. a. PRIIP-PIB vs. VVG-PIB).....	91
§ 7 VVG	92
<i>Versicherungsanlageprodukte im Anwendungsbereich des § 7 VVG i. V. m. der VVG-InfoV</i>	92
§ 7b, § 7c VVG	93
<i>Information bei Versicherungsanlageprodukten</i>	93
c. Vorvertragliche Information: Allgemeines.....	93
§ 7b VVG	93
<i>Informationen bei Versicherungsanlageprodukten</i>	93
§ 7b VVG	94
<i>Informationspflichten bei Zusatzversicherungen</i>	94
§ 7b Abs. 1 und 2 VVG	94
<i>Information über Versicherungsanlageprodukte</i>	94
§ 7b Abs. 2 Satz 1 VVG	95
<i>Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlageprodukten im Rahmen des vorvertraglichen Kostenausweises</i>	95
d. Vorvertragliche Information: Kosten	96
§ 7b Abs. 1 Satz 2 Nr. 3 VVG	96

<i>Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlageprodukten</i>	96
§ 7b Abs. 1 Nr. 3, Abs. 2 Satz 1 VVG, § 7b Abs. 1 VVG i. V. m. Art 2 Abs. 1 Nr. 17 IDD	98
<i>Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlageprodukten</i>	98
§§ 7b, 7 Abs. 1 Satz 3 VVG	98
<i>Verzicht auf vorvertragliche Information</i>	98
Folgefrage zu II.d.2.....	98
<i>Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlageprodukten</i>	98
§ 7b Abs. 2 VVG	99
<i>Offenlegung der Vertriebskosten</i>	99
<i>(Rückvergütungen)</i>	99
§ 7b Abs. 2 Satz 1 VVG	100
<i>Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlageprodukten im Rahmen des vorvertraglichen Kostenausweises</i>	100
e. Vorvertragliche Information: Risiko	101
PRIP-VO und IDD Art. 30.....	101
<i>Warnhinweise bei Versicherungsanlageprodukten</i>	101
§ 7b Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 VVG	102
<i>Information über Versicherungsanlageprodukte</i>	102
f. Laufende Information: Kosten	104
§ 7b Abs. 2 Satz 2 VVG	104
<i>Informationspflichten bei Versicherungsanlageprodukten während der Vertragslaufzeit</i>	104
§ 7b Abs. 2 VVG	104
Folgefrage zu II.f.2.....	105
§ 7b Abs. 2 VVG	105
<i>Kostenänderung</i>	105
§ 7b Abs. 2 VVG	106
<i>Fondskosten</i>	106
§ 7b Abs. 2 Satz 2 VVG	106
<i>Regelmäßige / jährliche Informationen über Kosten und Gebühren während der Vertragslaufzeit bei Versicherungsanlageprodukten</i>	106

§ 7b Abs. 2 Satz 2 VVG	107
<i>Laufende Informationen während der Vertragslaufzeit</i>	107
3.3 Beratungsprozesse	107
a. Allgemeine Fragen zur Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung	107
§ 6 VVG	107
<i>Beratungspflicht des Versicherers</i>	107
§ 7c VVG	108
<i>Geeignetheits-/ Angemessenheitsprüfung; Aufzeichnungs- und Berichtspflicht</i>	108
§ 7c Abs. 1 und 2 VVG	108
<i>Begriffe: Geeignetheit, Angemessenheit, und Zweckmäßig</i>	108
§ 7c Abs. 1 und 2 VVG	109
<i>Fragepflichten in Bezug auf Versicherungsanlageprodukte</i>	109
§ 7c Abs. 1 und 2 VVG	111
<i>Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung bei Versicherungsanlageprodukten</i>	111
b. Geeignetheitsprüfung	111
§ 7c Abs. 1 VVG	111
<i>Beurteilung der finanziellen Verhältnisse des VN</i>	111
§ 7c Abs. 1 VVG	112
<i>Beurteilung der Risikotoleranz des VN</i>	112
§ 7c Abs. 1 VVG	113
<i>Matching VN - Produkt</i>	113
§ 7c Abs. 1 VVG	114
<i>VN-Wechsel</i>	114
c. Angemessenheitsprüfung	114
§ 7c Abs. 2 VVG	114
<i>Warnung</i>	114
§ 7c Abs. 2 Satz 4 und 5 VVG	115
<i>Warnungen</i>	115

§ 7c Abs. 2 und 3 VVG	117
<i>Verkauf mit Angemessenheitsprüfung gemäß § 7c Abs. 2 VVG sowie Verkauf ohne Angemessenheitsprüfung gemäß § 7c Abs. 3 VVG bei Versicherungsanlageprodukten</i>	117
d. Verkauf ohne Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung (execution-only) – Abgrenzung komplex / nicht-komplex.....	118
§ 7c Abs. 3 Nr. 1 Buchstabe b VVG	118
<i>Klärung/Abgrenzung komplexer Produkte</i>	118
§ 7c Abs. 3 VVG	118
<i>Klärung/Abgrenzung komplexer Produkte</i>	118
e. Beratungspflichten während der Vertragslaufzeit gemäß § 6 Abs. 4 VVG.....	120
§ 6 Abs. 4 VVG	120
<i>Beratungspflichten während der Vertragslaufzeit</i>	120
§ 6 Abs. 4 VVG	121
<i>Beratungspflichten während der Vertragslaufzeit</i>	121
§ 6 Abs. 4 VVG	121
<i>Beratungspflichten während der Vertragslaufzeit</i>	121
§ 6 Abs. 4 VVG i. V. m., § 7c Abs. 1 VVG	122
<i>Änderung der für die Geeignetheitsprüfung relevanten Eigenschaften des VN (Kenntnisse / Erfahrungen, finanzielle Verhältnisse, Anlageziele)</i>	122
§ 6 Abs. 4 VVG i. V. m., § 7c Abs. 1 VVG	122
<i>Änderung der für die Geeignetheitsprüfung relevanten Eigenschaften des VN (Kenntnisse / Erfahrungen, finanzielle Verhältnisse, Anlageziele)</i>	122
f. Regelmäßige Beurteilung der Eignung während der Vertragslaufzeit gemäß § 7b Abs. 1 Nr. 1 VVG.....	122
§ 7b Abs. 1 Nr. 1 i. V. m., § 7c Abs. 1 VVG	122
<i>Regelmäßige Beurteilung der Eignung während der Vertragslaufzeit</i>	122
3.4 Pflicht zur Erstellung einer Aufzeichnung der Vereinbarungen und Bedingungen (§ 7c Abs. 4 VVG).....	124
§ 7c Abs. 4 VVG (i. V. m. § 59 VVG).....	124
<i>Aufzeichnung der Vereinbarungen mit dem VN</i>	124
§ 7c Abs. 4 Satz 1 und.....	125

Abs. 5 Satz 1 und 2 VVG	125
<i>Aufzeichnungs- und Berichtspflichten</i>	125
§ 7c Abs. 4, 5 VVG	126
<i>Aufzeichnungs- und Berichtspflichten</i>	126
3.5 Geeignetheitserklärung gemäß § 7c Abs. 5 Satz 3 bis 5 VVG	126
§ 7c Abs. 5 S. 3 VVG	126
<i>Berichtspflichten bei Versicherungsanlageprodukten</i>	126
§ 7c Abs. 5 Satz 3 und 4	126
<i>Zeitpunkt Geeignetheitserklärung</i>	126
3.6 Berichtspflicht gemäß § 7c Abs. 5 Satz 1 und 2 VVG	127
§ 7c Abs. 5 Satz 1 und 2 VVG	127
<i>Berichtspflichten bei Versicherungsanlageprodukten</i>	127
3.7 bAV	127
§ 7c VVG	127
<i>Beratungsanforderungen im bAV Geschäft</i>	127
§ 7c Abs. 1 VVG	128
<i>Eintritt des Arbeitnehmers in die VN-Stellung (bei RDV)</i>	128
Seite 77 des technischen Ratschlags von EIOPA	128
<i>Kriterien zur Einstufung von Versicherungsanlage-Produkten (was ist komplex/was ist nicht-komplex)</i>	128
4 Technische Durchführungsstandards zum IPID	129

1 GewO

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
1.	§ 34d Abs. 1 S. 3 Nr. 2 GewO	Tätigkeit des Vermittlers	Welche Anforderungen sind an einen mittelbaren Vertragsschluss über eine Website oder ein anderes Medium mindestens zu stellen, damit von einer Vermittlung gesprochen werden kann?	Die Regelung führt zu keiner neuen Rechtslage in Deutschland. Sie setzt Art. 2 Abs. 1 Nr. 1 IDD wörtlich um, mit dem beabsichtigt ist, auch Vergleichsportale in allen Mitgliedstaaten zu erfassen. Vergleichsportale sind in Deutschland bereits durch die Umsetzung der IMD als Vermittler erfasst. Die Tätigkeit eines „Tippgebers“, die darauf beschränkt ist, Möglichkeiten zum Abschluss von Versicherungsverträgen namhaft zu machen oder Kontakte zwischen einem potenziellen Versicherungsnehmer und einem Versicherungsvermittler oder Versicherungsunternehmen herzustellen, stellt jedoch keine Vermittlung im Sinne des § 34d dar.
2.	§ 34d Abs. 2 GewO	Versicherungsberater	Welche Pflichten hat ein Versicherungsberater?	Die Pflichten ergeben sich aus § 34d GewO; die Beratungspflichten aus dem VVG, dem Versicherungsmakler vergleichbar.
3.	§ 34d Abs. 2 GewO	Versicherungsberater	Muss ein VU einen Kunden versichern, der sich von einem Versicherungsberater hat beraten lassen?	Ein Kontrahierungszwang für vom Versicherungsberater vermittelte Verträge besteht nicht, solange der Versicherungsschutz per se keinen Kontrahierungszwang fordert (bspw. Kfz-Haftpflicht).

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
4.	§ 34d Abs. 2 S. 4 GewO	Zuwendungen	Darf ein Versicherungsberater Betreuungsgeld/Pflegegeld vom VU annehmen?	Nein.
5.	§ 34d Abs. 3 GewO	Versicherungsberater (Doppeltätigkeit auch als Versicherungsberater)	Kann ein Versicherungsmakler (A) eine rechtlich selbstständige Firma gründen, die als Versicherungsberater registriert wird und in der A als Geschäftsführer tätig ist (Fall auch umgekehrt denkbar).	Eine Registrierung als Versicherungsmakler und -berater bei personeller Verflechtung der Gewerbetreibenden wird von einigen zuständigen IHKn sehr kritisch gesehen. Schon heute wird bei personeller Verflechtung von diesen IHKn keine Erlaubnis als Versicherungsmakler bzw. Versicherungsberater erteilt. Es ist davon auszugehen, dass diese Kammern in diesem Sinne eine bundesweit einheitliche Vorgehensweise aller IHKn anstreben. Auch in der verwaltungsgerichtlichen Rechtsprechung wird eine personelle Verflechtung als Hindernis gesehen (OVG Berlin-Brandenburg, Beschluss vom 31.03.2017 – OVG 1 N 41.15). Die Auffassung der IHKn und der Rspr. wird gestärkt durch die Neuaufnahme von § 34d Abs. 3 GewO, wonach Versicherungsvermittler kein Gewerbe als Versicherungsberater (und umgekehrt) ausüben dürfen. Diese Intention dürfte durch eine Registrierung in o. g. Sinne bei personeller Verflechtung unterlaufen werden.
6.	§ 34d Abs. 5 Nr. 1 GewO	Zuverlässigkeit AVAD-Verfahren	Für welche Vermittlergruppen ist das AVAD-Verfahren sinnvoll?	Für alle hauptberuflichen Versicherungsvermittler, unabhängig davon, ob diese Vertreter oder Makler sind. Sowie für alle nebenberuflichen Vermittler, soweit diese gewerbsmäßig tätig sind und auch im

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Vermittlerregister eingetragen sind.
7.	§ 34d Abs. 5 Nr. 1 GewO	Zuverlässigkeit AVAD-Verfahren	Was ist mit den Angestellten branchenfremder Unternehmen, die neben Ihrer eigentlichen Tätigkeit im Auftrag ihres Arbeitgebers gelegentlich Versicherungen vermitteln?	Eine Überprüfung und Meldung dieser Personengruppen (Beispiele: Angestellte von Optikern, Reisebüros, Elektronikmärkten, Autohäusern, gesetzlichen Krankenkassen etc.) erscheint nicht sinnvoll. Der AVAD liegen zu diesem Personenkreis regelmäßig keinerlei Informationen vor, da diese Angestellten regelmäßig nicht innerhalb der Versicherungsbranche die Unternehmen wechseln. Nur dadurch würden überhaupt verwertbare Informationen bei der AVAD entstehen. Auch ist die Gefahr branchenspezifischer Unregelmäßigkeiten beim Vertrieb von Brillen- oder Reisegepäckversicherungen u. ä. eher gering. Veruntreuungen von Kundengeldern oder Scheinabschlüsse oder größere Schadenmanipulationen können hier kaum vorkommen.
8.	§ 34d Abs. 5 Nr. 1 GewO	Zuverlässigkeit AVAD-Verfahren	Was ist mit den Vermittlern von Vertriebsgesellschaften?	Grundsätzlich kann bei der AVAD nur über Personen angefragt, und diese an- oder abgemeldet werden, soweit eine Einwilligungserklärung des Betroffenen vorliegt. Diese liegen regelmäßig nur von eigenen Vertragspartnern vor. Im Regelfall sind Vertragspartner der Versicherungen nur die Vertriebsgesellschaften, nicht aber der einzelne Vermittler der Vertriebsgesellschaft. In diesen Fällen ist es Praxis und auch sinnvoll, dass die Ver-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				triebsgesellschaft selber am AVAD-Verfahren teilnimmt und ihre eigenen Vermittler meldet. Die Vertriebsgesellschaften sollten dies den Versicherungen mitteilen und sich ggfs. auch vertraglich hierzu verpflichten. So kann sichergestellt werden, dass die Vermittler bei der AVAD gemeldet werden. Die Teilnahme der Vertriebsgesellschaften am AVAD-Verfahren ist fest etabliert und Standard in der Branche.
9.	§ 34d Abs. 6 GewO	Gewerbetreibender, der die Versicherungsvermittlung ergänzend betreibt	Ist hier der bisher bekannte „produktakzessorische Vermittler“ nach § 34d Abs. 3 GewO (heute) gemeint?	Ja.
10.	§ 34d Abs. 8 GewO	Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit	Ist hier der bisher bekannte „Annexvermittler“ nach § 34d Abs. 9 GewO (heute) gemeint?	Ja.
11.	§ 34d Abs. 8 Nr. 1 lit. c) aa) GewO	Vermittler in Nebentätigkeit	Wie ist hier die zeitanteilige Berechnung auf Jahresbasis für Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit zu verstehen?	Die Prämie ist hochzurechnen auf eine Jahresprämie. Dabei ist vom Versicherungszeitraum auszugehen, soweit die Prämie linear dazu steigt und der Höchstbetrag nicht überschritten wird.
12.	§ 34d Abs. 8 Nr. 1 GewO	Beurteilung von Paketprodukten	Welche Alternative (aa oder bb) ist zur Beurteilung heranzuziehen, wenn es sich um Paketprodukte handelt, die bestimmten Reiseschutz für eine konkrete Reise von bspw. 3 Wochen beinhalten und zusätzlich bestimmten Reiseschutz für ein ganzes Jahr beinhalten?	In diesem Fall müssen beide Alternativen betrachtet werden. Die einschlägige Alternative muss für die jeweilige Paketkomponente erfüllt sein. Wenn das Produkt nur im Paket erworben werden kann, gilt das gleichfalls.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
13.	§ 34d Abs. 9 S. 1, 2 GewO	Weiterbildungspflicht Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit	Fallen Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit und deren unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Beschäftigten unter die Weiterbildungspflicht nach IDD?	Nein. Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit i. S v. § 34d Abs. 8 GewO (sog. Annexvermittler sind von der Pflicht nicht erfasst. Dagegen unterliegen alle anderen registrierten haupt- und nebenberuflichen Versicherungsvermittler der Weiterbildungspflicht. Produktakzessorische Versicherungsvermittler nach § 34d Abs. 6 GewO haben zwar keine eigene Pflicht. VU dürfen aber mit ihnen nur zusammenarbeiten, wenn sie sich weitergebildet haben, § 48 Abs. 2 S. 2 Nr. 2 VAG.
14.	§ 34d Abs. 5 S. 4, 5 GewO, § 34d Abs. 9 S. 3, 4 GewO	Sachkunde und Weiterbildung Delegationsmöglichkeit	Für wen gilt die Delegationsmöglichkeit in Bezug auf Sachkunde und Weiterbildung?	Die Delegationsmöglichkeit der Sachkunde und Weiterbildungsverpflichtung gilt nur für den Gewerbetreibenden selbst, nicht für seine Angestellten, die Versicherungen vermitteln. Bsp.: Ist der Gewerbetreibende die Vermittlungs-GmbH eines Autohauses, ist es für ihn ausreichend, wenn der Weiterbildungsnachweis über eine angemessene Zahl von vertretungsberechtigten Personen im Autohaus erbracht werden, denen die Aufsicht über die direkt bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Verkäufer übertragen ist. Dies wäre gem. § 34d Abs. 9 S. 4 Nr. 2 GewO nur dann ausgeschlossen, wenn die Vermittlungs-GmbH in der Leitung des Gewerbebetriebs für die Vermittlungstätigkeiten ver-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				antwortlich wäre. Die versicherungsvermittelnden Personen im Autohaus können ihren Weiterbildungsnachweis aber nicht delegieren.
15.	§ 34d Abs. 9 GewO, § 48 Abs. 2 S. 1 VAG	Sachkunde- / Weiterbildungsnachweis von Angestellten	Wie ist der Begriff „unmittelbar am Versicherungsvertrieb beteiligte Angestellte“ zu verstehen?	Unter dem Begriff werden die Angestellten am point of sale /point of advice verstanden, die Kundenkontakt haben und eine Empfehlung zu einer materiell-rechtlichen Änderung des bestehenden Versicherungsvertrages oder zu einem Neuabschluss abgeben (z. B. Aufnahme eines neuen Risikos, cross-, up- und down-selling).
16.	§ 34d Abs. 9 S. 3 GewO	Weiterbildung Anforderungen an die Nachweispflicht	Welche Zahl von beim Antragsteller beschäftigten nat. Personen gilt als angemessen?	Das Problem ist bereits durch das jetzige Recht bekannt und gelöst. Der DIHK geht in seinem aktuellen Merkblatt davon aus, dass in der Regel eine Aufsichtsperson je 50 Angestellte ausreichend ist.
17.	§ 34 d Abs. 9 GewO	Weiterbildung Anforderungen an Inhalt	Müssen die Weiterbildungsmaßnahmen in Abhängigkeit der vermittelten Sparten stattfinden (prozentuale Zuordnung)?	Dies wird erst in der VersVermV konkretisiert. Gegenstand der beruflichen Weiterbildung dürften sämtliche Maßnahmen sein, die die Qualität und den Prozess der Kundenberatung und -betreuung verbessern. Sie müssen geeignet sein, um die Fach- und Beratungskompetenz des Gewerbetreibenden und der unmittelbar bei der Vermittlung und Beratung mitwirkenden Beschäftigten auf der Grundlage der Sachkunde zu erhalten oder weiterzuentwickeln. Eine prozentuale Zuordnung ist

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				nicht zu erwarten.
18.	§ 34d Abs. 9 GewO, § 48 Abs. 2, 2a VAG	Weiterbildung Zuständigkeit	Wer wird die überprüfende Stelle von Weiterbildungsmaßnahmen sein?	Für Angestellte der VU (unmittelbar) sowie vertraglich gebundene Vermittler gem. § 34d Abs. 7 GewO und produktakzessorische Vermittler gem. § 34d Abs. 6 GewO (mittelbar) wird die BaFin über die VU zuständig sein, § 48 Abs. 2, 2a VAG. Für alle anderen Vermittler sind die jeweiligen IHKn zuständig.
19.	§ 34d Abs. 9 S. 1, 5 GewO	Sachkunde Qualifikation von „unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Personen“	Muss die „sachgerechte“ Qualifikation in Form eines Sachkundenachweises erbracht werden (Bsp. Versicherungsfachmann/-frau IHK)? Hintergrund: § 34d Abs. 9 S. 5 GewO sieht ein Beschäftigungsverbot für Gewerbetreibende vor, soweit Tatsachen die Annahme rechtfertigen, dass die Person die für ihre Tätigkeit erforderliche Sachkunde oder Zuverlässigkeit nicht besitzt.	Nein. Der Regelungsgehalt des heutigen § 34d Abs. 6 GewO soll erhalten bleiben, wonach die betroffenen Beschäftigten lediglich über die für die Vermittlung der jeweiligen Versicherung „angemessene Qualifikation“ verfügen müssen.
20.	§ 34d Abs. 9 S. 2 GewO, § 48 Abs. 2 VAG	Weiterbildung Quantitativer Umfang (15 Std. je Kalenderjahr)	Wie ist mit unterjährigen Zu- oder Abgängen (z. B. Aufnahme der Tätigkeit zum 01.10.) oder Teilzeitarbeitsverhältnissen (50% Teilzeittätigkeit) umzugehen?	Eine Quotelung scheint bei unterjähriger erstmaliger Tätigkeitsaufnahme angezeigt. War der Betroffenen vorher im Kalenderjahr schon anderweitig vermittelnd tätig, dürfte die Gesamtdauer im Kalenderjahr insgesamt maßgeblich sein. Teilzeitbeschäftigte unterliegen der vollen Weiterbildungspflicht. Konkretisierungen sind erst in der Vers-VermV zu erwarten.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
21.	§ 34d Abs. 9 S. 2 GewO	Weiterbildung Teilerfüllung	Welche Nachweise sind ggf. erforderlich, um die Berechtigung einer „Teilerfüllung“ nachzuweisen? Gibt es für die Fälle eine abschließende Aufstellung?	Konkretisierungen sind in der VersVermV zu erwarten.
22.	§ 34d Abs. 9 S. 2 GewO, § 48 Abs. 2 VAG	Weiterbildung Fehlzeiten	Was gilt bei Elternzeit, längerer Erkrankung des Vermittlers (und/oder seiner weiterbildungspflichtigen Beschäftigten) bzw. bei sonstigen Abwesenheitsgründen?	Konkretisierungen sind in der VersVermV zu erwarten. Denkbar erscheint eine Lösung, wonach sich in diesen Fällen der maßgebliche Zeitraum (Kalenderjahr) um die Fehlzeiten entsprechend verlängert.
23.	§ 34d Abs. 9 S. 2 GewO, § 48 Abs. 2 VAG	Weiterbildung Sanktionen	- Kann ein Vermittler (oder seine weiterbildungspflichtigen Beschäftigten) die Nichteinhaltung der quantitativen Vorgabe nachholen? - Welche Rechtsfolgen treffen das Versicherungsunternehmen, wenn es Kenntnis darüber erlangt, dass die unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Personen - nicht über die erforderliche Qualifikation verfügen, - nicht zuverlässig sind und/oder - keine (ausreichende) Weiterbildung betreiben?	- Davon ist auszugehen. Hierzu wird die zuständige IHK den Betroffenen ggf. unter Androhung eines Bußgeldes auffordern. Konkretisierungen sind in der VersVermV zu erwarten. - § 48 Abs. 2 S. 2 VAG untersagt die Zusammenarbeit mit Vermittlern nach Nrn. 1 und 2. Gem. § 48 Abs. 2a VAG sind die VU gehalten mittels Geschäftsorganisation dies sicherzustellen. Leitlinien sollten ein Eskalations-szenario enthalten, an deren Ende die Beendigung der Zusammenarbeit steht.
24.	§ 34d Abs. 9 S. 1, 5 GewO	Qualifikation von „unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Personen“	Gelten die Anforderungen für bereits tätige Beschäftigte (Bestandsschutz)?	Direkt bei der Vermittlung mitwirkende Personen dürfen bereits heute gem. § 34d Abs. 6 GewO nur beschäftigt werden, wenn der Gewerbetreibende sicherstellt, dass diese Personen über die für die

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation verfügen, und geprüft hat, ob sie zuverlässig sind.
25.	§ 34d Abs. 9 GewO; § 48 Abs. 2a VAG	Weiterbildung Umfang	Müssen „Generalisten“, die Lebens- und Nichtlebensprodukte vertreiben, für jeden Teilbereich Weiterbildungsstunden nachweisen?	Einzelheiten lassen sich erst der Vers-VermV entnehmen. Es ist aber davon auszugehen, dass die Weiterbildung sich nach den zu vertreibenden Sparten richtet. Bereits heute hält die BaFin es für erforderlich, dass in den vermittlerunterlagen entsprechende Nachweise aufzunehmen, welche Aus- und Fortbildungsmaßnahmen im Hinblick auf neue Produkte durchgeführt worden sind, um die erforderliche Qualifikation des Vermittlers zu gewährleisten (vgl. BaFin-RS 10/2014, B.I
26.	§ 34d Abs. 9 GewO, § 48 Abs. 2a VAG	Weiterbildung „Trainer“	Besteht für Trainer, die Vermittler und Mitarbeiter des VU schulen, ebenfalls eine Weiterbildungspflicht?	Die Weiterbildungspflicht von Trainer hängt davon ab, ob sie maßgeblich oder unmittelbar vertrieblich tätig werden (vgl. hierzu Fragen 18, 88).
27.	§ 34d Abs. 9 GewO, § 48 Abs. 2a VAG	Weiterbildung Nachweis	Wie kann eine erfolgreiche Weiterbildung nachgewiesen bzw. (im Falle von Weiterbildungsmaßnahmen durch das VU) dokumentiert werden?	Weiterbildungsmaßnahmen können über die Brancheninitiative „gut beraten“ erst dann nachgewiesen werden, wenn die Brancheninitiative IDD-konform ist. Des Weiteren können aber auch anderweitige individuelle Verfahren bei Versicherern und Vermittlern den Nachweis erbringen. Einzelheiten hierzu werden in der noch zu verabschiedenden VersVermV geregelt.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
28.	§ 34d Abs. 9 GewO, § 48 Abs. 2 VAG	Weiterbildung <i>Gut beraten</i> -Punkte	Verfallen die bisher gesammelten gut beraten-Punkte?	Die bereits gesammelten gut beraten-Punkte bleiben im Rahmen der freiwilligen Brancheninitiative weiterhin erhalten. Die gesetzliche Nachweispflicht in nationales Recht beginnt mit dem Inkrafttreten des entsprechenden Gesetzes. Erst ab diesem Zeitpunkt können die besuchten Weiterbildungsmaßnahmen hierfür berücksichtigt werden.
29.	§ 34d Abs. 10 GewO	Registrierungspflicht von Personen in leitender Position	- Wie sind Personen in leitender Position im Sinne des § 34d Abs. 10 GewO zu definieren? - Müssen diese Personen eine eigene Erlaubnis beantragen und die Anforderungen Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse, Berufshaftpflichtversicherung sowie Sachkunde in eigener Person erfüllen?	- Frage gerichtet an IHK München - Nein. Nur der Gewerbetreibende ist erlaubnispflichtig. Insoweit ändert sich nichts an der jetzigen Rechtslage. Die Anforderungen an Zuverlässigkeit und Qualifikation bestehen allerdings. Eine eigene Berufshaftpflicht muss nicht abgeschlossen werden, solange es sich um Angestellte des erlaubnispflichtigen Vermittlers handelt.
30.	§ 34e Abs. 1 Nr. 2 lit. g) GewO, § 48a Abs. 1 VAG	Interessenkonflikte (Vergütung, Verkaufsziele etc.)	Wie wird Art. 17 Abs. 3 IDD für Versicherungsvermittler umgesetzt?	Art. 17 Abs. 3 Satz 2 IDD (Vergütung, Verkaufsziele etc.) richtet sich an Versicherungsvertreiber, d.h. VU und Vermittler. Der Gesetzentwurf der Bundesregierung sieht eine explizite Umsetzung nur in § 48a Abs. 1 VAG für die VU vor. In der GewO selbst ist dazu explizit nichts geregelt. In der Verordnungsermächtigung gemäß § 34e Abs. 1 Nr. 2 lit. g) GewO

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				wird jedoch die Verpflichtung benannt, Interessenkonflikte zu vermeiden und ggf. offenzulegen. Diese Ermächtigung dient der Umsetzung von Artt. 17 Abs. 3, 27ff. IDD. In der Verordnung dürfte eine § 48a VAG entsprechende Regelung zu erwarten sein.
31.	§ 34e Abs. 1 Nr. 2 lit. g) GewO	Interessenskonflikte	Ist eine Pflicht zur Offenlegung von Interessenkonflikten durch die Vermittler auch bei Produkten zu erwarten, die keine Versicherungsanlageprodukte sind?	Eine solche Offenlegung ist in § 48a Abs. 2-4 VAG für Versicherer ausdrücklich nur für Versicherungsanlageprodukte vorgesehen. In § 34e Abs. 1 Nr. 2 lit g) GewO wird die ggf. angezeigte Offenlegung von Interessenkonflikten nicht nach Produktgruppen differenziert. Die Pflicht der Vermittler wird erst in der VersVermV geregelt. Die Pflicht zur Offenlegung könnte den Anforderungen des VAG folgen.
32.	§ 156 Abs. 3 GewO	Übergangsregelungen Versicherungsberater (Provisionsannahmeverbot)	Gibt es Ausnahmen vom Provisionsannahmeverbot für Versicherungsberater?	Ja. § 156 Abs. 3 GewO betrifft den Fall, dass der Versicherungsberater zum Zeitpunkt der Erlaubniserteilung nach § 34d Abs. 2 S. 1 GewO noch Ansprüche gegen ein Versicherungsunternehmen auf Zuwendungen (insbesondere Bestandsprovisionen) besitzt. Diese Ansprüche aus der Vermittlung von Versicherungen an Altkunden bleiben bestehen. Insoweit wird eine Abweichung vom Grundsatz der ausschließlichen Vergütung durch den Kunden (§ 34d Abs. 2 S. 4 GewO) vorgesehen. Die Beratung von Neukunden

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				sowie die Beratung von Altkunden zu neuen Verträgen dürfen jedoch nach § 34d Abs. 2 S. 4 GewO nur auf Honorarbasis erfolgen.

2 VAG

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
33.	§ 7 Nr. 34a VAG, § 1a Abs. 1 Nr. 4 VVG	Mitwirken im Schadenfall und Leistungsfall	Ist die Schadenregulierung als Versicherungsvertrieb anzusehen?	Nein. Die reine Schadenregulierung ist nicht als Versicherungsvertrieb anzusehen. Schadenregulierer können aber in die Rolle des Vertreibers fallen, wenn sie eine Empfehlung zu einer materiell-rechtlichen Änderung des bestehenden Versicherungsvertrages oder zu einem Neuabschluss abgeben (z. B. Aufnahme eines neuen Risikos, cross-, up- und down-selling). Die Mitwirkung bei der Erfüllung von Versicherungsverträgen insbesondere im Schadens- und Leistungsfall war schon nach Art. 2 Nr. 3 IMD vom Begriff der Versicherungsvermittlung umfasst. Der IMD lag jedoch das Tätigkeitsbild des Versicherungsvermittlers zugrunde. Insofern handelt es sich lediglich um eine Klarstellung. Nicht vom Begriff der Versicherungsvertrieb erfasst werden entsprechend Art. 2 Abs. 2 lit. b) IDD die Schadenregulierung und die Sachverständigenbegutachtung von Schäden. Auch wenn der Gesetzentwurf dies nur in der Begründung zur GewO klarstellt, dürfte das im Sinne der gleichförmigen Rechtsanwendung auch für das VAG und VVG

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				gelten. Es entspricht dem Grundsatz, die IDD 1:1 umzusetzen.
34.	§ 7 Nr. 34a VAG, § 1a Abs. 1 Nr. 4 VVG	Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen	Wie ist die Formulierung „Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen“ in Bezug auf den Innendienst zu verstehen?	Mit „Verwaltung“ und „Erfüllung“ von Versicherungsverträgen ist hier nicht die klassische Vertragsverwaltung durch den Versicherer (Datenaufnahme, Durchführung von Vertragsänderungen am PC, Auszahlung von Versicherungsleistungen etc.) gemeint, sondern die Bestandspflege, fortlaufende Betreuung und Beratung des Kunden zu seinem Vertrag. In Erwägungsgrund 32 der IDD wird insoweit z. B. ausdrücklich darauf hingewiesen, dass insbesondere Angestellte, die „ausschließlich Verwaltungsaufgaben wahrnehmen“ nicht über eine bestimmte fachliche Eignung verfügen müssen.

§ 23 VAG Produktfreigabeverfahren

Disclaimer POG

Die nachfolgenden Leitsätze stellen erste Umsetzungshypothesen für die IDD Regelungen dar. Das Gesetzgebungsverfahren ist aktuell laufend, insofern stellen die getroffenen Aussagen keine Vorfestlegung dar und sind an die finale Gesetzgebung anzupassen.

a. Übergreifende Leitsätze

Prinzipienbasierter Ansatz

Grundsätzliche sollen die Regelungen zu Produktgovernance (POG) proportional umgesetzt werden, d.h. die Umsetzung muss sich am Komplexitätsgrad und den Risiken des Produkts orientieren. Die Bestimmung der Granularität obliegt dabei jedem Unternehmen.

Anwendungsbereich

Die POG-Vorschriften sind grundsätzlich für alle Versicherungsprodukte sowohl im Privat- als auch im Gewerbe-/Industriekundenbereich anzuwenden. Dies gilt auch für die Direktversicherung. Sie gelten allerdings nicht für Großrisiken, Rückversicherungsunternehmen sowie Pensionskassen und -fonds.

Zielmarkt

Der Zielmarktbegriff ist abstrakt zu verstehen. Er spezifiziert für jedes Versicherungsprodukt allgemein und abstrakt-generell die Kundengruppe(n), für die das Produkt geeignet ist. Das indiziert eine Definition je nach Deckungskonzept.

Die im Technischen Ratschlag angeführten Kriterien für die Zielmarktbeschreibung müssen nicht immer einschlägig sein. Es handelt sich nur um Anhaltspunkte, die anhand des konkreten Produktes beurteilt werden müssen. Die Vorgaben sind im Hinblick auf die Umsetzung als Prinzipien zu verstehen.

„Komplex“

Der Begriff „komplex“ zielt nicht auf den Begriff der „komplexen Versicherungsanlageprodukte“ ab, sondern meint „komplex“ im Sinne von „kompliziert“.

b. Produktfreigabeverfahren

Zeitlicher Anwendungsbereich

Das Produktfreigabeverfahren ist erstmalig für Produkte anzuwenden, die ab Inkrafttreten des Gesetzes (23.02.) „konzipiert und vertrieben“ werden.

Sachlicher Anwendungsbereich

Die Vorschriften zum Produktfreigabeverfahren sind nicht auf das einzelne Vertragsverhältnis zum Kunden bezogen, sondern sie stellen Anforderungen an die Geschäftsorganisation.

„Wesentliche Änderungen“

„Wesentliche Änderungen“ am Produkt können vorliegen, wenn sich maßgebliche Merkmale des Produktes (z.B. Deckung, Kosten, Risiken, Zielmarkt, Entschädigungen, Garantiewerte) ändern. Nicht gemeint sind hingegen Änderungen am einzelnen Versicherungsvertrag.

Ob „wesentliche Änderungen“ zu bestehenden Versicherungsprodukten vorliegen, ist im Einzelfall zu prüfen.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
35.	§ 23 Abs. 1a VAG	Produktfreigabeverfahren: Anwendungsbereich	Für welche Produkte ist das Produktfreigabeverfahren einzurichten?	§ 23 Abs. 1a VAG differenziert nicht hinsichtlich der Produkte. Es ist grundsätzlich für alle Versicherungsprodukte sowohl im Privat- als auch im Gewerbe-/Industriekundenbereich ein Produktfreigabeverfahren einzurichten. Dies gilt auch für die Direktversicherung. Die Vorschriften über das Produktfreigabeverfahren gelten allerdings <u>nicht</u> für Großrisiken, Rückversicherungsunternehmen sowie Pensionskassen und -fonds.
36.			Ab wann sind Produktfreigabeverfahren durchzuführen?	Die Vorschriften des § 23 VAG gelten für alle Produkte, die ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens des Gesetzes neu konzipiert und vertrieben werden. Diese zeitliche Abgrenzung in der Gesetzesbegründung impliziert, dass für Produkte, die vor Inkrafttreten des Gesetzes konzipiert, aber danach erst vertrieben werden, das Produktfreigabeverfahren noch nicht angewendet werden muss. Auf eine hinreichende Dokumentation ist zu achten.
37.			Sind die neuen Anforderungen auch auf Produkte anzuwenden, deren Herstellung bereits vor dem 23.02.2018 begonnen hat und deren Fertigstellung erst nach diesem Zeitpunkt erfolgt?	§ 23 VAG gilt für alle Produkte, die ab Inkrafttreten neu konzipiert und vertrieben werden, vgl. G-Begrdg, S. 37.
38.			Gelten alle Anforderungen des POG auch für kleine Versicherungsvereine?	Ja, auch sie sind Versicherungsunternehmen gem. Art. 2 Abs. 1 Nr. 6 IDD iVm Art. 13 Nr. 1 RL 2009/138 EG.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
39.			Was versteht man unter einer „wesentlichen Änderung bestehender Versicherungsprodukte“, die das Produktfreigabeverfahren auslöst?	Eine wesentliche Änderung kann vorliegen, wenn sich wesentliche Merkmale des Produktes ändern, wie z. B. Deckung, Kosten, Risiken, Zielmarkt, Entschädigungen, Garantiewerte ändern (vgl. Technischer Ratschlag S. 26, Rz. 7). Ob eine solche Änderung ein Produktfreigabeverfahren auslöst, hängt nach dem Proportionalitätsgrundsatz davon ab, ob sie nicht nur unerhebliche Auswirkungen auf den definierten Zielmarkt haben kann.
40.			- Bedeutet dies, dass bestehende Produkte, die nach dem 23.02.2018 wesentlich geändert werden, einen Produkttest durchlaufen müssen? - Wo ist die Grenze zwischen wesentlich und unwesentlich?	Ja, wenn das bestehende Produkt wesentlich geändert wird. Ob dies der Fall ist, hängt nach dem Proportionalitätsgrundsatz davon ab, ob sie nicht nur unerhebliche Auswirkungen auf den definierten Zielmarkt haben kann.
41.			Wenn ein Produkt innerhalb eines Konzerns von zwei Gesellschaften vertrieben und einheitlich wesentlich geändert wird, muss dann jede Gesellschaft ein Produktfreigabeverfahren durchführen oder genügt ein Verfahren für den Konzern?	Es muss jedes Unternehmen ein Produktfreigabeverfahren durchführen, da die RL gem. Art. 2 I Nr. 6 IDD iVm Art. 1 II für jede jur. Pers. gilt, die im Mitgliedsstaat niedergelassen ist. Diejenige Gesellschaft, die das Produkt konzipiert, muss demnach die Vorgaben für den Hersteller (Produktfreigabeverfahren) beachten. Diejenige Gesellschaft, die das Produkt vertreibt, muss die Vorgaben für den Versicherungsvertrieber (Produktvertriebsregelungen) beachten muss.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
42.		POG: Bestimmung des Zielmarkts	Ist der Begriff des Zielmarktes abstrakt oder möglichst konkret definiert?	Der Zielmarktbegriff ist abstrakt zu verstehen. Er spezifiziert für jedes Versicherungsprodukt allgemein und abstrakt-generell die Kundengruppe, für die das Produkt geeignet ist. Hierzu wird lediglich eine oder mehrere Kundengruppe(n) hinreichend definiert; Spezifika einzelner, individueller Kunden werden hingegen in der Einzelberatung relevant.
43.			Was sind Kriterien, die den Zielmarkt eines Produktes bestimmen?	Laut dem Technischen Ratschlag (Zielmarkt, Nr. 11) beschreibt ein Zielmarkt eine Gruppe von Kunden, die auf abstrakter und allgemeiner Ebene gleiche Merkmale aufweist. Zielmarkt bezeichnet die Kundengruppe(n), für die der Hersteller das Produkt konzipiert (s. Ziffer 1.19. Leitlinie). Der Zielmarkt ist anhand der Merkmale, des Risikoprofils, der Komplexität und Art des Produkts hinreichend detailliert zu bestimmen. Er sollte keine Kundengruppen umfassen, deren Wünschen und Bedürfnissen und gegebenenfalls Wissen und Erfahrungen im Anlagebereich sowie deren finanziellen Verhältnissen und Anlagezielen das Produkt generell nicht entspricht. Für Versicherungsanlageprodukte sind

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				zusätzlich vier Fragestellungen zu beantworten: - Welchen Bedarf deckt das Versicherungsanlageprodukt ab? - Welchen Verlust kann der Kleinanleger verkraften? - Welche Kenntnisse und Erfahrungen hat der Kleinanleger mit Versicherungsanlageprodukten und Finanzmärkten? - Welchen Anlagehorizont hat der Kleinanleger? (<i>Näheres siehe</i>)
44.			Was sind „alle einschlägigen Risiken“, die bei der Festlegung des Zielmarkts zu bewerten sind?	Unter „einschlägigen Risiken“ sind Risiken zu verstehen, die das Produkt betreffen bzw. die mit dem Produkt derart in Verbindung stehen („produktbezogen“) dass sie für die Kundengruppe des Zielmarkts relevant sein können.
45.			Wie detailliert muss eine Zielmarktdefinition erfolgen? Beispiel Sparte Unfall (keine UBR): Genügt als Definition die Angabe „Kinder“ oder „Altersgruppe von x bis x“? Gibt es Orientierungshilfen / Beispiele zu diesem Thema?	Die Unternehmen sind im Sinne einer prinzipienbasierten Vorgabe frei bei der Bestimmung der Granularität. Im Technischen Ratschlag (S. 26, Ziff. 2) ist die proportionale Umsetzung der POG-Regelungen angelegt, d.h. diese muss sich am Komplexitätsgrad und den Risiken des Produkts orientieren.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
46.			Ist der Zielmarkt nur für Hauptversicherungen oder auch für Zusatzversicherungen zu bestimmen?	Der Zielmarkt muss für alle Versicherungsprodukte bestimmt werden. Produkte sind alle in Anh. I, II der RL RL 2009/138/EG aufgelisteten Versicherungszweige, vgl. Ziff. 1.19 Leitlinie
47.			In welchen Kundenunterlagen ist der Zielmarkt zu beschreiben?	Für Versicherungsanlageprodukte ist im PRIIP-BIB im Abschnitt „Um welche Art von Produkt handelt es sich?“ unter dem Unterabschnitt „Kleinanleger-Zielgruppe“ die Kleinanleger-Zielgruppe darzulegen. Diese Verpflichtung besteht bereits ab dem 1.1.2018. Für Nicht-Anlageprodukte gibt es keine Verpflichtung, den Zielmarkt gegenüber dem Kunden zu beschreiben.
48.			Was ist unter „Finanzkompetenz“ („financial literacy“) gem. S. 28, Ziff. 13 des technischen Ratschlags zu verstehen?	Hierzu zählt insbesondere Finanzwissen des Zielmarktes, vgl. LL 5 Ziff. 1.29.
49.			In welcher Granularität sind die Kundengruppen zu bestimmen, denen das Produkt „generell nicht entspricht“ („negativer Zielmarkt“)? Genügt dazu die Beschreibung einer beispielhaften Fallgruppe?	Die Unternehmen sind im Sinne einer prinzipienbasierten Vorgabe frei bei der Bestimmung der Granularität. Im Technischen Ratschlag (S. 26, Ziff. 2) ist die proportionale Umsetzung der POG-Regelungen angelegt, d.h. diese muss sich am Komplexitätsgrad und den Risiken des Produkts orientieren. Dies gilt ebenso für die Bestimmung des Zielmarktes wie auch für die fakultative Bestimmung des negativen Zielmarktes. Soweit ein negativer

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Zielmarkt bestimmt wird, sollte dieser sinnvollerweise nicht lediglich die Merkmale des Zielmarktes spiegeln, sondern eigenständige Merkmale aufweisen. (Bsp einer beispielhaften Fallgruppe könnte sein: Ausschluss von Beamten bei Vorhandensein von Beamtentarifen)
50.		Vertrieb an den Zielmarkt	Wie kann ein Prüfprozess aussehen, der prüft, dass Versicherungsprodukte im Allgemeinen und Versicherungsanlageprodukte im Speziellen an den bestimmten Zielmarkt vertrieben worden sind?	Prüfkriterien sind (jeweils aus Sicht des Zielkunden) Bedarfsdeckung und soziodemografische Eigenschaften. Die summarische Prüfung erfolgt im Rahmen der Prozesse rund um die Antragsprüfung/Policierung. Ausnahmen sind zu kennzeichnen und zu dokumentieren so dass diese ausgewertet werden können. Eine mögliche Umsetzung kann durch eine stichprobenartige Überprüfung und eine vertragliche Vereinbarung mit dem Vermittler erfolgen, die relevanten Informationen wie die Anzahl der außerhalb des Zielmarktes getätigten Abschlüsse, Kurzbeschreibung des Kunden oder eine Kurzübersicht über die Beanstandungen zu dem jeweiligen Versicherungsprodukt zu liefern. Für Versicherungsanlageprodukte erweitern sich die Prüfkriterien für den Zielkunden/Kleinanleger um Geeignetheit, Angemessenheit und Anlagehorizont.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
51.		Vertrieb außerhalb des Zielmarktes	Ist ein Verkauf außerhalb des definierten Zielmarktes zulässig?	Ausnahmsweise ist ein Verkauf an einen Kunden außerhalb des benannten Zielmarktes zulässig, wenn das Versicherungsprodukt die Wünsche und Bedürfnisse des betreffenden Kunden trifft oder im Falle eines Versicherungsanlageproduktes geeignet oder angemessen ist oder dies dem ausdrücklichen Kundenwunsch entspricht. In jedem Fall ist eine hinreichende Dokumentation zu empfehlen.
52.	§ 23 Abs. 1b VAG	Produktüberprüfung	Was sind wesentliche Einflussfaktoren auf das potenzielle Risiko für den bestimmten Zielmarkt? <i>Sind damit die versicherungstechnischen Risiken gemeint, also z.B. in der Unfallversicherung (keine UBR) das Unfallereignis selbst? Oder sind weitere Risiken gemeint?</i>	Gemeint sind: <i>Umstände, die Einfluss auf die versicherungstechnischen Risiken haben (Bsp.: Sterblichkeit bei Todesfallversicherungen, Autonomes Fahren bei Kfz-Versicherungen,</i> <i>Umstände/Ereignisse, die aufgrund der besonderen Relevanz für das Versicherungsprodukt eine Neu-Bewertung der einschlägigen Risiken des Zielmarktes (i.S. von § 23 Abs. 1a, S. 3 VAG) bzw., eine Änderung der Zielmarktdefinition erforderlich machen,</i> <i>Umstände, die mit dem Produkt in Verbindung stehen und eine Kundenschädigung hervorrufen, vgl. LL 9, Ziff. 1.36.</i> Dazu können u.a. zählen: Interessen, Ziele und Merkmale des Zielmarktes, vgl. LL 20, Ziff. 1.56.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
53.			Wann entspricht ein Produkt nicht mehr den Bedürfnissen eines Zielmarktes?	Zielmarktdefinition soll prinzipienbasiert erfolgen und hängt daher von Komplexitätsgrad des Produkts sowie Art und Umfang ab, vgl. Ziff. 2 TA
54.			Was ist eine Vertriebsstrategie und wie kann sichergestellt werden, dass sie dem Zielmarkt entspricht?	Vertriebsstrategie bezeichnet eine Strategie, die sich mit der Frage befasst, wie Versicherungsprodukte an den Kunden vertrieben werden, und insbesondere, ob das Produkt nur im Falle einer erfolgten Beratung verkauft werden sollte (s. Ziffer 1.19. Leitlinie).
55.			Wozu dient die regelmäßige Überprüfung?	Die Produktüberprüfung soll dazu dienen, <i>„kritische Ereignisse zu erkennen, die die wesentlichen Merkmale, die Risikodeckung und die Garantien des Produkts, z.B. das potenzielle Risiko oder Ertrags-erwartungen, erheblich beeinflussen könnten“</i>, vgl. Ziff. 20 TA Hierzu bedarf es einer entsprechenden Beobachtung des Marktgeschehens. Überprüfungsintervalle sollten festgelegt werden. Dabei hängen Intensität und Häufigkeit der Überprüfung von Größe, Umfang, Vertragsdauer und Komplexität des entsprechenden Versicherungsprodukts und den zu berücksichtigenden Ereignissen ab.
56.			Wo ist der wesentliche Einfluss auf das potenzielle Risiko für den Zielmarkt? Wie kann beurteilt werden, ob das Versi-	Die Erläuterungen zum Technischen Rat-schlag (S. 20, Ziff. 64 – 68) geben keinen einheitlichen Maßstab vor. Insofern

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			cherungsprodukt weiterhin den Bedürfnissen des Zielmarkts entspricht und die Vertriebsstrategie geeignet ist?	kommt es auf die Produkteigenschaften im konkreten Einzelfall an. Gegenstand der Überprüfung sind dabei nicht solche Faktoren, die dem Produkt immanent sind, sondern solche Ereignisse, die die wesentlichen Merkmale des Produktes erheblich beeinflussen können. Mit Blick auf die in Ziff. 20 erwähnten geänderten Rendite-Risiko-Erwartungen, könnte dies bei Versicherungsanlageprodukten bspw. der Fall sein, wenn sich die Risikoklasse (gemäß PRIIP-Verordnung) ändert.
57.			Wie kann die Häufigkeit der regelmäßigen Produktüberprüfung bestimmt werden?	Die Häufigkeit ist abhängig von Größe, Umfang, Vertragsdauer und Komplexität des Versicherungsproduktes.
58.	§ 23 Abs. 1c VAG	Information des Vertreibers	Was ist unter „sämtliche sachgerechten Informationen“ für Produkte bzw. für Versicherungsanlageprodukte zu verstehen?	Siehe Technischer Ratschlag, Kap. 3, Rn. 27: <i>„Der Hersteller übermittelt den Versicherungsvertreibern alle relevanten Informationen in Bezug auf das Versicherungsprodukt, den Produktgenehmigungsprozess, den Zielmarkt und die Vertriebsstrategie.“</i> <i>Dazu gehören Informationen über die wesentlichen Merkmale des Versicherungsprodukts, seine Risiken und Kosten (inklusive implizite Kosten) sowie Umstände, die einen Interessenkonflikt zum Nachteil des Kunden auslösen könnten. Die Informationen sollen von angemessene-</i>

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				ner Qualität sein, das heißt klar, akkurat und aktuell.“
59.		Informationsbeschaffung des Versicherungsvermittlers	Bedeutet dies innerhalb des Versicherungskonzerns, dass ein anderes VU, welches Produkte eines anderen Konzern-VUs vertreibt, sich ebenfalls diese Informationen beschaffen muss?	POG muss von jeder jur. Pers. umgesetzt werden, da die RL gem. Art. 2 I Nr. 6 IDD iVm Art. 1 II für jede jur. Pers. gilt, die im Mitgliedsstaat niedergelassen ist. Das bedeutet, dass das Konzern- VU, welches die Produkte lediglich vertreibt, die Produktvertriebsregelungen beachten und sich die relevanten Informationen beschaffen muss.
60.			In welcher Form müssen die Information zur Verfügung gestellt werden?	Formvorschriften zur Informationsweitergabe sind nicht ersichtlich. Allerdings sind alle einschlägigen Maßnahmen ordnungsgemäß zu dokumentieren und für Prüfungszwecke aufzubewahren, vgl. LL 12 Ziff. 1.46
61.	§ 23 Abs. 1d VAG	Großrisiko	Wie ist ein Großrisiko definiert?	Nach § 210 Abs. 3 VVG sind Großrisiken definiert als: 3. Risiken der unter den Nummern 3, 8, 9, 10, 13 und 16 der Anlage 1 zum Versicherungsaufsichtsgesetz erfassten Sach-, Haftpflicht- und sonstigen Schadensversicherungen bei Versicherungsnehmern, die mindestens zwei der folgenden drei Merkmale überschreiten: a) 6 200 000 Euro Bilanzsumme, b) 12 800 000 Euro Nettoumsatzerlöse, c) im Durchschnitt 250 Arbeitnehmer pro Wirtschaftsjahr

Technischer Ratschlag zu POG

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
62.	S. 26, Ziffer 2	Proportionalität	Welche Kriterien werden zur Festlegung des erforderlichen „Komplexitätsgrades“ herangezogen?	Hier ist von einem weiten Verständnis auszugehen. Der Begriff „Komplexität“ ist insofern nicht mit derjenigen Begrifflichkeit gleichzusetzen, die der europäische Gesetzgeber für Versicherungsanlageprodukte verwendet.
63.	S. 26, Ziff.3	Konzeption des Produktfreigabeverfahrens	Ist das zu konzeptionierende Produktfreigabeverfahren in schriftlichen internen Leitlinien entsprechend den S-II-Leitlinien nach § 23 Abs. 3 VAG niederzulegen?	Das Produktfreigabeverfahren ist schriftlich durch den Hersteller niederzulegen. Eine Pflicht zur Niederlegung als interne Leitlinie entsprechend § 23 Abs. 3 VAG besteht jedoch nicht. Eine Festlegung des POG-Verfahrens kann auch in unternehmensinternen Geschäftsordnungen, Richtlinien, etc. erfolgen. Weder wird in § 23 Abs. 1a VAG auf die Regelung des Abs. 3 verwiesen, noch wird der Katalog für schriftliche interne Leitlinien in Abs. 3 von § 23 VAG auf POG erweitert. Auch die Gesetzesbegründung trifft hierzu keine Aussage, Letztlich sehen auch die vorbereitenden Leitlinien und Technischer Ratschlags lediglich vor, dass der Hersteller POG-Regelungen schriftlich in einem Dokument niederlegen muss. Über die Art des Dokuments wird auch hier nichts geregelt. Ziffer

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				1.13 der Vorb. LL führt zudem aus, dass die Umsetzung der Aufsichts- und Lenkungsvorkehrungen nicht zur Einführung einer neuen Hauptaufgabe für das Unternehmen führe und zudem nicht zwangsläufig mit der Risikomanagementfunktion, der internen Revisionsfunktion, der versicherungsmathematischen Funktion oder der Compliance-Funktion verbunden sei, die in SII vorgeschrieben sind.
64.	S. 26, Ziff. 5	Herstellerbegriff	Ist ein VU Hersteller eines Produktes, wenn das Produkt von einem Assekura- deur entwickelt wurde und das VU nur das Risiko deckt?	VU und Assekuradeur sind Hersteller: Basierend auf einer Gesamtanalyse der spezifischen Tätigkeit des Versicherungsvermittlers, ist ein Versicherungsvermittler als Hersteller anzusehen, wenn der Versicherungsvermittler eine Entscheidungsbe- fugnis in Bezug auf die Gestaltung und Entwicklung eines Versicherungsprodukts für den Markt hat. (vgl. Technischer Rat- schlag S. 26, Ziff. 6) Entsprechendes gilt für Konsortien und Versorgungswerke.
65.	S. 28, Ziff. 13	Bestimmung des Zielmarkts	Was ist unter „Finanzkompetenz“ („finan- cial literacy“) zu verstehen?	Siehe bereits Frage 48 zu § 23 Abs. 1a VAG.
66.	S. 28, Ziff. 15	Bestimmung des Zielmarkts	In welcher Granularität sind die Kunden- gruppen zu bestimmen, denen das Pro- dukt „generell nicht entspricht“ („negativer Zielmarkt“)? Genügt dazu die Beschreibung einer bei-	Siehe bereits Frage 49 zu § 23 Abs. 1a VAG.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			spielhaften Fallgruppe?	
67.	S. 28, Ziff. 11-15	Verkauf außerhalb des Zielmarktes	Ist ein Verkauf außerhalb des definierten Zielmarktes zulässig?	Siehe bereits Frage 51 zu § 23 Abs. 1a VAGE-E.
68.	S. 28, Ziff. 16	Fähigkeiten, Wissen und Expertise des an der Konzeption von Produkten beteiligten Personals	Bedeutet dies, dass das Personal, welches an der Produktentwicklung beteiligt ist, regelmäßige Schulungen und Weiterbildungen machen muss?	Eine der Weiterbildungspflicht in § 34 d IX E-GewO vergleichbare Regelung zur Weiterbildungsverpflichtung ist nicht ersichtlich. Gegenstand und Umfang der Maßnahmen, die sicherstellen, dass das Personal die notwendigen Fähigkeiten, das Wissen und die Expertise besitzt, die notwendig sind, um die wesentlichen Merkmale und Charakteristika des Produkts sowie die Interessen, Ziele und Charakteristika des Zielmarkts richtig zu verstehen, hängen von Produkt und Zielmarkt ab. Es gilt der Grundsatz der proportionalen Umsetzung der POG-Regeln, vgl. Technischer Ratschlag S. 26, Ziff. 2
69.	S. 28, Ziff. 17 - 19	Produkttests	Was können geeignete Produkttests sein?	Geeignete Produkttests können u.a. sein: - Stichproben am Markt - Befragungen von Kunden, Maklern und anderen Beteiligten - Szenarioanalysen
70.	S. 28, Ziff. 17 - 19	Produkttests	Wann gelten Produkttests und Szenarioanalysen in <u>Nichtleben</u> (keine UBR) als „angebracht“?	Produkttests sind ausnahmslos durchzuführen vor Markteinführung, bei Änderung des Zielmarktes oder einer wesentlichen Änderung eines bestehenden Produktes. Deckung, Kosten, Risiken, Zielmarkt, Entschädigung und Garantierechte des-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Versicherungsprodukts sind wesentliche Merkmale, vgl. Technischer Ratschlag, Ziff. 7. Aus der engl. Fassung der Ziff. 17 ergibt sich, dass lediglich Szenarioanalysen nur bei Bedarf angefertigt werden müssen. Auch hier ist der Proportionalitätsgrundsatz zu beachten.
71.	S. 28, Ziff. 17 - 19	Produkttests	Ab welchem Umfang muss bei einer Produktänderung ein erneuter Produkttest durchgeführt werden?	Jedenfalls, wenn diese einem Neuabschluss oder einer Neuentwicklung gleichkommt oder so wesentlich ist, dass der frühere Produkttest als obsolet anzusehen ist. Bzgl. Art, Ausgestaltung und Umfang gilt der prinzipienbasierte Ansatz.
72.	S. 28, Ziff. 20-22	Produktüberwachung und -überprüfung	Wo ist der wesentliche Einfluss auf das potenzielle Risiko für den Zielmarkt? Wie kann beurteilt werden, ob das Versicherungsprodukt weiterhin den Bedürfnissen des Zielmarkts entspricht und die Vertriebsstrategie geeignet ist?	Siehe bereits Frage 56 zu § 23 Abs. 1b VAG.
73.	S. 28, Ziff.22	Produktüberwachung und -überprüfung	Wie kann die Häufigkeit der regelmäßigen Produktüberprüfung bestimmt werden?	Siehe bereits Frage 57 zu § 23 Abs. 1b VAG.
74.	S. 29, Ziff. 23 f.	Abhilfemaßnahmen	Bedeutet dies, dass das Unternehmen Abhilfemaßnahmen definieren muss oder können diese, sobald ein Ereignis eingetreten ist, bestimmt werden? Bedeutet dies, dass solange es einen Bestand an Kunden gibt, regelmäßige	Grundsätzlich müssen angemessene Maßnahmen auf einer Fall-zu-Fall-Basis ergriffen werden (Kapitel 3 Analyse Ziffer 70). Nach Kapitel 3 Analyse Ziffer 71 werden regelmäßige Produktüberwachung vo-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			Produktüberprüfungen durchgeführt werden müssen?	rausgesetzt und zwar während der ganzen Lebensdauer des Produkts (Kapitel 3 Analyse Ziffer 72). Diese Pflicht gilt für alle Produkte, die ab Inkrafttreten neu konzipiert und vertrieben werden, vgl. G-Begrdg, S. 37.
75.	S. 29, Ziff. 26	Vertriebskanäle	Was sind die konkreten Inhalte der Sorgfaltsprüfung des Herstellers hinsichtlich seiner Vertreiber? Gehen diese über die aktuelle Zuverlässigkeitsprüfung nach § 48 VAG hinaus?	Gegenstand der Sorgfaltsprüfung sind insbesondere: Weiterbildungsbescheinigung, Registerauszug, vgl. Erwägungsgründe 29 f.
76.	S. 29, Ziff. 26	Vertriebskanäle	Sind Innendienst-Mitarbeiter des VU / des Vermittlers von der Sorgfaltsprüfung mit umfasst?	Ja, sofern es sich um maßgebliche Angestellte handelt, die unmittelbar am Versicherungs- oder Rückversicherungsvertrieb beteiligt sind. Dass das Maß an Kenntnissen und Fähigkeiten angemessen ist, sollte dadurch sichergestellt werden, dass spezifische Anforderungen hinsichtlich der Kenntnisse und berufliche Anforderungen an solche Personen gestellt werden, vgl. Erwägungsgrund 31.
77.	S. 29, Ziff. 27	Vertriebskanäle	Der Hersteller übermittelt den Versicherungsvertreibern alle relevanten Informationen in Bezug auf das Versicherungsprodukt. Wie sind die Kosten des Versicherungsprodukts zu verstehen? Müssen diese auf das Vertragsangebot heruntergebrochen werden	Nein, die Informationen sollen lediglich den Vertreiber in die Lage versetzen, das Produkt zu verstehen und auf dem Zielmarkt zu platzieren (vgl. Ziff. 28). Die Definition des Begriffs „Kosten“ ist grds. abhängig von der Art des Versicherungsproduktes. Im Nicht-Leben-Bereich sind damit (lediglich) allgemeine Angaben

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				zu Abschluss- und Verwaltungskosten zu verstehen In der Lebensversicherung kann auf bereits bestehende Kosteninformationen zurückgegriffen werden: Bei Versicherungsanlageprodukten: Kosteninformation gemäß PRIIP-BIB Bei zertifizierten Produkten (Riester- und Basisrente): Kosteninformation gemäß (Muster-) AltZertG-PIB. Bei allen anderen LV-Produkten: Kosteninformation gemäß VVG.
78.	S. 29, Ziff. 27	Vertriebskanäle	Was können Risiken bei Nichtanlageprodukten sein?	Der Risikobegriff ist verbraucherbezogen zu verstehen und meint Umstände, die eine Kundenschädigung hervorrufen, vgl. LL 9, Ziff. 1.36.
79.	S. 29, Ziff. 27	Vertriebskanäle	Was können implizite Kosten sein?	Hierbei handelt es sich im Nicht-Leben-Bereich um die in das Produkt eingerechneten Kosten, also um solche Kosten, die für den Kunden nicht sofort ersichtlich sind. Keine impliziten Kosten sind hingegen „offene“ Kosten, also solche Kosten, die extra ausgewiesen sind Ein Beispiel sind pauschale Kapitalanla-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				gekosten (=Anteil der Eigentümer an Erträgen aus dem Sicherungsvermögen). Sowohl für Versicherungsanlageprodukte als auch für zertifizierte Produkte gibt es konkrete Vorgaben, wie implizite Kosten im PRIIP-BIB und ALtZertg_PIB berücksichtigt werden müssen, d.h. in diesem Fall findet sogar eine Offenlegung gegenüber dem Kunden statt.
80.	S. 29, Ziff. 27	Vertriebskanäle	Müssen interne Kalkulationsgrundlagen des Versicherers offengelegt werden (wie z.B. Abschluss- und Verwaltungskosten, eingerechnete Provision, Schadenbedarfe)?	Nein, es muss nicht offenbart werden, woran ein berechtigtes Interesse zur Geheimhaltung besteht. Allerdings ist eine Kostenoffenlegung in dem Umfang erforderlich, in dem auch die Kunden über Kosten informiert werden. Inwieweit der Versicherungsvertreiber darüber hinaus noch detaillierte (Kosten-)Informationen vom Hersteller erhält, ist vom Einzelfall abhängig.
81.	S. 29, Ziff. 29	Vertriebskanäle	Welche Mechanismen zur Überwachung der Vertriebskanäle sind denkbar? Wie definiert sich „zumutbar“?	Denkbare Maßnahmen sind u.a. - Auswertung von Beschwerden und anderen Informationen - Stichprobenartige Überprüfung - Vertragliche Vereinbarung - Abstellen auf den Verhaltenskodex
82.	S. 29, Ziff. 30	Vertriebskanäle	Der Hersteller hat regelmäßig zu untersuchen, ob das Produkt an Kunden vertrieben wird, die zu dem relevanten Zielmarkt gehören. Was bedeutet „regelmäßig“?	Die Hersteller sind frei in der Bestimmung der Häufigkeit. Sie haben bei der Bestimmung der Häufigkeit Größe, Umfang, Vertragsdauer und Komplexität des ent-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				sprechenden Versicherungsprodukts zu berücksichtigen, vgl. Technischer Rat-schlag S. 29, Ziff. 22)
83.	S. 29, Ziff. 30	Vertriebskanäle	In welcher Granularität hat diese Untersu-chung zu erfolgen? Sind Bestandsaus-wertungen ausreichend? Zusammenspiel mit dem Gebot der Datensparsamkeit?	Die Unternehmen sind im Sinne einer prinzipienbasierten Vorgabe frei bei der Bestimmung der Granularität. Im Techni-schen Ratschlag (S. 26, Ziff. 2) ist die proportionale Umsetzung der POG-Regelungen angelegt, d.h. diese muss sich am Komplexitätsgrad und den Risi-ken des Produkts orientieren.
84.	S. 29, Ziff. 30	Vertriebskanäle	Muss bzw. kann hierbei nach Vertriebs-kanälen differenziert werden?	s.o.
85.	S. 29, Ziff. 33	Dokumentation	Welche Anforderungen bestehen im Hin-blick auf die Dokumentation des POG-Verfahrens?	„Alle einschlägigen Maßnahmen, die der Hersteller in Bezug auf die Aufsichts-und Lenkungs Vorkehrungen ergreift, sollten ordnungsgemäß dokumentiert, für Prüf-zwecke aufbewahrt und den zuständigen Behörden auf Anfrage zur Verfügung ge-stellt werden.“, vgl. LL 12 Ziff. 1.46. Es ist daher kein Formerfordernis vorgesehen.
86.	S. 31, Ziff. 34 - 48	Vorschläge für Versicherungsver-treiber (Produktvertriebsregelun-gen)	Bedeutet dies, dass jeder Vermittler sich eigenständige Produktvertriebsregeln geben muss oder können diese vom VU vorgegeben werden?	Ja. Die Produktvertriebsregelungen sollen sicherstellen, dass Vertreiber vom Her-steller alle zu übermittelnden Informatio-nen erhält. Verantwortlich für Einführung und Umsetzung ist daher die Geschäfts-leitung des Vertreibers vgl. Technischer Ratschlag, Ziffn. 39, 38.
87.	S. 31, Ziff. 34 - 48	Vorschläge für Versicherungsver-	Bedeutet dies innerhalb des Versiche-	Ja, da die RL gem. Art. 2 I Nr. 6 IDD iVm

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
		treiber (Produktvertriebsregelungen)	rungskonzerns, dass ein anderes VU, welches Produkte eines anderen Konzern-VUs vertreibt, sich ebenfalls Produktvertriebsregelungen zu geben hat (z.B. Vertrieb eines Konzerns ist auf ein VU ausgelagert)?	Art. 1 II für jede jur. Pers. gilt, die im Mitgliedsstaat niedergelassen ist.
88.	§ 48 Abs. 2 S. 1, 2a VAG	Sachkunde- / Weiterbildungsnachweis von Angestellten der VU	Wie ist der Begriff „maßgeblich am Versicherungsvertrieb beteiligte Angestellte“ zu verstehen?	§ 48 Abs. 2 S. 1 VAG regelt die Weiterbildungspflicht von Angestellten der Versicherungsunternehmen, § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO diejenige von Angestellten selbstständiger Versicherungsvermittler. Der Wortlaut beider Vorschriften bildet Art. 10 Abs. 2 Unterabs. 5 IDD allerdings nicht ganz präzise ab. Nach IDD müssen zumindest die maßgeblichen Personen innerhalb der Leitungsstruktur eines Versicherungsunternehmens oder -vermittlers, die für den Versicherungsvertrieb verantwortlich sind, sowie alle anderen direkt am Versicherungsvertrieb mitwirkenden Personen weitergebildet werden. Dies wird zudem in Erwägungsgrund 32 IDD hervorgehoben. § 48 Abs. 2 Satz 1 VAG stellt darauf ab, dass die unmittelbar oder maßgeblich am Versicherungsvertrieb beteiligten Angestellten der Versicherungsunternehmen u. a. über die zur Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation verfügen und sich regelmäßig fortbilden. Maßgeblich am Versicherungsvertrieb

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Beteiligte sind neben dem Vertriebsvorstand diejenigen Personen in der Leitungsstruktur des Unternehmens, die erheblichen und gestaltenden Einfluss auf den Versicherungsvertrieb im Sinne § 7 Nr. 34 a VAG haben. Nicht maßgeblich in diesem Sinne sind Personen der Leitungsstruktur, welche die Vorgaben des Unternehmens lediglich umsetzen. Die Ausgestaltung, wer genau als maßgeblich gilt, sollte nach Auffassung von AGV und GDV zunächst den Unternehmen überlassen bleiben. Eine Überprüfung durch die BaFin (Einzelfall) oder Konkretisierung durch (z. B.) ein Rundschreiben kann aber zu anderen Ergebnissen führen.
89.	§ 48 Abs. 2 VAG	Weiterbildung von Angestellten der VU Maßgebliche Personen	Welche Relevanz besteht für Mitarbeiter in Geschäftssteuerungsabteilungen von VU, die sich mit Underwriting, Bestandsanierungen, etc. befassen.	Vgl. Frage
90.	§ 48 Abs. 2 VAG	Weiterbildung von Angestellten der VU Maßgebliche Personen	Welche Relevanz besteht für Mitarbeiter in der Assistance (Kunden können rund um die Uhr aus dem Ausland anrufen, wenn sie Probleme haben. Die Mitarbeiter nehmen sich der Probleme an und helfen).	Vgl. Frage 88 und 18
91.	§ 48 Abs. 2 VAG	Weiterbildung von Angestellten	Welche Relevanz besteht für Mitarbeiter	Vgl. Frage 88 und 18

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
		der VU Maßgebliche Personen	einer Hotline (um z.B. eine Rechtsfrage zu klären oder einen Rechtsanwalt genannt zu bekommen.)	
92.	§ 48 Abs. 2 VAG	Unmittelbar oder maßgeblich am Versicherungsvertrieb Beteiligte im Innendienst eines VU	Wer ist bei einem Versicherungsunternehmen als Innendienstmitarbeiter des VU der nicht unmittelbar Vertriebskontakt zum Kunden hat, als „unmittelbar oder maßgeblich am Versicherungsvertrieb beteiligt“ (Vertrags- und Schadenabwicklung) anzusehen? Fallbeispiele/Fallkonstellationen 1) Schaden/Leistung a) Ein Innendienst-MA erteilt dem Kunden den Hinweis, dass er alte Bedingungen/einen alten Vertragsstand hat und rät ihm, sich diesbezüglich mit der ihn betreuenden Agentur/dem zuständigen Vermittler in Verbindung zu setzen. b) Bsp. Unfallversicherung: Im Schadenfall erhält das VU Kenntnis davon, dass ein	Erwägungsgrund 32¹ der IDD: Personen, die ausschließlich Verwaltungsaufgaben wahrnehmen, sollen nicht erfasst werden. 1) Schaden/Leistung a) Kein „Versicherungsvertrieb“ im Sinne der IDD, da die eigentliche Beratung und ggf. der eigentliche Abschluss über die Agentur/den Vermittler erfolgt. Der Verweis an den zuständigen Vermittler ist insoweit wie eine Tippgeberleistung zu sehen. b) Kein „Versicherungsvertrieb“, da Beratung und/oder Abschluss erst über die

¹ Die Mitgliedstaaten sollten diejenigen Manager oder Angestellten nicht als maßgebliche Personen betrachten, die nicht direkt an dem Vertrieb von Versicherungs- oder Rückversicherungsprodukten beteiligt sind. Bei Versicherungs- und Rückversicherungsvermittlern und -unternehmen sollte von allen Angestellten, die direkt an der Vertriebstätigkeit beteiligt sind, erwartet werden, dass sie über ein angemessenes Maß an Kenntnissen und Fähigkeiten verfügen, wobei diejenigen, die ausschließlich Verwaltungsaufgaben wahrnehmen, ausgenommen sind. Bei Versicherungsvermittlern in Nebentätigkeit sollten zumindest diejenigen Personen, die für den Zusatzversicherungsvertrieb verantwortlich sind, als maßgebliche Angestellte betrachtet werden, von denen erwartet wird, dass sie über ein angemessenes Maß an Kenntnissen und Fähigkeiten verfügen. Sofern es sich bei dem Versicherungs- und Rückversicherungsvertrieber um eine juristische Person handelt, sollten die Personen innerhalb der Leitungsstruktur, die für die Ausführung von Strategien und Verfahren im Zusammenhang mit der Tätigkeit des Vertriebs von Versicherungs- oder Rückversicherungsprodukten verantwortlich sind, ebenfalls angemessene Anforderungen an die Kenntnisse und Fähigkeiten erfüllen. Hierzu sollte die Person, die für die Tätigkeit des Versicherungs- oder Rückversicherungsvertriebs innerhalb des Versicherungsvermittlers, Rückversicherungsvermittlers und Versicherungsvermittlers in Nebentätigkeit zuständig ist, stets die Anforderungen an die Kenntnisse und Fähigkeiten erfüllen.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			entsprechender Pflegegrad vorliegt; es erfolgt eine rückwirkende Vertragsaufhebung oder ggf. ein Ausschluss der Leistungsart „Hilfs- und Pflegeleistungen“ mit entsprechendem Schreiben an den Kunden. Bei erkennbarem Beratungs- und/oder Vertriebsbedarf wird der Kunde an die Agentur/den Vermittler verwiesen. 2) Vertrag a) VN möchte kündigen; der Innendienst-MA erteilt ggf. einen Hinweis, dass ein alter Vertragsstand vorliegt oder bestimmte Leistungsarten nicht mitversichert sind und verweist an die zuständige Agentur bzw. den zuständigen Vermittler. b) Kunde weist auf Zahlungsschwierigkeiten hin. Ihm wird der Hinweis gegeben, dass die Beitragszahlung ausgesetzt werden kann, der Vertrag dann ruht und der Kunde keinen Versicherungsschutz mehr hat. c) Bezugsrechtsänderung aufgrund schriftlicher Mitteilung durch den VN; es erfolgt ein Bestätigungsschreiben an den VN.	Agentur/den Vermittler erfolgt. 2) Vertrag a) Kein „Versicherungsvertrieb“, Begründung s.o. Der Verweis an den zuständigen Vermittler ist insoweit wie eine Tippgeberleistung zu sehen. b) Kein Versicherungsvertrieb, sondern nur eine Beratung zu einem bestehenden Versicherungsvertrag. Somit keine vertriebliche Beratung/Vermittlung zu einer Vertragsänderung oder Neuabschluss. Siehe Frage 19. c) Kein Versicherungsvertrieb, da lediglich die einseitige (empfangsbedürftige) Willenserklärung des VN umgesetzt bzw. bestätigt wird.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
93.	§ 48 Abs. 2 VAG	Unmittelbar oder maßgeblich am Versicherungsvertrieb Beteiligte im Innendienst eines VU	- Können Innendienstmitarbeiter eines Lebensversicherungsunternehmens, die ausschließlich Leistungsfälle bearbeiten, von der Weiterbildungspflicht gemäß der IDD ausgenommen werden? - Können Innendienstmitarbeiter eines Lebensversicherungsunternehmens, die ausschließlich Risikoeinschätzungen vornehmen, von der Weiterbildungspflicht gemäß der IDD ausgenommen werden? - Wenn die Vertragsabschlussberatung des Kunden durch den Außendienst stattfindet und im Innendienst beim Vertragsabschluss nur die Prüfung und Eingabe in die IT-Systeme mit automatischer Versicherungsvertragserstellung stattfindet, können die Innendienstmitarbeiter mit diesem ausschließlichen Aufgabengebiet Vertragsabschlussbearbeitung von der Weiterbildungspflicht gemäß der IDD ausgenommen werden? - Können Innendienstmitarbeiter, die nur im Ausnahmefall direkt an einer Vertriebstätigkeit beteiligt sind, von der Weiterbildungspflicht gemäß der IDD ausgenommen werden?	Ja, da Schaden- und Leistungsfallregulierung kein Versicherungsvertrieb. Ja, da kein Versicherungsvertrieb. Ja, da vertriebliche Leistung durch den Außendienst erbracht wurde. Grundsätzlich löst eine Vertriebstätigkeit die Weiterbildungspflicht aus. Das VU sollte organisatorisch sicherstellen, dass nur weitergebildete Personen mit dem Kunden vertrieblich in Kontakt treten.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
94.	§ 48 Abs. 2 VAG, § 34d Abs. 9 GewO	Weiterbildung Dauer des Arbeitsverhältnisses	Betrifft die Weiterbildung alle relevanten Mitarbeiter unabhängig von der Dauer des Arbeitsverhältnisses?	Ja. Die Dauer des Arbeitsverhältnisses ist für die Weiterbildung unerheblich. Bei unterjährigen Anstellungen kann eine anteilige Weiterbildung in Betracht kommen.
95.	§ 48 Abs. 2 VAG, § 34d Abs. 9 GewO	Weiterbildung Auszubildende	Betrifft die Weiterbildungspflicht Auszubildende?	Auszubildende befinden sich in der Erstausbildung. Eine Weiterbildung kommt in der Zeit nicht in Betracht.
96.	§ 48 Abs. 2 VAG, § 34d Abs. 9 GewO	Weiterbildung Begriffsverwendungen	Sind begriffliche Abgrenzungen mit der Formulierung „Fortbildung“ und „Weiterbildung“ beabsichtigt oder sind diese Wörter synonym zu verwenden?	Fort- und Weiterbildung sind Synonyme zu verstehen.
97.	§ 48 Abs. 2 VAG	Auswirkungen auf bestehende Arbeitsverhältnisse	Wirken die Vorgaben (Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse, Qualifikation) auch auf bereits bestehende Arbeitsverhältnisse und Stellenbezeichnungen oder lediglich auf neue/künftige?	Die Regelungen gelten ab 23.02.2018 für den bezeichneten Personenkreis unabhängig davon, ob es sich um bestehende oder neue Arbeitsverhältnisse handelt. Die Aufsicht wird hier auf Prozesse aufsetzen, die sich bereits bei der Prüfung der angemessenen Qualifikation und Zuverlässigkeit gebundener Vermittler bewährt haben. Die Versicherer müssen also – wie schon bei den gebundenen Vermittlern – zunächst selbst prüfen, ob die gewerberechtlichen Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit mit den Angestellten vorliegen. Eine Vorabkontrolle durch die BaFin wird es hier nicht geben. Diese kann – und wird – vielmehr entsprechende Prozessabläufe prüfen und

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				die Zusammenarbeit mit bestimmten Vermittlern im Einzelfall auch untersagen (vgl. BaFin-Journal 03/2017, S. 21ff. (22)). https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2017/fa_bj_1703_Versicherungsvertrieb.html. Hinsichtlich der Frage, wer „angemessen“ fachlich geeignet ist, sollte diese Einschätzung den VU unter Anwendung der entsprechenden Grundsätze im BaFin-Rundschreiben R 10/2014 für gebundene Vermittler überlassen werden. https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Rundschreiben/rs_1410_versicherungsvermittler_va.html Die Versicherungsunternehmen dürfte hinsichtlich der Anpassung bestehender Verträge zudem eine dauerhaft bestehende Hinwirkungspflicht treffen. Bei jeder sich bietenden Gelegenheit sind daher die Verträge an die Vorgaben des VAG anzupassen. Sofern keine Anpassungsklausel im Vertrag vorgesehen ist, können sich solche Gelegenheiten beispielsweise bei Beförderungen, Gehaltserhöhungen, Änderungen bei der Festlegung der variablen Vergütung oder jeder sonstigen Änderung des Arbeits- bzw. Dienstvertrags

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				ergeben. Bei zeitlich befristeten Verträgen dürften diese spätestens bei Vertragsverlängerungen vorzunehmen sein.
98.	§ 48 Abs. 2, 2a VAG	„Zuverlässigkeit“, „geordnete Vermögensverhältnisse“	Gelten für die „Zuverlässigkeit“ und die „geordneten Vermögensverhältnisse“ die Regelvermutungen des § 34d Abs. 5 S. 2, 3 GewO?	Grundsätzlich sollte der Prüfungsmaßstab für alle vertreibenden Personen vergleichbar sein. Der Prüfungsmaßstab entspricht damit grundsätzlich dem der IHKn für Gewerbetreibende gem. § 34d Abs. 5 S. 2, 3 GewO. Dieser hat z. B. der IHK Frankfurt/Main eine Auskunft aus dem Schuldnerverzeichnis des Vollstreckungsgerichts (§ 915 ZPO a. F.), eine Auskunft aus dem Schuldnerverzeichnis des Insolvenzgerichts (§ 26 Abs. 2 InsO) und eine Bestätigung des Insolvenzgerichts zur Insolvenzf়reiheit vorzulegen. http://www.frankfurt-main.ihk.de/imperia/md/content/pdf/finanzplatz/vvr_formular_3_bestaetigung_vermoegensverhaeltnisse.pdf Jedoch dürfte der Maßstab, der an die Zuverlässigkeitsprüfung und die geordneten Vermögensverhältnisse von vertrieblischen Mitarbeitern der Versicherungsunternehmen zu legen ist, an deren Einwirkungsmöglichkeiten auf die Interessen des Versicherungsnehmers auszurichten sein. Sofern dem Mitarbeiter gar nicht die Möglichkeit gegeben ist, einen eigenen Vorteil (z. B. durch Provision) aus dem Kundenkontakt zu generieren, kann eine

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			Ist die Anforderung nach § 48 Abs. 2, 2a VAG ausreichend, damit sich Versicherungsunternehmen auf § 4 Abs. 1 Nr. 1 BDSG bei der Erhebung der Informationen beziehen können?	Unzuverlässigkeit und/oder ein Vorliegen von ungeordneten Vermögensverhältnissen im Sinne der Regelvermutung nach Abwägung der Gesamtumstände unerheblich sein. Das VU sollte eine hinreichend tragfähige Begründung finden und diese auch dokumentieren. Die BaFin beabsichtigt, das RS 10/2014 anzupassen. Ggf. wird dort Näheres ausgeführt. Die Antwort bezieht sich gleich auf die DSGVO, da das aktuelle BDSG nur noch bis zum 24.05.2018 gilt. - Bei Angestellten des Versicherungsunternehmens gilt Beschäftigtendatenschutz. Hier enthält die DSGVO eine Öffnungsklausel, die Dtl. genutzt hat, so dass sich die Zulässigkeit ergänzend zur DSGVO nach § 26 BDSG n.F. richten wird. Die inhaltlichen Vorgaben des geltenden § 32 Abs. 1 BDSG wurden dabei deckungsgleich übernommen. Sofern also Beschäftigtendaten bisher gem. § 32 Abs. 1 BDSG rechtmäßig erhoben werden konnten, ändert sich durch die neue Rechtslage in Bezug auf § 48 Abs. 2, 2a VAG und § 26 BDSG-neu nichts. Danach ist die Verarbeitung von Mit-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				arbeiterdaten zulässig, wenn dies für die Zwecke des Beschäftigungsverhältnisses erforderlich ist. Da die Unternehmen nach § 48 Abs. 2 und Abs. 2a VAG n.F. nur im Sinne dieser Vorschrift zuverlässige Vermittler beim Vertrieb von Versicherungen einsetzen dürfen, kann man gut argumentieren, dass die zur Überprüfung der Zuverlässigkeit nötigen Datenverarbeitungen für den Abschluss bzw. die Durchführung des Beschäftigungsverhältnisses erforderlich sind. - Auf selbständige Vermittler, mit dem ein Vertrag (Agenturvertrag) besteht, lässt sich die obige Argumentation übertragen. Die Datenverarbeitungen wären dann für den Abschluss oder die Durchführung des Agenturvertrages erforderlich und könnten daher unter Art. 6 Abs. 1b DSGVO subsumiert werden. - Bei Vermittlern, mit denen kein Vertrag besteht, sondern denen gegenüber nur eine einseitige Courtagezusage vom Unternehmen gegeben wird, scheidet die Rechtsgrundlage für vertragliche Zwecke aus. Hier könnte einerseits auf Art. 6 Abs. 1c DSGVO abgestellt werden, der eine Datenverarbeitung er-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				laubt, soweit diese zur Erfüllung einer rechtlichen Verpflichtung erforderlich ist. Hier werden zurzeit jedoch unterschiedliche Meinungen vertreten, inwieweit die rechtliche Verpflichtung einen spezifischen Datenschutzbezug haben muss. Schließlich erscheint auch eine Lösung über Art. 6 Abs. 1f DSGVO, die Interessenabwägungsklausel, gut vertretbar. Durch die gesetzliche Verpflichtung der Unternehmen in § 48 Abs. 2 und Abs. 2a VAG n.F. ist die dafür erforderliche Datenverarbeitung für den Betroffenen auch vorhersehbar, so dass man hier einen gewissen Interessenvorsprung des Unternehmens annehmen könnte.
99.	48 Abs. 2 S. 1, Abs. 2a VAG	Sachkunde/ Weiterbildungsnachweis	Gilt als „maßgeblich am Versicherungsvertrieb beteiligte Person“ auch eine Person, die den eigentlichen Vermittler begleitet und den Kunden zusammen mit ihm berät (z.B. in Einzelfällen Maklerbetreuer)? Oder ist „maßgeblich beteiligt“ regelmäßig der verantwortliche Vermittler, der z.B. auch den Versicherungsantrag als Vermittler unterschreibt?	Wenn die begleitende Person den Kunden mit berät ist sie bereits unmittelbar am Vertrieb beteiligt. Darüber hinaus kann er im Einzelfall auch maßgeblich am Vertrieb beteiligt sein.
100.	§ 48 Abs. 2 VAG	Weiterbildung Angemessenheit	Muss sich ein Vertreter im Innendienst im Komposit-Bereich mit mehreren Versicherungszweigen in jeder Sparte pro Jahr 15 Stunden weiterbilden?	Nein.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			Müssen zu allen Themen regelmäßig Schulungen stattfinden? Wenn nicht, ist eine Aufteilung der Stunden auf die Sparten erforderlich? Ggf. wie? Oder würde es ausreichen, wenn sich der Vertreiber in nur einer Sparte pro Jahr 15 Stunden nachweisbar weiterbildet?	Nein. Nein. Vorgaben dieser Art sind voraussichtlich nicht zu erwarten. Einzelheiten zur Ausgestaltung der Weiterbildung können erst der VersVermV entnommen werden.
101.	§ 48 Abs. 2 VAG	Weiterbildung Anforderungen an Nachweis	Welche formalen Anforderungen an den Nachweis der Weiterbildung gibt es? Muss z. B. bei jedem Training on the job ein schriftlicher Ablaufplan erstellt werden mit Angabe der Lernziele, -inhalte, Methodik, anrechenbarer Zeit? Ist jede einzelne Qualifikation mit einem Ablaufplan zentral abzuspeichern oder reicht es, wenn er in der jeweiligen Abteilung vorgehalten wird?	Einzelheiten zur Ausgestaltung der Weiterbildung können erst der VersVermV entnommen werden.
102.	§ 48 Abs. 2 VAG	Weiterbildung über Umgang mit Interessenkonflikten	Welche Rolle spielt der Umgang mit Interessenkonflikte als Qualifizierungsbestandteil im Innendienst?	Einzelheiten zur Ausgestaltung der Weiterbildung können erst der VersVermV entnommen werden.
103.	§ 48 Abs. 2 VAG	Erstqualifikationsnachweis von Vertreibern im Innendienst	Welche Berufsabschlüsse werden auf jeden Fall angerechnet? Wovon darf man ausgehen?	Die Angemessenheit der Qualifikation richtet sich nach den Anforderungen im Zusammenhang mit den jeweils vertriebenen Produkten. Eine entsprechende

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			Gibt es schon genauere Aussagen für die Veröffentlichung eines Entwurfs der entsprechenden Verordnung?	Orientierung an Anlage 1 zur VersVermV erscheint sachgerecht. Voraussichtlich wird jedoch nicht auf Berufsabschlüsse abgestellt. Insoweit bedürfte es auch keiner „Alten-Hasen-Regelung“. § 4 VersVermV wird im Wesentlichen erhalten bleiben und kann für Berufsabschlüsse als Orientierung dienen. Einzelheiten zur Ausgestaltung der Weiterbildung können erst der VersVermV entnommen werden. Im VU selbst entwickelte oder am Markt eingekaufte Fachtests dürften als Nachweise, dass der Vertreiber ohne Berufsabschluss-Zeugnis über eine angemessene Erstqualifikation verfügt, ausreichen.
104.	§ 48 Abs. 2 VAG	Form der Erstqualifikation und der Fortbildung/Weiterbildung	Kann davon ausgegangen werden, dass als Weiterbildungsformen neben Präsenzveranstaltungen auch - wöchentliche Besprechungen der Einheiten (Jour fixe, Abteilungsbesprechungen, Gruppenbesprechungen etc.) - individuelle Einarbeitung durch einen erfahrenen Mitarbeiter, - Selbststudium und - Webinare dienen können (mit von der IDD geforderten Inhalten, in geeigneter Form, mit entsprechender Dokumentation, ...)?	Es dürfte voraussichtlich davon ausgegangen werden, dass Weiterbildungsmaßnahmen, die auch nach den Maßstäben von gut beraten als anrechenbar gelten, ausreichend sind. Einzelheiten zur Ausgestaltung der Weiterbildung können erst der VersVermV entnommen werden.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			Welche Inhalte sollen in den Qualifikations- und Weiterbildungsmaßnahmen enthalten sein? Wie ist es, wenn es in einem Bereich zu wenig Schulungsthemen gibt? Muss man dann evtl. auf Themen von bereits geschulten Inhalten zurückgreifen?	Gegenstand der beruflichen Weiterbildung dürften sämtliche Maßnahmen sein, die die Qualität und den Prozess der Kundenberatung und -betreuung verbessern. Sie müssen geeignet sein, um die Fach- und Beratungskompetenz des Gewerbetreibenden und der unmittelbar bei der Vermittlung und Beratung mitwirkenden Beschäftigten auf der Grundlage der angemessenen Sachkunde, die durch Anlage 1 zur VersVermV geprägt wird, zu erhalten oder weiterzuentwickeln. Einzelheiten zur Ausgestaltung der Weiterbildung können erst der VersVermV entnommen werden.
105.	§ 48 Abs. 2 VAG	Umfang und Art der Kontrolle der Erreichung der Lernziele bei der Fortbildung/Weiterbildung	Müssen zu Fortbildungen/Weiterbildungen Lernzielkontrollen installiert werden?	Es dürfte voraussichtlich davon ausgegangen werden, dass Weiterbildungsmaßnahmen, die auch nach den Maßstäben von gut beraten als anrechenbar gelten, ausreichend sind. Einzelheiten zur Ausgestaltung der Weiterbildung können erst der VersVermV entnommen werden.
106.	§ 48 Abs. 2 VAG	Anrechenbare Weiterbildung	Wer darf zulässige Weiterbildung anbieten?	Einzelheiten können erst der VersVermV entnommen werden. Voraussichtlich jeder Anbieter, der den gesetzlichen Anforderungen an die Weiterbildung genügt.
107.	§ 48 Abs. 2 VAG	Nachweise über Weiterbildungs-Datenbank des GDV für Innendienst	Welche Vorteile hätte ggf. die Nutzung der Weiterbildungs-Datenbank für die neu hinzugekommene Zielgruppe „Vertreiber im Innendienst“?	Weiterbildungsmaßnahmen können über die Brancheninitiative „gut beraten“ erst dann nachgewiesen werden, wenn die Brancheninitiative IDD-konform ist. Des

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			Welche Kosten würden bei Nutzung der WB-Datenbank für den Innendienst anfallen?	Weiteren können aber auch anderweitige individuelle Verfahren bei Versicherer und Vermittler den Nachweis erbringen. Einzelheiten hierzu werden in der noch zu verabschiedenden VersVermV geregelt. Die aktuellen Kosten können unter http://www.gutberaten.de/fileadmin/user_upload/pdf/Downloads/2016-09-30_Kostenbeitraege_Leistungsbeschreibung.pdf abgerufen werden.
108.	§ 48 Abs. 2 VAG	Weiterbildung Reporting	Welche konkreten Anforderungen werden an das Reporting gestellt (intern und extern) und an welche öffentlichen Stellen ist für den Vertriebs-Innendienst zu berichten?	Eine Konkretisierung könnte später durch Überarbeitung des BaFin-RS 10/2014 erfolgen. Aufsichtsbehörde für die VU und deren Angestellte ist die BaFin. Die Anforderungen des Abs. 2a sind zu beachten.
109.	§ 48 Abs. 2 S. 2 VAG	Weiterbildung Nachweispflicht	Unterliegt ein ungebundener Vermittler (Makler) auch der Nachweispflicht der Weiterbildung gegenüber dem VU? Wenn ja, welche Anforderungen muss dieser erfüllen.	§ 48 Abs. 2 S. 2 VAG sieht keine regelmäßige Nachweispflicht eines Maklers gegenüber einem VU vor, dass er seine Weiterbildungspflicht erfüllt hat. Ggf. werden hierzu Regelungen in das seitens der BaFin angekündigte aktualisierte Rundschreiben zur Zusammenarbeit von Versicherern mit Vermittlern aufgenommen. Vorbehaltlich konkretisierender Regelungen ist es ausreichend, wenn das VU mit Maklern im Zusammenhang mit der Reversierung vertraglich vereinbart, dass der Makler seiner Weiterbildungsverpflichtung

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				nachkommt.
110.	§ 48 Abs. 2 S. 2 VAG	Weiterbildung Überprüfungspflicht	Gemäß § 48 Abs. 2 Satz 2 VAG müssen die VU in der Zusammenarbeit mit Vermittlern gemäß § 34 d Abs. 6 und 7 Satz 1 Nr. 1 GewO sicherstellen, dass die Vermittler die in § 48 Abs. 2 Satz 1 VAG genannten Voraussetzungen erfüllen. Dort wird u.a. die regelmäßige Fortbildung normiert. Bedeutet dies in der Konsequenz, dass die VU diese Vermittler, auch wenn sie nach § 34d Abs. 9 GewO nicht zur Weiterbildung von 15 Stunden verpflichtet sind (VM nach Abs. 6 und nach Abs. 7, soweit sie lediglich Versicherungen als Annex vermitteln), vertraglich bzw. zivilrechtlich im Ergebnis zur regelmäßigen Weiterbildung verpflichten müssen?	Soweit in der GewO eine Fortbildungsverpflichtung für bestimmte Vermittler nach § 34d GewO nicht vorgesehen ist, dürfte die BaFin keine über die gewerberechtlichen Vorgaben hinausgehenden Anforderungen aufstellen.
111.	§ 48 Abs. 2a VAG	Geschäftsorganisation Leitlinien	a) Welche Anforderungen werden an die Erstellung von begleitenden Leitlinien gestellt?	a) Die Anforderungen an die begleitenden Leitlinien gehen aus dem Gesetz selbst nicht hervor. Nach Auffassung des Verbandes handelt es sich hierbei nicht um Leitlinien i. S. d. § 23 VAG. Denn diese Vorschrift erfasst nur Leitlinien, die unter Solvency II vorgesehen sind. Die BaFin beabsichtigt allerdings, das Rundschreiben 10/2014 zu aktualisieren. Möglicherweise nimmt die BaFin in diesem Zusammenhang Konkretisierungen im Hinblick auf die Leitlinien vor.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
		Funktion	b) Welche Anforderungen werden an die Funktion gestellt? Abstrakt, konkret?	Sollte dies nicht erfolgen, können sich die Unternehmen an Abschnitt 8.3 der „Mindestanforderungen an die Geschäftsorganisation“ (MaGo) der BaFin orientieren, müssen es aber nicht. Das RS finden Sie hier: https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Meldung/2017/meldung_170125_MaGo.html;jsessionid=B360E45357340010631544D70FD15DE1.2_cid372 b) Eine solche Funktion ist nach Solvency II nicht vorgesehen. Daher handelt es sich nicht um eine „Schlüsselfunktion“, für die erhöhte Anforderungen gelten, insbesondere was die Zuverlässigkeit und fachliche Eignung des Inhabers der Funktion angeht. Die Unternehmen haben allerdings individuell zu prüfen, ob eine solche Funktion als „weitere Schlüsselaufgabe“ zu identifizieren ist. In diesem Fall – der nur unternehmensindividuell begründet werden kann – würden die erhöhten Anforderungen insbesondere an den Inhaber der Funktion gelten. Diese erhöhten Anforderungen und die zugehörigen Anzeigepflichten hat die BaFin in einem Merkblatt vom 23. 11. 2016 zur Zuverlässigkeit und fachlichen Eignung von Personen, die für Schlüsselfunktionen verantwort-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
		Funktionsausgliederung	c) Ist die Funktion, die die ordnungsgemäße Umsetzung der Maßnahmen sicherstellt, auslagerbar, insbesondere auf ein anderes Konzernunternehmen?	lich bzw. für diese tätig sind, zusammengefasst. c) Einer Ausgliederung der Funktion steht nichts im Wege. Allerdings sind dabei die allgemeinen aufsichtsrechtlichen Anforderungen an Ausgliederungen (Art. 274 DVO, § 32 VAG) zu beachten. Die BaFin hat diese Anforderungen in Abschnitt 13 der MaGo konkretisiert. Insbesondere ist zu prüfen, ob es sich dabei um die Ausgliederung einer wichtigen Funktion bzw. Tätigkeit handelt, an die das Aufsichtsrecht erhöhte Anforderungen stellt. In diesen Fällen ist insbesondere ein Ausgliederungsbeauftragter zu benennen, welcher für die ausgegliederte Tätigkeit im Unternehmen verantwortlich bleibt. (vgl. zum Ganzen die Auslegungshilfe des Verbandes zu aufsichtsrechtlich relevanten Ausgliederungen).
112.	§ 48 Abs. 2a VAG	Sicherstellung der Anforderungen an Vermittler und deren unmittelbar und maßgeblich am Versicherungsvertrieb beteiligten Angestellten	Wie ist § 48 Abs. 2a VAG im Hinblick auf den Gesetzeswortlaut zu verstehen, dass das Versicherungsunternehmen auch für die Angestellten des Vermittlers geeignete Maßnahmen der Geschäftsorganisation zur Erfüllung, Überwachung und Dokumentation der Anforderungen des § 48 Abs. 1 und 2 VAG einzurichten hat?	Die Anforderungen beziehen sich nur auf relevante Angestellte von Vermittlern gem. § 34d Abs. 6, 7 GewO.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
113.	§ 48 Abs. 2a VAG	Dokumentation der Erstqualifikation und der Fortbildung/Weiterbildung	a) Kann davon ausgegangen werden, dass die VU selbst eine geeignete Form der Dokumentation der Umsetzung der Weiterbildungspflichten gemäß der VersVermV festlegen können? b) Muss sich jedes VU und Bereich eine eigene Dokumentationsform mit entsprechendem Schulungsinhalt erstellen? c) Wie ist es, wenn ein Mitarbeiter das Unternehmen verlässt? In welcher Form muss er dann eine Bestätigung über die bisher erreichten Weiterbildungsstunden erhalten? d) Ist damit zu rechnen, dass evtl. jedes Unternehmen die bereits erreichten Weiterbildungsstunden individuell bestätigen kann. D.h. bei Anbindung neuer Vertragspartner würde man mit einer Vielzahl von unterschiedlichen Bestätigungen arbeiten müssen. e) Müssen die bereits erlangten Weiterbildungsstunden in VU-Systeme übertragen werden oder reicht die alleinige Ablage der Information aus. f) Wie weit in die Vergangenheit müssen	a) Ja. b) Die VU können auch auf den Nachweis eines Dienstleisters wie z. B. gut beraten zurückgreifen, wenn dieser die gesetzlichen Voraussetzungen erfüllt. c) Diesbezüglich besteht Formfreiheit. d) Ggf. wird es Vorgaben seitens der VersVermV oder der BaFin geben. e) Das VAG fordert eine angemessene Dokumentation. Diese kann auch in der Übernahme der Information bestehen. Es gelten jedoch nur Weiterbildungen, die nach dem 23.02.2018 absolviert werden. Vorgaben der VersVermV sind zu beachten. f) Zumindest muss das laufende Bil-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			VU Weiterbildungsnachweise bei Anbindung eines Vermittlers nach § 48 Abs. 2 Nrn. 1 und 2 VAG und bei Angestellten eingefordert bzw. bei Ausscheiden eines Vertragspartners bestätigt werden. g) Muss diese Bestätigung in schriftlicher Form erfolgen?	dungsjahr geprüft werden. Im Rahmen der Zuverlässigkeitsüberprüfung kann es opportun sein, die Prüfung auf zurückliegende Prüfungsjahre zu erstrecken. g) Die Form einer Bestätigung sollte den Ausscheidenden in die Lage versetzen gegenüber einem neuen Auftrag- oder Arbeitgeber einen Nachweis zu führen.
114.	§ 48a Abs. 1 S. 2 VAG	Interessenkonflikte/Fehlanreize	Was ist unter dem Begriff „bestimmtes Versicherungsprodukt“ zu verstehen?	Der Wortlaut des Gesetzes spricht für eine enge Auslegung. Vorkehrungen durch Vertriebsvergütungen und Verkaufsziele, die Anreize schaffen können, müssen sich auf ein konkretisiertes Produkt beziehen. Weitere Auslegungshilfen können sich aus den delegierten Rechtsakten zum Umgang mit Interessenkonflikten und zur Zulässigkeit von Vergütungen auf Basis der IDD ergeben.
115.	§ 48a Abs. 1 S. 2, Abs. 2, 6 VAG	Interessenkonflikte Vergütung	Welche Vergütungen können Interessenkonflikte verursachen und sind ggf. unzulässig?	Entscheidungsmaßstab für die Zulässigkeit bestimmter Vergütungen ist § 48a Abs. 1 VAG, für Versicherungsanlageprodukte insbesondere dessen Abs. 6. Dieser wird noch ergänzt durch delegierte Rechtsakte zum Umgang mit Interessenkonflikten und zur Zulässigkeit von Vergütungen auf Basis der IDD, die erst in der

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				2. Jahreshälfte 2017 vorliegen werden. Voraussichtlich wird die Beurteilung der Zulässigkeit von Vergütungen für Versicherungsanlageprodukte auf einer Gesamtanalyse relevanter Faktoren basieren, die das Risiko einer nachteiligen Auswirkung erhöhen bzw. senken. Für Nicht-Versicherungsanlageprodukte kann zur Beurteilung der Zulässigkeit auf die Grundsätze zurückgegriffen werden, die die Unternehmen im Zuge des Verhaltenskodex Versicherungsvertrieb implementiert haben.
116.	§ 48a Abs. 1 Satz 1 und Abs. 6 VAG, § 1a Abs. 1 VVG	Bestmögliches Interesse	Was heißt „bestmögliches Interesse“?	Das bestmögliche Interesse eines Kunden ist vor allem im Kontext der Beratungspflicht zu sehen. Insoweit ist der Beratungsmaßstab der §§ 6, 61 VVG entscheidend. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Produktauswahl der Versicherungsvertreter nach § 59 Abs. 2 VVG auf die Produkte der mittel- oder unmittelbar Auftrag gebenden Versicherer beschränkt ist. Der Vertreter muss nicht auf günstigere Produkte außerhalb seines Portfolios hinweisen. Insbesondere muss nicht auf günstigere Preise bei Nettopolicen oder dem Online-Vertrieb hingewiesen werden. Die Rahmenbedingungen hierfür ergeben sich aus dem Auftreten des Vertreters und dem Ausweis seines Status.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
117.	§ 48a Abs. 6 VAG	Interessenkonflikte Vergütung	Mehrfirmenvertreter arbeiten bei der Vermittlung von Versicherungsprodukten zum Teil mit unterschiedlichen Produktgebern zusammen. Bewertung und Vergütung sind häufig sehr unterschiedlich und können geeignet sein, Interessenskonflikte zu erzeugen. Wie kann sichergestellt werden, dass hier Interessenskonflikte vermieden werden?	Bei der Vergütung nicht gebundener Vertreter kann das VU nicht absehen, ob die Vergütung zu einem Interessenkonflikt des Vertreters führt. Denn die übrigen Vergütungen für konkurrierende Produkte sind dem VU nicht bekannt. Hier ist es Aufgabe des Vertreters, Interessenkonflikte zu vermeiden. Eine Verpflichtung wird in der VersVermV festgeschrieben.
118.	§ 48a Abs. 6 VAG	Nebendienstleistung	Definition „Nebendienstleistung“?	Der Begriff wurde aus der MiFID2 übernommen, die jedoch insoweit keine Hilfestellung bietet. Denn Nebendienstleistungen sind dort in Anhang I Abschnitt B ausdrücklich genannt und können nicht übertragen werden. Insofern kann als Nebendienstleistung im VAG nur verstanden werden, was nicht im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten steht.
119.	§ 48a Abs. 6 VAG	Auswirkungen auf Angestellte	Gelten die Regelungen des § 48a Abs. 6 VAG auch für die Vergütung der Angestellten des VU?	Gemäß den Empfehlungen bzw. der Auslegung von EIOPA schließt Art. 29 Abs. 2 IDD (entspricht § 48a Abs. 6 VAG) keine Zahlungen an die Angestellten des VU mit ein. Die Regelungen bezieht sich auf Zahlungen oder Zuwendungen Dritter.
120.	§ 48b Abs. 1 S. 1, 2 VAG	Provisionsabgabeverbot	Welche Folgen hat ein Verstoß gegen § 48b Abs. 1 S. 1, 2 VAG?	Wer entgegen § 48b Abs. 1 S. 1, 2 VAG eine Sondervergütung gewährt oder verspricht, handelt ordnungswidrig. Die OWi wird mit Geldbuße bis zu 50.000,00 Euro geahndet werden, § 332 Abs. 5 VAG.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
121.	§ 48b Abs. 1 VAG	Sondervergütungen und Provisionsabgabeverbot	Was heißt „ <u>aus einem Versicherungsvertrag</u> Sondervergütungen zu gewähren oder zu versprechen“?	Maßgeblich ist, ob ein konkreter Zusammenhang zwischen der Anbahnung bzw. dem Abschluss eines Vertrages und der Zuwendung besteht. Geringwertige Belohnungen oder Geschenke zur Anbahnung oder anlässlich eines Vertragsabschlusses gelten nicht als Sondervergütung, soweit diese einen Gesamtwert von 15 EUR pro Versicherungsverhältnis und Kalenderjahr nicht überschreiten.
122.	§ 48b Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 VAG	Sondervergütungsverbot	Welche „Sach- oder Dienstleistung“ ist hier gemeint?	Jede unmittelbare oder mittelbare zugewendete Sach- oder Dienstleistung neben der im Versicherungsvertrag vereinbarten Leistung.
123.	§ 48b Abs. 4 VAG	Sondervergütungsverbot	Was bedeutet „dauerhafte“ Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung? Über den gesamten Zeitraum der Zusammenarbeit? Über einen langen Zeitraum anhaltend?	Jedenfalls darf Abs. 4 nicht zur Umgehung des Provisionsabgabeverbots genutzt werden, so dass sich Leistungserhöhungen oder Prämienreduzierungen, die nur einmalig sind oder über kurze Zeit laufen, nicht zulässig sind.
124.	§ 48c Abs. 1 VAG	Nettotarife	Besteht für VU eine Verpflichtung, Nettotarif anzubieten?	Nein.
125.	§ 48c Abs. 1 VAG i. V. m., § 34d Abs. 2 GewO	Beitragshöhe bei Anwendung des sog. Durchleitungsgebotes	Wie ermittelt sich der durch Sonderausgabenabzug oder Zulagen steuerlich begünstigten Beitrag zu Lebensversicherungen (z. B. Riester-Rente, Basisrente, RisikoLV)? Sind die Honorarzahungen an den Versicherungsberater ggf. ebenfalls steuerlich zu berücksichtigen (z. B. im	1) Basisrente, Riester-Rente, bAV-Beitrag nach § 3 Nr. 63 EStG, RisikoLV: Nur der tatsächlich vom Kunden an das Versicherungsunternehmen gezahlte Versicherungsbeitrag ist steuerlich förderfähig (durch Zulage, Sonderausgabenabzug

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			Rahmen der Ertragsermittlung nach § 20 Abs. 1 Nr. 6 EStG)? Eine entsprechende Frage ergibt sich auch im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung beispielsweise dahingehend, welche Beiträge für eine Direktversicherung, Pensionskasse oder einen Pensionsfonds künftig unter diesem Gesichtspunkt gemäß § 3 Nr. 63 EStG steuerfrei sind.	oder steuerfreier Betrag nach § 3 Nr. 63 EStG. Nur in diesem Umfang ist der Versicherungsnehmer wirtschaftlich belastet (Aufwand). Die Auskehrungen von Zuwendungen des Versicherungsunternehmens durch „Prämienkonto-Gutschrift“ (§ 48c Abs. 1 Satz 2 VAG) bzw. im Wege der Prämienreduzierung (§ 48c Abs. 1 Satz 5 VAG) bleiben für einen steuerlichen Ansatz als Versicherungsbeitrag unberücksichtigt. <u>Folge:</u> Nutzt der Kunde die Versicherungsvermittlung durch einen Versicherungsberater i. S. d. § 34 Abs. 2 GewO, können im Ergebnis weniger Aufwendungen des Kunden als steuerlich begünstigte Versicherungsbeiträge geltend gemacht werden, weil in diesen Beiträgen keine Kosten für den Vertragsabschluss enthalten sind (Alternative: Der Kunde zahlt tatsächlich mehr an Beiträgen). Das vom Kunden an den Berater gezahlte Honorar stellt keinen steuerlich berücksichtigungsfähigen Versicherungsbeitrag dar (ggf. ist das gezahlte Honorar gesondert – z. B. als vorweggenommene Werbungskosten – berücksichtigungsfähig). <u>Hinweis:</u> Für den Versicherungsberater besteht ggf. eine Pflicht, den Kunden über die o. g. negativen steuerlichen Auswir-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				kungen im Falle der Versicherungsvermittlung durch einen Versicherungsberater aufzuklären. 2) kapitalbildende Lebensversicherung i. S. d. § 20 Abs. 1 Nr. 6 EStG Im Falle der Vermittlung einer Lebensversicherung mindern die vom Kunden tatsächlich an das Versicherungsunternehmen gezahlten Beiträge – die ins Prämiendepots eingestellten Zuwendungen zählen nicht hierzu – und das an den Berater gezahlte Honorar den bei Auszahlung der Versicherung zu ermittelnden steuerpflichtigen Ertrag nach 20 Abs. 1 Nr. 6 Satz 1 EStG. <u>Folge:</u> Im Falle des Abschlusses einer Lebensversicherung i. S. d. § 20 Abs. 1 Nr. 6 EStG mittels eines Versicherungsberaters sind die Aufwendungen des Kunden (Honorar + tatsächlicher Versicherungsbeitrag) steuermindernd berücksichtigt. Es ergibt sich kein Unterschied zu den Fällen, in denen die Kosten der Versicherungsvermittlung bereits im Versicherungsbeitrag enthalten sind.
126.	§ 48c Abs. 1 VAG	Durchführung des Durchleitungsgebotes mittels des vorgesehe-	Ergeben sich steuerliche Folgen bei Einrichtung des vorgesehenen Prämienkon-	Mangels wirtschaftlicher Verfügungsmacht des Kunden – eine Auszahlung der

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
		nen Prämienkontos	tos (z. B. steuerpflichtige Zinszahlungen, KapEst-Pflicht, Bescheinigungspflichten, Bemessung der VersSt)?	in das Prämienkonto eingestellten Beträge ist nicht möglich, vgl. Drs. 18/11627 S. 39 – ist das Prämienkonto dem Kunden steuerlich nicht zuzurechnen. Da der aktuelle Gesetzentwurf zudem keine Pflicht zur Verzinsung vorsieht, bestehen auch keine Verzinsungs-, Bescheinigungs- und KapEst-Einbehaltungspflichten. <u>Hinweis:</u> Die Antwort bedarf der noch ausstehenden Bestätigung durch das BMF.
127.	§ 48c Abs. 1 VAG	Durchleitungsgebot Prämienkonto	Ist die Einrichtung eines Prämienkontos obligatorisch?	Nein. Die Auskehrung kann abweichend auch im Wege der Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages nach Maßgabe des § 48b Abs. 4 erfolgen.
128.	§ 48c Abs. 1 VAG	Durchleitungsgebot Prämienkonto	Darf das VU die Gutschrift auf dem Prämienkonto im Falle der Verrechnungsvariante unbeschränkt mit fälligen Prämienforderungen verrechnen, bis das Guthaben aufgebraucht ist?	Nein, das Guthaben auf dem Prämienkonto darf jeweils nur in Höhe von 80 Prozent auf die Prämie angerechnet werden, die für die jeweilige Versicherungsperiode zu leisten ist. Ein darüber hinausgehendes Guthaben ist auf dem Prämienkonto zu belassen und kann in der nächsten Versicherungsperiode wieder zu 80 Prozent auf die dann fällige Prämie verrechnet werden.
129.	§ 48c Abs. 1 VAG	Durchleitungsgebot Zuwendungen	Was geschieht mit den noch nicht verbrauchten Zuwendungen im Falle der vorzeitigen Beendigung des Versicherungsvertrages? Bedarf es hier einer	Mit der Regelung in Absatz 1 Satz 4 wird klargestellt, dass es im Fall der Beendigung des Versicherungsvertrages bevor das Guthaben des Prämienkontos aufge-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			Rechtsgrundlage für die anteilige Rückbuchung an das VU? Macht es einen Unterschied, durch wen die Beendigung erfolgt (VU oder VN)?	braucht ist, nicht zu einer Auszahlung kommt (vgl. Gesetzesbegründung BT-Drs. 18/11627 zu Nummer 7, S. 39).
130.	§ 48c Abs. 1 VAG	Durchleitungsgebot Zuwendungen	Kann auch ein Makler, wenn er seine Vergütung ausschließlich vom Kunden erhält, vom VU die Durchleitung der Vertriebskosten an den Kunden verlangen?	Nein. Das Durchleitungsgebot betrifft nach dem Wortlaut des § 48b nur Versicherungsberater.
131.	§ 48c Abs. 1 S. 6 VAG	Durchleitungsgebot Beratungsschein	Welche Anforderungen muss die Bescheinigung nach § 48c Abs. 1 S. 6 VAG erfüllen, damit sie der Versicherer als Nachweis einer regelkonform durchgeführten Beratung durch einen Versicherungsberater anerkennen kann?	Aus Sicht der BaFin hat die Bescheinigung ein oder mehrere konkrete Versicherungsprodukte zu bezeichnen, die dem Interessenten / Versicherungsnehmer empfohlen werden. Ferner ist der Tag der Beratung anzugeben (vgl. § 48c Abs. 1 Satz 6 VAG). Auch wird die Bescheinigung erkennen lassen müssen, durch wen als Versicherungsberater die Beratung erfolgt ist. Denn nur so kann das Versicherungsunternehmen überprüfen, ob die Beratung tatsächlich durch einen Versicherungsberater mit Erlaubnis gemäß § 34d Abs. 1 Satz 1 GewO erfolgt ist.
132.	§ 48c Abs. 1 S. 6-8 VAG	Auskehrungspflicht bei Vermittlung durch Vermittler und späterer Vorlage einer Beratungsbescheinigung durch VN	Führt die Auskehrungspflicht gemäß § 48c Abs. 1 Satz 6 VAG dazu, dass der Vermittler seinen Vergütungsanspruch für die Vermittlung verliert, wenn der VN nach der Vermittlung eine Beratungsbescheinigung vorlegt?	Nein. Für einen solchen Anspruchsverlust wäre eine Vereinbarung mit dem Vermittler erforderlich, nach der kein Anspruch entsteht bzw. der Anspruch erlischt, wenn das VU wegen späterer Vorlage einer Beratungsbescheinigung die Zuwendungen zu 80% an den VN auskehren muss.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Die Bescheinigung dient vor allem dem Zweck, dass ein Kunde nach der Beratung durch den Versicherungsberater selber die Auskehrung der Zuwendungen durch das VU veranlassen kann, wenn der Versicherungsberater dies entgegen seiner Pflicht aus § 34d Abs. 2 S. 6 GewO nicht veranlasst hat. Die VU sollten geeignete und angemessene Prozesse einrichten, um zu verhindern, dass in dieser Konstellation Auskehrungspflicht und Vergütungsanspruch für die Beratung und Vermittlung zusammentreffen.
133.		Durchleitungsgebot Kundeninformation	Ist für die Übermittlung des jährlichen Auszuges des Prämienkontos ein separates Dokument erforderlich?	Nein. Dieser Auszug kann (insb. im Lebensversicherungsbereich) mit weiteren Informationen zur Vertragsentwicklung kombiniert werden.
134.	§ 48c Abs. 3 VAG	Durchleitungsgebot Zuwendungen	Was ist unter Zuwendungen i. S. d. § 48c VAG zu verstehen?	Zuwendungen sind in § 48c Abs. 3 VAG definiert als die Kosten für die Versicherungsvermittlung, insbesondere Provisionen, Gebühren oder sonstige Geldleistungen sowie alle geldwerten Vorteile, unabhängig vom Zeitpunkt ihrer Fälligkeit. Die Zuwendungen sind mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns zu schätzen. Aus § 48c Abs. 1 VAG ergibt sich zudem, dass Zuwendungen nicht dem Vertrag zugutekommen. Dies bedeutet, dass für die Lebensversicherung als Zuwendungen die einkalkulierten Abschluss- und Vertriebskosten gem. § 2 Abs. 1 Nr. 1 VVG-InfoV

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				zugrunde gelegt werden können.
135.	§ 48c Abs. 1 VAG	Auskehrung	Hat die Auskehrung stets 80% der maßgeblichen Zuwendungen bis zum Gegenwert von 80% der in den ersten 5 Jahren nach Vertragsschluss zu entrichtenden Prämien zu betragen oder können – entsprechend dem Wortlaut des § 48c Abs. 1 S. 3 VAG „höchstens 80% - weniger als 80% der Zuwendungen ausgekehrt werden?	Der Versicherer ist dazu angehalten, den Grenzwert von 80% der maßgeblichen Zuwendungen nicht zu unterschreiten. Könnte der Versicherer die 80 %-Marke unterschreiten, würde dies einer Umgehung Tür und Tor öffnen und zu Abgrenzungsschwierigkeiten führen, ob z.B. eine 30 %- oder eine 60 %-Gutschrift noch das Durchleitungsgebot erfüllt.
136.	§ 48b Abs. 4 VAG	Prämienrabatte	Kann für einen Versicherungsvertrag ein dauerhafter Prämienrabatt gewährt werden?	Ja, wenn eine Sondervergütung zur dauerhaften Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird. Absatz 4 Satz 2 stellt klar, dass die für die Lebensversicherung, die substitutive Krankenversicherung und die Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr gesetzlich vorgesehenen besonderen Gleichbehandlungsgrundsätze sowie der Gleichbehandlungsgrundsatz für Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit unverändert fortbestehen.

3 VVG

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
137.	§ 1a Abs. 1 VVG § 48a Abs. 1 Satz 1 und Abs. 6 VAG	Bestmögliches Interesse	Was heißt „bestmögliches Interesse“?	Siehe Frage 116
138.	§ 1a Abs. 2 VVG	Online-Vertrieb	(s. o. zu § 34d Satz 4, 2. b) Müssen künftig Rabatte, die in Fernabsatzprodukten (z.B. Online oder Telefon) enthalten sind, ausgewiesen werden?	§ 1a Abs. 2 gebietet einen derartigen Ausweis nicht.
139.	§ 1a Abs. 3 VVG	Handlungsbedarf hinsichtlich Werbemittlungen nach § 1a Abs. 3 VVG	Nach § 1a Abs. 3 VVG müssen Informationen im Zusammenhang mit der Vertriebstätigkeit einschließlich Werbemittlungen redlich und eindeutig sein und dürfen nicht irreführend sein. Werbemittlungen müssen stets eindeutig als solche erkennbar sein. Es stellt sich daher die Frage, ob vorhandene Informationen und Werbemitteilungen einer gesonderten Prüfung unterzogen werden müssen, ob sie den Anforderungen des VVG entsprechen.	Informationen und Werbemitteilungen stellen geschäftliche Handlungen im Sinne des 2 Abs. 1 UWG dar. Unlautere geschäftliche Handlungen sind nach § 3 UWG unzulässig, zum Teil strafbewehrt und können Schadensersatz- und Gewinnabschöpfungsansprüche nach sich ziehen. Unlauter sind irreführende geschäftliche Handlungen; dazu gehören das Tätigen von falschen Angaben (§ 5 UWG) sowie die unterbliebene Kenntlichmachung von Werbung (§ 5 Abs. 6 UWG). Es ist nicht erkennbar, dass mit den im Entwurf genannten Begrifflichkeiten ein anderer Regelungsgehalt verbunden sein soll. Der Gesetzgeber sieht das ähnlich, wenn er in der Begründung auf das „Vorhandensein von Regelungen über unlautere Geschäftspraktiken“ hin-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				weist. Die Verankerung im VVG dessen, was im Wettbewerb bereits gilt, erleichtert dem VN ein Vorgehen gegen das VU/den VM, ohne die Voraussetzungen nach UWG erfüllen zu müssen. Vor diesem Hintergrund ist eine gesonderte Prüfung nicht erforderlich, da § 1a Abs. 3 VVG insofern nur referiert, was wettbewerbsrechtlich ohnehin maßgeblich ist.
140.	§ 6 VVG	Beratung	In welchen Konstellationen (z.B. bei vorläufigen Versicherungsbestätigungen im Kfz-Haftpflichtbereich) dürfen Versicherungsprodukte zukünftig auch ohne Beratung verkauft werden? Ändert sich insoweit die Auslegung der in § 6 VVG vorhandenen Regelung (Beratung nur beim Bestehen eines Anlasses) durch die europarechtlichen Vorgaben?	Gds.bleibt Anlassbezogenheit erhalten. Eine ausdrückliche Sonderregelung für Verträge über vorläufige Deckung bei Pflichtversicherungen ist mit der Neufassung des § 6 VVG nicht mehr vorgesehen. Grundsätzlich liegt eine Beratungspflicht vor. In der Praxis besteht allerdings selten ein Anlass zur Beratung, wodurch diese Pflicht entfällt.
141.	§ 6 Abs. 1 Satz 2 VVG	Dokumentation	Wie positioniert sich der GDV zu einer Dokumentation bei Beratung ohne Abschluss? Wie ist eine Änderung der Produktauswahl im Verkaufsprozess zu dokumentieren?	Durch die IDD-Umsetzung ist das Recht insofern unverändert, d.h. eine Dokumentation ist in einem solchen Fall nicht erforderlich (vgl. nur Langheid/Wandt/Armbrüster, VVG, 2. Aufl., § 6 VVG Rn. 139 unter Verweis auf die Gesetzesbegründung). Aus Beweisgründen könnte sich auch in diesen Fällen aber empfehlen, eine Dokumentation zu erstellen.
142.	§ 6 Abs. 3 VVG	Dokumentationsverzicht	Kann der Kunde auch zukünftig im Antrag die Beratungsdokumentation auf eigenen Wunsch abwählen?	Ja, dies ist gemäß § 6 Abs. 3 VVG möglich.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
143.	§ 6 Abs. 3 Satz 2 VVG	Beratungsverzicht/ Textform bei Fernvertrieb	Muss der Kunde dem Versicherer in Textform einen kurzen Vermerk in ein freies Textfeld eintragen, dass er auf die Beratung verzichtet? Oder genügt eine Checkbox (Bestätigung eines vorformulierten Textes) den Anforderungen an die Textform?	Ein vorformulierter Text für den Beratungsverzicht, der durch den Kunden bestätigt werden kann (Checkbox), genügt der Textform. Das Merkmal „gesondert“ muss dabei aber erfüllt bleiben.
144.	§ 6 Abs. 4 VVG	Beratungspflichten während der Vertragslaufzeit	Ergibt sich aus den §§ 7b Abs. 1 Nr.1 in Verbindung mit 7c Abs. 5 , dass dem Kunden von vornherein zwei Arten der Beratung angeboten werden können, entweder Beratung zum Abschluss oder Beratung zum Abschluss in Verbindung mit laufender Beratung? Sofern ausschließlich Beratung zum Abschluss angeboten wird und dies auch dokumentiert und mit einem deutlichen Warnhinweis versehen wird, ist der Versicherer nicht zu laufender Beratung verpflichtet?	§ 7c VVG enthält lediglich Regelungen, die für Versicherungsanlageprodukte verschärfte Anforderungen beinhalten. § 7c Abs. 3 bezieht sich lediglich auf diese verschärften Anforderungen, die unter bestimmten Voraussetzungen entfallen können. Daneben findet aber weiterhin § 6 VVG Anwendung, was auch eine Beratungspflicht während des Vertragsverhältnisses umfasst.
145.	§ 6 Abs. 6 VVG	Beratungspflicht der VU (bei Vermittlung im Fernabsatz)	Welche Folgen hat die Streichung der Beratungsfreiheit für das VU bei Vermittlung im Fernabsatz? Wie sollen Beratungspflichten beim Versicherungsvertrieb mittels einstufiger Print-Medien (z. B. Mailings, Beilagen) erfüllt werden? Bedeutet die Einführung der Beratungspflicht das Ende des einstufigen	VU unterliegen nun auch im Fernabsatzvertrieb ausdrücklich der Beratungspflicht. VN können auf die Beratung gegenüber VU (und gegenüber Versicherungsvermittlern gemäß § 61 Abs. 2 VVG) in Textform verzichten. Es ist zukünftig nicht mehr möglich, Versicherungsverträge mit Beratung zu vertreiben, wenn der Versicherer nur über Adressdaten und ggf. über ein Geburtsdatum des Adressaten verfügt. Denn auf

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			Fernabsatzvertriebs, wenn nicht bei diesem Vertriebsweg immer von der Beratungsverzichtsmöglichkeit Gebrauch gemacht wird? Wie kann eine Beratung im Internet erfolgen? Haben die Unternehmen die Möglichkeit im Internet standardmäßig eine Beratungsverzichtserklärung einzuholen, wenn der Kunde nicht die angebotene telefonische Beratung über eine Hotline wahrnimmt (ggf. nachdem der GDV-Vertriebskodex geändert wurde)?	dieser Datenbasis ist es unmöglich dem Kunden eine Beratung, also eine individuelle, persönliche Empfehlung, zukommen zu lassen. In Betracht kommt ein Beratungsverzicht des Kunden, wenn dieser von der gleichzeitig angebotenen Möglichkeit sich beraten zu lassen (z.B. telefonisch, per Chat, per Fragelisten, intelligenten Drop-Down-Menüs oder anderer Anwendungen, je nach Komplexität des Produktes), keinen Gebrauch machen möchte. Zu beachten ist dabei, ob aufgrund der Beschaffenheit des Produkts, die Beratungspflicht ohnehin entfällt. Ein Abschluss im Internet kann ausschließlich den Kunden vorbehalten werden, die vorher ausdrücklich in Textform auf Beratung verzichtet haben. Dafür spricht, dass der VU grundsätzlich darüber entscheiden kann, über welche Kanäle er seine Produkte vertreibt und in welchem Umfang er dies tut. Darüber hinaus ist ein Kunde, der sich für den Abschluss im Internet entscheidet, vor allem an einem möglichst zügigen und barrierefreien Abschluss interessiert. Wünscht ein Kunde eine Beratung, ist er auf eine mögliche Beratung per Telefon oder durch den Außendienst hinzuweisen.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
146.	§ 6a VVG	Auskunftserteilung	Nach Art. 23 IDD sind die nach Art. 18 und 19 vom Vermittler zu erteilenden Informationen dem VN grundsätzlich auf Papier zu übermitteln. Eine Übermittlung über einen anderen Datenträger ist nach Maßgabe von Art 23 Abs. 2 bis 6 IDD möglich. Diese Vorgaben wurden für die Beratungspflichten (Art. 20 IDD) bereits in § 6a VVG umgesetzt. Was gilt für Vermittler? § 6 Abs. 4 VVG sieht eine Beratungspflicht auch während der Dauer des Versicherungsverhältnisses vor. Bisher war hier keine Vorgabe enthalten, insofern eine korrespondierende Dokumentation zu fertigen. Hat sich hieran durch die Regelung des § 6a VVG etwas geändert? Fraglich ist, ob eine vom Kunden im Rahmen eines Online-Verkaufs selbst ausgedruckte Beratungsdokumentation die Anforderungen des § 6a Abs. 1 Nr. VVG erfüllen würde; der erfolgte Ausdruck könnte dabei vom Kunden bestätigt werden (müssen).	Diese Anforderungen gelten auch für Vermittler. Das folgt aus § 59 Abs. 1 Satz 2 VVG Eine Dokumentation könnte sich bereits aus Gründen der Beweisbarkeit empfehlen. § 6a Abs.1 VVG VVG verlangt eine Übermittlung. Dies kann nicht darauf reduziert werden, dass der Kunde letztlich über ein Papier verfügt. Vielmehr muss der gesamte Übermittlungsvorgang in der verlangten Form erfolgen, der Versicherer also das zu übermittelnde Dokument erstellen und übermitteln. Eine Bestätigung des Kunden, dass er einen Ausdruck erstellt habe, ändert nichts am Fehlen eines Übermittlungsvorganges.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
147.	§ 6a Abs. 4 VVG	Auskunftserteilung bei telefoni- schem Kontakt	Wie ist die Vorschrift zu verstehen? Er- fasst Abs. 4 auch Abs. 2 Nr. 2 (Auskunft über Website)?	Nein, § 6a Abs. 4 bezieht sich ausschließ- lich auf eine telefonische Kontaktaufnah- me.
148.	§ 7a VVG	Querverkäufe	Ist es richtig, dass sich Abs. 1 und 2 der Vorschrift auf Querverkäufe beziehen und sich Abs. 3 auf den Verkauf eines Versi- cherungsproduktes als Nebenprodukt (Wortlaut „ergänzt“) bezieht? Fallen Assistance-Leistungen unter Quer- verkäufe?	Ja, § 7a Abs. 1 und 2 bilden eine Einheit. Abs. 3 steht selbständig für sich. Aller- dings handelt es sich auch bei dem Fall von § 7a Abs. 3 um einen Querverkauf im Sinne des Gesetzes. Ja, soweit es sich hierbei um eine Neben- dienstleistung im Sinne von § 7a Abs. 1 bzw. um eine Dienstleistung im Sinne von § 7a Abs. 3 VVG/VVG handelt.
149.	§ 7a Abs. 2 VVG	Querverkäufe	Gilt dieser Absatz auch für Versicherungs- bündel, d.h. mehrere rechtlich selbststän- dige Verträge in einem Bündel?	Nein.
150.	§ 7a Abs. 3 VVG	Querverkäufe	Wie soll das VU seiner Verpflichtung (An- bieten gesonderter Kauf der Wa- re/Dienstleistung) gemäß Abs. 3 nach- kommen? Besteht eine Einwirkungspflicht auf den Händler?	Aufgrund der gesetzlichen Verpflichtung eines gesonderten Kaufs der Ware oder Dienstleistung ist von einer Einwirkungs- pflicht auszugehen. Andernfalls würde § 7a Abs. 3 VVG ins Leere gehen. Es ist auch ohne weiteres möglich, bei entspre- chenden Kooperationsverabredungen einen derartigen Passus in die vertragli- che Abrede zwischen dem Versicherer und dem anderen Dienstleister aufzu- nehmen.
151.			In welchen Fällen ist der Versicherer ge- mäß § 7a Abs. 3 VVG/VVG verpflichtet, die dort genannte Ware oder Dienstleis-	§ 7a Abs. 3 VVG/VVG ist nur dann ein- schlägig, wenn es sich um eine Ware bzw. Dienstleistung handelt, die der Ver-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			tung, die keine Versicherung darstellt, dem Versicherungsnehmer anzubieten?	sicherer erlaubtermaßen anbieten darf. Zu beachten hat der Versicherer nämlich unbeschadet dieser Regelung das Verbot versicherungsfremder Geschäfte gemäß § 15 VAG. Darüber hinaus sieht § 7a Abs. 3 Satz 2 ohnedies ausdrücklich vor, dass eine Verpflichtung zu einem Angebot nicht besteht, wenn das Versicherungsprodukt eine Wertpapierdienstleistung, ein Kreditvertrag oder ein Zahlungskonto ergänzt.
152.	VVG- Informationspflichtenverordnung		Wann wird die VVG- Informationspflichtenverordnung an IDD angepasst?	Mit der Vorlage entsprechender Entwürfe ist im Sommer 2017 zu rechnen.
153.	Art. 2, 20 IDD	Beratung	Wie definiert IDD „Beratung“?	„Beratung“ wird in Art. 2 Abs. 1 Nr. 15 IDD dahingehend definiert, dass es sich um die Abgabe einer persönlichen Empfehlung an einen Kunden handelt, entweder auf dessen Wunsch oder auf Initiative des Versicherungsvertreibers hinsichtlich eines oder mehrerer Versicherungsverträge.
154.	Artikel 20 IDD	Vertrieb ohne Beratung	Warum fehlt die Umsetzung des Art. 20 IDD in dem deutschen Gesetzesentwurf völlig?	Art. 20 Abs. 1 - 3 IDD wurde in Art. 6 VVG umgesetzt. Während nach der IDD ein Vertrieb von Versicherungsverträgen auch ohne Beratung im Sinne einer persönlichen Empfehlung an den Kunden (vgl. Artikel 20 Absatz 1, Unterabsatz 3 möglich wäre, sieht § 6 VVG vor, dass eine Beratung anlassbezogen erfolgen muss. Allerdings eröff-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				net der deutsche Gesetzgeber mit der Möglichkeit eines Beratungsverzichts die Möglichkeit eines beratungsfreien Verkaufs. Insofern wird hiermit auch der entsprechenden Richtlinienvorgabe Genüge getan.
155.		Standardisiertes Informationsblatt	Ist davon auszugehen, dass das Produktinformationsblatt gem. § 4 VVG-InfoV vollständig durch das „Insurance Product Information Document“ abgelöst wird? Und dann auch die Kosten (für KV+LV) in diesem auszuweisen sind? Ist eine entsprechende Anpassung der VVG-InfoV geplant?	Das Produktinformationsblatt gemäß Artikel 20 Abs. 4 ff. der IDD-Richtlinie wird künftig lediglich das Produktinformationsblatt gemäß § 4 VVG InfoV ersetzen. Das gilt allerdings nur für den Bereich der Nichtlebensversicherung. Für den Bereich der Lebensversicherung gilt weiterhin § 4 VVG-InfoV, sofern nicht ein sog. PRIIP-BIB gemäß der PRIIP-Verordnung zu erstellen ist. §§ 1, 2 und 3 VVG InfoV bleiben weiterhin bestehen.

§§ 7 b und c VVG

3.1 Leitsätze Versicherungsanlageprodukte und bAV

Hinweise

- Die Leitsätze (und die detaillierten FAQ) stellen den aktuellen Interpretationsstand innerhalb des GDV auf Grundlage der aktuell vorliegenden Vorgaben dar (IDD-Richtlinientext, Regierungs-Entwurf IDD-Umsetzungsgesetz, Entwürfe der Level-2-Texte zur Richtlinie). Wenn die finalen Fassungen des IDD-Umsetzungsgesetzes und der Level-2-Texte vorliegen – (Folge-)Änderungen an der VVG-InfoV wird es auch geben – können/müssen die Einschätzungen nochmals überprüft werden.
- Begründungen zu den Leitsätzen des GDV sind – soweit erforderlich – in den einschlägigen Detailfragen enthalten.

Informationspflichten für Versicherungsanlageprodukte

Anwendungsbereich

- §§ 7b, c VVG gelten ausschließlich für Versicherungsanlageprodukte.

PRIIP-BIB vs. VVG-PIB

- Für Versicherungsanlageprodukte muss ein PRIIP-BIB erstellt werden (Hinweis: Die PRIIP-Verordnung gilt als EU-Verordnung unmittelbar. Eine Umsetzung in nationales Recht ist nicht erforderlich)
- Das PRIIP-BIB ist rein produktbezogen und enthält nur Musterkundendaten, d. h. keine vertragsindividuellen Informationen.
- Die Bundesregierung hat bereits angekündigt, dass das VVG-PIB für Versicherungsanlageprodukte voraussichtlich entfällt. §§ 1, 2 VVG-InfoV werden dagegen voraussichtlich unverändert weiter bestehen bleiben. Dies betrifft insbesondere die Kosteninformationen (inkl. Effektivkosten).
- Es bleibt den Unternehmen unbenommen, die (einschlägigen) Informationen aus §§ 1, 2 VVG-InfoV auch nach Wegfall des VVG-PIB nach Art des bisherigen PIB aufzubereiten – aufgrund der bevorstehenden Änderung der VVG-InfoV kann es aber dazu kommen, dass die Bezeichnung angepasst werden muss, ebenso wie Verweise auf das PIB in den AVB oder anderen Unterlagen.

Vorvertragliche Information: Kosten

- Die Kosteninformationen in § 7b VVG, soweit sie auf Herstellerseite angesetzt werden, beziehen sich auf die kalkulatorischen Kosten und müssen VN-spezifisch bzw. vertragsspezifisch angegeben werden. Diese Angabe wird durch die bestehenden Informationspflichten gemäß VVG-InfoV erfüllt (§ 2 Abs. 1 Nr. 1, 2, 9 VVG-InfoV). Transaktions- und Biometriekosten sind demnach wie bisher nicht zu berücksichtigen.
- Wenn im Verkaufsprozess zusätzliche Kosten anfallen (z. B. Versicherungsberaterhonorar), müssen diese gesondert vom Versicherungsmakler /-berater angegeben werden (§ 7b VVG i. V. m. § 59 Abs. 1 und 4 VVG). Diese sind nicht Teil des vorvertraglichen Ausweises durch das Versicherungsunternehmen.

Vorvertragliche Information: Risiken der Anlage

- Die geeigneten Leitlinien und Warnhinweise zu den mit dem Produkt verbundenen Risiken gemäß § 7b Abs. 1 Nr. 2 VVG werden durch das PRIIP-BIB erfüllt (Art. 8 Abs. 3 Buchstabe d) der PRIIP-VO).

Laufende Information

- Die jährliche Mitteilung kann gemäß § 155 VVG mit der Standmitteilung verbunden werden. Die laufenden Informationspflichten gemäß § 7b VVG gelten nicht für Bestandsverträge. Nur ab Umsetzung der IDD geschlossene Verträge sind betroffen, d. h. ab Vertragsabschluss 23.02.2018. Eine laufende Information über Kosten und Gebühren während der Laufzeit erfolgt für diese Verträge erstmalig ab 2019 (nach Ablauf des ersten Vertragsjahrs). Auf Nachfrage des VN ist eine Aufstellung der Kosten und Gebühren zur Verfügung zu stellen.

Beratungsprozesse für Versicherungsanlageprodukte

- Ergänzend zu den Pflichten aus § 6 VVG treffen den Versicherer bei Versicherungsanlageprodukten gemäß § 7c Abs. 1-3 VVG zusätzliche Frage-, Prüfungs-, und Hinweispflichten (Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfung). Eine graphische Darstellung der verschiedenen Konstellationen ist als **Anlage** beigefügt. Die Pflichten gelten gemäß § 59 Abs. 1 und 4 VVG i. V. m. § 7c Abs. 1 bis 3 VVG für Versicherungsvermittler und -berater entsprechend. Sie knüpfen in Bezug auf ihren Anwendungsbereich zum Teil an das Vorliegen einer Beratung im Sinne des § 6 VVG an. Für den Verkauf eines Versicherungsanlageprodukts bedeutet dies Folgendes:

Verkauf mit Geeignetheitsprüfung:

- Findet eine Beratung im Sinne des § 6 Abs. 1 VVG statt, muss eine Geeignetheitsprüfung gemäß § 7c Abs. 1 VVG erfolgen. Ein Produkt darf gemäß § 7c Abs. 1 Satz 2 VVG nur empfohlen werden, wenn es geeignet ist.

Verkauf mit Angemessenheitsprüfung:

- Die Prüfung der Angemessenheit gemäß § 7c Abs. 2 Satz 1 VVG hat demgegenüber „stets“ zu erfolgen, unabhängig davon, ob eine Beratung mit Geeignetheitsprüfung gemäß § 7c Abs. 1 VVG stattfindet oder nicht, wobei die Elemente der Angemessenheitsprüfung in der Geeignetheitsprüfung vollständig enthalten sind. Ist das Produkt nicht angemessen oder kann die Angemessenheit aufgrund unzureichender Angaben des VN nicht beurteilt werden, kann der Verkauf dennoch stattfinden, der VN ist jedoch gemäß § 7c Abs. 2 Satz 4 bzw. 5 VVG zu warnen.

Verkauf „execution-only“:

- Der Verkauf nicht-komplexer Versicherungsanlageprodukte ohne Geeignetheits- und ohne Angemessenheitsprüfung (sog. „execution-only“) setzt u. a. voraus, dass keine Beratung erfolgt, das heißt, dass entweder kein Anlass für eine Beratung im Sinne des § 6 Abs. 1 VVG vorliegt, oder dass der VN gemäß § 6 Abs. 3 VVG auf die Beratung verzichtet hat. Weitere Voraussetzungen ergeben sich aus § 7c Abs. 3 Nr. 1 bis 4 VVG.

Betriebliche Altersvorsorge (bAV)

- bAV-Produkte, die unter die EbAV-Richtlinie fallen, Direktversicherungen und nach Ansicht des GDV auch Rückdeckungsversicherungen, sind keine Versicherungsanlageprodukte - insofern sind §§ 7b, c VVG nicht einschlägig.
- Insoweit gelten daher die bisherigen Regelungen zu Information und Beratung (§§ 6 und 7 VVG) weiter. Die Regelungen zur Information und Beratung nach §§ 6 und 7 VVG richten sich an den Versicherungsnehmer, d. h. den Arbeitgeber.
- Neu für die bAV sind alle übrigen IDD-Regelungen (z. B. POG (nicht für EbAV), Vergütung, etc.).

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
		3.2 Informationspflichten Versicherungsanlagepro- dukte		
		a. Anwendungsbereich		
156.			Welche Produkte der Lebensversicherungen fallen unter die IBIP-Definition bzw. die Ausnahmetatbestände?	Welche Produkte auf dem deutschen Markt als Versicherungsanlageprodukte in diesem Sinne gelten, ist bislang nicht abschließend geklärt. Der Verband ist in Bezug auf die inhaltsgleiche Definition in der PRIIP-VO u. a. mit der BaFin und dem BMF im Gespräch. Die GDV-Position ist ausführlich in den Antworten zu den Fragen 1 bis 3 der FAQ-Liste zu PRIIP dokumentiert (siehe Anlage 5 des Rundschreibens 1057/2017 vom 22.05.2017)
157.			Falls das VVG-PIB durch das PRIIP-KID ersetzt wird – wird das PRIIP-KID dann vertragsindividuell?	Nein
158.	§ 7b, § 7c VVG	Information bei Versicherungsanlageprodukten	In § 7c Abs. 2 Satz 1 VVG wird „das Versicherungsprodukt“ erwähnt. Ist dies ein redaktioneller Fehler und müsste es hier nicht auch „Versicherungsanlageprodukt“ heißen?	Gemeint ist auch hier das Versicherungsanlageprodukt. Das ergibt sich bereits aus der Überschrift der Vorschrift sowie deren Zweck, nämlich der Umsetzung von Art. 30 der Richtlinie, der nur Versicherungsanlageprodukte zum Gegenstand hat (vgl. Gesetzesbegründung, Seite 50).
		b. Verhältnis neue/alte Informationspflichten (u. a. PRIIP-PIB vs. VVG-PIB)		

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
159.	§ 7 VVG	Versicherungsanlageprodukte im Anwendungsbereich des § 7 VVG i. V. m. der VVG-InfoV	Wird es durch die Anpassung des § 7 VVG und die Ergänzungen (insbesondere § 7b VVG) zu einer Anpassung der VVG-InfoV kommen?	Ja, es ist davon auszugehen, dass voraussichtlich im Sommer ein Entwurf zur Änderung der VVG-InfoV vorgelegt wird.
160.	§ 7 VVG	Versicherungsanlageprodukte im Anwendungsbereich des § 7 VVG i. V. m. der VVG-InfoV	Haben die Informationspflichten für Versicherungsanlageprodukte nach § 7b VVG ergänzenden oder ersetzenden Charakter i. V. m. § 7 VVG und der VVG-InfoV?	Diese Pflichten sind grundsätzlich zusätzlich zu den bisher bestehenden Pflichten zu erfüllen. Soweit sie durch bestehende Informationspflichten bereits abgedeckt werden, sind aber keine zusätzlichen Angaben erforderlich.
161.	§ 7 VVG	Versicherungsanlageprodukte im Anwendungsbereich des § 7 VVG i. V. m. der VVG-InfoV	Ist weiterhin davon auszugehen, dass VVG-PIB und PRIIP-BIB für Versicherungsanlageprodukte ab dem 01.01.2018 und über den 23.02.2018 hinaus parallel zu erstellen sind?	Für jedes Produkt ist lediglich ein Produktinformationsblatt zu erstellen. Dies wird durch eine Änderung der VVG-InfoV auch durch Rechtsvorschriften noch klargestellt werden. Davon unabhängig ist nach Auffassung der Bundesregierung aufgrund des Vorrangs des Europarechts davon auszugehen, dass das PRIIP-BIB – soweit Produkte von der PRIIP-VO erfasst werden – das VVG-PIB verdrängt (BT-Drucksache 18/8099, Seite 101). Es bleibt den Unternehmen unbenommen, die (einschlägigen) Informationen aus §§ 1, 2 VVG-InfoV auch nach Wegfall des VVG-PIB nach Art des bisherigen PIB aufzubereiten – aufgrund der bevorstehenden Änderung der VVG-InfoV kann es aber dazu kommen, dass die Bezeichnung angepasst werden muss, ebenso wie Verweise auf das PIB in den AVB

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				oder anderen Unterlagen.
162.	§ 7b, § 7c VVG	Information bei Versicherungsanlageprodukten	Wie ist das Zusammenspiel bzw. die Überschneidung der Informationspflichten gemäß § 7b VVG und der PRIIP-VO zu sehen? Stehen die Informationen nebeneinander, z. B. in jeweils getrennten Schriftstücken, oder können sich diese Informationen ergänzen, ggf. mit entsprechenden Verweisen?	Die Vorgaben des VVG – einschl. der VVG-InfoV – und der PRIIP-VO sind alle- samt zu erfüllen. Nach der angekündigten Änderung der VVG-InfoV wird lediglich § 4 VVG-InfoV keine Anwendung auf die Produkte finden, für die ein PRIIP-BIB zu erstellen ist. Das PRIIP-BIB ist ein geson- dertes Dokument, das nur die Angaben gemäß PRIIP-VO zu enthalten hat. Für die übrigen Informationen bestehen keine Vorgaben, die zwingend eine gesonderte Informationsübermittlung gebieten. Ver- weise auf das PRIIP-BIB sind insofern möglich, soweit eine produktspezifisch abstrakte (im Gegensatz zur vertragsindi- viduellen) Darstellung ausreicht. Zu ach- ten ist aber auf eine transparente Darstel- lung sowie darauf, dass die Informationen gut auffindbar sind.
		c. Vorvertragliche Information: Allgemeines		
163.	§ 7b VVG	Informationen bei Versicherungs- anlageprodukten	Wann müssen die vorvertraglichen Infor- mationen nach § 7b Abs. 1 Satz 1 VVG zur Verfügung gestellt werden, damit dies „rechtzeitig vor Vertragsschluss“ ist?	Während die Auslegung des Erfordernis- ses der „Rechtzeitigkeit“ in Bezug auf die inhaltsgleiche Vorgabe in § 7 Abs. 1 Satz 1 VVG bislang unterschiedlich beurteilt wurde (siehe Armbrüster in Münchener Kommentar zum VVG, 2. Aufl. 2016, § 7 Rn. 57ff. m. w. N.), hat der europäische Gesetzgeber nunmehr (ausschließlich) in

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Bezug auf das PRIIP-BIB erstmals eine Konkretisierung vorgenommen. Gemäß Art. 17 der PRIIP-RTS hat die Person, die über das Produkt berät oder es verkauft, stets abzuschätzen, wieviel Zeit der jeweilige Kunde benötigt, um das PRIIP-BIB zu prüfen. Dabei hat er die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden mit solchen Produkten ebenso zu berücksichtigen, wie die Komplexität des Produkts und ggf. die vom Kunden angegebene Dringlichkeit des Vertragsschlusses. An diesen Vorgaben sollte sich auch die Auslegung des Begriffs der „Rechtzeitigkeit“ im Sinne des § 7b Abs. 1 Satz 1 VVG orientieren.
164.	§ 7b VVG	Informationspflichten bei Zusatzversicherungen	Sind die Informationspflichten, insbesondere zu Kosten und Gebühren, nur für das Versicherungsanlageprodukt zu erfüllen oder auch für eine fakultativ bzw. obligatorisch eingeschlossene Zusatzversicherung?	Die Informationspflichten beziehen sich auf das gesamte Produkt. Bereits heute bestehen Informationspflichten, so dass in den Verbraucherinformationen gemäß VVG-InfoV die Kosten der Hauptversicherung inkl. der Kosten der Zusatzversicherung ausgewiesen sind. Die Änderungen in § 7b VVG enthalten damit vorvertraglich diesbezüglich keine neuen Anforderungen.
165.	§ 7b Abs. 1 und 2 VVG	Information über Versicherungsanlageprodukte	In welchem Medium oder Medien sind diese Informationen nach § 7 b Abs. 1 Nr. 1 VVG zu geben?	Zwar ist dem Wortlaut nach für die Informationen nach § 7b Abs. 1 und 2 die Textform nicht ausdrücklich vorgesehen. Aus dem Umstand, dass die Informationen nach § 7b Abs. 1 VVG „zur Verfügung zu stellen“ sind und § 7b Abs. 2 VVG vor-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				sieht, dass die Informationen über Kosten und Gebühren „in zusammengefasster Form“ zu erteilen sind, lässt sich jedoch ableiten, dass hier die Informationen zumindest in Textform zu erteilen sind. Ein bestimmtes Medium ist nicht vorgegeben. Entsprechend der Wertung des Gesetzgebers dürfte unter den Voraussetzungen des § 6a Abs. 2 Nr. 2 und Abs. 3 VVG auch die Zurverfügungstellung über eine Website zulässig sein.
166.	§ 7b Abs. 2 Satz 1 VVG	Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlagensprodukten im Rahmen des vorvertraglichen Kostenausweises	Was bedeutet „zusammengefasste Form“ in § 7b Abs. 2 Satz 1 HS 1 VVG?	Mit der Gesetzesbegründung (Seite 49 des Regierungsentwurfs) ist davon auszugehen, dass „in zusammengefasster Form“ eine kurze Aufstellung der in § 7b Abs. 2 VVG genannten Informationen meint. Anders als § 7b Abs. 2 VVG macht die europarechtliche Grundlage des Art. 29 Abs. 1 Unterabs. 2 IDD deutlich, dass gerade die „aggregierte Form“ dem Kunden das Verständnis der Gesamtkosten und der kumulativen Wirkung auf die Anlagerendite ermöglichen soll. Dies spricht für eine Darstellung in möglichst wenigen Einzelpositionen. Die Angabe wird durch den Kostenausweis gemäß § 2 VVG-InfoV erfüllt (vgl. II.d.7)
167.	§ 7b Abs. 2 Satz 1 VVG	Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlagensprodukten im Rahmen des	Was bedeutet „Aufstellung“ in § 7b Abs. 2 Satz 1, 3. Halbsatz VVG? Unterscheidet sich dies inhaltlich und / oder formell von „zusammengefasster Form“ in § 7b Abs. 1	Die Aufstellung gemäß § 7b Abs. 2 Satz 1, 3. Halbsatz VVG kann detaillierter ausfallen als die zusammengefasste Darstellung

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
		vorvertraglichen Kostenausweises	Satz 1, 1. Halbsatz VVG?	lung.
168.	§ 7b Abs. 2 Satz 1 VVG	Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlageprodukten im Rahmen des vorvertraglichen Kostenausweises	Was bedeutet, sie „müssen verständlich sein“?	Soweit die Kosteninformationen gemäß § 2 Abs. 1 Nr. 1, 2, 9 VVG-InfoV sämtliche relevanten Kosten und Gebühren enthalten, genügt dies zur Erfüllung der Informationspflichten aus § 7b Abs. 2 Satz 1, 1. und 2. Halbsatz VVG. Sollten z. B. auf der Ebene des Verkaufs zusätzliche Kosten anfallen, müsste ggf. die kumulative Wirkung der Gesamtkosten auf die Anlagerendite erneut dargestellt werden (z. B. der Versicherungsberater gemäß § 59 Abs. 4 Satz 2 VVG i. V. m. § 7b Abs. 2 VVG). Die Pflicht zum Ausweis dieser zusätzlichen Kosten liegt bei demjenigen, der diese Kosten erhebt (z. B. dem Versicherungsberater).
		d. Vorvertragliche Information: Kosten		
169.	§ 7b Abs. 1 Satz 2 Nr. 3 VVG	Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlageprodukten	Was ist unter „Informationen über den Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts“ zu verstehen?	§ 7b Abs. 1 Nr. 3 VVG bezieht sich auf die Kosten und Gebühren im Zusammenhang mit dem Vertrieb des Produkts. Dies wird in Art. 29 Abs. 1 Buchstabe c IDD, der laut Gesetzesbegründung durch § 7b VVG umgesetzt wird (Seite 49 des Regierungsentwurfs), noch deutlicher, in dem es heißt: <i>„hinsichtlich der offenzulegenden Informationen über sämtliche Kosten und verbundene Gebühren, Informationen über den</i>

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				<i>Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts, einschließlich gegebenenfalls der Beratungskosten, [...].“</i>
170.			Was ist unter „Beratungskosten“ gemäß § 7b Abs. 1 Satz 2 Nr. 3 VVG zu verstehen?	Die Beratungskosten fallen unter die Abschluss- und Vertriebskosten. Der Ausweis von kalkulatorischen Abschluss- und Vertriebskosten ist ausreichend, da die Beratungskosten Teil dieser Kostengrößen sind. Nach Sinn und Zweck des Gesetzes soll über alle Kosten informiert werden und keine Kosten verschwiegen werden, dies ist über den vollständigen Ausweis der oben genannten Kostengrößen erfüllt.
171.			Fällt unter die Beratungskosten auch das Beratungshonorar des Versicherungsberaters gemäß § 34d Abs. 2 GewO?	Das zwischen Kunde und Versicherungsberater vereinbarte Beratungshonorar fällt nicht unter die vom Versicherer anzugebenden Beratungskosten. Dieses Beratungshonorar dürfte dem Versicherer regelmäßig auch nicht bekannt sein. Gemäß § 59 Abs. 4 Satz 2 VVG gilt § 7b VVG für den Versicherungsberater entsprechend, so dass dieser den VN entsprechend zu informieren hat (vgl. II.c.6).
172.			Was ist unter Kosten und Gebühren „im Zusammenhang mit dem Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts“ zu verstehen gemäß § 7b Abs. 2 Satz 1 VVG?	Zusätzlich zu den einkalkulierten Abschluss- und Vertriebskosten des Versicherers sind hier auch ggf. gesondert anfallende Vertriebskosten zu berücksichtigen. Einen Hinweis in diese Richtung gibt EG 42 der IDD der insbesondere

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Vertriebskosten, die nicht bereits im PRIIP-BIB enthalten sind von der Informationspflicht des Art. 29 Abs. 1 IDD (§ 7 b VVG) erfasst sieht (siehe hierzu auch Art. 8 Abs. 3 Buchstabe f Unterabs. 2 der PRIIP-VO). Gesondert anfallende Vertriebskosten des Versicherungsberaters und des Maklers sind allerdings nicht vom Versicherer auszuweisen, sondern vom Versicherungsberater oder Makler, für die diese Regelung über § 59 VVG ebenfalls gilt (vgl. II.c.6).
173.	§ 7b Abs. 1 Nr. 3, Abs. 2 Satz 1 VVG, § 7b Abs. 1 VVG i. V. m. Art 2 Abs. 1 Nr. 17 IDD	Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlagensprodukten	Werden durch das PRIIP-BIB bzw. das PIB die Anforderungen nach § 7b Abs. 1 Nr. 3, Abs. 2 Satz 1 VVG erfüllt?	Durch das PRIIP-BIB werden die Kosteninformationspflichten aus § 7b Abs. 1 Nr. 3, Abs. 2 Satz 1 VVG nicht erfüllt, da diese Angaben grundsätzlich vertragsindividuell gegeben werden müssen. Diese Angabe wird aber durch die bestehenden Informationspflichten gemäß VVG-InfoV erfüllt (§ 2 Abs. 1 Nr. 1, 2, 9 VVG-InfoV).
174.	§§ 7b, 7 Abs. 1 Satz 3 VVG	Verzicht auf vorvertragliche Information	Kann der Kunde auch auf die Information nach § 7b VVG verzichten?	Wenn der Kunde auf eine vorherige Information verzichten sollte (§ 7 Abs. 1 Satz 3, 2. Halbsatz VVG), bliebe die neue Verpflichtung nach § 7b VVG unerfüllt. Eine Verzichtsmöglichkeit für die Informationen nach § 7b VVG ist nicht vorgesehen.
175.	Folgefrage zu II.d.2	Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlagensprodukten	Sind in § 7b die einkalkulierten Kosten gemeint? (und nicht die tatsächlich angefallenen Kosten)	Es sind grundsätzlich die kalkulatorischen/versicherungs-technischen Kosten gemeint. Soweit „externe“ Kosten (z. B.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Fondskosten) oder kollektive Kosten betroffen sind, muss ggf. auf Vergangenheits- und/oder geschätzte Werte (auf Unternehmensebene) zurückgegriffen werden.
176.	§ 7b Abs. 2 VVG	Offenlegung der Vertriebskosten (Rückvergütungen)	Welche Pflichten bestehen in Bezug auf Rückvergütungen, die der Versicherer unter Umständen vom Fondsanbieter erhält?	Eine explizite Offenlegungspflicht besteht derzeit nicht. Der Verband hat aber bereits 2010 eine unverbindliche Verbands Empfehlung dazu veröffentlicht http://visportal.gdv.org/vis- websi- te/archiv/RS/Leben/Mathe_Produktfragen/ R_1711_2010/ .
177.			Gehören Rückvergütungen, falls der Vermittler diese in Form von Provisionen erhält, zu den vorgenannten, nach § 7b Abs. 1 Satz 1 VVG auszuweisenden Kosten? Wenn ja, gilt das auch für die im Basisinformationsblatt nach PRIIPs-VO anzugebenden, mit einer Anlage in das PRIIP verbundenen Kosten?	Die Formulierungen beim PRIIP-BIB/IDD sind europatypisch unbestimmt. Gerade beim PRIIP-BIB ist aber der klare Wille erkennbar, dass alle Kosten offengelegt werden müssen. Inwiefern sich dies dann nur auf die nicht per Kostenüberschuss zurückerstatteten Teile bezieht (siehe letzter Absatz), ist allerdings offen. Grundsätzlich lässt die PRIIP-VO die Berücksichtigung von (Kosten-)Überschüssen zu. Offen ist diesbezüglich auch noch die finale Ausgestaltung der VersVermV. Überdies werden auch die delegierten Rechtsakte zum Umgang mit Interessenkonflikten und zur Zulässigkeit von Vergütungen auf Basis der IDD zu berücksichti-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				gen sein. Auch hieraus könnte sich noch etwas Konkretes ergeben, denn Rückvergütungen können wie andere Vergütungen auch ein wirtschaftlicher Vorteil sein, der sich nachteilig auf die Qualität der Beratungsdienstleistung auswirken könnte, Art. 29 Abs. 2 IDD.
178.	§ 7b Abs. 2 Satz 1 VVG	Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlageprodukten im Rahmen des vorvertraglichen Kostenausweises	Bezieht sich der Satzteil „die nicht durch das zugrunde liegende Marktrisiko verursacht werden“ auf die Kosten und Gebühren insgesamt oder auf die Kosten und Gebühren im Zusammenhang mit dem Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts?	„Kosten und Gebühren im Zusammenhang mit dem Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts“ ist als Präzisierung zu „alle Kosten und Gebühren“ im einleitenden Halbsatz zu lesen, insofern bezieht sich der dann folgende Halbsatz „die nicht durch das zugrunde liegende Marktrisiko verursacht werden“ auf die Kosten insgesamt.
179.			Was sind Kosten und Gebühren [...], „die nicht durch das zugrunde liegende Marktrisiko verursacht werden“?	Damit soll zum Ausdruck gebracht werden, dass Marktschwankungen des Anlagekapitals nicht als Kosten gelten.
180.	§ 7b Abs. 2 Satz 1 VVG	Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlageprodukten im Rahmen des vorvertraglichen Kostenausweises	Was ist unter den Begriffen „Gesamtkosten“ und „kumulative Wirkung auf die Anlagerendite“ zu verstehen?	Unter „Gesamtkosten“ ist die Angabe aller Kostenpositionen jeweils in Euro (wie auch bisher in der VVG-InfoV gefordert) und unter der „kumulativen Wirkung auf die Anlagerendite“ bspw. eine Kostenquote in Form einer Renditeminderung zu verstehen. Die heutigen Ausweise gemäß VVG/VVG-InfoV – insbesondere § 2 Abs. 1 Nr. 9 (Effektivkosten) – genügen in Bezug auf die Form der Darstellung den Anforderun-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				gen. Das VVG selbst enthält zwar keine nähere Rechenvorschrift zu den Effektivkosten – für zertifizierte Produkte gibt PIA die Rechenmethodik für Effektivkosten allerdings genau vor. Der GDV hat in einer unverbindlichen Verbandsempfehlung die Übertragung der PIA-Vorgaben auf das nicht-zertifizierte Geschäft empfohlen (Rundschreiben 2490/2016). Der Ausweis einer Gesamtkostenquote passend zu einer Modellrechnung auf Basis unternehmensindividueller Annahmen im Informationspaket für den Kunden (z. B. als Teil des Kurzvorschlags) auf Basis dieser unverbindlichen Verbandsempfehlung ist weiterhin möglich.
181.	§ 7b Abs. 2 Satz 1 VVG	Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlageprodukten im Rahmen des vorvertraglichen Kostenausweises	Was muss in Euro und was in % ausgewiesen werden?	Es ist ein Ausweis gemäß VVG-InfoV möglich, d. h. es muss (vorrangig) in Euro ausgewiesen werden. Effektivkosten werden in % ausgewiesen.
182.	§ 7b Abs. 2 Satz 1 VVG	Informationen über Kosten und Gebühren bei Versicherungsanlageprodukten im Rahmen des vorvertraglichen Kostenausweises	Ist auf Anfrage des Kunden die Provisionshöhe auszuweisen bzw. sind Provisionen Kosten und Gebühren im Sinne des Gesetzes?	Nein
		e. Vorvertragliche Information: Risiko		
183.	PRIIP-VO und IDD Art. 30	Warnhinweise bei Versicherungsanlageprodukten	Laut der PRIIP-VO muss ein standardisierter Warnhinweis zum Produkt an den potentiellen Versicherungsnehmer ergehen. Unter IDD müssen in zwei Fällen	Die verschiedenen Warnungen gemäß § 7c Abs. 2 Satz 4 und 5 VVG und der Warnhinweis gemäß Art. 8 Abs. 3 Buchstabe b der PRIIP-VO sind unabhängig

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			ebenso Warnhinweise an den Kunden abgegeben werden und zwar bei Unangemessenheit, bzw. bei mangelnder Informationsbeschaffung durch den Kunden. Frage: Sind diese Warnhinweise unabhängig voneinander zu betrachten?	voneinander zu geben, da sie unterschiedliche Dinge betreffen. Der Warnhinweis gemäß PRIIP-VO betrifft die allgemeine Verständlichkeit des Produktes. Die Eignung des Produkts im Sinne des Art. 30 Abs. 1 IDD / § 7c Abs. 1 VVG ist davon nicht unmittelbar betroffen. Unter Umständen ist bei Produkten mit Warnhinweis im Sinne der PRIIP-VO aber im Rahmen der Beratung und des Beratungsprotokolls ein besonderes Augenmerk auf das Erklären des Produkts zu legen. Eine gewisse Parallele liegt darin, dass der Warnhinweis gemäß der PRIIP-VO gemäß Art. 1 Unterabs. 2 der PRIIP-RTS bei Produkten zu erteilen ist, die komplex im Sinne von Art. 30 Abs. 3 der IDD sind. Damit ist der Warnhinweis für diejenigen Produkte verbindlich, die vom vereinfachten Vertrieb ohne Angemessenheitsprüfung gemäß § 7c Abs. 3 VVG (sog. execution-only) ausgeschlossen sind.
184.	§ 7b Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 VVG	Information über Versicherungsanlageprodukte	Was ist unter „geeigneten Leitlinien und Warnhinweisen“ in Bezug auf die mit der Kapitalanlage verbundenen Risiken zu verstehen?	Es kann sich an den Vorgaben des PRIIP-BIB orientiert werden. Art. 8.3.d der PRIIP-VO sieht folgendes vor: <i>h) „in einem Abschnitt mit der Überschrift „Welche Risiken bestehen und was könnte ich im Gegenzug dafür bekommen?“ eine kurze Beschreibung des Risiko-/Renditeprofils, die Folgendes</i>

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				umfasst: i) einen Gesamtrisikoindikator, ergänzt durch eine erläuternde Beschreibung dieses Indikators und seiner Hauptbeschränkungen sowie eine erläuternde Beschreibung der Risiken, die für das PRIIP wesentlich sind und die von dem Gesamtrisikoindikator nicht angemessen erfasst werden; ii) den möglichen höchsten Verlust an angelegtem Kapital, einschließlich Information darüber, - ob der Kleinanleger das gesamte angelegte Kapital verlieren kann, - ob der Kleinanleger das Risiko trägt, für zusätzliche finanzielle Zusagen oder Verpflichtungen, einschließlich Eventualverbindlichkeiten, über das in dem PRIIP angelegte Kapital hinaus aufkommen zu müssen, und - gegebenenfalls ob das PRIIP einen Kapitalschutz enthält, der vor Marktrisiken schützt, sowie Einzelheiten über dessen Deckungsbereich und Einschränkungen, insbesondere in Bezug darauf, zu welchem Zeitpunkt dies zur Anwendung kommt; iii) geeignete Performanceszenarien und die ihnen zugrunde liegenden

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				<i>Annahmen;</i> <i>iv) gegebenenfalls Informationen über die Bedingungen für Renditen für Kleinanleger oder über eingebaute Leistungshöchstgrenzen;</i> <i>v) eine Erklärung darüber, dass die Steuergesetzgebung des Mitgliedsstaats des Kleinanlegers Auswirkungen auf die tatsächliche Auszahlung haben kann“; „... Details werden auf Level 2 festgelegt (vgl. GDV-Rundschreiben 0843/2017)</i> Zwar ist das PRIIP-BIB nicht kundenbezogen, aber im Normalfall sollte die darin enthaltene allgemeine, produktbezogene Beschreibung ausreichen.
		f. Laufende Information: Kosten		
185.	§ 7b Abs. 2 Satz 2 VVG	Informationspflichten bei Versicherungsanlageprodukten während der Vertragslaufzeit	Sind die laufenden Informationspflichten nach § 7b Abs. 2 Satz 2 VVG durch die Bereitstellung eines aktuellen PRIIP-KIDs abgedeckt?	Nein. Das PRIIP-BIB ist eine vorvertragliche Information, die grundsätzlich nur einmal übergeben wird, während gemäß § 7b Abs. 2 Satz 2 VVG eine laufende Information an den Kunden geschuldet ist.
186.	§ 7b Abs. 2 VVG		Welche Informationen sind gemäß § 7b Abs. 2 Satz 2 VVG während der Laufzeit zu geben?	Es ist jährlich über die Kostenarten zu informieren, die Bestandteil der vorvertraglichen Kosteninformation gemäß § 7b Abs. 2 Satz 1 VVG sind. Die Information bezieht sich auf die im letzten Jahr in Euro angefallenen Kosten

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				gemäß VVG. Die Darstellung kann sich an der noch zu entwickelnden GDV-Empfehlung orientieren. Die jährliche Mitteilung kann gemäß § 155 VVG mit der Standmitteilung verbunden werden. In der AG „Laufende Informationspflichten“ des Verbands soll ein Muster für eine Standmitteilung für Produkte in der 3. Schicht entwickelt werden.
187.	Folgefrage zu II.f.2		Sofern sich die Kosten nicht geändert haben, reicht dann ein textlicher Hinweis „keine Änderung“ oder müssen immer Werte angegeben werden?	Wichtig ist, dass für den Kunden die entsprechende Angabe ohne weiteres zu ermitteln ist, z. B. durch klaren Verweis auf vorangegangene Informationen.
188.	§ 7b Abs. 2 VVG	Kostenänderung	Wie ist mit Kostenänderungen bei Vertragsänderungen umzugehen?	Hierzu ergeben sich weder aus dem Gesetzentwurf noch aus der IDD Hinweise. Insofern dürften dieselben Argumente gelten, wie zu der – von der Rechtsprechung soweit ersichtlich bislang nicht entschiedenen – Frage zu den Informationspflichten gemäß § 7 VVG bei Vertragsänderungen (Schimikowski, r + s-Beil. 2011, 96; Armbrüster in Münchener Kommentar zum VVG, 2. Aufl. 2016, § 7 Rn. 52ff.). Dabei spricht viel dafür, entsprechend den schutzwürdigen Interessen des VN zwischen Vertragsänderungen von einigem Gewicht einerseits und weniger wesentlichen Vertragsänderungen

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				gen andererseits zu differenzieren. Nur solche Vertragsänderungen, die in ihrer Relevanz einem neuen Versicherungsvertrag gleichstehen, rechtfertigen es, die Informationspflichten erneut auszulösen (Armbrüster in Münchener Kommentar zum VVG, 2. Aufl. 2016, § 7 Rn. 52ff.).
189.	§ 7b Abs. 2 VVG	Fondskosten	Wie wird der Umgang mit Fondskosten interpretiert? Sind die Fondskosten jährlich mitzuteilen? Können hier die Ongoing Charges angesetzt werden?	Über Fondskosten ist jährlich zu informieren, falls es zu Änderungen gekommen ist. Möglich ist eine Angabe der ongoing charge. Ausreichend ist dabei ein Verweis auf die Fondskosten in den Fondsinformationsblättern. Die aktuelle Definition der ongoing charge enthält weder performance fees noch Transaktionskosten.
190.	§ 7b Abs. 2 Satz 2 VVG	Regelmäßige / jährliche Informationen über Kosten und Gebühren während der Vertragslaufzeit bei Versicherungsanlageprodukten	Gelten die laufenden Informationspflichten auch für Bestandsverträge?	In Bezug auf die Regelung zur laufenden Informationspflicht gemäß § 7b Abs. 2 Satz 2 VVG ist im Gesetz keine Übergangsregelung vorgesehen. Dafür, dass die Regelung für vor dem 23.02.2018 abgeschlossene Verträge nicht gilt, spricht jedoch der Aufbau der Norm. § 7b Abs. 2 Satz 2 VVG nimmt ausdrücklich Bezug auf die vorvertraglichen Informationspflichten gemäß Satz 1, die ihrerseits nur für ab dem oben genannten Datum geschlossene Verträge gelten. Es ist insofern vertretbar, Bestandsverträge von der Neuregelung des § 7b Abs. 2 Satz 2 VVG auszunehmen. Dies ist vom Gesetzgeber klargestellt worden (vgl. BT-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Drucksache 18/13009, S. 60). Eine Information über Kosten und Gebühren während der Laufzeit erfolgt für ab dem 23.2.2018 abgeschlossene Verträge damit erstmalig ab 2019 (nach Ablauf des ersten Vertragsjahres).
191.	§ 7b Abs. 2 Satz 2 VVG	Laufende Informationen während der Vertragslaufzeit	Müssen die tatsächlich angefallenen oder die kalkulatorischen Kosten offengelegt werden?	Auszuweisen sind die Kosten, mit denen der Vertrag tatsächlich belastet wird. Dies sind die kalkulatorischen Kosten. Darüber hinaus sind die Fondskosten mitzuteilen (siehe Frage 190).
192.	§ 7b Abs. 2 Satz 2 VVG	Laufende Informationen während der Vertragslaufzeit	Wie ist im Falle eines Eckkostenausweiserfordernis mit Kosten zu verfahren, die zum Informationszeitpunkt noch nicht konkret ermittelbar sind?	Kalkulatorische/versicherungstechnische Kosten stehen fest. Zu Fondskosten vgl. Frage 190 und 192.
		3.3 Beratungsprozesse		
		a. Allgemeine Fragen zur Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung		
193.	§ 6 VVG	Beratungspflicht des Versicherers	Wäre es rechtskonform im Beratungsprotokoll selbst „nur“ einen Scoringwert für die entsprechende Risikoklasse des Kunden anzugeben und etwa die Ergebnisse der Geeignetheitsprüfung gemäß § 7c Abs. 1 VVG als Anhang in einem separaten Dokument festzuhalten, auf welches dann im Beratungsprotokoll verwiesen wird?	In der Ausgestaltung des Beratungsprotokolls sind die Unternehmen frei. Auch Anlagen zum Protokoll mit entsprechenden Bezugnahmen sind möglich.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
194.	§ 6 VVG	Beratungspflicht des Versicherers	Kann nach der derzeitigen nationalen Umsetzung der Kunde auf die Beratung und auch auf die Durchführung der Geeignetheitsprüfung gemäß § 7c Abs. 1 VVG verzichten?	Ein Beratungsverzicht ist auch nach Umsetzung der IDD-Richtlinie weiter möglich. In diesem Fall entfällt bei Versicherungsanlageprodukten die Geeignetheitsprüfung gemäß § 7c Abs. 1 VVG. In diesem Fall sind aber § 7c Abs. 2 und 3 VVG zu berücksichtigen. Vergleiche die Erläuterungen zu § 7c VVG.
195.	§ 7c VVG	Geeignetheits-/ Angemessenheitsprüfung; Aufzeichnungs- und Berichtspflicht	Für welche Produkte gelten die Pflichten aus § 7c VVG?	Die Pflichten gemäß § 7c VVG gelten ausschließlich für Versicherungsanlageprodukte (zu Querverkäufen siehe § 7c Abs. 1 Satz 3 und Abs. 2 Satz 3 VVG i. V. m. § 7a VVG).
196.	§ 7c Abs. 1 und 2 VVG	Begriffe: Geeignetheit, Angemessenheit, und Zweckmäßig	Was ist der Unterschied zwischen Geeignetheit, Angemessenheit und Zweckmäßigkeit i. S. d. Vorschrift?	Die Geeignetheit des Produkts für den betreffenden Kunden beurteilt sich nach den in § 7c Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 bis 3 VVG genannten Fragestellungen. Sie ist zu prüfen, wenn eine Beratung zu dem Versicherungsanlageprodukt erfolgt (§ 7c Abs. 1 Satz 1 VVG). Dem VN dürfen dann nur Produkte empfohlen werden, die geeignet in diesem Sinne sind. Die Angemessenheit ist Bestandteil der Geeignetheit (§ 7c Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 VVG). Sie wird in § 7c Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 VVG und § 7c Abs. 2 Satz 2 VVG definiert. Findet keine Beratung statt, beschränkt sich die Prüfung aus § 7c VVG auf die Angemessenheit. Dass in § 7c Abs. 2 Satz 2 VVG der Begriff der

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				„Zweckmäßigkeit“ verwendet wird, dürfte ein Redaktionsversehen sein. Aus dem Kontext des Begriffs wie auch aus der Gesetzesbegründung (Seite 50 des Regierungsentwurfs) wird deutlich, dass mit „Zweckmäßigkeit“ die Angemessenheit im Sinne von Art. 30 IDD gemeint ist.
197.	§ 7c Abs. 1 und 2 VVG	Fragepflichten in Bezug auf Versicherungsanlageprodukte	Was geschieht, wenn der Kunde Angaben zu den gemäß § 7c Abs. 1 oder 2 VVG gestellten Fragen verweigert?	Verweigert der Kunde die Angabe der gemäß § 7c Abs. 1 oder 2 VVG zu erfragenden Informationen, ist zu differenzieren:
198.				Verkauf mit Geeignetheitsprüfung (§ 7c Abs. 1 VVG): Hier hat der Versicherer (dasselbe gilt gemäß § 59 Abs. 1 und 4 VVG für Vermittler und Berater) die in § 7c Abs. 1 Nr. 1 bis 3 VVG genannten Informationen vom Kunden zu erfragen, um die Geeignetheit des Produkts prüfen zu können. Verweigert der Kunde für diese Prüfung relevante Informationen und ist deshalb nicht feststellbar, welches Produkt für den Kunden geeignet ist, darf kein Produkt empfohlen werden (§ 7c Abs. 1 Satz 2 VVG). Hat sich der VN trotz des Verbots ein Produkt zu empfehlen, für ein bestimmtes Produkt entschieden, kann der Verkauf im vereinfachten Wege des § 7c Abs. 2 VVG allein unter Prüfung der Angemessenheit

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				durchgeführt werden. Ein solches Vorgehen wird auch von EIOPA – in deren unverbindlichen Erläuterungen zum technischen Ratschlag – für möglich gehalten (Seite 59 Ziff. 9 des technischen Ratschlags). In diesem Fall wird besonders deutlich darauf hinzuweisen sein, dass eine Prüfung der Geeignetheit nicht erfolgen kann und eine Empfehlung daher nicht möglich ist (hierzu auch EIOPA in Seite 59 Ziff. 9 des technischen Ratschlags). Dies ist zu dokumentieren. Unter den weiteren Voraussetzungen des § 7c Abs. 3 VVG ist in diesem Fall auch ein Verkauf ohne Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung (sog. „execution-only“) möglich. Voraussetzung hierfür ist aber gemäß § 7c Abs. 3 VVG, dass keine Beratung geleistet wird. Insofern bedarf es hier zunächst eines Beratungsverzichts gemäß § 6 Abs. 3 VVG.
199.				Verkauf mit Angemessenheitsprüfung (§ 7c Abs. 2 VVG): Der Versicherer (dasselbe gilt gemäß § 59 Abs. 1 und 4 VVG für Vermittler und Berater) hat die in § 7c Abs. 2 Satz 2 VVG genannten Informationen vom Kunden zu erfragen, um die Angemessenheit des Produkts prüfen zu können. Verweigert der Kunde hierfür relevante Informationen, hat der Versicherer den Kunden

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				gemäß § 7c Abs. 2 Satz 5 VVG darüber zu warnen, dass er aufgrund der unzureichenden Angaben nicht prüfen kann, ob das Produkt angemessen ist. Unter dieser Maßgabe kann das Produkt dennoch verkauft werden.
200.	§ 7c Abs. 1 und 2 VVG	Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung bei Versicherungsanlageprodukten	Müssen relevante Informationen für die Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfung bei jeder Beratung neu erfasst werden oder kann auf bereits bestehende Angaben zurückgegriffen werden? (Beispiel: Kunde schließt einen zweiten Vertrag über ein Versicherungsanlageprodukt ab)	Sofern gewährleistet ist, dass die vorhandenen Informationen nicht überholt sind, kann auf bestehende Angaben zurückgegriffen werden. EIOPA verlangt in dem Technischen Ratschlag für delegierte Rechtsakte unter IDD vom Versicherer, durch angemessene Vorkehrungen sicherzustellen, dass die Kundeninformationen verlässlich und aktuell sind (Seite 62 Ziff. 9 Buchstabe a des Papiers).
201.	§ 7c Abs. 1 und 2 VVG	Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung bei Versicherungsanlageprodukten	Gelten die Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung auch für Online-Schnellrechner ohne Abschlussmöglichkeit?	§ 7c Abs. 1 und 2 VVG verlangen, dass ein Vertragsschluss erst stattfindet, nachdem die Pflichten aus § 7c Abs. 1 VVG – bei erfolgter Beratung – bzw. aus § 7c Abs. 2 VVG – bei beratungsfreiem Verkauf – erfüllt wurden. Sofern ein Online-Rechner keine Abschlussmöglichkeit bietet und auch keine Beratung im Sinne des § 6 VVG ersetzen soll, scheiden die Pflichten aus § 7c Abs. 1 und 2 VVG daher aus.
		b. Geeignetheitsprüfung		
202.	§ 7c Abs. 1 VVG	Beurteilung der finanziellen Ver-	Was bedeutet die „Fähigkeit des VN, Ver-	Beim Verkauf eines Versicherungsanlageprodukts mit Beratung sind durch den

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
		hältnisse des VN	luste zu tragen“ konkret?	Versicherer gemäß § 7c Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 VVG u. a. Informationen zu den finanziellen Verhältnissen des VN, einschließlich seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, zu erfragen. In dem technischen Ratschlag von EIOPA für delegierte Rechtsakte unter IDD heißt es zu den insoweit einzubeziehenden Faktoren (Seite 61 Ziff. 6 des Papiers): <i>„The necessary information regarding the customer's or potential customer's financial situation including that person's ability to bear losses, shall include, where relevant, information on the source and extent of his regular income, his assets, including liquid assets, investments and real property, and his regular financial commitments. The level of information gathered shall be appropriate to the specific type of product or service being considered.“</i> Die endgültigen delegierten Rechtsakte bleiben insofern aber noch abzuwarten.
203.	§ 7c Abs. 1 VVG	Beurteilung der Risikotoleranz des VN	Gibt es objektive Merkmale zur Bestimmung der Risikotoleranz des VN	Beim Verkauf eines Versicherungsanlageprodukts mit Beratung sind durch den Versicherer gemäß § 7c Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 VVG u. a. Informationen zu den Anlagezielen des VN, einschließlich seiner Risikotoleranz zu erfragen. Der technische Ratschlag von EIOPA sieht insoweit vor, dass der Einschätzung u. a. die

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				folgenden Informationen zugrunde zu legen sind (Seite 61 Ziff. 7 des Papiers): <i>„The necessary information regarding the customer's or potential customer's investment objectives, including that person's risk tolerance, shall include, where relevant, information on the length of time for which the customer wishes to hold the investment, his preferences regarding risk taking, his risk profile, and the purposes of the investment. The level of information gathered shall be appropriate to the specific type of product or service being considered.“</i> Die endgültigen delegierten Rechtsakte bleiben aber auch hier noch abzuwarten.
204.	§ 7c Abs. 1 VVG	Matching VN - Produkt	Wie erfolgt das Zusammenspiel zwischen Risikoklassifizierung der Produkte nach PRIIPs-VO, Fondsinformationsblättern („fact sheets“) und den gemäß § 7c Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 bis 3 VVG abzufragenden Eigenschaften des VN (Kenntnisse / Erfahrungen, finanzielle Verhältnisse, Anlageziele)?	Die Geeignetheitsprüfung und insbesondere die Prüfung, ob das Produkt den finanziellen Verhältnissen des VN und seinen Anlagezielen entspricht, muss stets anhand der Umstände des Einzelfalls erfolgen. In der Geeignetheitserklärung gemäß § 7c Abs. 5 Satz 3 VVG ist dies zu dokumentieren. Sollten dabei – scheinbare – Widersprüche zwischen dem Ergebnis der Geeignetheitsprüfung im konkreten Fall und den – abstrakten – Indikatoren im PRIIP-BIB oder den Fondsinformationen auftreten, empfiehlt sich eine genaue Dokumentation der Gründe für die Empfehlung.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
205.	§ 7c Abs. 1 VVG	VN-Wechsel	Übernahme eines Versicherungsanlageprodukts durch jetzt volljähriges Kind des VN. Wessen Risikoklassifizierung ist maßgeblich?	Ausschlaggebend ist der künftige VN.
		c. Angemessenheitsprüfung		
206.	§ 7c Abs. 2 VVG	Warnung	Darf der Versicherer dem VN beim Verkauf ohne Beratung gemäß § 7c Abs. 2 VVG trotz erfolgter, weil begründeter Warnung, das gewünschte Produkt vermitteln?	Beim Verkauf ohne Beratung gemäß § 7c Abs. 2 VVG hat der Versicherer (dasselbe gilt gemäß § 59 Abs. 1 und 4 VVG für Vermittler und Berater) die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden in Bezug auf den Produkttyp zu erfragen, um die Angemessenheit des Produkts für den Kunden prüfen zu können. Dabei sind drei Szenarien möglich: Szenario 1 – Der Kunde macht die erforderlichen Angaben und das Produkt ist für ihn angemessen. In diesem Fall kann das Produkt ohne die in § 7c Abs. 2 VVG vorgesehenen Warnungen verkauft werden. Szenario 2 – Der Kunde macht die erforderlichen Angaben, jedoch stellt sich dabei heraus, dass das Produkt für ihn nicht angemessen ist. In diesem Fall kann das Produkt dennoch verkauft werden, der Kunde ist jedoch gemäß § 7c Abs. 2 Satz 4 VVG zu warnen, dass das Produkt für ihn unangemessen ist. Szenario 3 – Der Kunde macht die erforderlichen Angaben nicht oder nur in einem für die Prüfung nicht ausreichen-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				den Maße. Auch in diesem Fall kann das Produkt dennoch verkauft werden, der Kunde ist jedoch gemäß § 7c Abs. 2 Satz 5 VVG zu warnen, dass aufgrund der unzureichenden Angaben eine Beurteilung der Angemessenheit nicht möglich ist.
207.	§ 7c Abs. 2 Satz 4 und 5 VVG	Warnungen	Welchen konkreten Inhalt müssen der jeweiligen Warnungen enthalten?	Vorgaben zum konkreten Inhalt der Warnungen werden vom Gesetz nicht gemacht. Der Wortlaut des § 7c Abs. 2 Satz 5 VVG legt jedoch nahe, dass der Begriff „angemessen“ Verwendung finden sollte. Hinzukommen sollte eine kurze Erläuterung von Inhalt und Zweck der Angemessenheitsprüfung. Dem technischen Ratsschlag von EIOPA zu delegierten Rechtsakten unter der IDD zufolge dient die Angemessenheitsprüfung dazu, festzustellen, ob der Kunde die notwendigen Erfahrungen und Kenntnisse hat um die mit dem Produkt verbundenen Risiken zu verstehen (S. 63, Ziff. 16 des Papiers). Vor diesem Hintergrund sollte der Hinweis gemäß § 7c Abs. 2 Satz 4 VVG die folgenden Elemente enthalten: - Hervorgehobener Hinweis, dass, aufgrund der vom VN mitgeteilten Informationen, dieses Produkt für ihn nicht angemessen ist. - Zu empfehlen ist ein Hinweis, dass die Angemessenheitsprüfung dazu dient,

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				festzustellen, ob der VN in Bezug auf den betreffenden Produkttyp die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen besitzt, um die Risiken und Auswirkungen des Produkts einschätzen zu können.
208.				Der Hinweis gemäß § 7c Abs. 2 Satz 5 VVG sollte die folgenden Elemente enthalten: - Hervorgehobener Hinweis, dass es dem VU/Vermittler aufgrund der unzureichenden Angaben des VN nicht möglich ist zu beurteilen, ob dieses Produkt für ihn angemessen ist. - Zu empfehlen ist ein Hinweis, dass die Angemessenheitsprüfung dazu dient, festzustellen, ob der VN in Bezug auf den betreffenden Produkttyp die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen besitzt, um die Risiken und Auswirkungen des Produkts einschätzen zu können.
209.	§ 7c Abs. 2 Satz 4 und 5 VVG	Warnungen	Wann und wie muss die Warnung gemäß § 7c Abs. 2 Satz 4 bzw. Satz 5 VVG erfolgen?	Die Warnung muss vor Abgabe der Vertragserklärung des VN erfolgen. Sie ist hervorzuheben. Ist der Warnung eine Prüfung der Geeignetheit vorausgegangen, so ist die Warnung in die Erklärung gemäß § 7c Abs. 5 Satz 3 und 4 VVG i. V. m. § 6a VVG aufzunehmen. Gemäß Ziff. 4b und 4c auf Seite 66 des technischen

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Ratschlags von EIOPA ist die Warnung in den Aufzeichnungen des Unternehmens festzuhalten.
210.	§ 7c Abs. 2 und 3 VVG	Verkauf mit Angemessenheitsprüfung gemäß § 7c Abs. 2 VVG sowie Verkauf ohne Angemessenheitsprüfung gemäß § 7c Abs. 3 VVG bei Versicherungsanlageprodukten	Unter welchen Umständen ist der Verkauf eines Versicherungsanlageprodukts ohne Geeignetheitsprüfung möglich? Wie verhält sich diese Variante zu dem nach wie vor möglichen Beratungsverzicht? Gilt das auch beim persönlichen Verkauf über einen Vermittler (Handelsvertreter oder Makler)?	Ein Verkauf ohne Geeignetheitsprüfung ist nach Maßgabe von § 7c Abs. 2 VVG (Verkauf mit Angemessenheitsprüfung) und § 7c Abs. 3 VVG (Verkauf „execution-only“) möglich: Verkauf mit Angemessenheitsprüfung (§ 7c Abs. 2 VVG): Diese Möglichkeit kommt zum einen in Betracht, wenn eine Beratung gemäß § 6 Abs. 1 VVG nicht erfolgt. Voraussetzung hierfür ist, dass kein Anlass für eine Beratung besteht, oder ein Beratungsverzicht gemäß § 6 Abs. 3 VVG vereinbart ist. Ein Verkauf gemäß § 7c Abs. 2 VVG ist darüber hinaus grundsätzlich möglich, wenn eine Beratung mit Geeignetheitsprüfung begonnen wurde, aber gemäß § 7c Abs. 1 Satz 2 VVG kein Produkt empfohlen werden konnte, etwa weil der VN keine ausreichenden Angaben zu seinen persönlichen Verhältnissen macht. Ein Verzicht gemäß § 6 Abs. 3 VVG ist in diesem Fall nicht erforderlich.
211.				Verkauf „execution-only“ (§ 7c Abs. 3 VVG): Der Verkauf ohne Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung ist unter den

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Voraussetzungen des § 7c Abs. 3 Nr. 1 bis 4 VVG möglich. Hinzu kommt, dass § 7c Abs. 3 VVG diese Variante nur für den beratungsfreien Verkauf eröffnet. Zusätzliche Voraussetzung ist daher, dass kein Anlass für eine Beratung besteht, oder ein Beratungsverzicht gemäß § 6 Abs. 3 VVG vereinbart ist. Dies gilt gemäß § 59 Abs. 1 VVG auch für den Vermittler.
		d. Verkauf ohne Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung (execution-only) – Abgrenzung komplex / nicht-komplex		
212.	§ 7c Abs. 3 Nr. 1 Buchstabe b VVG	Klärung/Abgrenzung komplexer Produkte	Ist es zutreffend, dass die von EIOPA im technischen Ratschlag für Delegierte Rechtsakte unter der IDD vorgeschlagenen Kriterien für die Einstufung „anderer nicht-komplexer Versicherungsanlageprodukte“ (Seite 77 des Papiers) als kumulativ verstanden werden müssen? Das heißt, ein Produkt, das nicht unter § 7c Abs. 3 Nr. 1 Buchstabe a VVG fällt, muss alle 5 der auf Seite 77 des technischen Ratschlags genannten Kriterien erfüllen, um als nicht-komplex eingestuft zu werden?	Ja
213.	§ 7c Abs. 3 VVG	Klärung/Abgrenzung komplexer Produkte	Welche Verträge bringen ausschließlich Anlagerisiken aus Finanzinstrumenten mit	Die Frage, welche Verträge hier betroffen sind, ist auf europäischer Ebene noch

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			sich, die nicht als komplexe Finanzinstrumente i. S. d. Richtlinie 2014/65/EU (MiFID II) gelten?	nicht abschließend geklärt. Der GDV ist hier mit den zuständigen Institutionen im Gespräch.
214.			Was sind nicht-komplexe Finanzinstrumente in diesem Sinne?	Nicht-komplexe MiFID-Instrumente sind in MiFID Level 1 (Art 25 Abs. 4 Buchstabe a der Richtlinie 2014/65/EU), Level 2 (Art. 57 der delegierten Verordnung (EU) .../...vom 25.04.2016) und auf Level 3 (ESMA Guidelines on complex debt instruments and structured deposits) definiert. Unter anderem gelten nicht-strukturierte UCITS als nicht-komplex.
215.	§ 7c Abs. 3 VVG	Klärung/Abgrenzung komplexer Produkte	Sind fondsgebundene Lebensversicherungen, die nur in UCITS-Fonds investieren grundsätzlich nicht-komplex?	Strukturierte UCITS gelten unter MiFID als komplex. Fondsgebundene LV, die in nicht-strukturierte UCITS investieren gelten als nicht-komplex wenn sie die Kriterien erfüllen, die von EIOPA in Leitlinie 2 des Konsultationspapiers, EIOPA-CP-17/001, konsultiert wurden (Leitlinien zu Versicherungsanlageprodukten, deren Struktur es dem Kunden erschwert, die mit dem Produkt verbundenen Risiken zu verstehen).
216.	§ 7c Abs. 3 VVG	Klärung/Abgrenzung komplexer Produkte	Ist aus den Kriterien abzuleiten, dass Fonds innerhalb des Versicherungsprodukts zusätzlich einer Angemessenheitsprüfung unterworfen werden müssen; über das komplexe Versicherungsprodukt hinaus?	Bei Produkten, die komplex im Sinne von § 7c Abs. 3 Nr. 1 VVG sind, ist die Angemessenheitsprüfung im Sinne des § 7c Abs. 2 VVG regulär durchzuführen.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
217.	§ 7c Abs. 3 VVG	Klärung/Abgrenzung komplexer Produkte	Welche Verträge weisen eine Struktur auf, die es dem VN erschwert, die mit der Anlage verbundenen Risiken zu verstehen?	Leitlinien hierzu werden auf Grundlage von Art. 30 Abs. 7 IDD aktuell von EIOPA entwickelt
218.	§ 7c Abs. 3 VVG	Klärung/Abgrenzung komplexer Produkte	Welche Versicherungsprodukte sind als „komplex“ einzuordnen?	Klärung in bestehender GDV-Arbeitsgruppe
219.	§ 7c Abs. 3 VVG	Klärung/Abgrenzung komplexer Produkte	Welche Versicherungsprodukte sind als „nicht-komplex“ einzuordnen?	Klärung in bestehender GDV-Arbeitsgruppe
220.	§ 7c Abs. 3 VVG	Klärung/Abgrenzung komplexer Produkte	Kann sich der Status „komplexes Produkt: ja/nein“ im Vertragsverlauf ändern?	Klärung in bestehender GDV-Arbeitsgruppe
		e. Beratungspflichten während der Vertragslaufzeit gemäß § 6 Abs. 4 VVG		
221.	§ 6 Abs. 4 VVG	Beratungspflichten während der Vertragslaufzeit	Ist eine Prüfung der Geeignetheit im Sinne des § 7c Abs. 1 VVG auch im Rahmen der Beratung gemäß § 6 Abs. 4 VVG durchzuführen?	Grundsätzlich gilt § 7c Abs. 1 VVG nur im Fall der vorvertraglichen Beratung. Zwar ist § 7c Abs. 1 Satz 1 VVG insoweit offen formuliert, als er lediglich auf „eine Beratung zu einem Versicherungsanlageprodukt“ Bezug nimmt, so dass die Beratung während der Laufzeit jedenfalls nicht ausdrücklich ausgenommen wird. Allerdings deutet die Formulierung des § 7c Abs. 1 Satz 2 und 3 VVG darauf hin, dass die Vorgaben auf die Empfehlung von Produkten, mithin auf den Neuabschluss von Verträgen abzielen. Dem entspricht auch der Zweck der Geeignetheitsprüfung. Im Einzelfall kann die Geeignetheitsprüfung auch anlässlich einer Beratung wäh-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				rend der Laufzeit gemäß § 6 Abs. 4 VVG durchzuführen sein, wenn sich diese auf eine wesentliche Vertragsänderung bezieht, die in ihrem Gewicht einem neuen Vertragsabschluss gleichzustellen ist. Eine spezielle Verpflichtung zur Durchführung der Geeignetheitsprüfung während der Vertragslaufzeit regelt Seite 62 Ziff. 12 des Technischen Ratschlags von EIOPA. In dem Fall, dass eine Beratung im Zusammenhang mit der Änderung einer dem Vertrag zugrundeliegenden Vermögensanlage erfolgt, soll eine Analyse von Kosten und Nutzen der Änderung durchgeführt werden. Eine generelle Beratungspflicht bei während der Laufzeit vom VN vorgenommenen Fondswechseln wird hierdurch jedoch nicht statuiert.
222.	§ 6 Abs. 4 VVG	Beratungspflichten während der Vertragslaufzeit	Ist eine Prüfung der Angemessenheit im Sinne des § 7c Abs. 2 VVG auch im Rahmen der Beratung gemäß § 6 Abs. 4 VVG durchzuführen?	Eine Angemessenheitsprüfung während der Vertragslaufzeit kommt grundsätzlich nicht in Betracht.
223.	§ 6 Abs. 4 VVG	Beratungspflichten während der Vertragslaufzeit	Sofern ausschließlich Beratung zum Abschluss angeboten wird und dies auch dokumentiert und mit einem deutlichen Hinweis versehen wird, ist der Versicherer nicht zu laufender Beratung verpflichtet?	Nein, die laufende Beratung gemäß § 6 Abs. 4 VVG ist nicht pauschal abdingbar. Ein Verzicht kann nur in Bezug auf die jeweils anstehende Beratung erfolgen (§ 6 Abs. 4 Satz 2 VVG: „im Einzelfall“). Dies gilt trotz des neuen § 6 Abs. 4 Satz 1, 2. Halbsatz VVG auch für Fernabsatzverträge. Die Gesetzesbegründung legt nahe,

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				dass mit der Ergänzung nur die Einschränkung der Formerfordernisse für den Beratungsverzicht bei Fernabsatzverträgen beabsichtigt ist, nicht aber eine materielle Ausdehnung der Verzichtsmöglichkeit auf die laufende Beratung (Seite 48 Regierungsentwurf). Der Umstand, dass der Verweis auf § 6 Abs. 3 Satz 2 VVG in § 6 Abs. 4 Satz 1 VVG anstelle von § 6 Abs. 4 Satz 2 VVG aufgenommen wurde, dürfte auf ein redaktionelles Versehen des Gesetzgebers zurückzuführen sein.
224.	§ 6 Abs. 4 VVG i. V. m., § 7c Abs. 1 VVG	Änderung der für die Geeignetheitsprüfung relevanten Eigenschaften des VN (Kenntnisse / Erfahrungen, finanzielle Verhältnisse, Anlageziele)	Aufgrund einer dem Versicherer/Vermittler durch Angaben des VN bekannt gewordenen Änderung des Risikoprofils des VN, deutet sich an, dass der Bestandsvertrag nunmehr ungeeignet i. S. d. § 7c VVG ist. Wie ist damit umzugehen?	Hier kann die Pflicht des VU zur Beratung während der Vertragslaufzeit eingreifen (§ 6 Abs. 4 VVG). Inwieweit ein Anlass für eine Beratung gemäß § 6 Abs. 4 VVG vorliegt, ist jedoch stets im jeweiligen Einzelfall zu prüfen.
225.	§ 6 Abs. 4 VVG i. V. m., § 7c Abs. 1 VVG	Änderung der für die Geeignetheitsprüfung relevanten Eigenschaften des VN (Kenntnisse / Erfahrungen, finanzielle Verhältnisse, Anlageziele)	Gibt es eine aktive Nachfrageverpflichtung für VU / Vermittler hinsichtlich Änderungen der in § 7c Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 bis 3 VVG genannten Eigenschaften des VN?	Jedenfalls soweit nicht eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des Produkts im Sinne des § 7b Abs. 1 Nr. 1 VVG vereinbart ist, besteht keine anlasslose Pflicht des VU/Vermittlers zur Nachfrage.
		f. Regelmäßige Beurteilung der Eignung während der Vertragslaufzeit gemäß § 7b Abs. 1 Nr. 1 VVG		
226.	§ 7b Abs. 1 Nr. 1 i. V. m., § 7c Abs. 1 VVG	Regelmäßige Beurteilung der Eignung während der Vertrags-	Was ist unter der regelmäßigen Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageprodukts im Sinne des § 7b Abs. 1 Nr.	Die in § 7b Abs. 1 Nr. 1 VVG und § 7c Abs. 5 Satz 6 VVG vorgesehene regelmäßige Geeignetheitsprüfung während

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
		laufzeit	1 VVG bzw. § 7c Abs. 5 Satz 6 VVG zu verstehen und wie wird sie vereinbart/ausgeschlossen?	der Vertragslaufzeit stellt eine zusätzliche Leistung des Versicherers – bzw. gemäß § 59 Abs. 1 und 4 VVG des Vermittlers/Beraters – dar.
227.				Findet bei Vertragsschluss zu einem Versicherungsanlageprodukt eine Beratung statt, ergeben sich zwei Möglichkeiten, zwischen denen der Versicherer/Vermittler/Berater frei wählen kann: a) Der Versicherer/Vermittler/Berater bietet dem Versicherungsnehmer eine regelmäßige Prüfung der Geeignetheit auch während der Laufzeit an (§ 7b Abs. 1 Nr. 1 VVG). In diesem Fall führt der Versicherer/Vermittler/Berater die regelmäßige Geeignetheitsprüfung entsprechend den in § 7c Abs. 1 VVG genannten Kriterien während der Vertragslaufzeit durch. Dabei ist § 7c Abs. 5 Satz 6 VVG zu beachten. Angemessene Schritte sind zu ergreifen um zu gewährleisten, dass die zugrundeliegenden Kundeninformationen dem aktuellen Stand entsprechen (hierzu EIO-PA im Technischen Rat unter IDD, Seite 62 Ziff. 9).
228.				oder b) Der Versicherer/Vermittler/Berater bietet dem Versicherungsnehmer eine solche regelmäßige Prüfung der Geeig-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				netheit während der Laufzeit nicht an. Er hat den Versicherungsnehmer gemäß § 7b Abs. 1 Nr. 1 VVG darüber zu informieren, dass er eine solche regelmäßige Geeignetheitsprüfung nicht durchführen wird. Dies ist zu dokumentieren.
229.			Wie ist das Verhältnis zwischen der der regelmäßigen Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageprodukts im Sinne des § 7b Abs. 1 Nr. 1 VVG, bzw. § 7c Abs. 5 Satz 6 VVG und der Beratungspflicht aus § 6 Abs. 4 VVG.	Hiervon strikt zu trennen ist die Beratung während des Vertragsverhältnisses nach § 6 Abs. 4 VVG. Diese ist abhängig von einem Anlass während der Vertragsdurchführung. Sie kann nicht von vornherein ausgeschlossen werden.
		3.4 Pflicht zur Erstellung einer Aufzeichnung der Vereinbarungen und Bedingungen (§ 7c Abs. 4 VVG)		
230.	§ 7c Abs. 4 VVG (i. V. m. § 59 VVG)	Aufzeichnung der Vereinbarungen mit dem VN	Sind Versicherer/Vermittler aufgrund des § 7c Abs. 4 VVG verpflichtet, eine gesonderte Vereinbarung über die „Rechte und Pflichten der Parteien“ (... etc.) mit dem VN zu schließen?	Eine über das bislang geltende Recht hinausgehende, zusätzliche Vereinbarung ist nicht erforderlich.
231.	§ 7c Abs. 4 VVG (i. V. m. § 59 VVG)	Aufzeichnung der Vereinbarungen mit dem VN	Welche Parteien sind gemeint? VN und VU oder auch VN und Vermittler?	§ 7c VVG gilt gemäß § 59 Abs. 1 Satz 2 und Abs. 4 Satz 2 VVG auch für Versicherungsvermittler und -berater. Insofern fallen z. B. auch ein Maklerauftrag oder Honorarvereinbarungen unter die Pflicht des § 7c Abs. 4 VVG.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
232.	§ 7c Abs. 4 Satz 1 und Abs. 5 Satz 1 und 2 VVG	Aufzeichnungs- und Berichtspflichten	Was ist unter „Dienstleistungen“ zu verstehen? Gehört dazu das Fondsmanagement und insbesondere die Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageproduktes nach § 7b Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 VVG?	Der Begriff der Dienstleistungen in § 7c Abs. 4 VVG wurde unmittelbar aus Art. 30 Abs. 4 IDD übernommen. Dort bezeichnet er alle Leistungen, die der Versicherer für den Kunden erbringt. Er ist daher nicht auf die Dienstleistung im Sinne der §§ 611 ff. BGB zu reduzieren. Vielmehr dürfen neben dem Versicherungsvertrag alle zusätzlichen Vereinbarungen mit dem Kunden erfasst werden (insbesondere Vereinbarungen über sonstige Zusatzleistungen, die nicht im Versicherungsvertrag enthalten sind). Hierzu dürften auch vom VN während der Laufzeit vorgenommene Fondswechsel zählen, da auch diese die geschuldete Leistung des Versicherers definieren. Hingegen dürfte die laufende Informationspflicht gemäß § 7c Abs. 5 Satz 1 und 2 VVG auf diejenigen Leistungen zu reduzieren sein, die im Berichtszeitraum auf gesonderte Veranlassung des VN erbracht werden (hierzu Seite 71 Ziff. 8 Buchstabe a des Technischen Ratschlags für delegierte Rechtsakte unter IDD). Ein Beispiel für solche Dienstleistungen könnten vom VN veranlasste Fondswechsel sein. Die Vorgaben gelten gemäß § 59 Abs. 1 und 4 VVG auch für Versicherungsvermittler und -berater.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Hinweis: Die Antwort muss bei Vorliegen der Delegierten Rechtsakte anhand der konkreten Regelungen in der offiziellen Übersetzung erneut beurteilt werden.
233.	§ 7c Abs. 4, 5 VVG	Aufzeichnungs- und Berichtspflichten	Was ist zu verstehen unter Vereinbarungen mit dem VN über die Rechte und Pflichten der Parteien sowie die Bedingungen, zu denen Dienstleistungen für den Versicherungsnehmer erbracht werden?	§ 7c VVG gilt gemäß § 59 Abs. 1 Satz 2 und Abs. 4 Satz 2 VVG auch für Versicherungsvermittler und -berater. Unter Vereinbarung ist daher nicht nur der Versicherungsvertrag gemeint, denn auf diesen wird ja im Rahmen der Beratungsdokumentation ohnehin verwiesen. Insofern kommen damit auch andere Vereinbarungen, z. B. auch der Maklerauftrag oder Honorarvereinbarungen, in Betracht.
		3.5 Geeignetheitserklärung gemäß § 7c Abs. 5 Satz 3 bis 5 VVG		
234.	§ 7c Abs. 5 S. 3 VVG	Berichtspflichten bei Versicherungsanlageprodukten	Ist die Dokumentation der Abfragen ein Vertragsbestandteil?	Nein. Dennoch enthält der von EIOPA verfasste Technische Ratschlag für delegierte Rechtsakte unter IDD Vorgaben zur Aufzeichnung und Aufbewahrung der Prüfung bzgl. Geeignetheit und Angemessenheit (Seite 66 f. des Papiers).
235.	§ 7c Abs. 5 Satz 3 und 4	Zeitpunkt Geeignetheitserklärung	Muss die schriftliche Geeignetheitserklärung vor Vertragsabschluss ausgehändigt werden?	Ja. Grundsätzlich muss die Erklärung vor Vertragsabschluss ausgehändigt werden (§ 7c Abs. 5 Satz 3 VVG). Ausnahmen gelten unter bestimmten Voraussetzungen bei Abschluss unter Verwendung

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				eines Fernkommunikationsmittels nach § 7c Abs. 5 Satz 4 VVG.
		3.6 Berichtspflicht gemäß § 7c Abs. 5 Satz 1 und 2 VVG		
236.	§ 7c Abs. 5 Satz 1 und 2 VVG	Berichtspflichten bei Versicherungsanlageprodukten	Was ist unter „angemessene Berichte über die erbrachten Dienstleistungen“ gemäß § 7c Abs. 5 Satz 1 und 2 VVG zu verstehen?	Die Berichte sollen die vom VN im Berichtszeitraum veranlassten Dienstleistungen, bzw. Transaktionen und die dadurch ggf. für ihn entstandenen Kosten wiedergeben (Seite 71 Ziff. 8 Buchstabe a des Technischen Ratschlags für delegierte Rechtsakte unter IDD). Ein Beispiel für solche Dienstleistungen sind vom VN veranlasste Fondswechsel. Darüber hinaus sollen, dem Technischen Ratschlag zufolge die Werte der zugrundeliegenden Anlagen genannt werden, sofern dies angebracht (appropriate) ist (Seite 71 Ziff. 8 Buchstabe b des Papiers). Dies dürfte z. B. bei Fondswechseln der Fall sein, wobei dies bereits heute vorgeschrieben ist (§ 6 Abs. 1 Nr. 2 VVG-InfoV i. V. m. § 2 Abs. 1 Nr. 7 VVG-InfoV).
237.	§ 7c Abs. 5 Satz 1 und 2 VVG	Berichtspflichten bei Versicherungsanlageprodukten	Wie oft müssen die „angemessenen Berichte über die erbrachten Dienstleistungen“ gemäß § 7c Abs. 5 Satz 1 und 2 VVG erbracht werden?	Nach Seite 71 Ziff. 9 des technischen Ratschlags von EIOPA sind die Berichte mindestens jährlich zu erbringen.
		3.7 bAV		
238.	§ 7c VVG	Beratungsanforderungen im bAV	Bestehen Unterschiede in der Beratungs-	Zu berücksichtigen ist, dass amtlich an-

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
		Geschäft	anforderung / Dokumentationspflicht zwischen Firmen- und Privatgeschäft?	erkannte betriebliche Altersversorgungssysteme, die in den Anwendungsbereich der Richtlinie 2003/41/EG oder der Richtlinie 2009/138/EG fallen, sowie nach Auffassung des GDV auch Rückdeckungsversicherungen, nicht als Versicherungsanlageprodukte gelten. Letztlich finden damit §§ 7b, c VVG nach Auffassung des GDV keine Anwendung in der bAV. Die Vorgaben gemäß §§ 6, 7 VVG gelten aber gegenüber dem Versicherungsnehmer, d. h. dem Arbeitgeber, wie im Privatgeschäft.
239.	§ 7c Abs. 1 VVG	Eintritt des Arbeitnehmers in die VN-Stellung (bei RDV)	Die Risikoklassifizierung bezieht sich auf den VN. Was gilt, wenn der Arbeitnehmer den bAV-Vertrag privat als VN fortführt (sofern RDV als IBIP zu behandeln ist)?	Soweit im Zeitpunkt des Versicherungsnehmerwechsels eine Beratung geschuldet ist, ist auf den künftigen VN abzustellen.
240.	Seite 77 des technischen Ratschlags von EIOPA	Kriterien zur Einstufung von Versicherungsanlage-Produkten (was ist komplex/was ist nicht-komplex)	Wie ist der Geltungsbereich für bAV zu verstehen? Müsste bei Abschluss eines fondsgebundenen Produktes z. B. in der Direktversicherung bei jedem Arbeitnehmer eine Geeignetheitsprüfung durchgeführt werden? Könnten BOLZ-Konstrukte (beitragsorientierte Leistungszusage) mit Nettobeitragsgarantie als nicht-komplex eingestuft werden? Was würde in einem Opting-Out Szenario für Arbeitnehmer gelten – trotzdem Geeignetheitsprüfung?	Amtlich anerkannte betriebliche Altersversorgungssysteme, die in den Anwendungsbereich der Richtlinie 2003/41/EG oder der Richtlinie 2009/138/EG fallen sowie nach Auffassung des GDV auch Rückdeckungsversicherungen, gelten nicht als Versicherungsanlageprodukte (Art. 2.2.f PRIIP-VO).

4 Technische Durchführungsstandards zum IPID

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
241.	Technische Durchführungsstandards zum IPID	IPID	Geht der nach Art. 20 Abs. 8 IDD vorgegebene Inhalt des IPID über § 4 VVG-InfoV hinaus?	Die nach Art. 20 Abs. 8 IDD zu erteilenden Informationen entsprechen weitgehend den Vorgaben in § 4 VVG-InfoV. Eine vollständige Deckungsgleichheit besteht allerdings nicht, so sind etwa die nach der IDD vorgegebenen Angaben zum geografischen Geltungsbereich des Versicherungsschutzes in der VVG-InfoV nicht verpflichtend vorgesehen. Demgegenüber sieht die IDD – anders als § 4 VVG-InfoV – nicht vor, dass auf die Rechtsfolgen der Nichtbeachtung von Obliegenheitsverstößen hinzuweisen ist.
242.		IPID	Können die Texte der bisherigen PIB nach der VVG-InfoV übernommen werden oder müssen diese angepasst werden?	Die Textbausteine der bisherigen nationalen PIB können eine Grundlage für die Erstellung der IPID sein. Auch der Verband hat im Rahmen der Erstellung unverbindlicher IPID-Muster auf die Textelemente seiner bisherigen Muster-PIB zurückgegriffen. Allerdings gebietet bereits die Umfangsbegrenzung des IPID auf zwei A 4-Seiten Anpassungen (Art. 4 Entwurf der ITS-Verordnung).
243.		IPID	Der Entwurf des delegierten Rechtsaktes sieht vor, dass einzelne Informationen in nebeneinander stehenden Spalten zu	Das Muster ist gem. Art. 5 Abs. 2 des Entwurfs der ITS-Verordnung für Papierfassungen und damit auch pdf-Versionen

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
			erteilen sind. Ist diese Anordnung verpflichtend?	der IPID verpflichtend und damit auch die Zweispaltigkeit: („shall follow the layout, headings, sequence and graphics as set out in the standardised presentation format“). Abweichungen können gem. Art. 5 Abs. 3 bis 5 des Entwurfs der ITS-Verordnung hingegen im digitalen Geschäft begründet werden.
244.		IPID	Ist ein Farbdruck verpflichtend?	Das Muster ist gem. Art. 5 Abs. 2 des Entwurfs der ITS-Verordnung verpflichtend. Die grundsätzlich farbige Gestaltung ist damit bindend. Die farbige Gestaltung der Symbole ergibt sich aus Art. 8 des Entwurfs der ITS-Verordnung. Die IDD sieht lediglich eine Ausnahmeregelung dergestalt vor, dass ein Schwarz-weiß-Ausdruck oder eine Schwarz-weiß-Fotokopie nicht weniger gut lesbar sein darf, wenn er/sie ursprünglich farbig gestaltet war. Der Entwurf der ITS-Verordnung greift dies in Art. 8 Abs. 3 auf.
245.		IPID	Gibt es einen EIOPA-Styleguide?	Die Vorgaben ergeben sich aus dem Entwurf der ITS-Verordnung und dem diesen angehängten IPID-Muster. Dessen grundsätzliche gestalterische Vorgaben sind zu berücksichtigen, etwa die Blaufärbung des Überschriftenkastens oder die grundsätzliche Gestaltung und Farbgebung der Symbole. D.h. der den Umfang des Versicherungsschutzes veranschaulichende Regenschirm muss gem. Art. 8 Abs. 3

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Abs. 1 lit. a des Entwurfs der ITS-Verordnung ein grünes Erscheinungsbild haben, eine präzise Farbvorgabe oder eine exakte Gestaltungsvorgabe besteht aber nicht.
246.		IPID	Der Verband hat angekündigt, Muster für IPID zur Verfügung zu stellen. Wann ist mit der Veröffentlichung der Muster zu rechnen?	Der Verband hat auf Basis seiner Musterbedingungen in den einzelnen S/U-Sparten als Orientierungshilfe unverbindliche Muster-IPID erarbeitet und diese im Wege der herkömmlichen Sparten-Rundschreiben an die Mitgliedsunternehmen versandt. Die Muster stehen noch unter dem Vorbehalt der finalen Ausgestaltung des delegierten Rechtsaktes. Grundlage ist jeweils ein verbandsintern erstelltes, spartenübergreifendes Gerüst für die Schaden- und Unfallversicherung, dass eine weitgehende einheitliche Abfassung spartenübergreifend einheitlicher Passagen sicherstellen soll.
247.		IPID	Wie ist bei modularen Versicherungen (z.B. im Rechtsschutz: Verkehrs-RS etc.) vorzugehen: Ist für jedes Modul ein gesondertes IPID erforderlich oder können mehrere Module zusammengefasst werden?	Diese Frage muss im Unternehmen produktspezifisch und unter Betrachtung des jeweiligen Produktspektrums beantwortet werden.
248.		IPID	Wenn ein Produkt über mehrere Gesellschaften eines Konzerns vertrieben wird: Ist ein spezielles IPID für jede Gesellschaft notwendig?	Nach Art. 2 Abs. 1 des Entwurfs der ITS-Verordnung ist im IPID der Name des Produktherstellers zu nennen.

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
249.		IPID	Wird das IPID das bisherige PIB nach der VVG-InfoV ersetzen?	Der Verband weist darauf hin, dass es nicht zu einem Nebeneinander des bestehenden Produktinformationsblattes nach der bestehenden VVG-InfoV mit dem neuen IPID kommen darf.
250.		IPID	Muss auch für Firmenkunden ein Informationsblatt erstellt werden und wenn ja, muss das Muster des delegierten Rechtsakts umgesetzt werden?	Anders als die nationale VVG-InfoV sieht die IDD keine Beschränkung des Anwendungsbereichs auf den Verbraucher vor. Dort ist in Art. 20 Abs. 4 ganz allgemein vom Kunden die Rede, eine Beschränkung auf den Verbraucher erfolgt nicht. Produktinformationsblätter wären damit mit der Ausnahme der Großrisiken auch Firmenkunden zu erteilen. Erwägungsgrund 51 der IDD hingegen von einem geringeren Informationsbedarf für gewerbliche Kunden aus. Und auch EIOPA hat in dem den Entwurf einer ITS-Verordnung begleitenden Abschlussbericht (S. 12) deutlich gemacht, dass man sich in den Arbeiten für ein standardisiertes Präsentationsformat auf ein gegenüber Verbrauchern zu erteilendes Format konzentriert habe. Letztlich sei es Aufgabe der Mitgliedstaaten, in der jeweiligen nationalen Umsetzung zu bestimmen, welchen Kundengruppen gegenüber ein Produktinformationsblatt zu erteilen sein soll. Die Problematik eines Informationsblattes auch für Gewebekunden wurde gegenüber dem Bundesministerium der Justiz und für

Nr.	Vorschriften	Thema	Frage	Antwort
				Verbraucherschutz (BMJV) bereits adressiert.
251.			Ist das IPID für alle ab 23.02.2018 vertriebene Nichtlebensversicherungsprodukte (also auch Bestandsprodukte) einzuführen oder für alle ab diesem Zeitpunkt neu konzipierte und vertriebene Produkte?	Eine Regelung, die eine Erteilung von IPID nur auf neu konzipierte Produkte beschränkt, besteht nicht.