Checkliste:
So bereite ich mich als Vermittler auf die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) vor

Stand: 23.2.2018

Hinweis: Diese Checkliste ist lediglich als Hilfe für Versicherungsvertreter und -makler gedacht und ersetzt keine qualifizierte Beratung, insbesondere keine Rechtsberatung. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Für die Richtigkeit der Angaben wird keine Haftung übernommen.

Die in dieser Checkliste dargestellten Hinweise und Erläuterungen erfolgen vorbehaltlich etwaiger Änderungen, Ergänzungen, inhaltlicher Neugestaltungen und Weiterentwicklungen sowie möglicher gesetzgeberischer oder verordnungsrechtlicher Änderungen und behördlicher Auflagen.

Beachten Sie insbesondere, dass die Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) nicht rechtzeitig zum 23.2.2018 in Kraft getreten ist, und dass sich aus der VersVermV noch weiterer Handlungsbedarf ergeben kann. Beobachten Sie deshalb, wann die VersVermV in Kraft tritt.

Inhalt

Themenkomplex: Aus- und Weiterbildung (§§ 34d Abs. 9 GewO; 48 Abs. 2 VAG) 2
Themenkomplex: Bestmögliches Interesse des Kunden sowie Vergütungs- und Anreizsysteme (§§ 1a VVG; 48a VAG) 5
Themenkomplex: Erstinformation (§§ 15, 16 VersVermV-Entwurf) 7
Themenkomplex: Beratung (§ 61 VVG) 9
Themenkomplex: Querverkäufe (§§ 7a, 7d VVG) 10
Themenkomplex: Produktgenehmigungsprozess (§ 23 VAG) 11
Themenkomplex: Versicherungsanlageprodukte (IBIPs) (§§ 7b, 7c VVG) 12
Themenkomplex: Honorarberatung (§§ 34d Abs. 2, 156 GewO; 48c VAG) 13
Themenkomplex: Provisionsabgabeverbot (§§ 34d Abs. 1 GewO; 48b VAG) 14

© 2017/2018 Prof. Dr. Matthias Beenken. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit. Zur Verfügung gestellt durch KuBI e.V.

Themenkomplex: Aus- und Weiterbildung (§§ 34d Abs. 9 GewO; 48 Abs. 2 VAG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Haben Sie eine Gewerbeerlaubnis als Vertreter oder als Makler?	☐ ja	Weiter mit Frage 2	
		☐ nein	Weiter mit Frage 3	
2.	Bilden Sie **als Inhaber/-in** (Vermittler mit Gewerbeerlaubnis) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen?	☐ ja ☐ nein	Ab 23.2.2018 sind Sie verpflichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiterzubilden. Wie der Nachweis genau zu erbringen ist, wird noch in einer Rechtsverordnung geregelt.	Suchen Sie regelmäßig sinnvolle Weiterbildungsangebote aus, besuchen diese und sammeln Teilnahmenachweise. Ob eine Teilnahme bei „gut beraten“ als Nachweis ausreicht, und wie dieses in Zukunft weiter angeboten wird, wird noch geklärt.
3.	Bilden Sie **als Inhaber/-in** (gebundene erlaubnisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiter und können dies nachweisen?	☐ ja ☐ nein	Ab 23.2.2018 sind Sie verpflichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiterzubilden. Ihr Versicherungsunternehmen muss dafür interne Leitlinien, Verfahren und eine verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem eingebunden, müssen aber auch mitwirken.	Suchen Sie regelmäßig sinnvolle Weiterbildungsangebote aus, besuchen diese und sammeln Teilnahmenachweise. Fragen Sie Ihren Verband, ob das von Ihrem Versicherer entwickelte System akzeptabel ist, und welche Mitwirkungspflichten Sie treffen.
4.	Haben Sie Mitarbeiter/-innen?	☐ ja	Weiter mit Frage 5	
		☐ nein	Weiter mit Frage 6	
5.	Sind Ihre Mitarbeiter/-innen im Versicherungsvertrieb tätig, d.h. machen sie Kunden Angebote, beraten, schließen Versicherungen ab oder unterstützen sie Kunden bei der Vertragserfüllung, insbesondere im Schadenfall?	☐ ja	Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/-innen - **zuverlässig** sind (aktuelles Führungszeugnis)[1], - eine **sachgerechte Qualifikation** verfügen (entweder eine anerkannte Ausbildung im Versicherungsbereich oder hinreichende Schulungen für die tatsächlich ausgeübte Tätigkeit, sonst sind diese nachzuholen),[2]	Legen Sie **Personalakten** an. Erstellen Sie **Stellenbeschreibungen** und besprechen diese mit den Betroffenen. Daraus sollte hervorgehen, ob und welche vertrieblichen Tätigkeiten ausgeübt werden sollen. Prüfen Sie, ob die bisherige **Arbeitsteilung** verändert werden soll, z.B. wenn eine nötige Qualifikation fehlt. Prüfen Sie, ob eine **sachgerechte Qualifikation** vorliegt, oder verpflichten Sie bei Bedarf die Mitarbeiter/-innen, ent-

[1] Dazu waren Sie auch bisher schon nach § 34d Abs. 6 GewO verpflichtet.
[2] Dazu waren Sie auch bisher schon nach § 34d Abs. 6 GewO verpflichtet.

© 2017/2018 Prof. Dr. Matthias Beenken. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit. Zur Verfügung gestellt durch KuBI e.V.

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
			- sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr **weiterbilden**.	sprechende Schulungen bis spätestens 23.2.2019 zu besuchen. Lassen Sie sich von allen neuen Mitarbeitern/-innen aktuelle **Führungszeugnisse** (ggf. bei selbstständiger Vortätigkeit auch **Auszüge aus dem Gewerbezentralregister**) vorlegen und legen diese in die Personalakten.[3] Beobachten Sie die Veröffentlichungen der BaFin, ob Sie auch bei langjährig tätigen Mitarbeitern/-innen nachträglich ein Führungszeugnis verlangen müssen. Führen Sie regelmäßig, mindestens jährlich, **Mitarbeitergespräche** und vereinbaren darin, welcher **Weiterbildungsbedarf** besteht, und welche Bildungsmaßnahmen ergriffen werden sollen. Achten Sie darauf, was aus der **Verordnung** hervorgeht, die noch in Kraft treten wird.
		☐ nein	Weiter mit Frage 6	
6.	Haben Sie selbstständige Untervermittler?	☐ ja	Weiter mit Frage 7	
		☐ nein		
7.	Haben die selbstständigen Untervermittler eine eigene Gewerbeerlaubnis?	☐ ja	Für Sie besteht kein Handlungsbedarf, die Untervermittler müssen selbst für die Erfüllung der Anforderungen sorgen.	
		☐ nein	Es besteht Handlungsbedarf, wenn es sich um erlaubnisfreie, gebundene Untervertreter handelt, die über Ihr Versicherungsunternehmen registriert wurden. Dann ist das Versicherungsunternehmen verantwortlich, entsprechende Verfahren zu entwickeln. Es könnten Sie aber Mitwirkungspflichten-	Fragen Sie Ihren Verband, welche Verfahren Sie unterstützen und welche Informationen Sie an Ihren Versicherer weitergeben müssen.

[3] Dazu waren Sie auch bisher schon nach § 34d Abs. 6 GewO verpflichtet.

© 2017/2018 Prof. Dr. Matthias Beenken. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit. Zur Verfügung gestellt durch KuBI e.V.

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
			treffen, beispielsweise bei Informationsweitergabe an den Versicherer oder bei notwendigen Vertragsanpassungen, damit die gesetzlichen Anforderungen erfüllt werden können.	

© 2017/2018 Prof. Dr. Matthias Beenken. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit. Zur Verfügung gestellt durch KuBI e.V.

Themenkomplex: Bestmögliches Interesse des Kunden sowie Vergütungs- und Anreizsysteme (§§ 1a VVG; 48a VAG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Handeln Sie Kunden gegenüber stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse?	☐ ja ☐ nein ☐ weiß nicht	Die allgemeine Handlungsmaxime nach § 1a VVG ist eine Anforderung, die im Fall von Vertretern in den Agenturverträgen verankert werden sollte, damit keine Konflikte mit den Pflichten gegenüber dem Agenturvertragspartner entstehen können. Zudem ist sie bei allen Vermittlern höherrangig als die eigenen finanziellen Interessen, insbesondere auf Provisionsverdienst. Entscheidend ist, stets so zu handeln, dass das Handeln im Nachhinein als im Kundeninteresse gerechtfertigt erscheint. Hilfreich sind Nachweise, insbesondere aussagefähige Beratungsdokumentationen.	Prüfen Sie selbstkritisch - Ihren **Beratungsprozess**. Erheben, verstehen und decken Sie Kundenbedürfnisse **ganzheitlich**? - Ihre **Produktauswahl**. Können Sie Ihren Kunden stets geeignete Produkte anbieten, oder brauchen Sie **Ventillösungen** (Ausschließlichkeit) oder gute **Marktkenntnisse** (insbes. Makler)? - Ihre **Kompetenz**. Haben Sie wichtige **Wissenslücken**? Können Sie diese durch Schulungen schließen, oder mit qualifizierten Kollegen/-innen kooperieren? - Ihre **Kundenbetreuung**. Haben Sie **Standards** für eine regelmäßige Überprüfung bestehender Verträge und die Unterstützung im Schadensfall?
2.	Erhalten Sie Verkaufsziele, Vergütungen und Anreize, die mit Ihrer Pflicht, im bestmöglichen Kundeninteresse zu handeln, im Konflikt stehen?	☐ ja ☐ nein ☐ weiß nicht	Versicherer dürfen ab 23.2.2018 keine Anreize schaffen, dass ihre Angestellten und Vermittler Kunden weniger geeignete Produkte anbieten als verfügbar (§ 48a VAG n.F.). Kritisch sind vor allem überhöhte Verkaufsziele, überhöhte Abschlussprovisionen oder solche ohne adäquate Stornohaftung, Gewinn- oder Volumen-abhängige Zusatzvergütungen, von bestimmten Produktabsätzen abhängige Incentives.	Prüfen Sie: - Bekomme ich **Geschäftspläne** oder ähnliche Zielerwartungen des Versicherers, die den Fokus auf einzelne Produkte und nicht auf Kundenbedürfnisse legen? - Werden **Sondervergütungen**, **Incentives, Reisen** etc. ausgelobt, bei denen Voraussetzung der Verkauf bestimmter Produkte und Mengen ist, unabhängig von den Bedürfnissen meiner Kunden? - Lehne ich als Makler konsequent alle Angebote ab, meine Versi-

© 2017/2018 Prof. Dr. Matthias Beenken. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit. Zur Verfügung gestellt durch KuBI e.V.

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
				chererauswahl auf bestimmte Versicherer zu beschränken? Fragen Sie Ihren Verband, wenn Sie nicht sicher sind, wie einzelne Vergütungs- und Anreizelemente zu bewerten sind.
3.	Verwende ich gegenüber meinen Angestellten und/oder Untervermittlern Verkaufsziele, Vergütungen und Anreize, die mit der Pflicht, im bestmöglichen Kundeninteresse zu handeln, im Konflikt stehen?	☐ ja ☐ nein ☐ weiß nicht	Auch wenn die in der vorhergehenden Frage 2. erwähnte Vorschrift (§ 48a VAG n.F.) nur für Versicherer und indirekt für deren gebundene erlaubnisfreien Vertreter, nicht jedoch für Vermittler mit Gewerbeerlaubnis gilt, müssen sich auch Vermittler mit Gewerbeerlaubnis nach dem geplanten § 14 Abs. 2 VersVermV an die in Frage 2. erläuterten Vorgaben handeln. Sonst wäre die IDD in dieser Hinsicht auch nicht vollständig umgesetzt.	Prüfen Sie die **Verkaufsziele**, die Sie ausloben. Könnten Sie so hoch oder so einseitig sein, dass Kunden nicht in deren bestmöglichem Interesse beraten werden? Haben Sie neben quantitativen auch **qualitative Ziele** wie z.B. eine Steigerung der Kundenzufriedenheit, niedrige Stornoquoten u.a. ausgelobt? Prüfen Sie **Vergütungen** und sonstige **Anreize**, die Sie gewähren, ob sie Ihre Mitarbeiter/-innen oder Untervermittler in Interessenkonflikte bringen können. Fragen Sie Ihren Verband, welche Gestaltung er empfiehlt.

© 2017/2018 Prof. Dr. Matthias Beenken. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit. Zur Verfügung gestellt durch KuBI e.V.

Themenkomplex: Erstinformation (§§ 15, 16 VersVermV-Entwurf)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Übermitteln Sie jedem neuen Kunden eine statusbezogene Erstinformation, z.B. mit der Visitenkarte?	☐ nein	Sie sind bisher nach § 11 VersVermV heute schon verpflichtet, Kunden beim ersten geschäftlichen Kontakt klar und verständlich in Textform verschiedene Pflichtinformationen mitzuteilen, unter anderem Ihre vollständigen Kontaktdaten, den gewerberechtlichen Erlaubnisstatus, die Angaben zu dessen Überprüfung im Versicherungsvermittlerregister und die Anschriften der Schlichtungsstellen.	- Führen Sie umgehend eine Erstinformation ein. - Beachten Sie zusätzlich den Hinweis zur Antwort „ja“.
		☐ ja		Die statusbezogene Erstinformation muss nach jetzigem Entwurfsstand der VersVermV um folgende Informationen erweitert werden: - Dass Sie Beratung anbieten, - die Art der Vergütung, die Sie erhalten, - ob die Vergütung direkt vom Kunden zu zahlen ist (Honorar) oder als Provision oder sonstige Vergütung in der Prämie enthalten ist. Die Übermittlung muss künftig in der Regel auf Papier erfolgen. Ausnahmen, v.a. elektronische Übermittlung, sind nur mit Einschränkungen zulässig. Die Erweiterung wird erforderlich, sobald die VersVermV in Kraft tritt.

© 2017/2018 Prof. Dr. Matthias Beenken. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit. Zur Verfügung gestellt durch KuBI e.V.

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
2.	Betreiben Sie eine Homepage für Ihren Vermittlerbetrieb?	☐ ja	Beachten Sie, dass Sie die oben genannte statusbezogene Erstinformation auch auf Ihrer Homepage beim ersten geschäftlichen Kontakt zu übermitteln sowie „leicht erkennbar, unmittelbar erreichbar und ständig verfügbar zu halten“ (§ 5 Abs. 1 TMG) haben. Die Webseite muss entweder personalisiert sein (Kunden-Login) oder es müssen weitere Voraussetzungen für die Übermittlung auf der Webseite erfüllt werden. Insbesondere muss der Kunde mit der Übermittlung auf diesem Weg einverstanden sein, dem Kunden müssen die Webseite und die Fundstelle der Erstinformation elektronisch (z.B. Mail) mitgeteilt und die Erstinformation auch langfristig verfügbar gehalten werden.	- Passen Sie die statusbezogene Erstinformation an Vorgaben der VersVermV an, sobald diese in Kraft tritt. - Prüfen Sie, ob Ihre Webseite heute schon alle Anforderungen erfüllt, sonst kümmern Sie sich frühzeitig um Programmiererkapazitäten für die nötige Anpassung, sofern Sie diese selbst programmieren lassen und sie nicht vom Versicherer zur Verfügung gestellt wird (Exklusivvertreter).

© 2017/2018 Prof. Dr. Matthias Beenken. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit. Zur Verfügung gestellt durch KuBI e.V.

Themenkomplex: Beratung (§ 61 VVG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Betreiben Sie Fernabsatz (Verkauf von Versicherungen über Internet, Telefon, Post)?	☐ ja	Sie sind grundsätzlich verpflichtet, den Kunden - nach Wünschen und Bedürfnissen zu befragen - zu beraten - den Rat zu begründen - dies zu dokumentieren. Im Fernabsatz kann der Kunde auf alle vorgenannten Pflichten verzichten, und zwar leichter als in der persönlichen Beratung durch eine Erklärung in Textform (z.B. E-Mail). Der Komplettverzicht ist aber wohl nicht IDD-konform, denn Art. 20 IDD verlangt Standards für den Vertrieb ohne Beratung, nämlich den Kunden - nach Wünschen und Bedürfnissen zu befragen - ein dazu passendes Produkt auszusuchen - den Rat zu begründen - dies zu dokumentieren. Sie unterliegen daher einem Rechtsrisiko, wenn Sie im Fernabsatz generell mit dem umfassenden Verzicht arbeiten.	Organisieren Sie Ihren Fernabsatz so, dass Ihr Kunde - eine ausreichende Erstinformation erhält, - nach Wünschen und Bedürfnissen gefragt wird (z.B. standardisierte Abfrage im Internet), - nur zu den Antworten passende Angebote erhält, - mindestens eine standardisierte Begründung erhält, warum das Produkt zu den Wünschen und Bedürfnissen passt, - eine Dokumentation der Fragen und Antworten sowie Begründung erhält, - eine persönliche Beratung (Telefon, Chat, persönlicher Termin) angeboten erhält, - nur Produkte beratungsfrei online abschließen kann, bei denen objektiv kein nennenswerter Beratungsbedarf besteht.
		☐ nein	Sie sind nach deutschem Recht grundsätzlich verpflichtet, den Kunden - nach Wünschen und Bedürfnissen zu befragen - zu beraten - den Rat zu begründen - dies zu dokumentieren. Im persönlichen Absatz kann der Kunde darauf vollständig durch Erklärung in Schriftform und Nachteilsaufklärung verzichten.	- Denken Sie an eine ausreichende Erstinformation. - Verzichten Sie auf den Verzicht. Ein Kunde, der nicht beraten werden will, ist beim Vermittler an der falschen Adresse. Sie handeln sich sonst insbesondere Beweisnachteile ein.

© 2017/2018 Prof. Dr. Matthias Beenken. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit. Zur Verfügung gestellt durch KuBI e.V.

Themenkomplex: Querverkäufe (§§ 7a, 7d VVG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Bieten Sie (oder Ihre Untervermittler) Versicherungen an, die auch Nebenprodukte oder -leistungen im Paket enthalten (Beispiel: Assistanceleistungen)?	☐ ja	Sie müssen den Kunden ab 23.2.2018 informieren, ob er Versicherung und fremde Leistung getrennt voneinander erwerben kann, falls ja, müssen Sie dem Kunden eine entsprechende Beschreibung der Bestandteile des Pakets liefern und die jeweiligen Kosten nennen.	Beschaffen Sie sich entsprechende Informationen vom Versicherer.
		☐ nein	Kein Handlungsbedarf	
2.	Bieten Sie (oder Ihre Untervermittler) Versicherungen als Anhängsel an fremde Produkte an (Beispiel: Handyversicherung zum Handy)?	☐ ja	Sie müssen dem Kunden anbieten, das fremde Produkt auch ohne Versicherung zu kaufen. Ausgenommen hiervon sind allerdings typische Bankprodukte, die mit Versicherungen im Paket angeboten werden.	Beschaffen Sie sich entsprechende Informationen vom Versicherer.
		☐ nein	Kein Handlungsbedarf	
3.	Bieten Sie (oder Ihre Untervermittler) Restschuldversicherungen im Paket zu Krediten an?	☐ ja	Der Versicherer muss den Kunden eine Woche nach Antragstellung erneut das Produktinformationsblatt und eine Widerrufsbelehrung zusenden. Die Widerrufsfrist beginnt erst mit der zweiten Zusendung. Auch Kreditnehmer, die als versicherte Person in einem Rahmenvertag eingeschlossen werden gelten als Kunde und müssen beraten werden sowie die o.g. Rechte erhalten.	Beschaffen Sie sich entsprechende Informationen vom Versicherer.
		☐ nein	Kein Handlungsbedarf	

© 2017/2018 Prof. Dr. Matthias Beenken. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit. Zur Verfügung gestellt durch KuBI e.V.

Themenkomplex: Produktgenehmigungsprozess (§ 23 VAG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Entwickeln Sie eigenständig Versicherungsprodukte (Wordings, Tarife etc., nicht nur Kombination vorhandener Bausteine)?	☐ ja	Laut IDD sind Sie verpflichtet, einen Produktgenehmigungsprozess zu betreiben. Laut deutscher Umsetzung trifft diese Pflicht in erster Linie nur den Versicherer (§ 23 VAG). Wie dies aufzulösen ist, kann man noch nicht abschließend beurteilen. Wer verpflichtet ist, muss jedenfalls für alle ab 23.2.2018 neu entwickelten oder wesentlich veränderten Produkte - ein internes Freigabeverfahren betreiben, - den Zielmarkt bestimmen, - die einschlägigen Risiken auf diesem Markt bewerten, - eine Vertriebsstrategie festlegen und überwachen, - die Produkte regelmäßig zu überprüfen, - allen Vertreibern die nötigen Informationen zur Verfügung zu stellen.	Sprechen Sie mit Ihren Partnern auf Versichererseite ab, wie die Anforderungen gemeinsam umgesetzt werden können. Beachten Sie, was die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht hierzu publiziert.
		☐ nein	Wenn Sie nur von anderen konzipierte Produkte vertreiben, müssen Sie sich aber über alle ab 23.2.2018 neu entwickelten oder wesentlich veränderten Produkte Informationen des verantwortlichen Konzipierers beschaffen und beachten.	Binden Sie die Produktinformation, die oft per Schulung, Webinar o.Ä. erfolgen wird, in Ihre Weiterbildungsplanung ein.

© 2017/2018 Prof. Dr. Matthias Beenken. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit. Zur Verfügung gestellt durch KuBI e.V.

Themenkomplex: Versicherungsanlageprodukte (IBIPs) (§§ 7b, 7c VVG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Vertreiben Sie ungeförderte (Schicht 3) Lebens- und Rentenversicherungen?	☐ ja	Sie müssen ab 23.2.2018 grundsätzlich **Geeignetheitsprüfungen** durchführen. Dazu müssen Sie Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden im Anlagebereich, finanzielle Verhältnisse und insbesondere die Verlusttragfähigkeit, Anlageziele und Risikotoleranz erfragen. Es dürfen nur dazu passende Produkte empfohlen werden. Gibt der Kunde keine ausreichenden Informationen, muss zumindest eine **Angemessenheitsprüfung** erfolgen, insbesondere anhand der bisherigen Anlageerfahrung des Kunden. Dies muss grundsätzlich mit einem Warnhinweis verbunden werden. Bestimmte, noch nicht abschließend definierte nichtkomplexe IBIPs dürfen auch beratungsfrei vertrieben werden. Weiter sind Sie verpflichtet, dem Kunden eine zusammenfassende oder auf Wunsch eine detaillierte Information zu den Kosten des Produkts zu geben. Schließlich haben Sie den Kunden laufend zu betreuen und insbesondere darauf zu achten, ob das Produkt immer noch bedarfsgerecht ist und anderenfalls eine Beratung anzubieten. Beispielsweise können Änderungen an den Kapitalmärkten dazu führen, dass ein ursprüngliches Anlageziel nicht mehr erreicht werden kann, oder dass eine ursprüngliche Auswahl von Anlagen – z.-B. Fonds – nicht mehr sinnvoll ist.	Informieren Sie sich bei Ihren Produktpartnern bzw. bei unabhängigen Dienstleistern, ob es geeignete Beratungssoftware oder andere Hilfsmittel für die Beratung gibt. Besuchen Sie entsprechende Weiterbildungen. Prüfen Sie, ob alle Ihre Mitarbeiter/-innen oder Untervermittler qualifiziert sind, IBIPs zu vertreiben, oder ob Sie diese aus dem Vertrieb abziehen müssen.
		☐ nein	Kein Handlungsbedarf	

© 2017/2018 Prof. Dr. Matthias Beenken. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit. Zur Verfügung gestellt durch KuBI e.V.

Themenkomplex: Honorarberatung (§§ 34d Abs. 2, 156 GewO; 48c VAG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Fragen Ihre Kunden überwiegend Nettotarife nach und sind bereit Ihnen Gebühren (Honorare) zu zahlen?	☐ ja	Sie können überlegen, ob Sie ab dem 23.2.2018 eine Erlaubnis als Versicherungsberater (§ 34d Abs. 2 GewO) beantragen. Dann dürfen Sie Rechtsberatung über Versicherungen sowie Vermittlung von Versicherungen ausschließlich gegen Honorar erbringen. Bei der Vermittlung können Sie ebenfalls Gebühren (Honorare) vereinbaren und haben dabei vorrangig Nettotarife anzubieten. Bieten Sie Bruttotarife an, ist der Versicherer verpflichtet, einen Anteil der enthaltenen Vermittlungskosten an den Kunden durchzuleiten im Wege einer über fünf Jahre verteilten Prämienverrechnung. Alte Ansprüche auf laufende Provisionen aus einer vorherigen (Provisions-) Vermittlertätigkeit dürfen Sie weiter annehmen.	Prüfen Sie sorgfältig, ob Ihre Kunden bereit sind, aufwandsgerechte Gebühren (Honorare) zu zahlen. Berücksichtigen Sie dabei, dass - nicht alle Versicherer ihre Produkte zur Verfügung stellen werden, als Netto- oder als Bruttotarif mit Durchleitung, - die Honorarberechnung Aufwand erzeugt (Faktura, Mahnwesen), - Zahlungsverzögerungen oder -ausfälle wahrscheinlicher sind als im Provisionsvertrieb, - es weniger Unterstützung geben wird, als es im Vertreter- und eingeschränkt im Maklervertrieb üblich ist.
		☐ nein	Ein Wechsel der Erlaubnis zum Versicherungsberater ist nicht anzuraten. Hiervon unberührt bleibt, dass Sie wie bisher unter bestimmten Voraussetzungen auch als Versicherungsvermittler Gebührenvereinbarungen treffen können.	

© 2017/2018 Prof. Dr. Matthias Beenken. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit. Zur Verfügung gestellt durch KuBI e.V.

Themenkomplex: Provisionsabgabeverbot (§§ 34d Abs. 1 GewO; 48b VAG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Fragen Ihre Kunden Provisionsabgaben nach?	☐ ja	Die Gewährung von Sondervergütungen, insbesondere Provisionsabgaben, an Kunden, versicherte Personen und Bezugsberechtigte ist den Versicherern und Versicherungsvermittlern seit 29.7.2017 verboten. Ausnahme sind Bagatellgeschenke bis 15 Euro pro Vertrag und Jahr sowie eine Abgabe, die nicht als kurzfristiger Kaufanreiz, sondern als dauerhafte Leistungserhöhung oder Prämiensenkung eingesetzt wird.	Informieren Sie Ihre Mitarbeiter/-innen und Untervermittler über diese Regelung. Informieren Sie Kunden, die Provisionsabgaben verlangen, über das gesetzliche Verbot und begründen dies – analog dem Gesetzgeber – mit der Vermeidung von Fehlanreizen, die durch einmalige Rabattgewährung entstehen können.
		☐ nein	Kein Handlungsbedarf	

© 2017/2018 Prof. Dr. Matthias Beenken. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit. Zur Verfügung gestellt durch KuBI e.V.