Badische Rechtsschutzversicherung AG

Bericht des unabhängigen Wirtschaftsprüfers

Prüfung der Angemessenheit und Implementierung des Compliance-Management-Systems der Badische Rechtsschutzversicherung AG zur Umsetzung geeigneter Grundsätze und Maßnahmen zur Einhaltung des Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)

HT VIA AG · Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Rebgarten 24 · 55545 Bad Kreuznach

Badische Rechtsschutzversicherung AG

Bericht des unabhängigen Wirtschaftsprüfers

Prüfung der Angemessenheit und Implementierung des Compliance-Management-Systems der Badische Rechtsschutzversicherung AG zur Umsetzung geeigneter Grundsätze und Maßnahmen zur Einhaltung des Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)

Inhaltsverzeichnis

		Seite
A.	**Prüfungsauftrag**	1
B.	**Gegenstand, Art und Umfang der Prüfung**	3
C.	**Feststellungen zum CMS**	6
I.	Konzeption des CMS für die Umsetzung der Anforderungen aus dem GDV-Verhaltenskodex für den Vertrieb	6
II.	Feststellungen, die zu einer Einschränkung oder einer Versagung des Gesamturteils geführt haben	6
D.	**Prüfungsurteil**	7

Anlagenverzeichnis

Anlage	A:	Beschreibung des Compliance-Management-Systems-Vertrieb (CMS-V)
Anlage	B:	Allgemeine Auftragsbedingungen

An die Badische Rechtsschutzversicherung AG

A. Prüfungsauftrag

Der Vorstand der Badische Rechtsschutzversicherung AG hat die HT VIA AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft beauftragt, eine Prüfung der in nachstehender Anlage 1 beigefügten Beschreibung zur Angemessenheit ihres Compliance-Management-Systems (im Folgenden „CMS-Beschreibung“) im Hinblick auf die Umsetzung der Anforderungen aus dem Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) mit Stand vom 25. September 2018 (nachfolgend auch als „der GDV-Verhaltenskodex“ bezeichnet) durchzuführen. Das Compliance-Management-System des Konzerns BGV / Badische Versicherungen gilt für sämtliche Konzernunternehmen und somit auch für die Badische Rechtsschutzversicherung AG.

Unter einem CMS sind die Grundsätze und Maßnahmen eines Unternehmens zu verstehen, die auf die Sicherstellung eines regelkonformen Verhaltens des Unternehmens und seiner Mitarbeiter sowie ggf. Dritten abzielen, d. h. auf die Einhaltung bestimmter Regeln und damit auf die Verhinderung von wesentlichen Verstößen gegen Regeln in abgegrenzten Teilbereichen (Regelverstöße). Unser Auftrag bezog sich auf die Beurteilung der Angemessenheit der in der als Anlage 1 beigefügten CMS-Beschreibung aufgeführten Grundsätze und Maßnahmen für die Umsetzung der Anforderungen aus dem GDV-Verhaltenskodex. Der CMS-Beschreibung liegen die Anforderungen des GDV-Verhaltenskodex in der am 25. September 2018 durch Mitgliederbeschluss modifizierten Fassung zu Grunde. Die Prüfung der Angemessenheit erstreckt sich auch darauf, ob die dargestellten Grundsätze und Maßnahmen tatsächlich zum 31. Januar 2025 implementiert waren. Weitergehende Prüfungen, insb. zur Beurteilung der Wirksamkeit der dargestellten Grundsätze und Maßnahmen, haben wir auftragsgemäß nicht vorgenommen.

Gemäß Ziffer 10 des Verhaltenskodex hat sich das Unternehmen für seine Mitarbeiter und Vermittler für den Teilbereich „GDV-Verhaltenskodex im Vertrieb“ Compliance-Vorschriften zu geben, die insbesondere auch die Ächtung von Korruption und Bestechung sowie den Umgang mit Geschenken, Einladungen und sonstigen Zuwendungen zum Inhalt haben. Das Unternehmen hat sich zudem gemäß Ziffer 10 des Verhaltenskodex Regeln zu geben hinsichtlich der Durchführung von Werbemaßnahmen und Unternehmensveranstaltungen sowie in Bezug auf die Vermeidung von Kollisionen privater und geschäftlicher Interessen. Darüber hinaus sind nach Ziffer 10 des Verhaltenskodex Compliance-Vorschriften erforderlich, die den Umgang mit persönlichen und vertraulichen Daten sowie die Einhaltung der datenschutzrechtlichen und wettbewerbsrechtlichen Vorschriften – insbesondere unter Berücksichtigung der EU-Datenschutzverordnung – betreffen. In diesem Zusammenhang ist das Unternehmen dem Code of Conduct beigetreten, welcher den Umgang mit personenbezogenen Kundendaten durch Versicherungsunternehmen regeln soll.

Auftragsgemäß umfasst unsere Prüfung nur Compliance-Vorschriften, die sich auf den Teilbereich „GDV-Verhaltenskodex im Vertrieb“ beziehen. Weiterhin war unsere Prüfung vereinbarungsgemäß auf solche Maßnahmen und Grundsätze begrenzt, die die Badische

Rechtsschutzversicherung AG innerhalb ihrer Unternehmenssphäre eingerichtet hat. Grundsätze und Maßnahmen, die von Dritten, die nicht unmittelbar in die Unternehmensorganisation eingebunden sind – wie (Einfach- und Mehrfach-) Versicherungsvertreter (§ 84 HGB) und Versicherungsmakler (§ 93 HGB) (nachfolgend als „externer Vertrieb“ bezeichnet) – in deren eigenen Häusern eingerichtet sind, waren nicht Gegenstand unserer Prüfung. Insoweit ist das Prüfungsurteil auf die bei der Badische Rechtsschutzversicherung AG eingerichteten Grundsätze und Maßnahmen beschränkt. Maßnahmen und organisatorische Vorkehrungen, die direkt durch den externen Vertrieb in deren Häusern eingerichtet sind, sind demnach nicht Gegenstand dieser Prüfung, sodass wir diesbezüglich keine Aussage treffen.

Schließlich weisen wir darauf hin, dass eine inhaltliche Beurteilung der von der Badische Rechtsschutzversicherung AG vertriebenen Versicherungsprodukte nicht Gegenstand unserer Prüfung war. Insoweit beinhaltet unser Prüfungsurteil keine Aussage zu den Versicherungs- oder sonstigen Produkten der Gesellschaft hinsichtlich deren Eignung zur Vermögensanlage oder Absicherung von Risiken. Unser Prüfungsurteil ist nicht dazu bestimmt, dass Dritte hierauf gestützt Entscheidungen hinsichtlich des Abschlusses von Verträgen über Versicherungsprodukte oder sonstiger Vermögensentscheidungen treffen.

Wir erstatten diesen Prüfungsbericht auf Grundlage des mit der Badische Rechtsschutzversicherung AG geschlossenen Auftrags. Die Prüfung wurde für Zwecke der Badische Rechtsschutzversicherung AG durchgeführt und der Prüfungsbericht ist zur Information der Badische Rechtsschutzversicherung AG über das Ergebnis der Prüfung bestimmt. Darüber hinaus dient der Prüfungsbericht der Badische Rechtsschutzversicherung AG dazu, die Öffentlichkeit über die Durchführung der Prüfung zu informieren. Der Prüfungsbericht ist jedoch nicht dazu bestimmt, dass Dritte hierauf gestützt mit dem Unternehmen vertragliche Beziehungen eingehen oder sonstige (Vermögens-) Entscheidungen treffen. Unsere Verantwortung besteht allein der Badische Rechtsschutzversicherung AG gegenüber. Dritten gegenüber übernehmen wir dagegen keine Verantwortung.

Für diesen Auftrag gelten, auch im Verhältnis zu Dritten, die als Anlage 2 beigefügten Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in der Fassung vom 1. Januar 2024.

B. Gegenstand, Art und Umfang der Prüfung

Gegenstand unserer Prüfung waren die in der als Anlage 1 beigefügten CMS-Beschreibung enthaltenen Aussagen über die Umsetzung der Anforderungen aus dem GDV-Verhaltenskodex unter Beachtung der in Abschnitt A. genannten Begrenzungen. Bei der Konzeption des CMS hat die Gesellschaft den GDV-Verhaltenskodex in der Version vom 25. September 2018 zugrunde gelegt sowie als weitere Konkretisierung der Anforderungen des GDV-Verhaltenskodex insbesondere die vom GDV seinen Mitgliedsunternehmen zur Verfügung gestellten „FAQs zum Verhaltenskodex 2018 des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft zum Vertrieb von Versicherungsprodukten“ in der Fassung vom 25. September 2018.

Die Verantwortung für das CMS einschließlich der Abgrenzung der Teilbereiche und der Dokumentation des CMS sowie für die Inhalte der CMS-Beschreibung liegt bei den gesetzlichen Vertretern der Badische Rechtsschutzversicherung AG.

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über die in der CMS-Beschreibung enthaltenen Aussagen der gesetzlichen Vertreter zur Angemessenheit und Implementierung der Grundsätze und Maßnahmen für die Umsetzung der Anforderungen aus dem GDV-Verhaltenskodex bei der Badische Rechtsschutzversicherung AG abzugeben. Die Zielsetzung der Prüfung liegt als Systemprüfung nicht in dem Erkennen von einzelnen Regelverstößen. Sie ist daher nicht darauf ausgerichtet, Prüfungssicherheit über die tatsächliche Einhaltung einzelner Regeln zu erlangen.

Das für die Umsetzung der Anforderungen aus dem GDV-Verhaltenskodex bei der Badische Rechtsschutzversicherung AG implementierte CMS ist angemessen, wenn es geeignet ist, mit hinreichender Sicherheit sowohl Risiken für wesentliche Regelverstöße gegen den GDV-Verhaltenskodex rechtzeitig zu erkennen als auch solche Regelverstöße zu verhindern. Zu einem angemessenen CMS zählt auch, dass bereits eingetretene Verstöße an die zuständige Stelle im Unternehmen zu berichten sind, damit die notwendigen Konsequenzen für eine Verbesserung des CMS getroffen werden. Hinreichende Sicherheit bedeutet nicht absolute Sicherheit: Auch ein ansonsten angemessenes und wirksames CMS unterliegt systemimmanenten Grenzen, sodass möglicherweise auch wesentliche Regelverstöße auftreten können, ohne systemseitig verhindert oder aufgedeckt zu werden. Diese systemimmanenten Grenzen ergeben sich u. a. aus menschlichen Fehlleistungen, Missbrauch oder Vernachlässigung der Verantwortung durch für bestimmte Maßnahmen verantwortliche Personen oder der Umgehung oder Außerkraftsetzung von Kontrollen durch Zusammenarbeit zweier oder mehrerer Personen.

Wir haben unsere Prüfung auf der Grundlage der für Wirtschaftsprüfer geltenden Berufspflichten unter Beachtung des IDW Prüfungsstandards: Grundsätze ordnungsmäßiger Prüfung von Compliance-Management-Systemen (IDW PS 980 n.F. (09.2022)) durchgeführt. Hiernach haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir mit hinreichender Sicherheit beurteilen können, ob die in der CMS-Beschreibung enthaltenen Aussagen über die Grundsätze und Maßnahmen des CMS in allen wesentlichen Belangen angemessen dargestellt sind, dass die dargestellten Grundsätze und Maßnahmen in Übereinstimmung mit den angewandten CMS-Grundsätzen geeignet sind, mit hinreichender Sicherheit sowohl Risiken für wesentliche Verstöße gegen den GDV-Verhaltenskodex mit Stand vom 25. September 2018 einschließlich der in der CMS-Beschreibung dargestellten Konkretisierungen rechtzeitig zu erkennen als auch solche Regelverstöße zu verhindern und dass die Grundsätze und Maßnahmen zum 31. Januar 2025 implementiert waren.

Als reine Angemessenheitsprüfung umfasste unsere Prüfung auftragsgemäß nicht die Beurteilung der Wirksamkeit der in der CMS-Beschreibung des Versicherungsunternehmens dargestellten Grundsätze und Maßnahmen. Eine Aussage darüber, ob die implementierten Grundsätze und Maßnahmen während der laufenden Geschäftsprozesse von den hiervon Betroffenen nach Maßgabe ihrer Verantwortlichkeit zur Kenntnis genommen und beachtet werden, kann daher nicht getroffen werden. Eine solche Aussage setzt eine umfassende Prüfung der Einhaltung über einen längeren Zeitraum („Wirksamkeitsprüfung“) voraus.

Die Auswahl unserer Prüfungshandlungen haben wir nach unserem pflichtgemäßen Ermessen und unter Berücksichtigung der im Abschnitt A. beschriebenen Begrenzungen vorgenommen. Im Rahmen unserer Prüfung haben wir die Kenntnisse über das rechtliche und wirtschaftliche Umfeld und die Compliance-Anforderungen des Versicherungsunternehmens berücksichtigt. Wir haben die in der CMS-Beschreibung dargestellten Grundsätze und Maßnahmen sowie die uns vorgelegten Nachweise überwiegend auf Basis von Stichproben beurteilt. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Im Einzelnen haben wir u. a. folgende wesentliche Prüfungshandlungen durchgeführt:

- Beurteilung möglicher Risiken im Zusammenhang mit dem GDV-Verhaltenskodex,
- Einsichtnahme in vorhandene interne Regelwerke und Handbücher sowie Durchsicht sonstiger Unterlagen der Badische Rechtsschutzversicherung AG mit Bezug zu den Anforderungen des GDV-Verhaltenskodex und den in den Auslegungshinweisen des GDV dargestellten unverbindlichen Empfehlungen an Mitgliedsunternehmen,
- Beurteilung der eingerichteten Maßnahmen und Grundsätze auf Eignung zur Sicherstellung der Ziele des GDV-Verhaltenskodex,
- Durchführung von Befragungen mit geeigneten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern,
- Einsichtnahme in die Berichte der Internen Revision.

Zudem haben wir im Rahmen unserer Prüfungshandlungen insbesondere die nachfolgenden Personen befragt:

- Konzernvorstand,
- Compliance-Beauftragter sowie
- den weiteren Projektverantwortlichen für die Umsetzung der Maßnahmen des GDV-Verhaltenskodex.

Wir haben unsere Prüfung (mit Unterbrechungen) in den Monaten Februar 2025 bis Juni 2025 bis zum 25. Juni durchgeführt.

Alle von uns erbetenen Aufklärungen und Nachweise sind erteilt worden. Die gesetzlichen Vertreter haben uns die Vollständigkeit und Richtigkeit der CMS-Beschreibung und der uns erteilten Aufklärungen und Nachweise zur Konzeption des CMS sowie zur Angemessenheit und Implementierung schriftlich bestätigt.

C. Feststellungen zum CMS

I. Konzeption des CMS für die Umsetzung der Anforderungen aus dem GDV-Verhaltenskodex für den Vertrieb

Die auf das CMS zur Umsetzung des GDV-Verhaltenskodex für den Vertrieb bezogene CMS-Beschreibung liegt als Anhang 1 diesem Bericht bei. Die Beschreibung des Compliance-Management-Systems für den Vertrieb stellt die Verankerung und Interpretation des GDV-Verhaltenskodex durch die Badische Rechtsschutzversicherung AG dar.

Die CMS-Beschreibung beinhaltet als zentralen Bestandteil des Compliance-Programms eine Darstellung des Selbstverständnisses der Badische Rechtsschutzversicherung AG zum Vertrieb von Versicherungsprodukten. Untergliedert in die elf Leitsätze des GDV-Verhaltenskodex werden in diesem Selbstverständnis die von den Mitarbeitern im Vertrieb und den Vertriebspartnern der Badische Rechtsschutzversicherung AG zu beachtenden übergeordneten Grundsätze, Regeln und Prozesse zur Einhaltung des GDV-Verhaltenskodex zusammenfassend beschrieben.

Darüber hinaus werden die übergeordneten CMS-Elemente Compliance-Kultur, Compliance-Ziele, Compliance-Risiken, Compliance-Programm, Compliance-Organisation, Compliance-Kommunikation und die Maßnahmen zur Überwachung und Verbesserung konkretisiert. Hierzu werden das Verständnis der Unternehmensleitung, Zielsetzungen, zentrale Maßnahmen und Verfahrensabläufe erläutert.

Die Maßnahmen und Richtlinien zur Umsetzung des GDV-Kodex wurden an alle Vertriebsmitarbeiter und Vertriebspartner kommuniziert und für verbindlich erklärt. Hierzu ist die Veröffentlichung im Intranet und in den Vermittlerportalen erfolgt. Entsprechende Schreiben wurden an die Vertriebspartner versendet. Die Maßnahmen und Grundsätze wurden im Rahmen von Mitarbeitertagungen und Führungskräftefortbildungen vorgestellt und sind integraler Bestandteil des Ausbildungs- und Schulungsangebots des Konzerns BGV / Badische Versicherungen.

II. Feststellungen, die zu einer Einschränkung oder einer Versagung des Gesamturteils geführt haben

Es sind im Rahmen unserer Prüfung keine Feststellungen getroffen worden, die zu einer Einschränkung oder einer Versagung des Gesamturteils führen.

D. Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse sind die in der CMS-Beschreibung enthaltenen Aussagen über die Grundsätze und Maßnahmen des CMS in Bezug auf den GDV-Verhaltenskodex für den Vertrieb in der Fassung vom 25. September 2018 in allen wesentlichen Belangen angemessen dargestellt. Die in der CMS-Beschreibung dargestellten Grundsätze und Maßnahmen sind in Übereinstimmung mit den angewandten CMS-Grundsätzen geeignet, mit hinreichender Sicherheit sowohl Risiken für wesentliche Verstöße gegen den GDV-Verhaltenskodex einschließlich der in der CMS-Beschreibung dargestellten Konkretisierungen rechtzeitig zu erkennen als auch solche Regelverstöße zu verhindern. Die Grundsätze und Maßnahmen waren zum 31. Januar 2025 implementiert.

Ohne dieses Urteil einzuschränken, weisen wir darauf hin, dass sich unsere Prüfung auf diejenigen Maßnahmen und Grundsätze beschränkt hat, die die Badische Rechtsschutzversicherung AG bei sich zur Einhaltung der Anforderungen des GDV-Verhaltenskodex implementiert hat; weitergehende Prüfungshandlungen bei Fremdvertrieben haben wir nicht vorgenommen.

Die CMS-Beschreibung für die Umsetzung der Leitsätze des GDV-Verhaltenskodex bei der Gesellschaft wurde zum 31. Januar 2022 aktualisiert und war zum 31. Januar 2025 in Kraft. Jede Übertragung dieser Angaben auf einen zukünftigen Zeitpunkt birgt die Gefahr, dass wegen zwischenzeitlicher Änderungen des CMS falsche Schlussfolgerungen gezogen werden.

Bad Kreuznach, den 25. Juni 2025
mh/ch/la/

HT VIA AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Prof. Dr. Marius Haßlinger
25.06.2025 17:10:26 [UTC+2]

Prof. Dr. Marius Haßlinger
Wirtschaftsprüfer



Prof. Dr. Christian Haßlinger
25.06.2025 19:17:43 [UTC+2]

Prof. Dr. Christian Haßlinger
Wirtschaftsprüfer

Stand 31.01.2022

**Beschreibung des Compliance Management Systems Vertrieb (CMS-V)[1]
des Konzerns BGV / Badische Versicherungen (BGV)**

1. Einführung

Die Versicherungswirtschaft hat sich im Jahr 2013 einen Verhaltenskodex gegeben, der zum Ziel hat, die Verhaltensmaßstäbe für den Vertrieb von Versicherungsprodukten transparent darzustellen und den Versicherungsunternehmen einen Rahmen von Normen und Werten setzt, damit sie den Interessen der Kunden gerecht werden. Mittlerweile haben die im Kodex festgehaltenen Leitsätze Eingang in die gesetzlichen Vorgaben gefunden. Über den gesetzlichen Rahmen hinaus ist ein besonderes Vertrauensverhältnis die Basis des Geschäftsmodells Versicherung. Um dieses Vertrauensverhältnis zu sichern und zu stärken, hat der GDV den Kodex durch Beschluss seiner Mitglieder am 25.09.2018 aktualisiert. Die Beschreibung des Compliance Management Systems für den Vertrieb (CMS-V) stellt die Verankerung innerhalb des BGV und die Interpretation des Verhaltenskodex des Gesamtverbands Deutscher Versicherungen (GDV-Verhaltenskodex) in den folgenden Kapiteln dar.

Der durch den BGV bereitgestellte Versicherungsschutz ist für unsere Kunden ein wichtiger Bestandteil ihrer Vorsorge. Der BGV bietet hierfür über seine Vertriebsmitarbeiter und Vertriebspartner eine Vielfalt von Produkten an. Die Produkte sind auf die Risiken und Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten. Vor diesem Hintergrund kommt dem Vertrieb als Mittler zwischen unserem Unternehmen und unseren Kunden eine besondere Bedeutung zu. Vertriebspartner des BGV sind die Versicherungsvertreter, insbesondere die eigene Ausschließlichkeitsorganisation sowie die Mehrfachagenten und Versicherungsmakler.

Compliance nimmt in diesem Zusammenhang einen hohen Stellenwert im Unternehmen ein. Durch die Fokussierung auf den Vertrieb möchte der BGV zusätzlich seiner besonderen Verpflichtung im inländischen Privatkundengeschäft nachkommen. Das CMS-V beschreibt dazu die beim BGV für den Vertrieb durch unsere Vertriebsmitarbeitenden und Vertriebspartner geltenden Grundsätze und Regeln. Die Führungskräfte innerhalb der Vertriebsorganisation sind für deren Einhaltung mitverantwortlich. Dabei stehen die Anforderungen des GDV-Verhaltenskodex im Zentrum der Betrachtung. Im Unterschied zum Risikomanagement, das auf das wirtschaftliche Risiko abstellt, achten wir im Rahmen der Compliance auf Rechtskonformität und die Einhaltung der im BGV verbindlichen Richtlinien und Rahmenbedingungen. Der BGV hat dieses für den Vertrieb des BGV gültige Wertesystem an alle Vertriebsmitarbeiter und Vertriebspartner kommuniziert. Darüber hinaus haben wir eine Compliance-Organisation für den Vertrieb entwickelt und eingeführt. Deren Arbeitsschwerpunkte sind die Überwachung der Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen sowie der vom BGV gesetzten Verhaltensnormen für den Vertrieb. Dieses ist in das Gesamt-Compliance-System des BGV eingebunden und wird vom Compliance-Beauftragten verantwortet.

Das CMS-V wurde im Intranet und in den Vermittlerportalen veröffentlicht.

[1] Für den Vertrieb von Versicherungsprodukten an Verbraucher im Sinn des § 13 BGB.

2.1 Compliance-Kultur

Compliance-Kultur bezeichnet die Grundeinstellung und Verhaltensweisen, die von der Unternehmensleitung vermittelt werden.

Der Vorstand des BGV übt im Rahmen der Compliance für den Vertrieb eine Vorbildfunktion aus und erwartet, dass das Selbstverständnis, mit dem er die Compliance-Regelungen lebt, auch von den Führungskräften im Vertrieb, Vertriebsmitarbeitern und Vertriebspartnern praktiziert wird.

Compliance im Vertrieb hat für den BGV einen hohen Stellenwert. Der BGV unterstützt daher seit jeher das Einhalten der gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften sowie der unternehmensinternen Verhaltensnormen und wirkt damit auch der Entstehung von Rechtsverstößen und dolosen Handlungen im Unternehmen entgegen.

Compliance ist Teil der Unternehmenskultur, damit Basis der Kundenbeziehung und wird von uns und unseren Vertriebsmitarbeitenden und Vertriebspartnern gelebt. Mit Hilfe des GDV-Verhaltenskodex als Basis für den Vertrieb von Versicherungsprodukten im Privatkundenbereich hat der BGV innerhalb des CMS-V dem Verbraucherschutz einen eigenen Schwerpunkt gegeben. Die Verankerung der Thematik spiegelt wider, dass Compliance neben den Leitbildgrundsätzen sowie den bestehenden Verhaltensleitlinien der Unternehmensgruppe wesentlicher Bestandteil der Unternehmenskultur des BGV ist. Der BGV ist davon überzeugt, dass eine wirksame Compliance sich auf einer Unternehmenskultur gründet, die Transparenz und Vertrauen schafft. Dadurch werden die Risiken von Fehlverhalten minimiert. Von hoher Bedeutung ist dabei das Vorleben von Compliance – nur so kann sichergestellt werden, dass in den hierbei maßgeblichen Bereichen geschäftliche Entscheidungen und Handlungen stets im Einklang mit den jeweiligen rechtlichen Bestimmungen und eigenen Werten und Regeln des BGV stehen. Der BGV erwartet von seinen Führungskräften in ihrem Verantwortungsbereich daher eine hohe Sensibilität für das Thema Compliance und fördert dazu einen vertrauensvollen Umgang zwischen allen Ebenen der Mitarbeitenden und des Managements. Um das Verständnis und die Verantwortung aller Vertriebsmitarbeitenden für Compliance weiter zu stärken und auszubauen, informiert der BGV wiederkehrend über aktuelle Entwicklungen bzw. Neuerungen im Bereich Compliance und führt Schulungen im Umgang mit den Compliance-Regelungen im Vertrieb durch. Die Compliance-Kultur soll den Vertriebsmitarbeitenden, den Vertriebspartnern, aber in erster Linie den Kunden des BGV die Bedeutung vermitteln, die das Unternehmen der Aufgabe Compliance und damit der Beachtung von Regeln und regelkonformem Verhalten beimisst.

Der Vorstand des BGV hat daher den Beitritt zum GDV-Verhaltenskodex sowie die Entwicklung und Umsetzung der Maßnahmen für das CMS-V initiiert, verabschiedet und die notwendigen Mittel zur Implementierung, Umsetzung und Weiterentwicklung bereitgestellt. Die ständige Verfügbarkeit und ggf. notwendige Aktualisierungen der Compliance-Regelungen im Vertrieb für alle Mitarbeitenden und Vertriebspartner gewährleistet darüber hinaus die kontinuierliche und aktuelle Information.

In den folgenden Kapiteln werden die entsprechenden Maßnahmen aufgezeigt und erläutert.

2.2 Compliance-Ziele

Ziel unseres CMS-V ist es, im BGV die systematischen und organisatorischen Voraussetzungen zu schaffen, damit unsere Compliance-Ziele im Vertrieb erreicht, Verstöße gegen unsere Compliance-Anforderungen vermieden und eingetretene Verstöße erkannt, aufgegriffen und zukünftig vermieden werden können. Die Einhaltung gesetzlicher und interner Regelungen im Funktionsbereich Vertrieb stehen dabei im Fokus. Wir orientieren uns dazu für das CMS-V an den IDW-Prüfungsstandards des PS 980 und fokussieren diese auf die Umsetzung des GDV-Verhaltenskodex.

Als Compliance-Ziel wurde die Einhaltung der Leitsätze des GDV-Verhaltenskodex festgelegt. Die Ziele finden auf den Privatkunden/Verbraucher im inländischen Versicherungsvertrieb Anwendung. Die Ziele wurden im „Selbstverständnis des BGV / Badische Versicherungen zum Vertrieb von Versicherungsprodukten im inländischen Privatkundengeschäft“ fixiert und interpretiert. Die Compliance-Ziele sind vom Vorstand in Zusammenarbeit mit dem Compliance-Beauftragen erarbeitet und beschlossen worden. Bei der Definition der Ziele wurde der GDV-Verhaltenskodex zu Grunde gelegt.

Mit der Compliancezielsetzung konkretisiert der BGV seine Vorstellungen von einem rechtlich korrekten, verantwortungsbewussten und an ethischen Grundsätzen orientierten Verhalten aller am Vertrieb von Versicherungsprodukten des BGV Beteiligter. Die insoweit gesetzten Standards tragen insbesondere zur Reduzierung von Schadensrisiken sowie zum Schutz des Images des BGV als kundenfreundlicher Serviceversicherer bei. Dadurch erhält der BGV das in ihn gesetzte Vertrauen seiner Kunden und schafft die Voraussetzung zur Erreichung seiner Unternehmensziele und zur Steigerung seines Unternehmenswertes.

2.3 Compliance-Risiken

Unter Compliance-Risiken ist die Gefahr von Schäden zu verstehen, die einem Unternehmen drohen, wenn Verhalten nicht den geltenden Normen entsprechen. Auch wenn Verstöße nicht zwangsläufig in der Verantwortung des BGV liegen, können diese finanzielle Folgen, Reputationsschäden oder rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen.

Vertriebsmitarbeitende und Vertriebspartner müssen daher die relevanten Gesetze und Vorschriften für das Versicherungsgeschäft und die damit verbundenen Tätigkeiten im Vertrieb beachten. Auch die unternehmensinternen Regeln und Anweisungen sind einzuhalten. Gemessen an den Compliance-Zielen des BGV und der gelebten Unternehmenskultur, ist die Einführung des CMS-V mit Fokus auf den GDV-Verhaltenskodex aus diesem Grund eine zwingende und gewollte geschäftspolitische Entscheidung. Ziel ist die systematische Risikoerkennung und -bewertung bezogen auf den GDV-Verhaltenskodex.

Der Compliance-Beauftragte nimmt bei der Erhebung und Auswertung von Compliance-Risiken eine gesonderte Stellung und Verantwortung ein. Er stellt durch die ihm systematisch zur Verfügung gestellten Informationen sicher, dass eine anlassbezogene und fortlaufende Risikobewertung erfolgt, welche die grundsätzliche Konformität des BGV mit dem GDV-Verhaltenskodex gewährleistet und die Einhaltung seiner Vorgaben sicherstellt. Der Compliance-Beauftragte wird vom Vertrieb bei der Risikoidentifikation und Risikobewertung zur Beachtung der Leitsätze des GDV-Verhaltenskodex mit einbezogen. Mindestens einmal jährlich erfolgt eine Risiko(neu-)bewertung. Mittels dieser Risikobeschreibungen, welche von Seiten des Vertriebs vorgehalten und verantwortet werden, überprüft der Compliance-Beauftragte hieraus etwaig abzuleitenden Handlungsbedarf zur Anpassung, Ergänzung oder Aktualisierung des CMS-V sowie des Compliance Programmes. Daneben unterstützen die Vertriebsmitarbeitende und Vertriebspartner sowie die Führungskräfte das kontinuierliche Verbessern und Optimieren des CMS-V.

Neben den genannten Risikoinstrumenten bildet das bereichsübergreifende Beschwerdemanagement-System des BGV einen weiteren wichtigen Bestandteil der Risikoidentifikation. Über eine transparente und durchgängige Beschwerdebearbeitung, einschließlich deren angemessener Dokumentation, lassen sich Sachverhalte mit Compliance-Risiken ermitteln und ableiten, die unmittelbaren Bezug zum Kunden aufweisen und einen weiteren Baustein eines wirksamen CMS-V darstellen.

Darüber hinaus nutzt der BGV auch die (Beschwerde-)Verfahren vor der BaFin und dem Ombudsmann für Versicherungen als zusätzliche Indikatoren zur Identifizierung von Compliance-Risiken.

2.4 Compliance-Programm

Ein Compliance-Programm legt Regeln fest und stellt Mittel und Maßnahmen bereit, um das Einhalten der Regeln systematisch und effizient zu überprüfen. Um im Einklang mit den gesetzlichen Regelungen und dem GDV-Verhaltenskodex im Vertrieb zu arbeiten, wurden Richtlinien, Prozessbeschreibungen und Arbeitsanweisungen verabschiedet und kommuniziert. Die maßgeblichen Inhalte des Compliance-Programmes wurden allen Vertriebsmitarbeitenden und Vertriebspartnern kommuniziert und erläutert. Neben Veröffentlichungen im Intranet und in den Vermittlerportalen zur jederzeitigen Information, erfolgte dies im Wesentlichen über Mitarbeitertagungen und Führungskräfteworkshops, welche insbesondere die Kernelemente des CMS-V zum Gegenstand hatten.

Der Compliance-Beauftragte nimmt aus den Verfahren aus dem Beschwerdemanagement-System sowie der BaFin- und Ombudsmann-Beschwerden eine systematische und fortlaufende Risikoidentifikation vor. Bei Bedarf nimmt er notwendige Maßnahmen neu in das Compliance-Programm auf.

Wesentlicher Bestandteil unserer Compliance-Regelung für den Vertrieb ist das „Selbstverständnis zum Vertrieb von Versicherungsprodukten im Privatkundengeschäft“. Es konkretisiert Handlungsspielräume sowie Ge- und Verbote zum GDV-Verhaltenskodex.

Wir achten darauf, dass die Vertriebsmitarbeitenden und Vertriebspartner die Grundsätze des GDV-Verhaltenskodex anerkennen und praktizieren:

Für den Werbeaußendienst und den organisierenden Werbeaußendienst des BGV sind die Compliance-Regelungen über Arbeitsanweisungen und Richtlinien verbindlich geregelt. Für die Einhaltung sind die Führungskräfte im Vertrieb verantwortlich. Neue Vertriebsmitarbeitende werden auf die Einhaltung verpflichtet, indem das „Selbstverständnis der BGV zum Vertrieb von Versicherungsprodukten“ als Anlage zum Arbeitsvertrag bzw. zum Vermittlervertrag beigefügt und als Vertragsbestandteil anerkannt werden muss.

Die Ausschließlichkeitsvertreter sind über das „Selbstverständnis des BGV zum Vertrieb von Versicherungsprodukten“ schriftlich informiert und auf dessen Einhaltung verpflichtet.

Wir akzeptieren und anerkennen den Versicherungsmakler als unabhängigen Sachwalter des Kunden, der in keiner vertraglichen Abhängigkeit zu Versicherungsunternehmen steht und nicht im unmittelbaren Pflichtenkreis des BGV tätig ist. Die Makler wurden über das „Selbstverständnis des BGV zum Vertrieb von Versicherungsprodukten“ schriftlich mit der Maßgabe in Kenntnis gesetzt, dass dieses als Grundlage für die weitere Zusammenarbeit vorausgesetzt wird. Über interne Richtlinien zum Maklervertrieb, permanentes Controlling vertrieblicher Kennzahlen sowie Berücksichtigung von entsprechenden Auffälligkeiten im Beschwerdemanagement-System werden die Maklerverbindungen durchgängig auf die Einhaltung der Compliance- und Verhaltensgrundsätze hin überprüft. Bei Verstößen werden angemessene Konsequenzen gezogen, die in einem mehrstufigen Verfahren in letzter Konsequenz zur Beendigung der Geschäftsbeziehung führen können. Für die Überwachung der Einhaltung sind die Vertriebsführungskräfte verantwortlich.

Das Selbstverständnis des BGV / Badische Versicherungen zum Vertrieb von Versicherungsprodukten im inländischen Privatkundengeschäft:

1. Die Bedürfnisse des Kunden stehen immer im Mittelpunkt.

Hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen und das Vertrauen unserer Kunden zu rechtfertigen ist unser Anspruch. Wir sind nah bei unseren Kunden und sehen eine langfristige und beiderseitig vorteilhafte Geschäftsbeziehung als die Maxime unseres Handelns. Mögliche Interessenskonflikte werden durch geeignete Maßnahmen vermieden.

Verbraucherschutz ist beim BGV, der als Dienstleister, Arbeitgeber und sozialer und gesellschaftlicher Förderer in seinem Geschäftsgebiet tätig ist, fest in der Geschäftspolitik verankert. Dies kann durch Bewertungen von unabhängigen Organisationen und Versicherungsmarktstudien belegt werden.

Im Mittelpunkt der Beratung stehen die Ziele und Bedürfnisse des Kunden. Mit Hilfe einer ganzheitlichen oder anlassbezogenen, strukturierten Beratung können wir die individuellen Bedürfnisse, Ziele und bestehenden Absicherungen unserer Kunden erfassen.

Auf dieser Basis bieten wir ihm geeignete und qualitativ hochwertige Produkte an. Die Einbindung von Vertriebsmitarbeitenden in die Produktentwicklung unterstützt dies. Ein Produktverkauf unter Berücksichtigung der Bedürfnisse des Kunden gehört zur Philosophie des BGV und hat Vorrang vor den Provisionsinteressen des Vermittlers. Versicherungsschutz ist für den Kunden eine Vertrauensangelegenheit. Um diese zu wahren, orientieren sich der BGV und seine Vertriebsmitarbeitenden an den Belangen des Kunden und stellen diesen in den Mittelpunkt ihres Handelns. Diese Bemühungen um unsere Kunden spiegeln sich auch im Unternehmensleitbild des BGV wider. Nachhaltigkeit und Verantwortungsbewusstsein stehen im Vordergrund. Das dahingehende Unternehmensverständnis sorgt dafür, dass die Vertriebssteuerung nicht der bedarfsgerechten Beratung des Kunden widerspricht.

Ziel unseres Versicherungsvertriebs ist es, die Versicherungsdienstleistungen für unsere Kunden in einem integren Umfeld anzubieten.

Es gilt insoweit die Prämisse, dass durch Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise keine Anreize dafür geschaffen werden, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anzubieten wäre.

Um sicherzustellen, im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln, hat der BGV Regelungen getroffen, um die unterschiedlichen Interessenskonfliktebenen zu bewerten, etwaige Risiken hieraus zu identifizieren und entsprechende Maßnahmen zu deren Vermeidung einzuleiten. Die Vertriebsvergütung ist mithin unter dem Gesichtspunkt der Auskömmlichkeit gestaltet, sodass sie nicht mit der Pflicht kollidiert, das Kundeninteresse als maßgeblichen Beweggrund für die Beratungsempfehlung heranzuziehen.

2. Wer Versicherungen vermittelt, erklärt den Kunden seinen Status.

Der BGV und unsere Vertriebspartner informieren zu Beginn der Kundenbeziehung über ihren Vermittlerstatus und im Auftrag welchen Versicherungsunternehmens bzw. welcher Vertriebsorganisation sie tätig werden sowie über ihre Vergütungsgrundlage.

Der BGV betrachtet diese Informationen auch im Sinne des Verbraucherschutzes als wichtige Hinweise für den Kunden. Sie sind unserem Anspruch an Transparenz geschuldet und dienen dem Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zu unseren Kunden.

Die Legitimation erfolgt mit Hilfe geeigneter Unterlagen oder Maßnahmen (z. B. der standardisierten Visitenkarte, E-Mail-Signaturen und standardisierte Briefbögen). Über die BGV-Marketingplattform wird sichergestellt, dass solche Unterlagen alle gesetzlichen Pflichtangaben korrekt und vollständig enthalten und als eindeutige und klare Legitimation der Vertreter des BGV gegenüber dem Kunden fungieren.

Mit Hilfe von Stichproben wird dies überprüft.

3. Jede Empfehlung berücksichtigt Ziele, Wünsche und Bedürfnisse des Kunden

Alle relevanten Informationen werden in verständlicher Form den Kunden dargelegt und zur Verfügung gestellt. Im Kundengespräch oder bei einem Online-Abschluss werden anlassbezogen neben den Vorteilen auch die möglichen Ausschlüsse aufgezeigt und Rückfragen umfassend beantwortet.

Kundenzufriedenheit und Transparenz sind für uns eng miteinander verbunden. Daher werden alle relevanten Informationen dem Kunden dargelegt, um so eine kundengerechte und individuelle Produktauswahl zu gewährleisten. Ergänzend werden die gesetzlichen Produktinformationen ausgehändigt, die sich an den Empfehlungen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) orientieren und auf diesem Weg die wichtigsten Informationen zu dem in Aussicht genommenen Vertrag übersichtlich und klar zusammenfassen.

Durch die Beratung (persönlich oder digital) werden die Kunden in die Lage versetzt, eine selbstbestimmte Entscheidung treffen zu können. Hierzu erläutern wir das empfohlene Produkt in einer Art und Weise, dass dieses in seiner Wirkung, den Chancen und Risiken verstanden werden kann. Wir vermeiden die Verwendung von Fachjargon in der Beratung. Falls es nicht anders möglich ist, erfolgt die verständliche Erläuterung seiner Bedeutung.

Aufgrund unseres ganzheitlichen oder anlassbezogenen, strukturierten Beratungsprozesses gewährleisten wir auch über diesen, dass die Bedürfnisse des Kunden im Mittelpunkt stehen. Den Vermittlern stehen dabei Verkaufsunterlagen zur Verfügung, die diesen Beratungsprozess unterstützen.

4. Jede Empfehlung zu einem Vertragsabschluss wird nachvollziehbar begründet und dokumentiert.

Jeder Kunde, der ein Versicherungsprodukt des BGV erwirbt, erhält eine Beratungsdokumentation auf Basis der persönlichen Beratung.

Im Fokus der Gespräche mit unseren Kunden stehen die ganzheitliche oder anlassbezogene Beratung und die Ermittlung der individuellen Kundenbedürfnisse. Auf dieser Basis erfolgt eine Produktempfehlung. Im Sinne der Transparenz wird das Beratungsergebnis bei Abschluss dokumentiert und dem Kunden zur Verfügung gestellt.

Die ordnungsgemäße Dokumentation des Beratungsgespräches ist ungeachtet der gesetzlichen Verpflichtung von immanenter Bedeutung, um innerhalb der Kundenbeziehung belegen zu können, dass eine bedarfsgerechte Beratung stattgefunden hat, die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden ermittelt, strukturiert analysiert und bewertet wurden. Der BGV und seine Vermittler gehen insoweit mit besonderer Sorgfalt vor. Bei Onlineprozessen wird die Einhaltung des Grundsatzes und damit die Zusteuerung der Beratungsdokumentation bei Abschluss eines Versicherungsvertrages deshalb durch technische Mittel sichergestellt.

Der strukturierte Beratungsprozess wird durch regelmäßige Stichproben überprüft. Über das Beschwerdemanagement erhält der BGV Indizien zur Qualität der Beratungsdokumentation. Angebotene Schulungen sowie Vertriebstagungen beinhalten die Dokumentation des Beratungsgesprächs als integralen Bestandteil des Beratungsprozesses.

5. Versicherungsprodukte werden bedarfsgerecht entwickelt und vertrieben.

Zur Gewährleistung eines Angebots von verständlichen, transparenten und am jeweiligen Zielmarkt orientierten Versicherungsprodukten umfasst die Produktentwicklung des BGV einen Prozess, der Wert auf bedarfsgerechte und verbraucherfreundliche Gestaltung legt. Die diesbezüglichen Anforderungen sind im Produktentwicklungshandbuch und der Prüfdokumentation für verbraucherfreundliche Verkaufsunterlagen festgeschrieben; hierüber sind die für die Produktentwicklung zuständigen Mitarbeitenden angehalten, bei ihrer Tätigkeit diese Anforderungen im Sinne des Kunden zu berücksichtigen. Grundlage für die Allgemeinen Versicherungsbedingungen des BGV bilden darüber hinaus die jeweiligen Musterbedingungen des GDV, die per se dem Interesse der Verbraucher an klare und verständliche Regelungen Rechnung tragen.

Ferner werden die Außendienstmitarbeiter des BGV in die Gestaltung von Versicherungsprodukten eingebunden – so werden sogenannte Vertriebspaten als Bindeglied zwischen der Produktentwicklung und dem Vertrieb eingesetzt; aufgrund ihrer direkten Kundennähe werden auf diese Weise die Bedürfnisse des Kunden unmittelbar berücksichtigt und in den Produktentwicklungsprozess aufgenommen.

Bei der regelmäßigen Überprüfung, ob unsere Produkte dem Selbstverständnis an klare und verständliche Versicherungsprodukte oder dem festgelegten Zielmarkt noch entsprechen, nutzen wir die Erkenntnisse aus dem Beschwerdemanagement-System, einschließlich etwaiger Rückmeldungen seitens der BaFin oder des Ombudsmanns.

6. Kunden werden nachhaltig betreut und bei gegebenem Anlass beraten.

Im Mittelpunkt der Beratung stehen die Ziele und Bedürfnisse des Kunden. Nach einer ganzheitlichen oder einer anlassbezogenen strukturierten Beratung ist es Pflicht und Verantwortung des Vermittlers, unterstützt durch den Versicherer, den Kunden weiterhin anlassbezogen zu beraten und zu betreuen.

Auch während der Laufzeit des Versicherungsvertragsverhältnisses stehen die Ziele und Bedürfnisse des Kunden im Mittelpunkt. Auf seinen Wunsch oder bei erkennbarem Anlass wird der Versicherungsnehmer erneut interessengerecht beraten.

Versicherungen bieten den Kunden bedarfsgerechte Risikoabsicherung. Dennoch können auch passgenaue Lösungen für den Kunden im Laufe der Zeit durch sich ändernde Rahmenbedingungen, Ereignisse und neue Lebensabschnitte des Kunden eine Überprüfung und Veränderung des Versicherungsschutzes erforderlich machen. Daher ist die Kundenzufriedenheit und die nachhaltige Kundenbetreuung – nach Maßgabe des Kundenwunsches – Grundlage unseres Handelns.

Hierbei werden die Vermittler des BGV durch gezielte Informationen unterstützt. Durch ein elektronisch gestütztes Vertriebsauftragssystem wird der Vermittler über Lebenssituationen des Kunden informiert, die Handlungs- bzw. Beratungsbedarf auslösen. Das Vertriebsauftragssystem enthält zeitliche Rahmenvorgaben und Controllingfunktionen.

Auch unsere Vertriebssteuerung berücksichtigt, dass unsere Außendienstmitarbeitende auf eine dauerhafte Betreuung des Kunden im Sinne einer nachhaltigen Kundenbeziehung hinwirken. Außerdem ist die Betreuung und Beratung der Kunden im Schaden- und Leistungsfall eine Selbstverständlichkeit für den BGV und seine Vermittler. Wir sind schnell und zuverlässig erreichbar. In Notsituationen oder im Schadenfall unterstützen wir bei Bedarf vor Ort.

Das Beschwerdemanagement-System unterstützt eine ausreichende Kundenberatung auch nach Vertragsabschluss.

Zu der von uns in der Kundenberatung angestrebten Risikobewertung gehört auch eine Abfrage im Hinblick auf bereits bestehende Versicherungen. Zu bestehendem Versicherungsschutz erfolgt eine angemessene und sachgerechte Beratung, sofern der Kunde eine Beratung hierzu wünscht. Vermittlungen erfolgen mit Rücksicht auf bereits abgesicherte Risiken und stets wettbewerbskonform, insbesondere sofern damit die Aufgabe von Versicherungsschutz bei einem fremden Risikoträger verbunden ist. Der Kunde wird rechtzeitig und im Rahmen der Beratungsdokumentation auf wesentliche Nachteile eines Versichererwechsels, besonders in der Kranken- und Lebensversicherung, hingewiesen.

Durch interne Arbeitsanweisungen und Richtlinien stellt der BGV sicher, dass Abwerbungen von Versicherungsverträgen nur mit wettbewerbskonformen Mitteln und letztlich ohne Nachteile für den Kunden erfolgen. Die Geeignetheit und Funktionsfähigkeit aller Maßnahmen werden auf geeignete Weise durch regelmäßige Stichproben überprüft. Auch aus dem Beschwerdemanagement gewonnene Erkenntnisse dienen der weiteren Optimierung unserer Prozesse.

7. Qualifikation ist die Basis von ehrlichem, redlichem und professionellem Vertrieb

Zuverlässigkeit, eine hochwertige Ausbildung und eine regelmäßige Weiterbildung sind bei allen Vermittlern Voraussetzung für die Zusammenarbeit mit dem BGV.

Wir arbeiten nur mit zuverlässigen Vermittlern zusammen, die gut qualifiziert sind und stellen dies durch die sorgfältige Wahl der Vertriebspartner sicher.

Gegenstand des Compliance-Programms Vertrieb ist die Berücksichtigung gesetzlicher und aufsichtsrechtlicher Vorgaben bei der Auswahl der Vertriebsmitarbeitenden und Vertriebspartner.

Der BGV versetzt seine Vertriebsmitarbeitenden und Vertriebspartner in die Lage, die jeweils von ihnen angebotenen Produkte umfassend kennen und beurteilen zu können. Wir arbeiten nur mit Vermittlern zusammen, die sich regelmäßig und zumindest nach den gesetzlichen Vorgaben weiterbilden. Dazu bieten wir unterstützend ein regelmäßiges Schulungs- und Weiterbildungsangebot an, das in den Vertriebsalltag integriert ist. Nur so gelingt es, den komplexen Arbeitsanforderungen und den gestiegenen Kundenerwartungen gerecht zu werden.

Entsprechend steht beim BGV ein speziell an die vertrieblichen Bedürfnisse zugeschnittenes Bildungsprogramm zur Verfügung. Neben der Fortbildung zum zertifizierten Verkäufer umfasst es u.a. umfangreiche Weiterqualifizierungsmaßnahmen, um zum einen einen hochwertigen Standard, aber auch die Einhaltung der hierfür maßgeblichen rechtlichen Anforderungen zu gewährleisten.In diesem Zusammenhang wurden Mindestanforderungen zur regelmäßigen Teilnahme von Fortbildungsveranstaltungen definiert und im Vertrieb in die Führungssystematik eingebunden. Die Teilnahme an hausinternen Fortbildungsveranstaltungen wird erfasst und dokumentiert.

Der Qualifikations- und Fortbildungsgrad bei externen Vertriebspartnern wird durch eine turnusmäßige Berichterstattung der Maklerbetreuer ermittelt und mittels standardisierter Erhebungen dokumentiert.

Vor der Zusammenarbeit des BGV mit Vertriebsmitarbeitenden und Vertriebspartnern ist die Einholung einer AVAD-Auskunft obligatorisch.

8. Die Unabhängigkeit von Versicherungsmaklern wird gewahrt.

Eine Einflussnahme jedweder Art auf unsere Maklerverbindungen, die darauf zielt, deren Unabhängigkeit in der Produktempfehlung bzw. Versichererempfehlung zu steuern, entspricht nicht unseren Grundsätzen.

Die unabhängige Stellung des Versicherungsmaklers als Sachwalter des Kunden wird respektiert und in den Prozessen, die die gemeinsame Zusammenarbeit ausgestalten, berücksichtigt.

Dienstleistungen, die ein Makler für den BGV übernimmt, beschränken sich auf eng umgrenzte Einzelfälle, etwa zur Unterstützung bei der Produktgestaltung, und unter Wahrung der hierfür maßgeblichen (aufsichts)-rechtlichen Anforderungen; etwaige Interessenskonflikte werden ermittelt und über die Form bzw. den Umfang der Zusammenarbeit vermieden. Schadenregulierungen durch Makler erfolgen generell nicht.

Sollten Zusatzvergütungen vereinbart werden, sind diese so gestaltet, dass davon auszugehen ist, dass die Unabhängigkeit des Versicherungsmaklers gewahrt bleibt und er nicht in Konflikt zum Kundeninteresse gerät. Die Vorgaben für Zusatzvergütungen sind dazu in internen Richtlinien für den Maklervertrieb festgeschrieben und werden von den für die Maklerbetreuung zuständigen Mitarbeitern angewendet.

9. Versicherungsunternehmen bieten Kunden ein systematisches Beschwerdemanagement und ein Ombudsmannsystem.

Kundenbeschwerden nehmen wir ernst und bearbeiten diese transparent und gewissenhaft über das Beschwerdemanagement-System. Des Weiteren wird im Rahmen des Geschäftskontakts auf das bestehende Ombudsmannsystem für Versicherungen hingewiesen.

Für den BGV ist es von hoher Bedeutung, dass Konflikte zeitnah im gegenseitigen Einverständnis zufriedenstellend gelöst werden. Als organisatorischer Rahmen stehen hierfür dem Kunden das Beschwerdemanagement-System des BGV sowie das Ombudsmannsystem für Versicherungen zur Verfügung.

Über unser eigenes Beschwerdemanagement-System tragen wir unserem Anspruch Rechnung, unseren Kunden gegenüber ein fairer, konstruktiver und rechtlich korrekter Vertragspartner zu sein. Unzufriedenheit oder Interessenkonflikte versuchen wir auf diesem Weg bestmöglich zu vermeiden und Konflikte neutral und sachlich zu lösen – ohne gleichzeitig die Interessen unserer Versichertengemeinschaft insgesamt zu vernachlässigen.

Das Ombudsmannsystem ist ein unabhängiges und für Verbraucher kostenfreies Schlichtungsverfahren, das als unbürokratisches System zur Beilegung von Meinungsverschiedenheiten mit Versicherungsunternehmen und -vermittlern eingerichtet wurde. Es hat für Verbraucher große Bedeutung, da es schnelle, außergerichtliche und für den BGV verbindliche Streitentscheidungen bzw. Handlungsempfehlungen ermöglicht und damit auch im Hinblick auf die Vermeidung von Gerichts- und Anwaltskosten für alle Parteien vorteilhaft ist. Damit der Kunde umfassend und in geeigneter Weise auf das bestehende Ombudsmannsystem in Kenntnis gesetzt und informiert wird, enthalten sowohl die Verbraucherinformationen in den einzelnen Sparten als auch sämtliche Versicherungsscheine des Kunden einen entsprechend ausführlichen Hinweis auf das außergerichtliche Beschwerde- und Rechtsbehelfsverfahren.

Darüber hinaus werden auch die weitergehenden Hinweispflichten nach den Mindestanforderungen der BaFin an die Beschwerdebearbeitung sowie die Vorgaben des § 37 Verbraucherstreitbeilegungsgesetz erfüllt.

10. Die Versicherungsunternehmen geben sich Compliance-Vorschriften und kontrollieren deren Einhaltung.

Um das Vertrauen unserer Kunden, Eigentümer, Träger, Vertriebspartner, Mitarbeitenden und der Öffentlichkeit zu festigen, geben wir unseren Vertriebsmitarbeitenden und Vertriebspartnern Verhaltensregeln verbindlich vor oder verpflichten diese, sich solche selber zu geben.

Der BGV und alle Vertriebsmitarbeitenden und Vertriebspartner beachten alle einschlägigen gesetzlichen und sonstigen Vorschriften, die internen Vereinbarungen, Arbeitsanweisungen und Richtlinien zum Umgang mit Geschäftspartnern ebenso wie mit Kunden und untereinander.

Insbesondere dulden der BGV und seine Vertriebspartner Diskriminierung, Korruption, Verstöße gegen Datenschutzvorschriften und sonstige illegalen Handlungen nicht. Das Einhalten wettbewerbsrechtlicher Vorgaben ist selbstverständlich. Für den Vertrieb wichtige Compliance-Regelungen stehen im Intranet und in den Vermittlerportalen zur jederzeitigen Einsicht zur Verfügung. Über grundlegende Neuerungen in der Compliance-Organisation oder Anpassungen bzw. Änderungen der Compliance-Regelungen werden die Vertriebsmitarbeitenden und Vertriebspartner umgehend informiert.

Die personenbezogenen Daten unserer Kunden sind für uns ein hohes Gut und wesentliche Grundlage unserer Geschäftstätigkeit. Der Schutz dieser Daten und Informationen hat für den BGV daher seit jeher eine hohe Priorität. Um dieses Verständnis auch nach außen hin zu dokumentieren, ist der BGV dem Code of Conduct des GDV, der den Umgang mit personenbezogenen Daten der Kunden durch Versicherungsunternehmen regelt, beigetreten und uns insoweit verpflichtet, einen strengen Datenschutzstandard zu gewährleisten. Darüber hinaus steht unsere tägliche Praxis des Datenschutzes im Einklang mit den Bestimmungen der EU-Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) und des BDSG.

Vorstand und Führungskräfte üben in diesem Zusammenhang eine Vorbildfunktion aus. Sie verantworten auch das Beobachten der sich ständig weiterentwickelnden Rechtslage sowie das Einleiten und Umsetzen geeigneter Maßnahmen, wenn sich Handlungsbedarf ergibt.
Für alle Fragen steht der Compliance-Beauftragte beratend zur Verfügung.

Über ein systematisch aufgebautes und dokumentiertes Internes Kontrollsystem (IKS) ist der BGV in der Lage zu beurteilen, ob der geltende Rechtsrahmen über externe und interne Vorgaben eingehalten werden, ob die Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit gewährleistet ist und ob durch die Organisation der Geschäftsprozesse Fehlentwicklungen rechtzeitig erkannt werden können, um Steuerungsmaßnahmen in die Wege zu leiten.

Im Maklervertrieb akzeptieren wir Compliance-Regelungen unserer Vertriebspartner, sofern sie im Einklang mit unseren Regelungen stehen und vertrauen auf deren Umsetzung. Über flankierende Maßnahmen, wie das Beschwerdemanagement oder vertriebliche Kennzahlen, können Verstöße erkannt und bei Bedarf entsprechend sanktioniert werden.

Ende des Selbstverständnisses

11. Der Kodex ist verbindlich und transparent

Der BGV ist dem GDV-Verhaltenskodex für die Versicherungsvermittlung aus Überzeugung beigetreten. Wir arbeiten daher nur mit Versicherungsvermittlern zusammen, die die Grundsätze des Verhaltenskodex anerkennen und praktizieren.

Alle Vertriebsmitarbeitenden und Vertriebspartner des BGV kennen unser Selbstverständnis zum Vertrieb von Versicherungsprodukten und arbeiten im Geschäftsverkehr nach dessen Maßgaben und Rahmenbedingungen.

Bei Verstößen wird der BGV unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände individuelle Maßnahmen ergreifen, die in letzter Konsequenz auch zur Beendigung der Zusammenarbeit führen können.

Im Sinne der Transparenz und zur kontinuierlichen Verbesserung der Prozesse lassen wir unsere CMS-V-Beschreibung, deren Eignung zur Erkennung und Vermeidung des Risikos von Rechtsverletzungen und die praktische Implementierung unseres CMS-V, im Dreijahresturnus von unabhängigen Stellen prüfen. Dies kann auf der GDV-Homepage öffentlich und transparent nachvollzogen werden.

2.5 Compliance-Organisation

Ziel der Compliance-Organisation als Aufbau- und Ablauforganisation ist die systematisierte Zusammenfassung und Weiterentwicklung aller bereits bestehenden Instrumente / Reglementarien, die Regelung struktureller Verfahrensaspekte (Zuständigkeiten, Melde- u. Berichtswesen etc.) sowie der Umgang mit Verstößen und Interessenkonflikten.

Um den Grundsätzen des BGV zu ihrer praktischen Wirksamkeit zu verhelfen, besteht eine eindeutig von den Bereichsstrukturen abgegrenzte Compliance-Organisation. Der hierfür verantwortliche Compliance-Beauftragte nimmt seine Aufgaben selbständig und unabhängig wahr. Bei seiner Tätigkeit sowie bei seiner Berichterstattung ist er keiner Weisung unterworfen. Die Funktion des Compliance-Beauftragten ist dabei Bestandteil der unternehmensübergreifenden Compliance-Organisation.

In dem Bestreben, allen Mitarbeitenden einen konkreten Handlungsspielraum zu bieten, sind je nach Bedarf Reglementarien erarbeitet worden. Diese enthalten themenspezifische Handlungsanweisungen sowie Verfahrensregeln (u. a. Bewertung durch spezielle Compliance-Verantwortliche oder Vorlagepflichten) und stehen im Intranet unter der entsprechenden Compliance-Rubrik zur Verfügung. Jeder Mitarbeitende kann sich mit Fragen und Hinweisen zu den einschlägigen Reglements an seine Führungskraft/seinen Vorgesetzten oder an den Compliance-Beauftragten wenden.

Der Compliance-Beauftragte ist für die Koordinierung vertrieblicher Compliance-Themenstellungen mit den übrigen Risikomanagement-Funktionen (Risikomanagement und Interne Revision) verantwortlich. Er ist Ansprechpartner im Zusammenhang mit compliance-relevanten Themen, sofern sie im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Versicherungsprodukten stehen. Insoweit hat er die Aufgabe, den Vorstand dahingehend zu unterstützen, dass compliance-relevante Vertriebskonflikte frühzeitig erkannt und entsprechende Gegenmaßnahmen eingeleitet werden können.

Ein Schwerpunkt der Tätigkeit des Compliance-Beauftragten für die Vertriebs-Compliance liegt in der Beratung der Vertriebsorganisation in Bezug auf die Erfüllung gesetzlicher Vorschriften sowie sonstiger interner und externer Vorgaben und Regelungen. Diese Beratung kann sowohl einzelfallbezogen als auch prozessorientiert sein. Um eine qualitativ hochwertige Beratungsleistung sicherzustellen, erfolgt anlassbezogen die Hinzuziehung weiterer Bereiche.

Die Beratung wird vom Compliance-Beauftragten auf Anfrage und während der laufenden Arbeit erbracht. Er wird die Vertriebsverantwortlichen im Rahmen seiner Möglichkeiten auf compliance-relevante Änderungen im rechtlichen Umfeld hinweisen. Ein weiterer Schwerpunkt der Tätigkeit ist die Weiterentwicklung und das Monitoring innerbetrieblicher Verhaltensregeln des Vertriebs. Im Rahmen des Monitorings erfolgt eine systematische Erfassung, Beobachtung oder Überwachung compliance-relevanter Vorgänge oder Prozesse mittels technischer Hilfsmittel oder anderer Beobachtungssysteme.

Um hierbei seinen Aufgaben bestmöglich nachzukommen, verfügt der Compliance-Beauftragte über Informationsrechte bei der Internen Revision durch Zugriff auf alle Revisionsberichte mit vertrieblichem Bezug in der Revisions-Datenbank. Demgegenüber erhält die Interne Revision vom Compliance Beauftragten Hinweise auf compliance-relevante Themen oder Anhaltspunkte für Compliance-Anforderungen bei bestimmten Prüfungen.

Sollte sich im Rahmen einer Befragung oder aufgrund konkreter Anhaltspunkte über ein nicht regelkonformes Verhalten die Notwendigkeit einer näheren Prüfung ergeben, so wird der Compliance-Beauftragte umgehend die Interne Revision einbeziehen.

2.6 Compliance-Kommunikation

Ziel der Compliance-Kommunikation ist die Information der relevanten Compliance-Inhalte innerhalb des BGV und zu den Vertriebsmitarbeitenden und Vertriebspartnern.

Der Compliance-Beauftragte steht in regelmäßigem Austausch mit den verantwortlichen Personen für die weiteren Schlüsselfunktionen nach Maßgabe des VAG. Sollten schwerwiegende Vorfälle es notwendig machen, so erhält der Vorstand einen Ad-hoc-Bericht über den Sachverhalt und die weiteren Schritte in diesem Zusammenhang.

Daneben wird jährlich ein Compliancebericht erstellt und dem Vorstand vorgelegt, der mithin neben den Ergebnissen von Prüfungshandlungen und daraus resultierenden Compliance-Hinweisen für das CMS-V auch eine Darstellung der Compliance-Situation im Vertrieb im jeweiligen Geschäftsjahr enthalten kann.

Alle Mitarbeitende, Vertriebsmitarbeitende und Vertriebspartner können den Compliance-Beauftragten in einem persönlichen vertraulichen Gespräch auf eingetretene oder möglicherweise drohende Gefahren/Rechtsverstöße, die einen finanziellen Schaden oder sonstigen Nachteil für das Unternehmen bewirken könnten, hinweisen. Der Compliance-Beauftragte ist zur Verschwiegenheit verpflichtet. Er wird den Hinweisgeber beraten und den Hinweis – falls erforderlich – nach Maßgabe der Spezialrichtlinien Internes Hinweisgebersystem und Fraud weiterverfolgen.

Festgestellte Rechtsverstöße im Bereich der Vertriebs-Compliance werden von allen Einheiten des BGV an den Compliance-Beauftragten gemeldet, damit dieser die notwendigen Konsequenzen für die Verbesserung des CMS-V treffen kann.

Compliance bzw. der ordnungsgemäße Umgang mit compliance-relevanten Themen bilden einen integralen Bestandteil im Ausbildungs- und Schulungsangebot der Vertriebsmitarbeitenden und Vertriebspartner.

Die maßgeblichen Inhalte zur Compliance, zu den Verhaltensmaßstäben beim Vertrieb von Versicherungsprodukten, welche über das „Selbstverständnis des BGV zum Vertrieb von Versicherungsprodukten“ zum Ausdruck kommen, wurden allen Vertriebsmitarbeitenden und Vertriebspartnern kommuniziert und erläutert. Neben Veröffentlichungen im Intranet und in den Vermittlerportalen zur jederzeitigen Information erfolgte dies im Wesentlichen über Mitarbeitertagungen und Führungskräfteworkshops.

Daneben sind auch die Führungskräfte im Vertrieb gehalten, im Tagesgeschäft durch Vorleben und kontinuierliches Anleiten der Mitarbeitenden das Thema Compliance bei der Vertriebstätigkeit durchgängig in den Fokus zu nehmen. Über Änderungen und Neuerungen des CMS-V werden die Vertriebsmitarbeitende und Vertriebspartner regelmäßig informiert.

2.7 Überwachung und Verbesserung

Ziel einer kontinuierlichen Prüfung der Einhaltung der Compliance-Regelungen ist die Überwachung und Verbesserung des CMS-V. Diese Konsequenz ist auch der Nachhaltigkeit geschuldet, mit der wir die Basis für die positive Entwicklung unseres Unternehmens, der verlässlichen und dauerhaften Geschäftsbeziehung zu unseren Kunden sowie den Erhalt der Arbeitsplätze unserer Mitarbeitenden legen.

Damit die Regeln unseres Unternehmens von allen Betroffenen verbindlich anerkannt und konsequent angewendet werden, werden Zuwiderhandlungen ebenso angemessen und dabei konsequent sanktioniert. Bei Verstößen wird der BGV unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände individuelle Maßnahmen ergreifen, die in letzter Konsequenz auch zur Kündigung des Vermittlerverhältnisses bzw. zur Beendigung der Zusammenarbeit führen können.

Compliance-Fragen werden bei der Überarbeitung, Optimierung und Installation neuer Prozesse im Vertrieb berücksichtigt und anlassbezogen der Compliance-Beauftragte einbezogen, um so bereits frühzeitig die Rahmenbedingungen abstimmen zu können.

Neben dem implementierten Prozess zur Prüfung der Einhaltung der Compliance-Regelungen und Sanktionierung etwaiger Verstöße dient auch die Angemessenheitsprüfung der Wirtschaftsprüfung im Sinne des 11. Leitsatzes des GDV-Verhaltenskodex der regelmäßigen Überwachung und Verbesserung des CMS-V.

Darüber hinaus können auch aus dem Beschwerdemanagement-System Hinweise zur Optimierung und Verbesserung sowie Anstöße für die Weiterentwicklung des CMS-V gewonnen werden.

Karlsruhe, 31.01.2022

Vorstand



Prof. Edgar Bohn

BGV-Versicherung AG



Dr. Moritz Finkelnburg

BGV-Versicherung AG



Roland Fahrner

Bad. Rechtsschutzversicherung AG



Thomas Kollöffel

Bad. Rechtsschutzversicherung AG

Allgemeine Auftragsbedingungen

für
Wirtschaftsprüferinnen, Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften

vom 1. Januar 2024

1. Geltungsbereich

(1) Die Auftragsbedingungen gelten für Verträge zwischen Wirtschaftsprüferinnen, Wirtschaftsprüfern oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften (im Nachstehenden zusammenfassend „Wirtschaftsprüfer“ genannt) und ihren Auftraggebern über Prüfungen, Steuerberatung, Beratungen in wirtschaftlichen Angelegenheiten und sonstige Aufträge, soweit nicht etwas anderes ausdrücklich in Textform vereinbart oder gesetzlich zwingend vorgeschrieben ist.

(2) Dritte können nur dann Ansprüche aus dem Vertrag zwischen Wirtschaftsprüfer und Auftraggeber herleiten, wenn dies vereinbart ist oder sich aus zwingenden gesetzlichen Regelungen ergibt. Im Hinblick auf solche Ansprüche gelten diese Auftragsbedingungen auch diesen Dritten gegenüber. Einreden und Einwendungen aus dem Vertragsverhältnis mit dem Auftraggeber stehen dem Wirtschaftsprüfer auch gegenüber Dritten zu.

2. Umfang und Ausführung des Auftrags

(1) Gegenstand des Auftrags ist die vereinbarte Leistung, nicht ein bestimmter wirtschaftlicher Erfolg. Der Auftrag wird nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Berufsausübung ausgeführt. Der Wirtschaftsprüfer übernimmt im Zusammenhang mit seinen Leistungen keine Aufgaben der Geschäftsführung. Der Wirtschaftsprüfer ist für die Nutzung oder Umsetzung der Ergebnisse seiner Leistungen nicht verantwortlich. Der Wirtschaftsprüfer ist berechtigt, sich zur Durchführung des Auftrags sachverständiger Personen zu bedienen.

(2) Die Berücksichtigung ausländischen Rechts bedarf – außer bei betriebswirtschaftlichen Prüfungen – der ausdrücklichen Vereinbarung in Textform.

(3) Ändert sich die Sach- oder Rechtslage nach Abgabe der abschließenden beruflichen Äußerung, so ist der Wirtschaftsprüfer nicht verpflichtet, den Auftraggeber auf Änderungen oder sich daraus ergebende Folgerungen hinzuweisen.

3. Mitwirkungspflichten des Auftraggebers

(1) Der Auftraggeber hat dafür zu sorgen, dass dem Wirtschaftsprüfer alle für die Ausführung des Auftrags notwendigen Unterlagen und weiteren Informationen rechtzeitig übermittelt werden und ihm von allen Vorgängen und Umständen Kenntnis gegeben wird, die für die Ausführung des Auftrags von Bedeutung sein können. Dies gilt auch für die Unterlagen und weiteren Informationen, Vorgänge und Umstände, die erst während der Tätigkeit des Wirtschaftsprüfers bekannt werden. Der Auftraggeber wird dem Wirtschaftsprüfer geeignete Auskunftspersonen benennen.

(2) Auf Verlangen des Wirtschaftsprüfers hat der Auftraggeber die Vollständigkeit der vorgelegten Unterlagen und der weiteren Informationen sowie der gegebenen Auskünfte und Erklärungen in einer vom Wirtschaftsprüfer formulierten Erklärung in gesetzlicher Schriftform oder einer sonstigen vom Wirtschaftsprüfer bestimmten Form zu bestätigen.

4. Sicherung der Unabhängigkeit

(1) Der Auftraggeber hat alles zu unterlassen, was die Unabhängigkeit der Mitarbeiter des Wirtschaftsprüfers gefährdet. Dies gilt für die Dauer des Auftragsverhältnisses insbesondere für Angebote auf Anstellung oder Übernahme von Organfunktionen und für Angebote, Aufträge auf eigene Rechnung zu übernehmen.

(2) Sollte die Durchführung des Auftrags die Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers, die der mit ihm verbundenen Unternehmen, seiner Netzwerkunternehmen oder solcher mit ihm assoziierten Unternehmen, auf die die Unabhängigkeitsvorschriften in gleicher Weise Anwendung finden wie auf den Wirtschaftsprüfer, in anderen Auftragsverhältnissen beeinträchtigen, ist der Wirtschaftsprüfer zur außerordentlichen Kündigung des Auftrags berechtigt.

5. Berichterstattung und mündliche Auskünfte

Soweit der Wirtschaftsprüfer Ergebnisse im Rahmen der Bearbeitung des Auftrags in gesetzlicher Schriftform oder Textform darzustellen hat, ist allein diese Darstellung maßgebend. Entwürfe solcher Darstellungen sind unverbindlich. Sofern nicht anders gesetzlich vorgesehen oder vertraglich vereinbart, sind mündliche Erklärungen und Auskünfte des Wirtschaftsprüfers nur dann verbindlich, wenn sie in Textform bestätigt werden. Erklärungen und Auskünfte des Wirtschaftsprüfers außerhalb des erteilten Auftrags sind stets unverbindlich.

6. Weitergabe einer beruflichen Äußerung des Wirtschaftsprüfers

(1) Die Weitergabe beruflicher Äußerungen des Wirtschaftsprüfers (Arbeitsergebnisse oder Auszüge von Arbeitsergebnissen – sei es im Entwurf oder in der Endfassung) oder die Information über das Tätigwerden des Wirtschaftsprüfers für den Auftraggeber an einen Dritten bedarf der in Textform erteilten Zustimmung des Wirtschaftsprüfers, es sei denn, der Auftraggeber ist zur Weitergabe oder Information aufgrund eines Gesetzes oder einer behördlichen Anordnung verpflichtet.

(2) Die Verwendung beruflicher Äußerungen des Wirtschaftsprüfers und die Information über das Tätigwerden des Wirtschaftsprüfers für den Auftraggeber zu Werbezwecken durch den Auftraggeber sind unzulässig.

7. Mängelbeseitigung

(1) Bei etwaigen Mängeln hat der Auftraggeber Anspruch auf Nacherfüllung durch den Wirtschaftsprüfer. Nur bei Fehlschlagen, Unterlassen bzw. unberechtigter Verweigerung, Unzumutbarkeit oder Unmöglichkeit der Nacherfüllung kann er die Vergütung mindern oder vom Vertrag zurücktreten; ist der Auftrag nicht von einem Verbraucher erteilt worden, so kann der Auftraggeber wegen eines Mangels nur dann vom Vertrag zurücktreten, wenn die erbrachte Leistung wegen Fehlschlagens, Unterlassung, Unzumutbarkeit oder Unmöglichkeit der Nacherfüllung für ihn ohne Interesse ist. Soweit darüber hinaus Schadensersatzansprüche bestehen, gilt Nr. 9.

(2) Ein Nacherfüllungsanspruch aus Abs. 1 muss vom Auftraggeber unverzüglich in Textform geltend gemacht werden. Nacherfüllungsansprüche nach Abs. 1, die nicht auf einer vorsätzlichen Handlung beruhen, verjähren nach Ablauf eines Jahres ab dem gesetzlichen Verjährungsbeginn.

(3) Offenbare Unrichtigkeiten, wie z.B. Schreibfehler, Rechenfehler und formelle Mängel, die in einer beruflichen Äußerung (Bericht, Gutachten und dgl.) des Wirtschaftsprüfers enthalten sind, können jederzeit vom Wirtschaftsprüfer auch Dritten gegenüber berichtigt werden. Unrichtigkeiten, die geeignet sind, in der beruflichen Äußerung des Wirtschaftsprüfers enthaltene Ergebnisse infrage zu stellen, berechtigen diesen, die Äußerung auch Dritten gegenüber zurückzunehmen. In den vorgenannten Fällen ist der Auftraggeber vom Wirtschaftsprüfer tunlichst vorher zu hören.

8. Schweigepflicht gegenüber Dritten, Datenschutz

(1) Der Wirtschaftsprüfer ist nach Maßgabe der Gesetze (§ 323 Abs. 1 HGB, § 43 WPO, § 203 StGB) verpflichtet, über Tatsachen und Umstände, die ihm bei seiner Berufstätigkeit anvertraut oder bekannt werden, Stillschweigen zu bewahren, es sei denn, dass der Auftraggeber ihn von dieser Schweigepflicht entbindet.

(2) Der Wirtschaftsprüfer wird bei der Verarbeitung von personenbezogenen Daten die nationalen und europarechtlichen Regelungen zum Datenschutz beachten.

9. Haftung

(1) Für gesetzlich vorgeschriebene Leistungen des Wirtschaftsprüfers, insbesondere Prüfungen, gelten die jeweils anzuwendenden gesetzlichen Haftungsbeschränkungen, insbesondere die Haftungsbeschränkung des § 323 Abs. 2 HGB.

(2) Sofern weder eine gesetzliche Haftungsbeschränkung Anwendung findet noch eine einzelvertragliche Haftungsbeschränkung besteht, ist der Anspruch des Auftraggebers aus dem zwischen ihm und dem Wirtschaftsprüfer bestehenden Vertragsverhältnis auf Ersatz eines fahrlässig verursachten Schadens, mit Ausnahme von Schäden aus der Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit sowie von Schäden, die eine Ersatzpflicht des Herstellers nach § 1 ProdHaftG begründen, gemäß § 54a Abs. 1 Nr. 2 WPO auf 4 Mio. € beschränkt. Gleiches gilt für Ansprüche, die Dritte aus oder im Zusammenhang mit dem Vertragsverhältnis gegenüber dem Wirtschaftsprüfer geltend machen.

Alle Rechte vorbehalten. Ohne Genehmigung des Verlages ist es nicht gestattet, die Vordrucke ganz oder teilweise nachzudrucken bzw. auf fotomechanischem oder elektronischem Wege zu vervielfältigen und/oder zu verbreiten. ©
IDW Verlag GmbH · 50341/1

Lizenziert für/Licensed to: HT VIA AG - WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT | 70006104939 | AV00028198

(3) Leiten mehrere Anspruchsteller aus dem mit dem Wirtschaftsprüfer bestehenden Vertragsverhältnis Ansprüche aus einer fahrlässigen Pflichtverletzung des Wirtschaftsprüfers her, gilt der in Abs. 2 genannte Höchstbetrag für die betreffenden Ansprüche aller Anspruchsteller insgesamt.

(4) Der Höchstbetrag nach Abs. 2 bezieht sich auf einen einzelnen Schadensfall. Ein einzelner Schadensfall ist auch bezüglich eines aus mehreren Pflichtverletzungen stammenden einheitlichen Schadens gegeben. Der einzelne Schadensfall umfasst sämtliche Folgen einer Pflichtverletzung ohne Rücksicht darauf, ob Schäden in einem oder in mehreren aufeinanderfolgenden Jahren entstanden sind. Dabei gilt mehrfaches auf gleicher oder gleichartiger Fehlerquelle beruhendes Tun oder Unterlassen als einheitliche Pflichtverletzung, wenn die betreffenden Angelegenheiten miteinander in rechtlichem oder wirtschaftlichem Zusammenhang stehen. In diesem Fall kann der Wirtschaftsprüfer nur bis zur Höhe von 5 Mio. € in Anspruch genommen werden.

(5) Ein Schadensersatzanspruch erlischt, wenn nicht innerhalb von sechs Monaten nach der in Textform erklärten Ablehnung der Ersatzleistung Klage erhoben wird und der Auftraggeber auf diese Folge hingewiesen wurde. Dies gilt nicht für Schadensersatzansprüche, die auf vorsätzliches Verhalten zurückzuführen sind, sowie bei einer schuldhaften Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit sowie bei Schäden, die eine Ersatzpflicht des Herstellers nach § 1 ProdHaftG begründen. Das Recht, die Einrede der Verjährung geltend zu machen, bleibt unberührt.

(6) § 323 HGB bleibt von den Regelungen in Abs. 2 bis 5 unberührt.

10. Ergänzende Bestimmungen für Prüfungsaufträge

(1) Ändert der Auftraggeber nachträglich den durch den Wirtschaftsprüfer geprüften und mit einem Bestätigungsvermerk versehenen Abschluss oder Lagebericht, darf er diesen Bestätigungsvermerk nicht weiterverwenden.

Hat der Wirtschaftsprüfer einen Bestätigungsvermerk nicht erteilt, so ist ein Hinweis auf die durch den Wirtschaftsprüfer durchgeführte Prüfung im Lagebericht oder an anderer für die Öffentlichkeit bestimmter Stelle nur mit in gesetzlicher Schriftform erteilter Einwilligung des Wirtschaftsprüfers und mit dem von ihm genehmigten Wortlaut zulässig.

(2) Widerruft der Wirtschaftsprüfer den Bestätigungsvermerk, so darf der Bestätigungsvermerk nicht weiterverwendet werden. Hat der Auftraggeber den Bestätigungsvermerk bereits verwendet, so hat er auf Verlangen des Wirtschaftsprüfers den Widerruf bekanntzugeben.

(3) Der Auftraggeber hat Anspruch auf fünf Berichtsausfertigungen. Weitere Ausfertigungen werden besonders in Rechnung gestellt.

11. Ergänzende Bestimmungen für Hilfeleistung in Steuersachen

(1) Der Wirtschaftsprüfer ist berechtigt, sowohl bei der Beratung in steuerlichen Einzelfragen als auch im Falle der Dauerberatung die vom Auftraggeber genannten Tatsachen, insbesondere Zahlenangaben, als richtig und vollständig zugrunde zu legen; dies gilt auch für Buchführungsaufträge. Er hat jedoch den Auftraggeber auf von ihm festgestellte wesentliche Unrichtigkeiten hinzuweisen.

(2) Der Steuerberatungsauftrag umfasst nicht die zur Wahrung von Fristen erforderlichen Handlungen, es sei denn, dass der Wirtschaftsprüfer hierzu ausdrücklich den Auftrag übernommen hat. In diesem Fall hat der Auftraggeber dem Wirtschaftsprüfer alle für die Wahrung von Fristen wesentlichen Unterlagen, insbesondere Steuerbescheide, so rechtzeitig vorzulegen, dass dem Wirtschaftsprüfer eine angemessene Bearbeitungszeit zur Verfügung steht.

(3) Mangels einer anderweitigen Vereinbarung in Textform umfasst die laufende Steuerberatung folgende, in die Vertragsdauer fallenden Tätigkeiten:

a) Ausarbeitung und elektronische Übermittlung der Jahressteuererklärungen, einschließlich E-Bilanzen, für die Einkommensteuer, Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer, und zwar auf Grund der vom Auftraggeber vorzulegenden Jahresabschlüsse und sonstiger für die Besteuerung erforderlichen Aufstellungen und Nachweise
b) Nachprüfung von Steuerbescheiden zu den unter a) genannten Steuern
c) Verhandlungen mit den Finanzbehörden im Zusammenhang mit den unter a) und b) genannten Erklärungen und Bescheiden
d) Mitwirkung bei Betriebsprüfungen und Auswertung der Ergebnisse von Betriebsprüfungen hinsichtlich der unter a) genannten Steuern
e) Mitwirkung in Einspruchs- und Beschwerdeverfahren hinsichtlich der unter a) genannten Steuern.

Der Wirtschaftsprüfer berücksichtigt bei den vorgenannten Aufgaben die wesentliche veröffentlichte Rechtsprechung und Verwaltungsauffassung.

(4) Erhält der Wirtschaftsprüfer für die laufende Steuerberatung ein Pauschalhonorar, so sind mangels anderweitiger Vereinbarungen in Textform die unter Abs. 3 Buchst. d) und e) genannten Tätigkeiten gesondert zu honorieren.

(5) Sofern der Wirtschaftsprüfer auch Steuerberater ist und die Steuerberatervergütungsverordnung für die Bemessung der Vergütung anzuwenden ist, kann eine höhere oder niedrigere als die gesetzliche Vergütung in Textform vereinbart werden.

(6) Die Bearbeitung besonderer Einzelfragen der Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer und Einheitsbewertung sowie aller Fragen der Umsatzsteuer, Lohnsteuer, sonstigen Steuern und Abgaben erfolgt auf Grund eines besonderen Auftrags. Dies gilt auch für

a) die Bearbeitung einmalig anfallender Steuerangelegenheiten, z.B. auf dem Gebiet der Erbschaftsteuer und Grunderwerbsteuer,
b) die Mitwirkung und Vertretung in Verfahren vor den Gerichten der Finanz- und der Verwaltungsgerichtsbarkeit sowie in Steuerstrafsachen,
c) die beratende und gutachtliche Tätigkeit im Zusammenhang mit Umwandlungen, Kapitalerhöhung und -herabsetzung, Sanierung, Eintritt und Ausscheiden eines Gesellschafters, Betriebsveräußerung, Liquidation und dergleichen und
d) die Unterstützung bei der Erfüllung von Anzeige- und Dokumentationspflichten.

(7) Soweit auch die Ausarbeitung der Umsatzsteuerjahreserklärung als zusätzliche Tätigkeit übernommen wird, gehört dazu nicht die Überprüfung etwaiger besonderer buchmäßiger Voraussetzungen sowie die Frage, ob alle in Betracht kommenden umsatzsteuerrechtlichen Vergünstigungen wahrgenommen worden sind. Eine Gewähr für die vollständige Erfassung der Unterlagen zur Geltendmachung des Vorsteuerabzugs wird nicht übernommen.

12. Elektronische Kommunikation

Die Kommunikation zwischen dem Wirtschaftsprüfer und dem Auftraggeber kann auch per E-Mail erfolgen. Soweit der Auftraggeber eine Kommunikation per E-Mail nicht wünscht oder besondere Sicherheitsanforderungen stellt, wie etwa die Verschlüsselung von E-Mails, wird der Auftraggeber den Wirtschaftsprüfer entsprechend in Textform informieren.

13. Vergütung

(1) Der Wirtschaftsprüfer hat neben seiner Gebühren- oder Honorarforderung Anspruch auf Erstattung seiner Auslagen; die Umsatzsteuer wird zusätzlich berechnet. Er kann angemessene Vorschüsse auf Vergütung und Auslagenersatz verlangen und die Auslieferung seiner Leistung von der vollen Befriedigung seiner Ansprüche abhängig machen. Mehrere Auftraggeber haften als Gesamtschuldner.

(2) Ist der Auftraggeber kein Verbraucher, so ist eine Aufrechnung gegen Forderungen des Wirtschaftsprüfers auf Vergütung und Auslagenersatz nur mit unbestrittenen oder rechtskräftig festgestellten Forderungen zulässig.

14. Streitschlichtungen

Der Wirtschaftsprüfer ist nicht bereit, an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle im Sinne des § 2 des Verbraucherstreitbeilegungsgesetzes teilzunehmen.

15. Anzuwendendes Recht

Für den Auftrag, seine Durchführung und die sich hieraus ergebenden Ansprüche gilt nur deutsches Recht.

Lizenziert für/Licensed to: HT VIA AG - WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT | 70006104939 | AV00028198