

Prüfungsbericht:

Einhaltung des Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten i.d.F. vom 25. September 2018 zum 31. Dezember 2022

PRÜFUNGSBERICHT

zur Angemessenheit und Implementierung des Compliance-Management-Systems (CMS) der Dialog Lebensversicherungs-AG
zur Umsetzung und Implementierung geeigneter Grundsätze und Maßnahmen zur Einhaltung des Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)

Dialog Lebensversicherungs-AG

Augsburg

Prüfungsbericht:

Einhaltung des Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten i.d.F. vom 25. September 2018 zum 31. Dezember 2022

INHALTSVERZEICHNIS:

	Seite
1. Prüfungsauftrag	III
2. Gegenstand, Art und Umfang der Prüfung	V
3. Feststellungen zum CMS	VII
3.1. Konzeption des CMS für die Umsetzung der Anforderungen aus dem GDV-Verhaltenskodex für den Vertrieb	VII
3.2. Empfehlungen und Feststellungen zum Compliance Management System	VII
4. Prüfungsurteil	VIII
5. Anlage 1: Beschreibung des Systems der Dialog zur Einhaltung des Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten	IX
6. Anlage 2: Allgemeine Auftragsbedingungen	X

Prüfungsbericht:

Einhaltung des Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten i.d.F. vom 25. September 2018 zum 31. Dezember 2022

1. Prüfungsauftrag

Mit Schreiben vom 7. Oktober 2022 hat uns die Dialog Lebensversicherungs-AG

-- im Folgenden auch kurz „Dialog“ oder „Gesellschaft“ genannt --

beauftragt, für die Dialog eine Prüfung zur Angemessenheit ihres Compliance-Management-Systems (CMS) im Hinblick auf die Umsetzung der Anforderungen aus dem Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) mit Stand vom 25. September 2018 (nachfolgend auch als „der GDV-Verhaltenskodex“ bezeichnet) durchzuführen. Die Beschreibung des CMS ist als Anlage 1 diesem Bericht (im Folgenden „CMS-Beschreibung“) beigefügt.

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 ggfs. Dritter 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. Die Prüfung der Angemessenheit erstreckt sich auch darauf, ob die dargestellten Grundsätze und Maßnahmen tatsächlich zum 31. Dezember 2022 implementiert waren. Weitergehende Prüfungen, insbesondere zur Beurteilung der Wirksamkeit der dargestellten Grundsätze und Maßnahmen, haben wir auftragsgemäß nicht vorgenommen.

Gemäß Ziffer 10 des GDV-Verhaltenskodex hat sich das Versicherungsunternehmen für seine Mitarbeiter und Vermittler u.a. Compliance-Vorschriften zu geben, die die Ächtung von Korruption und Bestechung sowie Regeln zum Umgang mit Geschenken, Einladungen und sonstigen Zuwendungen zum Inhalt haben. Des Weiteren werden gemäß Ziffer 10 des GDV-Verhaltenskodex Regeln in Bezug auf Werbemaßnahmen, Unternehmensveranstaltungen und Vorschriften zur Vermeidung von privaten und geschäftlichen Interessenskonflikten verlangt sowie Regelungen zum Umgang mit persönlichen und vertraulichen Daten und zur Einhaltung datenschutzrechtlicher und wettbewerbsrechtlicher Vorschriften. Auftragsgemäß umfasst unsere Prüfung nur Compliance-Vorschriften, die sich auf den Teilbereich Vertrieb beziehen.

Weiterhin war unsere Prüfung vereinbarungsgemäß auf solche Maßnahmen und Grundsätze begrenzt, die die Dialog innerhalb ihrer Unternehmenssphäre eingerichtet hat. Grundsätze und Maßnahmen, die von Drittvertrieben in deren eigenen Häusern eingerichtet sind, waren nicht Gegenstand unserer Prüfung. Insoweit ist das Prüfungsurteil auf die bei der Dialog eingerichteten Grundsätze und Maßnahmen beschränkt. Maßnahmen und organisatorische Vorkehrungen, die direkt durch die Drittvertriebe 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 Dialog vertriebenen Versicherungsprodukte nicht Gegenstand unserer Prüfung war. Insoweit beinhaltet unser Prüfungsurteil keine Aussage zu den Versicherungs- oder sonstigen Produkten der Dialog

Prüfungsbericht:

Einhaltung des Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten i.d.F. vom 25. September 2018 zum 31. Dezember 2022

hinsichtlich deren Eignung zur Vermögensanlage oder Absicherung von Risiken. Unser Prüfungsurteil ist nicht dazu bestimmt, dass Dritte hierauf gestützte Entscheidungen hinsichtlich des Abschlusses von Verträgen über Versicherungsprodukte oder sonstige Vermögensentscheidungen treffen.

Wir erstatten diesen Prüfungsbericht auf der Grundlage des mit der Dialog geschlossenen Auftrags. Die Prüfung wurde für Zwecke der Dialog durchgeführt und der Prüfungsbericht ist zur Information der Dialog über das Ergebnis der Prüfung bestimmt. Darüber hinaus dient der Prüfungsbericht der Dialog 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 Dialog gegenüber. Dritten gegenüber übernehmen wir dagegen keine Verantwortung.

Dem Auftrag, in dessen Erfüllung wir vorstehend benannten Leistungen für die Dialog erbracht haben, lagen die Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften vom 1. Januar 2017 (Anlage 2) zugrunde. Durch Kenntnisnahme und Nutzung der in diesem Bericht enthaltenen Informationen bestätigt der Empfänger, die dort getroffenen Regelungen (einschließlich der Haftungsregelung unter Nr.9 der Allgemeinen Auftragsbedingungen) zur Kenntnis genommen zu haben, und erkennt deren Geltung im Verhältnis zu uns an.

Prüfungsbericht:

Einhaltung des Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten i.d.F. vom 25. September 2018 zum 31. Dezember 2022

2. 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 1 genannten Begrenzungen. Bei der Konzeption des CMS hat die Dialog den GDV-Verhaltenskodex in der Version vom 25. September 2018 sowie als weitere Konkretisierung der Anforderungen des GDV-Verhaltenskodex die Verfahrensregelungen zum Verhaltenskodex in der Fassung vom 10. Juni 2013 zugrunde gelegt.

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 Dialog.

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 der Implementierung der Grundsätze und Maßnahmen für die Umsetzung der Anforderung aus dem GDV-Verhaltenskodex bei der Dialog 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 Anforderung aus dem GDV-Verhaltenskodex bei der Dialog 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 Maßnahmen für eine Verbesserung des CMS getroffen werden. Hinreichende Sicherheit bedeutet nicht absolute Sicherheit: Auch ein ansonsten angemessenes und wirksames CMS unterliegt systemimmanenten Grenzen, so dass 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) 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

Prüfungsbericht:

Einhaltung des Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten i.d.F. vom 25. September 2018 zum 31. Dezember 2022

Regelverstöße zu verhindern und dass die Grundsätze und Maßnahmen zum 31. Dezember 2022 implementiert waren.

Als reine Angemessenheitsprüfung umfasste unsere Prüfung auftragsgemäß nicht die Beurteilung der Wirksamkeit der in der CMS-Beschreibung der Dialog 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 1 beschriebenen Begrenzungen vorgenommen. Im Rahmen unserer Prüfung haben wir die Kenntnisse über das rechtliche und wirtschaftliche Umfeld und die Compliance-Anforderungen der Dialog 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 hinreichende 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 Dialog mit Bezug zu den Anforderungen des GDV-Verhaltenskodex und den in den Auslegungshinweisen des GDV dargestellten unverbindlichen Empfehlungen an die Mitgliedsunternehmen,
- Beurteilung der eingerichteten Maßnahmen und Grundsätze auf Eignung zur Sicherstellung der Ziele des GDV-Verhaltenskodex,
- Durchführung von Befragungen mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Dialog.

Wir haben unsere Prüfung (mit Unterbrechungen) von November 2022 bis März 2023 (bis zum 15. März 2023) 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.

Prüfungsbericht:

Einhaltung des Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten i.d.F. vom 25. September 2018 zum 31. Dezember 2022

3. Feststellungen zum CMS

3.1. 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 Anlage 1 diesem Bericht bei. Das Dokument dient der Beschreibung, welche Maßnahmenbündel die Dialog vorhält, um die Regelungen des GDV-Verhaltenskodex zu erfüllen.

Das Dokument ist in eine umfassende Beschreibung der relevanten, übergeordneten CMS-Elemente der Dialog sowie in Ausführungen zu den 11 Ziffern des GDV-Verhaltenskodex untergliedert, in denen die Grundsätze, Maßnahmen und Prozesse zur Einhaltung des GDV-Verhaltenskodex beschrieben werden.

Die Ausführungen zu den übergeordneten CMS-Elementen Compliance-Kultur, Compliance-Ziele, Compliance-Organisation, Compliance-Risiken, Compliance-Kommunikation und Compliance-Überwachung und -Verbesserung sowie den relevanten Teilsystemen werden in der CMS-Beschreibung erläutert.

Die zur Einhaltung der einzelnen Ziffern des GDV-Verhaltenskodex notwendigen Maßnahmen und Prozesse wurden in Form von Richtlinien, Rundschreiben, Arbeitsanweisungen, Leitfäden o. Ä. verbindlich gemacht und durch entsprechende Schulungen und Fortbildungen implementiert und nachgehalten.

3.2. Empfehlungen und Feststellungen zum Compliance Management System

Im Rahmen unserer Prüfung konnten keine Feststellungen identifiziert werden, die zu einer Einschränkung oder einer Versagung des Gesamturteils führen.

Prüfungsbericht:

Einhaltung des Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten i.d.F. vom 25. September 2018 zum 31. Dezember 2022

4. 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 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 rechtzeitig zu erkennen als auch solche Regelverstöße zu verhindern. Die Grundsätze und Maßnahmen waren zum 31. Dezember 2022 implementiert.

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


Die CMS-Beschreibung für die Umsetzung der Leitsätze des GDV-Verhaltenskodex bei der Dialog wurde zum 31. Dezember 2022 erstellt. Jede Übertragung dieser Angaben auf einen zukünftigen Zeitpunkt birgt die Gefahr, dass wegen zwischenzeitlicher Änderungen des CMS falsche Schlussfolgerungen gezogen werden.

Köln, den 15. März 2023

axis advisory + audit GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Dr. Jens Schumacher



Prof. Dr. Jochen Axer



Prüfungsbericht:

Einhaltung des Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten i.d.F. vom 25. September 2018 zum 31. Dezember 2022

- 5. Anlage 1: Beschreibung des Systems der Dialog zur Einhaltung des Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten**

Beschreibung des Compliance Management Systems bezüglich vertrieblicher Belange der

Dialog Lebensversicherungs-AG zum 31. Dezember 2022

1.	Einleitung.....	2
2.	Grundelemente des CMS nach dem Prüfungsstandard IDW PS 980.....	3
3.	Kultur und Ziele.....	4
4.	Management von Compliance-Risiken.....	5
4.1	Compliance-Risikoidentifikation.....	6
4.2	Compliance-Risikobewertung.....	7
4.3	Compliance-Risikominderung.....	7
4.4	Compliance-Risikomonitoring.....	7
4.5	Compliance-Berichterstattung und -Planung.....	8
5.	Kommunikation.....	8
6.	GDV-Verhaltenskodex.....	9
6.1	Die Bedürfnisse der Kunden stehen immer im Mittelpunkt.....	9
6.2	Wer Versicherungen vermittelt, erklärt den Kunden seinen Status.....	9
6.3	Jede Empfehlung berücksichtigt Ziele, Wünsche und Bedürfnisse der Kunden.....	10
6.4	Jede Empfehlung zu einem Vertragsabschluss wird nachvollziehbar begründet und dokumentiert.....	11
6.5	Versicherungsprodukte werden bedarfsgerecht entwickelt und vertrieben.....	11
6.6	Kunden werden nachhaltig betreut und bei gegebenem Anlass beraten.....	12
6.7	Qualifikation ist die Basis von ehrlichem, redlichem und professionellem Vertrieb.....	13
6.8	Die Unabhängigkeit von Versicherungsmaklern wird gewahrt.....	14
6.9	Versicherungsunternehmen bieten Kunden ein systematisches Beschwerdemanagement und ein Ombudsmannsystem.....	15
6.10	Die Versicherungsunternehmen geben sich Compliance Vorschriften und kontrollieren deren Einhaltung.....	15
6.11	Der Kodex ist verbindlich und transparent.....	16
7.	Zusammenfassung/Ausblick.....	17

1. Einleitung

In der deutschen Versicherungswirtschaft wird der kompetenten und kundenorientierten Beratung hohe Priorität beigemessen. Dies zeigt sich auch in zahlreichen Initiativen, die die Branche in den vergangenen Jahren ergriffen hat. In der Branche sind hohe Qualitätsstandards für den Vertrieb von Versicherungsprodukten fest verankert. Diese Standards haben sich in der Praxis bewährt und wurden von der Bundesregierung inzwischen auch für andere Finanzdienstleister übernommen. So hat der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (im Folgenden „GDV“) zum Beispiel im Jahr 2010 gemeinsam mit den Mitgliedsunternehmen den „Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft für den Vertrieb von Versicherungsprodukten“ (im Folgenden „Verhaltenskodex“) entwickelt. Darin wurden zehn Leitlinien für die Zusammenarbeit der Versicherungsunternehmen mit den Versicherungsvermittlern¹ formuliert mit dem Ziel, die hohe Beratungs- und Betreuungsqualität für den Kunden hervorzuheben und dauerhaft zu sichern.

Die Generali Deutschland Gruppe steht hinter dem Verhaltenskodex. Aus diesem Grund richtet sie ihr vertriebliches Handeln konsequent an dessen Leitlinien aus, und zwar nicht erst seit Einführung des Verhaltenskodex. Am 14. November 2012 hat die Mitgliederversammlung des GDV beschlossen, den bestehenden Verhaltenskodex zu erweitern. Der weiterentwickelte Kodex, dem die Versicherungsgesellschaften seit dem 01. Juli 2013 beitreten können, dokumentiert den hohen Anspruch, den die Versicherungswirtschaft an eine gute und faire Beratung hat. Die Unternehmen, die sich freiwillig dem Kodex verpflichten, lassen dessen Umsetzung durch unabhängige Wirtschaftsprüfer bestätigen und arbeiten nur noch mit Vertriebspartnern zusammen, die ihrerseits die Grundsätze des Kodex anerkennen und praktizieren. Inhaltlich setzt der Verhaltenskodex Schwerpunkte in den Bereichen Compliance sowie Weiterbildung von Versicherungsvermittlern. In 2018 ist der Verhaltenskodex aufgrund der neuen regulatorischen Anforderungen an den Versicherungsvertrieb, insbesondere dem IDD-Umsetzungsgesetz, inhaltlich nochmals angepasst worden. Ziel, Anspruch und Inhalt des Verhaltenskodex sind hierbei nahezu unverändert geblieben.

Die Generali Deutschland Gruppe identifiziert sich mit den Zielen des Verhaltenskodex. Daher ist die Dialog Lebensversicherungs-AG (im Folgenden Dialog) im September 2013 dem Verhaltenskodex beigetreten und hat den Verhaltenskodex entsprechend ihrem Vertriebs- und Geschäftsmodell individuell und passgenau umgesetzt und in ihr Compliance Management System (CMS) Vertrieb implementiert.

Die Dialog ist ein Erstversicherer, der sich auf die Entwicklung und den Vertrieb bedarfsgerechter Produkte zur Absicherung biometrischer Risiken konzentriert. In ihrer strategischen Ausrichtung fokussiert sie sich ausschließlich auf die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vertriebspartnern (Makler und Mehrfachagenten).

¹ Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Folgenden auf die gleichzeitige Verwendung weiblicher und männlicher Sprachformen verzichtet und das generische Maskulinum verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für beide Geschlechter.

Die Dialog stellt eine deutschlandweite Betreuungsorganisation für ihre Vertriebspartner bereit. Diese Betreuung wird sicher gestellt durch Vertriebsdirektoren und ihre Maklerbetreuer (Key Account Manager). Die Betreuung erfolgt sowohl persönlich „vor Ort“ als auch online/telefonisch „aus der Distanz“. Aufgrund zielgerichteter Prozesse kann so ein verhältnismäßig großer Anteil der angebotenen Vertriebspartner aktiv betreut werden.

2. Grundelemente des CMS nach dem Prüfungsstandard IDW PS 980

Unter einem Compliance Management System (CMS) im Rahmen des Prüfungsstandards „IDW PS 980 (Grundsätze ordnungsgemäßer Prüfung von 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).

Im Prüfungsstandard IDW PS 980 werden die miteinander in Wechselwirkung stehenden sieben Grundelemente dargestellt, die ein angemessenes CMS beinhaltet:

- Schaffung einer Compliance-Kultur als Grundlage für ein angemessenes und wirksames CMS,
- Festlegung der CMS-Ziele mit Abgrenzung von Teilbereichen und Entscheidung für anzuwendende CMS-Grundsätze,
- Festlegung von Risiken, die der Erreichung der CMS-Ziele entgegenstehen können,
- Festlegung eines Compliance-Programms mit den von den Mitarbeitern und ggf. Dritten zu beachtenden Grundsätzen und Maßnahmen,
- Aufbau einer Aufbau- und Ablauforganisation mit Festlegung von Rollen und Verantwortlichkeiten im CMS,
- Kommunikation der getroffenen Maßnahmen an die betroffenen Mitarbeiter und ggf. Dritte, damit diese ihre Pflichten kennen,
- Überwachung von Angemessenheit und Wirksamkeit des CMS sowie Entwicklung von Vorschlägen für eine Verbesserung des CMS.

Das Versicherungsunternehmen hat bei der Ausgestaltung seines CMS im Rahmen der Umsetzung der einzelnen Vorgaben des Verhaltenskodex diese Grundelemente zu berücksichtigen, damit das CMS geeignet ist, mit hinreichender Sicherheit sowohl Risiken für wesentliche Regelverstöße rechtzeitig zu erkennen als auch solche Regelverstöße zu verhindern.

3. Kultur und Ziele

Die Unternehmen der Generali Deutschland Gruppe führen ihre Geschäfte verantwortungsvoll und jederzeit in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Bestimmungen. Eine nachhaltige Compliance in der Generali Deutschland Gruppe schafft Vertrauen bei Kunden und Partnern. Deshalb unterhält der Vorstand der Generali Deutschland für alle Unternehmen der Generali Deutschland Gruppe verbindliche Compliance-Programme. Zudem haben die Gesellschaften der Generali Deutschland Gruppe verschiedene Regelungen verabschiedet, mit deren Hilfe die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Einhaltung der zunehmend anspruchsvolleren gesetzlichen Anforderungen unterstützt werden.

Dazu beachtet die Generali Deutschland Gruppe den Code of Conduct der internationalen Generali Gruppe. Der Code of Conduct gilt für alle Mitarbeiter der Generali Deutschland Gruppe. Von Dritten, welche im Namen der Gruppe handeln, wird ebenfalls erwartet, dass sie sich an die Grundsätze des Code of Conduct halten. Der Code of Conduct legt konkrete Verhaltensregeln für die Betroffenen fest, insbesondere zum Umgang mit bestimmten Themenkomplexen wie z.B. der Verhinderung von Bestechung und Korruption, den Schutz von Vermögenswerten und geschäftlichen Informationen oder die Beziehungen zum Kunden. Hierdurch wird das Vertrauen von Kunden, Partnern, Mitarbeitern und der Öffentlichkeit in ein faires und moralisch einwandfreies Verhalten des Unternehmens und aller Mitarbeiter gestärkt.

Vor diesem Hintergrund ist es nur konsequent, dass die Generali Deutschland Gruppe den Gedanken des Code of Conduct fortführt und sich auch zum „Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft für den Vertrieb von Versicherungsprodukten“ bekennt. Mit diesen beiden „Kodizes“ werden in den Vertrieben der Generali Deutschland Gruppe die Standards in der „Vertriebscompliance“ gesetzt.

Das strategische Ziel der Generali Gruppe ist es, DER Lifetime-Partner zu werden und den Kunden in allen Phasen ihres Lebens zur Seite zu stehen. Deshalb stellt die Generali Gruppe die Bedürfnisse der Kunden und die dauerhafte Kundenbeziehung in den Mittelpunkt ihres Handelns. Die Vertriebe der Generali Gruppe sind der Schlüssel für eine lebenslange Partnerschaft mit den Kunden und werden auf diesem Weg bestmöglich unterstützt. Daher ist die Kundenzufriedenheit ein wesentliches Element der Geschäftsstrategie der Generali Gruppe. Die Mitarbeiter und Vertriebspartner sind angehalten, sich gegenüber Kunden korrekt, aufrichtig, offen und professionell zu verhalten und von täuschenden und irreführenden Praktiken abzusehen. Die Mitarbeiter und Vertriebspartner handeln stets im besten Interesse der Kunden und bieten im Rahmen der Produktpalette Lösungen an, die deren Bedürfnissen gerecht werden. Interessenskonflikte sollten vermieden und, falls sie unvermeidbar sind, so behandelt werden, dass die Interessen des Kunden gewahrt bleiben. Bei einem Angebot über Produkte und Dienstleistungen dürfen die Mitarbeiter und Vertriebspartner nur Angaben machen, die objektiv, wahrheitsgetreu und vollständig sind. Auch nach Vertragsschluss ist eine Beratung und Betreuung des Kunden zu gewährleisten.

Die Kundenzufriedenheit wird kontinuierlich beobachtet.

Neue Produkte und Dienstleistungen werden unter Berücksichtigung von erkannten Verbesserungspotentialen sowie in Übereinstimmung mit den sich wandelnden

Kundenbedürfnissen entwickelt und auch im Anschluss überwacht. Der Entwicklungsprozess von Produkten und Dienstleistungen ist eindeutig festgelegt, hierzu stellt die Dialog regelmäßig einen strategischen Plan für neue Produkte und Dienstleistungen auf.

Die Ziele im Vertrieb der Dialog orientieren sich am Verhaltenskodex Vertrieb des GDV. Im Mittelpunkt steht das Interesse des Kunden. Die Dialog will ihren Kunden ein kompetenter und serviceorientierter Dienstleister bei der Absicherung biometrischer Risiken sein. Flexible und hochwertige Produkte, die in optimaler Weise den Bedarf des Versicherungsnehmers erfüllen, sind ebenso ein Bestandteil der Dialog-Philosophie wie Serviceleistungen und Prozesse, die ausschließlich auf die Bedürfnisse von Maklern abzielen.

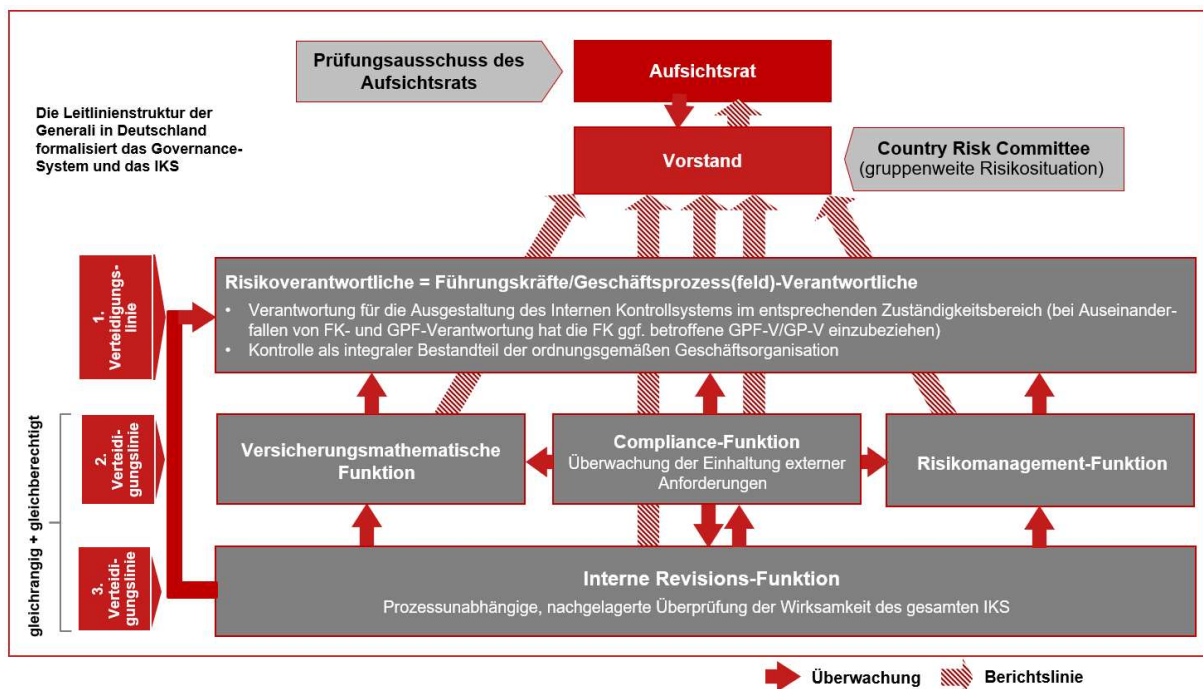
Vertriebsdirektoren und Key Account Manager stehen im ständigen Kontakt mit ihren Vertriebspartnern, um ihnen das Produkt- und Servicekonzept der Dialog näher zu bringen. Da Transparenz ein wichtiger Faktor für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ist, stehen dem Makler Transparenzkompendien über die internen Prozesse der Dialog zur Verfügung.

Die Key Account Manager der Dialog werden regelmäßig auf internen Veranstaltungen über den aktuellen Stand des Verhaltenskodex informiert. Zugleich werden sie über einschlägige relevante Veranstaltungen der Branche auf dem Laufenden gehalten.

4. Management von Compliance-Risiken

Die Aufgaben und Zuständigkeiten beim Management von Compliance-Risiken (d.h. des Risikos, aufgrund von Verstößen gegen externe oder interne Vorgaben finanzielle Verluste oder Reputationsverluste zu erleiden) sind im deutschen Teil der Generali Gruppe klar definiert.

Hiernach tragen die Fachabteilungen die Verantwortung dafür, die für ihre Tätigkeit einschlägigen internen und externen Anforderungen („Anforderungen“) zu kennen und deren Einhaltung, insbesondere auch durch die Implementierung von Kontrollen, sicherzustellen. Insoweit stellen sie die Risikoverantwortlichen und damit die sog. erste Verteidigungslinie des internen Kontrollsystems dar.



Unterstützt werden die Risikoverantwortlichen hierbei durch die Compliance-Funktion. Eine Compliance-Funktion ist u.a. in allen beaufsichtigten Unternehmen des deutschen Teils der Generali-Gruppe eingerichtet (wobei sie in vielen Fällen auf Grundlage eines Ausgliederungsvertrages von der Country Compliance Funktion der Generali Deutschland AG wahrgenommen wird). Ihre Aufgabe ist es, als Teil der sog. zweiten Verteidigungslinie risikobasiert die Einhaltung der Anforderungen durch die Risikoverantwortlichen zu überwachen und diese beim Management der Compliance Risiken zu beraten. Hierzu folgt sie einer durch die internen Leitlinien vorgegebenen Methodik:

4.1 Compliance-Risikoidentifikation

Die Compliance-Funktion identifiziert, u.a. im Rahmen eines etablierten Rechtsmonitoring-Prozesses, die für das Unternehmen geltenden Compliance-Anforderungen. Die identifizierten Anforderungen ordnet sie anschließend den betroffenen Compliance-Risiken und den unternehmensinternen Prozessen zu und wirkt auf die Einhaltung der Anforderungen und die Einrichtung von angemessenen Kontrollen durch die Risikoverantwortlichen hin.

Daneben überprüft sie im Rahmen ihrer Prüfaktivitäten, ob geeignete Prozesse zur Identifizierung der Compliance-Verpflichtungen durch die Risikoverantwortlichen implementiert wurden.

4.2 Compliance-Risikobewertung

Zur Beurteilung der Compliance-Risikosituation führt die Compliance-Funktion, auch in Zusammenarbeit mit der Risikomanagement-Funktion, welche ebenfalls der zweiten Verteidigungslinie des internen Kontrollsystems zuzuordnen ist (s.o.), zumindest jährlich sowie erforderlichenfalls anlassbezogen Compliance Risk Assessments durch. Im Rahmen dieser Assessments werden die Compliance-Risiken sowie die hierzu erlassenen Kontrollmaßnahmen sowohl durch die Compliance-Funktion als auch durch die Risikoverantwortlichen bewertet. Die Ergebnisse dieser Bewertung fließen in die Compliance-Berichterstattung ein und bilden die Grundlage für die risikobasierte Planung der Compliance-Aktivitäten.

4.3 Compliance-Risikominderung

Zur Minderung von Compliance-Risiken berät die Compliance-Funktion den Vorstand sowie die Risiko- und Projektverantwortlichen bei der Einrichtung von Kontrollmaßnahmen und wirkt auf die Verabschiedung von internen Leitlinien hin, die sich auf das Compliance-Risikoprofil des Unternehmens positiv auswirken.

Bei strategischen Projekten, wesentlichen Transaktionen und bei der Einführung von neuen Produktmaßnahmen bewertet sie die Compliance Risikolage und nimmt dazu Stellung. Darüber hinaus führt die Compliance-Funktion Schulungs- und Awareness-Maßnahmen zu ausgewählten Compliance-Themen durch und führt die Ermittlungen im Falle des Verdachts etwaiger Compliance-Verstöße.

4.4 Compliance-Risikomonitoring

Die Compliance-Funktion sammelt Informationen, um auf deren Basis die Wirksamkeit des Compliance-Management-Systems bewerten zu können. Grundlage hierfür sind bestimmte Risikoindikatoren, z.B. aufsichtsrechtliche Überprüfungen oder ggf. gegen das Unternehmen verhängte Sanktionen.

Die Compliance-Funktion führt Prüfungsaktivitäten durch, um zu überwachen, ob bestehende Compliance-Verpflichtungen in den internen Leitlinien, Verfahren und Prozessen integriert sind und von den Risikoverantwortlichen angemessene und wirksame Kontrollmaßnahmen zur Sicherstellung der Einhaltung der Anforderungen ergriffen wurden. Zudem überwacht die Compliance-Funktion die Implementierung von Maßnahmen zur Behebung von Schwachstellen, welche die Compliance-Funktion im Zuge ihrer Tätigkeiten festgestellt hat.

4.5 Compliance-Berichterstattung und -Planung

Die Compliance-Funktion stellt einen regelmäßigen sowie bedarfsweise auch Ad-hoc-Informationsfluss an den Vorstand sicher. Hierzu legt sie dem Vorstand neben unterschiedlichen Ad-hoc-Informationen jährlich den Compliance-Bericht sowie halbjährlich einen Compliance-Zwischenbericht vor.

Die Aktivitäten der Compliance-Funktion basieren auf einem durch den Vorstand jährlich zu genehmigenden, risikobasierten Compliance-Plan, der erforderlichenfalls vom Vorstand unterjährig angepasst wird.

Zusätzlich wird das Beschwerdemanagement genutzt, um Unternehmensrisiken zu identifizieren. Die gut funktionierende und transparente Beschwerdebearbeitung einschließlich der sorgfältigen Dokumentation sind Bausteine eines wirksamen Risikomanagementsystems. Das Risikomanagement ist in die quartalsweise Berichterstattung eingebunden und wird bei auffälligen Entwicklungen ad hoc informiert.

5. Kommunikation

Für die Dialog ist es wichtig, alle notwendigen Informationen zu Beratung und Verkauf Ihrer Versicherungsprodukte transparent zu gestalten und für alle Beteiligten frei verfügbar zu halten. Die Kommunikation wird dabei ausschließlich über für diesen Zweck geschulte Mitarbeiter sichergestellt.

Gängige Kommunikationswege wie Post, E-Mail und Gesprächstermine vor Ort, aber auch Roadshows, Informationsveranstaltungen und Schulungen für größere Personengruppen werden von der Dialog ebenso genutzt wie neue Wege über elektronische Medien wie Onlineschulungen oder Webinare für die Vertriebspartner.

Im Internet verzichtet die Dialog auf ein Portalsystem und stellt sowohl ihren Vertriebspartnern als auch ihren Endkunden sämtliche Informationen barrierefrei zur Verfügung. Beide Personengruppen haben dabei Zugriff auf sämtliche Vertriebsunterlagen sowie auf den Tarifrheber für alle Produkte der Dialog. Spezialisierte Bedarfsrechner stehen gleichwohl zur Verfügung, um Makler und Endkunden detailliert einen Versicherungsbedarf darzustellen.

Damit ist bei jedem Beratungsgespräch für unsere Vertriebspartner sichergestellt, dass diese jederzeit auf alle relevanten Unterlagen zur Dialog und ihren Produkten Zugriff haben.

6. GDV-Verhaltenskodex

6.1 Die Bedürfnisse der Kunden stehen immer im Mittelpunkt

Eine bedarfsgerechte Beratung ist zentral für die Erfüllung des Bedürfnisses des Kunden nach Absicherung seiner individuellen Risiken. Die Vielfalt der abzusichernden Lebensbereiche bringt ein entsprechend umfangreiches Produktangebot mit sich. An Vermittler wird die Anforderung gestellt, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln. Zudem ist die Vergütung des Vermittlers darauf ausgerichtet, dem Anspruch an einer ehrlichen, kundenorientierten und qualifizierten Beratung gerecht zu werden. Fehlt es an umfassender persönlicher und fachlicher Kompetenz des Vermittlers oder begleitender Analysetools bzw. Checklisten für das Beratungsgespräch, so besteht hier das potenzielle Risiko der Falschberatung. Neben der fachlichen Kompetenz kann Falschberatung aber auch bedingt sein durch ein vertriebliches Vergütungssystem, das Fehlanreize setzt, die eine qualifizierte und kundenorientierte Beratung gefährden.

Aufgrund der ausschließlichen Ausrichtung der Dialog auf den Maklervertrieb führt das Unternehmen keine eigene Beratung seiner Endkunden durch. Doch selbstverständlich steht die Dialog ihren Vertriebspartnern im Rahmen der persönlichen Betreuung, mit einer Vielzahl von Unterlagen und Informationen und geeignet gestalteter interner Prozesse unterstützend zur Seite.

Um alle Vertriebspartner über die Produktpalette und ihre Ausgestaltung auf dem Laufenden zu halten, führt die Dialog regelmäßige Schulungen über ihre Vertriebsdirektoren und Key Account Manager durch. Im Rahmen der Schulungen wird in Form von Praxisbeispielen ein besonderes Augenmerk auf die verschiedenen Lebenssituationen der Kunden gelegt. Mit der Variabilität und Flexibilität ihres biometrischen Produktangebots verfolgt die Dialog das Ziel, jeder Situation des Kunden mit einer passenden Lösung gerecht zu werden.

Bei Ad-hoc-Fragen kann sich der Vertriebspartner als auch der Endkunde direkt an extra geschulte Mitarbeiter der Gesellschaft wenden.

Im Rahmen der Auswahl eines Dialog-Produktes soll der Vertriebspartner nicht von der Höhe der Provision beeinflusst werden. Um dies sicherzustellen, wurden in einem übergreifenden Prozess Vergütungsregeln unter Berücksichtigung des GDV-Kodex festgelegt.

6.2 Wer Versicherungen vermittelt, erklärt den Kunden seinen Status

Der Kunde muss beim Erstkontakt mit dem Vermittler erkennen können, welchen Rechtsstatus der Vermittler hat. Ihm muss beispielsweise klar sein, ob der Vermittler Lösungen vom gesamten Versicherungsmarkt oder von ausgewählten Versicherungsunternehmen anbieten kann. Auch sollte klar und deutlich über Art und Quelle der Vermittlervergütung informiert werden, insbesondere, ob gegen Honorar beraten wird oder die Vergütung des Vermittlers in der Prämie enthalten ist. Ein potenzielles Risiko liegt darin, dass der Kunde ggf. nicht vollständig oder falsch über den Rechtsstatus des Vermittlers sowie dessen Vergütungsquelle informiert wird.

Der Makler hat bei seinem ersten Kontakt mit dem Kunden selbst für eine ordnungsgemäße Identifikation zu sorgen.

Sobald die Dialog Kenntnis von einem Verstoß seitens eines Maklers gegen die Statusinformationspflicht erlangt, setzt sie sich zur Klärung des Verstoßes mit dem Makler in Verbindung.

6.3 Jede Empfehlung berücksichtigt Ziele, Wünsche und Bedürfnisse der Kunden

Der Kunde muss bedarfsgerecht und anlassbezogen beraten werden. Hierfür sind die Ziele, Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu ermitteln und in der Empfehlung zu berücksichtigen. Die Versicherungsunternehmen unterstützen die Beratung mit sachgerechten Informationen, die dem Kunden die Entscheidung für ein Versicherungsprodukt ermöglichen. Potenzielle Risiken können sich daraus ergeben, dass der Kunde nicht bedarfsgerecht beraten wird und sich in der Folge für ein Versicherungsprodukt entscheidet, das nicht seinen Bedürfnissen entspricht.

Aufgrund der ausschließlichen Ausrichtung der Dialog auf den Maklervertrieb hat das Unternehmen keine eigene Beratung seiner Endkunden durchzuführen. Doch selbstverständlich steht die Dialog ihren Vertriebspartnern im Rahmen der persönlichen Betreuung, mit einer Vielzahl von Unterlagen und Informationen und geeignet gestalteter interner Prozesse unterstützend zur Seite.

Beratung und Beratungsdokumentation liegen allein in der Verantwortung des Maklers. Ihn treffen hierbei aufgrund seiner dem Kunden gegenüber geschuldeten Sachwalterpflichten erweiterte Beratungs- und Dokumentationspflichten. Die Dialog stellt auf Wunsch produktspezifische Argumentationshilfen zur Verfügung, die neben der Produktqualität auch Angaben zur Gesellschaftsqualität enthalten.

Um alle Vertriebspartner über die Produktpalette, ihre Ausgestaltung sowie den jeweiligen Zielmarkt auf dem Laufenden zu halten, führt die Dialog regelmäßige Schulungen über ihre Vertriebsdirektoren und Key Account Manager durch. Im Rahmen der Schulungen wird in Form von Praxisbeispielen ein besonderes Augenmerk auf die verschiedenen Lebenssituationen der Kunden gelegt. Mit der Variabilität und Flexibilität ihres biometrischen Produktangebots verfolgt die Dialog das Ziel, jeder Situation des Kunden mit einer passenden Lösung gerecht zu werden.

Bei Ad-hoc-Fragen kann sich der Vertriebspartner als auch der Endkunde direkt an extra geschulte Mitarbeiter der Gesellschaft wenden.

Im Rahmen der Auswahl eines Dialog-Produktes soll der Vertriebspartner nicht von der Höhe der Provision beeinflusst werden. Um dies sicherzustellen, wurden in einem übergreifenden Prozess Vergütungsregeln unter Berücksichtigung des GDV-Kodex festgelegt (siehe hierzu auch unsere Ausführungen zu Kapitel 6.8 Zusatzvergütungen mit Versicherungsmaklern).

6.4 Jede Empfehlung zu einem Vertragsabschluss wird nachvollziehbar begründet und dokumentiert

Das Beratungsprotokoll unterstützt nicht nur beim strukturierten Beratungsgespräch, sondern dient im Rahmen des Verbraucherschutzes auch der Dokumentation der Inhalte der Beratung, der Empfehlung des Vermittlers sowie der Entscheidung des Kunden. Bei fehlenden oder unzureichend befüllten Beratungsprotokollen ist die Klärung in Bezug auf eine mögliche Falschberatung deutlich erschwert. Aus Risikogesichtspunkten kann eine mangelnde Beratungsdokumentation daraus resultieren, dass der Vermittler die Dokumentation versäumt oder aber der Kunde auf die Dokumentation nicht ausdrücklich verzichtet hat. Auch beim Versicherungsunternehmen können Risiken liegen, beispielsweise wenn es Unzulänglichkeiten in der Vorlage, in der Befüllung oder im Prozess zur Beratungsdokumentation gibt.

Beratung und Beratungsdokumentation liegen allein in der Verantwortung des Maklers. Ihn treffen hierbei aufgrund seiner dem Kunden gegenüber geschuldeten Sachwalterpflichten erweiterte Beratungs- und Dokumentationspflichten. Die Dialog stellt auf Wunsch produktspezifische Argumentationshilfen zur Verfügung, die neben der Produktqualität auch Angaben zur Gesellschaftsqualität enthalten. Sofern die Dialog Kenntnis von Unregelmäßigkeiten bei der Beratungsdokumentation erhält, setzt sie sich sofort mit dem Makler und ggf. mit dem Versicherungsnehmer in Verbindung. Bei der Klärung des Sachverhaltes wird ebenfalls der zuständige Key Account Manager hinzugezogen, um bei bestätigtem Fehlverhalten Maßnahmen einzuleiten.

6.5 Versicherungsprodukte werden bedarfsgerecht entwickelt und vertrieben

Die Entwicklung und die Konzeption neuer Produkte sind am Bedarf des Kunden auszurichten. Daher wird im Rahmen des Produktentwicklungsprozesses auch der Zielmarkt der Versicherungsprodukte festgelegt und nach Produkteinführung regelmäßig überprüft. Potenzielle Risiken können sich dadurch ergeben, dass den Kunden nicht bedarfsgerechte Produkte angeboten werden oder die zugehörigen Produktunterlagen für den Kunden zu komplex und unverständlich sind. Die Produktentwicklung bei Dialog folgt einem festgelegten Prozess.

Für jedes Versicherungsprodukt wird ein Zielmarkt bestimmt, mit dem der Kreis der potenziellen Kunden beschrieben wird. Auf dieser Basis sollen die Eigenschaften der Produkte an die Bedürfnisse, Merkmale und Ziele der Kundengruppe angepasst und die Produkte über ihre Lebensdauer regelmäßig überprüft werden.

Für den definierten Zielmarkt wird eine Vertriebsstrategie festgelegt. Die Produktmanagementabteilung der Dialog stellt sicher, dass die Vertriebe alle aufsichtsrechtlich relevanten Informationen zu den Versicherungsprodukten einschließlich des

Zielmarkts erhalten. Dabei werden die Produktunterlagen so aufbereitet, dass sie einfach verständlich sind und die Besonderheiten des Vertriebsweges berücksichtigen.

In den Produktentwicklungsprozess der Dialog sind neben den zuständigen Fachabteilungen sowohl der Vertrieb als auch die Rechtsabteilung eingebunden. Für die Erstellung der Produkt- und Verkaufsunterlagen findet der Grundsatz „legal sign off“ Anwendung. Die Aufgabe der Rechtsabteilung ist es dabei, die Einhaltung gesetzlicher und aufsichtsrechtlicher sowie interner Anforderungen im Hinblick auf die Ausgestaltung der Produkt- und Verkaufsunterlagen zu gewährleisten, um den möglichen Eintritt von Reputationsverlusten sowie finanziellen Risiken (Strafen infolge von Verstößen, Erfüllungshaftung) bei der Etablierung von Produktinnovationen am Markt so weit wie möglich zu vermeiden.

6.6 Kunden werden nachhaltig betreut und bei gegebenem Anlass beraten

Während der Vertragslaufzeit können sich neue Anlässe für Beratung und Betreuung des Kunden ergeben. Um dem Kundeninteresse gerecht zu werden, ist auch nach Vertragsabschluss eine anlassbezogene Beratung zu gewährleisten. Potenzielle Risiken können hier sein, dass Hinweise, die eine Anlassbezogenheit begründen, nicht erkannt oder nicht an den betreuenden Vermittler des jeweiligen Vertriebspartners weitergegeben werden.

Es liegt in der Verantwortung des Maklers, aufgrund seiner umfassenden Pflichten gegenüber seinem Kunden die Beratung dieses Kunden an die dessen veränderte Lebenssituation anzupassen. Hierbei unterstützt die Dialog den Makler bestmöglich.

Sofern der Dialog im Rahmen von Kundenkontakten mögliche Beratungsanlässe bekannt werden, informiert sie den zuständigen Vertriebspartner, damit dieser seinen gesetzlichen Pflichten hinsichtlich Beratung und Beratungsdokumentation nachkommen kann.

Für eine auf die neue Situation angepasste Tarifberechnung erstellt die Dialog Nachfolgeangebote und stellt diese dem Makler direkt zur Verfügung. Bei Rückfragen bezüglich individueller Möglichkeiten in der Ausgestaltung des Angebots stehen verschiedene Ansprechpartner im Innen- und Außendienst zur Verfügung.

Kommt es insbesondere in der Lebensversicherung zur Kündigung oder Umstellung einer bestehenden Vorversicherung, können sich für den Kunden Unterschiede im Umfang des Versicherungsschutzes im Vergleich zur Vorversicherung ergeben. Potenzielle Risiken können sich ergeben, wenn der Kunde bei einer Vertragsumstellung nicht über Nachteile aufgeklärt wird oder sich der neue Vertrag insgesamt als nachteilig herausstellt.

Die Dialog verpflichtet ihre Vertriebspartner gleich zu Beginn in ihrer Zusammenarbeitsvereinbarung, den Grundsatz, den Kunden bei Vertragsumstellung über die Vor- und Nachteile aufzuklären, einzuhalten. Hierzu gehört auch die Verpflichtung auf die „Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft“.

Aufgrund der Beratungspflicht des Maklers liegt bei ihm auch die Haftung. Das Versicherungsunternehmen schaltet sich in die Beratung des Maklers nur bei begründetem

Verdacht ein. Dies ist der Fall bei Beschwerden seitens des Kunden. In diesem Fall wird in Abstimmung mit dem Makler der Fall geprüft.

Zur Vermeidung von nachteiligen Umdeckungen wird bei der Erfassung des Antrags der Kunde immer auf bestehende Altverträge hin überprüft. Die Dialog agiert in einschlägigen Fällen zugunsten des ursprünglichen Abschlussvermittlers und zahlt keine Provision an den neuen Vermittler aus.

Sobald die Dialog allgemein Kenntnis über Umdeckungen von Verträgen zu Ungunsten des Kunden erlangt, wird der zuständige Makler um Stellungnahme gebeten und die Beratungsdokumentation eingeholt. Auf Basis dieser Erkenntnisse trifft die Dialog geeignete Maßnahmen welche bis zu einer Beendigung der Zusammenarbeit mit dem Makler führen können.

6.7 Qualifikation ist die Basis von ehrlichem, redlichem und professionellem Vertrieb

Eine gute Ausbildung der Versicherungsvermittler ist essenziell für eine bedarfsgerechte Kundenberatung. Zur Sicherstellung der dauerhaften Qualifikation ist eine stetige Weiterbildung unabdingbar, denn Produktentwicklungszyklen werden immer kürzer und gesetzliche Rahmenbedingungen unterliegen einem ständigen Wandel. Um vertrauenswürdig zu agieren, ist es weiterhin unerlässlich, dass sowohl die Vermittler als auch die unmittelbar oder maßgeblich am Vertrieb beteiligten Personen zuverlässig sind und in geordneten Vermögensverhältnissen leben. Potenzielle Risiken können sich ergeben, dass Kunden nicht bedarfsgerecht beraten werden oder der Kunde durch die unzureichende Sachkunde des Vermittlers einen Vermögensschaden erleidet.

Die auf Basis der IDD-Vorgaben auf nationaler Ebene erlassenen gesetzlichen Regelungen sehen erstmalig auch in Bezug auf solche Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen, die unmittelbar oder maßgeblich am Versicherungsvertrieb beteiligt sind, eine Verpflichtung vor, sicherzustellen, dass diese zuverlässig sind und in geordneten Vermögensverhältnissen leben.

Die Prüfung der Zuverlässigkeit der betroffenen Mitarbeiter erfolgt über das polizeiliche Führungszeugnis. Diese Prüfung wurde zunächst bei den zum Stichtag 23.02.2018 bereits tätigen Mitarbeitern im Vertrieb und wird bei allen personellen Veränderungen wie z.B. Neueinstellungen oder Versetzungen in Vertriebsfunktionen durchgeführt. Ergänzend dazu erfolgt die Prüfung der geordneten Vermögensverhältnisse mittels Auszug aus dem zentralen Schuldnerverzeichnis der Länder. Diese Prüfungen finden bei Aufnahme der jeweiligen Vertriebstätigkeit, aber auch anlassbezogen während der Vertriebstätigkeit statt. Die Ergebnisse werden dokumentiert und in einem geschützten Bereich der Personalakte abgelegt.

Die Dialog stellt sicher, dass ihre unmittelbar oder maßgeblich am Versicherungsvertrieb beteiligten Angestellten über eine angemessene Qualifikation zur Vermittlung ihrer Produkte

verfügen und sich regelmäßig im Umfang von mindestens 15 Stunden pro Kalenderjahr weiterbilden.

Durch festgelegte Kriterien, die auf einer konzernweit einheitlichen Definition basieren, werden die betroffenen Mitarbeiter identifiziert und an die zentrale, personalbetreuende Stelle innerhalb der Generali Deutschland Gruppe gemeldet. Im Bereich Human Resources – Shared Services (HR-SSC) erfolgen alle notwendigen Arbeiten zur Sicherstellung dieser Anforderungen, insbesondere auch derjenigen der BaFin gem. Rundschreiben R 11/2018.

Die Prüfung, ob eine angemessene Qualifikation bei den betroffenen Angestellten vor Aufnahme von Versicherungsvertriebstätigkeiten vorliegt, erfolgt durch den Bereich HR-SSC in Abstimmung mit der zuständigen Führungskraft des Fachbereichs. Ggf. werden vor Aufnahme von Versicherungsvertriebstätigkeiten erforderliche Qualifizierungsmaßnahmen veranlasst.

Zur Beurteilung der Angemessenheit orientiert sich HR-SSC an den Regelungen der Versicherungsvermittlungsverordnung (vgl. Abschnitt 1 VersVermV). Falls erforderlich durchlaufen die betreffenden Mitarbeiter zunächst ein internes Qualifizierungsprogramm. Zu diesem Zweck stellt die Generali Deutschland Gruppe spartenspezifische Qualifizierungs- und Selbstlernkurse über eine eigene zentrale Lernmanagementplattform "We Learn" zur Verfügung. Die Beherrschung der Lerninhalte wird durch einen Abschlusstest sichergestellt und die erworbene Qualifikation im personalführenden System dokumentiert.

Durch umfassende Weiterbildungsmaßnahmen von mindestens 15 Stunden pro Kalenderjahr wird die Aufrechterhaltung sowohl der fachlichen als auch der persönlichen Kompetenz der betroffenen Mitarbeiter gewährleistet. Alle Maßnahmen entsprechen hinsichtlich Umfang, Inhalt und Dokumentation den Anforderungen aus der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV). Wie bei der Erstqualifikation wird die Administration der Maßnahmen sowie das laufende Controlling des Weiterbildungsumfangs durch "We Learn" unterstützt.

6.8 Die Unabhängigkeit von Versicherungsmaklern wird gewahrt

Bei Vereinbarungen zwischen Versicherungsunternehmen und Maklern, die über die vertragliche Courtagevereinbarung hinausgehen, besteht die Gefahr, dass die Unabhängigkeit der Beratung des Maklers und damit das Kundeninteresse beeinträchtigt werden.

Die Dialog verfügt über keine Vergütungsart oder -höhe, welche die Unabhängigkeit des Maklers beeinträchtigen könnte. Jede abweichende Vereinbarung mit Maklern wird auf die Verhaltenskodex-Konformität hin überprüft. Hier wird ein eindeutiger Prozess berücksichtigt, welcher Vorgaben und Freigaben beinhaltet.

Die Überprüfung der Vorgaben für die Gesamtvergütung findet laufend statt. Die Kontrolle über die sachgerechte Verwendung von Zusatzvergütungen stellt der entsprechende Fachbereich sicher. Im Bereich der ungebundenen Vermittler erfolgt die komplette Vertragsführung und -abwicklung sowie die Vergütungsordnung zentral über die Hauptverwaltung der Dialog. Hier

werden Prozesse mit dezidierten Vorgaben angewandt, welche eine ordnungsgemäße Verwendung von Mitteln sicherstellen.

6.9 Versicherungsunternehmen bieten Kunden ein systematisches Beschwerdemanagement und ein Ombudsmannsystem

Das Ombudsmannsystem der Versicherungswirtschaft bietet dem Kunden bei Meinungsverschiedenheiten mit dem Versicherungsunternehmen den Zugang zu einem außergerichtlichen Beschwerde- und Rechtsbehelfsverfahren. Dabei handelt es sich um eine unabhängige und für den Verbraucher kostenfreie Schlichtungsstelle. Des Weiteren verfügen die Versicherungsunternehmen über ein systematisches Beschwerdemanagement. Ein mögliches Risiko im Sinne des Kodex besteht darin, dass der Kunde nicht oder falsch über das Ombudsmannsystem informiert wird.

Die Dialog verfügt über ein nach den Vorgaben der europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority) aufgebautes Beschwerdemanagement. Ebenso findet eine regelmäßige Überprüfung des Status quo der Dialog über Kundenzufriedenheitsanalysen statt. Aus Beschwerden und Analysen werden dann entsprechende Folgemaßnahmen abgeleitet.

Der Hinweis auf das Ombudsmannsystem befindet sich im Anhang zu jedem Versicherungsantrag der Dialog.

Sollten dem Kunden die Bedingungen zum Zeitpunkt der Antragsstellung nicht zugegangen sein, werden Ihm diese mit der Police überreicht.

6.10 Die Versicherungsunternehmen geben sich Compliance Vorschriften und kontrollieren deren Einhaltung

Durch die Unternehmen des deutschen Teils der Generali-Gruppe wurden interne Leitlinien erlassen, um die für die Unternehmen einschlägigen Compliance-Risiken zu mindern. Da die öffentliche Wahrnehmung von Missständen in den letzten Jahren immer weiter zugenommen hat, sollen durch die konsequente Umsetzung und Kontrolle dieser Leitlinien nicht nur finanzielle Verluste verhindert, sondern insbesondere auch die gute Reputation der Generali-Gruppe in der Öffentlichkeit bewahrt werden.

Hierzu wurde in den Unternehmen u.a. ein Verhaltenskodex (Code of Conduct) verabschiedet und implementiert, welcher die Grundregeln für das Handeln aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie von Dritten, die im Namen der Gruppe handeln, definiert. Hierzu zählen beispielsweise Regeln zur Verhinderung von Interessenkonflikten sowie Bestechung und Korruption, aber auch Vorgaben zur Möglichkeit der Meldung von Regelverstößen (Whistleblowing-Kanäle).

Daneben existieren weitere Leitlinien zu spezifischen Compliance-Risiken, wie zum Datenschutz, zur Verhinderung von Geldwäsche, zum Schutz des Wettbewerbs sowie zur

Einhaltung der Vorgaben an den Versicherungsvertrieb und der hieran beteiligten Angestellten im Rahmen der IDD.

Durch ihre Einhaltung wird sichergestellt, dass die einschlägigen gesetzlichen und sonstigen Vorschriften beachtet, gesetzeswidrige Handlungen unterlassen und das Ansehen eines Vermittlers sowie der von ihm repräsentierten Unternehmen geschützt werden.

Beim Umgang mit persönlichen und vertraulichen Daten werden die maßgeblichen datenschutzrechtlichen Bestimmungen strikt eingehalten. Daten, Geschäftsunterlagen und vertrauliche Informationen werden sicher aufbewahrt und vor unbefugter Weitergabe, Verfälschung oder Veränderung wirksam geschützt.

Die einschlägigen wettbewerbsrechtlichen Vorgaben, insbesondere die Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft werden beachtet. Jegliche Werbung muss klar, verständlich und wahrheitsgetreu sein. Wettbewerber und deren Produkte oder Dienstleistungen dürfen nicht in Misskredit gebracht werden, der Kunde darf nicht in die Irre geführt werden.

Jede Form von Bestechung und Korruption wird missbilligt. Geschenke, Einladungen oder sonstige Vorteile dürfen nur im geschäftlichen Rahmen angeboten oder angenommen werden und nur dann, wenn sie geschäftsüblich sind sowie dem Lebensstandard der Beteiligten entsprechen. Zuwendungen an Amtsträger sind nur in absoluten Ausnahmefällen und nach vorheriger Prüfung durch den Compliance Officer zulässig.

Bei der Auswahl, Planung und Ausgestaltung von Incentives werden die anerkannten moralischen und ethischen Grundsätze befolgt und Reputationsrisiken vermieden.

Die Tätigkeit der Vermittler der Dialog setzt ein hohes Maß an Sachkunde voraus. Sie erfolgt auf der Basis von Integrität, Vertrauen und der Bindung an die Grundsätze eines ehrbaren Kaufmanns.

Die einschlägigen gesetzlichen und sonstigen Vorschriften, Vereinbarungen, Handlungsanweisungen und Richtlinien, insbesondere die vermittlerrechtlichen Vorgaben werden beachtet. Handlungen oder Verhaltensweisen, die mit Anstand und Sitte nicht vereinbar sind, oder die das Ansehen eines Vermittlers oder der von ihm repräsentierten Unternehmen schädigen könnten, werden unterlassen.

Des Weiteren wurde von führenden Vermittlerverbänden für Versicherungsmakler ein Kodex entwickelt, welcher verpflichtend für alle Maklergesellschaften und -verbände gilt. Dabei wird analog dem GDV-Kodex größter Wert auf das Wohl des Kunden und die Unabhängigkeit des Maklers gelegt.

6.11 Der Kodex ist verbindlich und transparent

Klassische Grundlage der Zusammenarbeit zwischen Versicherungsunternehmen und Makler ist die Courtagezusage. Alle Makler, die eine aktive Vereinbarung mit der Dialog haben, haben einen entsprechenden Nachtrag zur Courtagezusage erhalten. Inhalt des Nachtrages ist eine Verpflichtung der Makler auf einen gemeinsamen „Basiskodex“, der von führenden

Vermittlerverbänden entwickelt wurde und dem GDV-Kodex entspricht. Der Basiskodex ist Bestandteil aller neuen Courtagezusagen.

Alternative Kodizes wurden hinsichtlich ihrer Vergleichbarkeit mit dem Basiskodex analysiert. Für Vermittler mit vergleichbaren Kodizes bleibt die Zusammenarbeit unverändert. Sofern kein Kodex oder ein stark vom Basiskodex abweichender Kodex Verwendung findet, wurde näher untersucht, unter welchen Bedingungen eine weitere Zusammenarbeit möglich ist. Im Rahmen von Gesprächen vor Ort drängen die Key Account Manager auf Nachbesserung. Sofern keine Einigung auf einen adäquaten Kodex erzielt wird, beendet die Dialog die Zusammenarbeit mit dem Vermittler.

Die Dialog lässt sich im Einklang mit dem Vertriebskodex alle drei Jahre von einer unabhängigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft prüfen. Die Angemessenheit unseres Compliance Management Systems wurde zum 31. Dezember 2022 von der axis advisory + audit GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft.

7. Zusammenfassung/Ausblick

Kundenbedürfnisse zu erkennen und zu erfüllen, ist ein wesentliches Element in der Zusammenarbeit der Dialog mit den Maklern und deren Kunden. Aus diesem Grund ergänzt der Verhaltenskodex Vertrieb die strategische Ausrichtung der Dialog. In engem Austausch mit ihren Vertriebspartnern versteht die Dialog den Verhaltenskodex als ein Handlungsfeld, das in einem sich ständig wandelnden Marktumfeld regelmäßig angepasst werden muss. Richtlinien und Prozesse sind ein Teil des Kodex. Gleichzeitig muss er sich laufend in den Köpfen und Handlungen der Mitarbeiter wiederfinden. Aus diesem Grund werden die Mitarbeiter regelmäßig für den Verhaltenskodex sensibilisiert.

Ziel der Dialog ist es, stets eine hohe Beratungs- und Betreuungsqualität für Makler und deren Kunden sicherzustellen.

Für die Dialog Lebensversicherungs-AG

Augsburg, 31.12.2022



Dr. Florian Sallmann
Mitglied des Vorstands



Klaus Missy
Leitung Vertriebsmanagement

Prüfungsbericht:

Einhaltung des Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten i.d.F. vom 25. September 2018 zum 31. Dezember 2022

6. Anlage 2: Allgemeine Auftragsbedingungen

Allgemeine Auftragsbedingungen

für

Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften

vom 1. Januar 2017

1. Geltungsbereich

(1) Die Auftragsbedingungen gelten für Verträge zwischen 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 schriftlich vereinbart oder gesetzlich zwingend vorgeschrieben ist.

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

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 schriftlichen Vereinbarung.

(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 schriftlichen Erklärung 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 schriftlich darzustellen hat, ist alleine diese schriftliche Darstellung maßgebend. Entwürfe schriftlicher Darstellungen sind unverbindlich. Sofern nicht anders vereinbart, sind mündliche Erklärungen und Auskünfte des Wirtschaftsprüfers nur dann verbindlich, wenn sie schriftlich 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 schriftlichen 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) Der Anspruch auf Beseitigung von Mängeln muss vom Auftraggeber unverzüglich in Textform geltend gemacht werden. Ansprüche 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 die Haftung des Wirtschaftsprüfers für Schadensersatzansprüche jeder Art, mit Ausnahme von Schäden aus der Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit, die eine Ersatzpflicht des Herstellers nach § 1 ProdHaftG begründen, bei einem fahrlässig verursachten einzelnen Schadensfall gemäß § 54a Abs. 1 Nr. 2 WPO auf 4 Mio. € beschränkt.

(3) Einreden und Einwendungen aus dem Vertragsverhältnis mit dem Auftraggeber stehen dem Wirtschaftsprüfer auch gegenüber Dritten zu.

(4) 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.

(5) Ein einzelner Schadensfall im Sinne von Abs. 2 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. Die Begrenzung auf das Fünffache der Mindestversicherungssumme gilt nicht bei gesetzlich vorgeschriebenen Pflichtprüfungen.

(6) Ein Schadensersatzanspruch erlischt, wenn nicht innerhalb von sechs Monaten nach der schriftlichen 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.

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 schriftlicher 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 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 schriftlichen Vereinbarung umfasst die laufende Steuerberatung folgende, in die Vertragsdauer fallenden Tätigkeiten:

- a) Ausarbeitung der Jahressteuererklärungen für die Einkommensteuer, Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer sowie der Vermögensteuererklärungen, und zwar auf Grund der vom Auftraggeber vorzulegenden Jahresabschlüsse und sonstiger für die Besteuerung erforderlicher 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 schriftlicher Vereinbarungen 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, Einheitsbewertung und Vermögensteuer 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, Kapitalverkehrsteuer, 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.