

## Prüfungsbericht

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

zum 1. Januar 2018

**ALTE LEIPZIGER  
Versicherung AG**

**Oberursel**

Ausfertigung Nr. x



## Inhaltsverzeichnis

	Seite
A. Prüfungsauftrag	1
B. Gegenstand, Art und Umfang der Prüfung	3
C. Feststellung zum CMS	6
1. Konzeption des CMS für die Umsetzung der Anforderungen aus dem GDV- Verhaltenskodex für den Vertrieb	6
2. Feststellungen, die zu einer Einschränkung oder einer Versagung des Gesamturteils geführt haben	7
D. Prüfungsurteil	8

## Anlagen

Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten / Compliance Management System der ALTE LEIPZIGER Versicherung AG, Oberursel	Anlage 1
Allgemeine Auftragsbedingungen	Anlage 2

## A. Prüfungsauftrag

Mit Schreiben vom 5. Dezember 2017 haben uns die gesetzlichen Vertreter der

ALTE LEIPZIGER Versicherung AG, Oberursel  
(im Folgenden: „AL Versicherung“)

beauftragt, eine Prüfung der in nachstehender Anlage 1 beigefügten Beschreibung zur Angemessenheit ihres Compliance-Management-Systems mit Stand vom 1. Januar 2018 (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 14. November 2012 - (im Folgenden auch: „GDV-Verhaltenskodex“) durchzuführen.

Unter einem Compliance-Management-System 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. Die Prüfung der Angemessenheit erstreckt sich auch darauf, ob die dargestellten Grundsätze und Maßnahmen tatsächlich zum 1. Januar 2018 implementiert waren. Weitergehende Prüfungen, insbesondere zu Beurteilung der Wirksamkeit der dargestellten Grundsätze und Maßnahmen, haben wir auftragsgemäß nicht vorgenommen.

Gemäß Ziff. 3 des GDV-Verhaltenskodex hat sich das Unternehmen für seine Mitarbeiter und Vermittler Compliance-Vorschriften zu geben, die insbesondere auch die Ächtung von Korruption und Bestechung zum Inhalt haben. Auftragsgemäß umfasst unsere Prüfung nur Compliance-Vorschriften, die sich auf die Ächtung von Korruption und Bestechung in dem Teilbereich Vertrieb beziehen.

Weiterhin war unsere Prüfung vereinbarungsgemäß auf solche Maßnahmen und Grundsätze begrenzt, die die AL Versicherung innerhalb ihrer Unternehmenssphäre eingerichtet hat. Grundsätze und Maßnahmen, die von den Vermittlern der Ausschließlichkeitsorganisation in deren eigenen Häusern eingerichtet sind, waren nicht Gegenstand unserer Prüfung. Insoweit ist das Prüfungsurteil auf die im Haus der AL Versicherung eingerichteten Grundsätze und Maßnahmen beschränkt. Maßnahmen und organisatorische Vorkehrungen, die direkt durch die Vermittler der Ausschließlichkeitsorganisation in deren Häusern eingerichtet sind, sind demnach nicht Gegenstand dieser Prüfung, so dass wir diesbezüglich keine Aussage treffen.

Schließlich weisen wir darauf hin, dass eine inhaltliche Beurteilung der von der AL Versicherung 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 AL Versicherung geschlossenen Auftrags. Die Prüfung wurde für Zwecke der AL Versicherung durchgeführt und der Prüfungsbericht ist zur Information der AL Versicherung über das Ergebnis der Prüfung bestimmt. Darüber hinaus dient der Prüfungsbericht der AL Versicherung 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 AL Versicherung gegenüber. Dritten gegenüber übernehmen wir dagegen keine Verantwortung.

## B. Gegenstand, Art und Umfang der Prüfung

Gegenstand unserer Prüfung waren die in der als Anlage 1 beigefügten CMS-Beschreibung vom 1. Januar 2018 enthaltenen Aussagen über die Umsetzung der Anforderungen aus dem GDV-Verhaltenskodex unter Beachtung der in Abschnitt A genannten Begrenzungen. Der Vorstand der AL Versicherung hat die als Anlage 1 beigefügte CMS-Beschreibung am 1. Januar 2018 beschlossen. Bei der Konzeption der CMS-Beschreibung hat die Gesellschaft den GDV-Verhaltenskodex in der Version vom 14. November 2012 sowie als weitere Konkretisierung der Anforderungen des GDV-Verhaltenskodex die vom GDV seinen Mitgliedsunternehmen empfohlenen Auslegungshinweise zum Verhaltenskodex in der Fassung vom 10. Juni 2013 zugrunde gelegt.

Die Verantwortung für die CMS-Beschreibung einschließlich der Abgrenzung der Teilbereiche und der Dokumentation der CMS-Beschreibung sowie für die Inhalte der CMS-Beschreibung liegt bei den gesetzlichen Vertretern der AL Versicherung.

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 AL Versicherung 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.

Die für die Umsetzung der Anforderungen aus dem GDV-Verhaltenskodex bei der AL Versicherung implementierte CMS-Beschreibung ist angemessen, wenn sie geeignet ist, mit hinreichender Sicherheit sowohl Risiken für wesentliche Regelverstöße gegen den GDV-Verhaltenskodex rechtzeitig zu erkennen als auch solche Regelverstöße zu verhindern. Zu einer angemessenen CMS-Beschreibung zählt auch, dass bereits eingetretene Verstöße an die zuständige Stelle im Unternehmen zu berichten sind, damit die notwendigen Konsequenzen für die Verbesserung der CMS-Beschreibung getroffen werden. Hinreichende Sicherheit bedeutet nicht absolute Sicherheit: Auch eine ansonsten angemessene und wirksame CMS-Beschreibung unterliegt systemimmanenten Grenzen, so dass möglicherweise auch wesentliche Regelverstöße auftreten können, ohne systemseitig verhindert oder gar 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) und des IDW Prüfungshinweises: Einzelfragen zur Prüfung des Verhaltenskodex des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft für den Vertrieb von Versicherungsprodukten (IDW PH 9.980.1) 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 14. November 2012 einschließlich der in der CMS-Beschreibung dargestellten Konkretisierungen rechtzeitig zu erkennen als auch solche Regelverstöße zu verhindern und dass die Grundsätze und Maßnahmen bei der AL Versicherung zum 1. Januar 2018 implementiert waren.

Als reine Angemessenheitsprüfung umfasste unsere Prüfung auftragsgemäß nicht die Beurteilung der Wirksamkeit der in der CMS-Beschreibung der Versicherungsunternehmen 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 von uns vorgelegten Nachweise überwiegend auf Basis von Stichproben beurteilt. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfungshandlungen haben wir zentral, d.h. durch Tätigkeiten auf Konzernebene vorgenommen. Im Rahmen von Befragungen zentraler Ansprechpartner haben wir Nachweise zum Aufbau und der Implementierung der CMS-Beschreibung eingeholt. Diese umfassten neben mündlichen Auskünften die stichprobenartige Inspektion von Schriftverkehr, Unternehmenskommunikationen und anderen Unterlagen sowie die Implementierung von Kontrollfunktionen.

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

- Beurteilung möglicher Risiken im Zusammenhang mit dem GDV-Verhaltenskodex
- Einsichtnahme in und Würdigung von vorhandenen internen Regelwerken, Organisationshandbüchern, Verfahrensanweisungen und Handbüchern
- Durchsicht und Würdigung von Schulungsunterlagen und von sonstigen Unterlagen der AL Versicherung 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
- Teilnahme an Schulungsveranstaltungen mit Vermittlern
- Befragungen des Vorstands und von geeigneten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der AL Versicherung, insbesondere dem Compliance-Beauftragten
- Beurteilung der Maßnahmen bei erkannten Regelverstößen
- Verwertung der Arbeit von internen und externen Prüfungen

Wir haben unsere Prüfung (mit Unterbrechungen) in der Zeit vom 6. Dezember 2017 bis zum 9. März 2018 durchgeführt.

Alle von uns erbetenen Aufklärungen und Nachweise sind erteilt worden. Die gesetzlichen Vertreter der AL Versicherung 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. Feststellung zum CMS

### 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. Die wichtigsten Merkmale sind im Folgenden kurz dargestellt.

Die AL Versicherung vertreibt ihre Versicherungsprodukte über Vertriebspartner in Form von Versicherungsvermittlern sowie nebenberuflich in der Vermittlung tätige Mitarbeiter der AL Versicherung. Vertriebspartner können sowohl als Ausschließlichkeitsvertreter als auch als Makler und Mehrfachvertreter auftreten.

Um die Klarheit und Verständlichkeit der Versicherungsprodukte zu gewährleisten, werden die Produkte bei der AL Versicherung kontinuierlich weiterentwickelt. Die Umsetzung dieser Anforderungen erfolgt innerhalb von individuellen Kundenmitteilungen, Produktinformationsblättern, Versicherungsbedingungen sowie Prospekten und Angeboten. Schwerpunkt wird dabei auf die Produkttransparenz gelegt. Die Produkttransparenz wird durch Prozessdokumentationen zur Produktentwicklung sichergestellt.

Zur Sicherstellung des Kundenbedürfnisses als Mittelpunkt der Beratung und Vermittlung werden vom Versicherungsvermittler der AL Versicherung die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zum Versicherungsschutz ermittelt, strukturiert analysiert und bewertet. Die Vertriebssteuerung erfolgt nicht auf Produktebene. Im Mittelpunkt der Vertriebssteuerung stehen insbesondere Qualitätskennziffern, eine Ausrichtung nach der Orientierungshilfe für Maklervergütungen sowie eine Saldenprävention. Zusätzlich nutzen die Ausschließlichkeitsvertreter ein Beratungstool.

Über die Vertreterverträge und die Courtagezusagen werden die Vertreter sowie Makler zur Einhaltung der gesetzlich vorgeschriebenen Beratungsdokumentation verpflichtet. Ein Verzicht auf die Beratungsdokumentation ist nur in begründeten Ausnahmefällen zulässig. Bei der AL Versicherung sind für die Ausschließlichkeitsorganisation regelmäßige stichprobenartige Prüfungen der eingereichten Beratungsprotokolle bzw. Verzichtserklärungen sowie entsprechende Maßnahmen bei fehlenden Beratungsprotokollen vorgesehen.

Zur Beratung des Kunden auch nach Vertragsabschluss und zur Gewährleistung einer adäquaten Beantwortung von Kundenanfragen hat die AL Versicherung insbesondere Service Level Agreements implementiert.

Um auch bei Abwerbungen und Umdeckungen von Versicherungsverträgen das Kundeninteresse zu beachten, sind den Vermittlervereinbarungen die Wettbewerbsrichtlinien beigelegt. Darüber hinaus werden die Vermittler und die vermittelnd tätigen Mitarbeiter auf die Einhaltung des GDV-Verhaltenskodex verpflichtet. Zusätzlich sind im Vermittlerportal der AL Versicherung für die Vertriebspartner der GDV-Verhaltenskodex sowie die Wettbewerbsrichtlinien hinterlegt.

Für eine eindeutige und klare Legitimation gegenüber dem Kunden hat die AL Versicherung die Vertreter verpflichtet, beim geschäftlichen Erstkontakt mit einem potentiellen Kunden ein Informationsblatt über seinen Vertreterstatus auszuhändigen.

Den erforderlichen hohen Stellenwert der Vermittlerqualifikation beachtet die AL Versicherung sowohl zu Beginn der Zusammenarbeit mit einem Vertriebspartner als auch währenddessen. Die AL Versicherung ist der Initiative „Gut beraten“ beigetreten und agiert dort als Bildungsdienstleister Trusted Partner.

Den Hinweis auf das bestehende Ombudsmannsystem gewährleistet die AL Versicherung u. a. dadurch, dass im Versicherungsantrag sowie auf dem Informationsblatt zur Legitimation über den Vertreterstatus ausdrücklich auf das Ombudsmannsystem hingewiesen wird.

Die Verbindlichkeit des GDV-Verhaltenskodex stellt die AL Versicherung dadurch sicher, dass der GDV-Verhaltenskodex den Vermittlervereinbarungen beigelegt wird. Die Vertriebspartner wurden darüber informiert, dass der GDV-Verhaltenskodex somit Geschäftsgrundlage wird. Verstöße gegen den Kodex werden sanktioniert.

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

Es haben sich keine Feststellungen, die zu einer Einschränkung oder einer Versagung des Gesamturteils geführt haben, ergeben.

## 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 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 wurden zum 1. Januar 2018 implementiert.

Ohne dieses Urteil einzuschränken, weisen wir darauf hin, dass sich unsere Prüfung auf die jeweiligen Maßnahmen und Grundsätze beschränkt hat, die die ALTE LEIPZIGER Versicherung AG bei sich zur Einhaltung der Anforderungen des GDV-Verhaltenskodex implementiert hat; weitergehende Prüfungshandlungen bei den Vermittlern der Ausschließlichkeitsorganisation haben wir nicht vorgenommen.

Die CMS-Beschreibung für die Umsetzung der Leitsätze des GDV-Verhaltenskodex bei der ALTE LEIPZIGER Versicherung AG wurde zum 1. Januar 2018 erstellt. Jede Übertragung dieser Angaben auf einen zukünftigen Zeitpunkt birgt die Gefahr, dass wegen zwischenzeitlicher Änderungen des CMS falsche Schlussfolgerungen gezogen werden.

Frankfurt am Main, 18. Januar 2018

Ebner Stolz GmbH & Co. KG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Jürgen Krieg  
Wirtschaftsprüfer

Dr. Martin Hartauer  
Wirtschaftsprüfer



# Anlagen

**Beschreibung des Compliance  
Management Systems (CMS)  
für den Vertrieb**

**Gültig ab: 01.01.2018**

**Bemerkungen:**

Kettnaker

Knopp

Owner:

Sabine Friebe, Tel. 2820



## Information zur CMS-Beschreibung

<b>1</b>	<b>Verantwortlich für den Inhalt (Owner)</b> § Erstellung, Pflege, Abstimmung	Compliance Vertrieb
<b>2</b>	<b>Verantwortlich für die Umsetzung</b>	jeweilige OE
<b>3</b>	<b>Verantwortlich für die Überprüfung der Umsetzung</b>	jeweilige OE
<b>4</b>	§ <b>Version</b>	V1.0_19.01.2015
		V2.0_01.01.2018

## Änderungshistorie

<b>Version</b>	<b>Was wurde geändert? Warum wurde es geändert?</b>	<b>Ansprechpartner</b>
V1.0_19.01.2015	Erstmalige Erstellung	Julia Schwab, VT, 2767
V2.0_01.01.2018	Anpassung an Compliance- Management-System im Konzern	Sabine Friebe, VT- cpv, 2820



---

<b>INFORMATION ZUR CMS-BESCHREIBUNG .....</b>	<b>2</b>
<b>ÄNDERUNGSHISTORIE.....</b>	<b>2</b>
<b>INHALTSVERZEICHNIS</b>	
<b>1 EINLEITUNG .....</b>	<b>5</b>
<b>2 COMPLIANCE-GRUNDLAGEN IM VERTRIEB .....</b>	<b>6</b>
2.1 Kultur .....	6
2.2 Ziele .....	6
2.3 Auf- und Abbauorganisation .....	7
2.4 Risiken .....	7
2.5 Programm.....	7
2.6 Kommunikation .....	8
2.7 Überwachung und Verbesserung .....	8
<b>3 VERHALTENSMAßSTÄBE IM VERTRIEB GEMÄß GDV-VERHALTENSKODEX .</b>	<b>10</b>
3.1 Klare und verständliche Versicherungsprodukte .....	10
3.2 Das Kundenbedürfnis steht im Mittelpunkt bei der Beratung und Vermittlung.....	11
3.3 Compliance.....	13
3.4 Beratungsdokumentation bei Abschluss .....	14
3.5 Beratung des Kunden auch nach Vertragsschluss.....	15
3.6 Bei Abwerbungen bzw. Umdeckungen von Versicherungsverträgen ist das Kundeninteresse zu beachten .....	16
3.7 Eindeutige und klare Legitimation von Vertretern, Maklern und Beratern gegenüber dem Kunden .....	17
3.8 Hoher Stellenwert der Vermittlerqualifikation .....	17
3.9 Zusatzvergütungen mit Versicherungsmaklern.....	18





---

<b>3.10 Hinweis auf das bestehende Ombudsmannsystem für Versicherungen.....</b>	<b>18</b>
<b>3.11 Verbindlichkeit des Kodex und Evaluierung .....</b>	<b>19</b>
<b>4 ANLAGEN .....</b>	<b>20</b>



## 1 Einleitung

Ende Januar 2014 sind die Gesellschaften ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G., HALLESCHE Krankenversicherung a.G., ALTE LEIPZIGER Versicherung AG, ALTE LEIPZIGER Pensionskasse AG sowie ALTE LEIPZIGER Pensionsfonds AG dem Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. für den Vertrieb von Versicherungsprodukten - kurz: GDV-Verhaltenskodex - beigetreten. Die Namen der beigetretenen Gesellschaften werden auf der Homepage des GDV veröffentlicht.

Der GDV-Verhaltenskodex definiert Verhaltensmaßstäbe für den Vertrieb von Versicherungsprodukten an Privatkunden und setzt einen Rahmen von Normen und Werten, um den Interessen der Kunden gerecht zu werden. Mit dem Beitritt sind die Regelungen des Kodex für die beigetretenen Gesellschaften verbindlich. Der GDV-Verhaltenskodex bildet die Grundlage für die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern. Die Gesellschaften ergreifen die notwendigen Maßnahmen, um die Regeln des Kodex in ihren Grundsätzen zu verankern. Zudem arbeiten sie lediglich mit Vertriebspartnern zusammen, welche die Grundsätze des Basis-Kodex für Versicherungsvermittler als Mindeststandards anerkennen, Mitglied in einem Vermittlerverband sind, der eigene Compliance-Regelungen hat bzw. eigene Compliance-Regelungen haben, die die Mindestanforderungen des Basis-Kodex für Versicherungsvermittler erfüllen. Vertriebspartner sind Versicherungsvermittler, aber auch Mitarbeiter der Gesellschaften, die nebenberuflich vermittelnd tätig sind. Dabei orientiert sich der nebenberufliche Mitarbeitervertrag an dem Ausschließlichkeitsvertretervertrag.

Die Ausschließlichkeitsvertreter werden in den Prozessabläufen und in der Bearbeitung von Vorgängen im Regelfall genauso behandelt wie die Makler und Mehrfachvertreter. Ergeben sich Unterschiede, werden diese im weiteren Verlauf der CMS-Beschreibung entsprechend beschrieben und sind zudem in der „Dokumentation zur praktischen Umsetzung der strategischen Ausrichtung der Ausschließlichkeitsorganisation“ niedergelegt. Die Besonderheiten in einzelnen Gesellschaften werden ebenfalls gesondert hervorgehoben.

Die vorliegende Beschreibung dokumentiert die Grundlagen, Organisationsstrukturen und Verhaltensregelungen im Vertrieb des ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzerns unter Berücksichtigung der Anforderungen des GDV-Verhaltenskodex.

Die Gesellschaften ALTE LEIPZIGER Pensionskasse AG und ALTE LEIPZIGER Pensionsfonds AG werden organisatorisch unter der Gesellschaft ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G. geführt und auch im weiteren Verlauf der vorliegenden Beschreibung unter dieser Gesellschaft zusammengefasst.



## 2 Compliance-Grundlagen im Vertrieb

### 2.1 Kultur

Die gemeinsame Kultur der Konzerngesellschaften orientiert sich zunächst an dem Unternehmensleitbild. Im Rahmen einer auf Freiheit und Selbstverantwortung gründenden Wirtschaftsordnung wollen die Konzerngesellschaften dem Menschen bei seiner finanziellen Vorsorge ein verlässlicher Partner sein. Die Identität des Konzerns wird von allen Menschen getragen, die in den Konzerngesellschaften tätig sind.

Ziel der Compliance-Anstrengungen ist die nachhaltige Etablierung dieser Compliance-Kultur im Vertrieb des ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzerns. Die Mitarbeiter sollen von den langfristigen Vorteilen eines an den Grundsätzen des GDV-Verhaltenskodex orientierten Vertriebes überzeugt sein und diese in ihrer täglichen Arbeit auch leben. Im Mittelpunkt steht der Kunde, zu dem ein Vertrauensverhältnis aufgebaut werden soll. Vertrauen ist die wesentliche Grundlage für eine dauerhafte und umfassende Beziehung zum Kunden. Seinen Bedürfnissen und Interessen soll durch hochwertigen Versicherungsschutz und exzellente Beratung Rechnung getragen werden. Ziel ist die Zufriedenheit des Kunden. Den Mitarbeitern der Konzerngesellschaften wird dies durch eigens entwickelte Service-Leitlinien näher gebracht, welche Aspekte wie „Zuverlässigkeit und Kompetenz“ und „Freundlichkeit und Wertschätzung“ beschreiben.

Der Vorstand verfolgt die stetige Fortentwicklung des eigenen Wertesystems im Konzern, das zweifelhafte Verhaltensweisen verhindert. Dem hohen Maß an Vertrauen, das Kunden, Geschäftspartner und Öffentlichkeit in die rechtskonforme Handlungsweise und die Integrität der einzelnen Gesellschaften des Konzerns haben, gilt es jederzeit gerecht zu werden. Verstöße gegen Recht und Gesetz, interne Richtlinien oder die Redlichkeit im Rahmen der geschäftlichen Aktivitäten werden nicht toleriert und sind untersagt. Die Compliance ist ausnahmslos zu wahren.

Gerade als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sind die Gesellschaften ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G. und HALLESCHE Krankenversicherung a.G. der Versichertengemeinschaft dauerhaft verbunden und damit dem Kunden in besonderer Weise verpflichtet. Dies äußert sich durch den Beitritt zu Initiativen wie „gut beraten“, dem GDV-Verhaltenskodex sowie dem Datenschutzkodex „Code of Conduct“.

### 2.2 Ziele

Mit dem CMS für den Vertrieb wird das Ziel verfolgt, die Implementierung der im GDV-Verhaltenskodex aufgeführten Verhaltensmaßstäbe sicherzustellen und deren Dokumentation in den Prozessen niederzulegen. Durch die Identifikation, Analyse und Bewertung compliance-relevanter Risiken in den Konzerngesellschaften sollen Regelverstöße minimiert und verhindert werden.

Der GDV-Verhaltenskodex bildet die Grundlage der Zusammenarbeit zwischen dem ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern und seinen Vertriebspartnern. Durch ihn soll ein rechtskonformes und redliches Verhalten von den Konzerngesellschaften und deren Vertriebspartnern sichergestellt werden, um so Schaden vom Unternehmen abzuwenden sowie dessen Reputation und Glaubwürdigkeit zu stärken. Durch die Eingliederung des GDV-



Verhaltenskodex in das bestehende Compliance-System werden zudem die Kundenbeziehung und der Schutz der Kundeninteressen zum Maßstab compliance-konformen Verhaltens im Vertrieb erhoben.

### **2.3 Aufbau- und Ablauforganisation**

Die einzelnen Konzern-Gesellschaften richten ihre Compliance-Organisation nach dem sogenannten dezentralen Ansatz ein. Das heißt die unterschiedlichen Compliance-Aufgaben werden einerseits von einem der Geschäftsleitung direkt unterstellten Compliance-Officer und andererseits innerhalb der vorhandenen Unternehmensorganisation von den Compliance-Verantwortlichen wahrgenommen. Der Compliance-Officer wird von einem Compliance-Komitee unterstützt.

Für den Vertrieb verantwortet neben den Zentralbereichsleitern und den Vertriebsdirektoren für ihren jeweiligen Zuständigkeitsbereich vertriebsübergreifend die Compliance-Beauftragte Vertrieb die Funktion Vertriebs-Compliance. Zu den Aufgaben der Compliance-Beauftragten Vertrieb gehören neben der Beobachtung und Bewertung gesetzlicher und rechtlicher Entwicklungen die Identifikation und Analyse vertriebstypischer Compliance-Risiken. Daraus resultiert die Entwicklung risikobegrenzender Maßnahmen und die Durchführung entsprechender Kontrollverfahren. Sie berichtet direkt an den Vorstand Vertrieb und ist Mitglied des Konzern-Compliance-Komitees sowie des Compliance-Komitees LEBEN. Eine weitere Hauptaufgabe ist unter anderem die Beratung und Schulung der Compliance-Verantwortlichen und der Mitarbeiter des gesamten Vertriebs.

Das konzernweite Compliance-System, in das die Vertriebs-Compliance eingebunden ist, wird im Compliance-Handbuch des Konzerns und im allgemeinen Compliance-Management-System (CMS) beschrieben. Die Verhaltensmaßstäbe für den Vertrieb von Versicherungsprodukten, wie sie in der CMS-Beschreibung für den Vertrieb niedergelegt sind, sind Teil des konzernweiten Compliance-Programms.

### **2.4 Risiken**

Die Erfassung und Bewertung der Compliance-Risiken stellen die Basis für eine wirkungsvolle Prävention dar. Zwecks Einhaltung der mit dem GDV-Verhaltenskodex gestellten Anforderungen werden Risiken im Vertrieb laufend analysiert.

Es erfolgt systematisch eine Meldung, Analyse und Bewertung von Risiken sowie die Einleitung risikobegrenzender Maßnahmen. Neben der systematischen Erfassung von Risiken im Konzern durch das Risikomanagement und speziell von Compliance-Risiken durch die Compliance-Organisation werden bei akutem Handlungsbedarf aufgrund veränderter Risikosituationen die Compliance-Gremien in Gestalt des Compliance-Officers, Compliance-Komitees sowie der Compliance-Verantwortlichen in den einzelnen Konzerngesellschaften aktiv. Durch das Risikomanagement wird regelmäßig die Risikosituation im gesamten Konzern erfasst und den Vorständen vorgelegt.



## 2.5 Programm

Die Leitsätze des GDV-Verhaltenskodex stellen für jeden Teilaspekt des Vertriebs von Versicherungsprodukten Grundsätze auf, deren Einhaltung in den Abläufen und Maßnahmen des Vertriebs sicherzustellen sind. Dazu sind diese Abläufe und Maßnahmen in einem Compliance-Programm zusammengefasst, das im Compliance Management System (CMS) beschrieben ist. Das Compliance Management System für den Vertrieb ist Bestandteil des konzernweiten Compliance-Programms, welches anhand eines Compliance-Handbuchs beschrieben ist. Allgemeine Definitionen von Begrifflichkeiten und Verantwortlichkeiten werden konzernweit einheitlich im Compliance-Handbuch getroffen.

Mit der Implementierung eines CMS im Vertrieb soll ein Bewusstsein geschaffen werden für die besonderen Verhaltensmaßstäbe im Vertrieb, die durch die direkte Schnittstelle zum Kunden bzw. Vertriebspartnern erforderlich sind. In den Mittelpunkt der Verhaltensregeln im Vertrieb wird der Kunde mit seinen Bedürfnissen und Wünschen gerückt.

Im Einklang mit dem CMS für den Vertrieb stehen verschiedene Richtlinien und Arbeitsanweisungen, welche die Verhaltensmaßstäbe in konkrete Maßnahmen übersetzen.

## 2.6 Kommunikation

Die Verhaltensregeln werden sowohl intern als auch extern kommuniziert. Intern werden alle Mitarbeiter über die Verhaltensmaßstäbe durch Intranet-Veröffentlichungen informiert. Die wesentlichen Inhalte finden Mitarbeiter dauerhaft im speziell dafür eingerichteten Bereich im Intranet. Neben den allgemeinen Schulungen zu Compliance finden Schulungen zu vertriebslich relevanten Compliance-Themen statt. Bei Fragen der Mitarbeiter sind die Vorgesetzten und die Compliance-Verantwortlichen die zuständigen Ansprechpartner. An diese sind auch identifizierte Risiken und Verstöße im Rahmen des Berichtswesens zu melden, um entsprechende Maßnahmen ergreifen zu können. Zu allen Compliance-Themen steht Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern sowie Dritten das Hinweisportal (Whistleblower-Hotline) zur Verfügung, das vom Konzern-Compliance-Officer unterhalten wird.

Ein Hinweis auf die Gültigkeit der Grundsätze des GDV-Verhaltenskodex ist in den Vermittlervereinbarungen enthalten. Zusätzlich wurden die Vertriebspartner in Form eines Informationsschreibens über den Kodex als neue Geschäftsgrundlage informiert. Zur weiteren Information ist der GDV-Verhaltenskodex im Vermittlerportal für alle Vertriebspartner einsehbar abgelegt.

## 2.7 Überwachung und Verbesserung

Die Compliance-Risiken im Vertrieb werden regelmäßig überprüft und daraus resultierende Maßnahmen ergriffen. Anlassbezogen erfolgt eine Prüfung bei Hinweisen auf mögliche Verstöße (beispielsweise aufgrund von Kundenbeschwerden).



---

Die Versicherungsvermittler der Konzerngesellschaften sind selbstständige Handelsvertreter oder Makler. Aus diesem Grund bieten die Konzerngesellschaften diesen Hilfsmittel zur Beratung an. Diese Hilfsmittel – in Form von Tools, Dokumenten und Schulungen – werden ständig aktualisiert und ihre Nutzung unterstützt.

Werden allerdings Verstöße gegen Verhaltensregeln festgestellt, führt dies zu entsprechenden Reaktionen (beispielsweise Mahnung, Beendigung der Geschäftsbeziehung zu einem Vertriebspartner). Proaktiv werden die vorhandenen Prozesse und Arbeitsanweisungen auf Verbesserungspotentiale anlassbezogen sofort, mindestens jedoch einmal pro Jahr, durch die jeweils zuständigen Verantwortlichen geprüft und ggf. angepasst.



## 3 Verhaltensmaßstäbe im Vertrieb gemäß GDV-Verhaltenskodex

### 3.1 Klare und verständliche Versicherungsprodukte

*Die wichtigsten Merkmale des Versicherungsproduktes – einschließlich der für den Kunden bedeutenden Ausschlüsse vom Versicherungsschutz – sind dem Kunden einfach und für ihn verständlich aufzuzeigen. Dem Kunden ist durch diese Information eine individuelle Entscheidung zu ermöglichen. Angaben über mögliche künftige Leistungen, insbesondere im Bereich lang laufender Altersvorsorgeprodukte, wie Annahmen zu der Entwicklung des Kapitalmarktes und zur Renditeentwicklung eines Produktes, sind transparent auf standardisierten branchenweit akzeptierten Verfahren plausibel darzustellen.*

Die Konzerngesellschaften definieren ein Produkt als die Gesamtheit von Muster-/Tarifbedingungen, Produktinformationsblätter, Prospektmaterial und Versicherungsschein. Transparenz bedeutet für die Konzerngesellschaften Einfachheit, Klarheit und Verständlichkeit. Dies wird vor allem sprachlich umgesetzt (beispielsweise durch kurze Sätze, wenige Fremdworte, keine Verschachtelungen), um dem durchschnittlichen Kunden ein Verständnis für die angebotenen Versicherungsprodukte näher zu bringen. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sind die Gesellschaften ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G. und HALLESCHE Krankenversicherung a.G. der Versichertengemeinschaft dauerhaft verbunden und damit dem Kunden in besonderer Weise verpflichtet. Es ist deshalb das Anliegen der Konzerngesellschaften, Fehlverständnis ihrer Kunden durch missverständliche Produktbeschreibungen zu verhindern.

Aus diesem Grund entwickeln alle Konzerngesellschaften ihre Produkte kontinuierlich weiter. Die Impulse für Produktneu- und -weiterentwicklungen können durch externe oder interne Anlässe ausgelöst werden. Externe Anlässe sind beispielsweise veränderte gesetzliche und aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen, neue Produktideen sowie insbesondere das Bedürfnis und Verhalten des Kunden. Ein besonderer Fokus wird hierbei auf die Produkttransparenz gelegt. Das Transparenzgebot wird bei den Konzerngesellschaften in der Kommunikation und in den Produktbeschreibungen, wie dem Produktinformationsblatt, den Bedingungen und dem Versicherungsschein umgesetzt. Individuelle Mitteilungen (bspw. Korrespondenz zu Vertragsänderungen, Abläufen, Beitragsanpassungen) sind dem Versicherungsnehmer klar und verständlich zu übermitteln, Informationen sind übersichtlich und knapp darzustellen.

Produkttransparenz wird durch einen klar dokumentierten Prozess zur Produktentwicklung, in den viele Spezialisten (beispielsweise Recht, Schaden, Marketing, Vertrieb) miteinbezogen werden und der eine Prüfung nach den Anforderungen des GDV-Verhaltenskodex beinhaltet, erreicht. Bei ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G. und ALTE LEIPZIGER Versicherung AG werden Produkteinführungen in Projekten organisiert. Dadurch ist gewährleistet, dass viele Bereiche am Prozess beteiligt sind und sich einbringen. Die HALLESCHE Krankenversicherung a.G. entwickelt Produkte ebenfalls in einer festen Struktur, durch den Produktentwicklungsprozess ist gewährleistet, dass die relevanten Bereiche des Unternehmens mit eingebunden sind. Im Rahmen der Produktentwicklung wird dem Kundenbedürfnis durch Marktbeobachtungen und Kommunikation mit dem Kunden und den Vertriebspartnern in besonderem Maße Rechnung getragen.



Die ALTE LEIPZIGER Versicherung AG bietet ihren Kunden verschiedene Produktlinien, um die Bedürfnisse unterschiedlicher Kunden abzudecken. Durch das Angebot der Produktlinie als Paket mit einem aussagekräftigen Namen (beispielsweise „compact“, „classic“, „comfort“) soll die Einfachheit und Verständlichkeit der Produkte erreicht werden. Die konsequente Einteilung dieser Produkte aller Sparten in die beschriebenen Kategorien erhöht den Wiedererkennungswert und damit die transparente Einordnung für den Kunden.

Eine klare und verständliche Information des Kunden über die wichtigsten Merkmale seines Versicherungsschutzes erfolgt durch die Produktinformationsblätter und Versicherungsbedingungen, aber auch durch Prospekte und Angebote der Konzerngesellschaften. Um sicherzustellen, dass diese klar und verständlich sind, wurden bei der ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G., erste Produktbeschreibungen mittels des Hohenheimer Verständlichkeits-Index geprüft und entsprechend des Prüfungsergebnisses angepasst. Dieser Index beinhaltet die Aspekte Verständlichkeit und Lesbarkeit. Die geänderten Produktbeschreibungen wurden schließlich zum einen erneut durch den Hohenheimer Verständlichkeits-Index, zum anderen durch Mitarbeiter der Fachabteilungen hinsichtlich des Aspekts ‚Verständlichkeit‘ geprüft. Durch dieses Vorgehen soll erreicht werden, dass die Produkte für Personen mit unterschiedlichen Wissensständen verständlich sind. Bei der HALLESCHE Krankenversicherung a.G. wurde in Zusammenarbeit mit dem Institut für Transparenz ITA der Tarif HALLESCHE.Kolumbus entwickelt. Der Tarif erhielt im Rahmen eines Rankings hervorragende Bewertungen u.a. hinsichtlich Transparenz und Verständlichkeit.

Im Rahmen des Produktentwicklungsprozesses ist zurzeit bereits ein Produktcontrolling eingerichtet, welches neben einem Umsatzcheck auch das Feedback der Vertriebspartner und Kunden auswertet.

Die Allgemeinen Versicherungsbedingungen basieren auf den Musterbedingungen des GDV.

### **3.2 Das Kundenbedürfnis steht im Mittelpunkt bei der Beratung und Vermittlung**

*Versicherungsschutz ist für den Verbraucher eine Vertrauensangelegenheit. Um dieses Vertrauen zu wahren, orientiert sich der ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern und dessen Versicherungsvertrieb an den Bedürfnissen des Kunden und stellt diese in den Mittelpunkt seines Handelns. Die Beachtung der berechtigten Interessen und Wünsche des Kunden hat Vorrang vor dem Provisionsinteresse der Vertriebe. Die Vertriebssteuerung unterstützt die bedarfsgerechte Beratung. Die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zum Versicherungsschutz werden vom Versicherungsvermittler ermittelt, strukturiert analysiert und bewertet. Die Empfehlung des Versicherungsvermittlers erfolgt nach Erörterung mit dem Kunden in einer diesem verständlichen Weise.*

Den Vermittlervereinbarungen wird der GDV-Verhaltenskodex als Bestandteil beigelegt. Die Vertriebspartner werden somit nochmals verstärkt auf die Berücksichtigung der Bedürfnisse und Wünsche des Kunden verpflichtet. Die Vertriebssteuerung erfolgt nicht auf Produktebene. Dadurch soll erreicht werden, dass die Vertriebspartner sich im Vertrieb an den Bedürfnissen des Kunden





und dessen Risikosituation orientieren und nicht dazu verleitet werden, höher vergütete oder incentivierte Produkte zu vertreiben.

Innerhalb der Vertriebssteuerung setzen die Konzerngesellschaften verstärkt auf Qualitätskennziffern statt auf umsatzbezogene Zahlen. So wurde das Provisionssystem der HALLESCHE Krankenversicherung a.G. beispielsweise um einen Qualitätsbonus ergänzt, der qualitative Aspekte wie Stornoquoten des Vertriebspartners berücksichtigt. Die ALTE LEIPZIGER Versicherung AG vereinbart Gewinnbeteiligungen, welche nicht den Umsatz, sondern die Gewinnsituation des Bestandes (geringe Schadenquoten) betrachtet. Dies entlastet das Kollektiv und kommt dem Kundenbedürfnis nach einem günstigen Versicherungsschutz nach. Durch die Anpassungen in den Provisionssystemen wird der Anreiz für den Vertriebspartner verstärkt, neben seinen individuellen Umsatz- beziehungsweise Gewinnerzielungsinteressen in besonderem Maße den berechtigten Kundenbedürfnissen nachzukommen. Vor diesem Hintergrund werden reine umsatzbezogene Wettbewerbe und Vergütungen für Makler nicht mehr vorgenommen.

Um eine Fehlsteuerung von Maklern und Mehrfachvermittlern durch Vorschussvereinbarungen zu vermeiden, orientieren sich die Konzerngesellschaften außerdem an der vom GDV im September 2013 veröffentlichten, unverbindlichen Orientierungshilfe für Maklervergütungen. Allen Versicherungsvermittlern bieten die Gesellschaften des ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzerns diverse Tools (z.B. diverse Beratungssoftware, Rentenrechner, Broschüren) an, die sie bei einer bedarfsgerechten Kundenberatung und Vermittlung unterstützen. Im Rahmen der Vermittlerschulungen werden zusätzlich die Analyse und die bedarfsgerechte Kundenberatung in den Fokus gerückt, sodass die Vertriebspartner erkennen können, welche Kundenbedürfnisse durch die vorgestellten Produkte gedeckt werden können. Dementsprechend aufgebaut sind auch die Produktbroschüren im ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern, die dadurch zur Ergänzung einer bedarfsgerechten Beratung zur Verfügung stehen.

Im den Ausschließlichkeitsvertretern zur Verfügung gestellten Beratungsprotokoll bilden „Wünsche und Bedarf des Kunden“ einen zentralen Bestandteil. Zudem nutzen die Ausschließlichkeitsvertreter ein Beratungstool, mit dem sie die Bedürfnisse des Kunden ermitteln können. Zur Strukturierung eines Beratungsgesprächs bieten die Konzerngesellschaften verschiedene Checklisten an.

Im Rahmen der Saldenprävention werden Auffälligkeiten bei Vertriebspartnern (beispielsweise hohe Auszahlungen, große Anzahl von Verträgen im Mahn- und Kündigungsverfahren, hohe Stornoquote) regelmäßig ermittelt und im Bedarfsfall Maßnahmen eingeleitet (u.a. Information der Vertriebsdirektion oder Kontensperre). Hohe Stornoquoten und eine große Anzahl von Verträgen im Mahn- und Kündigungsverfahren lassen Rückschlüsse auf eine nicht bedarfsgerechte Beratung zu. Durch die Verfahren der Saldenprävention sollen die auffälligen Vertriebspartner identifiziert und die Zusammenarbeit mit diesen soll überprüft werden.



### 3.3 Compliance

*Der ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern hat seinen Mitarbeitern und Vermittlern Compliancevorschriften gegeben. Inhalt der Compliancevorschriften sind insbesondere auch die Ächtung von Korruption, Bestechung und Bestechlichkeit; klare Regeln in Bezug auf Werbemaßnahmen und Unternehmensveranstaltungen sowie Vorschriften zur Vermeidung von Kollisionen von privaten und geschäftlichen Interessen. Die Konzerngesellschaften definieren weiterhin klare Regeln zum Umgang mit persönlichen und vertraulichen Daten und zur Einhaltung der datenschutzrechtlichen und wettbewerbsrechtlichen Vorschriften.*

Der ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern hat für seine Mitarbeiter und Vermittler einheitliche Vorschriften zur Compliance definiert. Mit dem Beitritt zum Code of Conduct verpflichteten sich die Konzerngesellschaften ebenfalls den Verhaltensregeln für die Datenverarbeitung in der Versicherungswirtschaft.

Der unternehmensinterne Kodex für integre Verhaltensweisen und diverse Richtlinien (beispielsweise zu Incentive- / Freizeitveranstaltungen für Vertriebspartner) stellen klare Regeln zum Umgang mit Geschenken, Einladungen und sonstigen Zuwendungen, in Bezug auf Werbemaßnahmen, zur Höhe und dem Umfang von Vollmachten und zu Einkauf und Beschaffung auf. Ziel des Kodex und der Richtlinien ist die Vermeidung von Kollisionen von privaten und geschäftlichen Interessen. Interne Verfahren zur anonymisierten internen Weitergabe von Informationen über diesbezügliche Missstände wurden eingerichtet. Im konzernweiten Compliance-Handbuch findet sich eine Verlinkung auf die Compliance-Beschreibung Vertrieb. Darüber hinaus sind konzernweit gültige Richtlinien für die Durchführung von Incentives und Sponsoring festgelegt. Über das Beschwerdemanagement erhalten die Konzerngesellschaften Informationen über Missstände von außen.

Die aktuellen Vermittlervereinbarungen enthalten zudem Regelungen über die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften, die Beachtung behördlicher Vorgaben - insbesondere von BaFin-Vorgaben - und einschlägiger Datenschutzgesetze ebenso wie über die Wahrung von Geschäftsgeheimnissen. Explizit wird in den Vermittlervereinbarungen auf einen vertraulichen Umgang mit wirtschaftlichen, gesundheitlichen und sonstigen persönlichen Daten des Kunden hingewiesen. In unseren Vermittlervereinbarungen ist geregelt, dass die Grundsätze des lautereren Wettbewerbs und die Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft zu beachten sind. Die Wettbewerbsrichtlinien sind dem Vermittlervertrag als Anlage beigefügt. Das Gesetz gegen den Unlauteren Wettbewerb (UWG) findet Anwendung. Auslegungshilfen sind in diesem Fall die Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft.

Zur Überwachung der Compliance sind verschiedene Verfahren eingerichtet. Verstöße gegen Compliance-Vorschriften werden nicht toleriert und entsprechend sanktioniert. Im Rahmen der Saldenprävention und -bearbeitung werden Maßnahmen zur Vermeidung beziehungsweise Minimierung von Vermittlersalden eingeleitet. Eine Information über Forderungen gegenüber Vertriebspartnern erfolgt monatlich an den Gesamtvorstand. Zusätzlich findet eine jährliche Bonitätsprüfung des Vermittlerbestandes durch eine Auskunftei statt.



### 3.4 Beratungsdokumentation bei Abschluss

*Die ordnungsgemäße Dokumentation eines gesetzlich vorgeschriebenen Beratungsgespräches ist von besonderer Bedeutung. Der ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern und seine Vertriebspartner gehen hierbei mit besonderer Sorgfalt vor. Das Dokument ist dem Kunden im Falle des Abschlusses auszuhändigen ist. Die Möglichkeit des Verzichts auf Dokumentation haben die Konzerngesellschaften als Ausnahme vorgesehen.*

Die Dokumentation der Beratung gibt dem Kunden die Möglichkeit, im Nachhinein das Beratungsgespräch, seine Entscheidung und die dahinter liegenden Gründe nachprüfen zu können und ist somit ein wichtiges Element der sachgerechten Kundenberatung.

Die gesetzliche Verpflichtung auf Dokumentation ist in den Vermittlerverträgen enthalten, wobei die Ausschließlichkeitsvertreter zusätzlich darauf verpflichtet werden, eine Kopie des Beratungsprotokolls bei der jeweiligen Konzerngesellschaft einzureichen. In den Verträgen der Ausschließlichkeitsvertreter ist zudem geregelt, dass ein Verzicht auf Beratungsdokumentation nur in begründeten Ausnahmefällen erfolgen soll. In den Courtagevereinbarungen der Versicherungsmakler existiert ein solcher Passus nicht, doch wird in den Courtagezusagen auf die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften verwiesen. Auf die Wichtigkeit und die gesetzliche Verpflichtung der Beratungsdokumentation wird regelmäßig auf Vermittlerveranstaltungen hingewiesen. Eine Prüfung auf Einhaltung der gesetzlichen Verpflichtung erfolgt anlassbezogen (beispielsweise bei Kundenbeschwerden im Rahmen des Prozesses Beschwerdemanagement). Werden dadurch bei einzelnen Vertriebspartnern Auffälligkeiten festgestellt, führt dies zur Überprüfung und gegebenenfalls zu weitergehenden Reaktionen. Eine stichprobenartige Prüfung, ob ein Beratungsprotokoll bzw. eine Verzichtserklärung mit dem Antrag eingereicht wird, erfolgt bei Ausschließlichkeitsvertretern einmal jährlich. Maßnahmen bei fehlenden Beratungsprotokollen sind neben einer verstärkten Beobachtung des Vertriebspartners der Entzug der erteilten Haftungsfreistellung und des Regressverzichts, der Widerruf von ggf. vorhandenen Vorschuss- bzw. Zuschussvereinbarungen, die Sperrung der Provisionskonten sowie die Beendigung des Vertretervertrages.

Unabhängig von diesem regelmäßigen Stichprobenverfahren wird im Rahmen des Beschwerdemanagements - auch bei Versicherungsmaklern und Mehrfachvertretern - bei jeder Beschwerde das Beratungsprotokoll herangezogen und hier auch zusätzlich inhaltlich geprüft. Auffälligkeiten werden direkt mit dem Vertriebspartner im Rahmen des Beschwerdemanagements besprochen.



### 3.5 Beratung des Kunden auch nach Vertragsschluss

*Der ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern sieht die Beratung und Betreuung des Versicherungsnehmers nach Maßgabe seiner Wünsche und Bedürfnisse auch nach Vertragsschluss als Grundlage einer nachhaltigen Kundenbeziehung. Aus diesem Grund erfolgt, soweit ein Anlass für eine Beratung oder Betreuung des Versicherungsnehmers erkennbar ist, eine solche auch nach Vertragsschluss während der Dauer des Versicherungsverhältnisses, insbesondere im Schaden- und Leistungsfall.*

Um eine umfassende Betreuung des Kunden sicherzustellen, muss der Kunde auch nach Vertragsschluss darauf vertrauen können, dass ihm bei bestimmten Anlässen (bspw. Umzug, Hochzeit) mögliche Defizite im Versicherungsschutz aufgezeigt werden.

So haben die Konzerngesellschaften zur Gewährleistung einer adäquaten Beantwortung von Kundenanfragen Service Level Agreements eingerichtet. Im Rahmen der Beratung der Kunden nach Vertragsschluss werden dem Vertriebspartner unter anderem über das Vermittlerportal alle relevanten Informationen und Schriftwechsel mit dem Kunden bereitgestellt. Der Vertriebspartner wird dadurch unterstützt, eine anlassbezogene Beratung vorzunehmen. Außerdem erhält der Vertriebspartner Kopien des Schriftwechsels mit dem Kunden. Dies versetzt ihn in die Lage, anlassbezogen mit dem Kunden in Verbindung zu treten und eine Beratungsdienstleistung zu erbringen. Auch über den angestellten Außendienst werden Informationen an den Vertriebspartner (insbesondere bei Großkunden, größeren Bestandsaktionen) weitergegeben.

Die Kunden von Vertretern werden auch direkt über neue Produkte informiert. Die Pflichten des Maklers ergeben sich regelmäßig aus dem mit dem Kunden getroffenen Maklerauftrag. Auch dem Interesse von Maklerkunden wird durch die Konzerngesellschaften Rechnung getragen. So werden Anfragen von Maklerkunden - üblicherweise über den betreuenden Makler - beantwortet.

Die HALLESCHE Krankenversicherung a.G. ist zudem am 4. September 2014 der Tarifwechsel-Leitlinie des PKV-Verbandes beigetreten. In der Leitlinie ist geregelt, in welcher Form der Kunde über Möglichkeiten des Tarifwechsels informiert werden soll. Die Grundlage für eine einheitliche Tarifwechselberatung gemäß Tarifwechsel-Leitlinie des PKV-Verbandes bildet die Tarifwechsel-Matrix. Innerhalb der Matrix sind unter Berücksichtigung der vom Kunden im Rahmen des Tarifwechsel-Beratungsgesprächs geäußerten Kundenwünsche die jeweiligen Tarifalternativen hinterlegt. Als Tarifalternativen werden diejenigen berücksichtigt, welche dem Ursprungstarif am nächsten kommen. Aufgrund des umfangreichen Tarifwerkes der HALLESCHE Krankenversicherung a.G. werden den Versicherten aus Transparenzgründen nicht alle theoretisch möglichen Tarifwechsel aktiv angeboten. Im Rahmen der Versicherungsfähigkeit stehen allerdings alle Tarife zur Verfügung. Ein Tarifwechselwunsch des Kunden kann unterschiedlich motiviert sein (bspw. der Wunsch nach Beitragsreduzierung, einer besseren Absicherung verschiedener Leistungsbereiche oder das Interesse an einem alternativen Versicherungsschutz). Im Gespräch mit dem Kunden ermittelt der Vertriebspartner deshalb, was genau das Kundenanliegen, was der Auslöser ist und welches Ziel der Kunde mit dem Tarifwechsel verfolgt. Der Vertriebspartner erhält hierfür von der Vertriebsdirektion einen Fragebogen. Sämtliche Unterlagen (bspw. Anschreiben, Leistungsunterschiede, Rechte und Pflichten), die der Kunde im Zusammenhang mit dem Tarifwechsel-Angebot erhält, werden von den Bereichen Produktentwicklung/Wettbewerb und



Vertrag auf Transparenz, Verständlichkeit und Lesbarkeit untersucht. Insbesondere die Rechte und Pflichten des Kunden müssen verständlich dargestellt werden, da die entsprechenden gesetzlichen Regelungen für viele Kunden schwer verständlich sind.

### **3.6 Bei Abwerbungen bzw. Umdeckungen von Versicherungsverträgen ist das Kundeninteresse zu beachten**

*Die Abwerbung von Versicherungsverträgen ist nur mit wettbewerbskonformen Mitteln zulässig. Der Kunde ist zu bereits bestehenden Versicherungsverträgen zu befragen. Besonders im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung kann eine Abwerbung von Versicherungsverträgen oft mit erheblichen Nachteilen für den Kunden verbunden sein. Der Kunde ist in jedem Fall über eventuelle Nachteile konkret aufzuklären. Dies ist Bestandteil der Beratungsdokumentation.*

Den Vermittlervereinbarungen sind seit 1985 die Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft sowie seit 2010 der GDV-Verhaltenskodex beigefügt und werden somit Vertragsbestandteil. Der Vermittlerbestand (inklusive der vermittelnd tätigen Mitarbeiter) wurde mit einem Informationsschreiben über die Gültigkeit des GDV-Verhaltenskodex als Geschäftsgrundlage informiert. Die Wettbewerbsrichtlinien enthalten Regelungen zu „Wahrheit und Klarheit im Wettbewerb“ und „Unzulässigkeit der Ausspannung“. Dadurch tragen die Konzerngesellschaften dem Kundenbedürfnis Rechnung. Auch den Courtagezusagen der Versicherungsmakler sind die Wettbewerbsrichtlinien beigefügt, obwohl die Wettbewerbsrichtlinien nicht auf die Makler ausgerichtet sind, sondern nur auf Versicherungsunternehmen und deren Vertreter. Der Makler ist Interessensvertreter des Kunden und wird über den Maklerauftrag von diesem beauftragt. Bei Fehlverhalten des Maklers hat der Kunde gegen diesen einen Schadenersatzanspruch.

Wird der Kunde veranlasst, eine bestehende Versicherung zu kündigen, um für dasselbe Risiko eine neue Versicherung abzuschließen, kann das für ihn nachteilig sein, weil beispielsweise eine höhere Prämie fällig wird, eine Vergünstigung verloren geht oder der Leistungsumfang verringert wird. Im für die Ausschließlichkeitsvertreter agenturvertraglich verpflichtenden Beratungsprotokoll ist im Passus „Begründung“ bzw. „Bedarf“ auf das Kundeninteresse einzugehen. Im Rahmen von Umdeckungen ist somit eine Begründung zu liefern, weshalb die Umdeckungen dem Kundenbedürfnis entsprechen. Bei den Ausschließlichkeitsvertretern wird regelmäßig das Vorliegen eines Beratungsprotokolls durch die zuständige Abteilung überprüft und ggf. nachgefordert. Im Falle von Kundenbeschwerden wird das Beratungsprotokoll zur Klärung des Sachverhalts herangezogen, und zwar unabhängig vom Vermittlerstatus.

Zusätzlich sind im Vermittlerportal für jeden für die Konzerngesellschaften tätigen Vertriebspartner der GDV-Verhaltenskodex sowie die Wettbewerbsrichtlinien hinterlegt.



### **3.7 Eindeutige und klare Legitimation von Vertretern, Maklern und Beratern gegenüber dem Kunden**

*Alle Vertriebspartner haben ihren Status gegenüber dem Kunden beim Erstkontakt unaufgefordert klar und eindeutig offenzulegen. Versicherungsvertreter haben gegenüber dem Kunden das bzw. die Auftrag gebenden Versicherungsunternehmen bzw. Vertriebsorganisationen, in deren Namen sie tätig werden, zu benennen.*

Die eindeutige Legitimation gegenüber dem Kunden ist gesetzlich vorgeschrieben in der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV). Erfolgt keine eindeutige Ausweisung des Vertriebspartners, besteht das Risiko, dass der Kunde sich der Funktion des Vertriebspartners nicht bewusst ist, das heißt beispielsweise, auf wessen Seite er steht und wessen Interessen er vertritt.

In den Vertreterverträgen des ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzerns ist eine Regelung enthalten, wonach der Vertreter den Kunden beim geschäftlichen Erstkontakt ein Informationsblatt über seinen Vertreterstatus aushändigen muss. Für die Ausschließlichkeitsvertreter ist ein solches Informationsblatt im Vermittlerportal hinterlegt. Auf dem von den Konzerngesellschaften bereitgestellten Beratungsprotokoll hat der Vertreter zu vermerken, ob er das Informationsblatt über seinen Vermittlerstatus dem Kunden ausgehändigt hat. Makler und Mehrfachvertreter nutzen in der Regel eigene Informationsblätter, da ihre Tätigkeit nicht auf ein Versicherungsunternehmen beschränkt ist. Die Prüfung, ob sich der Vertriebspartner eindeutig gegenüber dem Kunden legitimiert hat, erfolgt anlassbezogen (beispielsweise infolge von Kundenbeschwerden).

### **3.8 Hoher Stellenwert der Vermittlerqualifikation**

*Die Gesellschaften im ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern stellen eine hochwertige Ausbildung ihrer Vertriebspartner sicher. Sie arbeiten nur mit qualifizierten und gut beleumdeten Vertriebspartnern zusammen. Die Einholung einer Auskunft bei der Auskunftsstelle für den Versicherungsaußendienst (AVAD) ist Pflicht. Über die gesetzlich vorgeschriebene Qualifizierung selbstständiger Versicherungsvermittler hinaus haben sich die Konzerngesellschaften im Manteltarifvertrag verpflichtet, auch den angestellten Werbeaufendienst durch die Ablegung einer IHK-Prüfung entsprechend zu qualifizieren. Die stetige Weiterbildung der Versicherungsvermittler ist in der Versicherungswirtschaft Standard. Die Konzerngesellschaften arbeiten nur mit Versicherungsvermittlern zusammen, die sich laufend fortbilden und dies auch nachweisen*

Eine qualifizierte und umfassende Beratung des Kunden setzt eine hochwertige Sachkunde des Vertriebspartners voraus. Dies ist sowohl zu Beginn der Zusammenarbeit mit dem Vertriebspartner als auch währenddessen sicherzustellen.

Vor Beginn der Zusammenarbeit mit einem Vertriebspartner (Versicherungsvertreter und Makler) wird die IHK-Registrierung geprüft, die nur bei persönlicher Zuverlässigkeit, geordneten Vermögensverhältnissen, vorhandener Berufshaftpflichtversicherung und entsprechender Sachkunde erteilt wird. Zudem werden mittels aktueller AVAD-Auskunft die Zuverlässigkeit sowie mit der Creditreform- bzw. der Bonima-Auskunft die Bonität geprüft. Zur Sicherstellung



persönlicher Zuverlässigkeit und geordneten Vermögensverhältnissen auch nach Anstellung des Vertriebspartners findet jährlich eine laufende Bonitätsprüfung des Vermittlerbestandes statt. Anlassbezogen (beispielsweise bei Kundenbeschwerden) wird die laufende Qualifizierung einzelner Vertriebspartner geprüft.

Die Gesellschaften des ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzerns bieten ihren Vertriebspartnern ein umfangreiches Weiterbildungsprogramm an. Im April 2014 sind die Konzerngesellschaften der Initiative „gut beraten“ beigetreten und agieren dort als Bildungsdienstleister und Trusted Partner. Um sicherzustellen, dass eine regelmäßige Weiterbildung der Ausschließlichkeitsvertreter stattfindet, werden deren Weiterbildungspunkte regelmäßig geprüft und Gespräche hinsichtlich der Weiterbildungsmöglichkeiten geführt.

Es existiert ein umfassendes Schulungsangebot (beispielsweise über Produkte, Compliance). Die Seminare werden durch einen eigenen Weiterbildungsbereich angeboten und sind im Internet für die Vermittler und Mitarbeiter veröffentlicht.

### **3.9 Zusatzvergütungen mit Versicherungsmaklern**

*Vereinbarungen zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsmaklern über umsatzbezogene Zusatzvergütungen, d.h. Vergütungen über die vertragsgemäße Courtagevereinbarung hinaus, können die Unabhängigkeit des Versicherungsmaklers tangieren. Die Gesellschaften im ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern achten daher darauf, dass solche Vereinbarungen die Unabhängigkeit des Maklers und das Kundeninteresse nicht beeinträchtigen.*

Seit Anfang 2013 verzichten die Konzerngesellschaften auf ausschließlich umsatzbezogene Bonusvereinbarungen mit Maklern. Dadurch soll das Risiko minimiert werden, dass die Zusatzvergütungen Anreize für die Makler bieten, ihre eigenen Verdienstmöglichkeiten und nicht das Kundenbedürfnis in den Vordergrund zu stellen. Aus diesem Grund führen die Konzerngesellschaften keine Incentiveveranstaltungen oder Wettbewerbe für Versicherungsmakler durch.

Qualitative Vergütungsanreize (beispielsweise auf Basis von Stornoquote, positiver Bestandsentwicklung durch Verbesserung der Schadensprävention) werden verstärkt berücksichtigt und tragen damit auch dem Kundeninteresse Rechnung (vgl. Kapitel 3.2). Um eine unlautere Beeinflussung der Beratung durch den Versicherungsmakler auszuschließen, orientieren sich die Konzerngesellschaften bei der Vereinbarung von Vergütungen an der unverbindlichen Orientierungshilfe des GDV für Maklervergütungen.

### **3.10 Hinweis auf das bestehende Ombudsmannsystem für Versicherungen**

*Mit dem Ombudsmannsystem bietet die Branche ihren Kunden ein unabhängiges und unbürokratisches System zur Beilegung von Meinungsverschiedenheiten mit Versicherungsunternehmen und -vermittlern. Der Kunde ist auf das bestehende Ombudsmannsystem in geeigneter Form hinzuweisen.*



Dem Risiko, dass der Kunde keine Kenntnis über das Ombudsmannsystem erlangt und somit auch nicht davon Gebrauch machen kann, wird dadurch entgegen gewirkt, dass im Versicherungsantrag sowie auf dem Informationsblatt zur Legitimation der Ausschließlichkeitsvertreter ausdrücklich auf das Ombudsmannsystem hingewiesen wird.

Die Prüfung, ob der Kunde auf das bestehende Ombudsmannsystem hingewiesen wurde, erfolgt anlassbezogen (beispielsweise infolge von Kundenbeschwerden).

### **3.11 Verbindlichkeit des Kodex und Evaluierung**

*Die ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G., HALLESCHE Krankenversicherung a.G., ALTE LEIPZIGER Versicherung AG, ALTE LEIPZIGER Pensionskasse AG sowie ALTE LEIPZIGER Pensionsfonds AG bekennen sich zu dem GDV-Verhaltenskodex und machen ihn für sich und die Beziehungen zu ihren Vertriebspartnern verbindlich. Sie arbeiten nur mit Vertriebspartnern zusammen, die diese Grundsätze als Mindeststandards anerkennen und praktizieren. Sie ergreifen die notwendigen Maßnahmen, um die Regeln dieses Kodex in den Grundsätzen des eigenen Unternehmens zu verankern. Die Konzerngesellschaften erklären ihren Beitritt zum Kodex gegenüber dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, der die Versicherungsunternehmen, die diesen Kodex als für sich verbindlich anerkennen, auf seiner Homepage und im Jahresbericht veröffentlicht. Die Konzerngesellschaften lassen sich alle zwei Jahre von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft oder einem Wirtschaftsprüfer prüfen. Die Prüfung kann sich auf die Angemessenheit oder auf die Wirksamkeit beziehen. Gegenstand der Prüfung ist somit die Feststellung, ob das Versicherungsunternehmen die Regelungen des Kodex in seine eigenen Vorschriften aufgenommen hat und diese – im Fall der Wirksamkeitsprüfung – auch praktiziert. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. wird auf seiner Homepage in der Liste der beigetretenen Versicherungsunternehmen den Ersteller des Testats und das Datum des letzten Testats veröffentlichen. Versicherungsunternehmen, die nicht alle zwei Jahre ein Testat nachweisen, werden aus der Liste gestrichen. Näheres regelt eine Verfahrensvorschrift, die das Präsidium beschließt.*

Der GDV-Verhaltenskodex ist den Vermittlervereinbarungen beigelegt. Bestehende Vertriebspartner werden darüber informiert, dass der Kodex nun Geschäftsgrundlage ist.

Damit wird dem Risiko entgegen gewirkt, dass die Vertriebspartner sich keinen, dem GDV-Verhaltenskodex entsprechenden Regelungen verpflichtet fühlen. Die Konzerngesellschaften arbeiten deshalb nur mit Vertriebspartnern zusammen, welche die Grundsätze des Basis-Kodex als Mindeststandards anerkennen, Mitglied in einem Vermittlerverband sind, der eigene Compliance-Regelungen hat bzw. eigene Compliance-Regelungen haben, die die Mindestanforderungen des GDV-Verhaltenskodex erfüllen. Eine Nichtanerkennung des Kodex in Form von Widersprüchen der Vertriebspartner bzw. Verstöße gegen den Kodex ziehen Sanktionen nach sich (beispielsweise Mahnung, Beendigung der Geschäftsbeziehung zu einem Vertriebspartner).

Durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft lassen die Konzerngesellschaften im Rhythmus von zwei Jahren die Angemessenheit der im CMS für den Vertrieb niedergelegten Regeln testieren.





---

## 4 Anlagen

Compliance-Handbuch des ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern

<http://webhg-intra.ux.int.alte-leipziger.de/AL/AL/browse.de/container.0/gyrenauny>

# Allgemeine Auftragsbedingungen

## für

### Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften

vom 1. Januar 2017

DokID:

#### 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. unrechtmäßiger 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 berichtet 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, sowie von Schäden, 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.

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 · Tersteegenstraße 14 · 40474 Düsseldorf

(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.