

## Stellungnahme

des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft

zum

**Gesetzesentwurf der Bundesregierung**

zur

**Übertragung der Aufsicht über Finanzanlagenvermittler und  
Honorar-Finanzanlagenberater  
auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht**

**Gesamtverband der Deutschen  
Versicherungswirtschaft e. V.**

Wilhelmstraße 43 / 43 G, 10117 Berlin  
Postfach 08 02 64, 10002 Berlin  
Tel.: +49 30 2020-5000  
Fax: +49 30 2020-6000

51, rue Montoyer  
B - 1000 Brüssel  
Tel.: +32 2 28247-30  
Fax: +32 2 28247-39  
ID-Nummer 6437280268-55

Ansprechpartner:

**Vertrieb**

E-Mail: [vertrieb@gdv.de](mailto:vertrieb@gdv.de)

**Haftpflicht**

E-Mail: [s1@gdv.de](mailto:s1@gdv.de)

[www.gdv.de](http://www.gdv.de)



## Inhaltsverzeichnis

<b>Zusammenfassung .....</b>	<b>3</b>
<b>1. Übertragung der Aufsicht auf die BaFin hinterfragen – Zu B. Problemlösung.....</b>	<b>4</b>
<b>2. Rechtsfigur der Vertriebsgesellschaft nachbessern – Zu § 96 Abs. 2 Nr. 2 WpHG-E.....</b>	<b>5</b>
2.1 Angliederung von Erlaubnisträgern als Handelsvertreter .....	5
2.2 Anbindung von vertraglich gebundenen Dienstleistern.....	6
<b>3. Wertigkeit der der Selbstauskunft überdenken – Zu § 96v WpHG-E.....</b>	<b>7</b>
<b>4. Anforderungen an den obligatorischen Versicherungs- schutz klarstellen.....</b>	<b>7</b>
4.1 Versicherungsschutz für Vertriebsgesellschaften – Zu § 96c Abs. 2 S. 2 WpHG-E .....	7
4.2 Klarstellung des Begriffs Mindestversicherungssumme – Zu § 96c Abs. 2 S. 2 WpHG-E .....	8
4.3 Automatische Anpassung der Mindestversicherungssumme – Zu § 96c Abs. 2 S. 3 und 4 WpHG-E .....	8
4.4 Geschäftsführende Gesellschafter – Zu § 96c Abs. 3 S. 3 WpHG-E .....	9
<b>5. Verwertung von Aufzeichnungen im Schadenfall – Zu § 96o Abs. 5 WpHG-E .....</b>	<b>10</b>
<b>6. Sachkundeforderungen an vertraglich gebundene Dienstleister – Zu § 96p Abs. 1 S. 1 WpHG-E.....</b>	<b>10</b>
<b>7. Ruhen der Erlaubnis – Ergänzung des § 96b Abs. 1 .....</b>	<b>11</b>
<b>8. Inkrafttreten – Zu Artikel 7.....</b>	<b>12</b>

## Zusammenfassung

Die deutsche Versicherungswirtschaft sieht die Übertragung der Aufsicht über **Finanzanlagenvermittler und -berater gemäß §§ 34f und 34h Gewerbeordnung (GewO) auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) kritisch.**

Die meisten Finanzanlagenvermittler gemäß § 34f GewO sind zugleich als Versicherungsvermittler gemäß § 34d GewO registriert. Damit sind auch die Vertriebspartner der Versicherungsunternehmen von dem Vorhaben betroffen.

Das Gesetz soll die Qualität und Effektivität der Aufsicht verbessern. Es ist allerdings fraglich, ob dieses Ziel mit dem vorliegenden Regierungsentwurf des Bundesministeriums der Finanzen (BMF) erreicht werden kann.

- Auch wenn das Vorhaben, die Aufsicht über Finanzanlagenvermittler auf die BaFin zu übertragen, im Koalitionsvertrag verankert ist, bietet es sich an, noch einmal zu überlegen, ob es nicht eine bessere Lösung gibt. Zu erwägen wäre die ausschließliche Übertragung der Aufsicht auf die Industrie- und Handelskammern (IHKs).
- Die konkrete Ausgestaltung der Rechtsfigur der Vertriebsgesellschaft ist unverhältnismäßig: Eine Anbindung von Handelsvertretern mit eigener Erlaubnis rechtfertigt keine weitergehenden Pflichten für den Prinzipal. Auf diese Variante der Vertriebsgesellschaft sollte verzichtet werden. Hingegen kann die Anbindung von – erlaubnisfreien – vertraglich gebundenen Dienstleistern zu einem Verlust an Verbraucherschutz im Vergleich zum Status quo führen. Überlegenswert erscheint es, für sie eine uneingeschränkte Haftungsübernahme eines Produktgebers zu verlangen. Alternativ sollten die vertraglich gebundenen Dienstleister eine eigene Berufshaftpflichtversicherung abschließen.
- Die Einführung einer jährlichen Selbstauskunft gegenüber der heutigen Pflicht zur Abgabe von jährlichen Prüfberichten wird die Qualität und Effektivität der Aufsicht voraussichtlich nicht steigern. Der Status quo sollte beibehalten werden.

## 1. Übertragung der Aufsicht auf die BaFin hinterfragen – Zu B. Problemlösung

*Um die Qualität und Effektivität der Aufsicht zu steigern, könnte sie ausschließlich auf die Industrie- und Handelskammern übertragen werden.*

Die Regierungsparteien haben in ihrem Koalitionsvertrag beschlossen, die Aufsicht über Finanzanlagenvermittler auf die BaFin zu übertragen. Laut Gesetzesbegründung soll durch die Bündelung der Aufsicht deren Qualität und Effektivität gesteigert werden. Dieses grundsätzliche Ziel ist angesichts der derzeitigen Zersplitterung der Aufsicht nachvollziehbar. Jedoch ist die Übertragung der Aufsicht auf die BaFin nicht alternativlos. Die Übertragung der Aufsicht ausschließlich auf die IHKs sollte ernsthaft geprüft werden, denn sie kann das angestrebte Ziel mit geringerer Belastung für die Betroffenen erreichen. Zutreffend hat der Nationale Normenkontrollrat festgestellt, dass eine Notwendigkeit der Übertragung der Aufsicht auf die BaFin nicht im ausreichenden Maße belegt ist. Insbesondere habe sich das BMF vor dem Hintergrund der in der Länder- und Verbändeanhörung geltend gemachten Bedenken nicht ausreichend mit möglichen Alternativen auseinandergesetzt.

Bereits heute werden viele Finanzanlagenvermittler gemäß § 34f GewO von den IHKs beaufsichtigt. Die Kammern verfügen über jahrelange Erfahrung in gewerberechtlichen Verfahren, da der überwiegende Anteil der Finanzanlagenvermittler zugleich im Besitz einer Erlaubnis nach § 34d oder § 34i GewO ist. Diese Erlaubnisse erfordern überwiegend identische Nachweise. Auch mit der Komplexität des zu beachtenden Rechts sind die IHKs vertraut. Warum nur die BaFin in der Lage sein sollte, eine qualitativ höherwertige und effektivere Aufsicht zu gewährleisten, erschließt sich nicht. Im Gegenteil: Sie muss erst ein ganz neues Verwaltungssystem aufbauen. Schon die dafür im Gesetzesentwurf bezifferten Kosten sprechen gegen eine solche Lösung. Die tatsächlichen Kosten dürften weit höher liegen. Ein konsequenter Rückgriff auf die IHKs ist auch dank bestehender Verwaltungsstrukturen kostengünstiger.

Es sollte daher erwogen werden, die Aufsicht bei den IHKs zu bündeln. Einerseits erhielte der Gewerbetreibende (beispielsweise im Rahmen der Existenzgründung) dann eine Beratung aus einer Hand. Diese würde die Vermittlung von Finanzanlagen, Versicherungen und Immobiliendarlehen umfassen können. In der täglichen Beratungspraxis von Vermittlern (zum Beispiel zum Thema Altersvorsorge) können diese Produkte nicht losgelöst voneinander betrachtet werden. Andererseits könnten die IHKs für ihre Aufsichtspraxis einen gebündelten Blick über die vielschichtige Tätigkeit eines Vermittlers gewinnen. Hinzu kommt, dass die IHKs laut Regierungsentwurf für die Sachkundeprüfung der Finanzanlagenvermittler zuständig

bleiben sollen. Wäre die Aufsicht bei den IHKs gebündelt, würde das eine über die Finanzanlagenvermittlung hinausgehende konsistente Vermittleraufsicht einschließlich Sachkundeprüfung gewährleisten. Dies verspricht eine deutlich höhere Effektivität als die im Regierungsentwurf beschriebene.

## **2. Rechtsfigur der Vertriebsgesellschaft nachbessern – Zu § 96 Abs. 2 Nr. 2 WpHG-E**

Vertriebsgesellschaften sind Finanzanlagendienstleister, an die Finanzanlagenvermittler oder Honorar-Finanzanlagenberater als Handelsvertreter im Sinne des § 84 Abs. 1 HGB angegliedert sind oder die über vertraglich gebundene Dienstleister verfügen.

### **2.1 Angliederung von Erlaubnisträgern als Handelsvertreter**

*Die Angliederung von Handelsvertretern mit eigener Erlaubnis rechtfertigt keine weitergehenden Pflichten für den Prinzipal. Auf diese Variante der Vertriebsgesellschaft sollte verzichtet werden.*

Laut Gesetzesbegründung ist es erforderlich, für Vertriebsgesellschaften – unabhängig von Größe oder Mitarbeiterzahl – eine eigene Kategorie einzuführen und sie damit regulatorisch von den zahlreichen auf dem Markt vorhandenen Kleinunternehmern abzugrenzen. Für die Einordnung als Vertriebsgesellschaft sei nicht allein die Größe des Unternehmens oder die Anzahl angeschlossener Finanzanlagendienstleister maßgeblich. Wesentlich sei vielmehr das Element einer zentralen Steuerung der angeschlossenen Finanzanlagendienstleister durch die Vertriebsgesellschaft.

Sowohl das Abgrenzungsmerkmal der Unternehmensgröße als auch das des zentralen Steuerungselements sind nicht für alle Fälle in der Praxis geeignet. Bereits die Zusammenarbeit mit zum Beispiel zwei Handelsvertretern und deren damit einhergehende Steuerung würde die Voraussetzung einer Vertriebsgesellschaft erfüllen. Die Zusammenarbeit mit wenigen Handelsvertretern kommt in der Praxis nicht selten vor, denn auch kleinere Unternehmen arbeiten üblicherweise mit selbstständigen Untervertretern. Die Schlussfolgerung, dass die Angliederung von Handelsvertretern per se ein Indiz für eine Vertriebsgesellschaft ist, trifft nicht zwangsläufig zu. Handelsvertreter verfügen über eine eigene Erlaubnis mit allen Voraussetzungen einschließlich einer eigenen Berufshaftpflichtversicherung. Es ist daher nicht erkennbar, warum die Angliederung in diesen Fällen dazu führt, dass eine Vertriebsgesellschaft mit einer erweiterten Erlaubnis und höheren Anforderungen entsteht.

## 2.2 Anbindung von vertraglich gebundenen Dienstleistern

*Die Anforderungen an die Haftungsübernahme für vertraglich gebundene Dienstleister sollten angepasst werden. Überlegenswert erscheint es, für sie eine uneingeschränkte Haftungsübernahme eines Produktgebers zu verlangen. Alternativ sollten die vertraglich gebundenen Dienstleister eine eigene Berufshaftpflichtversicherung abschließen.*

Die Möglichkeit für vertraglich gebundene Dienstleister, unter das Haftungsdach einer Vertriebsgesellschaft zu gehen, dürfte – so, wie sie konstruiert ist – den Verbraucherschutz im Vergleich zum Status quo verringern. Der vertraglich gebundene Dienstleister soll erlaubnisfrei sein und keine eigene Berufshaftpflichtversicherung vorhalten müssen. Stattdessen soll die erhöhte Versicherungssumme gemäß § 96c Abs. 2 S. 2 WpHG-E für die Haftung übernehmende Vertriebsgesellschaft ausreichend sein, um etwaige Risiken abzusichern.

Dies ist einerseits ein Rückschritt gegenüber dem Status quo. Gleichzeitig ist fraglich, ob der Markt überhaupt bereit ist, diese höhere Versicherungskapazität für Vertriebsgesellschaften zur Verfügung zu stellen. Zu befürchten ist, dass sich die Zahl der Anbieter, die Versicherungsschutz für dieses Risiko anbieten, weiter verringert.

Zum Vergleich: Im Bereich der Versicherungsvermittlung übernehmen Versicherungsunternehmen für ihre vertraglich gebundenen Vermittler die uneingeschränkte Haftung und unterliegen strengen Solvabilitätsanforderungen. Überlegenswert erscheint es daher, auch für vertraglich gebundene Dienstleister im Finanzanlagenbereich eine uneingeschränkte Haftungsübernahme eines Produktgebers zu verlangen. Die erhöhte Versicherungssumme für die Vertriebsgesellschaft gemäß § 96c Abs. 2 S. 2 WpHG-E wäre erlässlich, wenn der Produktgeber die Haftung übernimmt. § 96c Abs. 2 S. 2 WpHG-E sollte in diesem Fall gestrichen werden.

Soll hingegen an der Möglichkeit festgehalten werden, dass vertraglich gebundene Dienstleister unter der Haftung einer Vertriebsgesellschaft tätig werden, könnte dem Verbraucherschutz genüge getan werden, wenn der vertraglich gebundene Dienstleister ebenso wie der Handelsvertreter über eine eigene Berufshaftpflichtversicherung entsprechend § 96c Abs. 2 S. 1 WpHG-E verfügen würde. Neben dem Haftungsdach werden häufig ebenfalls die vertraglich gebundenen Vermittler in Anspruch genommen und sei es nur aus prozesstaktischen Gründen. Daher ist es sinnvoll, dass auch die künftigen vertraglich gebundenen Dienstleister eine eigene Berufshaftpflichtversicherung abschließen müssen. Auch in diesem Fall wäre die erhöhte Versicherungssumme für die Vertriebsgesellschaft gemäß § 96c Abs. 2 S. 2 WpHG-E erlässlich und die Vorschrift zu streichen.

### **3. Wertigkeit der der Selbstauskunft überdenken – Zu § 96v WpHG-E**

*Die jährlich abzugebende Selbsterklärung ist ein Rückschritt im Verhältnis zur jetzigen Pflicht, einen Prüfbericht zu erstellen. Letzterer sollte beibehalten werden.*

Fraglich ist, ob die Einführung einer jährlichen Selbsterklärung verbunden mit einer flexiblen Prüfung durch die BaFin ein adäquates Äquivalent zur jetzigen Erstellung eines Prüfberichtes ist. Die Gesetzesbegründung argumentiert vorrangig, der Wegfall der Prüfberichte führe zu einer Kostenentlastung. Dabei wird übersehen, dass die Aufzeichnungspflichten der Erlaubnisträger bestehen bleiben und statt des Prüfberichts eine Selbsterklärung zu fertigen ist. Eine adäquate Kostenentlastung ist nicht erkennbar.

Die Selbstauskunft und der Prüfbericht sind qualitativ auch nicht vergleichbar. Die jährliche Prüfung der Verhaltenspflichten erfolgt derzeit auf hohem Niveau durch unabhängige Wirtschaftsprüfer und andere geeignete Berufsträger. Das Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. hat hierfür einen eigenen Prüfungsstandard entwickelt, auf dessen Basis qualifiziert geprüft wird. Die Aufsicht durch die Vorlage jährlicher Prüfberichte hat sich bewährt.

### **4. Anforderungen an den obligatorischen Versicherungsschutz klarstellen**

#### **4.1 Versicherungsschutz für Vertriebsgesellschaften – Zu § 96c Abs. 2 S. 2 WpHG-E**

*Für den Fall, dass dem Vorschlag unter Ziffer 2.1 dieser Stellungnahme nicht nachgekommen wird und § 96 Abs. 2 Nr. 2 WpHG-E in der vorgeschlagenen Fassung bestehen bleibt, wird vorgeschlagen, jedenfalls für Vertriebsgesellschaften mit angegliederten Erlaubnisträgern die Versicherungssumme auf 1.276.000 EUR für jeden Versicherungsfall und 1.919.000 EUR für alle Versicherungsfälle eines Jahres herabzusetzen.*

Vertriebsgesellschaften benötigen keinen erhöhten Versicherungsschutz, wenn Erlaubnisträger als Handelsvertreter angegliedert sind. Denn die Erlaubnisträger schließen bereits eine eigene Berufshaftpflichtversicherung ab. Die erhöhte Versicherungssumme für diese Variante der Vertriebsgesellschaft ist daher nicht nachvollziehbar.

## **4.2 Klarstellung des Begriffs Mindestversicherungssumme – Zu § 96c Abs. 2 S. 2 WpHG-E**

*Der in § 96c Abs. 2 S. 2 verwendete Begriff der Mindestversicherungssumme ist missverständlich und bedarf der Klarstellung.*

Es wird davon ausgegangen, dass bei der Vertriebsgesellschaft die Jahresmaximierung mindestens 5.757.000 EUR betragen soll, die Mindestversicherungssumme jedoch wie in § 96c Abs. 2 S. 1 WpHG-E 1.276.000 EUR. Die Formulierung in § 96c Abs. 2 S. 2 WpHG-E könnte jedoch auch so missverstanden werden, dass die Mindestversicherungssumme 5.757.000 EUR betragen soll und einmal im Jahr zur Verfügung stehen muss. Dies kann nicht gemeint sein. Für einen reibungslosen Umgang in der Praxis ist eine transparente und eindeutige Regelung notwendig. § 96c Abs. 2 S. 2 sollte daher vorsehen, dass abweichend von Satz 1 die Mindestversicherungssumme für Vertriebsgesellschaften 1.276.000 EUR für jeden Versicherungsfall beträgt und für alle Versicherungsfälle eines Jahres 5.757.000 EUR.

## **4.3 Automatische Anpassung der Mindestversicherungssumme – Zu § 96c Abs. 2 S. 3 und 4 WpHG-E**

*Auf die Regelung zur automatischen Anpassung der Mindestversicherungssumme sollte verzichtet werden.*

Mit der Zweiten Verordnung zur Änderung der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) wurde die bis dahin geltende Anpassungsregelung in § 9 Abs. 2 Satz 2 und 3 FinVermV gestrichen.

Ein Grund hierfür war gemäß der Begründung zum Verordnungsentwurf, dass die Anpassungsklausel der bisherigen Regelung an die bis dahin ebenfalls geltende Regelung in der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) angelehnt worden war. In der VersVermV wurde die bisherige Anpassungsklausel für die Mindestversicherungssummen für Versicherungsvermittler jedoch im Rahmen der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie 2016/97/EU gestrichen. Die Mindestversicherungssummen für Versicherungsvermittler werden seitdem durch technische Regulierungsstandards der EU-Kommission nach Artikel 10 Absatz 7 der Richtlinie 2016/97/EU angepasst. Die für die Vermittlung von Finanzanlagen geltende Finanzmarktrichtlinie 2014/65/EU (MiFID 2) enthält keine entsprechende Anpassungsklausel und lässt dem Gesetzgeber somit Spielraum für eine bedarfsgerechte nationale Anpassung.

Ein weiterer Grund für die Streichung der automatischen Anpassungsregelung in § 9 Abs. 2 Satz 2 und 3 FinVermV war, dass auch jede marginale Anpassung der Versicherungssumme regelmäßig für Erlaubnisträger,



Erlaubnisbehörden und Berufshaftpflichtversicherer zu einem erheblichen administrativen Aufwand führen würde, der mit der tatsächlichen Verbesserung des Verbraucherschutzes in keinem angemessenen Verhältnis steht. Vorzugswürdig wäre daher eine angemessene Anpassung der Versicherungssumme durch den Gesetzgeber, wenn eine Überprüfung anhand der Erfahrungen in der Praxis einen tatsächlichen Anpassungsbedarf ergibt.

Eine automatische Anpassung der Mindestversicherungssummen für Finanzanlagenvermittler würde außerdem zu einer weiteren Ungleichbehandlung gegenüber Anlageberatern und -vermittlern mit § 32-, §-33-KWG-Erlaubnis führen. Diese müssen, sofern sie nicht 50.000 EUR Eigenkapital hinterlegen, eine eigenkapitalersetzende Versicherung mit einer Versicherungssumme von 1.000.000 EUR für jeden Schadenfall und für alle Schadenfälle eines Versicherungsjahres von 1.500.000 EUR nachweisen. Verfügen Sie gleichzeitig auch über eine Erlaubnis als Versicherungsvermittler halbieren sich die Versicherungssummen. Diese Versicherungssummen gelten unverändert seit 2007 und wurden auch im Zuge der MIFID 2 nicht erhöht, da die Europäische Union hierfür keinen Anpassungsbedarf gesehen hat. Anlageberater und -vermittler dürfen die gleichen Produkte wie ein Finanzanlagenvermittler vertreiben und darüber hinaus auch noch alle anderen Finanzinstrumente im Sinne von § 1 Abs. 11 KWG. Auch vor diesem Hintergrund ist die automatische Anpassung der Mindestversicherungssumme zu überdenken.

#### **4.4 Geschäftsführende Gesellschafter – Zu § 96c Abs. 3 S. 3 WpHG-E**

*Ein geschäftsführender Gesellschafter, der nur für eine Personenhandels-gesellschaft tätig ist, soll nur einen Versicherungsnachweis erbringen.*

Ist der Finanzanlagendienstleister in einer oder mehreren Personenhandels-gesellschaften als geschäftsführender Gesellschafter tätig, muss gemäß § 96c Abs. 3 S. 3 WpHG-E für die jeweilige Personenhandels-gesellschaft jeweils ein Versicherungsvertrag abgeschlossen werden.

Diese Übernahme aus der bisherigen Regelung in § 9 Abs. 3 S. 3 FinVermV ist nicht notwendig. Dem Schutz des Geschädigten und dem Verbraucherschutz ist genüge getan, wenn der geschäftsführende Gesellschafter, der nur für eine Personenhandels-gesellschaft tätig ist (das ist der Regelfall), auch nur einen Versicherungsnachweis erbringen muss. Haftungsrechtlich gibt es für die bisherige Regelung in § 96 Abs. 3 S. 3 keinen Grund. § 96c Abs. 3 S. 3 WpHG-E sollte auf die Fälle begrenzt werden, in denen der Finanzanlagendienstleister in mehreren Personenhandels-gesellschaften als geschäftsführender Gesellschafter tätig ist. Diese Änderung würde zu einer Reduzierung des Aufwands bei allen Beteiligten führen.

## **5. Verwertung von Aufzeichnungen im Schadenfall – Zu § 96o Abs. 5 WpHG-E**

*Aufzeichnungen des Gewerbetreibenden im Schadenfall müssen ausgewertet und dem Berufshaftpflichtversicherer zur Verfügung gestellt werden können. Dies sollte in § 96o Abs. 5 WpHG-E klargestellt werden. Hilfsweise könnte die Begründung zu § 18a FinVermV übernommen werden.*

§ 96o Abs. 5 WpHG-E entspricht § 18a Abs. 5 der FinVermV in der Fassung der Zweiten Verordnung zur Änderung der Finanzanlagenvermittlungsverordnung. Die Begründung zum Entwurf der FinVermV stellt klar, dass der Gewerbetreibende die von ihm angefertigten Aufzeichnungen im Schadenfall verwenden und auswerten und zum Beispiel an seine Berufshaftpflichtversicherung weiterleiten darf.

Die Aufzeichnungen eines Beratungsgesprächs sind, unabhängig davon, ob diese aufgezeichnet oder als schriftliches Protokoll eines persönlichen Gesprächs (§ 96o Abs. 4 WpHG-E) verfasst werden, unerlässlich zur Klärung der Frage eines etwaigen Beratungsverschuldens und dienen damit per se – ohne dass es einer gesetzlichen Regelung bedarf – Beweis Zwecken. Die Auswertung dieser Beweismittel ist nach dem Wortlaut des Abs. 5 eingeschränkt. Die Auswertung darf neben den Erlaubnisbehörden und der Staatsanwaltschaft nur der zu benennende Beschäftigte oder der vertraglich gebundene Dienstleister vornehmen.

Inwieweit und in welcher Form der Gewerbetreibende die Aufzeichnung weitergeben darf bzw. was unter dem Begriff der Auswertung zu verstehen ist, bleibt jedoch unklar. Sofern es sich um ein Beweismittel handelt, muss die Aufzeichnung auch zivilrechtlich auszuwerten sein. Gemäß § 100 VVG schuldet der Haftpflichtversicherer dem Versicherungsnehmer (Finanzanlagen dienstleister), ihn von berechtigten Ansprüchen freizustellen und unberechtigte Ansprüche abzuwehren. Um diese Pflicht erfüllen zu können, muss der Versicherer auch den vollständigen Sachverhalt bewerten können. § 96o Abs. 5 WpHG-E in seiner vorliegenden Fassung birgt die Gefahr, dass der Versicherungsnehmer unter Hinweis auf diese gesetzliche Regelung die Mitwirkung im Schadenfall verweigert.

## **6. Sachkundeforderungen an vertraglich gebundene Dienstleister – Zu § 96p Abs. 1 S. 1 WpHG-E**

*Für vertraglich gebundene Vermittler i. S. d. KWG und vertraglich gebundene Dienstleister i. S. d WpHG-E sollen gleiche Anforderungen an den Sachkundenachweis gestellt werden – unabhängig von der Anbindung an ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen oder eine Vertriebsgesellschaft.*

Vertraglich gebundene Dienstleister einer Vertriebsgesellschaft sollen einen Sachkundenachweis der IHK erbringen müssen.

Dies führt zu einer Ungleichbehandlung zwischen Vertriebsgesellschaften und Wertpapierdienstleistungsunternehmen und steht im Widerspruch zu dem erklärten Ziel, einen einheitlichen Rechtsrahmen schaffen zu wollen. Der Gesetzesentwurf lässt die derzeit bestehenden Regelungen für Wertpapierdienstleistungsunternehmen zur Sicherstellung der Sachkunde (§ 25e KWG) unangetastet. Danach müssen diese Unternehmen die angemessene Sachkunde ihrer vertraglich gebundenen Vermittler selbst überprüfen und sicherstellen. Ein IHK-Sachkundenachweis ist nicht zu erbringen. Für Vertriebsgesellschaften sollen Organisationspflichten gelten, die denen der Wertpapierdienstleistungsunternehmen vergleichbar sind. Deshalb sollen Vertriebsgesellschaften einer erweiterten Erlaubnis der BaFin bedürfen.

Dieser Logik folgend sollte für Vertriebsgesellschaften auch die eigenverantwortliche Sicherstellung der Sachkunde der vertraglich gebundenen Dienstleister vorgeschrieben werden. Anderenfalls müsste dieser eine Sachkundeprüfung bei der IHK ablegen, wenn er von einem Wertpapierdienstleistungsunternehmen zu einer Vertriebsgesellschaft wechseln will. Das wäre unbillig, weil sich substantiell an seiner Tätigkeit nichts ändert und er die erforderliche Sachkunde bereits durch interne Ausbildung erworben hat. Daher sollte von der Verordnungsermächtigung des § 96a Abs. 13 Nr. 1 WpHG-E Gebrauch gemacht werden und in einer begleitenden Verordnung – neben der Gleichstellung anderer Berufsqualifikationen nach § 4 FinVermV (in der Fassung der Zweiten Verordnung zur Änderung der FinVermV) – für vertraglich gebundene Dienstleister einer Vertriebsgesellschaft auch die Qualifikation nach § 1 WpHG-Mitarbeiteranzeigenverordnung (WpHGMAAnzV) der IHK-Sachkundeprüfung gleichgestellt werden.

## **7. Ruhen der Erlaubnis – Ergänzung des § 96b Abs. 1 WpHG-E**

*Die Möglichkeit der BaFin, die Erlaubnis aufzuheben, wenn der Geschäftsbetrieb mehr als 18 Monate nicht mehr ausgeübt wird, sollte ergänzt werden um ein Recht des Vermittlers, das Ruhen der Erlaubnis zu beantragen.*

Derzeit ist es Verwaltungspraxis, dass Versicherungsmakler, die in den Status Versicherungsagent wechseln oder Finanzanlagenvermittler, die vertraglich gebundener Vermittler eines Haftungsdaches werden, ihre Erlaubnis ruhen lassen können. Falls sie, aus welchen Gründen auch immer, wieder zurück zu ihrer Tätigkeit als Versicherungsmakler oder Finanzanlagenvermittler wechseln, hat dies den Vorteil, dass sie nicht erneut das kosten- und zeitaufwändige Erlaubnisverfahren durchlaufen müssen. Sie sind

dadurch auch in der Lage, sehr schnell ihre Tätigkeit wiederaufnehmen zu können.

## **8. Inkrafttreten – Zu Artikel 7**

*Ein längerer Übergangszeitraum wäre wünschenswert.*

Der Zeitraum zwischen Bekanntgabe und Inkrafttreten der für die Versicherer wesentlichen Regelungen könnte insbesondere hinsichtlich der noch unbekannteten Anforderungen an die elektronische Kommunikation und die Form der Versicherungsbestätigung zeitlich möglicherweise zu knapp bemessen sein. Ob bei allen Versicherern für die hausinterne Umsetzung die notwendigen IT-Kapazitäten zur Verfügung stehen, ist fraglich. Des Weiteren müssen sich alle Finanzanlagendienstleister auf die neuen Regularien einstellen.

Berlin, April 2020