



REGULIERUNG UND VERTRIEB VON FONDSPOLICEN

„Kunden gehen künftig mit einem dicken Packen Papier nach Hause“

Von Manila Klafack

13.10.2017 10:25, aktualisiert am 13.10.2017 10:25

Pfefferminzia: Wie wird sich die Umsetzung von IDD und Mifid II auf den Vertrieb von Fondspolizen Ihrer Ansicht nach auswirken?

Boris-Jonas Glameyer: Ab 23. Februar 2018 wird sich der

Vertrieb

für hauptberuflich tätige Versicherungsvermittler wieder einmal verändern. In ihrem Beratungsprozess werden sie die neuen verschärften Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten beachten müssen. Insbesondere in den Bereichen der Risikoanalyse sowie der Frage, warum das konkret empfohlene Versicherungsanlageprodukt für den Kunden das geeignete ist. Damit nähern sich die gesetzlichen Anforderungen an den Versicherungsvertrieb den Anforderungen aus dem Bereich der Vermittlung sonstiger Kapitalanlageprodukte an.

Welche Vor- und Nachteile sehen Sie darin für Makler?

Für den Makler dürfte dies vor allem zu einem immensen bürokratischen Mehraufwand führen. Damit einhergehend ergeben sich wesentlich höhere Kosten. Die gestiegenen Anforderungen an die Makler im Beratungs- und Dokumentationsprozess erfordern ein entsprechendes Know-how. Das müssen Makler nun in relativ kurzer Zeit erwerben und verinnerlichen. Zugleich sieht sich der Berater aufgrund wesentlich strengerer Anforderungen einem größeren Haftungsrisiko durch Fehlberatung gegenüber.

Und für den Kunden?

Auf der Kundenseite wird sich erweisen, ob die nunmehr obligatorische Geeignetheitserklärung des Maklers Vorteile bringt oder eher Nachteile. Solange sie keinem einheitlichen Standard unterliegt, ist für alle Beteiligten unklar, was eine solche Erklärung genau auszusagen hat und wie dies im Streitfall zu beurteilen ist. Eines ist dagegen klar: Kunden gehen nach einem Beratungstermin zukünftig mit einem dicken Packen Papier im Arm nach Hause. Ob diese neue Informationsflut für den Kunden wirklich hilfreich ist, ist zumindest fragwürdig.

Welche Veränderungen erwarten Sie als Jurist?

In unserer Kanzlei stellen wir uns vor allem auf einen erhöhten

Informations- und Schulungsbedarf

des Vertriebs ein. Damit wollen wir Berater in die Lage versetzen, den erheblich gestiegenen Anforderungen gerecht zu werden, und Haftungsrisiken zu vermeiden. Im Hinblick auf die, wie bereits gesagt, inhaltlich noch nicht abschließend konkretisierte Geeignetheitserklärung befürchten wir ein erhebliches Risikopotenzial für spätere Auseinandersetzungen zwischen Maklern und Kunden im Schadenfall. Eine unklare Rechtslage wie diese sorgt immer für Fehlerquellen, die letztlich vor dem Richter landen können.

Warum empfehlen Sie Maklern, einem festen Beratungsprozess zu folgen?

Weil es ohne einen festen, standardisierten Beratungsprozess kaum noch möglich sein wird, den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten haftungsfrei durchzuführen und zu dokumentieren.

Wie sieht der von Ihnen entwickelte Ablauf aus?

Der Ablauf des standardisierten Beratungsprozesses richtet sich an den gesetzlichen Vorgaben aus. Gleichzeitig richten wir die einzelnen Schritte an der Praxis eines Beratungsgesprächs aus. So entstand ein klar gegliedertes Ablaufschema. Der Makler arbeitet es nun Prunkt für Punkt ab, um nichts Wesentliches zu übersehen.

Welche Vorteile ergeben sich dadurch für Berater?

Dem Berater gelingt durch einen standardisierten Beratungsprozess eine möglichst ökonomische Umsetzung aller zu beachtende Punkte. Dabei werden durch die Verwendung von umfassend vorgegebenen, vereinheitlichten Beratungsabläufen sowie Beratungsdokumenten Fehler vermieden, die zu einer späteren möglichen Haftung führen können.

Worauf müssen Makler im Gespräch und der Dokumentation besonders achten?

Im Rahmen der geführten Gespräche sowie deren Dokumentation ist es wichtig, dass sie systematisch alle vom Gesetzgeber geforderten Informationen abfragen. Die Angemessenheitsprüfung verlangt etwa vom Kunden vollständige Angaben. Weigert sich der Kunde, muss der Makler ihn nachweisbar darüber aufklären, dass er wegen unzureichender Angaben nicht beurteilen kann, ob das in Betracht gezogene Produkt für den Kunden angemessen ist. Unterlässt der Makler dies, setzt er sich möglicherweise einer späteren Haftung aus.



Manila Klafack

Manila Klafack ist Redakteurin bei Pfefferminzia. Nach ihrer Ausbildung zur Redakteurin verantwortete sie zuvor in verschiedenen mittelständischen Unternehmen den Bereich der Öffentlichkeitsarbeit.

MEHR ZU

► **VORSORGE**

► **FONDSPOLICEN**