

Unionsrechtliche Neuregelung der Beratungs- und Informationspflichten für Versicherungsanlageprodukte

Dr. Alexander Beyer, Köln*

Angetrieben durch das Niedrigzinsumfeld und die stark gestiegenen regulatorischen Anforderungen nimmt für den Bereich der Lebensversicherung die Anzahl neuartiger Produktgestaltungen mit und ohne Garantien zu. Dabei müssen sich Lebensversicherungsprodukte mehr denn je dem Vergleich mit anderen Formen von Kapitalanlageprodukten stellen. Dies führte in der Rechtspraxis der vergangenen Jahre mitunter zu dem dogmatisch eher fragwürdigen Versuch, die höheren Anforderungen aus dem Bereich des Kapitalanlagerechts auch insgesamt auf den Vertrieb von Lebensversicherungsprodukten zu übertragen, soweit diese Kapitalanlagecharakter haben.

Durch die Ergänzung der Vermittlerrichtlinie I¹ im Jahr 2014 um ein Kap. III A², die sich daran anschließende Überarbeitung der Versicherungsvermittlerrichtlinie durch die Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive [IDD])³ und den Erlass der Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 vom 26. 11. 2014 über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP-Verordnung)⁴ wird die Beratung und Information über Versicherungsanlageprodukte grundlegend neu geregelt. Gleichwohl lassen die neuen gesetzlichen Regelungen noch viele Fragen offen. Im Weiteren sollen diese Regelungen, vorbehaltlich der Umsetzung der IDD in nationales Recht und ungeachtet der Frage, inwieweit die Mitgliedstaaten die ihnen eingeräumten Optionen⁵ einer Verschärfung der europäischen Regelungen nutzen, einer Würdigung unterzogen werden.

I. Bislang geltendes Recht

Für Versicherer und Versicherungsvermittler gelten bei Abschluss von Versicherungsverträgen seit Umsetzung der ersten Vermittlerrichtlinie⁶ im VVG gesondert geregelte Beratungs- und Aufklärungspflichten. Insoweit sieht § 6 Abs. 1 VVG vor, dass der Versicherer den VN, soweit nach der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder der Person des VN und dessen Situation hierfür Anlass besteht, befragt und berät. Entsprechendes gilt für Versicherungsvermittler nach § 61 Abs. 1 VVG. Das VVG bietet damit einen auf den Einzelfall anzupassenden Beratungsmaßstab. Nur soweit ein erkennbarer Beratungsbedarf besteht, muss eine Beratung und Aufklärung des VN erfolgen. Einen Versicherer trifft daher grundsätzlich keine allgemeine Pflicht zur Exploration⁷ der Erfahrungen und finanziellen Verhältnisse des Kunden, insbesondere also keine Pflicht zu einer umfassenden Vermögens- oder Anlageberatung seiner Kunden⁸.

Nur vereinzelt gab es in der Rechtsprechung Ansätze, von diesem Grundsatz der dem Versicherungsrecht immanenten anlassbezogenen Beratungspflicht abzuweichen⁹. Diese waren zu meist von der Überlegung geprägt, dass es sich bei den dort zu beurteilenden Versicherungsprodukten gegen Einmalbeitrag eher um Kapitalanlageprodukte handelte, als um „echte“ Versicherungsprodukte im Sinne des VVG. Dies wurde wiederum daran bemessen, dass es sich bei wirtschaftlicher Betrachtung um ein Anlagegeschäft handelte, da die Versicherung des Todesfallrisikos gegenüber der Renditeerwartung von untergeordneter Bedeutung sei¹⁰. In der Folge wurden für solche Produkte die für Anlagegeschäfte insbesondere aus dem WpHG entwickelten Grundsätze zur Aufklärung bei Anlagegeschäften angewendet, wonach der Kunde über alle Umstände verständlich und vollständig aufzuklären sei, die für seine Anlageentscheidung von besonderer Bedeutung sind¹¹. Zum Teil wurden entsprechende Informationspflichten auch aus Treu und Glauben aufgrund der Komplexität dieser Produkte abgeleitet¹².

Diese Ansätze sind kritisch zu bewerten¹³. Denn der Gesetzgeber hat ganz bewusst in § 6 VVG, aber auch zuvor, auf die Begründung einer spontanen umfassenden Aufklärungs- oder Beratungspflicht zugunsten einer anlassbezogenen objektiven Beratungspflicht verzichtet¹⁴. Der Gesetzgeber hat damit jenen Stimmen in der Literatur¹⁵ eine Absage erteilt, die sich vor

* Der Autor ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei BLD Bach Langheid Dallmayr Partnerschaftsgesellschaft mbB, Büro Köln.

1 Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. 12. 2002 über Versicherungsvermittlung („IMD 1“) ABIEG L 9/3.

2 Art. 91 der Richtlinie 2014/65/EU vom 15. 5. 2014 über Märkte für Finanzinstrumente sowie zur Änderung der Richtlinien 2002/92/EG und 2011/61/E ABIEU L 173/349.

3 Richtlinie 2016/97 (EU) des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. 1. 2016 über Versicherungsvertrieb ABIEU L 26/19 (im Weiteren: IDD).

4 Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. 11. 2014 über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP).

5 Vgl. Art. 22 Abs. 2; 9 Abs. 3 IDD.

6 Richtlinie 2002/92/EG („IMD 1“) aaO (Fn. 1); davor war beim Vertrieb von Versicherungsprodukten das Rechtsinstitut der *culpa in contrahendo* bzw. ab 2002 § 311 Abs. 2 BGB i. V. m. § 280 Abs. 1 BGB heranzuziehen. Vgl. hierzu *Kollhosser in Prölss/Martin, VVG* 27. Aufl. 2004 § 43 Rn. 36.

7 Vgl. für den Bereich der Anlageberatung *Edelmann* in *Assmann/Schütze, Handbuch des Kapitalanlagerechts* 4. Aufl. 2015 § 3 Rn. 14 unter Verweis auf § 31 Abs. 4 WpHG.

8 Beispielhaft OLG Köln VersR 2012, 472; im Ergebnis ebenso BGH VersR 1981, 621; OLG Frankfurt/M. VersR 1987, 579; *Kleininger AcP* 198, 190 (195 f.); *Römer VersR* 1998, 1313.

9 Wenn sich der Abschluss einer kapitalbildenden Lebensversicherung bei wirtschaftlicher Betrachtung als Anlagegeschäft darstellt, hierzu BGH vom 26. 9. 2012 – IV ZR 71/11 – Tz. 26; vom 11. 7. 2012 – IV ZR 286/10 – und – IV ZR 164/11 – VersR 2012, 1237; – IV ZR 151/11 – juris.

10 BGH vom 11. 7. 2012 – IV ZR 286/10 – und – IV ZR 164/11 – VersR 2012, 1237; – IV ZR 151/11 – juris; vereinbart war lediglich eine Todesfallleistung von 101,00 % des Rücknahmewerts von Einheiten/Anteilen.

11 BGH vom 11. 7. 2012 – IV ZR 164/11 – VersR 2012, 1237 Tz. 53 m. w. N.

12 Vgl. u. a. OLG Frankfurt/M. vom 14. 12. 2011 – 7 U 170/10 – juris Tz. 56.

13 Ebenso *Grote/Schaaf GWR* 2012, 477; *Brömmelmeyer* in *Beckmann/Matusche-Beckmann, Versicherungsrechts-Handbuch* 3. Aufl. 2015 § 42 Rn. 29 b bezeichnet die Erfahrungen mit den Entscheidungen des BGH zugrunde liegenden Produkten als ambivalent.

14 Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts BT-Drucks. 16/1935 S. 24: „Eine Pflicht, den Kunden nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen, soll nur insoweit gelten, als aufgrund der konkreten Umstände für den Versicherungsvermittler ein erkennbarer Anlass dazu besteht“; vgl. hierzu *Armbrüster* in *Langheid/Wandt, Münch. Komm. zum VVG* 1. Aufl. 2010 § 6 Rn. 6; *Langheid NJW* 2006, 3317 (3318); *Armbrüster ZVersWiss* 2008, 425 (427); *Reiff, Versicherungsvermittlerrecht im Umbruch*, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe 2006 S. 79; ders. *VersR* 2007, 717 (725); *Wandt* in *Halm/Engelbrecht/Krahe, Handbuch des Fachanwalts Versicherungsrecht* Kap. 1 Rn. 272.

15 Für eine Ausweitung *Schwintowski (VuR* 1997, 83 [87]), der dies für die Kapitallebensversicherung befürwortet; für eine generelle Ausweitung im Sinne einer bedarfsgerechten Beratung *Adams NVersZ* 2000, 49 (61).

der Reform für umfassende Beratungspflichten ausgesprochen haben¹⁶. Vor allem aber ist angesichts der klaren Kodifizierung denjenigen Stimmen eine Absage zu erteilen, die dieser Rechtsprechung – unter Verkenennung des Ausnahmecharakters¹⁷ – generell auf die fondsgebundene Lebensversicherung erweitern wollen¹⁸. Richtigerweise hat daher z. B. das OLG Köln in seiner Entscheidung vom 31. 1. 2014¹⁹ festgehalten, dass der Abschluss einer fondsgebundenen Lebensversicherung regelmäßig nicht als Kapitalanlagegeschäft zu werten ist und nur ausnahmsweise nach „Kapitalanlagegrundsätzen“ zu behandeln ist²⁰. Einem anderslautenden Verständnis steht schon der klare gesetzgeberische Wille entgegen, auch fondsgebundene Lebensversicherungsprodukte in den Anwendungsbereich des VVG einzubeziehen²¹.

II. PRIIP-Verordnung und neue Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)

Im Rahmen der Überarbeitung der bislang geltenden Vermittlerrichtlinie²² ist es ein zentrales Anliegen des europäischen Gesetzgebers, das Verbraucherschutzniveau gegenüber den geltenden Regelungen zu erhöhen²³. Dabei wird sowohl im Rahmen der Umsetzung der IDD als auch nach der PRIIP-Verordnung künftig²⁴ eine weiter gehende Differenzierung nach der Art der Versicherungsprodukte erforderlich. Für sogenannte Versicherungsanlageprodukte finden sich nämlich dann eigene Regelungen, die den Vorgaben für Anlageprodukte²⁵ von Banken und Finanzinstituten in Teilen angeglichen wurden, um diese transparenter und vergleichbarer zu machen²⁶.

1. Anwendungsbereich

Ebenso bedeutsam wie problematisch²⁷ ist die Differenzierung nach der Art des Versicherungsprodukts. Nach dem Wortlaut der im Jahr 2014 geänderten Versicherungsvermittlerrichtlinie²⁸, der PRIIP-Verordnung und auch der IDD²⁹ ist ein Versicherungsanlageprodukt³⁰ ein „Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitswert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise, direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist“. Nicht hierunter fallen

- Nichtlebensversicherungsprodukte gem. Anh. I Richtlinie 2009/138/EG,
- Lebensversicherungsverträge, deren vertragliche Leistungen nur im Todesfall oder bei Arbeitsunfähigkeit infolge von Körperverletzung, Krankheit oder Gebrechen zahlbar sind,
- Altersvorsorgeprodukte, die nach innerstaatlichem Recht als Produkte anerkannt sind, deren Zweck in erster Linie darin besteht, dem Anleger im Ruhestand ein Einkommen zu gewähren, und die dem Anleger einen Anspruch auf bestimmte Leistungen einräumt,
- amtlich anerkannte betriebliche Altersversorgungssysteme im Anwendungsbereich der Richtlinie 2003/41/EG oder Richtlinie 2009/138/EG sowie
- individuelle Altersvorsorgeprodukte, für die nach innerstaatlichem Recht ein finanzieller Beitrag des Arbeitgebers vorgeschrieben ist und die bzw. deren Anbieter weder der Arbeitgeber noch der Beschäftigte selbst wählen kann.

Die Definition und damit Abgrenzung des Versicherungsanlageprodukts von einem „einfachen“ Versicherungsprodukt wirft allerdings Fragen auf.

Ohne Weiteres ist schon nach den Vorgaben des Richtlinienwortlauts³¹ eine Risikolebensversicherung nicht als Versicherungsanlageprodukt anzusehen³², während fondsgebundene Lebensversicherungsprodukte abhängig von der Art der Ausgestaltung als Versicherungsanlageprodukte einzuordnen sein können. Es stellt sich aber die Frage, ob auch die in Deutschland verbreitete konventionelle kapitalbildende Lebensversicherung als Ver-

sicherungsanlageprodukt einzuordnen ist. Denn auch die Ab-
 laufleistung solcher Versicherungsprodukte unterliegt jedenfalls bei Gewährung einer Überschussbeteiligung teilweise „Marktschwankungen“³³. Darüber hinaus werden explizit nur Risikolebensversicherungsprodukte vom Anwendungsbereich der PRIIP-Verordnung ausgenommen, was dafür spricht, dass die Definition weit zu verstehen ist und auch die konventionelle Kapitallebensversicherung erfasst³⁴. Auch die BaFin geht im Rahmen einer Mitteilung auf ihrer Internetseite³⁵ scheinbar davon aus, dass die „kapitalbildende und fondsgebundene Lebensversicherung und Hybridprodukte“ als Versicherungsprodukte mit Anlagecharakter zu bewerten sind.

Demgegenüber ist zu sehen, dass Versicherungsanlageprodukte vor allem solche Produkte sind, die einem Anlagerisiko unterliegen, d. h. Versicherungsprodukte mit Anlagecharak-

16 Vgl. auch *Arnbrüster* aaO (Fn. 14) m. w. N.; Abschlussbericht der Kommission zur Reform des Versicherungsvertragsrechts vom 19. April 2004, Verlag Versicherungswirtschaft, Karlsruhe 2004, S. 12.

17 Vgl. BGH vom 1. 7. 2014 – XI ZR 247/12 – juris Tz. 19, 23, wonach der Einsatz einer Police als Tilgungersatz allein nicht genügt, um diese bei wirtschaftlicher Betrachtung als Kapitalanlage zu bewerten, da diese (auch) zur Sicherung des Todesfallrisikos dient; OLG Köln vom 1. 8. 2014 – 20 U 21/12 – juris Tz. 25.

18 Vgl. *Pielsticker* BKR 2013, 368 (371); *Börner* VersR 2012, 1471 (1475), der davon ausgeht, dass fondsgebundene Lebensversicherungen aus zivilrechtlicher Sicht auch bei größerem biometrischem Risiko als Anlagegeschäft anzusehen sind; *Schneider* in *Prölss/Martin*, VVG 29. Aufl. 2015 Vorbem. zu §§ 150–171 Rn. 30 b, der insoweit aber auf die Komplexität der fondsgebundenen Lebensversicherung hinweist. Daraus leitet er ein erhöhtes Risiko ab, dass der VN einer Fehleinschätzung unterliegt, die wiederum einen Beratungsanlass darstellt.

19 OLG Köln VersR 2014, 1238.

20 Das OLG Köln (VersR 2014, 1238) führt aus: „er ist nur dann ausnahmsweise nach Kapitalanlagegrundsätzen zu behandeln, wenn nach den vertraglichen Regelungen die Renditeerwartung gegenüber der Absicherung des Todesfallrisikos von untergeordneter Bedeutung war (BGHZ 194, 39 = VersR 2012, 1237 Tz. 53)“.

21 Vgl. §§ 169 Abs. 4 VVG, 2 VVG-InfoV.

22 Richtlinie 2002/92/EG („IMD 1“) aaO (Fn. 1).

23 Erwägungsgrund 10 IDD.

24 Die PRIIP-Verordnung gilt ausweislich ihres Art. 34 ab dem 31. 12. 2016; darüber hinaus wurde über Art. 91 Richtlinie 2014/65/EU (aaO [Fn. 2]) die bisherige Vermittlerrichtlinie um entsprechende Regelungen in Art. 13 a–13 e ergänzt. Die Umsetzung der IDD hat bis zum 23. 2. 2018 zu erfolgen (vgl. Art. 42 Abs. 1 IDD).

25 Richtlinie 2014/65/EU aaO (Fn. 2).

26 Vgl. Erwägungsgründe 1–4 PRIIP-Verordnung.

27 Vgl. *Reiff* in *Langheid/Wandt*, Münch. Komm. zum VVG 2. Aufl. 2016 Vorbem. zu §§ 59–68 Rn. 44.

28 Vgl. Art. 2 Richtlinie 2002/92/EG i. d. F. durch Art. 91 Richtlinie 2014/65/EU aaO (Fn. 2).

29 S. Fn. 3.

30 Definition gem. Art. 1 Abs. 1 Nr. 17 IDD; Geringfügige Abweichungen im Wortlaut finden sich bezüglich dieser Definition in Art. 2 PRIIP-Verordnung.

31 Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 b IDD.

32 Ebenso: BaFin-Mitteilung „Basisinformationsblatt: PRIIPs-Verordnung – Neuer EU-weiter Standard der Produktinformationen für Verbraucher“ vom 17. 8. 2015 https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2015/fa_bj_1508_basisinformationsblatt_priips_verordnung.html.

33 Ebenso *Reiff* aaO (Fn. 27)

34 *Mönlich* in *Beckmann/Matusche-Beckmann*, Versicherungsrechts-Handbuch 2015 § 2 Rn. 165 m. w. N.

35 BaFin aaO (Fn. 32).

ter sind. Bei einer konventionellen Kapitallebensversicherung sind jedenfalls die mit dem Garantiezins kalkulierten garantierten Versicherungsleistungen keinem echten Anlagerisiko ausgesetzt. Ziel des europäischen Gesetzgebers ist es zudem, unabhängig von ihrer „Verpackung“ solche Produkte zu erfassen, die eine „Investitionsmöglichkeit“ bieten und nicht ausschließlich dem Zinsrisiko unterliegen. Sinn und Zweck der Richtlinie verlangen daher für konventionelle Produkte keine verschärfte Regulierung³⁶. Insoweit überzeugt es auch nicht, konventionelle Kapitallebensversicherungen Regeln zu unterwerfen, die vorrangig auf fondsgebundene Anlageprodukte mit unterschiedlichen Anlagestrategien³⁷ ausgerichtet sind. Darüber hinaus ist die europaweit einheitliche Definition des Versicherungsanlageprodukts auch vor dem Hintergrund zu bewerten, dass die in Deutschland mit einer Deckungsrückstellung zu hinterlegende konventionelle Kapitallebensversicherung in vielen anderen Mitgliedstaaten keine Entsprechung findet. Es bestehen daher Bedenken, die konventionelle Kapitallebensversicherung, bei der der VN auf das Investment keinen Einfluss nimmt, als Versicherungsanlageprodukt zu bewerten.

Ebenfalls unklar ist, was gemäß der gesetzlichen Definition der IDD unter einem Altersvorsorgeprodukt zu verstehen ist, das nach innerstaatlichem Recht als Produkt anerkannt ist, dessen Zweck in erster Linie darin besteht, dem Anleger im Ruhestand ein Einkommen zu gewähren und das dem Anleger einen Anspruch auf bestimmte Leistungen einräumt. Unklar ist, welche Form von Anerkennung nach innerstaatlichem Recht erforderlich ist, d. h. ob insbesondere eine steuerliche Förderung ausreicht oder gar eine Zertifizierung, wie sie im AltZertG vorgesehen ist, erforderlich ist. In den Erwägungsgründen der PRIIP-Verordnung wird lediglich darauf hingewiesen, dass diese Produkte „angesichts ihrer Besonderheiten und Zielsetzungen“ vom Anwendungsbereich dieser Verordnung ausgenommen werden sollten³⁸. Hier geht es also vor allem um die „Zielsetzung“ der privaten Altersvorsorge. Insoweit erfüllen jedenfalls zertifizierte und steuerlich geförderte Riesterverträge³⁹ und Basisrentenverträge diesen Ausnahmetatbestand, da sie nicht nur staatlich anerkannt sind, sondern auch ein Einkommen im Ruhestand geben.

2. Information durch Basisinformationsblatt

Die PRIIP-Verordnung schreibt für die „Hersteller“ eines PRIIP vor, dass diese für „Kleinanleger“⁴⁰ ein in Aufbau und Form einheitliches Basisinformationsblatt („Key Information Document“) grundsätzlich in Papierform⁴¹ bereitstellen. Das Basisinformationsblatt ist zusätzlich vorab auf der Internetseite des Anbieters zu veröffentlichen⁴². Die Aushändigung auf einem dauerhaften Datenträger oder über eine Internetseite anstelle der Papierform ist grundsätzlich nur dann möglich, wenn der Kleinanleger dem zustimmt und es den Rahmenbedingungen „angemessen“⁴³ ist. Hiervon ist jedenfalls dann auszugehen, wenn der Kleinanleger nachweislich über einen regelmäßigen Zugang zum Internet verfügt, insbesondere, wenn er für dieses Geschäft eine E-Mail-Adresse angibt. Bei der Veröffentlichung auf der Internetseite muss zudem sichergestellt sein, dass das Basisinformationsblatt laufend abgefragt, heruntergeladen und auf einem dauerhaften Datenträger gespeichert werden kann, solange es für den Kleinanleger einsehbar sein muss⁴⁴. Wie lange dies ist, lässt die PRIIP-Verordnung demgegenüber offen. Hier dürfte jedoch nicht verlangt werden, dass das Basisinformationsblatt während der gesamten Vertragslaufzeit zur Verfügung steht, vielmehr sollte die Bereitstellung während des Ablaufs der Widerrufsfrist genügen. Ohnehin sind bei einer Überarbeitung des Basisinformationsblatts vorherige Fassungen dem Kleinanleger auf Nachfrage zur Verfügung zu stellen⁴⁵.

Die PRIIP-Verordnung enthält des Weiteren eine ganze Reihe formaler Vorgaben für die Basisinformationsblätter. So darf das Basisinformationsblatt nach Art. 6 Abs. 4 PRIIP-Verordnung höchstens drei DIN-A4-Seiten umfassen und soll „regelmäßig“ aktualisiert werden⁴⁶. Nach Art. 6 Abs. 1 PRIIP-Verordnung müssen die im Basisinformationsblatt enthaltenen Informationen präzise, redlich und klar sein und dürfen nicht irreführend sein. Ein Markenlogo darf weder von den Informationen ablenken, noch den Text verschleiern⁴⁷. Auch muss das Basisinformationsblatt in Einklang mit etwaigen verbindlichen Vertragsunterlagen und den einschlägigen Teilen der Angebotsunterlagen und Geschäftsbedingungen stehen, darf aber im Gegenzug keine Querverweise auf Werbeunterlagen enthalten.

Auch inhaltlich stellt die PRIIP-Verordnung viele Anforderungen an das Basisinformationsblatt. So muss dieses – wie das Produktinformationsblatt – nicht nur als solches überschrieben sein⁴⁸, sondern auch einen vorgegebenen Hinweis dazu enthalten, dass es die wesentlichen Informationen über das Anlageprodukt enthält⁴⁹. Neu im Vergleich zu den Produktinformationsblättern ist auch der in der PRIIP-Verordnung bei besonders komplexen Versicherungsprodukten vorgesehene Warnhinweis: „Sie sind im Begriff, ein Produkt zu erwerben, das nicht einfach ist und schwer zu verstehen sein kann“⁵⁰. Ob sich ein solcher Hinweis in der Praxis bewährt und gegebenenfalls den aufmerksamen Verbraucher von dem Erwerb eines für ihn ungeeigneten Versicherungsprodukts abhält, bleibt abzuwarten.

Weiter muss das Basisinformationsblatt die in Art. 8 PRIIP-Verordnung aufgeführten Informationen wiedergeben. Anzugeben sind danach vor allem die wichtigsten Merkmale des PRIIP, wie etwa die zugrunde liegenden (Finanz-)Instrumente, der „Kleinanlegertyp“, an den das PRIIP vermarktet werden soll, als auch – bei Versicherungsanlageprodukten – Einzelheiten zu den Versicherungsleistungen. Darüber hinaus müssen dem Kleinanleger u. a. ein sogenannter Gesamtrisikoindikator i. S. v. Art. 8 Abs. 3 d PRIIP-Verordnung nebst erläuternden Beschreibungen als auch der höchste Verlust an angelegtem Kapital und geeignete Per-

36 Reiff aaO (Fn. 27) Rn. 44.

37 Art. 29 Abs. 1 b IDD spricht von „Informationen über Versicherungsanlageprodukte und vorgeschlagene Anlagestrategien“.

38 Erwägungsgrund 7 PRIIP-Verordnung.

39 So auch BaFin aaO (Fn. 32).

40 Gemeint sind nach Art. 12 PRIIP-Verordnung VN, nicht aber Begünstigte.

41 Zu den Ausnahmen vgl. Art. 14 Abs. 2, 4 und 5 PRIIP-Verordnung.

42 Art. 5 Abs. 1 PRIIP-Verordnung.

43 Art. 14 Abs. 6 PRIIP-Verordnung.

44 Vgl. Art. 14 Abs. 2, 4, 5 PRIIP-Verordnung.

45 Art. 14 Abs. 5 PRIIP-Verordnung.

46 Erwägungsgrund 21 PRIIP-Verordnung verlangt, dass das Basisinformationsblatt auf dem neuesten Stand gehalten wird. Näheres soll in den technischen Regulierungsstandards der Europäischen Kommission festgelegt werden.

47 Art. 6 Abs. 6 PRIIP-Verordnung.

48 Art. 8 Abs. 1 PRIIP-Verordnung.

49 Nach Art. 8 Abs. 2 PRIIP-Verordnung muss folgender Hinweis gegeben werden: „Dieses Informationsblatt stellt Ihnen wesentliche Informationen über dieses Anlageprodukt zur Verfügung. Es handelt sich nicht um Werbematerial. Diese Informationen sind gesetzlich vorgeschrieben, um Ihnen dabei zu helfen, die Art, das Risiko, die Kosten sowie die möglichen Gewinne und Verluste dieses Produkts zu verstehen, und Ihnen dabei zu helfen, es mit anderen Produkten zu vergleichen“.

50 Vgl. Art. 8 Abs. 3 b PRIIP-Verordnung.

formanceszenarien und die ihnen zugrunde liegenden Annahmen verdeutlicht werden. Auch Angaben zur Widerrufsfrist und Mindesthaltedauer sowie die Folgen und Kosten einer vorzeitigen Einlösung sind aufzunehmen.

Hervorzuheben ist darüber hinaus die Verpflichtung, den Kleinanleger auch über etwaige direkte, indirekte, einmalige und laufende Kosten aufzuklären. Zwar entspricht es den bereits durch das Produktinformationsblatt vorgegebenen Anforderungen, den VN über die mit der Anlage verbundenen Kosten zu informieren⁵¹. Neu ist demgegenüber, dass die Angabe der aggregierten Gesamtkosten nicht nur in Prozent und absoluten Zahlen zu erfolgen hat, sondern auch wiederum im Rahmen von Gesamtindikatoren mit dem Hinweis, dass

„Berater, Vertriebsstellen oder jede andere Person, die zu dem PRIIP berät oder es verkauft, detaillierte Informationen zu etwaigen Vertriebskosten vorlegen muss, die nicht bereits in den oben beschriebenen Kosten enthalten sind“⁵².

Insoweit steht diese Regelung im Einklang mit Art. 29 Abs. 1 IDD⁵³, wonach dem VN – ebenfalls auf sein Verlangen hin – eine „Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten“ zur Verfügung zu stellen ist, die über die grundsätzlich aggregierte Form der Darstellung hinausgeht.

Das Basisinformationsblatt ist dem VN nach Art. 13 Abs. 1 PRIIP-Verordnung grundsätzlich rechtzeitig zur Verfügung zu stellen, bevor dieser durch einen Vertrag oder ein Angebot „im Zusammenhang mit diesem PRIIP“ gebunden ist. Lediglich unter den in Art. 13 Abs. 3 PRIIP-Verordnung genannten weiteren Voraussetzungen kann hiervon abgesehen werden. Nicht erforderlich ist demgegenüber, dass das Basisinformationsblatt – so wie das Produktinformationsblatt – den anderen Unterlagen voranzustellen ist.

Als zentraler Punkt zugunsten des Verbraucherschutzes⁵⁴ wird darüber hinaus angesehen, dass der PRIIP-Hersteller für die Informationen aus dem Basisinformationsblatt haften kann. Gem. Art. 11 Abs. 1 und 2 PRIIP-Verordnung kann der Kleinanleger gegenüber dem PRIIP-Hersteller Schadensersatz für einen Verlust gemäß nationalem Recht geltend machen, wenn das Basisinformationsblatt oder die Übersetzung irreführend oder ungenau ist oder „nicht mit den einschlägigen Teilen der rechtlich verbindlichen vorvertraglichen und Vertragsunterlagen oder mit den Anforderungen nach Art. 8“ übereinstimmt. Hierfür muss der Kleinanleger allerdings nachweisen, dass ihm aufgrund seines Vertrauens auf ein Basisinformationsblatt bei Tätigkeit einer Anlage in das PRIIP ein Verlust entstanden ist. Richtigerweise ist dies dahin gehend zu verstehen, dass der Kleinanleger auch nachzuweisen hat, dass ein Vertrauen auf die konkret fehlerhafte Information und nicht nur das Basisinformationsblatt insgesamt für den Schaden ursächlich war, will man Formfehler nicht als Haftungsgrundlage ausreichen lassen. Die in den ersten Entwürfen der IDD enthaltene Beweislastumkehr zulasten des PRIIP-Herstellers wurde nach den Trilog-Verhandlungen jedenfalls zu Recht nicht beibehalten.

3. Beratungs- und Informationspflichten nach IDD

Die PRIIP-Verordnung enthält bezüglich der Anforderungen an die das PRIIP begleitende Beratung des VN bei Erwerb eines Versicherungsanlageprodukts keine näheren Anforderungen. Solche ergeben sich aber aus der die Vermittlerrichtlinie ersetzenden IDD⁵⁵ spätestens mit der Umsetzung in nationales Recht.

Dabei gelten für Versicherungsanlageprodukte ausweislich Art. 26 IDD⁵⁶ die im Kap. VI benannten zusätzlichen Anforderungen gegenüber dem Vertrieb von „einfachen“ Versicherungsprodukten. Im Wesentlichen unterteilen sich die Richtlinienvorgaben für Versicherungsanlageprodukte nach Regelungen bezüglich

der Vermeidung von Interessenkonflikten⁵⁷, besonderen Kundeninformationen⁵⁸ und Beratung⁵⁹. Darüber hinaus unterscheidet die IDD zwischen einem Vertrieb mit Beratung und ohne Beratung⁶⁰. Der Vertrieb ohne Beratung führt indes nicht dazu, dass der Vermittler bzw. Versicherer von seinen Hinweis- und Aufklärungspflichten gänzlich befreit wird, da auch ohne „Beratung“ der angebotene Vertrag jedenfalls den „Wünschen und Bedürfnissen“ des Kunden entsprechen muss bzw. bei Versicherungsanlageprodukten für den Kunden „angemessen“ sein muss. Ersteres Ziel wird für die IDD unter Erwägungsgrund 44 herausgestellt, wonach der Vertrieb von Versicherungsprodukten künftig stets mit einem Wunsch- und Bedürfnistest anhand der vom Kunden stammenden Angaben einhergehen sollte.

a) Beratungsmaßstab

Mit Blick auf die Beratung des Kunden bei Erwerb eines Versicherungsanlageprodukts hervorzuheben ist demnach die Verpflichtung des Vermittlers bzw. des Versicherungsunternehmens, sich Informationen darüber zu verschaffen, welche Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Produkttyp oder den speziellen Typ der Dienstleistung vorhanden sind, die finanziellen Verhältnisse dieser Person, einschließlich der Fähigkeit dieser Person, Verluste zu tragen sowie ihre Anlageziele, einschließlich der Risikotoleranz, zu ermitteln. Auf Grundlage dieses Dreiklangs – Kenntnisse, finanzielle Verhältnisse und Anlageziele – soll dem Kunden, wenn eine Beratung erfolgt, dann ein Versicherungsanlageprodukt empfohlen werden, das für ihn geeignet ist und „insbesondere“ seiner Risikotoleranz und seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, entspricht⁶¹. Damit geht die Beratung bei Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten deutlich über die Beratungspflicht bei Vertrieb von „einfachen“ Versicherungsprodukten hinaus, bei denen der Vermittler auch weiterhin anhand der vom Kunden stammenden Angaben dessen Wünsche und Bedürfnisse ermitteln soll und dem Kunden objektive Informationen über das Versicherungsprodukt in einer verständlichen Form erteilen soll⁶².

Diese Verschärfung führt nicht nur zu einer Angleichung an die Grundsätze für Kapitalanlageprodukte⁶³, sondern dürfte auch mit einem erheblichen praktischen Mehraufwand für den Ver-

51 So Art. 8 Abs. 3 f PRIIP-Verordnung und für die Lebensversicherung derzeit schon § 4 Abs. 4 VVG-InfoV zu den Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten.

52 Vgl. Art. 8 Abs. 3 f PRIIP-Verordnung.

53 Vgl. Fn. 4.

54 Vgl. BaFin aaO (Fn. 32).

55 Fn. 4.

56 Fn. 4.

57 Art. 17, 27, 28 IDD.

58 Art. 18, 19, 29 IDD.

59 Art. 20, 30 IDD.

60 Während IMD I in Art. 12 Abs. 2 Richtlinie 2002/92/EG noch die Erteilung eines Rats voraussetzte, wird in Art. 20 Abs. 1 und 30 Abs. 2 IDD jedenfalls formal die Möglichkeit eines Vertriebs ohne Beratung eröffnet. Hiervon können die Mitgliedstaaten nach Art. 22 Abs. 2 IDD abweichen.

61 Art. 30 Abs. 1 IDD.

62 Gegenüber der auch in IMD I in Art. 12 Abs. 3 Richtlinie 2002/92/EG angelegten Beratungspflicht neu ist, dass die Angaben nicht nur an der Komplexität des angebotenen Versicherungsprodukts anzupassen sind, sondern auch an die Kundenkategorie. Damit wird nunmehr auch in der Richtlinie aufgegriffen, dass erfahrene Kunden weniger Beratung benötigen.

63 Vgl. zur Anlage- und anlegergerechten Beratung BGHZ 123, 126 = VersR 1993, 1236 (Bond-Urteil); Edlmann aaO (Fn. 7) Rn. 16.

trieb solcher Versicherungsprodukte einhergehen. Versicherungsvermittler müssen damit künftig vor dem Verkauf eines PRIIP zunächst eine umfassende Befragung und Erhebung von Informationen durchführen und auf Basis dieser Befragung ein „geeignetes“ Versicherungsprodukt empfehlen. Inwieweit hierbei der Hervorhebung der Risikotoleranz und der finanziellen Verhältnisse im Wortlaut des Art. 30 Abs. 1 IDD⁶⁴ gegenüber den Kenntnissen und Erfahrungen des VN eine gesteigerte Bedeutung zukommt, ist auch mit Blick auf die noch ausstehende Umsetzung der Richtlinienvorgabe in deutsches Recht sowie die hierzu noch zu erlassenden delegierten Rechtsakte der Kommission offen. Letztlich sollte die Beratung aber auch hier nicht zum Selbstzweck werden. Insoweit sollte klar sein, dass ein Vermittler jedenfalls dann, wenn der Kunde deutliche Vorstellungen von dem gewünschten Anlagegeschäft hat, davon ausgehen darf, dass der Kunde nur insoweit noch der Beratung bedarf, als er dies ausdrücklich verlangt oder als dies aus sonstigen Umständen für den Vermittler erkennbar ist⁶⁵. In jedem Fall empfiehlt es sich mit Blick auf die Rechtsprechung zur Beweislastverteilung hinsichtlich der Beratungsdokumentation⁶⁶, den Beratungsprozess bei Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten künftig noch genauer zu dokumentieren⁶⁷, als dies in der Praxis schon bislang der Fall ist.

b) Pflicht zum Abraten vom Erwerb bei Vertrieb ohne Beratung

Art. 30 Abs. 2 IDD sieht vor, dass auch bei der Vermittlung eines Versicherungsanlageprodukts ohne Beratung der Kunden um Informationen über Kenntnisse und Erfahrung im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Typ des Versicherungsprodukts zu bitten ist, um beurteilen zu können, ob das Produkt für ihn „angemessen“ ist. Ist dies nicht der Fall, ist der Kunde diesbezüglich – gegebenenfalls auch in einem „standardisierten Format“ – vor dem Erwerb zu warnen. Dies gilt auch, wenn der Kunde die für die Beurteilung erforderlichen Informationen nicht erteilt. Zwar steht den Mitgliedstaaten diesbezüglich die Möglichkeit offen, von diesen Verpflichtungen abzusehen. Dies gilt aber nur, wenn es sich um nicht komplexe Versicherungsprodukte nach Art. 30 Abs. 3 a IDD handelt, die Vertriebstätigkeit auf Veranlassung des Kunden erfolgt, der Kunde eindeutig darüber informiert wurde, dass der Vermittler die Angemessenheit nicht prüft und auch die Informationspflichten nach Art. 27 und 28 IDD erfüllt werden. Damit wird jedenfalls für Versicherungsanlageprodukte auch beim Vertrieb ohne Beratung nicht nur eine Beachtung der Wünsche und Bedürfnisse erforderlich, sondern eine Angemessenheitsprüfung des Versicherungsprodukts für den Kunden als Regelfall vorgegeben. Für die Frage der Beurteilung der Eignung und Angemessenheit werden durch die Kommission delegierte Rechtsakte erlassen⁶⁸.

c) Kein Provisionsannahmeverbot?

Einen Schwerpunkt der Neuregelungen der IDD bilden die Vorgaben zur Vermeidung von Interessenkonflikten insbesondere veranlasst durch Provisionen an den Vermittler. Zahlreichen Diskussionen ausgesetzt war die Frage, ob künftig – wie noch von der Kommission 2012 vorgeschlagen – bei einer unabhängigen Beratung ein generelles Provisionsannahmeverbot gelten soll, mithin für Versicherungsmakler lediglich der Weg in die Honorarvermittlung offenblieb⁶⁹. Ausweislich Art. 29 Abs. 3 IDD wurde dieser Ansatz jedenfalls auf Richtlinienebene nicht weiter verfolgt, den Mitgliedstaaten aber für die Umsetzung der IDD die Option eingeräumt, generell das Anbieten oder Annehmen von Gebühren, Provisionen oder nichtmonetären Vorteilen einer dritten Partei für die Erbringung einer Beratungsleistung bei Versicherungsanlageprodukten zu verbieten oder einzuschränken⁷⁰. Verstöße können die Mitgliedstaaten dadurch ahnden, dass dem Kunden die Gebühr, Provision oder der andere nichtmonetäre Vorteil herauszugeben ist oder mit den

von ihm entrichteten Gebühren verrechnet wird⁷¹. Darüber hinaus besteht für die Mitgliedstaaten die Möglichkeit, „Versicherungsvertreibern“ (also Versicherungsvermittlern oder Versicherungsunternehmen) die Annahme oder den Erhalt von Gebühren, Provisionen oder anderen monetären oder nichtmonetären Vorteilen von Dritten im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Versicherungsprodukten zu beschränken oder zu untersagen⁷². Einer solchen Mitgliedstaatenregelung bedarf es aus deutscher Sicht indes nicht. Auch heute schon wird das Interesse des VN an einer adäquaten Beratung durch gesetzlich verankerte und schadensersatzbewährte Beratungs- und Informationspflichten abgesichert⁷³. Es ist in der Praxis nicht erkennbar, dass zumindest die Art der Vergütung Falschberatungen erheblich fördert. Infolge fehlender Bereitschaft zur Zahlung einer Provision würde darüber hinaus der Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten auch durch einen zu erwartenden Preiswettbewerb⁷⁴ zusätzlich belastet, was die Lebensversicherung auch insgesamt weiter belasten würde. Zudem würde hierdurch die Situation geschaffen, dass ein Vermittler lediglich für einzelne Produkte keine Provisi- oder Courtage des Versicherers annehmen darf, während er andere Produkte auch weiterhin auf Provisions- bzw. Courtagebasis vertreiben kann. Eine durch ein Provisionsannahmeverbot avisierte, tatsächlich aber eher fragwürdige „Unabhängigkeit“ des Vermittlers kann daher auf diesem Weg ohnehin nur teilweise erreicht werden.

Ohne eine solche Mitgliedstaatenregelung sind dem Kunden nach Art. 29 Abs. 1 IDD „angemessene Informationen“ über den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten und sämtliche Kosten und verbundene Gebühren „rechtzeitig vor dem Abschluss“ eines Vertrags zur Verfügung zu stellen. Auch diese Begriffe werden durch die Richtlinie nicht näher erläutert. Folgt man auch in der Umsetzung dieser Formulierung, so sollte man aber dem zeitlichen Kriterium jedenfalls keine eigenständige Bedeutung zumessen und es in Anlehnung an § 7 Abs. 2 VVG für ausreichend erachten, wenn der Kunde die Unterlagen vor dem genannten Zeitpunkt erhält und jedenfalls die Möglichkeit zur Kenntnisnahme und damit informierten Entscheidung hat⁷⁵.

Dabei sind die Informationen über alle Kosten und Gebühren im Zusammenhang mit dem Vertrieb – soweit nicht durch das

64 Fn. 4.

65 Vgl. für Vertrieb von Kapitalanlageprodukten OLG Nürnberg vom 18. 6. 2012 – 4 U 2312/11 – WM 2013, 2219 (2222).

66 BGH VersR 2016, 107 (109 f.) geht davon aus, dass die Nichtbeachtung der Dokumentationspflicht zu „Beweiserleichterungen zugunsten des VN bis hin zu einer Beweislastumkehr“ führen kann.

67 Nach Art. 30 Abs. 5 IDD muss der Versicherungsvermittler dem Kunden angemessene Berichte über die erbrachten Dienstleistungen sowie eine Geeignetheitserklärung zur Verfügung stellen.

68 Art. 30 Abs. 6 IDD.

69 Vgl. *Reiff* aaO Rn. 43 m. w. N.

70 Art. 29 Abs. 3 IDD.

71 Art. 29 Abs. 3 IDD.

72 Art. 22 Abs. 3 IDD.

73 U. a. §§ 6 Abs. 1, 63 VVG.

74 So bereits *Schönleiter* r+s 2014, 53 (54).

75 So für § 7 Abs. 2 VVG *Langheid* in Römer/Langheid, VVG 4. Aufl. 2014 § 7 Rn. 25 m. w. N.; *Armbrüster* in Langheid/Wandt, Münch. Komm. zum VVG 2. Aufl. 2016 § 7 Rn. 62 m. w. N.; *Brömmel-meyer* VersR 2009, 584; *Funck* VersR 2008, 163; *Grote* BB 2007, 2689; *Stadler* VW 16/2006, 1339; *Rudy* in Pröiss/Martin, VVG 29. Aufl. 2015 § 7 Rn. 11; a. A. u. a. *Schimikowski* r+s 2007, 133.

Marktrisiko verursacht – in aggregierter Form zu erteilen, um es dem Kunden zu ermöglichen, die Gesamtkosten sowie die kumulative Wirkung auf die Anlagerendite zu verstehen und – nur falls der Kunde es verlangt – eine Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten zur Verfügung zu stellen. Auch für Versicherungsanlageprodukte besteht damit zunächst keine generelle Verpflichtung, die Provisionskosten im Einzelnen offenzulegen, soweit der Kunde dies nicht wünscht. Hervorzuheben ist, dass dem Kunden nach Art. 29 Abs. 1 IDD in „verständlicher Form“ auch mitgeteilt werden muss, (1.) ob der Versicherungsvermittler bzw. das Versicherungsunternehmen dem Kunden eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageprodukts bietet, (2.) geeignete Leitlinien und Warnhinweise zu den mit dem Versicherungsanlageprodukt bzw. den Anlagerichtlinien verbundenen Risiken sowie (3.) hinsichtlich der offenzulegenden Informationen über sämtliche Kosten und Gebühren „Informationen über den Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts“ einschließlich etwaiger Beratungskosten bzw. Kosten des Versicherungsanlageprodukts und Zahlungsmodi. Auch damit tritt gegenüber den Vorgaben für „einfache Versicherungsprodukte“ eine Verschärfung ein, wobei hier subsidiär natürlich auch diese Vorgaben der Art. 18, 19 Abs. 1 und 2 IDD zu beachten sind. Demnach muss auch die Art der im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag erhaltenen Vergütung mitgeteilt werden und ob der Vermittler im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag auf Basis einer Gebühr, einer Provision, einer anderen Art von Vergütung oder einer Kombination einer Art von Vergütung handelt⁶⁶.

d) Interessenkonflikte

Erklärtes Ziel der IDD ist es, dass die Vergütungspolitik von Versicherungsvertreibern in Bezug auf Angestellte oder Vertreter nicht die Möglichkeit ausschließt, im Einklang mit dem besten Interesse der Kunden zu handeln, oder sie daran hindert, geeignete Empfehlungen abzugeben⁷⁷. Dies gilt im besonderen Maß auch für Versicherungsanlageprodukte⁷⁸.

Während bei „einfachen“ Versicherungsprodukten die Mitgliedstaaten nach Art. 17 Abs. 1 IDD sicherstellen sollen, dass Versicherungsvertreiber bei ihrer Versicherungsvertriebstätigkeit gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichen Interesse handeln und nach Art. 17 Abs. 3 IDD Versicherungsvertreiber nicht so vergütet werden, dass dies mit der Pflicht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, kollidiert, ist für Versicherungsanlageprodukte nach Art. 27 IDD zusätzlich vorgesehen, dass der Versicherungsvermittler oder ein Versicherungsunternehmen von sich aus „organisatorische Vorkehrungen“ für angemessene Maßnahmen trifft, um zu verhindern, dass Interessenkonflikte den Kundeninteressen schaden. Soweit Interessenkonflikte trotz dieser Vorkehrungen nicht ausgeschlossen sind, ist der Kunde rechtzeitig vor Abschluss des Versicherungsvertrags über die Art und Quellen von Interessenkonflikten mittels eines dauerhaften Datenträgers zu informieren.

Der Kommission kommt hierbei nach Art. 28 Abs. 4 IDD die Aufgabe zu, delegierte Rechtsakte zu erlassen, um Maßnahmen zu bestimmen, die von Versicherungsvermittlern und -unternehmen nach vernünftigem Ermessen erwartet werden können, um Interessenkonflikte zu erkennen, zu vermeiden, zu regeln und offenzulegen und geeignete Kriterien festzulegen, anhand derer die Typen von Interessenkonflikten bestimmt werden.

Mit Blick auf die „Vergütung“ in Gestalt einer Provision, einer Gebühr oder eines anderen nichtmonetären Vorteils konkretisiert Art. 29 Abs. 2 IDD dies dahin gehend, dass sich – vereinfacht ausgedrückt – diese nicht nachteilig auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung für den Kunden auswirkt und

nicht die Verpflichtung des Versicherungsvermittlers oder -unternehmens beeinträchtigt, im besten Interesse seiner Kunden ehrlich, redlich und professionell zu handeln. Auch insoweit steht den Mitgliedstaaten die Möglichkeit zu, strengere Regeln zu erlassen⁷⁹. Auch insoweit wird die Kommission nach Art. 29 Abs. 4 IDD ermächtigt, im Wege delegierter Rechtsakte Kriterien festzulegen, anhand derer beurteilt wird, ob sich Anreize nachteilig auf die Qualität der Dienstleistung für den Kunden auswirken und die Verpflichtung erfüllen, ehrlich, redlich und professionell im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln.

Die Verantwortung von Versicherungsvermittlern und Versicherungsunternehmen für die Vermeidung von Interessenkonflikten ist damit bei Versicherungsanlageprodukten deutlich größer, als dies bei einfachen Versicherungsprodukten der Fall ist. Inwieweit Verstöße gegen diese Vorgaben zugleich den Vorwurf der Falschberatung begründen können, lässt die IDD offen und wird ebenfalls auf nationaler Ebene zu klären sein.

III. Ergebnis

In der Ausgestaltung der Beratungs- und Informationspflichten für Versicherungsanlageprodukte kommt das Ziel des europäischen Gesetzgebers zum Ausdruck, nicht nur den Anwendungsbereich der Richtlinie zu erweitern und gleiche Wettbewerbsbedingungen vor allem für Versicherungsanlageprodukte zu schaffen⁸⁰, sondern auch durch deutlich höhere Anforderungen für diese Produkte⁸¹ unter Beachtung der Besonderheiten von Versicherungsprodukten eine Angleichung an die Vorgaben der MIFID-II-Richtlinie zu erzielen⁸². In der Sache soll dies dadurch erreicht werden, dass künftig nicht nur die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu beachten sind, sondern auch seine Erfahrungen, Risikobereitschaft und finanziellen Verhältnisse. Zudem soll der VN durch eine Vielzahl an Informationen und ein Mehr an Transparenz vor Anlagerisiken bewahrt werden. Demgegenüber erhält der VN auch heute schon von Gesetzes wegen eine Vielzahl an Informationen zu seinem Versicherungsprodukt. Ob sich durch die neuen Anforderungen die Qualität der seit Umsetzung der IMD 1 ins deutsche Recht ohnehin deutlich verschärften Regeln unterworfenen Beratung steigern lässt, bleibt abzuwarten. Bereits jetzt absehbar ist aber, dass sie Versicherern und Versicherungsvermittlern erheblich höhere Anforderungen in der Ausgestaltung der Produktunterlagen und des Verkaufsprozess abverlangen werden, die den Vertrieb von Versicherungsprodukten weiter formalisieren.

Von grundlegender Entscheidung dürfte daher sein, ob ein Versicherungsprodukt als Versicherungsanlageprodukt oder als einfaches Versicherungsprodukt einzuordnen sein wird. Leider sind die bisherigen gesetzlichen Regelungen auch hinsichtlich dieser zentralen Frage auslegungsfähig und -bedürftig. Hier ist eine Konkretisierung durch den nationalen Gesetzgeber wünschenswert.

76 Art. 19 Abs. 1 e IDD.

77 Erwägungsgrund 46 IDD.

78 Erwägungsgrund 56, 57 IDD.

79 Art. 29 Abs. 3 IDD.

80 Erwägungsgrund 10 IDD.

81 Erwägungsgrund 56 IDD.

82 Richtlinie 2014/65/EU aaO (Fn. 2); vgl. hierzu auch Erwägungsgrund 10 IDD.