

jetzt kostenlos abonnieren unter:
vr-aktuell@bme-law.de

Nochmals: Umsatzsteuerfreiheit von Differenzprovisionen

Rechtsanwalt Jürgen Evers

In seiner Entscheidung vom 31. Oktober 2008 hat der Bundesfinanzhof (BFH) die neue Spruchpraxis bestätigt und gleichzeitig dem Bundesministerium für Finanzen (BMF) eine Absage erteilt, was die allzu liberale Sichtweise bei der Umsatzsteuerbefreiung von Differenzprovisionen anbelangt.

Mit der Entscheidung, die die Vermittlung von Wertpapieren und Gesellschaftsanteilen betraf, hat der BFH das Urteil des Finanzgerichts (FG) Köln bestätigt. Danach sind die Rekrutierung, Schulung, Fortbildung, Betreuung, Unterstützung, Überwachung sowie Koordination und Organisation der Tätigkeit von Vermittlern nicht als umsatzsteuerfreie Vermittlungstätigkeit einzuordnen.

Vermittlung beschränkte sich darauf, das Erforderliche zu tun, damit zwei Parteien einen Vertrag schließen. Die Vermittlung könne in einem Nachweis, einer Kontaktaufnahme oder einer Verhandlungstätigkeit bestehen. Voraussetzung sei jeweils, dass sich die Tätigkeit auf ein einzelnes Geschäft, das vermittelt werden solle, beziehe. Für eine über die Vermittlung von Einzelabschlüssen hinausgehende Steuerfreiheit für Vertriebstätigkeiten allgemeiner Art sei kein Raum.

Zwar könne die Vermittlung in verschiedene einzelne Dienstleistungen aufgeglie-

dert werden, die dann ihrerseits auch als Vermittlung steuerfrei seien. Dies gelte jedoch nur, wenn es sich bei der einzelnen Leistung um ein im Großen und Ganzen eigenständiges Ganzes handele, das die spezifischen und wesentlichen Funktionen der Vermittlung erfülle. Leistungen einer arbeitsteiligen Vermittlung seien daher nur steuerfrei, wenn eine Tätigkeit ausgeübt werde, die sich auf einzelne Geschäftsumsätze beziehe. So sei die Steuerfreiheit der Leistungen eines Untervermittlers zu bejahen, wenn dieser verbindliche Vertragsangebote einhole, die er an einen Hauptvermittler übermittle, welcher sie dann nach eigener Kontrolle an den Produktgeber weiterleite.

Für vertriebsunterstützende Aufgaben, wie etwa die Administration einer Vertriebsorganisation ohne Beteiligung an der konkreten einzelfallbezogenen Tätigkeit der Abschlussvermittler, komme eine Umsatzsteuerbefreiung nicht in Betracht. Es fehle an einer über den Vermittlungsbegriff hinausgehenden Steuerbefreiung für allgemeine Vertriebstätigkeiten. Für die Steuerfreiheit reiche es auch nicht aus, dass es sich bei der Tätigkeit um ein für die Bewirkung der steuerfreien Leistung unerlässliches Element handele.

Auch Dienstleistungen, wie etwa die Festsetzung und die Auszahlung der Provisionen an die Vermittler, das Halten der Kontakte mit diesen und die Weitergabe von Informationen an diese gehörten nicht zu den steuerbefreiten Vermittlungsleistungen. Dies gelte auch für die Betreuung, Schulung und Überwachung von Vermittlern. Diese Leistungen seien nur dann steuerfrei, wenn der Unternehmer, der die Leistungen erbringe, durch Prüfung eines jeden Vertragsangebotes mittelbar auf eine der Vertragsparteien einwirken könne. Dabei reiche es aus, dass die Möglichkeit bestehe, eine solche Prüfung im Einzelfall durchzuführen.

Entgegen dem BMF-Schreiben könne die Betreuung, Überwachung oder Schulung von nachgeordneten selbständigen Vermittlern nicht schon dann steuerfrei sein, wenn der Unternehmer bei der Verwendung von Standardverträgen und standardisierten Vorgängen durch die einmalige



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit den Schwerpunkten Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

Prüfung und Genehmigung derselben mittelbar auf eine der Vertragsparteien einwirken könne. Insoweit handele es sich um Leistungen, die im Schwerpunkt durch steuerpflichtige Leistungselemente geprägt seien.

Liege keine Vermittlungstätigkeit vor, folge die Steuerfreiheit auch nicht aus einer von Vermittlungserfolgen abhängigen Vergütung. Für die Frage der Steuerbefreiung sei es daher unerheblich, ob die Höhe des Entgelts für die Tätigkeit des Steuerpflichtigen davon abhängt, dass dauerhafte und bestandskräftige Verträge geschlossen würden.

Die Entscheidung zwingt Vertriebsorganisationen hinsichtlich der Handelsvertreter zum Handeln, die durch die arbeitsteilige Aufgabenwahrnehmung nur noch Vertriebstätigkeiten allgemeiner Art durchführen. Sind diese gegen Differenzprovision tätig, muss gewährleistet sein, dass der Handelsvertreter jeden einzelnen Geschäftsvorgang, für den er Provision verlangen kann, überprüfen kann. Nur unter diese Voraussetzung sind Differenzprovisionen steuerfrei. Durch Geschäftsanweisungen sollten Vertriebsgesellschaften sicher stellen, dass ein effektives Vertriebscontrolling von jeder Stufe des Karrieresystems aus durchgeführt werden kann.

Unsere Themen

- Nochmals: Umsatzsteuerfreiheit von Differenzprovisionen
- Abmahnfähigkeit unwirksamer AGB
- Mediation im Vertriebsrecht
- Das neue Geldwäschegesetz: Ein genauer Blick in das Gesetz lohnt für Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter allemal!
- Aktuelle Rechtsprechung

Abmahnfähigkeit unwirksamer AGB

Rechtsanwältin Britta Oberst

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB), d.h. für eine Vielzahl von Verträgen formulierte Vertragsbedingungen, sind in der Regel Grundlage der Verträge zwischen dem Versicherungsmakler und seinem Kunden. Dabei stellt es selbst für den Juristen häufig eine Gratwanderung dar, einerseits Formulierungen zu finden, die den Verwender größtmöglich begünstigen, andererseits aber der AGB-rechtlichen Kontrolle, die im Wesentlichen in den §§ 307 ff. BGB normiert ist, standhalten. Seit einiger Zeit droht dem Makler aus wettbewerbsrechtlichen Gründen in verschärfter Form Ungemach. Hierfür ist die Richtlinie 2005/29/EG über unlautere Geschäftspraktiken im binnenmarktinternen Geschäftsverkehr zwischen Unternehmern und Verbrauchern (UGP-Richtlinie) vom 11. Mai 2005 verantwortlich. Bisher war umstritten, ob sich beispielsweise ein anderer Makler auf einen Verstoß gegen die §§ 307 ff. BGB berufen, den Konkurrenten abmahnen und auf Unterlassung sowie u.U. auch auf Schadenersatz in Anspruch nehmen kann. Dies hing von der Beantwortung der Frage ab, ob die §§ 307 ff. BGB als Vorschriften im Sinne von § 4 Nr. 11 UWG anzusehen sind. Nach dieser Regelung kann ein Mitbewerber seinen Konkurrenten abmahnen, wenn dieser gegen Vorschriften verstößt, die auch dem Schutz der Marktteilnehmer dienen sollen. Die Rechtsprechung beantwortete diese Frage uneinheitlich. Nach einer Auffassung dienen die Vorschriften nicht nur individualvertraglichem Schutz, sondern umfassten

auch den weitergehenden, typisierten Interessenschutz der Marktgegenseite. Die Gegenansicht argumentierte, dass die §§ 307 ff. BGB allein dazu dienen, das individuelle Verhältnis der Vertragsparteien zueinander zu regeln, was keine wettbewerbsrechtliche Ansprüche eines anderen Wettbewerbsbeteiligten begründe. Etwas Anderes könne nur dann gelten, wenn sich die Verwendung der AGB bei der Nachfrageentscheidung des Verbrauchers bereits im Vorfeld des Vertragsschlusses auswirke, was meistens nicht der Fall sei, da der Kunde sich typischer Weise bei Vertragsabschluss nicht mit den AGB befasse. Aufgrund des Verstreichens der Umsetzungsfrist für die UGP-Richtlinie sind die Vorschriften des deutschen Wettbewerbsrechts von den Gerichten nunmehr richtlinienkonform auszulegen. Gewichtige Stimmen gehen deshalb davon aus, dass sich die Streitfrage erledigt hat und die Verwendung unwirksamer AGB eine nach Art. 5 Abs. 2 unlautere und damit verbotene Geschäftspraxis im Sinne der Richtlinie darstellt, da sie den Erfordernissen der beruflichen Sorgfalt widerspreche und sie u.a. in Bezug auf das jeweilige Produkt das wirtschaftliche Verhalten des Durchschnittsverbrauchers wesentlich beeinflusse oder zumindest hierzu geeignet sei. In Art. 2 der Richtlinie unter h) wird die berufliche Sorgfalt als der Standard an Fachkenntnissen und Sorgfalt definiert, bei dem billiger Weise davon ausgegangen werden kann, dass der Gewerbetreibende sie gegenüber dem Verbraucher gemäß



Britta Oberst ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

den anständigen Marktgepflogenheiten und/oder dem allgemeinen Grundsatz von Treu und Glauben in seinem Tätigkeitsbereich anwendet. Hierzu soll auch die Formulierung wirksamer AGB gehören. Unter Zugrundelegung dieser Sichtweise werden an den Makler hohe Anforderungen gestellt, zumal er in der Regel nicht über eine juristische Ausbildung verfügt und deshalb aufgrund des Fehlens entsprechenden Fachwissens und der Kompliziertheit der Materie nicht mit der erforderlichen Sicherheit wird abschätzen können, ob seine Verträge einer Kontrolle am AGB-Recht standhalten. Dennoch muss sich der Makler darauf einstellen, dass seine Mitbewerber ihn bei der Verwendung unwirksamer AGB erfolgreich gerichtlich auf Unterlassung und unter Umständen sogar auf Schadenersatz in Anspruch nehmen können.

Aktuelle Rechtsprechung

Anspruch auf Neuerteilung des Buchauszuges

LG München I, Beschluss vom 23.10.2008 (Az.: 5 HKO 23288/06), bestätigt durch OLG München, Beschluss vom 21.11.2008 (Az.: 7 W 2625/08)

Der Handelsvertreter hatte gegen den Unternehmer ein Urteil erwirkt, mit dem der Versicherer zur Erteilung eines Buchauszuges verpflichtet wurde. Der Versicherer stellte dem Vermittler dann Unterlagen zur Verfügung, die nach seiner Ansicht einen Buchauszug darstellen sollten. In den Unterlagen fehlte ein Teil der Angaben, zu deren Erteilung der Versicherer rechtskräftig verurteilt worden war.

Aus diesem Grund vollstreckte der Vermittler das Urteil im Wege der Ersatzvornahme nach § 887 ZPO. Hilfsweise hatte er beantragt, das bereits gelieferte Verzeichnis um die fehlenden Angaben zu ergänzen. Das Landgericht München hat die Auffassung vertreten, dass ein Anspruch auf Neuerteilung des Buchauszuges bestünde. Grundsätzlich sei der Erfüllungseinwand zwar auch im Zwangsvollstreckungsverfahren zu berücksichtigen. Dies gelte aber dann nicht, wenn Angaben fehlten. Es sei nicht Aufgabe des

Handelsvertreters, sich aus dann zwei vorliegenden Buchauszügen einen einzigen zu einer Synopse zusammen zu stellen. Im Übrigen sei der Versicherer auch verpflichtet, Angaben zu Verträgen zu machen, die sich zeitlich auf den Zeitraum beziehen, der vor dem Buchauszugszeitraum liege. Dies gelte jedenfalls dann, wenn in dem Buchauszugszeitraum für diese Verträge provisionsrelevante Geschäftsvorfälle eingetreten sein können. Mit der Auffassung, hierdurch werde die Verjährung umgangen, könne der Versicherer nicht gehört werden. Das OLG hat diesen Beschluss vollumfänglich bestätigt und ergänzend ausgeführt, dass es Aufgabe des Unternehmers ist, den Anspruch vollständig zu erfüllen. Hingegen sei der Handelsvertreter nicht verpflichtet, sich die maßgeblichen Werte selbst zusammen zu stellen.

Darlegung von Umsätzen als Voraussetzung des Buchauszugsanspruchs

LG Mannheim, Urteil vom 28.10.2008 (Az.: 3 O 133/08)

Der Handelsvertreter hatte für den Zeitraum nach Beendigung des Handelsvertretervertrages einen Buchauszug geltend gemacht. Er hatte für den Unternehmer Anleger für Währungsfonds vermittelt. Der Unternehmer hatte das Vertragsverhältnis fristlos gekündigt und diese Kündigung unter anderem auf eine fehlende Erlaubnis des Vermittlers nach dem KWG

gestützt. Das Landgericht hat dem Vermittler den Buchauszug in dem geltend gemachten Umfang zugesprochen. Es hat zunächst festgehalten, dass der Handelsvertretervertrag wegen einer angeblich fehlenden Erlaubnis nach dem KWG nicht nichtig sei. Die ausgesprochene Kündigung habe zudem keinerlei Einfluss auf den Antrag auf Fortzahlung der Provision. Dies ergebe sich zum einen aus den vertraglichen Regelungen. Zum anderen entspreche dies auch dem Grundsatz des deutschen Rechts, wonach das Vertragsende Provisionsansprüche auf noch auszuführende Geschäfte unberührt lasse. Selbst wenn die Kündigung durch ein pflichtwidriges Verhalten des Vermittlers verursacht worden sei, gebe dies keinen Grund, von diesen Grundsätzen abzuweichen, zumal der Unternehmer Schadenersatz wegen seiner fristlosen Kündigung von dem Vermittler verlangen könne. Auch angeblich pflichtwidrig unterlassene Informationen des Handelsvertreters an den Unternehmer über seine Vermittlungsbemühungen ließen keine andere Beurteilung zu, da sie nicht zu einem Verlust des Provisionsanspruchs des Handelsvertreters führten. Wenn der Unternehmer angeblich über gewisse Kundennamen nicht verfüge, habe dies keinen Einfluss auf den Buchauszug an sich und dessen Umfang. Der Handelsvertreter habe nur darzulegen, dass er Umsätze mit von ihm vermittelten Kunden getätigt habe. Welche Provisionsansprüche hieraus

Mediation im Vertriebsrecht

Rechtsanwalt Heiko Nicolaus

Als Mediationsverfahren bezeichnet man ein strukturiertes Verfahren, in dem die Streitparteien mit Hilfe eines neutralen, entsprechend ausgebildeten Dritten (des Mediators) versuchen, gütlich ihre Streitigkeiten beizulegen.

Während die Konfliktparteien für die Ergebnisse der Mediation verantwortlich sind, leitet der Mediator den Verfahrensablauf. Er bemüht sich um Verständnis für die Sichtweise der Parteien und hat ein Interesse an der Klärung des Konflikts. Eine anwaltliche Beratung der Parteien im Vorfeld der Mediation ist ebenso möglich wie die Teilnahme der Rechtsanwälte am Verfahren selbst.

Die Vorteile eines Mediationsverfahrens gegenüber einem gerichtlichen Verfahren liegen auf der Hand: Eine Klage verlangt von den Parteien in der Regel Geduld, Geld und Nervenkraft. Sie stört häufig nachhaltig die persönlichen und geschäftlichen Beziehungen der Parteien. Das Prozessrisiko ist des Öfteren schwer einzuschätzen. Dagegen eröffnet die Mediation die Möglichkeit, den Konflikt schnell, kostengünstig und vertraulich, aber dennoch verbindlich zu erledigen und u.U. sogar Lösungen zu erarbeiten, die eine weitere Kooperation der Parteien ermöglichen.

Gerade auch das Vertriebsrecht kennt typische Situationen, die für eine Mediation geeignet sind. So sind Versicherungs-

und Vertriebsgesellschaften in der Regel daran interessiert, die Fluktuation ihrer Vermittler gering zu halten. Dennoch werden manchmal auch altgediente Vermittler vom Unternehmen gekündigt. Dann muss ein Nachfolger eingearbeitet, der betroffene Kundenstamm vor Umdeckungen gesichert und häufig auch noch ein Gerichtsverfahren mit dem gekündigten Vertreter geführt werden.

In solchen Situationen gewinnt die organisationsinterne Mediation an Bedeutung, die personelle und finanzielle Ressourcen schonen will und eine zeitgemäße Konfliktkultur im Unternehmen schaffen soll, die sich auch positiv auf das Bild in der Öffentlichkeit auswirkt.

Aber auch nach Ausspruch einer Kündigung bietet die Mediation die Chance einer sogenannten „dritten Lösung“. Während ein Gericht an die Anträge der Konfliktparteien gebunden ist und manchmal den Interessen beider Parteien eigentlich dienlichere Entscheidungen nicht fällen kann, kennt die Mediation diese Beschränkungen nicht. So können die Beteiligten häufig differenziertere Lösungen finden.

Die zeit- und kostenintensive gerichtliche Durchsetzung von Rechtspositionen zeigt sich auch in einem Buchauszugsverfahren. Hier wird häufig viel zu spät darüber gesprochen, warum der Prozess überhaupt geführt wird. In erster Instanz ist möglicherweise nach langer Prozessdauer schlicht „nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes“ entschieden wor-



Heiko Nicolaus ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

den, ohne dass das Gericht sich auch nur über die Bedeutung der Provisionsbestimmungen für den Inhalt des Buchauszugs bewusst geworden ist. Als Folge ist der ausgerichtete Buchauszug für die eine Partei nicht erstellbar und für die andere nicht brauchbar. Bestenfalls in der zweiten Instanz - oder gar im Vollstreckungsverfahren - kommt es zu einem Austausch der Parteien über ihre eigentlichen Interessen, weil diese eine weitere nicht hilfreiche Entscheidung fürchten. Nunmehr ist aber auch noch die Frage zu klären, wer die häufig bereits erdrückend hohen Verfahrenskosten trägt. Auch in dieser Situation hätte eine rechtzeitig durchgeführte Mediation wahrscheinlich dazu geführt, dass die Parteien eine schnelle interessengerechte und kostengünstige Lösung gefunden hätten. Es zeigt sich somit, dass die Mediation gerade auch im Vertriebsrecht eine echte Alternative zum gerichtlichen Vorgehen bietet, sofern die Parteien bereit sind, sich freiwillig und ergebnisoffen gemeinsam an einen Tisch zu setzen.

resultierten, sei erst auf der Zahlungsstufe im Klageverfahren zu klären. Wenn die Bücher des Unternehmers bzw. sonstige ihm zur Verfügung stehende Unterlagen hierauf keine Rückschlüsse zuließen, der Handelsvertreter darüber hinaus auch aufgrund seiner Unterlagen einen Provisionsanspruch nicht beweisen könne, sei eben kein Provisionsanspruch gegeben. Dies lasse aber das Recht auf Erteilung eines Buchauszugs unberührt.

Aufklärungsanruf nach Kündigung - unzulässige Telefonwerbung
LG Nürnberg-Fürth, Urteil vom 19.11.2008 (Az.: 3 O 7797/08 und 3 O 7790/08)

Das Landgericht Nürnberg-Fürth hatte sich mit der Frage zu befassen, ob ein Versicherungsmakler unter bestimmten Umständen einen Kunden anrufen kann, auch wenn dieser zuvor ausdrücklich den Wunsch geäußert hatte, fernmündlich nicht kontaktiert zu werden.

In dem entschiedenen Fall war zunächst zwischen dem Kunden und dem Makler ein Maklervertrag geschlossen worden. Der Kunde wurde nach Abschluss des Maklervertrages von einem Mitbewerber des Maklers „gedreht“. Zu diesem Zweck verfasste er für den Kunden ein vorformuliertes Schreiben, das zur Beendigung des Maklervertrages führen sollte. Allerdings blieb aufgrund der konkreten Formulie-

rung der wirkliche Wille des Kunden unklar, insbesondere, zu wann das Maklerverhältnis enden sollte. Im Übrigen wies das Schreiben den ebenfalls vorformulierten Passus auf, dass der Kunde mit einer telefonischen Kontaktaufnahme durch den Makler nicht einverstanden sei. Der Makler rief dennoch den Kunden an. Zur Rechtfertigung des Anrufs führte er zum einen an, dass es ihm in erster Linie darum gegangen sei, Schaden von dem Kunden, aber auch von sich und dem Vertriebsunternehmen, für das er tätig war, aufgrund einer eventuellen Maklerhaftung abzuwenden. Im Übrigen sei ihm aufgrund der Formulierung des Schreibens sofort klar gewesen, dass ein Konkurrent dieses verfasst habe und dass das Schreiben nicht dem wirklichen Willen des Kunden entspreche. Letztlich sei er von dem ihm lange persönlich bekannten Kunden auch enttäuscht und habe deshalb auch klären wollen, „was los sei“.

Diese Argumente ließ das Landgericht nicht gelten. Der Telefonanruf verstoße gegen § 7 Abs. 2 UWG, da er den Kunden in unzumutbarer Weise belästige. Der Anruf sei zunächst als Werbemaßnahme zu qualifizieren. Hierfür genüge es, wenn das Motiv des Anrufs auch die Frage nach den Gründen für den Sinneswandel des Kunden beinhaltet und der Anruf auch dazu dienen soll, den Kunden zurück zu gewinnen. Unerheblich sei, dass das Schreiben vom Mitbewerber vorformuliert

worden sei. Beachtenswerte Gründe, die den Makler dazu berechtigten, den Willen des Kunden zu ignorieren, wie beispielsweise bei Gefahr im Verzug, seien im konkreten Fall nicht gegeben. Der Makler könne sich auch nicht auf eine konkludente Einwilligung des Kunden mit dem Anruf berufen, da das Maklerverhältnis beendet sei.

Grundsätzlich keine Haftung von Vertretern, Organen oder Angestellten
BGH, Urteil vom 19.02.2008

Der BGH hat noch einmal klargestellt, dass eine Eigenhaftung von Vertretern, Organen oder Angestellten von Unternehmen aus Anlageberatung oder Anlagevermittlung nur in besonderen Ausnahmefällen in Betracht kommt. Treten die betreffenden Personen dem Anleger im Namen des jeweiligen Unternehmens gegenüber, verdeutlichen also ihre Position als bloßer Vertreter, haften sie dem Anleger nicht selbst, sondern allenfalls das Unternehmen, für das sie tätig geworden sind.

Eine Eigenhaftung des Vertreters kommt aber in Betracht, wenn dieser die Schädigung des Anlegers billigend in Kauf nimmt, also vorsätzlich handelt (Haftung gemäß § 826 BGB), oder aber dem Anleger gegenüber den Eindruck erweckt hat, diesem eigene Leistungen erbringen zu wollen.

Das neue Geldwäschegesetz (GWG): Ein genauer Blick in das Gesetz lohnt für Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter allemal!

Rechtsanwalt Reinhold Friele

Die mit dem am 21. August 2008 in Kraft getretenen GWG verbundenen Änderungen sind für Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter im Zusammenhang mit der Vermittlung von Lebensversicherungen (KLV, Risiko-LV, Rentenversicherungen, BU, BUZ) oder Unfallversicherungen mit Prämienrückgewähr (UPR) sehr bedeutsam - insbesondere für Mehrfachvertreter, die nun eigenständig Verpflichtete im Sinne des Gesetzes sind.

Die gesetzliche Definition der "Geschäftsbeziehung" (jede geschäftliche oder berufliche Beziehung, die unmittelbar in Verbindung mit den geschäftlichen oder beruflichen Aktivitäten der Verpflichteten unterhalten wird und bei der beim Zustandekommen des Kontakts davon ausgegangen wird, dass sie von gewisser Dauer sein wird) erzwingt für Makler die Identifizierung bereits dann, wenn ein Maklervertrag mit dem Kunden zustande kommt, der auf die Betreuung der Versicherteninteressen hinsichtlich des Abschlusses einer Lebensversicherung oder UPR gerichtet ist - auf die Vermittlung kommt es nicht an. Für den Mehrfachvertreter gilt Vergleichbares, sobald er diesbezüglich nicht lediglich in einen Erst- oder einmaligen Beratungsprozess mit dem Kunden eintritt.

Die bei der Identifizierung erhobenen Daten sind aufzuzeichnen und nachprüfbar aufzubewahren. Die Geschäftsbeziehung ist kontinuierlich fortlaufend zu überwachen.

Die bisherigen Erleichterungen unterhalb der Schwellenwerte von 1.000,- € Jahresprämie bzw. 2.500,- € Einmalprämie, für bestimmte bAV-Verträge oder Vereinbarung des Lastschriftverfahrens, finden sich nunmehr in den §§ 80e, 80f VAG und gelten damit nicht (mehr) für Makler und Mehrfachvertreter. Verstärkte Sorgfaltspflichten gelten insbesondere dann, wenn es sich bei dem Vertragspartner um eine politisch exponierte Person (PEP) mit Sitz im Ausland handelt. Der Vermittler wird den Kunden also regelmäßig fragen müssen, ob

dieser ein wichtiges öffentliches Amt auf Staatsebene ausübt/ausgeübt hat oder in wichtigen staatlichen Organen vertreten ist/war oder ob es sich bei ihm um ein unmittelbares Familienmitglied einer PEP oder eine ihr bekanntermaßen nahe stehende Person handelt.

Wichtig: Erfolgt die Beratung des Kunden bzw. Vermittlung durch einen Vertreter des Vermittlers, hat der Vertreter die Begründung einer Geschäftsbeziehung von dem ihm unmittelbar Vorgesetzten bzw. der ihm unmittelbar übergeordneten Führungsebene genehmigen zu lassen. Insbesondere Versicherungsvertriebe werden künftig die insoweit notwendigen Verfahren einzuführen und auch zu kontrollieren haben. Die Vermittler müssen weiterhin angemessene interne Sicherungsmaßnahmen treffen, um nicht zur Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung missbraucht werden zu können. Dazu haben sie entsprechende Grundsätze zu entwickeln, zu dokumentieren und regelmäßig zu aktualisieren sowie hinreichende geschäfts- und kundenbezogene Sicherungssysteme einzurichten. Der risikoorientierte Ansatz des Gesetzes ermöglicht es dabei, die erforderlichen Maßnahmen auf das jeweils hinreichende Ausmaß zu begrenzen.

Um das hinreichende Ausmaß bestimmen zu können, ist eine unternehmensindividuelle Gefährdungsanalyse notwendig, die die Risiken für das Unternehmen, für Zwecke der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung missbraucht werden zu können, bewertet. Es bietet sich an, die Einstufung der Risiken unter Berücksichtigung der im Gesetz vorgenommenen Differenzierung nach allgemeinen, vereinfachten und verstärkten Sorgfaltspflichten vorzunehmen und insoweit Risiko Kategorien mit geringem, mittlerem und erhöhtem Risiko zu bilden.

Die gute Nachricht: Einen Geldwäschebeauftragten müssen Versicherungsvermittler nicht bestellen.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass das neue GWG Makler und - insbesondere -



Reinhold Friele ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

Mehrfachvertreter zur Überprüfung und Neugestaltung der Geschäftsprozesse bezüglich der Identifizierung des Vertragspartners und der Verhinderung, zu Zwecken der Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung missbraucht zu werden, zwingt. Verstöße gegen die gesetzlichen Bestimmungen können, je nach Verletzungshandlung, mit Bußgeld von bis zu 50.000 € bzw. 100.000 € geahndet werden. Umso erstaunlicher ist es daher, dass die betroffenen Vermittler offenbar bislang wenig oder gar keine Notiz von den Gesetzesänderungen genommen haben.

Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**
Herausgeber der vr.aktuell
- **Heiko Nicolaus**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Britta Oberst**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Reinhold Friele**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**
Recht der Kapitalanlagevermittlung
- **Daniela Eikermann**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Wolf Kindervater**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Celia Koss**
Agenturvertrags- und Maklerrecht

Verlag und Herausgeber:	Blanke Meier Evers Kurfürstenallee 23 28211 Bremen	Redaktion:	Rechtsanwalt Jürgen Evers (Verantwortlicher) Rechtsanwältin Celia Koss
	Tel: 0421 - 94 94 6 - 0 Fax: 0421 - 94 94 6 - 66 Internet: www.bme-law.de E-Mail: info@bme-law.de	Druck:	Schintz Druck, Bremen
		Layout und DTP:	Stefanie Schürle