

**Antwort  
der Bundesregierung**

**auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Dr. Gerhard Schick,  
Dr. Thomas Gambke, Britta Haßelmann, weiterer Abgeordneter und der Fraktion  
BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN  
– Drucksache 17/1889 –**

**Vermittlungsstrukturen bei Finanzdienstleistungen****Vorbemerkung der Fragesteller**

Nach einer Studie des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz vom Dezember 2008 gehen den Kundinnen und Kunden durch falsche Finanzberatung 20 bis 30 Mrd. Euro pro Jahr verloren. Immer wieder im Fokus der öffentlichen Kritik steht die Vermittlung von Finanzprodukten, insbesondere so genannte Strukturvertriebe, die rechtlich weder zu einem Kreditinstitut noch zu einer Versicherungsgesellschaft gehören und die in besonders provozierender Weise zum Vertragsabschluss drängen sollen.

Ein über die Maßen aggressives Ansprechen und Werben für Finanzprodukte stört das ohnehin angespannte Vertrauensverhältnis zwischen Finanzdienstleistungsunternehmen und Verbraucherinnen und Verbrauchern. Die überhöhten, betriebsinternen Zielvorgaben konterkarieren die Pflicht zur anlegergerechten Beratung und setzen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unter einen unerwünschten und krankmachenden Verkaufsdruck.

Verbraucherverbände kritisieren immer wieder konkrete Unternehmen wie den Allgemeinen Wirtschaftsdienst – Gesellschaft für Wirtschaftsberatung und Finanzbetreuung mbH (AWD), die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft (DVAG) oder die MLP AG, die in den Beratungsstellen der Verbraucherzentralen auffällig werden. Auch institutionelle Akteure wie Banken oder Versicherer bedienen sich dieser so genannten Strukturvertriebe oder übernehmen einzelne Arbeitsweisen. Dies wirkt sich negativ auf die Branchenkultur aus, so dass auch am Bankschalter der Druck zum Vertragsabschluss enorm angestiegen ist.

Hinzu kommt, dass die Anforderungen an Finanzvermittlerinnen und -vermittler intransparent und unübersichtlich sind. Sachkundenachweise, Registerpflichten und Haftung zeigen kein einheitliches, verbraucherfreundliches Niveau.

1. Welche Systeme zur Verkaufsförderung von Finanzprodukten sind der Bundesregierung bekannt, und bei welchen besteht die Erfordernis einer gesetzlichen Neuregulierung?

Es gibt eine Vielzahl von unterschiedlichen Vertriebssystemen. Eine gesetzliche Meldepflicht über die zur Verkaufsförderung von Finanzprodukten eingesetzten Systeme besteht nicht. Im Wertpapierbereich sind Provisionszahlungen verbreitet. In Frage kommen darüber hinaus weitere Anreize beispielsweise in Form zusätzlicher Provisionszahlungen oder Reisen, wenn Vertriebsziele erreicht worden sind.

Die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beaufsichtigten Wertpapierdienstleistungsunternehmen und Finanzdienstleister müssen Zuwendungen wie Provisionen, Gebühren oder sonstige Geldleistungen sowie sämtliche geldwerten Vorteile, soweit solche nach den Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) zulässig sind, dem Kunden gegenüber offenlegen. Des Weiteren sind Wertpapierdienstleistungsunternehmen unter anderem verpflichtet, Kunden rechtzeitig und in verständlicher Form Informationen zu den Kosten und Nebenkosten der nachgefragten oder angebotenen Finanzinstrumente oder Wertpapierdienstleistungen zur Verfügung zu stellen. Soweit sich ein Unternehmen auf die Vermittlung von Anteilen an Investmentvermögen (so genannter Fondsvertrieb) beschränkt, besteht eine Aufsicht nach der Gewerbeordnung. Es wird darauf hingewiesen, dass im Rahmen des Entwurfs für ein Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts Vertriebsstrukturen in den aufsichtlichen Blick genommen werden sollen.

Im Bereich der Versicherungsvermittlung findet die den Versicherer verpflichtende VVG-Informationspflichtenverordnung Anwendung.

2. Welche Erkenntnisse liegen der Bundesregierung über so genannte Strukturvertriebe im Hinblick auf Organisationsform, Arbeitsweise und Verbraucherbeschwerden vor?

Grundlage des Strukturvertriebs sind Vertriebsverträge, die sehr unterschiedlich gestaltet sein können. Der Bundesregierung liegen keine detaillierten Kenntnisse über die einzelnen Vertriebssysteme der so genannten Strukturvertriebe vor. Im Übrigen siehe auch Antwort zu Frage 13 im Hinblick auf Verbraucherbeschwerden im Versicherungsbereich und Antwort zu Frage 17.

3. Welchen Marktanteil haben unabhängige Finanzvertriebe an der Vermittlung von Anlage- und Versicherungsprodukten?

Der Bundesregierung liegen dazu keine Kenntnisse vor.

4. Welche Produkte werden vorzugsweise über so genannte Strukturvertriebe vermittelt?

Der Bundesregierung liegen dazu keine detaillierten Kenntnisse vor.

5. Wie hoch sind die Provisionseinnahmen von so genannten Strukturvertrieben absolut und im Verhältnis zu den Gesamteinnahmen?

Der Bundesregierung liegen dazu keine Kenntnisse vor.

6. Welche steuerrechtliche Behandlung erfahren Umsätze und Provisionen im so genannten Strukturvertrieb?

Im Hinblick auf die ertragsteuerliche Behandlung gilt Folgendes: Die überwiegende Anzahl der Finanz- und Versicherungsvermittler wird als selbständige Unternehmer Einkünfte aus Gewerbebetrieb nach § 15 Absatz 1 Satz 1 Nummer 1 des Einkommensteuergesetzes (EStG) erzielen. Maßgeblich für die Einkünfte aus Gewerbebetrieb ist der steuerliche Gewinn des Vermittlers. Dieser unterliegt sowohl der Einkommen- als auch der Gewerbesteuer.

Ist der Vermittler bei einem Unternehmen angestellt, gehören sowohl sein laufender Arbeitslohn als auch seine Provisionen zu den Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit nach § 19 Absatz 1 Satz 1 Nummer 1 EStG. Diese Einkünfte unterliegen regelmäßig dem Lohnsteuerabzug durch den Arbeitgeber (§ 38 EStG). Bei Provisionen kann es sich je nach Fallgestaltung auch um Drittlohn handeln, für den der Arbeitgeber Lohnsteuer einbehalten muss, wenn er weiß oder erkennen kann, dass derartige Vergütungen geflossen sind. Andernfalls muss der Arbeitnehmer den Drittlohn im Rahmen seiner Einkommensteuerveranlagung versteuern. Besondere Ausnahmen für Vermittler gibt es im Bereich der Ertragsteuern nicht.

Bei der umsatzsteuerlichen Behandlung gelten die allgemeinen umsatzsteuerlichen Regelungen. Die entgeltlichen Vermittlungsleistungen eines Unternehmers, die dieser im Rahmen seines Unternehmens ausführt, sind als sonstige Leistungen steuerbar und steuerpflichtig, soweit keine Steuerbefreiung wie beispielsweise nach § 4 Nummer 8 oder Nummer 11 des Umsatzsteuergesetzes (UStG) greift. Unternehmer ist, wer eine gewerbliche oder berufliche Tätigkeit selbständig ausübt. Gewerblich oder beruflich ist jede nachhaltige Tätigkeit zur Erzielung von Einnahmen, auch wenn die Absicht, Gewinn zu erzielen, fehlt.

7. Welche Kenntnisse hat die Bundesregierung über die Zahl der im Vermittlerregister gemeldeten Versicherungsvertreter?

Am 2. Juni 2010 waren 256 657 im Vermittlerregister eingetragen.

8. Wie viele Versicherungsvertreter sind als so genannte gebundene, wie viele als so genannte ungebundene Vermittler registriert?

Gebundene Vermittler: 176 675 (Stand 2. Juni 2010),

Ungebundene Vermittler: 79 982 (Stand 2. Juni 2010).

9. In welcher Form sind Vertreter so genannter Strukturvertriebe (z. B. AWD, OVB Vermögensberatung AG, DVAG, MLP AG, Bonnfinanz etc.) in der Regel registriert?

Die für Strukturvertriebe tätigen Vertreter sind häufig selbständig als Handelsvertreter nach § 84 des Handelsgesetzbuches (HGB) tätig. Insofern benötigen diese Vertreter eine Erlaubnis nach § 34c Absatz 1 und/oder § 34d Absatz 1 der Gewerbeordnung (GewO). Vereinzelt bestehen auch Bindungsverhältnisse gemäß § 34d Absatz 4 GewO.

Versicherungsvermittler und -berater sind bei den Industrie- und Handelskammern (IHK) zu registrieren. Hierzu sei für den Versicherungsbereich auf das Register unter [www.vermittlerregister.info](http://www.vermittlerregister.info) verwiesen. So ist beispielsweise die DVAG als gebundener Versicherungsvermittler gemäß § 34d Absatz 4 GewO registriert worden. Die MLP Finanzdienstleistungen AG wurde als Versiche-

prungsmakler registriert, während die OVB Vermögensberatung AG und der AWD als (unabhängige) Versicherungsvermittler gemäß § 34d Absatz 1 GewO eingetragen worden sind.

Soweit keine nach dem Kreditwesengesetz (KWG) erlaubnispflichtigen Finanzdienstleistungen erbracht werden, besteht derzeit keine Registrierungspflicht, so dass regelmäßig eine Gewerbeerlaubnis ausreicht. Es ist beabsichtigt, die für gewerbliche Versicherungsvermittler bereits bestehende Registrierungspflicht auf gewerbliche Finanzanlagenvermittler auszuweiten. „Vertraglich gebundene Vermittler“ dürfen nur für ein einziges Kreditinstitut oder Wertpapierdienstleistungsunternehmen tätig werden.

10. Welche gesetzlichen Anforderungen werden an die Vertriebserlaubnis von so genannten Strukturvertrieben und die dort beschäftigten Mitarbeitern gestellt?

Im Versicherungsvermittlungsrecht wird nicht zwischen verschiedenen Vertriebssystemen unterschieden. Anknüpfungspunkt ist vielmehr der Tatbestand der Vermittlung. Insofern finden für Strukturvertriebe, die Versicherungsvermittlung betreiben, grundsätzlich die für alle Versicherungsvermittler geltenden Regelungen des § 34d GewO Anwendung. Gemäß § 34d Absatz 2 GewO sind Voraussetzung für die Erteilung einer Versicherungsvermittlererlaubnis das Vorliegen der Zuverlässigkeit, geordneter Vermögensverhältnisse, der Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung und ein Sachkundenachweis. Im Übrigen siehe für gebundene Vermittler Antwort zu Frage 11.

Soweit ein Strukturvertrieb eine nach dem KWG erlaubnispflichtige Tätigkeit erbringt, gelten die allgemeinen Voraussetzungen nach KWG und WpHG. Unternehmen sind allgemein verpflichtet, Dienstleistungen mit der erforderlichen Sachkenntnis, Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit im Interesse ihrer Kunden zu erbringen. Detaillierte Vorgaben unterhalb der Geschäftsleiterebene etwa für Vertriebsmitarbeiter existieren de lege lata nicht. Die Verantwortlichkeit für die ordnungsgemäße Erbringung der Dienstleistungen und die Auswahl der Mitarbeiter liegt bei den Unternehmen. Auch hier wird auf den Entwurf für ein Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts verwiesen.

11. Wie bewertet die Bundesregierung Vorwürfe, dass einzelne Strukturvertriebe ihre Mitarbeiter über ein Versicherungsunternehmen als „gebundene Versicherungsvertreter“ registrieren lassen und damit erreichen, dass diese ein qualifizierendes Erlaubnisverfahren der IHK (Industrie- und Handelskammer) umgehen, vor dem Hintergrund, dass eine Qualifikation durch interne Qualifikationsprogramme für die Ausübung einer Makler- oder Beratertätigkeit als „nicht ausreichend“ erachtet wird (vgl. die Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz aus dem Jahr 2008, dort Seite 99)?

Für den Versicherungsbereich legt § 80 Absatz 2 des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) fest, dass Versicherungsunternehmen nur mit solchen Versicherungsvermittlern zusammenarbeiten dürfen, die zuverlässig sind und in geordneten Vermögensverhältnissen leben und wenn sie sicherstellen, dass der Vermittler über die zur Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessenen Qualifikation verfügt. Zudem wird der gebundene Vermittler durch die uneingeschränkte Haftungsübernahme des Versicherungsunternehmens gedeckt. Das Rundschreiben der BaFin 9/2007 (VA) „Hinweise zur Anwendung der §§ 80 ff VAG und § 34d Gewerbeordnung (Versicherungsvermittlerrecht)“ vom 23. November 2007 enthält insoweit auch Vorgaben für die Zusammenarbeit der Versicherungsunter-

nehmen mit Strukturvertriebsgesellschaften. Hinsichtlich der Einhaltung dieser Pflichten unterstehen die Versicherungsunternehmen der Aufsicht der BaFin.

Im Rahmen der Beratung des Gesetzes zur Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts hat der Wirtschaftsausschuss des Deutschen Bundestages deutlich gemacht, dass er von der Versicherungswirtschaft erwartet, dass auch die gebundenen Vermittler eine vergleichbare Sachkundeprüfung nach den anerkannten Maßstäben des Berufsbildungswerks der Deutschen Versicherungswirtschaft absolvieren, jedenfalls in den Fällen, in denen die gebundenen Vermittler das gesamte Versicherungsspektrum vermitteln wollen (Bundestagsdrucksache 16/3162, S. 10). Aufgrund der uneingeschränkten Haftung für gebundene Versicherungsvertreter (§ 34d Absatz 4 Nummer 2, Absatz 7 Satz 3 GewO) besteht nach Erfahrung der BaFin ein besonderes Eigeninteresse der Versicherungsunternehmen, diese ausreichend zu qualifizieren, um so Schadenersatzforderungen und Ansehensverlust aufgrund von Beratungsfehlern zu vermeiden. Daher liegt es im Interesse der Versicherungsunternehmen, die in § 80 Absatz 2 VAG geforderte Qualifikation für ihre gebundenen Versicherungsvermittler sicherzustellen.

12. Sieht die Bundesregierung Handlungsbedarf, bei einer Novelle des Versicherungsvermittlerrechts auch so genannte gebundene Versicherungsvertreter in das IHK-Erlaubnisverfahren einzubeziehen?

Eine Novelle des Versicherungsvermittlerrechts auf nationaler Ebene ist derzeit nicht geplant.

13. Hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) bei derart verfahrenen Strukturvertriebenen Prüfungen hinsichtlich der Zuverlässigkeit und der Qualifizierung von Versicherungsvermittlern durchgeführt, und wenn ja, mit welchem Ergebnis?

Da Strukturvertriebe hinsichtlich der Versicherungsvermittlung nicht von der BaFin beaufsichtigt werden, können diese nur indirekt über die Versicherungsunternehmen beobachtet werden. Aus Anlass von Verbraucherbeschwerden und bei örtlichen Prüfungen von Versicherungsunternehmen durch die BaFin wird im Rahmen der personellen und zeitlichen Möglichkeiten auch der Vertrieb des geprüften Versicherungsunternehmens untersucht.

Dabei wird unter anderem geprüft, ob das Versicherungsunternehmen die gesetzlichen Anforderungen und die konkretisierenden Anforderungen aufgrund des BaFin-Rundschreibens 9/2007 (VA) „Hinweise zur Anwendung der §§ 80 ff VAG und § 34d Gewerbeordnung (Versicherungsvermittlerrecht)“ vom 23. November 2007 einhält. Diese Prüfungen umfassen alle Vertriebswege eines Versicherers und betreffen daher auch eine eventuelle Zusammenarbeit mit Strukturvertriebenen. Der Schwerpunkt örtlicher Prüfungen liegt allerdings regelmäßig bei den finanziellen Grundlagen des Geschäftsbetriebs (z. B. Solvabilität, ausreichende versicherungstechnische Rückstellungen, Anlage in qualifizierten Kapitalanlagen, Rückversicherung), damit die Verpflichtungen gegenüber den Versicherungnehmern dauerhaft erfüllt werden können.

14. Wie viele Prüfungen hat die BaFin zur Zuverlässigkeit und der Qualifizierung von Versicherungs- und Finanzvermittlern insgesamt durchgeführt?

Für gewerbliche Finanzvermittler ist gemäß § 34c Absatz 2 GewO Zuverlässigkeit Voraussetzung für die Erlaubniserteilung. Bei fehlender Zuverlässigkeit kann die Erlaubnis widerrufen und die Ausübung des Gewerbes gemäß § 15 Absatz 2 GewO untersagt werden. Die Zuständigkeit liegt bei den Gewerbebehör-

den der Länder. Konkrete Zahlen liegen der Bundesregierung nicht vor. Zur Schaffung eines konsistenten Finanzdienstleistungsrechts ist vorgesehen, für gewerbliche Finanzanlagenvermittler einen Sachkundenachweis und eine Berufshaftpflichtversicherung als Voraussetzung für die Erteilung der Erlaubnis in die Gewerbeordnung aufzunehmen.

Für gewerbliche Versicherungsvermittler sind gemäß § 34d Absatz 2 GewO Zuverlässigkeit sowie ein Sachkundenachweis und eine Berufshaftpflichtversicherung Voraussetzungen für die Erlaubniserteilung. Fällt die Zuverlässigkeit später weg, so gilt dieselbe Sanktion wie bei den Finanzvermittlern. Die behördliche Zuständigkeit liegt hier allerdings bei den Industrie- und Handelskammern. Darüber hinaus gelten für die Zusammenarbeit zwischen Vermittlern und Versicherungsunternehmen die Vorgaben des § 80 ff. VAG (siehe Antwort zu Frage 11). Im Rahmen ihrer Aufsicht über Versicherungsunternehmen hat die BaFin im Jahr 2009 (Jahresbericht der BaFin 2009, S. 100 f.) 60 örtliche Prüfungen durchgeführt. Je nach Schwerpunkt der örtlichen Prüfung wurde auch geprüft, ob die Versicherungsunternehmen nur mit registrierten bzw. zuverlässigen und qualifizierten Versicherungsvermittlern zusammenarbeiten.

15. Welche Unterschiede bestehen zwischen den Haftungsregeln für Versicherungsvermittler, Finanzvermittler und so genannten Strukturvertrieben?
16. Wer haftet für Sorgfaltspflichtverletzungen und Beratungsverschulden bei so genannten Strukturvertrieben?

Die Fragen 15 und 16 werden zusammenfassend beantwortet.

Versicherungsvermittler, die in § 59 des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) als Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler definiert werden, haften nach § 63 VVG: Danach ist der Versicherungsvermittler zum Ersatz des Schadens verpflichtet, der dem Versicherungsnehmer durch die Verletzung einer Pflicht im Zusammenhang mit der Beratungsgrundlage (§ 60 VVG) oder der Beratungs- und Dokumentationspflichten (§ 61 VVG) entsteht. Dies gilt nicht, wenn der Versicherungsvermittler die Pflichtverletzung nicht zu vertreten hat. Soweit die in so genannten Strukturvertrieben arbeitenden Vermittler solche im Sinne des § 59 VVG sind, finden die genannten Vorschriften auf sie Anwendung.

Neben vertraglichen Ansprüchen kommen grundsätzlich außervertragliche Ansprüche – auch gegenüber Strukturvertrieben –, beispielsweise nach § 823 Absatz 2 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) in Verbindung mit § 263 des Strafgesetzbuchs (StGB) oder einem anderen Schutzgesetz in Betracht. Es gelten die allgemeinen Haftungsregelungen, spezielle außervertragliche Haftungsregelungen bestehen nicht.

17. Welche Erkenntnisse der Überwachungs- und Justizpraxis liegen der Bundesregierung über unzulässige geschäftliche Handlungen im Sinne des § 3 Absatz 3 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), insbesondere zu Nummer 14 des Anhangs zu § 3 Absatz 3 UWG (Schneeball- oder Pyramidensysteme) vor?

Der Bundesregierung ist bekannt, dass der Direktvertrieb von Finanzprodukten auch im Strukturvertrieb erfolgt, bei dem ursprüngliche Käufer zu Verkäufern werden können. Dies verstößt aber nicht generell gegen Vorschriften, nach denen eine Verkaufsförderung durch Schneeball- oder Pyramidensysteme unzulässig (Nummer 14 des Anhangs zu § 3 Absatz 3 UWG) oder strafbar (§ 16 Absatz 2 UWG) ist.

Entscheidend für die Unzulässigkeit als unlautere geschäftliche Handlung ist das Hinzutreten eines „progressiven“ Elements, das insbesondere darin bestehen kann, dass der auf höherer Ebene stehende ursprüngliche Verkäufer in Form von Provisionen an Geschäften mitverdient, die seine Käufer ihrerseits als Verkäufer tätigen, was nach einer gewissen Zeit zum Zusammenbruch des Systems führen und einen entsprechenden Schaden verursachen kann.

18. Welche besonderen Datenschutzregeln im Hinblick auf den Datenzugriff gelten für so genannte Strukturvertriebe?

Für den Zugriff auf personenbezogene Daten gelten für die unterschiedlichen Formen des Strukturvertriebs die allgemeinen datenschutzrechtlichen Vorgaben nach dem Bundesdatenschutzgesetz (BDSG).

Soweit Vertriebspersonen für die verantwortliche Stelle beispielsweise im Wege der Auftragsdatenverarbeitung tätig werden, gelten die Anforderungen des § 11 BDSG, unter anderem die sorgfältige Auswahl des Auftragnehmers, die schriftliche Erteilung des Auftrags unter Beachtung der in § 11 Absatz 2 Satz 2 Nummer 1 bis 10 BDSG festgelegten Anforderungen und die Pflicht zur regelmäßigen Überprüfung der Einhaltung der Datensicherheit beim Auftragnehmer. Soweit Vertriebspersonen als außerhalb der verantwortlichen Stelle stehende Dritte (§ 3 Absatz 8 BDSG) gegenüber Betroffenen tätig werden, ist unter anderem zu beachten, dass der Zugriff auf die personenbezogenen Daten der Betroffenen eine Übermittlung (§ 3 Absatz 4 Satz 2 Nummer 3 BDSG) von der verantwortlichen Stelle an die Vertriebsperson darstellt, die der Einwilligung der Betroffenen oder einer Rechtsvorschrift bedarf, die dies erlaubt oder anordnet.

19. Wie beurteilt die Bundesregierung Vorwürfe, so genannte Strukturvertriebe verkauften Verbraucherinnen und Verbrauchern nachteilige, d. h. unflexible Produkte?

Der Begriff der unflexiblen Produkte wird im Aufsichtsrecht nicht verwandt.

20. Welche Probleme sieht die Bundesregierung in der Regulierung der Beratungspraxis zur privaten Altersvorsorge, und welche Schlüsse zieht sie aus ihren Erkenntnissen?

Grundsätzlich setzt die Bundesregierung in ihrer Verbraucherpolitik auf die Stärkung des Verbrauchers im Markt. Leitbild ist dabei der gut informierte mündige Verbraucher und ein Markt, auf dem mit überschaubarem Aufwand ein Vergleich von Angeboten möglich ist. Im Zusammenhang mit dem Thema Produktpunktransparenz ist auch auf die im Rahmen eines Gesetzes zur Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts vorgesehene Einführung eines so genannten „Produktinformationsblattes“ für Finanzprodukte hinzuweisen. Dieses soll es den Verbrauchern ermöglichen, sich vor Vertragsabschluss einen knappen und verständlichen Überblick über die wesentlichen Merkmale des Produktes zu verschaffen, inklusive der Kosten.

Im Versicherungsbereich hat sich der Gesetzgeber dieses Problems angenommen, indem er im neuen Versicherungsvertragsgesetz (VVG), insbesondere in den §§ 6 bis 8 und 61 VVG, umfangreiche Beratungs- und Dokumentationspflichten für Versicherungsunternehmen bzw. Vermittler verankert hat. Des Weiteren wurden für die Versicherer in § 7 VVG und in der VVG-Informationspflichtenverordnung die Informationspflichten vor Abschluss und während der Laufzeit eines Versicherungsvertrags festgelegt. § 10 VAG enthält Vorgaben für den Inhalt der Allgemeinen Versicherungsbedingungen.

