

Stellungnahme

Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb

Der AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V., der die Interessen von über 1.800 Mitgliedsunternehmen mit ca. 30.000 angeschlossenen Versicherungsmaklern, Finanzanlagen- und Immobiliendarlehensvermittlern vertritt, bedankt sich bei den beteiligten Ministerien - dem Bundesministerium der Finanzen, dem Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz sowie dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie - für die Möglichkeit, eine Stellungnahme zu dem o.g. Referentenentwurf abgeben zu können.

Zusammenfassung

Der AfW kritisiert,

1. *dass die Ausschließlichkeitsorganisationen der Versicherer zulasten der Versicherungsmakler wettbewerbsverzerrend bevorzugt werden, indem*
 - a. *das Provisionsabgabeverbot Ausnahmen vorsieht, welche nur durch die Ausschließlichkeitsvermittler genutzt werden können*
 - b. *die vorgesehene Änderung des § 6 Absatz 6 VVG eine verpflichtende Beratung und Betreuung von Maklerbeständen durch die Versicherungsunternehmen bzw. deren Ausschließlichkeitsvermittler vorsieht*
 - c. *die Ausschließlichkeitsvermittler immer noch nicht zum Ablegen der IHK-Sachkundeprüfung verpflichtet werden.*

2. *dass es ohne jegliche wissenschaftliche Begründung zu einer pauschalisierten Bevorzugung der undefinierten Vergütungsform „Honorar“ kommt, in dem*
 - a. *den Versicherungsmaklern ein Provisionsgebot auferlegt wird, was dazu führt, dass zukünftig alternative Vergütungsmodelle verboten wären und zu einer vollständigen Abhängigkeit der Versicherungsmakler von der Vergütungshöhe führt, die die Versicherer festlegen*
 - b. *dem neuen Honorar-Versicherungsberater wettbewerbsverzerrende Privilegien eingeräumt werden (keine Stornohaftung, alleinige Erlaubnis Honorare zu nehmen)*

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

Wir begrüßen ausdrücklich, dass das Provisionssystem als Leitmodell für die Vergütung im Versicherungsvertrieb in Deutschland weiterhin möglich sein soll und bedanken uns für das entsprechende Engagement der deutschen Verhandlungsführung bei der IDD-Beratung, die sich dafür eingesetzt haben, dass es den nationalen Gesetzgeber überlassen bleibt, hierüber zu entscheiden.

Wir begrüßen, dass eine Weiterbildungsverpflichtung im wie in der IDD vorgesehenen Umfang eingeführt wird. Einzelne Kritikpunkte hierzu werden in dieser Stellungnahme jedoch noch näher benannt.

Auch dass nun grundsätzlich versucht wird, die langjährige Diskussion rund um das derzeit rechtswidrige Provisionsabgabeverbot durch eine gesetzliche Lösung zu beenden, trifft unsere Zustimmung – der vorgelegte Umsetzungsversuch jedoch nicht.

Wir bedauern sehr, dass sich eine solch ausführliche und kritische Stellungnahme bereits in diesem Stadium des Gesetzgebungsverfahrens erforderlich macht. Dies dient jedoch dazu zu verhindern, dass der gewählte Gesetzgeber sich letztlich mit einem Gesetzesvorhaben befassen muss, welches in der vorgelegten Form stärksten Bedenken ausgesetzt ist.

Diese Bedenken ergeben sich schon aus dem Umstand, dass die von Seiten der Politik zuletzt ständig geäußerte Absicht einer 1:1 Umsetzung der IDD in nationales Recht vorliegend nicht erkennbar ist. Die Bedenken ergeben sich weiter insbesondere aus den äußerst inkonsistenten Regelungen zum neuen Honorar-Versicherungsberater und dem damit vollkommen verfehlten Ziel der Stärkung des Verbraucherschutzes. Die Bedenken ergeben sich weiterhin aus der offensichtlichen Verfassungswidrigkeit der Regelungen zum Provisionsgebot und Provisionsabgabeverbot für Versicherungsmakler.

Die Bedenken verstärken sich auch nicht zuletzt aus der geplanten Änderung des § 6 Absatz 6 VVG, welche zu einem nicht hinzunehmenden Markteingriff gerade zulasten der Versicherungsmakler und des Verbraucherschutzes führen würde.

In Anbetracht des engen zeitlichen Rahmens für die Umsetzung der IDD in nationales Recht erscheint es äußerst kontraproduktiv für den ambitionierten Zeitplan eine Verabschiedung noch vor der Bundestagswahl anzustreben, wenn - über die beabsichtigte 1:1 Umsetzung hinaus - Themen in das Umsetzungsgesetz eingebracht werden, die ersichtlich zu erheblichen Kontroversen bei den betroffenen Marktteilnehmern wie auch bei den im Parlament vertretenen Parteien führen werden. Insbesondere auch, wenn ohne Not Fragen damit aufgeworfen werden, die sich widersprechende Rechtsprechung sowie das Verfassungs- und Europarecht kritisch tangieren. Diese Themen verlangen einen ausführlichen Diskurs mit den betroffenen Gruppen, der so bisher nicht geführt wurde. Jedenfalls mindestens die Fragen des Provisionsgebotes, der Einführung des neuen Honorar-Versicherungsberaters und der Streichung des § 6 Abs. 6 letzter Halbsatz VVG sind von solcher Relevanz, dass es eine Zumutung gegenüber den Betroffenen ist, hier das Gesetzgebungsverfahren in der Vorweihnachtszeit und im Jahresendgeschäft der Branche mit einer lediglich 20-tägigen Stellungnahmefrist zu beginnen.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

Ein konsistenter, Verbraucherschützender und die Interessen auch der redlich und mit großem Engagement für das Interesse ihrer Kunden tätigen Versicherungsmakler berücksichtigender Entwurf liegt nicht vor.

Die Ziele Transparenz, Klarheit und Rechtssicherheit für eine ganze Branche und auch die Verbraucher werden bei Umsetzung des vorliegenden Entwurfes klar verfehlt.

Neben den nachfolgenden Ausführungen verweisen wird gern auf die engagierte, sachkundige und fundierte Wortmeldungen aus der Mitgliedschaft des AfW, welche wir zur Kenntnisnahme gern als Anlage beigefügt haben. Eine Lektüre auch dieser einzelnen, sachlich und fachlich fundierten Wortmeldungen aus der unmittelbaren Praxis lohnt. Der AfW steht für eine Kontaktherstellung zu den jeweiligen Verfassern bei Interesse für einen weiteren Austausch gern zur Verfügung.

Im Einzelnen:

Einführung des Honorar-Versicherungsberaters

Wie sieht das höchste deutsche Zivilgericht, der Bundesgerichtshof, den Versicherungsmakler? Er ist „treuhänderischer Sachwalter des Kunden“ der „im Lager“ des Kunden steht. (BGH, 4a. Zivilsenat, Entscheidungsdatum: 22.05.1985. Aktenzeichen: IVa ZR 190/83)

Wie sieht ihn der vorgelegte Referentenentwurf? Demnach sind Makler geld- und von Interessenskonflikten getriebene Egoisten, denen eine verbraucherorientierte Beratung nicht zugetraut werden kann und denen somit das Geschäftsfeld massiv beschnitten werden muss.

Der Honorar-Versicherungsberater hingegen soll offensichtlich der „Heiland“ für die Verbraucher in der Versicherungsberatung und –vermittlung sein.

Alles wird dem Ziel untergeordnet, dass der Verbraucher genau erkennen könne, wer ihn gerade berät: ein „guter“ Honorarberater oder ein „böser“ Versicherungsmakler. Diese implizit ausgesprochene Unterstellung weisen wir hiermit in aller Form für unsere Mitglieder zurück.

Allein die schon semantische Trennung von Versicherungsvermittler (der aber auch beraten muss) und Versicherungsberater (der aber auch vermitteln darf!), lässt hier über die nicht definierte Vergütungsform „Honorar“ bei Verbrauchern den offensichtlich gewollten Eindruck eines Qualitätsunterschiedes entstehen.

Ein Qualitätsunterschied, der tatsächlich nicht vorhanden ist.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

Qualität lässt sich am ehesten über Qualifizierung, Kundennähe und Freiheit von Interessenskonflikten definieren. Ein Unterschied in Qualifizierung und Kundennähe ist zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsberater nicht erkennbar und auch nicht in der Gesetzesbegründung benannt. Der Gesetzgeber verzichtet oder ist nicht in der Lage, seinen Kernvorwurf, dass Makler durch die Vergütungsregelung zum Nachteil ihrer Kunden beraten, durch eine wissenschaftlich (!) fundierte Studie zu untermauern. Vielmehr wird ein Pauschalurteil von Verbraucherschützern nun gedankliche Gesetzesgrundlage. Wir kritisieren, dass wissenschaftliche Untersuchungen nicht erhoben und somit Grundlage eines Gesetzgebungsverfahrens wurden, die die Altersvorsorgeberatung von Millionen Verbrauchern regelt.

Interessenskonfliktfreiheit? Hier ist der schon immer behauptete Konflikt beim Versicherungsmakler nicht zu verschweigen, dass er in der Regel seine Vergütung vom Produktgeber in Form von Provision/Courtage erhält und insofern erfolgsabhängig honoriert wird.

Ironischerweise wird mit dem vorgelegten Entwurf dieser immer wieder herbei geredete Interessenkonflikt gesetzlich zementiert, dass nämlich der Makler im Lager des Kunden steht, aber vom Versicherer bezahlt wird. Der Gesetzentwurf führt durch sein Provisionsgebot (dazu später ausführlicher) dazu, dass Makler nicht nur keine Nettotarife mehr vermitteln dürfen, sie können vermutlich auch keine Mischmodelle oder Vergütungen für bestimmte Serviceleistungen mehr vereinbaren. Faktisch erhalten wir so eine Abschaffung des vom Bundesgerichtshof festgestellten Berufsbildes des Maklers als treuhänderischem Sachwalter des Kunden. Das ist falsch umgesetzter Verbraucherschutz par excellence.

Der Konflikt wird zudem gerade mit der Einführung des Honorar-Versicherungsberaters nicht gelöst. Auch dieser kann sich erfolgsabhängig vergüten lassen. Er kann sich zudem zeitabhängig vergüten lassen, womit ebenfalls die Gefahr der Übervorteilung über eine bewusst unnötig verlängerte Beratung des Kunden im Raum steht. Er kann sogar ohne - der für Makler äußerst relevanten - Stornogefahr Versicherungsverträge vermitteln. Wir kritisieren diese Marktverzerrung ausdrücklich.

Die Begrifflichkeit VersicherungsBERATER übersieht zudem, dass auch der Versicherungsmakler zur Beratung gesetzlich verpflichtet ist und für die Qualität der Beratung nach den gesetzlichen Bestimmungen gegenüber dem Kunden in strenger Haftung ist. Die aktuelle in den §§ 34 d und 34 e GewO und zukünftig nur noch in § 34 d GewO zementierte wörtliche Unterscheidung ist insofern eine klare Intransparenz gegenüber dem Verbraucher, der damit bereits qua Gesetz darüber getäuscht wird, welche Pflichten auch der Versicherungsvermittler hat.

Der AfW begrüßt hingegen die Abschaffung des Berufsbildes „Versicherungsberater“ gem. § 34 e GewO. Bei Stand 1.10.2016 insgesamt 304 registrierten Versicherungsberatern wird offensichtlich, dass der Versuch der Einführung dieses Berufsbildes an der Akzeptanz der Verbraucher wie auch der für diesen Beruf infrage kommenden Personen gescheitert ist.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

Das nunmehr aber stattdessen ein weiteres, neues Berufsbild mit ähnlich schlechten Aussichten eingeführt werden soll, was so auch nicht in der IDD vorgesehen ist, erscheint nicht zielführend. Quasi sämtliche Regulierungsmaßnahmen in den letzten Jahren mit Bezug auf die Versicherungs- und Finanzanlagenbranche hatten ein Ziel: Verbraucherschutz. Verbraucherschutz insbesondere durch Information und Transparenz und Förderung der Honorarberatung. Soll es aber nun gut für Verbraucherschutz und Transparenzfördernd sein, wenn es neben u.a. den Berufsgruppen

1. gebundene Versicherungsvertreter
2. Versicherungsvertreter mit Erlaubnis
3. Versicherungsmakler
4. produktakzessorische Vertreter
5. produktakzessorische Makler
6. Finanzanlagenvermittler mit einer Erlaubnis zur Vermittlung von Offenen Investmentvermögen (§ 34f Abs. 1 Nr.1 GewO)
7. Finanzanlagenvermittler mit einer Erlaubnis zur Vermittlung von Geschlossenen Investmentvermögen (§ 34f Abs. 1 Nr.2 GewO)
8. Finanzanlagenvermittler mit einer Erlaubnis zur Vermittlung von Vermögensanlagen (§ 34f Abs. 1 Nr.3 GewO)
9. Honorar-Finanzanlagenberater
10. Honorar-Anlagenberater
11. Vermögensverwalter
12. Immobiliendarlehensvermittler
13. Honorar-Immobilienanleiherberater

noch den Honorar-Versicherungsberater gibt? Die vorstehenden Berufsbezeichnungen sind alles erst innerhalb der letzten 10 Jahre gesetzlich verankerte Begriffe. Das Ganze ist gesetzlich vorgeschriebene Intransparenz.. Quasi kein Mensch kann die Unterschiede noch korrekt erklären, von einem durchschnittlichen Verbraucher ganz zu schweigen. Ein normaler Verbraucher wird sich in Angesicht dieser begrifflichen Vielfalt niemals für den am besten zu ihm passenden Berater oder Vermittler entscheiden können.

Lösung im Verbraucherinteresse und bürokratieentlastend im Versicherungsbereich:

1. Ersatzlose Streichung des § 34 e GewO (Versicherungsberater) – wie vorgesehen
2. Verkürzung bzw. Änderung des § 34 d Absatz 1 Satz 4 GewO (Versicherungsmakler) in „Die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis beinhaltet die Befugnis, Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten.“

Hierdurch gäbe es sofort ca. 47.000 potentielle Honorarberater im Versicherungsbereich. Und diese sind sämtlichst – so der Bundesgerichtshof und das Gesetz – als Sachwalter des Kunden im Interesse des Kunden tätig.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

Provisionsgebot

Der Gesetzesentwurf sieht vor, dass sich Versicherungsmakler für ihre Tätigkeit ausschließlich durch Versicherungsunternehmen vergüten lassen dürfen. Hier handelt es sich um einen klaren Eingriff in Artikel 12 Grundgesetz (Recht am eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb). Der AfW ist davon überzeugt, dass dieser Eingriff weder erforderlich noch für angemessen ist. Der AfW ist sicher, dass diese Bedenken im parlamentarischen Verfahren, spätestens jedoch vor dem Bundesverfassungsgericht, ihre Berücksichtigung finden werden.

Der AfW stellt sich diesem offensichtlichen Eingriff in die Berufsfreiheit der Versicherungsmakler unbedingt entgegen.

Insbesondere aber ist die Regelung im Gesetzesentwurf mit der Regelung in Artikel 19 Absatz 1 e) der IDD nicht vereinbar, in welchem ausdrücklich die Möglichkeit von Vergütungsmischmodellen vorgesehen ist. Der Gesetzgeber würde gegen die IDD-Vorgaben verstoßen und gegen das eigene Bekenntnis einer 1:1 Umsetzung.

Der AfW hat eine nahezu gleiche Diskussion bereits im Rahmen einer Änderung der Finanzanlagenermittlerverordnung im Jahr 2014 geführt. Damals ging es ebenfalls um den Versuch der Einführung einer strikten Trennung der Vergütungssysteme Honorar und Provision – im Finanzanlagenbereich. Erst durch die Intervention des AfW wurde letztlich durch den Bund-Länder-Ausschuss Gewerberecht bestätigt, dass es nicht das politische Ziel war Vergütungsmischmodelle gesetzlich zu untersagen. Eines der Hauptargumente des AfW damals war, dass die europäischen Vorgaben darauf abzielen, ein konsistentes Vermittlerrecht übergreifend im Versicherungs- wie im Finanzanlagenbereich zu schaffen. Die beiden großen Regulierungsvorhaben MiFid2 und IDD sollten insofern weitgehend aufeinander abgestimmt sein.

Zur damaligen Zeit lag schon die Fassung der IDD (damals noch IMD-2) des Europaparlaments (Art. 17 Ziffer 1 e und ea) vor, welche Mischmodelle schon ausdrücklich vorsah. Das war eines der schlagenden Argumente für die Akzeptanz der Mischmodelle im Finanzanlagenbereich.

Es wäre keine Vereinheitlichung der Rechtsgrundlagen für Versicherungs- und Finanzanlagevermittlung – so die damalige und noch heute gültige Argumentationsführung des AfW -, wenn einerseits die Versicherungsvermittler mit § 34 d GewO-Zulassung und andererseits die Finanzanlagenvermittler mit § 34 f GewO-Zulassung (bei extrem hoher Schnittmenge) hier einem unterschiedlichem Regime unterliegen würden. Dies insbesondere, da gerade in § 12 Abs. 2 FinVermV die Möglichkeit der Kombination der jeweiligen Kundenerstinformationen gegeben ist. Die damalige Ziffer 17 findet sich in der oben erwähnten Ziffer 19 der IDD.

Es bleibt auch hier der Hinweis, dass eine solche Wettbewerbsbeschränkung gegen den Grundsatz einer offenen Marktwirtschaft mit freiem Wettbewerb aus Art. 119 des Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union verstößt, da eine solche Regelung innerhalb der EU wohl einzigartig wäre.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

Wegfall § 6 Absatz 6 zweiter Halbsatz erster Teil VVG - Kundenabwerbungsklausel

Ohne jede Erläuterung in der Gesetzesbegründung (außer „ist nach der IDD nicht mehr zulässig“), findet folgender Wortlaut zu einer Änderung des Paragraf 6 VVG seinen Weg in das IDD-Umsetzungsgesetz:

In Absatz 6 werden nach dem Wort „anzuwenden“ das Komma und die Wörter

„ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird ...“ gestrichen.

Was würde diese Änderung in der Praxis bedeuten? Hiermit wird den Versicherungsunternehmen und ihren Angestellten und Vertretern der Freibrief gegeben, mit Hinweis auf die Beratungsobliegenheit nach § 6 VVG, die Kunden der Versicherungsmakler jederzeit direkt anzusprechen. Denn den Versicherern wird nun ins Gesetz geschrieben, dass sie die Pflicht haben, ihre Kunden auch nach Vertragsschluss nach Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und sie zu beraten – und zwar auch, wenn der Kunde bereits von einem Makler betreut wird. Mit Inkrafttreten des Gesetzes in der jetzigen Form muss also jeder Makler damit rechnen, dass Ausschließlichkeitsvertreter unmittelbar auf die Maklerkunden zugehen, um sie – mit der oben erläuterten Möglichkeit der Provisionsabgabe ausgestattet - abzuwerben. Der AfW wird diesen Angriff auf die Bestände seiner Mitglieder keinesfalls hinnehmen und sich für eine entsprechende Korrektur einsetzen.

Fakt ist, dass auch die bisherige Regelung konfliktträchtig und regelungsbedürftig war. Denn es war nicht der Fall gesetzlich geregelt, dass ein Versicherungsmakler den Abschluss des Versicherungsvertrages zwar herbeigeführt hat, dann jedoch ab einem bestimmten Zeitpunkt den Kunden nicht mehr betreut hat (ob nun auf Veranlassung des Kunden selbst, Kündigung des Maklervertrages durch den Makler oder auf Grund sonstiger Umstände). In diesem Fall bestand eine Betreuungslücke des Kunden, denn weder der Makler noch der Versicherer waren zur weiteren Beratung und Betreuung gesetzlich verpflichtet. Nun wird mit dem vorgelegten Entwurf jedoch weit über das Ziel des jederzeit betreuten und beratenen Kunden hinaus geschossen. Denn die jetzt vorgesehene gesetzliche Regelung sieht eine Doppelbetreuungspflicht vor. Versicherer und Versicherungsmakler wären jeweils in der Pflicht. Dieser (hoffentlich) Redaktionsfehler kann leicht über eine Formulierung behoben werden, welche sinngemäß lautet, dass der Versicherer zur Betreuung und Beratung verpflichtet ist, soweit nicht der Versicherungsnehmer per nachgewiesener Maklervollmacht bis auf Widerruf von einem Versicherungsmakler betreut wird.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

Provisionsabgabeverbot

Wir drücken einleitend unser Bedauern darüber aus, dass die BaFin die ursprünglich eingelegte Sprungrevision gegen das allseits bekannte Urteil des Verwaltungsgerichts Frankfurt a.M. vom 24.10.2011, zurückgezogen hat. Eine höchstgerichtliche Klärung durch das Bundesverwaltungsgericht ggf. unter Vorlage zum BVerfG oder dem EuGH hätte die nun auch im Rahmen dieses Anhörungsverfahrens aufflammende Diskussion über die grundsätzliche Rechtmäßigkeit oder Rechtswidrigkeit abgekürzt.

Zuletzt wurde das Verbot 2016 auch zweitinstanzlich durch das OLG Köln im Rahmen eines wettbewerbsrechtlichen Zivilprozesses für rechtswidrig erklärt. Auch dies dürfte hinreichend bekannt sein.

Wir ersparen uns, die Urteilsgründe der Gerichte zu wiederholen. Im Ergebnis und in der Begründung halten wir die Urteile juristisch für korrekt, nachvollziehbar und gehen davon aus, dass das Urteil des VG Frankfurt auch vor dem BVerwG Bestand gehabt hätte.

Es gehört nicht viel Fantasie dazu sich vorzustellen, dass auch die derzeitige Regelung im Referentenentwurf einer gerichtlichen Überprüfung nicht statthalten wird.

In angemessener Kürze zum Provisionsabgabeverbot noch ergänzend:

Das bisherige Provisionsabgabeverbot ist ein Eingriff in die Dienstleistungsfreiheit sowie eine staatliche Beschränkung der Wettbewerbsfreiheit. Das seit 1934 geltende Provisionsabgabeverbot ist rechtswidrig, auch nach geltendem Europarecht im Sinne des Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union. Hierzu beziehen wir uns auf die Entscheidungen des EuGH „Meng“ und „Ohra“ sowie hierzu erfolgte Kommentierungen.

Im Ergebnis der „Meng“-Entscheidung ist eindeutig, dass zumindest im Lebensversicherungsbereich das Provisionsabgabeverbot unzulässig ist. Ein Bestehenlassen des Provisionsabgabeverbotes auf alle Versicherungszweige außer dem Lebensversicherungsbereich wäre jedoch auch willkürlich und damit ebenfalls unzulässig.

Im Übrigen wird ausdrücklich auf die Sektoruntersuchung der EU-Kommission zu Unternehmensversicherungen (Beschluss v. 13.06.2005) verwiesen, in deren Abschlussbericht es heißt: „Das Verbot von Provisionsrabatten durch Versicherer könnte einer Preisbindung der zweiten Hand gleichkommen und daher eine Wettbewerbsbeschränkung darstellen, die nicht unter die Gruppenfreistellung gemäß der Verordnung über vertikale Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweise fallen würde (Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 vom 22. Dezember 1999).“

Das Provisionsabgabeverbot verstieß bisher gegen Europarecht, Wettbewerbsrecht und den Bestimmtheitsgrundsatz. Insbesondere da das bisherige Provisionsabgabeverbot rechtswidrig ist, ist eine Neuregelung unter dem Blickwinkel der Rechtssicherheit für eine ganze Branche besonders kritisch zu betrachten.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

Hervorzuheben ist: Kein europäisches Land hat eine solche Regelung. Trotzdem gibt es dort zufriedene Versicherungskunden und zufrieden arbeitende Vermittler und Versicherungen. Kein deutsches Finanzprodukt, außer Versicherungen, hat eine solche Regelung. Es ist insofern eher unsachlich und unrealistisch, wenn für die Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes das Verbraucherinteresse ins Feld geführt werden.

Wenn aber - und diesem Gedanken verschließt sich der AfW ausdrücklich nicht - es tatsächlich zu einer gesetzlichen Festschreibung des Provisionsabgabeverbotes kommen sollte, so darf dies ausdrücklich nur geschehen, wenn es nicht derart wettbewerbsverzerrend umgesetzt wird, wie im aktuell vorgelegten Referentenentwurf geschehen.

Der AfW warnte schon 2012 in einer Stellungnahme an die BaFin zum Thema Provisionsabgabeverbot:

„Seit Jahren fordert der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GdV) dass das Provisionsabgabeverbot direkt im VAG geregelt wird. Zudem, dass das Verbot von Begünstigungsverträgen demgegenüber entfallen solle, da die Zweckerreichung bereits über das Provisionsabgabeverbot erfolgen würde.

Ohne ein derartiges Verbot sei – so der GdV u.a. in seiner Stellungnahme zum Regierungsentwurf des Zehnten Gesetzes zur Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes - davon auszugehen, dass Versicherungsvermittler durch konkrete Angebote von Vergütungsabgaben den Versicherungsnehmer zu schnellen Vertragsschlüssen animieren. Es stünde zu befürchten, dass die Versicherungsnehmer sich dann weniger von der Qualität der Produkte sowie einer bedarfsgerechten Beratung, als vielmehr davon leiten lassen, bei welchem Vermittler sie die höchste Provisionsabgabe erzielen können.“

Schon die damalige Begründung des GdV und der nun vorgelegte Referentenentwurf übersieht, dass zumindest die Versicherungsmakler qua Gesetz und letztlich auch durch den BGH in seinem oben bereits erwähnten Sachwalterurteil bestätigt, als Vertrauter und Berater des Kunden individuellen, für das betreffende Objekt passenden Versicherungsschutz oft kurzfristig zu besorgen hat. Deshalb sei der Versicherungsmakler – so der BGH - anders als sonst der Handels- oder Zivilmakler dem ihm durch einen Geschäftsbesorgungsvertrag verbundenen Versicherungsnehmer gegenüber üblicherweise sogar zur Tätigkeit, meist zum Abschluss des gewünschten Versicherungsvertrages verpflichtet.

Dem entspreche – so der BGH weiter -, dass der Versicherungsmakler von sich aus das Risiko untersucht, das Objekt prüft und den Versicherungsnehmer als seinen Auftraggeber ständig, unverzüglich und ungefragt über die für ihn wichtigen Zwischen- und Endergebnisse seiner Bemühungen, das aufgegebenes Risiko zu platzieren, zu unterrichten habe. Wegen dieser umfassenden Pflichten sei der Versicherungsmakler für den Bereich der Versicherungsverhältnisse des von ihm betreuten Kunden als dessen treuhänderähnlicher Sachwalter zu bezeichnen. Das gelte – so der BGH - trotz der bestehenden Übung des

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

Versicherungsvertragsrechts, wonach die Provision der Versicherungsmakler vom Versicherer getragen wird.

Sollte es aber tatsächlich zu einer gesetzlichen Neugestaltung des Provisionsabgabeverbotes kommen, ist eine Gleichbehandlung von Versicherungsgesellschaften, Vertrieben und Vermittlern unabdingbar. Derzeit sieht das Gesetz in dem neuen Paragraph 48b Abs. 4 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) jedoch bemerkenswerte Ausnahmen zugunsten des Ausschließlichkeitsvertriebes vor. Neben einer für alle geltenden Bagatellgrenze von 15 Euro je Kunde, Vertrag und Jahr heißt es:

Das Provisionsabgabeverbot findet keine Anwendung, soweit die Zahlung an den Kunden „zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird.“

Beide Ausnahmen dienen ausschließlich der Ermöglichung einer einfachen Umgehung des Provisionsabgabeverbotes durch Versicherungsgesellschaften. Versicherungsmakler werden dagegen regelmäßig nicht in der Lage sein, diese Ausnahmetatbestände zu erfüllen.

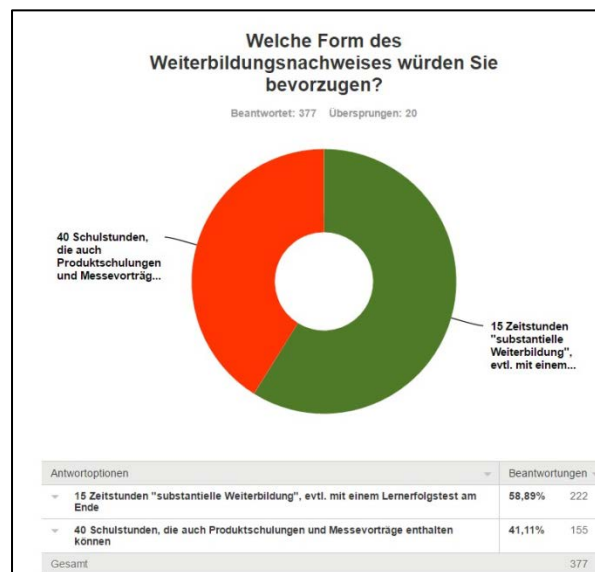
An dieser Stelle lohnt ein Blick auf eine ähnliche Diskussion bei der derzeitigen Umsetzung von MiFID2 in deutsches Recht. Dort wurde gerade seitens der Sparkassen durchgesetzt, dass bereits das Vorhalten eines Filialnetzes eine Qualitätserhöhung darstellt (sogenanntes Filialnetzprivileg). Analog könnte das hier bedeuten: Das Vorhalten eines Agenturnetzes wäre somit bereits eine Qualitätsverbesserung. Versicherungsunternehmen könnten somit über ihre Ausschließlichkeitsorganisation problemlos Provisionsabgabe bzw. Rabatte nach Gutsherrenart gewähren.

Es bleibt noch der Hinweis, dass eine solche Wettbewerbsbeschränkung gegen den Grundsatz einer offenen Marktwirtschaft mit freiem Wettbewerb aus Art. 119 des Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union verstößt, da eine solche marktbeschränkende Regelung innerhalb der EU einzigartig wäre und zudem nur für diejenigen gelten würde, welche dem Geltungsbereich der Gewerbeordnung und des VAG unterfallen. Versicherer und Versicherungsvermittler aus anderen Staaten der europäischen Union würden dem Verbot nicht unterliegen.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

15 Stunden regelmäßige Weiterbildungsverpflichtung

78% der AfW-Mitglieder begrüßen eine regelmäßige Weiterbildungsverpflichtung von Versicherungsvermittlern in einem Stundenumfang von 15 Zeitstunden pro Jahr. Knapp 59% würden eine „substantielle Weiterbildung“, eventuell mit einem Lernerfolgstest am Ende, dem derzeitigen System von „gut beraten“ vorziehen.



Quelle: 9. AfW-Vermittlerbarometer, Juni 2016

Der AfW begrüßt daher die Ausführungen in § 34e Abs. 2 S. 2 ff GewO-E, in dem von einer „zuständigen Behörde“ die Rede und es somit nicht geplant ist, das „gut beraten-System“ zu monopolisieren. Eine offene Architektur des Punkteerfassungs- und Punktekontrollsystems begrüßen wir ausdrücklich. Dadurch ist ebenfalls sichergestellt, dass zukünftig nicht sämtliche Daten rund um die Weiterbildung von Versicherungsmaklern durch die Versicherungswirtschaft gespeichert werden.

Wir verstehen die Ausführungen des § 34e Abs. 2 S. 2 ff so, dass letztlich jedes Unternehmen bzw. letztlich jeder Gewerbetreibende sein eigenes Punkteerfassungssystem führen kann, was regelmäßig durch einen Prüfer (nach noch in einer Verordnung festzulegenden Kriterien) überprüft und anschließend einer „zuständigen Behörde“ gemeldet werden muss. Eine solche Regelung befürworten wir. Somit kann es zu einem Qualitäts-, Bürokratie- und Kostenwettbewerb zwischen den Systemen kommen, was der Weiterbildungsmotivation aller Versicherungsvermittler sicherlich zuträglich sein wird.

Im Wissen, dass der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) keine Behörde ist, spricht sich der AfW dennoch für den DIHK als neutrale „zuständige Behörde“ oder besser „zuständige Stelle“ aus.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

Bevorzugung der Ausschließlichkeit bei Sachkunde

Ausschließlichkeitsvermittler müssen lt. Referentenentwurf weiterhin keine IHK-Sachkundeprüfung zum Versicherungsfachmann (IHK) ablegen. Es reicht aus, wenn die Versicherung die ausreichende Qualifikation sicherstellt. Der AfW bedauert sehr, dass dieses Gesetzgebungsverfahren diese Ungleichbehandlung nicht korrigiert. Denn zwei Gründe sprechen gegen diese Beibehaltung des Privilegs:

1.) Wenn es der Gesetzgeber wirklich ernst mit dem Verbraucherschutz meinen würde, dann darf er die zahlenmäßig bei weitem größte Vermittlergruppe nicht von der IHK-Sachkundeprüfungsanforderung nicht ausschließen. Verbraucher können somit weiterhin Versicherungsvermittlern gegenüber sitzen, die nur einen (kleinen) Ausschnitt der Versicherungsprodukte kennen und somit unmöglich eine umfassende Bedarfsanalyse vornehmen können. Eine Selbstverpflichtung der Versicherungsbranche reicht aus unserer Sicht nicht aus, um ein „level playing field“ zwischen den Vertriebswegen zu sichern. Und wenn das von den Versicherern im Rahmen der Selbstverpflichtung sichergestellte Wissen „Sachkundeprüfungsniveau“ hätte, dann dürfte es ja auch kein Problem darstellen, diese Vermittler zur Sachkundeprüfung anzumelden.

2.) Dieses Privileg führt zu einer unzulässigen Benachteiligung der Versicherungsmakler. Während die Ausschließlichkeitsorganisationen neue Vermittler sehr schnell mit Vertriebsaufgaben betrauen kann, müssen Versicherungsmakler ihre Nachwuchskräfte zunächst im gesamten Spektrum der Versicherungswirtschaft qualifizieren und durch die IHK-Sachkundeprüfung bringen, bevor diese den ersten Vertrag vermitteln dürfen. Dies ist zeit- und kostenaufwendig und eine glasklare Benachteiligung beim Anbindungsprozess neuer Versicherungsvermittler.

Um es klarzustellen: Als Berufsverband sind wir für die verpflichtende IHK-Sachkundeprüfung vor Ausübung der ersten Beratungs- oder Vermittlungstätigkeit. Damit alle Versicherungsvermittler aber diesbezüglich vor denselben Anforderungen stehen, fordern wir die ersatzlose Abschaffung des § 34d Abs. 6 GewO („Ausschließlichkeitsprivileg“).

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

Erlaubniserfordernis für Verbraucherschützer

Wir begrüßen es, dass der Gesetzgeber die „Erlaubnisbedürftigkeit von verbraucherberatenden Stellen“ erstmals thematisiert. Leider jedoch nur en passant in der Gesetzesbegründung.

Wir fordern, diese Erlaubnisbedürftigkeit klar zu bejahen und sie entsprechend ins Gesetz aufzunehmen. Aus Sicht des AfW gibt es keine Gründe, Berater, die gegen Honorar in den Verbraucherzentralen beraten, von den Anforderungen der Sachkunde und eines VSH-Schutzes (den es dort nicht gibt, es haftet vielmehr der Steuerzahler) auszunehmen.

Berlin, den 12.12.2016

AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

Frank Rottenbacher
Vorstand

RA Norman Wirth
GF-Vorstand

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

Anlage 1

zur Stellungnahme Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb

Stimmen aus der Praxis, Stimmen von Mitgliedern des AfW

1.

...

wie das VersicherungsJournal gestern schrieb, beinhaltet der Entwurf eine Regelung, daß

- Versicherungsmakler nur gegen Provision vom Versicherungsunternehmen und
- der neue Honorar-Versicherungsberater nur gegen Honorar (Provisionsverbot) vermitteln darf.

Klingt in der Theorie gut, ist jedoch praxisfremd.

Der Versicherungsmakler darf demnach keine Nettotarife vermitteln und dafür Honorar nehmen, auch wenn es für den Kunden die bessere Lösung ist. (Das ist kein Verbraucherschutz)

Der Honorar-Versicherungsberater darf nur Nettotarife vermitteln und Honorar, aber keine Provision nehmen. Soweit mir bekannt ist, gibt es bei den Krankenversicherungstarifen keinen einzigen Honorar- bzw.

Nettotarif.

Die Lösung, daß der Versicherer dem Kunden 80% der Abschlußkosten über die Prämienermäßigung weitergeben soll, ist keine gute Lösung, denn

- a) wer prüft, ob das korrekt weiter gegeben wird,
- b) hat der Kunde evtl. trotzdem höhere Abschlußkosten als beim Makler.

Praxisfremd ist die Regelung deshalb, weil der Makler seinem Kunden verpflichtet ist, und dazu gehört auch die Entscheidung, ob im Einzelfall Bruttotarife + Provision oder Nettotarife + Honorar für den Kunden die bessere Alternative ist, und die kann nur der Kunde treffen, nicht aber der Gesetzgeber.

Seit einiger Zeit praktiziere ich dies, und die Kunden sind sehr zufrieden damit. Ich habe Konstellationen, wo die Kunden sich für den provisionsbasierten Bruttotarif entscheiden, weil es für sie die bessere Alternative ist (z.B. Kfz-Vers. mit Provision statt 40 € im Nettotarif sparen, aber 60 € Pauschale pro Jahr für Vermittlung und Betreuung incl.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

Schadenfallunterstützung zu bezahlen), und andere Konstellationen, wo der Nettotarif besser geeignet ist und vom Kunden auch gewählt wird.

Kommt die obige Regelung, bedeutet dies für mich (und vermutlich auch viele andere Makler), daß ich

a) als Makler dem Kunden nicht mehr immer die beste Alternative anbieten kann (Nettotarife), und die Kunden mit Nettotarifen nicht mehr betreuen kann/darf, weil sie im Sachbereich keine höheren Prämien mehr zahlen wollen oder im Leben-Bereich gar nicht umstellbar sind, oder

b) als Honorar-Versicherungsberater von heute auf morgen ein Existenzproblem habe, weil ich bei konsequenter Umsetzung keine

Bestands- und Dynamikprovisionen von Versicherern einnehmen darf und die Kunden alle auf Honorar umgestellt werden müssen, wobei viele Kunden ablehnen werden und sowie nicht alle Kunden zeitnah umstellbar sind.

Ich sehe mich bei dieser Regelung in meiner Existenz gefährdet (Honorar-Versicherungsberater) bzw. in der Qualität meiner Berufsausübung eingeschränkt (Markteinschränkung, da ich keine Nettotarife zug. meiner Kunden anbieten darf).

Bitte machen Sie die Politiker darauf aufmerksam, daß jeder Versicherungsvermittler ein grundgesetzliches Recht auf Existenz hat, welches mit dieser unsinnigen und unpraktikablen Regelung gefährdet wird und dem Verbraucher somit auf zweierlei Weise schadet:

a) Maklerkunden wird ein Teil des Marktes (Nettotarife) gesetzlich vorenthalten,

b) Vermittlersterben führt dazu, daß viele Kunden schlechter beraten bzw. versorgt sind.

Ob das gewollt ist?

Für Ihren unermüdlichen Einsatz bedanke ich mich herzlich.

2.

der vorliegende Entwurf erhöht die Unsicherheit auf Seiten der Vermittler/Berater und geht am Verbraucherschutz eindeutig vorbei.

So ist es nicht nachvollziehbar, dass ein Honorar-Versicherungsberater auch Produkte vermitteln darf. Wenn eine Trennung zwischen Beratung und Vermittlung, dann muss dies aber auch konkret gefasst werden.

Für die Versicherungsvermittler (ich bin als Versicherungsmakler nach §34d GewO tätig) ergeben sich eine Reihe von Fragestellungen:

1. Ist die Vermittlung von Nettotarifen gegen ein Serviceentgelt noch möglich? Sind Mischfinanzierungen aus Courtage/Honorar bzw. Serviceentgelt noch möglich?

Aus Verbrauchersicht haben Nettotarife den Vorteil, dass beispielsweise bei Rentenversicherungsverträgen die Beiträge von Beginn des Vertrages an in die gewählte Kapitalanlage fließen und somit eine höhere Ablaufleistung erzielt wird als bei gezeilmerten Tarifen. Weiterhin hat der Verbraucher den Vorteil, dass die mit der Vermittlung des Produkts verbundenen Abschlusskosten niedriger ausfallen können, weil mit dem Versi-

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

cherungsvermittler ein Serviceentgelt ausgehandelt werden kann, dass niedriger ist als die Abschlussprovision.

In der LV-Branche wird über eine weitere Absenkung der (Abschluss)provisionen diskutiert, die u.a. dem Niedrigzinsniveau als auch den Bemühungen des "Verbraucherschutzes" geschuldet sind. Wie soll ich einen Verbraucher kostendeckend beraten, wenn der Versicherer beispielsweise nur noch 1 % Abschlussprovision zahlt und ich als Versicherungsvermittler eine Vergütung nur vom Versicherer erhalten darf?

Oder die Frage andersherum gestellt: Welchen Service kann ein Verbraucher vom Versicherungsvermittler noch erwarten (erhalten), wenn dieser nichts mehr verdient? Service zu bieten und zu leisten, kostet nun mal Geld!

2. Wie sind künftig Service- bzw. Dienstleistungsvereinbarungen mit dem Verbraucher zu handhaben? Darf ich noch Servicegebühren bzw. Dienstleistungspauschalen erheben? Sind solche Vereinbarungen künftig noch möglich?

Ich gehe weiter davon aus, dass ich die Kosten für den Außendienst (beispielsweise Fahrtkosten mit dem PKW und den für die Fahrten erforderlichen Zeitaufwand) mir prinzipiell vom Verbraucher erstatten lassen kann, weil dies mit einer Versicherungsvermittlungsleistung an sich im Grunde genommenen nichts zu tun hat.

3.

gerne kommen wir auf Ihr Angebot zurück, sich aktiv an der Diskussion zu beteiligen.

Auf Dauer bin ich der Meinung, dass ein Makler nur dann überleben wird, wenn er Servicegebühren beim Kunden verlangen kann. Das LVRG und die damit gewünschte Kostenreduzierung wird durch die Lebensversicherer nur mangelnd umgesetzt, weshalb eine weitere Kürzung von Courtagen auch durchaus zu einem späteren Zeitpunkt im Sachversicherungsbereich kommen wird. Die Einnahmen für Makler werden immer weiter gekürzt, während die Anforderungen immer höher geschraubt werden.

... Ein zweigleisiges Modell mit Courtagen und Servicegebühren vom Kunden ist zwingend erforderlich!

4.

nach meinem Kenntnisstand, sieht die EU-Richtlinie vor, dass der Verbraucher selbst entscheiden darf ob er den Makler direkt im Rahmen eines Honorars vergüten möchte oder über das Provisionsystem wie gewohnt.

Das Verbot vom Auftraggeber direkt honoriert zu werden, geht somit am Ziel vorbei. In Anbetracht der weiter wachsenden Komplexität der angebotenen Versicherungen – insbesondere biometrischer Risiken und die fortschreitende Übertragung der Risikoprüfung an den Makler in Verbindung mit fallenden Courtagen bzw. verlängerten Stornohaftzeiten sorgt für eine weitestgehend nicht mehr betriebswirtschaftlich sinnvolle Vergütung der Maklerschaft. Der Makler ist entsprechend der Ausführungen des BGH Sachwalter, er das Wissensgefälle des Versicherungsnehmers auszugleichen sein vertrauter und Berater zu sein, er hat sich weiter Exakt mit dem Risiko zu befassen und Regulierungshilfe zu leisten. Hier ist es also geboten, dass der Makler in gewissen Fällen auch mit

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

dem Versicherungsnehmer, der Verbraucher ist, nach hinreichender Kostenaufklärung auch mit diesem direkt abrechnen kann.

Getreu dem Motto – Angebot und Nachfrage bilden den Preis, sollte es unabhängig von der Branche jedem Unternehmer, der nicht Weisungsgebunden ist, erlaubt sein seine Mehrleistung auch vergüten zu lassen. Dass ist ein wichtiger Bestandteil unserer Marktwirtschaft. Nur ausreichend vergütete Leistung kann die Qualität der Leistung am Ende auch verbessern. Zudem ist eine Mischfinanzierung auch ein Befreiungsschlag für Makler, die im Rahmen der Courtagevereinbarung an die Vergütungsregeln der Versicherer gebunden sind und diese zunehmend als Druckmittel verwenden. Wichtig ist weiter die Begriffsbestimmung § 59 VVG – „für den Auftraggeber, ohne von einem Versicherungsunternehmen betraut zu sein“

Als weiteres Ergebnis, kann im Rahmen einer späteren Evaluation, festgestellt werden wie groß die Akzeptanz der Verbraucher ist Versicherungsmakler die in Ihrem Sinne tätig sind, unabhängig von Versicherungsunternehmen zu vergüten. Es kann somit eine schrittweiser Systemwandel erfolgen.

Im Fazit um das Verfahren zu vereinfachen, sollte es dem Makler ermöglicht werden die Zulassung als Honorar-Versicherungsberater (gem. Entwurf § 34d GewO Absatz 2) und Versicherungsmakler (heute § 34 d Abs. 1) zu führen. Was unsere Politik erkennen muss ist, dass Versicherungsfragen beim Verbraucher eine Vertrauensangelegenheit ist. Hier zwei Adressen für annähernd gleiche Dienstleistung aufzusuchen ist kein zielführender Verbraucherschutz sondern eine Irreführung und weitere Verunsicherung der Verbraucher. Die Rechtsstellung des Maklers findet in dem aktuellen Entwurf keine Würdigung!

5.

Ich arbeite hauptsächlich mit Beamten. In den letzten Jahren kommt es immer häufiger vor, dass der Staat Beamte oder auch Richter einstellt, die keine gewöhnliche Gesundheitsprüfung bei einer Privaten Krankenversicherungsgesellschaft bestehen würden.

Also wurde insbesondere für diese Kandidaten die sog. Marktöffnungsklausel geschaffen. Hier erhält der Beamte oder Richter Zugang zur PKV mit einem pauschalen Risikozuschlag und je nach Bundesland unter Ausschluss von Wahlleistungen im Krankenhaus.

Es gibt 14 Versicherer, die an diesem Marktöffnungsprogramm teilnehmen. Keine dieser Gesellschaften zahlt eine Courtage für PKV-Tarife im Rahmen der Marktöffnungsklausel. Also berechne ich als Makler ein pauschales Vermittlungshonorar.

Dieses Vermittlungshonorar kann ich nach den Grundsätzen des IDD nicht mehr verlangen, statt dessen müsste ich den Kunden ablehnen (und mein Einkommen damit schmälern). Insbesondere Beamte legen jedoch Wert auf eine umfangreiche Beratung, die sie dann nicht mehr bekommen würden (also gehen sie zur Debeka, da wo sie nicht beraten werden und wo ohnehin schon die meisten Marktöffnungsfälle versichert sind und warum wohl?).

In diesen Fällen wäre es angebracht, eine Honorarvereinbarung zuzulassen.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

6.

Das Honorarverbot für Versicherungsmakler (Was ist dann eigentlich eine Vermittlungsgebührenvereinbarung z. B. Prisma Life) soll nicht mehr möglich sein. Aha- dann also kostenlose Beratung aber das Sortieren der Unterlagen kostet 1500 € oder der Kaffee im Büro. Oder soll hier der Schwarzarbeit gedient werden? Eine dauerhafte Reduzierung der Courtage ist ja statthaft , auch auf 0 €

Da haben die Erfinder dieser Regelung wiederum keine Ahnung was unsere Kunden wollen – mit uns besprechen, wie sie die Leistung bezahlen möchten.

Unter den genannten Bedingungen kann ja kein Makler mit aufgebautem Bestand in den Bereich des Honorarberaters wechseln. Oder kann man neben der Personenfirma A noch eine GmbH für die Honorarberatung einrichten? Wenn ja unter welchen Bedingungen (Sitz der Gesellschaft, Personalunion der GF) ?

Sollen doch die Kunden selber entscheiden, auf welcher Basis sie den Makler vergüten, Hauptsache es ist schriftlich festgehalten ,nicht doppelt und finanzmathematisch bei Anlageprodukten mit dem Anlagezins abgezinst dem Kunden vorher erläutert und dokumentiert!

An den Gesetzgeber: Bitte verabschiedet Gesetze welche ein normal denkender Mensch verstehen und nachvollziehen kann, sonst rennen die Menschen aus genau diesen Gründen zur AfD. Sie verstehen den Murks einfach nicht. Was soll ich zu so einem Kunden sagen: Bitte kommen sie morgen zu meinem Freund XY – der macht Honorarberatung und gibt mir das Honorar was er verdient dann weiter, weil ich seine Kunden für die Provisionsberatung bekomme und die Provision weiterleite. Da greift sich jeder meiner Kunden an den Kopf und fragt wer sich diesen Mist wieder ausgedacht hat.

Und kontrollieren kann das ja eh keiner. Die Gewerbeämter kommen ja nicht mal bei einer Gewerbebeantragung hinterher, geschweige denn sie könnten was kontrollieren (Personell und Ausbildungsmäßig nicht in der Lage). Man sollte also auch nur Gesetze verabschieden, wenn man sie auch durchsetzen kann. Sonst entsteht Anarchie weil sich ja eh keiner daran hält.

7.

Ein Punkt beschäftigt uns sehr: Wie sollen wir in absehbarer Zeit ein Auskommen verdienen (von einem Einkommen sprechen wir nicht mehr), wenn wir künftig wegen dieser Änderung:

„Mischmodelle in der Vergütung sind eindeutig verboten. Makler dürfen ausdrücklich nur noch von Versicherungsunternehmen vergütet werden“

von Kunden kein Honorar verlangen dürfen, um unseren enormen Aufwand decken zu können, der von der Beratungsvorbereitung, Marktanalysen, Dokumentationen, Beratungs- und Betreuungsverpflichtung, Umsetzung des § 34 f für die Vermittlung von fondsgebundenen Produkten, was Zusatzkosten für Wirtschaftsprüfer bedeuten, weiteren massiven Senkungen der Abschlussprovisionen in Folge LVRG 2 ff im Bereich kapitalbildender Produkte, Streckung der Haftungszeiten, wegen den Niedrigzinsen diese LV-Produkte auch in der bAV kaum noch einen Nutzen bringen, geschweige denn eine Kompensation der Einnahmen für reine Privatkunden(leben)verträge, Zusatzkosten, die für technische Einrichtungen aufzuwenden sind, um Videomitschnitte rechtssicher auf-

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

nehmen und archivieren zu können, bis hin zur Verpflichtung mind. 15 Stunden Fortbildung pro Jahr und Mitarbeiter investieren zu müssen.

Und das alles bei steter Verschlechterung des Schaden-/Services bei Versicherern, die immer mehr ihrer Arbeiten – für sie ertragssteigernd – auf den Vermittler umschlagen, Kundenreklamationen deshalb zunehmen, was zu einer weiteren Erhöhung der Verwaltungskosten führt, deren Kompensationsmöglichkeiten immer mehr eingeschränkt und reduziert werden.

Und dann kann nicht ausgeschlossen werden, dass auch über den Honorar-Wettbewerb die auszuweisende Provisionen/Courtage einen marokkanischen Basar eröffnet wird, in dem Wettbewerber, die künftig noch mehr übers Internet anpreisen, Berater den Beratungsaufwand betreiben, und Verbraucher sich dann übers Internet „günstiger“ eindecken können. Warum sollen wir dem nicht entgegentreten können, und für unsere Dienstleistung auch vom Kunden Honorare in Rechnung stellen zu dürfen. Es muss uns und dem Wettbewerb überlassen werden, wie wir unser Geld verdienen, nicht dem Gesetzgeber.

Wenn es keine Mischmodelle mehr geben soll, muss eine Honorarordnung her, die vergleichbar wie bei Anwälten, Steuerberatern, Notaren, Ingenieuren, Ärzten usw. gelten, mit denen wir für jede Kopie 20 Euro pauschal, und für eine tel. Terminvereinbarung 50 Euro in Rechnung stellen dürfen, Aufwand für Gespräche in Arbeitswerten abrechnen und die Qualitätsunterschiede in Spannen verschiedener Multiplikatoren (X-faches des Regelsatzes), usw. rechtlich geregelt durchsetzen können.

Es ist ja jetzt schon kaum mehr finanzierbar, Privatkunden im Bereich Versicherungen zu beraten und zu betreuen. Wir benötigen jetzt schon zusätzliche Einnahmequellen, um den Personalaufwand finanzieren zu können. Und 2018 ff, in Folge MiFID II etc. wird für uns effektiv alles noch teurer.

Der Gesetzgeber soll zuerst einmal sehr klar und deutlich machen, welches Ziel er mit diesen Maßnahmen verfolgt. Denn selbst die Dokumentationen haben zum Verbraucherschutz wenig beigetragen.

8.

wie kann es angehen, dass der Gesetzgeber beabsichtigt, mich in meiner Gewerbefreiheit soweit einschränken zu wollen, dass er mir verbieten will sogenannte "Mischmodelle" der Bezahlung meiner Arbeit für meine Kunden zu verbieten - dass er nur entweder Courtage oder Honorar zulässt? Hiermit wird auch der Kunde in seiner Entscheidungsfreiheit deutlich eingeschränkt und verschafft ihm damit Nachteile.

Ich habe diverse Kundensituationen, wo die eine Empfehlung für einen Teil der Lösung auf Honorarbasis stattfindet und die andere nur und ausschließlich auf Courtagebasis und das auch unabhängig davon, ob die Versicherungswirtschaft Honorartarife anbietet oder nicht.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

9.

nach einer hinreichenden Teambesprechung möchten wir folgenden konkreten Lösungsvorschlag zur Umsetzung der IDD abgeben.

Im Kern sollten nur noch gebundene Vermittler (Versicherungsvertreter und Mehrfachagenten) und ungebundene Vermittler (Versicherungsmakler) erfasst werden. Zwei Berufsgruppen sind zu Auswahl für den Verbraucher ausreichend. Kern der Differenzierung ist: „Ist der Vermittler in seiner Geschäftsgestaltung im Rahmen des deutschen Recht frei oder an Weisungen gebunden an einen oder mehrere Konzerne.“ Und „Ist ein oder sind mehrere Versicherer Auftraggeber oder ist der Kunde als Verbraucher oder nicht Verbraucher Auftraggeber“

Jede Vermittlerform wird somit die Möglichkeit versetzt, die Vergütung mit dem entsprechenden Auftraggeber zu verhandeln – denn Vergütung kann nur mit dem Auftraggeber und dem Dienstleister verhandelt werden. Beim Makler, ist der Auftraggeber der Maklerkunde (nicht das Versicherungsunternehmen) und nur mit diesem kann und darf die Vergütungsform besprochen werden. Um eine flächendeckende Versorgung, je nach Wirtschaftskraft des Maklerkunden sicherstellen zu können. Darf dieser bei einem (nicht weisungsgebundenen Makler) zwischen der allseits bekannten Courtage wählen oder eine Honorarvereinbarung treffen (Die Aufklärung beider Vergütungsformen muss mit einer hinreichenden schriftlichen Aufklärung erfolgen – z.B. der Versicherungsmaklervertrag) Um ein Missbrauch der Honorarvergütung zu unterbinden, wird eine Gebührenordnung eingeführt, in der die abrechenbaren Leistungen hinterlegt werden. In Anlehnung an die GOÄ/GOZ könnte ein Abrechnungsfaktor nach Qualifikationsstufe eingeführt werden – erhält der nicht gebundene Vermittler marktübliche Vergütungen vom Versicherungsunternehmen, ist eine gesonderte Honorierung nur dann gestattet, wenn die Leistungen über das normale Maß hinausgehen – das normale Maß wird in der Gebührenordnung festgeschrieben.

Der Makler der keine Fachmaklerschaft inne hat darf nur den einfachen Faktor abrechnen, ein Fachmakler (geprüfter Makler für XY vom Institut YX) darf dann einen erhöhten Faktor abrechnen. Die Fachmaklerschaft ist abzuerkennen, wenn der Makler seinen Wissenstand nicht in regelmäßigen Abständen prüfen lässt. Die Allgemeine Weiterbildungspflicht von 15 WB-Stunden p.a. hat marktweite Gültigkeit, wird diese nicht wahrgenommen, ist die Zulassung zu untersagen.

Im Ergebnis wird dem Verbraucherschutz dahingehend würde getragen, dass zwei Berufsgruppen zur Auswahl stehen und somit ein klares Bild geschaffen wird. Der Versorgung der Verbraucher wird über dann weiter unterschiedliche Vergütungsformen hinreichend Rechnung getragen und die Qualität der Beratung wird zum einen durch allgemeine Weiterbildungspflicht erfüllt, weiter werden wirtschaftliche Anreize gegeben höhere Qualitätsstandard zu erreichen.

10.

den Plan, dass Mischmodelle in der Vergütung eindeutig verboten werden sollen, finde ich sehr unglücklich und ist damit auch ein Widerspruch zum 34 f-Bereich, zu welchem es an anderer Stelle (z. B. bei Kapitalanlage-Policen) zu einer Angleichung (Geeignetheitsprüfung, etc.) kommen soll. Die strikte Unterscheidung ist praxisfern, denn wenn sich Makler in Bezug auf die Vergütung rein auf die Versicherer verlassen müssen, dürften diese in naher Zukunft die Konditionen und Bedingungen noch weiter verschlechtern. Bereits jetzt sind 8-jährige Provisionshaftungszeiten (!) viel-

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

fach an der Tagesordnung. Irgendwann könnten diese dann 10 Jahre und noch länger werden. Wie soll so betriebswirtschaftlich planbar gearbeitet werden?

Mischformen, z. B. einmaliges Beratungshonorar vom Kunden und in der Folge Bestandsprovisionen vom Versicherer für die laufende Vertragsbetreuung wäre ein gangbarer, begrüßenswerter und unbürokratischer Weg für die Zukunft gewesen, der nun laut Referentenentwurf verboten sein soll. Vielleicht können Sie dies ja entsprechend konstruktiv kritisieren?

Die Alternative (Versicherungsberater) wird dagegen sehr bürokratisch ausfallen, da Bestandsprovisionen händisch an die Kunden ausgekehrt werden müssten. Zugleich müsste man eine laufende Betreuungsgebühr erheben, die viele Kunden aber nicht zahlen werden, um sich dieses Geld zu sparen. Wahrscheinlich dürften dann auch bei den Altbeständen keinerlei Bestandsprovision mehr angenommen werden und die Einnahmen des Maklers würden von heute auf morgen wegbrechen. Die Folge werden dann oftmals unbetreute Verträge sein oder eben Makler, die noch mehr kostenlos arbeiten. Es ist praxisfern zu glauben, dass der Großteil der Kunden laufende Betreuungsverträge gegen Entgelt mit dem Makler abschließen wird.

11.

Der vorliegende Entwurf erhöht die Unsicherheit auf Seiten der Versicherungsmakler, geht am Verbraucherschutz und am Wettbewerbsrecht eindeutig vorbei und verfehlt offenbar Vorgaben/Ziele der EU-Richtlinie.

Der Passus, dass sich ein Versicherungsmakler künftig nur von Versicherungsunternehmen vergüten lassen darf, ist aus dreierlei Sicht zu betrachten:

1. Aus Verbrauchersicht

Der Verbraucher kann künftig nicht mehr aus der für ihn günstigeren Variante (Provision oder Honorar) auswählen, weil mir Mischmodelle verboten werden.

Aus Verbrauchersicht haben Nettotarife den Vorteil, dass beispielsweise bei Rentenversicherungsverträgen die Beiträge von Beginn des Vertrages an in die gewählte Kapitalanlage fließen und somit eine höhere Ablaufleistung erzielt wird als bei gezeillerten Tarifen. Weiterhin hat der Verbraucher den Vorteil, dass die mit der Vermittlung des Produkts verbundenen Abschlusskosten niedriger ausfallen können, weil mit dem Versicherungsmakler ein Serviceentgelt vereinbart werden kann, das niedriger ist als die Abschlussprovision.

2. Aus Vermittlersicht

Jeder Handwerker, der aufgrund einer Reparatur zu einem Kunden fährt, kann den für die Fahrt entstehenden Zeitaufwand und die Fahrtkosten dem Kunden in Rechnung stellen. Warum soll dies dem Versicherungsmakler (z.B. Kundenfahrt im Schadenfall) verboten werden? Welche Rechtsgrundlage besteht hierfür? Wo ist hier der Gleichbehandlungsgrundsatz? Dieser Service (u.a. auch zur Verfügungsstellung von Vertragsübersichten, Online-Vertragseinsichten, Service für Konto-, Adress-, Namensänderung etc) hat mit der eigentlichen Versicherungsvermittlung bzw. den Pflichten daraus nichts zu tun.

Das Risiko, dass mir als Versicherungsmakler durch einseitige und willkürliche Eingriffe in die Vergütungsregelungen durch die Versicherer und/oder infolge gesetzlicher Regularien (siehe LVRG) die wirtschaftliche Grundlage meiner Existenz entzogen wird, ist so für mich künftig unkalkulierbar, weil mir durch das Verbot von Mischmodellen sowie Servicevergütungsvereinbarungen keine Kompensationsmöglichkeiten mehr für die entstehenden und mittlerweile gestiegenen Kosten und Aufwendungen gegeben werden.

Im Übrigen darf den entsprechenden Herrschaften schon mal vor Augen geführt werden, was denn "provisionsgierige" Versicherungsmakler so an Umsätzen und Gewinnen generieren, dazu wurden kürzlich mal

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

wieder Ergebnisse einer Studie veröffentlicht. Diese ermittelten Umsätze kommen aber im Regelfall nicht aus 8 Stunden täglicher Arbeitszeit, sondern sind nur mit Arbeitszeiten von deutlich mehr als 8 Stunden zu erzielen. Dabei muss auch noch mal Erwähnung finden, dass nicht jedes Gespräch, nicht jeder Termin zu Umsatz führt und wir wohl die einzige Berufsgruppe sind, die Vergütung für ehrliche und ordentliche Beratung im Stornofall wieder zurückzahlen müssen, ohne das wir für den geleisteten Aufwand eine Kompensation erhalten.

Das scheint aber Niemanden zu interessieren.

3. Aus Wettbewerbssicht/Wettbewerbsrecht

Wenn ich das richtig sehe, darf der Honorar-Versicherungsberater auch Produkte vermitteln, muss aber die Provision hierfür an den Verbraucher auskehren. Und wer soll das kontrollieren? Fragestellung: Provisionsabgabeverbot? Im Entwurf werden quasi Umgehungstatbestände bezüglich des Provisionsabgabeverbotes geschaffen.

Beispiel hierzu:

Ein Verbraucher geht zu einem Versicherungsmakler und bittet um drei Angebote für eine Rentenversicherung.

Nachdem er diese erhalten und geprüft hat, geht er im Nachhinein zu einem Honorar-Versicherungsberater, zeigt diesem die Produktinformation mit den Abschlusskosten und fragt, ob er dies für den Kunden kostenseitig günstiger gestalten kann. Der Honorar-Versicherungsberater bejaht dies, trifft eine abschlusskostenseitig günstigere Honorarvereinbarung mit dem Kunden, verlangt aber für künftige Dienstleistungen wie z.B. Änderung der Kontaktdaten, zusätzliche Vertragsauszüge etc. vom Verbraucher ein (regelmäßiges) Honorar. Für dieses Abschlusskosten-Honorar muss der Honorar-Versicherungsberater aber eigentlich nicht mehr eine "richtige" Beratung leisten, denn die hat ja bereits der Versicherungsmakler erbracht. Der Kunde hat sich ja bereits für ein Produkt entschieden. Fazit: der die Beratungsleistung erbracht und die damit verbundenen Aufwendungen geleistet hat, geht leer aus. Sieht so Gerechtigkeit aus? Entspricht dies dem Gleichheitsgrundsatz? Soll das Verbraucherschutz sein?

. Durch die Regelungen im Referentenentwurf wird der freie und faire Wettbewerb unterminiert (Gleichbehandlungsgrundsatz!). Und

2. Kommt der Verbraucher an dem genannten Beispiel hier kostenseitig unter dem Strich wirklich günstiger? Die Kundenabwerbeklausel muss raus!

12.

Anbei meine „Wünsche“ für eine ausgewogene Gesetzgebung:

1. Generell würde ich wünschen, dass die deutsche Gesetzgebung sich mehr an den Richtlinien der EU orientiert und nicht immer versucht, Sonderwege zu gehen!
2. Provisionsabgabeverbot:
 - Hier bin ich für ein Verbot, da es tatsächlich zu einem Preis- und Bieterwettbewerb kommen könnte, der zu Lasten der Betreuung des Kunden führen würde (s. auch Fintechs die teilweise BP auszahlen um Kunden zu locken)
 - Generell, ob es bestehen bleibt oder fällt, gleiche Regeln für alle
3. Beratung der Maklerkunden auch durch Versicherer ohne Hinzuziehung Makler („Kundenabwerbeklausel“)
 - Was ist eigentlich mit dem UWG, hat das mal jemand von denen gelesen???
4. Allgemeines
 - Vertreter vs. Mehrfachagent vs. Makler vs. Honorar-Versicherungsberater Auch hier sollte das Leitbild der EU endlich einmal durchgesetzt werden, also entweder nur Vertreter einer Gesellschaft oder unabhängige Makler.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.

- Verbot von Mischmodellen: EU-Richtlinie sollte einmal gelesen werden. Was wäre außerdem dann mit Servicegebühren-Modellen, die nun nichts mit der Vermittlung von Versicherungen zu tun hat?
- Wie von Ihnen richtig beschrieben, wird hier §12 GG doch stark beschnitten. Ich bin mir darüber bewusst, dass die finanzielle Absicherung der Bevölkerung generell regulierungsbedürftiger ist, als der Verkauf von Gütern des alltäglichen Bedarfs, aber was würde die Auto-Industrie sagen, wenn sie nur noch an der Beratung für einen erfolgten Verkauf eines Autos verdienen und das Produkt selbst zum Einkaufspreis verkaufen dürften?
- Anstatt eine strikte Trennung zwischen Honorar vs. Provision zu zementieren, wo es wahrscheinlich keine Übergangsfristen gäbe (man müsste sich also als Makler entscheiden, mache ich so weiter, oder ab morgen nur noch Honorar), sollte die Transparenz bei Produktanbieter endlich durchgesetzt werden. Also endlich verbindliche Regeln der Berechnung der Versicherungskosten in einer allgemeingültigen Übersicht in Prozent und EURO über die gesamte Vertragslaufzeit. Dann könnten nämlich auch Mischmodelle transparent eingeführt werden.
- Weiterhin, wie sollte für einen Makler dann auch eine Transition stattfinden hin zum Honorar-Versicherungsberater? Niemand kann verlangen dass ich innerhalb eines Monats allen Kunden verklickere, dass ich jetzt Geld von ihnen nehmen muss (und sie dann natürlich direkt Honorare überweisen) und gleichzeitig dem Versicherer sage, dass er mir nichts mehr überweisen braucht. Die Versicherungsbranche hätte direkt im ersten Monat Millionen an außerordentlichen Gewinnen, der Makler aber nichts!
- Es gibt ja nun auch schon seit einigen Jahren Honorarvermittler (also Makler die in der Altersvorsorge Nettotarife mit gesonderter Kostenausgleichsvereinbarung vermitteln). Dieses Modell würde dann ja beim Honorar-Versicherungsberater sicherlich Schule machen. Wie wird hier der Verbraucher besser gestellt? Oft werden nämlich hier zwischen 50 und 70 % dem Kunden in Rechnung gestellt (Stornofrei), obwohl ein Brutto-Tarif hier nur 25 % zillern darf und die Provisionen die aus den Vertragskosten an den Vermittler fließen, auch noch 60 und teilweise mehr Monate in der Stornohaftung stehen.
- Ich bin aber auch für ein MEHR an Fortbildung als die angesetzten 15 Stunden. Die Qualität der Beratung wird mit einem so geringen Stundensatz nicht steigen. Die Kleinst- und Nebenberuflichen Vermittler müssen endlich verschwinden. Auch die Regeln für die Unterrichtseinheiten und die Art des Lernstoffes müssten festgelegt werden, damit nicht in großen Betrieben (wie Versicherungsagenturen oder Vertriebsorganisationen) diese Weiterbildungen auf eine ***Backe abgesehen werden.
- Im Zuge der Verbesserung der Qualität der Beratung sollten auch die Erlaubnispflichten ausgeweitet werden, also §34d Absätze 6 und 7 sollten gestrichen werden!

Mein Fazit:

Entweder die IDD-Richtlinie dem Worte nach getreu umsetzen (was tatsächlich das Beste für den deutschen Verbraucher wäre) oder aber eine Radikallösung bestehend aus:

- Provisionsverbot
- Verbot des Eigenvertriebs durch Banken und Versicherer (keine Vertreter mehr und auch kein reiner Onlineabschluss, da hier auch die Gefahr des uninformierten Verbrauchers besteht)
- Verbindliche Honorarordnung analog Steuerberater/ Rechtsanwalt von der nicht abgewichen werden darf um Beratungsdumping zu vermeiden

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. Der AfW ist im Fachbeirat der BaFin vertreten.