

Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb (IDD) (Bearbeitungsstand 21.11.2016)

Der Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM) ist die Spitzenorganisation der deutschen Qualitäts-Versicherungsmakler mit über 640 Mitgliedsunternehmen die etwa 12.000 Mitarbeiter beschäftigen. Unsere Mitglieder müssen hohe Anforderungen erfüllen, die weit über den gesetzlichen Mindestanforderungen liegen und zeichnen sich daher durch ihre besonders hohe Qualifikation und Professionalität aus. Die Bandbreite unserer Mitgliedsunternehmen reicht von großen international tätigen Industrieversicherungsmaklern bis zu mittelständischen und kleinen Unternehmen, die auch im Gewerbe- und Privatkundengeschäft tätig sind.

Die Stellungnahme erfolgt zugleich auch im Namen des Bundesverbandes mittelständischer Versicherungs- und Finanzmakler (BMVF) mit seinen rund 260 Mitgliedern, mit dem wir freundschaftlich kooperieren.

Beide Verbände begrüßen ausdrücklich, dass die Bundesregierung die IDD zügig in deutsches Recht umsetzen will und mit dem vorliegenden Entwurf einen entsprechenden Vorschlag vorgelegt hat. Im Vorfeld war diesbezüglich angekündigt worden, dass die Umsetzung der IDD „quasi 1:1“ in deutsches Recht erfolgen solle. Durch die Einführung Honorar-Versicherungsberaters weicht der Entwurf von diesem Vorhaben allerdings signifikant ab und es ergeben sich daraus verschiedene gravierende Probleme.

Bei wertender Betrachtung wird das verfolgte Ziel, den Verbraucherschutz zu stärken, aus unserer Sicht klar verfehlt. Vielmehr ist das genaue Gegenteil der Fall: Zunächst wird derjenige, der als treuhänderähnlicher Sachwalter des Kunden für diesen tätig ist und seine Berufsausübung daran zu orientieren hat, der Versicherungsmakler, durch den vorliegenden Entwurf nachhaltig geschwächt. Wir hätten an sich erwartet, dass der deutsche Gesetzgeber endlich dem Beispiel Österreichs folgt und den „Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ schafft, um die Beratung und Vermittlung durch den Bundesgenossen des Versicherungsnehmers zu stärken. Stattdessen wird die Figur des Honorar-Versicherungsberaters geschaffen, der auch vermitteln darf. Die Trennung der einzelnen Vermittler und Berater anhand der Vergütungsform dient gerade nicht dem Schutz der Versicherungsnehmer, sondern schränkt sie lediglich in ihren Gestaltungsmöglichkeiten ein. Die Trennung hat aus unserer Sicht vielmehr danach zu erfolgen, ob jemand im Lager des Kunden (so der Versicherungsmakler und der Versicherungsberater) oder dem des Versicherers (so der Versicherungsvertreter) steht.

Überdies ist der Entwurf nicht frei von Widersprüchen und lässt die europäische bzw. internationale Dimension der Versicherungsvermittlung völlig außer Acht. Unserer Ansicht nach widerspricht der Entwurf mit seinem „Provisionsgebot“ für Versicherungsvermittler den klaren Vorgaben der IDD und verstößt dagegen. Der Entwurf ist aber nicht nur deshalb europarechtswidrig,

er führt darüber hinaus auch zu einer massiven Inländerdiskriminierung deutscher Versicherungsmakler und verstößt damit sowohl gegen Europarecht als auch gegen das deutsche Recht.

Bei dem Entwurf wurde schlichtweg ausgeblendet, dass die IDD - wie ihr Vorgänger die IMD - das Ziel hat, den Dienstleistungsverkehr über die Grenzen zu fördern. Wenn aber z.B. britische, französische und österreichische Versicherungsmakler nicht an das Provisionsgebot gebunden sind, lässt sich das vom deutschen Gesetzgeber offensichtlich verfolgte Ziel der „Sortenreinheit“ bei der Vergütung von vornherein nicht erreichen. Eine Einschränkung der Grundrechtsträger Versicherungsmakler verstößt dann zumindest gegen den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit.

Der Entwurf differenziert mit seinen Regelungen zu Lasten der Vermittler und speziell der Versicherungsmakler auch nicht zwischen dem Verbrauchergeschäft und der Absicherung gewerblicher oder industrieller Risiken. Viele Unternehmen benötigen aufgrund ihrer internationalen Aktivitäten internationalen Versicherungsschutz. Die vorgesehenen Regelungen, insbesondere das Verbot der Honorarvergütung für Versicherungsmakler, weichen diametral von internationalen Usancen ab. So liegt die Honorarvergütung regelmäßig internationalen Versicherungsprogrammen deutscher und internationaler Unternehmen zugrunde. Hierfür den deutschen Teil solcher Programme eine Sonderregelung zu verlangen, würde die einheitliche Gestaltung und Abwicklung zerstören und für die versicherungsnehmende Industrie zu durch nichts gerechtfertigten Erschwernissen und Komplikationen führen. Insoweit werden diese letztgenannten Bereiche mit völlig sachfremden Lösungen überzogen, die den Interessen der deutschen Wirtschaft diametral entgegenlaufen und den Wirtschaftsstandort Deutschland massiv beschädigen würden.

Schließlich steigert der Entwurf die Bürokratie und Komplexität zu Lasten aller Beteiligten, d. h. Versicherer, Versicherungsvermittler und Versicherungshonorarberater als auch Versicherungsnehmer ohne Not weiter. So ist zum Beispiel der Wegfall des § 6 Abs. 6 letzter Halbsatz im Entwurf ein klassischer Fehler, weil die Arbeitsweise des Versicherungsmaklers nicht richtig erkannt wird.

Besonders problematisch ist zudem, dass der Entwurf, der unter der Federführung des Wirtschaftsministeriums entstand, offensichtlich kein Gespür für die möglichen Auswirkungen der Änderungen hat und damit nachhaltig in den Wettbewerb eingreift. So wie der Versicherungshonorarberater jetzt ausgestaltet ist, wird er als Umgehung der Verbraucherschutzregelungen für den Provisionsvertrieb dienen und damit das Gegenteil vom Verbraucherschutz erreichen. Insoweit benötigt der Honorar-Versicherungsberater dringend Regelungen zum Honorar und zur Vermittlung gerade von Lebensversicherungsprodukten.

Nachfolgende Stellungnahme behandelt nur die aus der Sicht von VDVM und BMVF wichtigsten Punkte, um die Auswirkungen auf das Berufsbild des Versicherungsmaklers aufzuzeigen.

I. Änderungen der Gewerbeordnung

Wir haben uns die Mühe gemacht, die Kernbestimmungen des § 34 d GewO (neuer Vorschlag) im Sinne unserer Ausführungen zu überarbeiten und zusammen mit einer kurzen Begründung gegenüber zu stellen. Diese Vorschläge fügen wir als **Anlage 1** bei und gehen im Folgenden darauf – aber auch auf weitere Aspekte - näher ein.

1. Der neue § 34 d Abs. 1 , Satz 1, 2 GewO (E)

Der Entwurf startet bereits bei § 34 d Abs. 1 GewO inkonsequent, in dem in der Überschrift dieser Norm grundsätzlich in „Versicherungsvermittler“ und den „Honorarversicherungsberater“ unterschieden wird. Als Versicherungsvermittler werden der Versicherungsvertreter und der Versicherungsmakler angesehen. Gemäß § 34 d Abs. 2 Nr. 3 GewO (E) hat der Honorar-Versicherungsberater aber auch die Aufgabe, die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen durchzuführen, wenn er den Auftrag vom Kunden hat. Er ist damit - genau wie Vertreter und Versicherungsmakler - ein Versicherungsvermittler und unterfällt deshalb auch der IDD mit ihrem weiten Vermittlungsbegriff. Wenn aber alle drei Formen der Berufsausübung im Bereich der Versicherungsvermittlung stattfinden, dann muss sich auch der Honorar-Versicherungsberater den Anforderungen der Versicherungsvermittlung soweit wie möglich unterwerfen.

Bei dieser Gelegenheit sollte auch gleich eine redaktionelle Ungenauigkeit in § 34 d Abs. 1 Nr. 1 GewO verbessert werden. Dort muss es heißen: „... *als Versicherungsvertreter von einem oder mehreren Versicherungsunternehmen ... betraut ist.*“ Durch die Umsetzung der IDD in deutsches Recht sollen unserer Auffassung nach der Mehrfachvertreter und auch die Assekuradeure sicherlich nicht ausgeschlossen werden.

Die Definition des Versicherungsmaklers nach § 34 d Abs. 1 Nr. 2 GewO sollte unseres Erachtens nach noch deutlicher erkennen lassen, dass der Versicherungsmakler der treuhandähnliche Sachwalter des Auftraggebers ist. Dies ist seit Jahrzehnten ständige Rechtsprechung des BGH und wird weder durch Gerichte noch in der Wissenschaft angezweifelt. Es sollte deshalb in Nummer 2 heißen: „... *als Versicherungsmakler, d. h. als treuhand-ähnlicher Sachwalter des Auftraggebers, für diesen die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt ...*“.

2. § 34 d Abs. 1 Satz 3 GewO (E)

In der Gesetzesbegründung ist darauf hingewiesen worden, dass der weite Vermittlungsbegriff nunmehr auch in § 34 d Abs. 1 Satz 3 Nr. 1 GewO seinen Niederschlag findet. Damit wird unverändert Artikel 2 Abs. 1 Nr. 2 der IDD nur unvollkommen umgesetzt. Insbesondere wird durch diese unvollkommene Umsetzung negiert, dass es unter anderem die Aufgabe des Versicherungsvertreibers ist, zu beraten. Es macht den Eindruck, als würde die Beratung als separate Tätigkeit nur dem Honorar-Versicherungsberater vorbehalten sein sollen. Dies ist so in der IDD gerade nicht angelegt!

Wir halten es deshalb für notwendig, dass in § 34 d Abs. 1 Satz 3 GewO (E) unter 1. die gesamten Tätigkeiten der Versicherungsvermittlung aufgeführt werden, angefangen bei

- Beratung
- Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen
- oder Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadenfall, ...

Wir begrüßen allerdings in diesem Zusammenhang die auch bereits in der IDD enthaltene und jetzt in § 34 d Abs. 1 Satz 3 Nr. 2 GewO umgesetzte Regelung, dass auch sogenannte Vergleichsanbieter im Internet etc. unzweifelhaft unter die Regelung des Versicherungsvertriebs fallen.

3. § 34 d Abs. 1 Satz 5, 6, 7, 8 GewO (E)

Die neuen Regelungen in § 34 d Abs. 1 Satz 5, 6, 7, 8 GewO (E) sind aus unserer Sicht weder IDD-konform noch sachgerecht und sie entsprechen nicht dem Berufsbild des Versicherungsmaklers. Bei unveränderter Umsetzung würden sie zu einer Inländerdiskriminierung und zu einem Verstoß gegen den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit führen.

In Satz 5 wird festgehalten, dass der Versicherungsvermittler und damit auch und gerade der Versicherungsmakler sich seine Tätigkeit ausschließlich durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen darf. Dies ist ein massiver Eingriff in die grundrechtlich geschützte Berufsausübungsfreiheit der Versicherungsmakler und steht damit im Widerspruch zur IDD. Denn nach der IDD stehen dem Versicherungsvermittler grundsätzlich **alle** Vergütungsformen offen (siehe Art. 19 Abs. 1 lit e) i-iv IDD. Über diese dem Versicherungsvermittler offen stehenden Vergütungsformen hat er den Versicherungsnehmer zu informieren (Transparenzgebot).

In Art 22 Abs. 3 IDD ist als Ausnahme geregelt, dass die Mitgliedstaaten den Versicherungsvertreibern die Annahme oder den Erhalt von Gebühren, Provisionen oder sonstigen monetären oder nicht monetären Vorteilen von Dritten, d.h. z.B. Versicherern, verbieten können. Nur für diese Positionen wurde den EU-Mitgliedstaaten die Möglichkeit eingeräumt, Vergütungsregelungen zu Lasten des Versicherungsvertreibers so zu regeln, dass insgesamt oder für bestimmte Bereiche der Kunde den Versicherungsvertreiber zu bezahlen hat. Dies geschah vor dem Hintergrund entsprechender gesetzlicher Regelungen beispielsweise in Großbritannien, Holland, Dänemark und Finnland. Dort darf der Versicherungsvermittler keine Provisionen vom Versicherer erhalten.

Daraus folgt im Umkehrschluss, dass der deutsche Gesetzgeber Versicherungsvermittler ausdrücklich **nicht** von einer Vergütung durch den Versicherungsnehmer ausschließen darf. Die Regelung in §34 d Abs. 1 Satz 5 VAG-E verstößt deshalb gegen die IDD und ist europarechtswidrig. Im Übrigen gab es bisher kein Verbot für Versicherungsvermittler, bei Nettotarifen eine Vergütung vom Versicherungsnehmer zu fordern. Die Rechtsprechung in Deutschland hat ausdrücklich sowohl dem Versicherungsvertreiber als auch dem Versicherungsmakler die Entgegennahme einer Vergütung durch den Kunden (Versicherungsnehmer) erlaubt.

Unklar ist auch, wie die Abweichung in Satz 8 vom Satz 5 zu interpretieren ist, die es einem Versicherungsmakler erlaubt, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung,

oder Prüfung von Versicherungsverträgen, gegen gesondertes Entgelt rechtlich beraten zu dürfen. Diese auch bereits in § 34 d Abs. 1 Satz 3 GewO (bisherige Fassung) enthaltene Regelung diene u.E. dem Zweck, dem Versicherungsmakler im gewerblichen und industriellen Geschäft auch das modulare Anbieten von einzelnen Tätigkeitsbausteinen gegen ein Honorar zu erlauben. Diese Regelung hatte bisher nicht die Funktion, dem Versicherungsmakler umfassend die Vermittlung von Nettotarifen im gewerblichen und industriellen Bereich zu ermöglichen. Hierzu bestand auch keine Notwendigkeit, weil es an dieser rechtlichen Möglichkeit des Versicherungsmaklers keinen Zweifel gab. Vor allen Dingen im industriellen Bereich kommt es häufig vor, dass der Versicherer ein Nettoangebot abgibt und der Versicherungsmakler dann mit seinem Kunden die Vergütung für seine Tätigkeit festlegt. Wird diese Vergütung für das gesamte Leistungsspektrum der Maklertätigkeit gezahlt, d. h. für die Vermittlung und Betreuung des Versicherungsvertrages, handelt es sich in der Regel um eine Courtage, die vom Versicherungsnehmer und nicht vom Versicherer gezahlt wird. Soll sich hieran durch die Formulierung „der Versicherungsvermittler darf sich seine Tätigkeit nur durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen“ zukünftig etwas ändern, wäre dies **ein massiver Eingriff in die Berufsausübung** des Versicherungsmaklers und seine nationale und internationale Wettbewerbsposition.

In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass es in vielen Fällen bei internationalen Mandaten häufig eine Vorgabe des Versicherungsnehmers ist, dass er den Versicherungsmakler selbst bezahlen will. Müssen deutsche Versicherungsmakler künftig aus dem Wettbewerb um derartiger Mandate ausscheiden? Eine derartige Regelung würde darüber hinaus zu einer sogenannten Inländerdiskriminierung deutscher Versicherungsmakler führen. Versicherungsmakler, zum Beispiel aus Großbritannien (noch EU), Frankreich, Belgien und Österreich dürften ohne Probleme mit deutschen Versicherungsnehmern und deutschen Versicherern auf der Basis von Nettoverträgen gegen Zahlung einer Vergütung durch den Versicherungsnehmer tätig werden, weil sie ja der Regelung des § 34 d Abs. 1 GewO (E) nicht unterliegen. Das gesetzgeberische Ziel der „Sortenreinheit“ der Vergütung nach Vermittlertypen lässt sich in einem von der Dienstleistungsfreiheit als EU-Grundfreiheit geprägten gemeinsamen Markt von vornherein nicht erreichen. Das Provisionsgebot als Verpflichtung für deutsche Versicherungsvermittler ist deshalb zumindest wegen Verstoßes gegen den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit mit dem Grundgesetz nicht zu vereinbaren.

Wir vertreten auch die Auffassung, dass dem Versicherungsvermittler - und zwar auch den Versicherungsvertretern - grundsätzlich alle Vergütungsformen der IDD offen stehen (siehe oben). Eine Einschränkung wäre nur unter Beachtung der europarechtlichen Vorgaben, des Grundgesetzes und des Grundsatzes der Verhältnismäßigkeit möglich. Gerade im gewerblichen und industriellen Bereich sehen wir keinerlei Rechtfertigung, hier zu Lasten der Versicherungsvermittler - und vor allen Dingen des Versicherungsmaklers - einzugreifen.

Die Formulierung in § 34 d Abs. 1 Satz 5, 6, 7 und 8 GewO (E) geht erkennbar über die Verbraucherschutzanliegen hinaus, weil eben nicht zwischen einem Verbraucher nach § 13 BGB und den anderen Versicherungsnehmern getrennt wird. § 34 d Abs. 1 Satz 5, 6, 7, 8 GewO (E) ist deshalb dahingehend zu ändern, dass *„dem Versicherungsvermittler alle in Artikel 19 Abs. 1 lit. e) der Richtlinie EU 2016/97 aufgeführten Vergütungsformen offen stehen, soweit nicht gesetzliche Regelungen dies zum Schutz von Verbrauchern nach § 13 BGB ausschließen oder begrenzen. Die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis enthält die Befugnis ohne Einschränkungen, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vermittlung nach Satz 3 Nr. 1,*

insbesondere der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen und im Schadensfall gegen gesondertes Entgelt auch rechtlich zu beraten und im Schadensfall außergerichtlich zu vertreten; diese Befugnis zur Beratung erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen, wenn der Versicherungsmakler das Unternehmen berät.“

In der Gesetzesbegründung ist zwar auf das BGH-Urteil vom 14.01.2016 zur Schadenregulierung hingewiesen worden. Das Urteil betraf jedoch die Schadenregulierung des Versicherungsmaklers in Vollmacht des Versicherers. Die Tätigkeit des Versicherungsmaklers auf Seiten des Kunden, des Versicherungsnehmers bis hin zu einer Vertretung des Versicherungsnehmers ist dagegen vom BGH nicht in Zweifel gezogen worden, vielmehr hat er diese – verkürzt ausgedrückt Schadenassistenz – ausdrücklich zu den Kernaufgaben des Versicherungsmaklers gezählt. Insofern ist hierauf im Gesetzestext Bezug zu nehmen.

4. Sonstige Bemerkungen zu § 34 d Abs. 1 Satz 5, 6, 7, 8 GewO (E)

Nur am Rande sei erwähnt, dass die Formulierung „der Versicherungsvermittler darf sich seine Tätigkeit nur durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen“ der Wirklichkeit kaum Rechnung trägt. Was ist, wenn ein Versicherungsmakler mit einem Assekurateur zusammen arbeitet und dieser den Versicherungsmakler bezahlt, mit anderen Worten seine Courtage nicht von einem Versicherungsunternehmen erhält? Was ist im internationalen Geschäftsverkehr, wenn zum Beispiel ein amerikanischer Versicherungsmakler für die in Deutschland zu tätigen Arbeiten den Versicherungsmakler in Deutschland bezahlt? Muss ein Versicherungsmakler ein Mandat eines dänischen Kunden, der es in seinem Heimatland gewohnt ist, den Versicherungsmakler selbst zu bezahlen, ausschlagen, obwohl es entsprechende Nettoverträge für diesen Kunden gibt? Diese Fragestellungen zeigen, dass hier der Entwurf eindeutig zu kurz gesprungen ist.

5. Grundsätzliche Überlegungen zu den Berufsbildern Versicherungsmakler und Honorar-Versicherungsberater

Der VDVM hat in der Vergangenheit insbesondere bei der Umsetzung der IMD I als auch bei zahlreichen anderen Gelegenheiten immer wieder deutlich gemacht, dass ein, wenn nicht das wirksamste Mittel zur Steigerung des Verbraucherschutzes im Versicherungsbereich die Stärkung des Versicherungsmaklers ist, der als treuhand-ähnlicher Sachwalter des Kunden dessen Interessen zu vertreten hat. Wir haben dabei immer wieder darauf hingewiesen, dass die Trennlinie der einzelnen Vermittler- und Beratertypen nicht bei der Vergütung und Vergütungsform gezogen werden sollte, sondern sich daran zu orientieren habe, in wessen Lager man steht. Wir sind deshalb auch mit der klaren Polarisierung des Gesetzgebers bei der Umsetzung der IMD I sehr zufrieden gewesen: die Unterscheidung zwischen Versicherungsvertretern, die im Lager des Versicherers stehen, und Versicherungsmaklern, die im Lager des Kunden stehen.

Richtig und konsequent wäre es bei der Orientierung nach der Lagerzugehörigkeit (und ist es auch heute noch), den Versicherungsmakler und den Versicherungsberater in einer Figur zu vereinen. Dies ist in Österreich mit dem Berufsbild Versicherungsmakler- und Berater in Versicherungsangelegenheiten geschehen. Dort haben die Versicherungsmakler die Freiheit, auch bei Konsumenten die Vergütungsform frei zu wählen, d. h. auch zu entscheiden, ob die Tätigkeit gegen eine Courtage (zahlbar vom Versicherer) oder einem Honorar (zahlbar vom Versicherungsnehmer) entfaltet wird. Insoweit wird der Verbraucher auch durch Art. 19 Abs. 1 lit e) IDD geschützt.

Österreichische Bürger haben bei vergleichbarem Recht und einer identischen IDD offensichtlich kein Problem mit unterschiedlichen Finanzierungsquellen eines Vermittlers, der - wie in Deutschland - ihr Bundesgenosse ist. Warum müssen die deutschen Bürger davor geschützt werden?

Der VDVM hatte diese Thematik auf seinem Symposium 2014 u. a. auch mit dem damaligen Leiter des für die Versicherungsvermittlung zuständigen Bereichs im Wirtschaftsministerium, Herrn Schönleiter, umfassend beleuchtet. Wir hätten gehofft, dass hier mehr Einsicht in die Wirkzusammenhänge erreicht worden wäre. Der deutsche Gesetzgeber hat stattdessen weiter versucht, die Vermittlung gegen Provisionen/Courtage und Beratungstätigkeit gegen Honorar zu trennen und wundert sich, dass zum Beispiel der Finanzberater der nur gegen Honorar tätig werden kann, gerade kein Erfolg ist.

Da wir zwischenzeitlich eine Vielzahl von unterschiedlichen Regelungen haben, beschränken sich der VDVM und der BMVF im Weiteren darauf, ausgehend von dem Entwurf sachgerechte Lösungen zur Stärkung der Honorarberatung als auch des Wettbewerbs der einzelnen Beteiligten untereinander aufzuzeigen. Der unverändert bessere Weg wäre jedoch die Adaption des österreichischen Modells.

6. § 34 d Abs. 2 GewO (E) –

Grundsätzliche Ausführungen zum neuen Honorar-Versicherungsberater

Der erste schwere Fehler der Schaffung des Honorarversicherungsberaters, der zukünftig auch vermitteln darf (und ja wohl auch soll), wird in § 34 d Abs. 2 bereits im Keim angelegt, weil der Begriff Honorar dort überhaupt nicht definiert ist. Vielmehr erschöpft sich die Regelung darin, deutlich zu machen, dass der Honorarversicherungsberater keinerlei Vergütungen oder Zuwendungen vom Produktgeber, dem Versicherungsunternehmen, annehmen dürfe. Damit ist aber nicht geregelt, ob es sich bei dem Honorar um eine reine Tätigkeitsvergütung handelt, die unabhängig vom Vermittlungserfolg zu zahlen ist, oder ob es um eine erfolgsabhängige Vergütung geht, die der Kunde nur bei einer erfolgreichen Vermittlung des Vertrages zu bezahlen hätte. Diese geradezu systematische Unschärfe mag daher rühren, dass nach den Vorstellungen des Gesetzgebers der ursprüngliche Versicherungsberater eben nicht vermitteln durfte. Nunmehr soll der Versicherungsberater auch Versicherungsverträge vermitteln dürfen, so dass die Frage, was Honorar genau ist, einen unvergleichlich höheren Stellenwert hat. Ohne eine klare Definition des Honorars ist es völlig klar, dass auch eine erfolgsabhängige Vergütung, zahlbar durch den Versicherungsnehmer, gewählt werden kann.

Solche Modelle kennen wir aus den sogenannten „Atlantlux Fällen“ zur Genüge. Hier forderte der Versicherungsvermittler vom Kunden bei der Vermittlung von Lebensversicherungen in einer separaten Vergütungsvereinbarung eine fast doppelt so hohe Vergütung wie die übliche Vergütung eines Versicherungsmaklers und blieb damit knapp unter der Sittenwidrigkeitsschwelle. Die Vergütung wurde dann noch in sechzig zahlbare Monatsraten aufgeteilt, damit der Kunde diese doch recht teure Vermittlung finanziell schultern konnte. Überdies wurde in den ersten fünf Jahren ein Löwenanteil der Beträge, die der Kunde an eine gemeinsame Zahlstelle zu zahlen hatte, an den Vermittler ausgekehrt und nur ein kleiner Bruchteil an den Versicherer. Im Falle

des Stornos des Vertrages hatte der Kunde nicht nur einen sehr geringen Rückkaufswert, sondern regelmäßig bei einem Frühstorno auch noch Schulden beim Vermittler.

Es ist auch zu hinterfragen, ob bei einem solch erfolgsabhängigen Honorar des Honorar-Versicherungsberaters tatsächlich ein grundsätzlich anderer Interessenkonflikt vorhanden wäre, als bei der sogenannten Provisionsvermittlung.

Schließlich ist es aus unserer Sicht geradezu blauäugig, dem Honorar-Versicherungsberater keinerlei Vorgaben zum Honorar zu machen und ihn auch nicht an die Schutzvorschriften der Provisionsversicherungsvermittlung zu binden, obwohl er doch auch Versicherungsverträge vermittelt.

Das Ziel des Gesetzesentwurfes soll es ja sein, die „echte Honorarberatung“ zu stärken. Da aber weder das Honorar definiert wird, noch bestimmte Regelungen des Provisionsvertriebs anwendbar sein sollen (Stornohaftung), obwohl der Honorarversicherungsberater nunmehr vermitteln können soll, ist die Gefahr naheliegend, dass sich lebensversicherungslastige Vertriebe zukünftig als Honorarversicherungsberater betätigen - ohne Restriktion bezüglich der Vergütungshöhe und der Stornohaftung. Da bisher eine erfolgsabhängige Vergütung auch nicht ausgeschlossen ist, würde diese Regelung quasi zu einem „Brandbeschleuniger“ werden. Dass dies keine weit entfernte Gefahr oder Übertreibung unserer Verbände ist, belegt ein Statement von Dr. Walter Hubel, dem Vorstand der con.fee AG, die sich insbesondere auf Nettopolicen im Versicherungs- und Finanzbereich konzentriert hat. Dr. Hubel schreibt in dem beigefügten Pressestatement **(Anlage 2)**: „... damit wird der neue Honorar- Versicherungsberater zu einer echten Alternative für Versicherungsmakler, zumal er von weiteren zu erwartenden Provisionskürzungen und Stornohaftzeiten unabhängig ist.“

Deutlicher kann man es nicht mehr sagen. Die beteiligten Ministerien, hier wohl das Verbraucherschutzministerium, haben nach unserem Erachten klar übersehen, dass die erfolgsabhängige Vergütung in Form der Provision/Courtage durch das Lebensversicherungsreformgesetz noch einmal deutlich absinken wird. Den Versicherungsunternehmen ist es bei gezillmerten Tarifen nur noch gestattet, 25 Promille bilanzwirksam geltend zu machen. Darüber hinaus gibt es bei den sogenannten Bruttotarifen die Stornohaftzeit von fünf Jahren, die eine nicht an den Interessen und Wünschen des Kunden orientierte Beratung und Vermittlung ausschließen soll.

Warum – so fragen wir uns – soll die fünfjährige Stornohaftzeit, die für Versicherungsvermittler gilt, nicht auch bei der Vermittlung von Lebensversicherungsverträgen durch den Honorar-Versicherungsberater zum Tragen kommen? Lassen sich Kunden, die von Honorar-Versicherungsberatern betreut werden, etwa nicht nach drei Jahren scheiden und stornieren dann den kürzlich abgeschlossenen Lebensversicherungsvertrag? An dieser Stelle verletzt der Gesetzesentwurf, der hierauf keine Rücksicht nimmt, die durch das Grundgesetz geschützten wettbewerbsrechtlichen Interessen der übrigen Versicherungsvermittler. Wer das „Spielfeld“ der Versicherungsvermittlung betritt, hat sich den gleichen Regeln wie die übrigen Vermittler zu unterwerfen. Nur so wird der Schutz der Verbraucher gestärkt!

7. Änderungsvorschläge zu § 34 d Abs. 2 GewO (E)

§ 34 d Abs. 2 GewO (neu) muss deshalb dahingehend geändert werden, dass das Honorar definiert wird. Unsere Verbände haben sich - wie oben erwähnt - die Mühe gemacht, die Kernbestimmungen des § 34 d GewO (neuer Vorschlag) im Sinne unserer Ausführungen zu überarbeiten und zusammen mit einer kurzen Begründung gegenüber zu stellen. Es wird empfohlen, bei den nachfolgenden Ausführungen diese Anlage zur Hand zu nehmen, um die Änderungsvorschläge einfach nachverfolgen zu können.

In § 34 d Abs. 2 GewO (E) sollte hinter der Ziffer 3 aufgeführt werden, dass ein Honorar im Sinne dieser Bestimmung eine Tätigkeitsvergütung ist, die allerdings auch pauschaliert sein kann. Es muss also nicht immer eine Zeitvergütung gewählt werden. Eine erfolgsabhängige Vergütung als Honorar ist danach nicht zulässig.

In § 34 d Abs. 2 sollte auch sicher gestellt werden, dass es nicht nur um die Vergütung bzw. Zuwendung eines Versicherungsunternehmens geht, die der Honorarversicherungsberater nicht annehmen darf, sondern auch um mit dem Versicherungsunternehmen verbundene Unternehmen, um ein Unterlaufen dieser Regelung zu verhindern.

Wir haben unverändert erhebliche Zweifel, ob einem Honorarversicherungsberater in § 34 d Abs. 2 GewO (E) vorgeschrieben werden kann, vorrangig Nettoprodukte anbieten zu müssen. Absoluten Vorrang haben die Interessen des Kunden. Die Formulierung „in gleicher Weise geeignet“ negiert auch, dass es bei zwei gleich geeigneten Produkten von verschiedenen Versicherern immer noch einen Unterschied macht, ob die Versicherer zum Beispiel ihren Sitz in Deutschland haben und der vollen BaFin-Kontrolle unterliegen (oder nicht) und welche Finanzstärke sie besitzen. Hier sei an den Fall „Lady Car“ des insolventen niederländischen Versicherers erinnert - mit ca. 50.000 betroffenen Versicherungsnehmern in Deutschland. Es muss deshalb eindeutig festgehalten werden, dass der Honorar-Versicherungsberater Nettotarife nur dann vorrangig anbieten darf, wenn das bestmögliche Interesse des Kunden berücksichtigt wurde.

8. Problem des fehlenden Durchleitungsgebots im Dienstleistungsverkehr

Dass der Entwurf insgesamt beim Honorar-Versicherungsberater zu kurz springt, merkt man auch daran, dass sich der neue § 48 c VAG (Durchleitungsgebot) offensichtlich an Lebensversicherungsverträgen deutscher Versicherer orientiert. Was ist aber, wenn ein Honorar-Versicherungsberater einen Bruttotarif eines britischen Versicherers als bestmöglich für den Kunden identifiziert hat? Der britische Versicherer unterliegt nicht dem Durchleitungsgebot nach § 48 c VAG. Hier wäre es an sich sachgerecht, wenn der Honorar-Versicherungsberater bei dem britischen Versicherer darauf dringt, dass die übliche Courtage an den Kunden ausgezahlt wird. Da ein britischer Versicherer dazu aber nicht so ohne weiteres verpflichtet ist, kann es durchaus sein, dass der Kunde / Versicherungsnehmer die Courtage nicht ausgezahlt erhält. Darauf hat der Honorarversicherungsberater seinen Kunden ausdrücklich hinzuweisen. Diese Hinweispflicht sollte auch in § 34 d Abs. 2 GewO (E) verankert werden.

9. Vorschlag eines neuen § 34 d Abs. 3 GewO

Nachdem vom unseren Verbänden vorgeschlagene Konzept, wonach auch den Versicherungsvermittlern sämtliche Vergütungsformen offen stehen und diese nur zum Schutz der Verbraucher nach § 13 ausgeschlossen oder begrenzt werden können, ist es notwendig hier Spielregeln aufzustellen. Wir haben dies in dem Entwurf eines alternativen Gesetzestextes in § 34 d Abs. 3 GewO (neu) getan. Diese Regelungen könnten aber auch mit entsprechender Verankerung in § 34 e GewO in der Versicherungsvermittlungsverordnung im Detail geregelt werden. Nachfolgend soll davon ausgegangen werden, dass diese Regelungen in § 34 d Abs. 3 GewO (neu) enthalten sind.

Kerngedanke der Spielregeln ist zunächst, dass **alle** an die fünfjährige Stornohaftzeit gebunden sind - sowohl der Versicherungsvermittler bei der Vermittlung eines Nettoproduktes als auch der Honorar-Versicherungsberater bei der Vermittlung eines Brutto- oder Nettolebensversicherungs- und Krankenversicherungsvertrages. Das heißt, dass auch ein Honorar-Versicherungsberater bei einem Storno eines von ihm beratenen und vermittelten Versicherungsvertrages nach zwei Jahren drei Fünftel seines Honorars an den Versicherungsnehmer zurückzahlen müsste.

Bei einem Honorar als Tätigkeitsvergütung besteht die genauso Gefahr, dass der Verbraucher aus Mangel an Erfahrung übervorteilt wird. Hier bietet es sich deshalb an, die Vergütungsgrundsätze nach dem RVG anzuwenden. Anzumerken ist, dass in früheren Zeiten die damaligen Versicherungsberater sich mit ihrer Zulassung nach dem Rechtsberatungsgesetz häufig an der damaligen BRAGO ausgerichtet haben. Die Bezugnahme auf das RVG ist durchaus sachgerecht, handelt es sich doch bei der RVG-Vergütung um die Vergütungsregelung für einen klassischen Beraterberuf. Es ist überdies eine Tätigkeitsvergütung, die durch den Gesetzgeber reguliert worden ist und damit dem Schutz des Verbrauchers angemessen Rechnung trägt. Da sich die Ausbildungserfordernisse für einen Honorarversicherungsberater mit Versicherungsfachmann/-fachfrau auch deutlich von einem Vollstudium und zwei Staatsexamen eines Rechtsanwaltes unterscheiden, dürfte es für einen Honorar-Versicherungsberater schwierig sein, zu argumentieren, sie bräuchten eine höhere Vergütung als die Vergütung, die Rechtsanwälten für ihre Beratung zugestanden wird.

Es ist deshalb aus unserer Sicht sachgerecht, dass das Honorar für einen Beratungs- und/oder Vermittlungsgegenstand in einem Jahr nicht höher als eine Geschäftsgebühr (1,3) der Vergütung nach dem RVG sein darf. Die Jahresprämie – mit Ausnahme bei Lebensversicherungsverträgen – gilt als Gegenstandswert für die Berechnung des Honorars. Bei Lebensversicherungsverträgen sollte für den Gegenstandswert die Bewertungssumme maßgeblich sein. Ohne eine schriftliche Honorarvereinbarung ist der Honorar-Versicherungsberater entsprechend § 34 Abs. 1 Satz 3, letzter Halbsatz RVG nur berechtigt, eine Gebühr in Höhe von EUR 195,-- zu nehmen. Ergänzend ist anzumerken, dass es sich bei den RVG-Gebühren für eine Tätigkeit um mehrwertsteuerpflichtige Tatbestände handelt, so dass der Verbraucher auch noch die Mehrwertsteuer darauf zu tragen hätte.

Dass der Bezug zum RVG auch zu vernünftigen Ergebnissen führt, mag folgende Beispielrechnung verdeutlichen: Bei 35-jähriger Laufzeit und einer monatlichen Prämie von EUR 100,-- beträgt die Bewertungssumme für diesen Lebensversicherungsvertrag EUR 42.000,--. Bei einer bisher üblichen Courtage für einen Versicherungsmakler von 40 Promille beträgt dessen Vergütung bisher

EUR 1.680,--. Geht man nach dem LVRG von einer Courtage von 25 bis 30 Promille aus, so beträgt die Abschlussvergütung zwischen EUR 1.050,-- und EUR 1.260,--. Eine 1,3 Geschäftsgebühr nach dem RVG beträgt demgegenüber EUR 1.410,40 netto und mit Auslagenpauschale und Mehrwertsteuer ca. EUR 1.700,--.

10. Regelung für Nettopolicen erforderlich, Ratenzahlungsbegrenzung, Zustimmungsvorbehalt bei Versicherungsvertretern, Vergütungsmischmodelle

Um ein gleiches Spielfeld für die Vermittlung von Nettopolicen durch Versicherungsvermittler zu erhalten, ist deren Vergütung auf die übliche Vergütung im Provisionsvertrieb (mit einem kleinen Spielraum) begrenzt. Ausuferungen wie bei den sogenannten Atlanticlux-Fällen, in denen die Vergütung knapp unter der Sittenwidrigkeitsschwelle bei 78 Promille lag, werden so zum Schutz der Verbraucher verhindert. Deshalb halten wir es auch für notwendig, bei Honorarvereinbarungen die Möglichkeit der Aufsplitterung durch Ratenzahlung auf zwölf Monatsraten zu begrenzen. Diese Regelung folgt entsprechenden Regelungen aus den Niederlanden.

Schließlich wird in der Gesetzesbegründung auch darauf eingegangen, dass auch Versicherungsvertreter sich neben ihrer Provision eine weitere Vergütung versprechen lassen könnten. Nachdem Konzept unserer Verbände, wonach der Versicherungsvertreter im Lager des Versicherers steht, sollte ihm dies nur dann gestattet werden, wenn der zuständige Versicherer hierfür seine Zustimmung erteilt. Die Bestimmung ist dabei weniger eng als der Vorschlag, den Vermittler nur durch den Versicherer bezahlen zu lassen. Durch die Zustimmungsregelung wird aber sichergestellt, dass die eigenen Vertreter sich an dem sogenannten Vertriebskodex der Versicherer ausrichten.

Schließlich sollte noch eine Regelung eingeführt werden, dass bei einer vom Versicherungsvermittler angestrebten Kombination der Vergütung von verschiedenen Vergütungsquellen der Versicherungsvermittler dem Versicherungsnehmer alle Vergütungsquellen offen zu legen hat – vgl. Art 19 Abs. 1 lit e) IDD – damit dieser eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann.

II. Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes

1. Der neue § 1 a VVG (E)

In § 1 a VVG (E) wird nunmehr die Vertriebstätigkeit des Versicherers beschrieben, auf die im späteren Verlauf dann auch die Versicherungsvermittler festgelegt werden. Insoweit sollte in § 1 a Abs. 1 VVG (E) auch ergänzend aufgeführt werden, was nicht zur Vermittlungstätigkeit gehört. Es sind dies die berufsmäßige Verwaltung der Ansprüche eines Rückversicherungsunternehmens, die Schadenregulierung und die Sachverständigenbegutachtung von Schäden. Eine solche Aufnahme auch dieser Tätigkeiten vermeidet Auslegungsprobleme.

2. Sachwidrige Änderung des § 6 Abs. 6 VVG (E)

Eins der Kardinalprobleme des Referentenentwurfs ist der Eingriff in § 6 Abs. 6 VVG (E). Künftig soll der letzte Halbsatz des § 6 Abs. 6 VVG entfallen - eine Ausnahmerebestimmung für die Beratungs- und Dokumentationspflichten von Versicherern, wenn der Versicherungsvertrag durch einen Versicherungsmakler vermittelt und (genauer) vermittelt und betreut wird. Durch Streichung dieses Passus und die Bindung des Versicherungsmakler über § 59 Abs. 1 an die §§ 1 a, 6 a, 7 a, 7 b und 7 c VVG, wird ohne Rechtfertigung in die Rechtsstellung des Versicherungsmaklers eingegriffen und diese zum Nachteil des Versicherungsnehmers verändert - verbunden mit der Gefahr eines bürokratischen Monstrums.

Der Versicherungsmakler ist nach der Rechtsprechung des BGH der treuhand-ähnliche Sachwalter des Versicherungsnehmers, der dessen Interessen wahrnimmt und von diesem beauftragt wird. Dies wird nun auch ausdrücklich in § 34 d Abs. 1 Nr. 2 GewO – Entwurf – festgehalten. Der Versicherungsmakler als Sachwalter gestaltet den Beratungsvorgang mit seinem Kunden in **eigener** Verantwortung. Er selbst ist Träger der Rechte und Pflichten nach den § 59 ff VVG.

Nach der Beratung des Kunden – soweit man zu dem Ergebnis kommt, dass der Abschluss eines Versicherungsvertrages notwendig ist – leitet der Versicherungsmakler den Abschluss des Versicherungsvertrages ein, indem er entsprechenden Versicherungsschutz beim Versicherer nachfragt. Der Versicherer ist bis zu diesem Zeitpunkt überhaupt nicht in den Beratungsprozess involviert, so dass es ihm nicht möglich ist, im Sinne von § 6 Abs. 1 VVG die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu erfragen, um einen bestimmten – und hier dann eigenen – Rat abzugeben. Da der Versicherungsmakler Sachwalter des Kunden ist und in dessen Lager steht, kann der Versicherer seine Beratungspflicht auch nicht – anders beim Versicherungsvertreter, der im Versichererlager steht – an den Versicherungsmakler delegieren. Der Versicherungsmakler als im Lager des Kunden stehender Beauftragter kann auch nicht zugleich im Auftrag des Versicherers beraten und damit quasi auch im Lager des Versicherers stehen. Dies führt unweigerlich zu Interessenkonflikten. Der BGH hat in seinem Urteil vom 14.01.2016 zur Schadenregulierung deutlich gemacht, dass der Versicherungsmakler die Interessen des Versicherungsnehmers zu wahren hat. Der Versicherungsmakler ist überdies verpflichtet, seinen Rat gemäß § 60 VVG auf eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen von Versicherern zu stützen. Der Rat des Versicherers könnte sich demgegenüber nur auf die eigenen Versicherungsprodukte beziehen. Es ist deshalb nicht nur sinnvoll, sondern aus der Rechtsstellung des Versicherungsmaklers geradezu zwingend notwendig gewesen, in § 6 Abs. 6 den Versicherer von der Pflicht zur Beratung zu befreien, wenn ein Versicherungsmakler den Versicherungsvertrag vermittelt hat und den Kunden betreut.

Es sind auch keine Gründe dafür ersichtlich, warum diese klare Aufgabenzuweisung des alten § 6 Abs. 6 VVG entfallen musste. Aus der IDD ergibt sich dies jedenfalls nicht. Der Hinweis in der Begründung, dieser Passus habe aufgrund der Neuregelungen in der IDD entfallen müssen, ist so nicht richtig.

Unabhängig von dem vorstehenden Aspekt würde eine doppelte Pflichtenerfüllung, das heißt der Versicherer erfüllt die Beratungs- und Dokumentationspflichten genauso wie der Versicherungsmakler, zu einem bürokratischen Overkill führen. Natürlich könnte jeder der beiden Beteiligten

nur dann zutreffend abschätzen, ob der andere seine Pflichten erfüllt hat, wenn ihm das gesamte Set von Dokumenten über die Beratung überreicht wird. Für den Versicherungsnehmer hätte der Referentenentwurf die unangenehme Konsequenz, dass nicht nur sein eigener Sachwalter ihn berät und dies dokumentiert, sondern dass zusätzlich der Versicherer das noch einmal versuchen würde. Dabei sind Missverständnisse und Bürokratiekosten ebenso wie die „Zeitverschwendung“ vorprogrammiert. Dass sich daraus auch noch Haftungsansprüche ergeben können, weil eventuell der Rat des Versicherers und des Versicherungsmaklers so nicht übereinstimmen, sei hier nur am Rande erwähnt. Die Ausnahme der Beratungsverpflichtung für den Versicherer bei Vermittlung und Betreuung eines Vertrages durch einen Versicherungsmakler ist deshalb wieder in das VVG bei § 6 Abs. 6 VVG aufzunehmen.

Die vorstehenden Ausführungen gelten sinngemäß auch für den neuen Honorar-Versicherungsberater, wenn dieser – entsprechend einem Versicherungsmakler – den Kunden umfassend betreut und auch nach der Vermittlung des Versicherungsvertrages diese Betreuung aufrechterhalten wird. Es ist zwar nach dem Gesetzentwurf unklar, ob der Honorar-Versicherungsberater genauso wie der Versicherungsmakler eine umfassende Pflichtensituation gegenüber dem Kunden im Sinne eines treuhand-ähnlichen Sachwalters wahrnimmt. Gänzlich ausgeschlossen ist diese Funktion ist aber nicht. Wenn also ein Honorar-Versicherungsberater eine solche umfängliche Stellung gegenüber dem Kunden einnimmt, hat er zumindest die gleichen Rechte bzw. Pflichten wie ein Versicherungsmakler. Dann hat sich der Versicherer ebenfalls nicht in den Beratungs- und Dokumentationsvorgang „einzumischen“.

3. Regelung der Querverkäufe § 7 a VVG (E)

Im Hinblick auf den neuen § 7 a VVG zu Querverkäufen und der entsprechende Norm in der IDD (Artikel 24) bedauern wir es außerordentlich, dass derartige Verkaufspraktiken mehr oder weniger unverändert erbracht werden dürfen - insbesondere wenn sie mit einer Wertpapierdienstleistung oder einem Kreditvertrag in Zusammenhang stehen. Besonders misslich ist, dass die im Zusammenhang mit Querverkäufen anzutreffende „Kreditknebelung“ auch im Hinblick auf den Vermittler keinen Halt macht. So registrieren wir immer wieder Fälle, in denen die Kreditvermittlung nicht nur davon abhängig gemacht wird, dass eine entsprechende Versicherung im Hinblick auf die Ausfallrisiken und/oder im Hinblick auf das mit dem Kredit zu erwerbende Objekt gefordert wird, sondern das von Seiten des Kreditinstituts auch darauf gedrängt wird, dass man selbst als Vermittler tätig werden will und der Versicherungsmakler aus der Kundenbeziehung herausgedrängt wird. Dieses Vorgehen ist sicherlich der Situation geschuldet, dass Kreditinstitute und vor allen Dingen deren Filialen im Niedrigzinsumfeld verstärkt versuchen, ihre Ergebnisrechnung durch die Zuführung von Vermittlungsprovisionen zu verbessern.

Wenn man diese Fall-gruppe zukünftig nicht in § 7 a VVG – Entwurf –ansprechen möchte, muss dies jedoch unter die Regeln zu Interessenskonflikten nach § 48 a ff. VAG-E subsummiert werden. Zu einem Interessenkonflikt gehört es nämlich auch, wenn der Versicherungsmakler von Vertretern des Versicherers aus der Vertragsbeziehung gedrängt werden soll, um das eigene Provisionsinteresse des Versicherungsvertreters zu befriedigen.

4. § 7 b VVG (E)

Wir begrüßen es ausdrücklich, dass in § 7 b VVG-E die Informationen bei Versicherungsanlageprodukten ohne Änderungen aus der IDD übernommen wurden. Wir hoffen, dass im Zusammenhang mit den Key Information Documents für PRIIPs-Produkte spätestens in 2018 ein befriedigendes Muster für ein solches Dokument vorliegen wird.

5. Zu weiter Anwendungsbereich des § 66 VVG (E)

Soweit es den neuen § 66 VVG (E) betrifft, sollte überlegt werden, diesen enger zu fassen. Warum soll nicht auch ein Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit, der für das von ihm zu vermittelnde Produkt auch die notwendige Sachkunde haben soll, nicht die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden gemäß § 61 VVG erfassen und dann eine entsprechende Empfehlung abgeben? Aus Gründen des Verbraucherschutzes gibt es keine Rechtfertigung dafür, diese Vermittler derart zu privilegieren, dass Kernbestandteile der Beratungs- und Dokumentationspflicht nicht erfüllt zu werden brauchen.

6. § 6 Abs. 6 VVG und Fernabsatzverträge

Die Streichung des letzten Halbsatzes zu § 6 Abs. 6 VVG sollte im Hinblick auf die Fernabsatzverträge in der Tat entfallen und auch nicht auf Versicherungsvermittler und/oder Honorarversicherungsberater ausgedehnt werden. Dem § 6 Abs. 6 VVG in der alten Fassung lag unseres Erachtens eine unrichtige Vorstellung über den Begriff „Beratung“ zu Grunde. Beratung im Sinne der IDD als auch des VVG setzt nicht zwingend voraus, dass der Kunde immer in ein Beratungsgespräch mit einem Mitarbeiter des Versicherers, einem Vertreter, Versicherungsmakler und/oder Honorarversicherungsberater gehen muss. Vielmehr bietet heute der sogenannte Direktvertrieb gerade über die Instrumente des Fernabsatzes und hier speziell des Internets die Möglichkeit, durch eine geschickte Programmführung die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu erfassen und ihm entsprechende Versicherungsangebote vorzuschlagen.

Das Landgericht München hat in der Auseinandersetzung zwischen dem BVK und Check 24 ausdrücklich festgehalten, dass die Aufbereitung der verschiedenen Versicherungsangebote durch Check 24 im Internet bereits eine Form der Beratung darstellt. Gerade im Internet ist es möglich, den Kunden durch eine geschickte Führung durch das Programm und das entsprechende Versicherungsangebot zu einem Ergebnis zu bringen, in dem die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden klar ersichtlich sind. Natürlich ist dies etwas komplexer und komplizierter im Programm aufzubereiten als das einfache Anklicken eines Buttons, um eine bestimmte Versicherung zu „bestellen“. Wir halten es gerade aus Verbraucherschutzwägungen aber für notwendig, die Frage einer Beratung unterschiedslos auf alle Arten der Versicherungsvermittlung zu erstrecken. Dies gilt umso mehr, als das Finanzwissen der deutschen Bevölkerung bisher nicht besonders ausgeprägt ist und deshalb auch bei einem Abschluss über das Internet eine gewisse Führung des Verbrauchers zwingend notwendig erscheint.

Wir sind uns in diesem Zusammenhang zum Beispiel ziemlich sicher, dass ein großer Teil der Bevölkerung die Frage der Reichweite eines Privathaftpflichtversicherungsvertrages und einer Hausratversicherung und/oder einer Wohngebäudeversicherung nicht hinreichend sicher beantworten kann. Wenn aber vorhersehbar ist, dass bei Versicherungsprodukten, die man bekanntlich nicht immer wieder neu kauft, so dass sich eine gewisse Routine einstellen würde, eine Wissensunterlegenheit des Versicherungsnehmers vorhanden ist, dann hat gerade im Fernabsatz eine gewisse Beratung und Dokumentation zu Gunsten des Kunden eine Berechtigung.

III. Änderungen des Versicherungsaufsichtsgesetzes

1. § 23 VAG (E) POG-Verfahren

Wir begrüßen ausdrücklich, dass der Gesetzgeber die Vorgaben zum Produktfreigabeverfahren weitgehend 1 zu 1 aus der IDD-Richtlinie übernehmen will. Das Verfahren der Aufsichts- und Lenkungsanforderungen nach Artikel 25 IDD wird - vor allen Dingen im Hinblick auf die Missstände in den anderen EU-Staaten - für grundsätzlich sinnvoll erachtet. Wir hätten uns auf der Ebene der IDD zwar gewünscht, dass nach Artikel 25 Abs. 4 IDD nicht nur der Großrisikobereich von der Anwendbarkeit ausgeschlossen worden wäre. Artikel 25 IDD beziehungsweise nunmehr § 23 VAG (E) gelten jetzt auch für kommerzielle beziehungsweise gewerbliche Risiken und führen damit zu einer erheblichen bürokratischen Belastung auch und gerade im gewerblichen Geschäft. Überdies besteht die Gefahr, dass im Rahmen der delegated acts die Anforderungen dieses Verfahrens noch deutlich komplexer ausgestaltet werden. In diesem Zusammenhang fällt auch auf, dass sich die Regelungen in § 23 Absätze 1 a bis 1 d VAG (E) nur auf Unternehmen beziehen, das heißt im Zusammenhang mit dem VAG nur auf Versicherungsunternehmen. Dies dürfte dem Umstand geschuldet sein, dass die Versicherungsvermittler nicht der Aufsicht und Kontrolle der BaFin nach dem VAG unterliegen.

Im Lichte der Erörterungen und des Public Hearings zu den delegated acts der Europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA im September dieses Jahres halten wir allerdings in § 23 Abs. 1 a VAG (E) einige Änderungen für notwendig. Nach dem Sinn und Zweck des § 23 Abs. 1 a VAG (E) findet unseres Erachtens der sogenannte Produktfreigabeverfahrensprozess nur für diejenigen Produkte statt, die nach dem Inkrafttreten des Gesetzes *neu* konzipiert und vertrieben werden. Dies muss auch für die Fälle gelten, in denen bei einem bestehenden Produkt Änderungen vorgenommen werden, zum Beispiel, wenn ein Versicherungsmakler bestimmte Klauseln zu Gunsten seines Auftraggebers hinein verhandelt. Würde eine solche Veränderung des Produktes bereits ein neues Produktfreigabeverfahren erforderlich machen, stünde zu befürchten, dass Innovationen zu Gunsten des Versicherungsnehmers durch Versicherungsmakler unterbleiben, um sich den bürokratischen Aufwand zu ersparen. Dies kann jedoch nicht im Sinne des Schutzes der Versicherungsnehmer sein.

Artikel 25 der IDD und ihm folgend § 23 Abs. 1 a VAG-E sehen aber auch bei einer wesentlichen Änderung bestehender Versicherungsprodukte ein Produktfreigabeverfahren vor. Hier sollte klargestellt werden, dass nicht jede Änderung, mag sie auch zum Beispiel auf die Kostenstruktur des Produktes Auswirkungen haben, eine wesentliche Änderung im Sinne dieser Bestimmungen ist. Vielmehr sollte in der Gesetzesbegründung ausgeführt werden, dass nur solche Änderungen

als wesentliche Änderungen anzusehen sind, die dem Versicherungsprodukt ein gänzlich neues Gepräge geben und damit eine Gleichstellung mit einem neuen Produkt erfordern.

Soweit es schließlich das Zusammenspiel der Absätze § 23 Abs. 1 a und 1 c VAG (E) betrifft, ist unseres Erachtens auch festzuhalten, dass sich ein Versicherungsunternehmen nicht vom Herstellerbegriff „verabschieden“ kann. Die Formulierung „... die Unternehmen, die Versicherungsprodukte zum Verkauf konzipieren“, oder in 1 c „... Unternehmen, die Versicherungsprodukte konzipieren“ legen im Rückschluss mit der Formulierung in Absatz 1 c Satz 2 „... vertreibt ein Unternehmen Versicherungsprodukte, die es nicht selbst konzipiert“, den Schluss nahe, dass ein Versicherungsunternehmen nicht zwingend stets auch Hersteller sein muss. Die entsprechenden Vorschriften sind aus dem MIFID-Bereich übernommen worden, passen aus unserer Sicht aber im Versicherungsbereich nicht ganz genau. Dadurch, dass der Versicherer immer als Risikoträger in der Verantwortung ist, macht er sich ein Versicherungsprodukt durch die Entscheidung, dieses Produkt als Risikoträger zu verantworten zu eigen - selbst wenn ein anderer es konzipiert hat. Der Versicherer/das Versicherungsunternehmen hat immer als Hersteller des Produktes zu gelten.

2. § 48 VAG (E) - Anforderungen an den Versicherungsvertrieb müssen auch für Honorar-Versicherungsberater gelten

Im VAG wird unter Abschnitt 5 der Versicherungsvertrieb geregelt. Es fällt auf, dass zwar die Überschrift des § 48 dergestalt geändert wird, dass es jetzt um die „Anforderungen an den Versicherungsvertrieb“ geht. Im Weiteren wird dann allerdings der Honorarversicherungsberater ausgeblendet. Zugegeben, der Honorar-Versicherungsberater arbeitet nicht in gleicher Weise mit dem Versicherer zusammen wie der Versicherungsvertreter oder Versicherungsmakler. Nichtsdestotrotz wird der Versicherer bei der Konzeption des Honorar-Versicherungsberaters nicht umhinkommen, auch diesem bestimmte Dokumente, Unterlagen und vor allen Dingen Unterlagen für die Beantragung von Versicherungen zu überlassen. Denn nur so kann der Honorar-Versicherungsberater seinem Auftraggeber, dem Kunden, bei der Vermittlung des Versicherungsvertrages sinnvoll helfen. Der Versicherer muss im Produktüberwachungsprozess mithin auch dem Honorarversicherungsberater die notwendigen Informationen geben und gegebenenfalls auswerten, ob dieser das Produkt in der richtigen Zielgruppe vermittelt. Insoweit sollte geprüft werden, in welchen Zusammenhängen der Honorar-Versicherungsberater den anderen Versicherungsvermittlern gleichgestellt werden muss bzw. kann.

3. § 48, Abs. 2 a VAG (E)

Nach § 48, Abs. 2 a VAG (E) hat der Versicherer gegenüber den Vermittlern, mit denen er zusammenarbeitet, eine Überwachungs- und Dokumentationspflicht, soweit die Erfüllung dieser Anforderung nicht bereits durch das Erlaubnisverfahren nach der GewO gewährleistet wird. Hierzu ist anzumerken, dass es an sich nicht der Kontrolle des Versicherers obliegt, ob und wie der selbstständig gewerbetreibende Versicherungsmakler seine Tätigkeit organisiert. Dieser unterliegt vielmehr der Überwachung durch die zuständigen Industrie- und Handelskammern. Gleiches müsste auch für den Honorar-Versicherungsberater als Sachwalter des Kunden gelten, der durch den Versicherer in Teilbereichen kontrolliert werden soll. Besser wäre es, den Versicherungsmakler

und den Honorar-Versicherungsberater, die im Lager des Kunden stehen, allein der Überwachung durch die zuständigen Registrierungsbehörden zu unterstellen.

4. § 48 a VAG (E)

Soweit es § 48 a VAG (E) betrifft (Regelungen zur Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten), ist zu überlegen, hier eine Trennung zwischen dem Anwendungsbereich der allgemeinen Grundsätze in Artikel 17 ff IDD und der Artikel 26 ff IDD vorzunehmen. Letztere gelten nämlich **nur für Versicherungsanlageprodukte**, die in der Bundesrepublik - allerdings auch in anderen EU-Mitgliedsstaaten – in der Regel mit einer Abschlussvergütung vergütet werden. Diese Abschlussprovision wird dabei als besonders anfällig für Interessenkonflikte angesehen, so dass hier besondere Regelungen greifen. Dadurch, dass in § 48 a VAG (E) die beiden Bereiche vermischt werden, steigt die Anfälligkeit dafür, dass hier die IDD-Regelungen nicht mehr 1:1 umgesetzt werden, sondern darüber hinausgehen.

Dies ist in § 48 a Abs. 6 VAG-E der Fall. Die dortige Regelung folgt Art. 29 Abs. 2 IDD, die dort jedoch nur für die Versicherungsanlageprodukte gilt. Eine solche Einschränkung ist aber in § 48 a Abs. 6 VAG (E) nicht enthalten. Damit wird auch die Möglichkeit vergeben, auf die bei der Abschlussprovision bereits jetzt vom deutschen Gesetzgeber geschaffenen Sicherungsinstrumente zur Abwendung einer Benachteiligung des Versicherungsnehmers einzugehen. So enthält sowohl das VAG als auch das VVG Bestimmungen für die Versicherungsvermittler im Hinblick auf eine Stornohaftzeit bei Lebensversicherungen. Mit anderen Worten liegt hier eine gesetzgeberische Leit- und Wertentscheidung zum Ausgleich der verschiedenen Interessen vor. Insoweit ist dieser Sachverhalt unseres Erachtens nach auch der Regelung durch EIOPA im Rahmen von delegated acts weitgehend entzogen. Dies sollte auch im Gesetzestext beziehungsweise in der Gesetzesbegründung klar zum Ausdruck kommen.

5. §48 b VAG (E) Provisionsabgabeverbot

Mit großem Erstaunen haben wir die Regelung in § 48 b VAG (E) (Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbot) zur Kenntnis genommen. Wir haben bereits vielfältig zum Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbot Stellung genommen. Als Quintessenz ist festzuhalten, dass wir das einzige Land in Europa sind, das ein derartiges Provisionsabgabeverbot kennt (und nunmehr auch aufrechterhalten will) und sich damit eine deutliche Frage einer Rechtfertigung stellt. Wir sehen auch keine übersteigerte Gefahr der Fehlanreize durch den Wegfall des Provisionsabgabeverbots. Aus unserer Sicht soll und muss wirksamer Verbraucherschutz den Verbraucher in die Lage versetzen, eigenverantwortlich Entscheidungen zu treffen. Es kann nicht Aufgabe des Staates sein, den Bürger im Sinne eines „Nanny-State“ zu bevormunden.

Dies setzt voraus, dass der Bürger – hier der Versicherungsnehmer – in die Lage versetzt wird, sachgerechte Entscheidungen zu treffen. Mit den im Versicherungsbereich bereits vorliegenden Informationen, speziell dem Produktinformationsblatt zur Lebensversicherung, liegen dem Kunden die wirklich wichtigen Punkte für den Abschluss einer Lebensversicherung vor. Ein noch weitergehender Schutz in Form eines Provisionsabgabeverbotes erscheint daher entbehrlich. Den Kunden stützt der Staat ja auch dann nicht, wenn er beispielsweise beim Kauf eines Neuwagens

unterschiedliche Rabatte heraushandelt und eventuell ein zu großes Auto oder den nicht passenden PKW kauft. Allein zur Vermeidung von Fehlanreizen bedarf es der Aufrechterhaltung des Provisionsabgabeverbotes nicht.

Schließlich ist beim Provisionsabgabeverbot noch zu realisieren, dass sich Provisionsabgabe natürlich nur bei bestimmten Vertragsarten lohnt, insbesondere bei denjenigen, bei denen großvolumige Verträge zur Diskussion stehen. Eine Provisionsabgabe bei einem Haftpflichtversicherungsvertrag für EUR 60,-- macht relativ wenig Sinn. Dies führt erfahrungsgemäß dazu, dass die Forderung nach Provisionsabgabe sich auf die Bereiche fokussiert, in denen der Versicherungsnehmer beziehungsweise der Interessent das Gefühl hat, er würde mit dem Abschluss eines Vertrages andere Bereiche quersubventionieren. Würde dann der Vermittler in diesem Bereich Courtagen beziehungsweise Provisionen an den Versicherungsnehmer abgeben, ist klar erkennbar, dass dies – will der Vermittler sein Einkommensniveau halten – zu einer Verteuerung der übrigen Vermittlungs- und Beratungsleistung führen wird beziehungsweise muss. Insofern ist es aus unserer Sicht festzuhalten, dass es realistischweise durch den Wegfall des Provisionsabgabeverbotes nicht für alle Verbraucher preiswerter werden kann. Nur diejenigen würden von einem Wegfall des Provisionsabgabeverbotes profitieren, die großvolumige und dementsprechend mit höheren Courtagen und Provisionen ausgestattete Verträge abschließen wollen. Gerade diejenigen also, die auch eine höhere Belastung mit Vermittlungs- und Betreuungsentgelten verkraften könnten, entzögen sich damit einer gewissen „Solidarität“. Es ist klar absehbar, dass Verbraucher mit niedrigvolumigen Versicherungsverträgen, die überdies noch beratungsintensiv sind, auf Dauer höhere Preise zahlen werden müssen.

Mit einer Aushöhlung des mechanischen Vergütungssystems der Courtage und Provision bei Wegfall des Provisionsabgabeverbotes könnten unsere Verbandsmitglieder – und wohl die Versicherungsmakler allgemein – leben, vorausgesetzt ihnen würde im Sinne der Waffengleichheit ebenfalls die Möglichkeit eingeräumt, wie der Kunde in die Preisgestaltung einzugreifen. Dies würde bedeuten, dass dann der Versicherungsvermittler (egal ob Makler oder Versicherungsvertreter) für eine Beratung und Vermittlung einer Privathaftpflichtversicherung die Möglichkeit haben müsste, eine auskömmliche Vergütung zu fordern. Reicht ihm die in das Produkt einkalkulierte Provision oder Courtage nicht aus, müsste der Versicherungsmakler in der Lage sein, zusätzlich eine Vergütung vom Kunden – in rechtlich zulässiger Weise – fordern zu können. In diesem Zusammenhang ist es unerheblich, ob wir sie Vermittlungsvergütung oder Honorar nennen. Das eingangs dargelegte Konzept, dass alle Vergütungsformen nach Artikel 19 Abs.1 lit. e) IDD für die Versicherungsvermittler offenstehen, folgt dieser Regelungstechnik.

Schließlich ist bei der Frage eines Wegfalls des Provisionsabgabeverbotes auch der Fokus auf Compliance und Steuerthemen zu richten. Würde das Provisionsabgabeverbot ohne flankierende Maßnahmen entfallen, würde dadurch die Steuerhinterziehung gefördert. Das Verbot der Provisionsabgabe hat einen eindeutig disziplinierenden Effekt im Hinblick auf die Einhaltung von Regeln, insbesondere Strafnormen und Steuervorschriften. Dies mögen folgende kleine Beispielfälle verdeutlichen:

Ein Geschäftsführer eines Unternehmens verhandelt mit einem Versicherungsmakler über eine Courtageabgabe, das heißt die Zahlung eines Courtageanteils, der wiederum ja Teil der Prämie ist. Die Gesamtprämie wird als Betriebsausgabe in die G+V eingespeist. Die Provisionsabgabe führt unseres Erachtens zu einer Reduktion des Preises für den Versicherungsschutz, so dass sie zwin-

gend als Einnahme zu verbuchen wäre. Es liegt auf der Hand, dass aus der Sicht des Geschäftsführers eine bare Zahlung ohne einen schriftlichen Vertrag das Optimum wäre und dies auch regelmäßig (bereits heute) angestrebt wird. Um hier nicht übermäßige Anreize für eine steuerliche und strafrechtliche Verstrickung durch den Wegfall des Provisionsabgabeverbotes zu setzen, wäre aus unserer Sicht bei Wegfall des Provisionsabgabeverbotes mindestens zu fordern, dass

- eine Provisionsabgabe zu ihrer Wirksamkeit immer eine schriftliche Vereinbarung voraussetzt,
- eine Provisionsabgabe unbar durch Überweisung zu erfolgen hat und
- die Überweisung einer Provisionsabgabe nur auf das Bankkonto erfolgen darf, von dem aus auch die Versicherungsprämie beglichen wird.

Die vorstehend geschilderten Anforderungen sollten natürlich auch im Privatbereich, speziell bei der Provisionsabgabe im Lebensversicherungsbereich, Anwendung finden. Privatpersonen führen regelmäßig in ihrer Steuererklärung die getätigten Aufwendungen für die Altersabsicherung an. Wenn aber in einem Jahr bei einer Lebensversicherungsprämie von EUR 2.000,-- eine Provisionsabgabe von EUR 1.000,-- zurück geflossen sind, waren die Aufwendungen im Steuerjahr eben nur EUR 1.000,-- und nicht EUR 2.000,--. Diese Problematik wird gern in der Diskussion um das Provisionsabgabeverbot ausgeblendet, man versteift sich dann mit Vergleichen zu Rabatten. Diese werden aber im Gegensatz zur Provisionsabgabe in der Rechnung ausgewiesen, die dann in die steuerlichen Kreisläufe eingeführt wird. Die schriftlich, unbare Abwicklung der Provisionsabgabe würde hier praktisch einen Gleichklang zur Rabattgewährung herstellen. Als weiteren Aspekt sollte die Provisionsabgabevereinbarung dann noch zwingend eine Regelung enthalten, dass der abgegebene Teil dem Schicksal der Gesamtcourtage beziehungsweise der Provision folgt.

Im Lichte der vorstehenden Ausführungen wird deutlich, dass wir uns mit dem Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbot, wie es in § 48 b VAG (E) geregelt ist, nicht recht anfreunden können. Wir würden es für sachgerecht und besser erachten, die Frage einer Provisionsabgabe als Unterfall eines Interessenkonfliktes zu begreifen. So stellt es zum Beispiel einen Interessenkonflikt dar, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt im Angebot ist. Ist diesem Sachverhalt nicht gleichzustellen, dass der Kunde durch einen sehr hohen Provisionsabgabebetrag verführt werden soll, ein eventuell nicht passendes Produkt abzuschließen. Im Wettbewerbsrecht nannte man diese Fallgruppe früher „übertriebenes Anlocken“. Der VDVM hat dies in seinen Wettbewerbsleitlinien, die auch vom Kartellamt geprüft wurden, wie folgt geregelt:

„Mit dem Berufsbild des Versicherungsmaklers und dem Anspruch an einen VDVM-Makler hinsichtlich Qualität und Vertrauen in seine Dienstleistung verträgt sich ein dauerhaftes Verschleudern seiner Dienstleistungen nicht“.

Von einem dauerhaften Verschleudern würden wir ausgehen, wenn die Provisionsabgabe fünfzig Prozent bei gleichem Leistungsumfang unterschreitet. Diese Bestimmung kann durch eine schlichtere Formulierung ohne Probleme auch auf Versicherungsvertreter erstreckt werden. Wird dann die Provisionsabgabe auch noch mit den vorstehenden Regularien ausgestaltet, speziell der unbaren Abwicklung, der genauen Bezeichnung der Parteien, dürfte keine besondere Gefährdung des Wettbewerbs und des Schutzes der Versicherungsnehmer zu erkennen sein.

6. Durchleitungsgebot § 48 c VAG (E)

Das in § 48 c VAG (E) geregelte Durchleitungsgebot für den Honorar-Versicherungsberater ist sachgerecht und vom Grundsatz her nicht zu beanstanden. Wir haben aber bereits darauf hingewiesen, dass dieses Durchleitungsgebot nicht für ausländische Versicherer gilt, die nicht der Aufsicht der BaFin nach dem VAG unterliegen. Insofern hatten wir ja auch extra Regelungen für den Honorar-Versicherungsberater für diese Fälle vorgeschlagen.

IV. Ausbildungs- und Weiterbildungsanforderungen

1. Berufliche Qualifikation

So sehr eine möglichst schlanke 1:1-Umsetzung der IDD in deutsches Recht zu begrüßen ist, haben wir Zweifel, ob die bestehenden Regelungen in der Bundesrepublik Deutschland im Hinblick auf die berufliche Qualifikation (Sachkunde) ausreichend sind. Für eine Tätigkeit im Verbrauchergeschäft ist das Qualifikationsniveau Versicherungsfachmann/-fachfrau durchaus ausreichend, zumal dann, wenn eine regelmäßige Weiterbildung erfolgt.

Wir wiederholen aber noch einmal unsere Kritik aus der Umsetzung der IMD I, das für eine Tätigkeit im gewerblichen oder industriellen Bereich – und erst recht dann, wenn auch noch verschiedene Versicherungsprodukte verglichen werden müssen – die Ausbildung Versicherungsfachmann/-fachfrau nicht ausreichend ist. Wir hätten uns gewünscht, dass die Umsetzung der IDD Anlass genug gewesen wäre, den erhöhten Anforderungen in bestimmten Bereichen (Gewerbe und Industrie, aber auch komplexe betriebliche Altersversorgung) mit differenzierten Ausbildungsanforderungen Rechnung zu tragen.

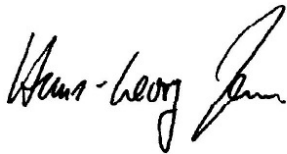
2. Weiterbildungsverpflichtung

Der VDVM hat zusammen mit anderen Verbänden die Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ ins Leben gerufen und umgesetzt, weil wir eine regelmäßige qualifizierte Weiterbildung für unbedingt erforderlich halten, um den Anforderungen an eine qualitativ hochwertige Versicherungsberatung und -vermittlung Rechnung zu tragen. Insofern begrüßen wir auch die Weiterbildungsverpflichtung in Artikel 10 IDD. Bei der entsprechenden Umsetzung in § 34 d Abs. 8 Satz 2 GewO (E) hat sich unseres Erachtens jedoch eine Ungenauigkeit eingeschlichen. In Satz 1 des Absatzes wird noch bei den Angestellten eines Vermittlers auf die „direkt“ bei der Vermittlung und Beratung mitwirkenden Personen Bezug genommen. Bei der Weiterbildungsverpflichtung heißt es hingegen schlicht „bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkende Beschäftigte“. Auch hier sollte deutlich gemacht werden, dass es sich um diejenigen handelt, die direkt bei der Vermittlung und Beratung mitwirken. Das heißt, die unmittelbar am sogenannten Point of Advice/Sale mitwirken und direkten Kundenkontakt haben. Eine entsprechende Klarstellung sollte zudem in der Gesetzgebungsbegründung vorgenommen werden.

Auffällig ist auch, dass in Artikel 10 IDD in diesem Zusammenhang von beruflicher Schulung oder Weiterbildung gesprochen wird, während vorwiegend der Begriff „Fortbildung“ benutzt wird. Das Berufsbildungsgesetz besetzt unseres Erachtens jedoch den Begriff der beruflichen Fortbildung. Bei der Umsetzung der IDD sollte deshalb in allen betroffenen Vorschriften deutlich gemacht werden, dass die geforderte regelmäßige Fortbildung nicht ausschließlich über geregelte Fortbildungsgänge nach dem Berufsbildungsgesetz zu erfüllen sind. Ein Vorteile des Konzeptes von „gut beraten“ ist ja, dass sich die einzelnen Versicherungsvermittler, der Honorar-Versicherungsberater als auch die Mitarbeiter dieser Gewerbetreibenden je nach dem individuellen Profil ihrer Tätigkeit sich die berufliche Schulung oder Weiterbildung aussuchen können. Wir plädieren deshalb dafür, durchgängig in diesem Zusammenhang den Begriff „Weiterbildung“ zu verwenden. Dies betrifft auch die Verordnungsermächtigung gemäß § 34 e Abs. 1 Nr. 2 lit c) VAG (E).

Für Rückfragen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung.

Verband Deutscher Versicherungsmakler e. V. und
Bundesverband mittelständischer Versicherungs- und Finanzmakler e. V.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Hans-Georg Jensen'. The signature is fluid and cursive, with a large, sweeping flourish at the end.

Dr. Hans-Georg Jensen
Geschäftsführender Vorstand des VDVM