

BMI

Bundesarbeitsgemeinschaft
mittelständischer
Investmentpartner

in Kooperation mit

BFV

Bundesarbeitsgemeinschaft
zur Förderung der
Versicherungsmakler

BMI Bundesarbeitsgemeinschaft mittelständischer Investmentpartner
BFV Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler
c/o kapital-markt intern Verlag GmbH | Grafenberger Allee 30 | 40237 Düsseldorf

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Herrn [REDACTED]

Referat VIIB3

Scharnhorststraße 34 - 37

10115 Berlin

Per Mail an: [REDACTED]

[REDACTED]@bmwi.bund.de

und an buero-VIIB3@bmwi.bund.de

Stellungnahme

zum

**Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und
Energie für ein Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97
des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016
über Versicherungsvertrieb**

Datum: 12.12.2016

Inhaltsverzeichnis

I.	Einleitung.....	2
II.	Positionen der Bundesarbeitsgemeinschaften BMI und BFV	4
III.	Geplante Änderungen in § 6 VVG	5
IV.	Geplante Ausnahmen beim Provisionsabgabeverbot	8
V.	Geplante Änderungen in § 23 VAG-E	9
VI.	Geplante Änderungen in § 34d Abs. 1 GewO-E.....	10
VII.	Geplante Fortbildungsverpflichtung und Qualifikationsüberprüfung	13
VIII.	Exkurs: Versicherungsmakler sind praktizierter Verbraucherschutz.....	15
	a) Versicherungsmakler unterliegen hohen gesetzlichen Anforderungen und Haftung	15
	b) Versicherungsmakler haben breiten Produktzugriff	15
	c) Versicherungsmakler und Honorar-Versicherungsberater arbeiten im Auftrag des Kunden und für den Kunden.....	16
	d) Versicherungsmakler sind Produktinnovationstreiber	16
IX.	Fazit.....	17

Stellungnahme
der Bundesarbeitsgemeinschaft
mittelständischer Investmentpartner (BMI)
in Kooperation mit
der Bundesarbeitsgemeinschaft
zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV)

zum

**Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und
Energie für ein Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97
des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016
über Versicherungsvertrieb**

I. Einleitung

Die IDD überlässt es den Mitgliedstaaten, über Fortführung oder Verbot der Provisionsvergütung zu entscheiden. Wir begrüßen es, dass Courtagen/Provisionen entsprechend vorliegendem Referentenentwurf in Deutschland als Vergütung für Versicherungsvermittler erhalten bleiben.

Ebenfalls begrüßen wir die Verankerung eines „*Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbotes*“ in § 48b VAG-E und § 34d Satz 6 GewO-E. Hinsichtlich der Ausgestaltung der Ausnahmeregelungen erheben wir aber Bedenken.

Die Fortbildungsverpflichtungen werden maßvoll entsprechend den Vorschlägen der IDD übernommen.

Erhebliche Bedenken haben wir, dass der deutsche Gesetzgeber nach unserer Auffassung in verschiedenen Punkten über Vorgaben der IDD hinausgeht und dabei insbesondere die Rechtsstellung des kundenorientierten Versicherungsmaklers nicht angemessen berücksichtigt. Gerade der Versicherungsmakler hat herausragende Bedeutung für den Verbraucherschutz.

Versicherungsmakler müssen nach BGH-Rechtsprechung als treuhänderischer Sachwalter des Kunden tätig sein. Einzelne geplante Regelungen führen nach unserer Wertung zu einem Rechtskonstrukt, das den bisherigen gesetzlichen Regelungen und der Rechtsprechung widerspricht. Hier resultieren Interessenkonflikte zum Nachteil des Verbrauchers sowie unklare Haftungszuordnungen und -Probleme.

Der Referentenentwurf beinhaltet Regelungen, die der Berufsfreiheit nach Art. 12 GG nicht hinreichend Rechnung tragen. Hier resultieren Folgen, die der Verbraucher als Bevormundung empfinden dürfte.

Einzelne Regelungen gehen daher sowohl zu Lasten des Berufsstandes Versicherungsmakler als auch des Verbraucherschutzes.

In der Folge drohen auch negative Auswirkungen auf die Pluralität im deutschen Versicherungsmarkt. Käme es zu existenziellen Folgen für kleine und mittelständische Versicherer, würden daraus weitere Nachteile für Verbraucher und KMU resultieren.

Wir bedanken uns, dass wir im Rahmen der Stellungnahme unsere Auffassungen darlegen, auf die u. E. kritischen Punkte mit den von uns befürchteten Folgen hinweisen und Änderungsvorschläge unterbreiten dürfen. Nachfolgend unsere Positionen in einer Übersicht:

II. Positionen der Bundesarbeitsgemeinschaften BMI und BFV

1. Versicherungsmakler sind eine wichtige Alternative für Verbraucher und stellen praktizierten Verbraucherschutz dar, denn

- Versicherungsmakler haben breiten Produktzugriff bei einer Vielzahl von Versicherern
- Versicherungsmakler arbeiten, ebenso wie Honorar-Versicherungsberater, im Auftrag des Kunden und für den Kunden
- Versicherungsmakler unterliegen hohen gesetzlichen Anforderungen und einer individuellen Haftung
- Versicherungsmakler sind Produktinnovationstreiber

Detailliertere Ausführungen dazu sind dem Exkurs „*Versicherungsmakler als praktizierter Verbraucherschutz*“ auf Seite 14 dieser Stellungnahme zu entnehmen.

2. Der Koalitionsvertrag sieht eine Stärkung der Honorarberatung vor. Dieser Vereinbarung dürfte die Annahme zu Grunde liegen, dass der Verbraucher durch die Honorarvergütung per se besser beraten wird, als durch einen vom Kunden ausgewählten und beauftragten Versicherungsmakler, dessen Courtage durch den Versicherer ausgezahlt wird. Diese Annahme ist nach unserer Auffassung jedoch nicht haltbar. Der Rechtsstellung und Tätigkeit des Versicherungsmaklers, der besonderen Stellung unter den Versicherungsvermittlern, wird nicht ausreichend Rechnung getragen.

Wir sind überzeugt, dass die fachliche Qualifikation, die vertraglichen Verpflichtungen und haftungsrechtlich möglichen Folgen und insbesondere das Vorhandensein von wertebasierten Grundeinstellungen des Beraters ausschlaggebend für eine Beratung und Vermittlung im Interesse des Verbrauchers sind. Wer wertebasiert arbeitet, der erbringt eine Beratungsleistung im Interesse des Kunden, egal ++ ob er als vom Kunden mandatierter Versicherungsmakler die Vergütung seiner Dienstleistung als Courtage vom Versicherer erhält oder ++ ob er als Honorar-Versicherungsberater direkt vom Kunden vergütet wird.

Wir halten es für sinnvoll, dass der Gesetzgeber Leitplanken setzt, die sowohl einen fairen Wettbewerb zwischen unterschiedlichen Vergütungsmodellen ermöglichen als auch dem Verbraucher gute Alternativen bieten. Dann kann der Verbraucher die von ihm bevorzugte Variante wählen.

Die Trennung zwischen Honorar-Versicherungsberater und Versicherungsmakler wäre für die im Koalitionsvertrag vereinbarte Förderung der Honorarberatung in erheblichem Maße schädlich. Gefördert werden soll ja im Sinne des Verbraucherschutzes die Beratung, nicht eine bestimmte Gruppe von Beratern. Die Honorarberatung (und -Vermittlung) wird aber aus unserer Sicht massiv behindert, wenn man einer ganzen Berufsgruppe, die auf diesem Gebiet bereits heute erfolgreich tätig ist, die Honorarberatung und -Vermittlung auch bei Privatpersonenrundweg verbietet. Mit dem vorliegenden Gesetzentwurf wird eine Berufsgruppe, die der Honorarberater, zu Lasten einer anderen Berufsgruppe, die der Versicherungsmakler, gefördert.

3. Verschiedene geplante Regelungen im IDD-Umsetzungsgesetz stellen keinen Gewinn für den Verbraucherschutz dar und benachteiligen den Beratungs- und Vermittlungsweg Versicherungsmakler. Der vorliegende Gesetzentwurf beschädigt das zarte Pflänzchen ‚Honorarberatung‘. Das stellt einen Rückschritt für den Verbraucherschutz dar.

III. Geplante Änderungen in § 6 VVG

Der bisherige § 6 VVG („Beratung des Versicherungsnehmers“) regelt die vorvertragliche (Abs. 1) und nachvertragliche (Abs. 4) Beratungspflicht des Versicherers: (1) „Der Versicherer hat den Versicherungsnehmer ... nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und ... zu beraten sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben. Er hat dies unter Berücksichtigung der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrags zu dokumentieren.“ (4) „Die Verpflichtung ... besteht auch nach Vertragschluss während der Dauer des Versicherungsverhältnisses, soweit für den Versicherer ein Anlass für eine Nachfrage und Beratung des Versicherungsnehmers erkennbar ist.“ Diese Verpflichtung lassen Versicherer vom eigenen Außendienst oder von Erfüllungsgehilfen, d. h. von Versicherungsvertretern, wahrnehmen.

Anders ist es bei der Vertragsvermittlung durch Versicherungsmakler (und Fernabsatz). Hier trifft den Versicherer die vor- und nachvertragliche Beratungspflicht nicht. Da der Kunde bewusst den Versicherungsmakler als Berater beauftragt, ist dies konsequent.. Daher regelt Abs. 6: „Die Absätze 1 bis 5 sind ..., ferner dann nicht (anzuwenden), wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird oder wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatz im Sinn des § 312c des Bürgerlichen Gesetzbuchs handelt.“ Hier treffen den Versicherungsmakler die vollen Beratungspflichten und auch die Haftung.

Die Zuordnung der vor- und nachvertraglichen Beratungspflicht würde sich aber mit dem vorliegenden Referentenentwurf ändern. Der Referentenentwurf (Seite 18) sieht vor, dass der Text nach dem Komma gestrichen wird. § 6 Abs. 6 VVG-E soll künftig lauten: „Die Absätze 1 bis 5 sind auf Versicherungsverträge über ein Großrisiko im Sinn des § 210 Absatz 2 nicht anzuwenden.“ In der Begründung des Referentenentwurfs (Seite 44) heißt es hierzu: „Die in Absatz 6 zweiter Halbsatz vorgesehene Ausnahme für Versicherungsmakler und für den Abschluss des Vertrages im Fernabsatz ist nach der IDD nicht mehr zulässig und, soweit es um den Fernabsatz geht, auch nicht mehr sinnvoll, da inzwischen auch beim Abschluss eines Vertrages im Fernabsatz nach § 6 VVG beraten werden kann.“ Es wird nicht darauf hingewiesen, auf welchen Artikel der IDD sich hinsichtlich des Ausnahme-Wegfalls für Versicherungsmakler bezogen wird. Wir können aus der IDD nicht schließen, dass bei von Kunden beauftragten Beratern die Ausnahme nach § 6 Abs. 6 VVG nicht mehr gelten darf. Artikel 2 Abs. 1 Punkt 8 IDD umfasst den Ausdruck „Versicherungsvertreiber“ sowohl „Versicherungsvermittler“, „Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit“ als auch „Versicherungsunternehmen“. Die IDD verlangt in den Artikeln 20 ff., dass „Versicherungsvertreiber“ bestimmte Beratungspflichten erfüllen. Wird der Vertrag über einen vom Kunden beauftragten Versicherungsmakler (oder Honorar-Versicherungsberater) vermittelt, ist der Versicherer insofern nicht der ‚Versicherungsvertreiber‘ beim Kunden. Die Beratungspflichten sind also vom Versicherungsmakler zu erfüllen. Für uns bedeutet dies, dass an der Versicherungsmakler betreffenden Ausnahme, die bisher in § 6 Abs. 6 VVG geregelt ist, festzuhalten ist. Nach unserer Auffassung sollte die Ausnahme auch für den ‚Honorar-Versicherungsberater‘ gelten.

Im Referentenentwurf wird die besondere Rechtsstellung des Versicherungsmaklers nicht angemessen berücksichtigt (das gilt analog für den zukünftigen Honorar-Versicherungsberater). Ein Kunde mandatiert einen Versicherungsmakler, damit er nicht vom Versicherer oder dessen Erfüllungsgehilfen beraten/betreut wird.

Welche Folgen drohen mit der geplanten Änderung in § 6 Abs. 6 VVG-E?

Würde zugleich ein Versicherer nach § 6 VVG und ein Versicherungsmakler aufgrund Maklerpflichten und BGH-Rechtsprechung den Kunden beraten müssen, dann entstünden erhebliche, nach unserer Auffassung nicht lösbare, Rechtsprobleme. Dieses neue rechtliche Konstrukt widerspricht dem bisherigen VVG und der Rechtsprechung. Es liegen zwei Parteien mit unterschiedlicher Interessenlage und unterschiedlichen Verpflichtungen vor. Das ergibt sich aus dem Sachwalterurteil des BGH (Az.: IV a ZR 190/83) als auch der Begründung zur VVG-Novelle. Der Gesetzgeber hat die Rechtsstellung und Verpflichtung der Versicherungsmakler in der BT-Drucksache 16/1935 (S. 22) zu § 42a Abs. 3 VVG (heute § 59 Abs. 3 VVG) klar formuliert: „(...) zur Abgrenzung vom Versicherungsvertreter [ist es] entscheidend, dass er nicht von einem Versicherer, sondern von einem Kunden mit einem Vermittlungsgeschäft beauftragt wird. Während der Versicherungsvertreter das Interesse des Versicherers wahrzunehmen hat, steht der Versicherungsmakler im Verhältnis zum Versicherer auf der Seite des Kunden als dessen Interessenwahrer und Sachwalter.“

Trifft den Versicherer zukünftig trotz Versicherungsmaklermandat die vor- und nachvertragliche Beratungspflicht, dann könnte er diese organisatorisch auf zwei Wegen erfüllen lassen wollen. Entweder er nimmt sie selbst wahr bzw. beauftragt einen Vertreter oder er muss diese Verpflichtung dem Versicherungsmakler übertragen. Nimmt der Versicherer oder an seiner Stelle ein Vertreter die Beratungspflicht wahr, dann gilt nach § 48a VAG-E zwar weiterhin die Pflicht, „im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln“, sowie auszuschließen, dass es Anreize gibt, die dazu führen, dass Versicherer/Vermittler „einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt empfehlen, obwohl sie ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnten“. Der Außendienst des Versicherers bzw. der Vertreter kann nur auf die vom Versicherer bereitgestellten Produkte zugreifen. Der Versicherungsmakler kann zur Erfüllung der Kundenbedürfnisse auf die Breite des Marktes zugreifen.

Lässt der Versicherer seine Beratungspflichten vom Vertreter wahrnehmen, dann kann dieser auch nur im Rahmen der ihm von einem Versicherer zur Verfügung gestellten Produkte beraten. Der Versicherungsmakler würde aber im Zuge der nachvertraglichen Beratungspflichten überprüfen müssen, ob es inzwischen Anbieter mit besseren/passenderen Produkten gibt und diese empfehlen. Der Kunde erhält also ggf. zwei völlig unterschiedliche Empfehlungen.

Will der Versicherer seine Beratungspflichten vom Versicherungsmakler wahrnehmen lassen, dann ergibt sich die u. E. unlösbare und für den Versicherungsmakler haftungsrechtlich hoch bedenkliche Situation, dass der Versicherungsmakler einerseits das Interesse des Versicherers zu wahren hat, andererseits Sachwalter des Kunden ist. Als wessen Interessenvertreter soll der Versicherungsmakler in dieser – vom Gesetzgeber bisher zu recht ausgeschlossenen – Situation dann handeln? Eine solche doppelte Interessenvertretungs-Situation ist für Verbraucher und Versicherungsmakler nachteilig. Eine Beauftragung des Versicherungsmaklers durch den Versicherer könnte zudem zur Folge haben, dass der Versicherungsmakler zum Vertreter würde. Nach § 59 VVG darf ein Versicherungsmakler aber nicht von einem Versicherer damit beauftragt sein, die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen zu übernehmen. Die Beratung ist ein wesentlicher Bestandteil der Vermittlung. Eine Beauftragung des Versicherungsmaklers durch den Versicherer lässt das Gesetz demnach nicht zu. Daher darf der Versicherungsmakler auch zukünftig nicht Beratungspflichten für den Versicherer erfüllen. Eine Doppelberatung und -betreuung vom Versicherer/Vertreter und Versicherungsmakler ist vom Kunden nicht gewünscht. Er hat bewusst den Versicherungsmakler beauftragt und bevollmächtigt. Der Kunde hat ihm das Vertrauen geschenkt, seine Versicherungsangelegenheiten wahrzunehmen. Dafür trifft den Versicherungsmakler dann auch die Beratungshaftung.

Würde der Kunde gerne vom Versicherer bzw. dessen Vertreter beraten und betreut werden, dann würde er nicht einen Versicherungsmakler bevollmächtigen. Mit der geplanten VVG-Änderung würde die bewusste Handlung des Kunden nicht berücksichtigt. Das würde zu einer Bevormundung des Kunden führen.

Zudem stellt sich auch die Frage der doppelten Beratungskosten, nämlich für die Tätigkeit des Versicherers/Vertreters und für die Tätigkeit des Versicherungsmaklers. Eine Prämienerrhöhung würde den Kunden belasten und ist nicht gewünscht.

Die beiden angesprochenen theoretisch denkbaren Fallkonstellationen, die wir aber ohnehin aufgrund rechtlicher Friktionen für nicht durchführbar halten, stoßen zudem auf weitere Bedenken:

- a) Versicherer mit angestelltem Außendienst oder Ausschließlichkeitsorganisation werden ihre Vertreter auch zu den Kunden schicken, die ihnen von Versicherungsmaklern zugeführt wurden. Damit wird es zu Abwerbungsprogrammen kommen. Der Makler öffnet quasi dem Versicherer die Tür, damit dieser Zugang zu einem neuen Kunden findet, dem er seine eigenen Produkte empfehlen kann. Der Versicherer wird sich die Betreuungscourtage für den Versicherungsmakler sparen wollen. Der Verbraucher wähnt sich noch als Kunde des von ihm mandatierten Versicherungsmaklers, er hat ja den Maklerauftrag nicht gekündigt bzw. die Maklervollmacht nicht widerrufen. Der Versicherer wird aus einer durch seinen Vertreter möglicherweise bewirkten Vertragsergänzung oder Umstellung ein konkludentes Handeln ableiten und argumentieren, das Handeln des VN lasse den Rückschluss zu, dass der VN nicht mehr am Maklerauftrag festhält. So droht, dass Versicherer dem Versicherungsmakler die Folgecourtage nicht mehr zahlen, und der Gesetzgeber sorgt für Wettbewerbsungleichheit zum Nachteil der Versicherungsmakler.
- b) Dass Versicherer ihre Beratungspflicht durch den Makler erfüllen lassen, passt, wie bereits zuvor ausgeführt, nicht zur Stellung des Maklers als Sachwalter des Kunden und löst Interessenkonflikte aus. Würde die geplante Regelung Gesetz werden und würden Versicherer verpflichtet, durch Versicherungsmakler ihre Beratungspflichten wahrnehmen zu lassen, würde dies bedeuten, dass Versicherer von Maklern Einsicht in die Beratungsdokumentation verlangen (und die Dokumentation auch prüfen) müssen. Eine Überprüfung eines Versicherungsmaklers durch einen Versicherer wäre aber ein unzulässiger Eingriff in dessen eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb (davon unbenommen ist, dass ein Versicherer auf VN-Beschwerden über den Versicherungsmakler zu reagieren, ggf. die Zusammenarbeit mit dem Versicherungsmakler zu beenden hat bzw. nach § 80a VAG („Bei wiederholten Beschwerden, die für die Beurteilung der Zuverlässigkeit erheblich sein können, müssen sie die für die Erlaubniserteilung nach § 34d Abs. 1 der Gewerbeordnung zuständige Behörde davon in Kenntnis setzen.“) zu handeln hat). Versicherungsmakler sind ihren Mandanten gegenüber zum Datenschutz verpflichtet und verstoßen gegen das Kundeninteresse, wenn sie ungebührliche Einblicke gewähren. Eine umfassende Beratungsdokumentation könnte bspw. Gesundheitsdaten enthalten, die den Versicherer eines anderen Vertrages nicht betreffen. Daten, die nicht den jeweiligen Versicherer nicht betreffen, müssten mit entsprechendem Aufwand vom Versicherungsmakler geschwärzt werden. Auch unter wettbewerblichen Aspekten sind Einblicke des Versicherers abzulehnen. Sonst könnte eine wettbewerblich unzulässige Ausnutzung von Angaben in der Beratungsdokumentation stattfinden, bspw. welche weiteren Versicherer unter welchen Aspekten dem Kunden angeboten und aus welchen Gründen abgeraten wurde.

Änderungsvorschlag:

Im Referentenentwurf wird die besondere Rechtsstellung des Versicherungsmaklers nicht angemessen berücksichtigt, das gilt auch für den Honorar-Versicherungsberater. Ein Kunde mandatiert einen Versicherungsmakler (bzw. ebenso den zukünftigen Honorar-Versicherungsberater), weil er nicht vom Versicherer oder dessen Erfüllungsgehilfen beraten/betreut werden will. Daher sollte der Gesetzgeber dem Wunsch des Kunden, der einen Versicherungsmakler (bzw. Honorar-Versicherungsberater) beauftragt, und der Rechtsstellung des Versicherungsmaklers (bzw. Honorar-Versicherungsberaters) Rechnung tragen und die Versicherungsmakler betreffende Ausnahmeregelung in § 6 Abs. 6 VVG beibehalten und um den Honorar-Versicherungsberater erweitern. Aus der IDD ergeben sich auch keine anderen Vorgaben.

In Ergänzung des bisherigen § 6 Abs. 6 VVG und zur Schaffung von Rechtssicherheit sollte der Gesetzgeber zudem dem Willen des Kunden Rechnung tragen, dass „vermittelt“ durch „betreut“ ersetzt wird. Hierzu gibt es zwei Argumente aus Verbrauchersicht.

Fall 1: Wenn der Vertrag von einem Versicherer/Vertreter vermittelt wurde, der Kunde später aber einen Versicherungsmakler mandatiert, drückt er damit seinen Willen aus, dass er von diesem Versicherungsmakler beraten werden will, aber nicht mehr bzw. nicht noch zusätzlich durch den Versicherer oder dessen Vertreter. Wenn eine Beratung außerhalb des Wirkungskreises des Versicherers durch einen Versicherungsmakler gewährleistet ist, dann muss diese auch nicht zusätzlich durch Versicherer erfolgen. Es sollte klargestellt sein, dass Versicherer die nachvertraglichen Beratungspflichten nach § 6 Abs. 4 VVG nicht mehr treffen.

Fall 2: Wenn der Vertrag ursprünglich von einem Versicherungsmakler vermittelt wurde, der Kunde dann aber diesem Versicherungsmakler das Vertrauen entzieht, den Maklerauftrag kündigt oder sich einem Versicherer zuwendet, dann sollte auch klar geregelt sein, dass für den Versicherer die nachvertraglichen Beratungspflichten nach § 6 Abs. 4 VVG aufleben.

Aufgrund der nicht hinreichend präzisen Formulierung („vermittelt“) im bisherigen § 6 Abs. 6 VVG gibt es unterschiedliche Rechtsauffassungen zur Auslegung. Der Gesetzgeber wird aber weder wie im Falle 1 gewollt haben, dass der Verbraucher doppelt beraten wird, hier zudem mit unterschiedlichen Interessenslagen der Berater, noch wird er wie im Falle 2 beabsichtigt haben, dass der Verbraucher ohne nachvertragliche Beratung dasteht.

Wir schlagen daher unter Bezug auf Artikel 3, 3., b IDD-Umsetzungsgesetz folgende Formulierung für § 6 Abs. 6 VVG vor:

„Die Absätze 1 bis 5 sind auf Versicherungsverträge über ein Großrisiko im Sinn des § 210 Absatz 2 nicht anzuwenden, ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler oder Honorar-Versicherungsberater betreut wird.“

IV. Geplante Ausnahmen beim Provisionsabgabeverbot

Wir begrüßen die Verankerung des „Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbotes“ in § 48b VAG-E und § 34d Satz 6 GewO-E. Dort wird die pauschale Provisionsabgabe untersagt. Aber: Das soll nach § 48b Abs. 4 nicht gelten, „soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird“. Das ist eine Ausnahmeregelung, die insbesondere von Versicherern genutzt werden kann und damit sowohl zu einer Wettbewerbsungleichheit zum Nachteil der Versicherungsmakler als

auch zu einer Verbraucher-Ungleichbehandlung führen kann. Wenn Prämien reduziert oder Leistungen erhöht werden können, dann sollte der Versicherer dies auch umsetzen – zum Wohle aller Kunden und nicht als Instrument für unfairen Wettbewerb.

Soweit der Gesetzgeber mit dieser Ausnahme Gruppenversicherungsverträge meint, dann sollte diese Ausnahme auch bestimmt und abschließend formuliert werden. Sonst werden Interpretationsspielräume eröffnet die zu erheblichen Rechtsunsicherheiten führen.

Eine weitere Ausnahme von der Provisionsabgabe sieht der Gesetzgeber in § 48b Abs. 2 VAG-E vor, „*sofern sie nicht geringwertig ist. Als geringwertig gelten Belohnungen oder Geschenke zur Anbahnung oder anlässlich eines Vertragsabschlusses, soweit diese einen Gesamtwert von 15 Euro pro Versicherungsverhältnis und Kalenderjahr nicht überschreiten.*“ Hier sollte der Gesetzgeber im weiteren Gesetzgebungsverfahren darauf achten, soweit an dieser Ausnahme festgehalten wird, dass diese ausschließlich die Anbahnung eines Neuabschlusses bzw. einen Neuabschluss betrifft. Es sollte ausgeschlossen bleiben, dass diese Ausnahme auch laufende Vertragsverhältnisse betrifft. Den Verbraucherschutz unterwandernde Geschäftsmodelle, die mit der Provisionsabgabe werben, in deren Folge der Verbraucher dann in eine beratungsarme Situation überführt wird, sollten nicht begünstigt werden.

Änderungsvorschlag:

Wir schlagen daher unter Bezug auf den geplanten § 48b Abs. 4 VAG-E vor:

Der geplante Abs. 4 in § 48b VAG-E ist zu streichen.

V. Geplante Änderungen in § 23 VAG-E

In § 23 VAG-E sollen nach Absatz 1 die Absätze 1a bis 1d eingefügt werden, wobei Absatz 1a Satz 5 wie folgt lauten soll: „*Die Unternehmen stellen im Rahmen einer angemessenen Geschäftsorganisation sicher, dass die Versicherungsprodukte an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden.*“ Diese Regelung ist im Hinblick auf Versicherungsmakler (und ebenso Honorar-Versicherungsberater) problematisch. Der Versicherungsmakler ist Vertreter und Sachwalter des Kunden, nicht des Versicherungsunternehmens. Die vorgesehene Regelung aber würde die Versicherer zwingen, (auch) den Versicherungsmaklern (und Honorar-Versicherungsberatern) genaue Vertriebsvorgaben zu machen. Das ist mit dem Status des Versicherungsmaklers (bzw. des Honorar-Versicherungsberaters) nicht vereinbar. Der Kunde sucht sich gerade deshalb einen Sachwalter in freier Entscheidung aus, weil er von einem unabhängigen Akteur bedient werden will, der keine (Ziel-)Vorgaben der Produktgeber zu erfüllen hat.

Die IDD lässt dem nationalen Gesetzgeber die Möglichkeit, die Besonderheiten der Beratung und Vermittlung durch Versicherungsmakler (und auch Honorar-Versicherungsberater) zu berücksichtigen. Die entsprechende Vorschrift – Artikel 25 Abs. 1 Satz 5 IDD – lautet: „(Es) werden **zumutbare Schritte** unternommen, um zu gewährleisten, dass die Versicherungsprodukte an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden.“ Wird ein Versicherungsprodukt durch einen Versicherungsmakler oder Honorar-Versicherungsberater vertrieben, ist es dem Versicherer eben nicht zumutbar, genaue Vertriebsvorgaben zu machen. Das Unternehmen muss sich darauf verlassen können, dass der Kunde, der sich bewusst für diesen Beratungs- und Vermittlungsweg entscheidet, auch die Folgen seiner Entscheidung trägt.

Änderungsvorschlag:

Wir schlagen daher mit Bezug auf Artikel 2, 4. IDD-Umsetzungsgesetz folgende an Art. 25 IDD angelehnte Fassung des § 23 Abs. 1a Satz 5 VAG-E Formulierung sowie die Ergänzung um Satz 6 mit nachfolgender Formulierung vor:

Satz 5 geändert:

„Die Unternehmen stellen im Rahmen des Zumutbaren sicher, dass die Versicherungsprodukte an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden.

Satz 6 neu:

Werden Versicherungsprodukte durch Versicherungsmakler oder Honorar-Versicherungsberater vertrieben, gelten Maßnahmen nach Satz 5 nicht als zumutbar.“

VI. Geplante Änderungen in § 34d Abs. 1 GewO-E

Im Koalitionsvertrag wird die Stärkung der Honorarberatung vereinbart, obwohl es keine empirischen Studien gibt, die belegen, dass der Verbraucher per se durch einen mittels Honorar vergüteten Berater besser beraten wird als durch einen mittels Courtage vergüteten Versicherungsmakler. Der Gesetzgeber würde zum Nachteil der Verbraucher und der Versicherungsmakler in den freien Wettbewerb eingreifen, indem er in § 34d Satz 5 GewO-E regelt, dass der Versicherungsvermittler *„sich seine Tätigkeit nur durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen“* darf. Abgesehen vom geplanten § 34d Satz 8 GewO-E sieht der Gesetzentwurf eine Ausnahme für die vom Kunden beauftragten Versicherungsmakler nicht vor. Zunächst ist darauf hinzuweisen, dass die Einschränkung *„durch ein Versicherungsunternehmen“* der Beratungsverpflichtung und Tätigkeit des Versicherungsmaklers nicht entspricht. Ein Versicherungsmakler kann sich nicht nur durch *„ein“* Versicherungsunternehmen vergüten lassen. Denn er ist gesetzlich dazu verpflichtet, Produktlösungen aus der Breite des Marktes herauszufiltern und für den ermittelten individuellen Kundenbedarf aus mehreren Produkten unterschiedlicher Anbieter das qualitativ bessere, passendere oder kostengünstigere Produkt auszuwählen und dem Verbraucher vorzuschlagen.

Würde die geplante Regelung so umgesetzt, dann würde dies zu einer problematischen, von Interessenkonflikten geprägten Verzahnung zwischen Versicherern und Versicherungsmaklern führen. Das widerspricht den Bestrebungen, die Versuche der Einflussnahme seitens Versicherer auf Versicherungsmakler einzuschränken.

Die Einschränkung *„durch ein Versicherungsunternehmen“* berücksichtigt zudem auch weitere übliche Geschäftsmodelle nicht hinreichend. Bspw. ist es bei einem Untervermittler üblich und organisatorisch sinnvoll, dass dieser vom Hauptvermittler bezahlt wird. Ebenso nutzen Versicherungsmakler Servicedienstleister, bspw. Maklerpools. Hier ist es oft so, dass der Versicherungsmakler durch den Pool einen breiten Produktzugriff erhält, also keine Direktanbindungen an die Versicherer hat. Dann erhält der Maklerpool die Gesamtvergütung vom Versicherer, der Pool wiederum kehrt dem Vermittler den ihm zustehenden Vergütungsanteil aus. Nach dem Wortlaut des geplanten § 34d Satz 5 GewO-E könnten Untervermittler vom Hauptvermittler keine Vergütung erhalten, und Versicherungsmakler könnten vom Maklerpool keine Vergütung erhalten.

Die Regelung, dass ein Versicherungsvermittler keine Vergütung vom Kunden annehmen darf, lässt sich nach unserer Auffassung aus der IDD nicht entnehmen. Nach der Begründung des Referentenentwurfs soll durch das Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler, darunter auch die vom Kunden beauftragten Versicherungsmakler, *„eine klare Trennung zwischen Versicherungsvermittlern und Honorar-Versicherungsberatern gewährleistet werden. Anderenfalls besteht das Risiko, dass Vermittler z. B. für Beratungsleistungen zusätzlich noch eine Unabhängigkeit suggerierende Honorarvereinbarung mit dem Kunden abschließen. Das würde es für den Kunden zusätzlich erschweren, zwischen Versicherungsvermittler und Honorar-Versicherungsberater zu differenzieren und könnte dafür sorgen, dass die im Koalitionsvertrag beabsichtigte Stärkung der Honorarberatung nicht erfolgt.“*

Das Risiko, dass *„zusätzlich noch eine Unabhängigkeit suggerierende Honorarvereinbarung mit dem Kunden“* abgeschlossen wird, sehen wir nicht. Im Übrigen könnte man dieses Risiko auch durch etwa folgende Regelung minimieren: *„Lässt sich ein Versicherungsmakler seine Tätigkeit durch einen Verbraucher vergüten, darf er sich dieselbe Tätigkeit nicht durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen.“*

Abweichend von § 34d Satz 5 GewO-E soll in Satz 8 (wie bisher in § 34d Abs. 1, Satz 4 GewO) geregelt werden, dass Versicherungsmakler *„Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich beraten“* dürfen. In der Gesetzesbegründung wird (auf Seite 35) dazu formuliert, der Versicherungsmakler sei *„wie bisher berechtigt, gewerbliche Kunden rechtlich zu beraten. Die rechtliche Beratung von Verbrauchern durch Versicherungsmakler ist weiterhin unzulässig.“* Hier fehlt der Kontext *„bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt“* Eine rein rechtliche Beratung, also eine Rechtsberatung, ist Versicherungsmaklern weder bei Gewerbekunden noch bei Verbrauchern erlaubt, egal, ob gegen Vergütung oder unentgeltlich. Dies vorausgesetzt halten wir aber auch die in der Gesetzesbegründung geäußerte Auffassung, *„die rechtliche Beratung von Verbrauchern durch Versicherungsmakler“* sei *„weiterhin unzulässig“*, in dieser absoluten Formulierung für nicht zutreffend. Vermutlich bezieht man sich dabei auf § 34d Abs. 1, Satz 4 GewO (*„Versicherungsmakler“* dürfen *„Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich (...) beraten“*). Ob daraus zu schließen ist, dass es Versicherungsmaklern verboten ist, für Verbraucher gegen gesonderte Vergütung Dienstleistungen zu erbringen oder aber erlaubt, ist unter Rechtsexperten umstritten. Etliche Rechtsexperten vertreten die Auffassung, dass sich ein explizit ausgesprochenes Verbot aus § 34d Abs. 1, Satz 4 GewO nicht entnehmen lasse, und hier der Grundsatz gelte, dass das, was in Einschränkung des Art. 12 GG nicht ausdrücklich verboten ist, erlaubt ist. Dies insbesondere vor dem Hintergrund der darin geregelten Berufsfreiheit. Verbote müssen klar und unmissverständlich formuliert sein. Entsprechend dem Bestimmtheitsgebot (Art. 20 Abs. 3 GG) ist eine hinreichende Bestimmtheit und Klarheit der gegenständlichen Norm zu fordern. Dem genüge § 34d Abs.1, Satz 4 GewO nicht. Für diese Auslegung spricht die gelebte Praxis, dass Versicherungsmakler Dienstleistungsverträge abschließen, wonach für vorbereitende kaufmännische Tätigkeiten und sonstige Serviceleistungen eine gesonderte Vergütung zu zahlen ist. Uns sind keine aufsichtsrechtlichen Beanstandungen bekannt, ebenso keine dies verbietenden bzw. sanktionierenden Gerichtsurteile.

Durch die Berufsfreiheit im Sinne des Art. 12 GG sind grundsätzlich auch die Grundrechte der Versicherungsmakler umfasst, Art und Qualität der angebotenen Dienstleistungen selbst festzulegen (BVerfGE 106, 275/298) sowie die Freiheit, ein Entgelt für die Leistungen selbst festzusetzen oder mit den Interessenten auszuhandeln (BVerfGE 106, 275/298; 114 196/244;

117 163/181). Die geplanten Regelungen würden nach unserer Auffassung in diese geschützten Grundrechte der Versicherungsmakler massiv eingreifen, ohne dass dies vorliegend im Allgemeininteresse notwendig wäre.

Zum Wohle der Verbraucher hat sich in den vergangenen Jahren auch die Beratung zu und Vermittlung von Netto-Tarifen gegen Honorar entwickelt. Ebenso die Inanspruchnahme des Expertenwissens von Versicherungsmaklern gegen Honorar. In Bezug auf Vermittlungsgebührenvereinbarungen bei der Vermittlung von Nettopolicen hat der BGH mehrfach die grundsätzliche Zulässigkeit bestätigt, u. a. mit Urteil vom 05.06.2014 (Az. III ZR 557/13). Der Verbraucher, soweit er sich der Honorarvergütung gegenüber offen zeigt, profitiert von guten Nettopolicen. Der Markt der Nettotarife hat sich langsam entwickelt, hier gibt es erste gute Ansätze. Aber diese Entwicklungen würden mit den geplanten Regelungen maßgeblich beeinträchtigt werden. Verbraucher könnten nur noch dann von Nettopolicen profitieren, wenn sie einen Honorar-Versicherungsberater beauftragen. Von einer flächendeckenden Verbreitung des zukünftigen Honorar-Versicherungsberaters ist nicht auszugehen, so dass vielen Verbrauchern, die der Zahlung eines Honorars aufgeschlossen gegenüber stehen, dennoch Nettopolicen nicht zugänglich wären.

Nicht verschweigen wollen wir, dass sich auch eine für Verbraucher negative Gestaltung von Vermittlungsgebührenvereinbarungen entwickelt hat. Hier werden bestimmte Produkte, die bei der Produktauswahl eines Versicherungsmaklers regelmäßig gar keine Berücksichtigung finden würden, über gesteuerte Vertriebe per Vermittlungsgebührenvereinbarung verkauft. Hier gilt wieder: Es kommt auf die Menschen an, die beraten und vermitteln, nicht, wer die Vergütung zahlt. Diese negativen Auswüchse würden sich auch nicht beim Honorar-Versicherungsberater-Modell vermeiden lassen. Mit dem Gesetzentwurf würde man aber zugleich die seriöse Beratung und Vermittlung von Nettopolicen renommierter Anbieter durch Versicherungsmakler zum Nachteil der Verbraucher verbieten.

Verbraucher profitieren bisher auch vom Expertenwissen der Versicherungsmakler, wenn es bspw. um die aufwendige Bearbeitung von Schadens- und Leistungsfällen geht, z. B. die eines BU-Leistungsfalls. Das kann durchaus zwanzig Stunden Arbeitszeit und mehr erfordern, je nach der Reaktion des Versicherers auf die vorliegenden Fakten und Tatbestände. Qualifizierte Versicherungsmakler bieten diesbezüglich häufig weit mehr an Expertenwissen und Fachkompetenz als bspw. Rechtsanwälte.

Wenn Versicherungsmakler nur noch vom Versicherer vergütet werden dürfen, überführt der Gesetzgeber den vom BGH als Sachwalter des Kunden definierten Versicherungsmakler in eine starke Abhängigkeit von Versicherern. Gerade das ist zu recht nicht gewollt. Wenn Versicherungsmakler auf Gedeih und Verderb am Tropf der Versicherer dadurch hängen, dass Courtagebedingungen durch Versicherer einseitig zu Lasten der Versicherungsmakler bestimmt und Courtagesätze beliebig nach unten abgesenkt oder z. B. bei Bestands-/Betreuungsübernahmen keine Courtagen mehr gewährt werden, dann ist das kontraproduktiv für den Verbraucherschutz, raubt Versicherungsmaklern den Status der Unabhängigkeit und führt diesen Berufsstand in Existenzschwierigkeiten.

Wenn man das bisherige Verbraucherverhalten berücksichtigt, wird die reine Honorarberatung auch auf längere Sicht keine flächendeckende Verbreitung finden. Das Geschäftsmodell der Versicherungsberater hat ausweislich der geringen Anzahl (mit Stand 01.10.2016 werden 304 Versicherungsberater im Vermittlerregister geführt) keine hinreichende Nachfrage. Den Berufsstand der Versicherungsmakler schwer zu beschädigen, während der Verbraucher auch

auf absehbare Zeit nicht auf eine ausreichende Anzahl an Honorar-Versicherungsberatern zugreifen und oftmals hohe Honorare nicht bezahlen kann/will, ist von erheblichem Nachteil für Verbraucher. Im Schadenfall fand der Kunde eines Versicherungsmaklers bisher einen Helfer und auf seiner Seite stehenden Interessenvertreter, der nicht auf die Interessen des Versicherers Rücksicht nehmen muss. Das aber wäre nach den Regelungen im Referentenentwurf nicht mehr so.

Änderungsvorschläge:

Der Gesetzgeber sollte die Beratung und Vermittlung des Versicherungsmaklers gegen Vergütung durch den Kunden (weiterhin) zulassen und von der in § 34d Satz 5 GewO-E geplanten Regelung absehen.

In § 34d Abs. 1, Satz 4 GewO (alt) bzw. § 34d Abs. 1, Satz 8 GewO-E (geplant) sollte klargestellt bzw. ergänzt werden, dass Versicherungsmakler Dritte, die nicht Verbraucher sind, so wie Verbraucher bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich beraten dürfen.

Wir schlagen daher mit Bezug auf Artikel 1, 5. IDD-Umsetzungsgesetz folgende Änderungen bzw. Formulierungen vor:

Entweder sollte der geplante Satz 5 in § 34d GewO-E gestrichen oder aber ergänzt werden wie folgt:

„Der Versicherungsvermittler, mit Ausnahme des Versicherungsmaklers, darf sich seine Tätigkeit nur durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen.“

Alternativ könnte dem geplanten Satz 5 in § 34d GewO-E ein Satz 6 mit folgender Formulierung folgen:

„Dies gilt nicht für Versicherungsmakler.“

Alternativ könnte der geplante Satz 8 in § 34d GewO-E wie folgt formuliert werden:

„Abweichend von Satz 5 beinhaltet die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis die Befugnis, Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten; diese Befugnis zur Beratung erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen, wenn der Versicherungsmakler das Unternehmen berät.“

VII. Geplante Fortbildungsverpflichtung und Qualifikationsüberprüfung

Die Verpflichtung zur Fortbildung wird in § 34d Abs. 8 Satz 2 GewO-E festgeschrieben. Gewerbetreibende und Angestellte, die im Vertrieb tätig sind, müssen sich jährlich in einem Umfang von 15 Zeitstunden fortbilden. Diese 15 Zeitstunden entsprechen den Vorgaben der IDD und halten wir für leistbar.

Sollte der Gesetzgeber im weiteren Gesetzgebungsverfahren die Überlegung anstellen, über die Mindestvorgaben der IDD hinauszugehen, sollte er diese im Kontext der europäischen Wettbewerbsgleichheit anstellen und nicht inländische Vermittler benachteiligen. Auch sollte

es nicht per Ausnahmen in Deutschland zu unterschiedlichen Zeitverpflichtungen kommen. Ein Kunde muss auf eine gleich hohe Qualifizierung und Fortbildung vertrauen können, egal, ob er von einem Vermittler beraten wird, der diesem Gewerbe in Vollzeittätigkeit nachgeht, ausschließlich zu Versicherungen berät und diese vermittelt oder aber von einem Vermittler beraten wird, der die Versicherungsberatung und -Vermittlung nur in ‚Teilzeit‘ betreibt.

Einzelheiten zur Fortbildungsverpflichtung werden in der Versicherungsvermittlerverordnung geregelt. Wir halten es für sinnvoll, dass die Erfüllung der Fortbildungsverpflichtung bei Versicherungsmaklern durch die jeweils zuständige IHK und nicht durch die Versicherer erfolgt. Wenn die Kontrolle durch die Versicherer durchgeführt werden müsste, hätte dies erhebliche Nachteile. Denn dann müssten Versicherungsmakler ihre Fortbildung gegenüber allen Versicherern, mit denen sie zusammenarbeiten, einzeln und damit zig-fach nachweisen.

§ 34 d Absatz 8 Satz 1 GewO-E sieht die Pflicht zur Zuverlässigkeits- und Qualifikationsüberprüfung für *„direkt bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkende“* Beschäftigte vor. Satz 2 des gleichen Absatzes regelt eine Fortbildungspflicht grundsätzlich für *„bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Beschäftigten“*. Eine *„direkte“* Mitwirkung ist hier für die Fortbildungspflicht nicht vorausgesetzt. Der Anwendungsbereich der Fortbildungspflicht ist damit weiter gefasst als in Satz 1. Hier sollte ebenfalls eine Einschränkung auf *„direkt bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkende Personen“* erfolgen.

Änderungsvorschlag:

Wir schlagen für § 34 d Absatz 8 Satz 2 GewO-E folgende Formulierung vor:

„Gewerbetreibende nach den Absätzen 1, 2, 5 und 6 Satz 1 Nummer 1 und die direkt bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Beschäftigten müssen sich in einem Umfang von 15 Stunden pro Kalenderjahr fortbilden.“

In diesem Zusammenhang sollte auch § 48 Abs. 2 VAG-E angepasst werden. Satz 1 sieht eine Qualifikationsprüfung der *„unmittelbar oder maßgeblich am Versicherungsvertrieb beteiligten Angestellten“* vor. Darunter könnten auch Beschäftigte im ‚Back-Office‘ verstanden werden. Zur Klarstellung sollte hier der gleiche Wortlaut wie in § 34 d Absatz 8 Satz 1 GewO-E gewählt werden, sodass ausdrücklich nur die *„direkt bei der Vermittlung und Beratung mitwirkenden Angestellten“* einbezogen sind.

Änderungsvorschlag:

Wir schlagen für § 48 Abs. 2 Satz 1 VAG-E folgende Formulierung vor:

„Die Versicherungsunternehmen müssen sicherstellen, dass ihre direkt bei der Vermittlung und Beratung mitwirkenden Angestellten zuverlässig sind, in geordneten Vermögensverhältnissen leben und über die zur Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation verfügen und sich regelmäßig fortbilden.“

VIII. Exkurs: Versicherungsmakler sind praktizierter Verbraucherschutz

a) Versicherungsmakler unterliegen hohen gesetzlichen Anforderungen und Haftung

Der Gesetzgeber hat die rechtlichen Anforderungen an Versicherungsmakler bereits in der Vergangenheit deutlich erhöht. Neben GewO und VVG unterliegen Versicherungsmakler auch entsprechendem Haftungspotential. Gesetze und Strafandrohungen für Gesetzesverstöße sorgen zwar in keiner Branche für eine Garantie gegen schwarze Schafe, allerdings sind wir überzeugt, dass die Rechtsprechung auf Basis der erhöhten Anforderungen auch zunehmende Abschreckungswirkung entfalten wird. Daraus wird eine kontinuierliche Bereinigung zu Gunsten aller seriös arbeitenden Versicherungsmakler und der Verbraucher erfolgen. Zu nennen ist insbesondere auch die BGH-Rechtsprechung zum Versicherungsmakler. Der BGH hat bereits 1985 mit dem Sachwalterurteil (Az.: IV a ZR 190/83) Versicherungsmaklern Pflichten als Sachwalter des Kunden auferlegt. Bei der VVG-Novelle hat der Gesetzgeber die Erwartungen an Versicherungsmakler deutlich gemacht, so in der BT-Drucksache 16/1935 (S. 22) zu § 42a Abs. 3 VVG (heute § 59 Abs. 3 VVG): *„Der für die Anwendung des Gesetzes künftig maßgebliche Begriff des Versicherungsmaklers weicht nicht unerheblich vom Begriff des Handelsmaklers nach § 93 Abs. 1 HGB ab ... zur Abgrenzung vom Versicherungsvertreter [ist es] entscheidend, dass er nicht von einem Versicherer, sondern von einem Kunden mit einem Vermittlungsgeschäft betraut wird. Während der Versicherungsvertreter das Interesse des Versicherers wahrzunehmen hat, steht der Versicherungsmakler im Verhältnis zum Versicherer auf der Seite des Kunden als dessen Interessenwahrer und Sachwalter.“* Auch in aktuellen Urteilen bekräftigt der BGH den Sachwalterstatus des Versicherungsmaklers, so bspw. im Urteil vom 14.01.2016 (Az.: I ZR 107/14).

b) Versicherungsmakler haben breiten Produktzugriff

Zur Fragestellung ‚Wer deckt den Versicherungsbedarf des Verbrauchers besser ab – Versicherungsvertreter oder Versicherungsmakler?‘ gibt es keine empirische Studie. Wir sind aber folgender Überzeugung:

1. Ein kompetenter Versicherungsvertreter und ein kompetenter Versicherungsmakler können eine qualitativ gleichwertige Bedarfsermittlung leisten.
2. Während gebundene Versicherungsvertreter die Produkte eines Versicherers vermitteln, haben Versicherungsmakler einen breiten Marktzugriff bei einer Vielzahl von Versicherern.
3. Aufgrund (haftungs-)rechtlicher und vertraglicher Regelungen muss der Versicherungsmakler die zu dem Verbraucher passenden individuellen Produktlösungen aus der Breite des Marktes herausfiltern und kann für den ermittelten Bedarf aus mehreren Produkten unterschiedlicher Anbieter das qualitativ bessere/passendere / kostengünstigere Produkt auswählen und dem Verbraucher vorschlagen.

Verbraucher können somit durch die Beratung und Produktvermittlung von Versicherungsmaklern individueller beraten werden als von gebundenen Versicherungsvertretern. Eine Stärkung der Versicherungsmakler fördert daher den Verbraucherschutz.

c) Versicherungsmakler und Honorar-Versicherungsberater arbeiten im Auftrag des Kunden und für den Kunden

Sowohl der Versicherungsmakler als auch der Honorar-Versicherungsberater stehen ‚im Lager des Kunden‘. Empirische Studien, die belegen, dass der Verbraucher durch einen mittels Honorar vergüteten Berater besser beraten wird als durch einen mittels Courtagen vergüteten Versicherungsmakler, liegen nicht vor. Nach unserer Auffassung sind die fachliche Qualifikation, die vertraglichen Verpflichtungen und haftungsrechtlich möglichen Folgen – die den Versicherungsmakler in erheblicher Form treffen – gegenüber des Kunden maßgeblich, nicht die Vergütungsform. Ob die Vergütung der Dienstleistung per Courtage oder Honorar erfolgt, ist nicht entscheidend für die fachliche Qualität der Beratung. Schließlich kann der Verbraucher auch bei einem Honorar-Versicherungsberater schlecht bedient werden. Des Weiteren kann die Vergütung durch Ausdehnung der Beratungszeit maximiert werden (‚Honorargetriebene Beratung‘). Wir halten Honorarberatung generell für sinnvoll und sehen darin eine Ergänzung zum weiterhin funktionierenden Provisions- und Courtagemodell.

Auch die jetzigen sowie geplanten gesetzlichen Regelungen führen keineswegs dazu, dass für Verbraucher der Honorar-Versicherungsberater die bessere Wahl ist. Bei Versicherungsvermittlern hat der Gesetzgeber in den letzten Jahren Regelungen zu langen Stornohaftungszeiten bei Lebensversicherungen eingeführt. Das ist zum Vorteil der Verbraucher, zugleich ein Problem für seriös arbeitende Vermittler, die eine qualifizierte und aufwendige Beratung erbringen. Denn diese können nichts dafür, wenn später durch Arbeitslosigkeit oder Scheidung ein Altersvorsorgevertrag nicht mehr bedient werden kann. Nach dem jetzigen Gesetzentwurf ist ein Verbraucher, der bei einem Honorar-Versicherungsberater abschließt, schlechter gestellt als ein Verbraucher, der bei einem Versicherungsvermittler abschließt. Eine qualifizierte Altersvorsorge-Beratung ist zeitaufwendig, egal, ob ein Honorar-Versicherungsberater diese leistet oder ein Versicherungsmakler. Mündet die Beratung in der Vermittlung eines Altersvorsorgeproduktes, ergeben sich im Frühstornofall völlig unterschiedliche finanzielle Konsequenzen für den Verbraucher. Kündigt der Versicherungsnehmer bspw. nach 30 Monaten Vertragslaufzeit aufgrund eingetretener Arbeitslosigkeit oder Scheidung den Vertrag, muss der Versicherungsmakler die Hälfte der Abschlusscourtage an den Versicherer zurückzahlen, was zu Gunsten des Kunden zu einem höheren Rückkaufswert führt. Wurde der Vertrag von einem Honorar-Versicherungsberater vermittelt, dann verbleibt bei einer Vertragskündigung das Honorar zu 100 % beim Honorar-Versicherungsberater, der Kunde partizipiert nicht von einem Vergütungsrückfluss. Umso wichtiger ist es, für Verbraucher als wertvolle Alternative zum Honorar-Versicherungsberater den Berufsstand Versicherungsmakler zu erhalten.

d) Versicherungsmakler sind Produktinnovationstreiber

Rückblickend haben Versicherungsmakler einen erheblichen Beitrag dazu geleistet, dass viele Versicherungsprodukte für die Verbraucher hinsichtlich Tarifleistungen verbessert und dem Bedarf der Verbraucher wurden, ohne dass dies zu Prämienexplosionen in den Sachsparten geführt hat. Viele maklerorientierte Versicherer haben Maklerbeiräte ins Leben gerufen. Damit werden Produkte dem Verbraucherbedarf besser angepasst.

Ein Versicherungsmakler hat aus dem Markt die individuell passenden Produkte auszuwählen. Dies sorgt für einen erheblichen Wettbewerbsdruck unter den Versicherern, auch bei solchen, die wenig oder gar nicht mit Versicherungsmaklern zusammenarbeiten. Denn wenn das Preis-Leistungs-Verhältnis eines Versicherers mit angestelltem Außendienst oder Ausschließlichkeitsvertretern deutlich hinter den ‚Maklerprodukten‘ zurückbliebe, würde das erhebliche

Auswirkungen auf die Vertriebszahlen dieser Vertreter und des dahinter stehenden Versicherers haben. Somit sind alle Versicherer gezwungen, wettbewerbsfähige Produkte anzubieten. Von dem durch Versicherungsmakler angefachten Wettbewerb unter Versicherern profitieren alle Verbraucher.

Wird durch regulatorische Maßnahmen der Versicherungsmakler in seiner Existenzfähigkeit bedroht, nehmen im Zuge der zurückgedrängten Makler der Wettbewerbs- und Prämiendruck sowie die Innovationsfreude ab. Für Verbraucher resultieren daraus mittelfristig eine geringere Produktauswahl und ein schlechteres Preis-Leistungsverhältnis.

IX. Fazit

Versicherungsmakler sind nicht der Vertrieb des Versicherers. Versicherungsmakler sind vom Kunden beauftragt und umfänglich dem Kunden verpflichtet („im Lager des Kunden“ nach VVG und Sachwalter des Kunden nach BGH). Wir haben an mehreren Regelungen aufgezeigt: Das würde sich, wenn der vorliegende Entwurf so Gesetz wird, zukünftig zum Nachteil der Verbraucher ändern. Die Zukunft des Berufsstandes Versicherungsmakler wird in Frage gestellt. Versicherungsmakler, die überwiegend im Privatkundengeschäft tätig sind, werden in massive Existenzschwierigkeiten geraten. Mit einem deutlichen Rückgang an Versicherungsmaklern verlieren kleine und mittelständische Versicherer, so auch Nichtdeutsche Versicherer, einen erheblichen Anteil des Marktzugangs. Reduziert sich in der Folge die Pluralität im deutschen Versicherungsmarkt, hat dies negative Auswirkungen auf Verbraucher und KMU.

In diesen Teilbereichen hat die Kooperation der Bundesarbeitsgemeinschaften BMI und BFV vorliegend Vorschläge unterbreitet, wie eine für Versicherungsmakler verträgliche und den Verbraucherschutz und die Verbraucherinteressen fördernde Ausgestaltung aussehen könnte.

Für die Bundesarbeitsgemeinschaften BMI und BFV

Düsseldorf, 12.12.2016



Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen



Dipl.-Kfm. Uwe Kremer

BMI Bundesarbeitsgemeinschaft mittelständischer Investmentpartner
BFV Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler
c/o kapital-markt intern Verlag GmbH
Grafenberger Allee 30
D-40237 Düsseldorf
Tel. 0211 6698 198
Fax 0211 6912 440
bfv@kmi-verlag.de
www.kmi-verlag.de
www.kapital-markt-intern.de/versicherungstip/bfv

Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, RA Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber

Gerichtsstand: Düsseldorf

Handelsregister: Sitz Düsseldorf

Amtsgericht Düsseldorf HRB 71651