

Bundesverband der Versicherungsberater e.V.
Rheinweg 24, 53113 Bonn

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Herr [REDACTED]

Per E-Mail

Bonn, 12.12.16

Gesetz zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)

Sehr geehrter Herr [REDACTED]

gern nehmen wir Stellung zum Referententwurf für die Umsetzung der IDD.

Wir begrüßen die nun erstmals erfolgte klare Trennung von (Honorar-)Beratung und (Provisions-)Vermittlung sowie die damit verbundene Absage an Mischmodelle hinsichtlich der Vergütung.

Die derzeit teilweise anzutreffende Vermischung von Honorar- und Provisionsvergütung halten wir aus Gründen des Verbraucherschutzes für bedenklich.

Aus unserer Sicht erscheint jedoch eine Klarstellung sinnvoll, ob bzw. unter welchen Voraussetzungen eine erfolgsabhängige Vergütung für Honorar-Versicherungsberater zulässig sein soll. Gegenwärtig ist diese Frage – für die derzeitigen Versicherungsberater – in der Rechtsprechung umstritten.

Insbesondere vor dem Hintergrund der Tarifwechselberatung in der Privaten Krankenversicherung sehen wir ein Erfolgshonorar kritisch. Hier wird häufig der Erfolg an der Höhe der monatlichen Beitragsersparnis gemessen; die Vergütung beträgt dann ein Vielfaches dieser Ersparnis.

So besteht für den Berater ein Anreiz, Leistungsunterschiede zwischen den zur Auswahl stehenden Tarifen zugunsten einer möglichst hohen Beitragsersparnis geringer zu gewichten.

Wir plädieren dafür, ein Erfolgshonorar nur unter engen Voraussetzungen, beispielsweise ähnlich den Regelungen bei der anwaltlichen Vergütung, zuzulassen.

**Bundesverband der
Versicherungsberater e.V.**

Präsident:
Frank Golfels, LL.M.

Rheinweg 24
53113 Bonn

Registergericht:
Amtsgericht Oldenburg

Tel: 0228 / 38 72 929
Fax: 0228 / 38 72 931

Registernummer:
VR 2231

info@bvvb.de
www.bvvb.de

Die Regelungen zu Durchleitungsgebot (§ 48c VAG-E) und Provisionsabgabeverbot (§ 48b VAG-E) verhindern wirkungsvoll Fehlanreize durch direkte Geldzahlungen an den Versicherungsnehmer.

Gleichwohl können Vermittler im Rahmen des § 48b Abs. 4 VAG-E indirekt Provisionen an den Versicherungsnehmer abgeben, in dem der Provisionsverzicht zur Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird.

Nach unserer Einschätzung wird so ein fairer Preis- und Konditionenwettbewerb zwischen Beratern und Vermittlern ermöglicht.

Die von anderer Seite gerügte einseitige Bevorzugung der Honorarberatung vermögen wir hier nicht zu erkennen. Zudem soll Versicherungsmaklern weiterhin erlaubt sein, Nicht-Verbraucher bei Vereinbarung, Prüfung oder Änderung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten.

Insoweit wird allerdings die für erforderlich gehaltene klare Trennung von Vermittlung und Beratung wieder aufgehoben und es dem gewerblichen Versicherungsnehmer erschwert, zwischen Versicherungsvermittler und Honorar-Versicherungsberater zu differenzieren. Dies wird für größere Unternehmen unproblematisch sein. Der kleinere Gewerbetreibende oder der Freiberufler ist nach der Erfahrung unserer Mitglieder jedoch in Versicherungsangelegenheiten ähnlich schutzbedürftig wie der Verbraucher.

So schützt denn auch das VVG gerade nicht den Verbraucher sondern den Versicherungsnehmer.

Lediglich bei der Versicherung von Großrisiken stuft der Gesetzgeber den Versicherungsnehmer selbst als hinreichend geschäftstüchtig und somit nicht schutzbedürftig ein.

Wir regen daher an, diese Erlaubnisweiterung des Versicherungsmaklers auf Großrisiken im Sinne des § 210 VVG zu beschränken.

Problematisch erscheint die geplante Regelung des § 34d Abs. 2 GewO wonach der Honorar-Versicherungsberater dem Versicherungsnehmer vorrangig die Versicherung ohne Zuwendung anbieten muss, sofern für diesen mehrere Versicherungen in gleicher Weise geeignet sind.

Wir schlagen folgende Formulierung vor: „Sind für den Versicherungsnehmer mehrere Versicherungen bei wirtschaftlicher Gesamtbetrachtung in gleicher Weise geeignet, ...“.

Würde man anderenfalls auf eine Geeignetheit dem Grunde nach abstellen, so wäre der Honorar-Versicherungsberater unter Umständen dazu gezwungen den Netto-Tarif eines Versicherers zu empfehlen, obwohl dieser bei vergleichbaren Versicherungsbedingungen teurer ist als der Provisionstarif eines anderen Anbieters.

Diese Fallkonstellation liegt in der Praxis durchaus häufiger vor.

Den Begriff „Honorar-Versicherungsberater“ halten wir für unglücklich. Es sollte am Begriff „Versicherungsberater“ festgehalten werden, so wie es ja für den Bereich des Steuerrechts den Steuerberater und für den Bereich des Rentenrechts den Rentenberater gibt.

Die Bezeichnung „Versicherungsberater“ sollte dann allerdings auch vergleichbar geschützt sein.

An § 11 Abs. 4 RDG angelehnt könnte man in § 34d GewO eine Regelung aufnehmen nach der Berufsbezeichnungen, die die Begriffe Versicherungsvermittler, Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler, Versicherungsberater oder Versicherungsberatung oder mit diesen zum Verwechseln ähnliche Bezeichnungen enthalten nur von entsprechend registrierten Personen/Unternehmen geführt werden dürfen.
Sofern die bisherige Berufsbezeichnung Versicherungsberater ersetzt werden sollte, wären die §§ 59 ff VVG entsprechend anzupassen.

Mit freundlichen Grüßen



Frank Golfels, LL.M.
- Präsident -