

**Stellungnahme**  
**des Deutschen Reiseverbandes e.V.**

**zum Referentenentwurf des  
Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie  
vom 21. November 2016**

**für ein**

**Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des  
Europäischen Parlaments und des Rats  
vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb**

Der Deutsche ReiseVerband, DRV e.V., bedankt sich für die Möglichkeit zum Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der EU-Richtlinie Versicherungsvertrieb Stellung nehmen zu dürfen.

Der DRV ist die führende Interessenvertretung der deutschen Tourismusbranche. Der Verband repräsentiert Reiseveranstalter und Reisebüros aller Organisationsformen und Größen – vom inhabergeführten Einzelunternehmen bis zum börsennotierten internationalen Konzern -, Leistungsträger (Anbieter von Einzelleistungen in der Reisebranche) und Fremdenverkehrsämter im In- und Ausland.

Die Tourismusbranche erwirtschaftet rund acht Prozent des Bruttoinlandsprodukts. 2015 waren bei Reisebüros und Reiseveranstaltern 60.904 Menschen beschäftigt. Über 90 Prozent des Umsatzes des deutschen Reisebüro- und Reiseveranstaltermarktes wird von den Mitgliedern des Branchenverbandes erwirtschaftet. Sie ist ein wichtiger Wachstumsmotor und Arbeitsplatzgarant der deutschen Wirtschaft.

Die EU-Richtlinie sowie das Gesetz zur Umsetzung des entsprechenden Regelwerks werden von großer Bedeutung für die tagtägliche Arbeit in den rund 10.000 Reisebüros Deutschland sein. Insbesondere der nebenberufliche Vertrieb von Reiseversicherungsprodukten ist ein wichtiges finanzielles Standbein für den Reisevertrieb und der Fortbestand vieler Reisebüros wird davon abhängen, inwiefern Urlaubern auch künftig auf unbürokratischen Wegen Reiseschutz zur Verfügung gestellt werden kann.

## **Allgemeine Positionierung zum Referentenentwurf**

Die Besonderheiten der nebenberuflichen Versicherungsvermittlung im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Reisen und anderen Dienstleistungen wurden in der Richtlinie teilweise berücksichtigt. Diese finden ebenfalls bei der Umsetzung in nationales Recht Beachtung, auch und gerade im Hinblick auf den Verbraucherschutz. Aus Sicht des DRV sollte hinsichtlich des Reiseversicherungsvertriebs ein möglichst breiter Markt- und damit Verbraucherzugang durch Reiseversicherungsvermittler gewährleistet werden. Anderenfalls besteht die Gefahr, dass die Reiseversicherungen nicht mehr in dem bisherigen Umfang angeboten werden und Urlauber ohne Versicherungsschutz ihre Reise antreten. Das jedoch widerspräche dem Sinn und Zweck der Richtlinie sowie dem gesetzgeberischen Ziel der Information und Absicherung von Reisenden gemäß § 6 BGB-InfoV sowie Art. 5 (1) h EU Pauschalreiserichtlinie.

Vor diesem Hintergrund sollte in Bezug auf den Reiseversicherungsvertrieb auf eine möglichst einfache und praktikable Umsetzung der Richtlinie geachtet werden. Eine solche Grundausrichtung ist auch sachgerecht. Reiseversicherungsprodukte weisen regelmäßig eine geringe Komplexität auf. Zudem unterscheiden sie sich in ihrem Leistungsspektrum zwischen den einzelnen Anbietern nur marginal. Das Reiseversicherungsgeschäft ist ein „Massengeschäft“, das in der Vergangenheit sehr niedrige Beschwerdequoten aufwies und -

auch im Vergleich zu anderen Versicherungssparten - als insgesamt unkritisch zu bewerten ist. Eine Gleichbehandlung mit hauptvertraglichen Versicherungsvermittlern, die auch hochkomplexe Versicherungen aller denkbaren Versicherungssparten anbieten, ist vor diesem Hintergrund nicht geboten.

Angesichts der vorangestellten Überlegungen ist es nicht nachvollziehbar, dass der Referentenentwurf gegenüber der Richtlinie deutliche Einschränkungen zulasten des Reisevertriebs vornimmt. Die Berechnung der Prämienobergrenze sollte sich aus Sicht des DRV zwingend an der Zahl der versicherten Personen orientieren. Es ist nicht ersichtlich, weswegen das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie über die Vorgaben des EU-Gesetzgebers hinausgeht und das Geschäftsfeld für den traditionellen Reisevertrieb einengt. Gerade Familien dürften, sollte der Entwurf unverändert bleiben, die Leidtragenden sein. Familienversicherungspakete werden, sollte der Referentenentwurf in vorliegender Fassung zum Tragen kommen, schnell die Prämienobergrenze überschreiten und dadurch nicht länger über Reisebüros vertrieben werden können. Für Einzelreisende stellt sich diese Problematik sehr viel seltener. Wir empfehlen daher eine Korrektur.

Als weiteres Problem betrachtet der DRV die Vorgaben hinsichtlich der Fortbildung von nebenberuflichen Vermittlern, die im Rahmen der Richtlinie handeln. Es liegen keine sachlichen Gründe für eine Gleichbehandlung der erlaubnisbefreiten nebenberuflichen Vermittler im Sinne von § 34d Abs. 5 GewO-E mit solchen Vermittlern vor, die auch hochkomplexe Produkte mit einem weithin anderen Beratungsbedarf vermitteln. Der Fortbildungsumfang von jährlich 15 Stunden stellt für diese nebenberuflichen Vermittler einen unverhältnismäßig hohen zeitlichen Aufwand dar. Die entsprechenden Reisebüros werden mit den finanziellen Folgen der Fortbildungsverpflichtungen zu kämpfen haben. Es dürfte zudem schwerfallen, derartig umfangreiche Fortbildungsangebote sinnvoll inhaltlich auszugestalten. Die notwendigen Kompetenzen in Bezug auf den Bereich der Reiseversicherungen lassen sich aus Sicht des DRV mit deutlich geringeren zeitlichen Anforderungen auf hohem Niveau vermitteln.

Schließlich kritisiert der DRV den Umstand, dass die Systematik bei der Einordnung und Behandlung aller Vermittler, welche Versicherungen nur in Ergänzung ihrer Haupttätigkeit vermitteln, zu wünschen übrig lässt. Wir fordern eine Ausdehnung der Ausnahmeregelung bezüglich Beratung und Dokumentation für erlaubnisfreie Annexvermittler im Sinne von § 34d Abs. 7 Nr. 1 GewO-E auch auf Versicherungsvermittler im Sinne von § 34d Absatz 5 GewO-E.

## Forderungen des DRV

### I. Zu § 34 d Abs. 7 Gewerbeordnung-E – erlaubnisfreier Annexvertrieb

Der Deutsche ReiseVerband ist verwundert, dass das BMWi über die Vorgaben der IDD hinausgeht und mit dem Referentenentwurf eine Bezugnahme der Prämiegrenzen pro Versicherungsvertrag beabsichtigt. Eine sachliche Begründung hierfür ist nicht ersichtlich. Mit der aktuellen Formulierung wird die Tourismusbranche in eine schwierige Situation gebracht, während mit der Verschärfung kein Mehrwert für Verbraucher erzielt wird. Wie bereits formuliert, ist der Reiseversicherungsvertrieb insgesamt betrachtet unkritisch.

§ 34 d Abs. 7 GewO-E regelt die Voraussetzungen, unter denen nebenberufliche Versicherungsvermittler keine Vermittlererlaubnis benötigen. Maßgebliches Kriterium ist die Prämienhöhe, wobei der Gesetzentwurf die Richtlinie schon im Falle von Dienstleistungen von höchstens drei Monaten nicht voll umsetzt. Gemäß § 34 d Abs. 7 Nr. 1. c) bb) GewO–E soll die Prämie einen Betrag von 200 Euro nicht übersteigen. Die Prämiegrenze stellt also auf den vermittelten Vertrag ab. Die Richtlinie demgegenüber stellt in Art. 1 Abs. 3 c) ausdrücklich auf die Prämie pro versicherter Person ab.

Die Heranziehung von Prämiegrenzen zur Bestimmung einer Erlaubnispflicht widerspricht dabei schon grundsätzlich den Marktgegebenheiten des Reiseversicherungsmarktes. Die dortigen Versicherungsprämien richten sich meist nach dem Reisepreis. Die Produktinhalte ändern sich dabei aber nicht. Das heißt, dass inhaltlich identische Produkte sowohl unterhalb als auch oberhalb der Prämiegrenze liegen können, mithin deren Vermittlung produktunabhängig in einen Fall erlaubnispflichtig und im anderen Fall erlaubnisfrei ist. Umso mehr gebieten es Verbraucherschutz und Marktgegebenheiten, Regelungen zu finden, die keine unangemessenen Hürden für den - fachlich unproblematischen - Reiseversicherungsvertrieb bedeuten.

Die abweichende Formulierung im Gesetzentwurf führt zu einer unangemessenen Hürde im Falle von Gruppentarifen. Bei einem solchen Tarif – z. B. einer Familienversicherung – wäre die Prämiegrenze auf alle Personen zusammen anzuwenden, während sich die Grenze im Falle eines Einzeltarifes auf nur eine Person beziehen würde. Dies hätte zur Folge, dass Familien in einer geringeren Anzahl versichert werden könnten als Einzelpersonen, da bei Gruppentarifen die Grenze viel schneller erreicht wäre. Innerhalb der Branche würden bei der jetzigen Formulierung des Gesetzentwurfes künftig rund 25% der Tarife (in verkauften Stück) über der 200 EUR Grenze liegen und könnten somit von den Reisevermittlern ohne Erlaubnis, also klassischerweise Reisebüros, nicht mehr vermittelt werden. Würde man stattdessen der Intention des EU-Gesetzgebers folgen und sich auf die versicherte Person beziehen, dann gäbe es für den Versicherungsvertrieb nur Einbußen in der Größenordnung von rund 10% der verkauften Tarife zu verkraften.

Der Referentenentwurf führt zudem zu einer unterschiedlichen Behandlung zwischen Einzel- und Gruppentarifen, für die es keinen nachvollziehbaren Grund gibt.

§ 34 d Abs. 7 Nr. 1. c) sollte daher sachgerecht wie folgt formuliert werden:

*„aa) die Prämie bei zeitanteiliger Berechnung auf Jahresbasis einen Betrag von 600 EUR pro Person nicht übersteigt oder*

*bb) die Prämie abweichend von Buchstabe aa) einen Betrag von 200 Euro pro Person nicht übersteigt, wenn die Versicherung eine Zusatzleistung zu einer der unter Buchstabe c) genannten Dienstleistung mit einer Dauer von höchstens drei Monaten darstellt;“*

## **II. Zu § 34 d Abs. 8 Gewerbeordnung-E - Qualifikation**

Die IDD sieht hinsichtlich der Fortbildung von Versicherungsvermittlern grundsätzlich ein jährliches Zeitkontingent von mindestens 15 Stunden vor. Die dringend gebotene differenzierte Betrachtung nach hauptberuflichen und nebenberuflichen Vermittlern erfolgt gemäß RL Artikel 10 Absatz 2 Unterabsatz 4 sowie den Erwägungsgründen 28 ff. Danach ist es dem Gesetzgeber möglich, die Anforderungen an die Fähigkeiten und Kenntnisse in Bezug auf die Vertriebstätigkeit und die vermittelten Produkte anzupassen. Aufgrund der Besonderheiten des nebenberuflichen Reiseversicherungsvertriebes (geringe Produktkomplexität, geringe Unterschiede zwischen Produkten verschiedener Produktgeber, geringe Beschwerdequoten, sachferne Qualifizierung der Vermittlung identischer Produkte aufgrund der Prämienhöhe als erlaubnisfrei oder -pflichtig) sollte der deutsche Gesetzgeber von diesen Einschränkungsmöglichkeiten Gebrauch machen. Es ist für einzelne Reisebüros personell nicht darstellbar, jeden Mitarbeiter für 15 Stunden pro Jahr, mithin für 2 Werktage für Schulungen abzustellen. Von Seiten der Produktgeber ist zudem nicht ersichtlich, dass für Reiseversicherungsprodukte überhaupt Schulungsinhalte für 2 Werktage erstellt werden können.

Zusätzlich sollte im Rahmen der vorbenannten differenzierten Betrachtung und aus den dort genannten Gründen gemäß Art. 10 Abs. 2 Unterabsatz 5 sowie dem Erwägungsgrund 32 sichergestellt werden, dass bei Versicherungsvertreibern mit angestellten Vertriebsmitarbeitern eine Qualifizierung lediglich der vertrieblich verantwortlichen Personen ausreicht, die ihrerseits kraft organisatorischer Aufsicht über die nachgeordneten Mitarbeiter die ausreichende Qualifikation sicherstellen. Es sollte daher in § 34 d Abs. 8 Satz 2 GewO-E die Ziffer „5“ gestrichen und zwei neue Absätze, hier als (8a) und (8b) bezeichnet, wie folgt eingefügt werden:

***(8a) Für Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit gilt abweichend von Abs. 8, dass diese über eine ausreichende Sachkunde der vermittelten Produkte verfügen müssen. Der Nachweis ist über einen Test im Anschluss an eine***

***entsprechend den Anforderungen angepasste qualifizierte Bildungsmaßnahme zu erbringen.***

***(8b) Bei vertriebllich tätigen angestellten Mitarbeitern genügt die Sicherstellung der nötigen Kenntnisse durch sachkundige verantwortliche Personen. Hierbei ist ein angemessenes Zahlenverhältnis zwischen sachkundiger verantwortlicher Person und beaufsichtigten Personen einzuhalten.***

### **III. Zu § 66 VVG-E – Sonstige Ausnahmen für Vermittler in Nebentätigkeit**

Die Ausnahmeregelung bezüglich Beratung und Dokumentation für erlaubnisfreie Annexvermittler im Sinne von § 34d Abs. 7 Nr. 1 GewO-E sollte auf Versicherungsvermittler im Sinne von § 34d Absatz 5 GewO-E ausgedehnt werden. Dies würde zu einer stringenten Einordnung und Behandlung aller Vermittler führen, die Versicherungen nur in Ergänzung ihrer Haupttätigkeit vermitteln. Wie bereits zuvor ausgeführt, sind Prämienhöhen zur Abgrenzung von einer erlaubnisfreien nebenberuflichen zur erlaubnispflichtigen nebenberuflichen Tätigkeit – auch mit Blick auf Verbraucherinteressen - verfehlt. Sachliche Gründe, die eine Differenzierung zwischen den betreffenden Reiseversicherungsvermittlern im Hinblick auf Beratungs- und Dokumentationspflichten rechtfertigen würden, sind nicht ersichtlich. Zudem ist zu beachten, dass Beratung und Dokumentation aufgrund der Besonderheit des Vertriebsweges im Fernabsatz nicht realistisch umsetzbar ist. Das derzeit noch für Versicherungsunternehmen geltende Privileg gemäß § 6 Abs. 6 VVG sollte daher entgegen dem bisherigen Entwurf beibehalten und auf Versicherungsvermittler ausgedehnt werden.

§ 66 Satz 1 VVG sollte daher wie folgt ergänzt werden:

***„§ 1a Absatz 2, §§ 6a, 7b, 60 bis 64, 69 Abs. 2 und § 214 gelten nicht für Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit nach § 34d Abs. 5 und Abs. 7 Nr. 1 der Gewerbeordnung sowie dann nicht, wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatz im Sinn des § 312c des Bürgerlichen Gesetzbuchs handelt.“***

Berlin, den 12.12.2016