



Stieber Beratung

Beraten • Managen • Optimieren

Rainer Stieber

Inhaber

Haus: Benzstr. 2, 71272 Renningen

Fon: +49 (7159) 9336832

Fax: +49 (7159) 9336837

Mobil: +49 (172) 7462138

rainer.stieber@mindtrace.de

***E-Mail***

Bundesministerium für Wirtschaft  
- Herrn Dr. [REDACTED]  
Referat VII B 3  
Scharnhorststr. 34 - 37  
10115 Berlin

12. Dezember 2016

***Umsetzung der IDD  
Referentenentwurf  
Stellungnahme***

Sehr geehrter Herr Dr. [REDACTED]

Wir haben den Referentenentwurf zur Umsetzung der IDD intern eingehend diskutiert. Wir haben uns dann entschlossen ihnen eine Stellungnahme zuzuleiten, obwohl wir kein Verband sind. Unsere Entscheidung beruht darauf, dass wir das Marktgeschehen sehr gut kennen. Aus dieser Kenntnis heraus möchten wir Dinge zu bedenken geben, die aus unserer Sicht als Fehlentwicklung gesehen werden können.

Wir sind im Bereich der Versicherungen, Banken und Vermittlerunternehmen tätig. In einem Schwerpunkt analysieren und gestalten wir Verkaufsprozesse. Diese sollen gesetzeskonform, kundenorientiert, vermittlerorientiert und effizient sein. Diese Tätigkeit unterstützen wir immer wieder durch Studien, bei denen regelmäßig ca. 1.200 Vermittler, vor allem Makler und Mehrfachagenten, teilnehmen. Die Studien sind valide. Weiterhin bin ich persönlich als Lehrbeauftragter an der DHBW Heidenheim zu dem Thema „Information, Dokumentation und Datenschutz in der Vertriebseinheit von Finanzdienstleistungen“ tätig.

1. Gewerbeordnung

1.1. § 11 a Abs. 3 Satz 3

Nach wie vor wird der Zugriff auf das Löschverzeichnis auf Versicherungsunternehmen begrenzt.

Eine sinnvolle Begründung ist bis heute nicht erkennbar.

Nachdem die IDD jegliche Vertriebsaktivitäten gleichstellt, egal ob von Versicherer oder Vermittlerunternehmen ausgeübt, ist diese Begrenzung noch weniger nachvollziehbar.

Der Zugriff auf das Löschverzeichnis sollte auch Vermittlerunternehmen gestattet werden. In Deutschland sind eine Vielzahl von Vermittlerunternehmen mit einer erheblichen Anzahl von Untervermittlung tätig. Da es hier auch um Fragen des Datenschutzes geht, wäre eine Begrenzung auf Unternehmen denkbar, die einen Datenschutzbeauftragten haben. In derartigen Unternehmen sind in aller Regel die organisatorischen Voraussetzungen gegeben.

zu Schreiben vom 11. Dezember 2016  
an BMWi, Referat VII B 3, Umsetzung IDD

### 1.2. § 34 d Abs. 6 neu

Der gebundene Vermittler kann weiterhin nur von Versicherungsunternehmen freigezeichnet werden.

Nach der IDD wäre dies auch für Vermittlerunternehmen möglich.

Im Rahmen der Gewerbeerlaubnis und Registrierung könnte ein derartiges Unternehmen den Nachweis einer Haftpflichtversicherung erbringen, die die Freizeichnung von Vermittlern einschließt.

Der gebundene Vermittler ist bis heute ein wesentlicher Zugangsweg für Berufswechsler. Wir haben 2006 in einer Befragung von 2000 Vermittlern festgestellt, dass mehr als 90 % dieser Vermittler als Berufswechsler in den Beruf des Versicherungsvermittlers gekommen sind. Dies ist in Deutschland traditionell ein üblicher Weg. Bei der Ausbildung dieses Berufswechslers ist es von besonderer Bedeutung, dass diese berufsbegleitend stattfindet. Dieser Mensch muss möglichst schnell für sich feststellen können, ob ihm dieser Beruf in seiner gesamten Ausgestaltung liegt. Wir wissen aus Erfahrung, dass ein Großteil derer, die aus anderen Berufen in den des Versicherungsvermittlers gewechselt sind, nach kurzer Zeit diesen Wechsel rückgängig machen möchte. Dies ist vor allem darin begründet, dass der intensive Umgang mit Kunden, der sich nun einmal aus der Beratung ergibt, nicht jedem Menschen liegt.

Das bedeutet aber, dass derjenige, der mit gebundenen Vermittlern arbeiten kann, wesentlichen Einfluss auf den Zugang zum Vermittlermarkt hat. Wenn dieser Zugang allein bei Versicherungsunternehmen liegt, ist dies eine Benachteiligung der Vermittlerunternehmen, die als Makler oder Mehrfachagenten tätig sind. Hierzu zählen zum Teil große, börsennotierte Unternehmen.

Ich habe bereits im Rahmen der Umsetzung der letzten Vermittlerrichtlinie eingehend mit Herrn Schönleiter diese Fragen diskutiert. Hierbei ist dann der Tippgeber entstanden, umso zumindest dem Kreis der Makler und Mehrfachagenten eine kleine Basis der berufsbegleitenden Ausbildung zu bieten.

Nachdem die IDD nun die Möglichkeit bietet, dass auch Vermittlerunternehmen einen Untervermittler freizeichnen können, sollte auch hier eine Gleichbehandlung der Vertriebsaktivitäten erfolgen, umso Ungleichgewichte im Zugang zum Vermittlermarkt zu vermeiden.

### 1.3. § 34 d Abs. 1 Satz 5 neu

Die Formulierung, dass sich ein Versicherungsvermittler seine Tätigkeit nur durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen dürfe, stößt aus mehrererlei Gründen auf erhebliche Bedenken.

Auf dem deutschen Markt sind eine Vielzahl von Vermittlerunternehmen, Makler und Mehrfachagenten, tätig, die Untervermittler beschäftigen. Ein Gutteil dieser Unternehmen entlohnt die Untervermittler selbst. Dem Versicherungsunternehmen sind diese Untervermittler nur bedingt bekannt.

Neben reinen Vermittlerunternehmen wären von dieser Regelung, bei enger Auslegung, auch Pools und Assekuradeure betroffen. Dieser Kreis der Vermittler gestaltet den größten Teil der Deckungskonzepte auf dem deutschen Markt. Man würde also mit dieser Regelung den Markt der Deckungskonzepte nahezu beseitigen. Dies wäre natürlich ein nicht unerheblicher Vorteil für Versicherungsunternehmen und stellt einen erheblichen Markteingriff dar.

zu Schreiben vom 11. Dezember 2016  
an BMWi, Referat VII B 3, Umsetzung IDD

Bei enger Auslegung des Gesetzes, wäre dieses Vorgehen nicht mehr zulässig. Das Ziel dieser Regelung soll wohl sein, dass der Vermittler kein Honorar oder keine Vermittlungsgebühr vom Kunden erhalten soll. Es wäre gut, das Gesetz dann auch in dieser Form zu formulieren.

Allerdings ist es nicht nachvollziehbar, warum ausgeschlossen werden soll, dass der Kunde mit dem Vermittler eine Vermittlungsgebühr oder ein Honorar vereinbart. Die IDD lässt diese Möglichkeit unter der Bedingung zu, dass dies mit dem Kunden vor Beginn der eigentlichen Beratung zu vereinbaren ist.

Auf der einen Seite sprechen wir vom mündigen Bürger, der die Möglichkeit haben soll frei zu entscheiden. Auf der anderen Seite wird hier eine Beschränkung eingeführt, die unbegründet ist.

Tatsächlich gibt es schon seit vielen Jahren Vereinbarungen, die Vermittler mit ihren Kunden über eine Vermittlungsgebühr treffen. Diese sind von der Rechtsprechung anerkannt. Die rechtliche Anerkennung derartiger Verträge war bislang vor allem davon abhängig, dass der Vermittler keinen finanziellen Vorteil gegenüber einer Bezahlung in Form der Provision hat. Dies bedeutet, dass die Vermittlungsgebühr stets einer „Provisionshaftung“ unterliegt, die analog der Provision einer Versicherung geregelt ist. Die Produkte sind in diesen Fällen „provisionsfrei“ kalkuliert.

Dies stellt für den Kunden eindeutig eine Besserstellung gegenüber einem Honorar für einen Honorar-Versicherungsberater dar. Dessen Honorar unterliegt nach den vorliegenden gesetzlichen Regelungen keinerlei Rückbelastungsgefahr.

Aus unserer Sicht wäre es deshalb sinnvoll, diesen Satz aus dem Gesetz zu streichen.

## 2. Versicherungsaufsichtsgesetz

### 2.1. § 23 neu – Produktfreigabeverfahren

Wesentlicher Teil des Produktfreigabeverfahrens soll die Definition eines Zielmarktes werden. Wie diese Definition zu gestalten ist, wird durch die EU festgelegt.

Allerdings sollte im Rahmen der Gestaltungsmöglichkeiten im deutschen Recht überlegt werden, wie weit die Bindung des Vertriebes an die Definition des Zielmarktes gehen soll. Diese Frage wird immer dann eine Rolle spielen, wenn der Kunde ein Produkt wünscht, dem Zielmarkt aber nicht angehört.

Reicht es dann aus, in der Dokumentation zu vermerken, dass der Kunde darauf hingewiesen wurde? Oder wird es dann erforderlich sein, in besonderen Erklärungen und Dokumenten festzuhalten, dass der Kunde seinen Wunsch durchsetzen will, obwohl er nicht teil des definierten Zielmarktes ist.

Der Versicherer hat darauf zu achten, dass der Vermittler die Vorgaben der Definition des Zielmarktes in seiner Vertriebstätigkeit einhält.

Dies stößt, allein schon aus rechtlichen Gründen, auf Schwierigkeiten, wenn der Vermittler als Versicherungsmakler tätig ist. Da der Makler im Auftrag des Kunden tätig ist, kann ihm der Versicherer keine Weisung erteilen. Es sei denn, man will auf diesem Wege die Unabhängigkeit des Maklers begrenzen.

Das Gesetz muss hier Klarheit schaffen, wo die Pflichten des Versicherungsunternehmens, hinsichtlich der Durchsetzung des Zielmarktes, enden.

zu Schreiben vom 11. Dezember 2016  
an BMWi, Referat VII B 3, Umsetzung IDD

Was wir bislang nicht erklären konnten, ist die Frage, was für die Produktentwicklungsverfahren bei Pools, Maklern und Assekuradeuren gilt. Das VAG gilt nur für Versicherungsunternehmen. Tatsächlich gibt es eine Vielzahl von Versicherungsprodukten und Produktpaketen, bei denen der Markt zu einem Gutteil durch Deckungskonzepte gestaltet wird. Diese Deckungskonzepte werden zum Teil mit Hilfe eines Versicherungsunternehmens gestaltet. Zum Teil werden aber auch Versicherungsprodukte verschiedener Unternehmen zu einem Produkt zusammengeführt.

Da diese Norm für alle Unternehmen gelten soll, die Versicherungsprodukte gestalten, kann diese Regelung nicht nur im VAG abgebildet werden.

Es sei denn, es ist in analoger Anwendung von § 212 Abs. 2 Ziff. 1 VAG neu davon auszugehen, dass die Regeln der Produktfreigabe für Vermittlerunternehmen nicht gelten sollen.

## 2.2. § 48 b neu – Provisionsabgabeverbot

Das Provisionsabgabeverbot ist ein Anachronismus und greift in die Gestaltung eines Marktpreises übermäßig ein. Es entstand durch die Gesetzgebung im Dritten Reich und wurde unter Bezug auf eine Rechtsverordnung aus dieser Zeit immer wieder auf dem Verordnungswege verlängert. Diese ursprüngliche Rechtsverordnung konnte uns bislang weder von der BaFin noch von anderer staatlicher Stelle zur Verfügung gestellt werden. Aktuell haben einige Gerichte diese Verordnung verworfen.

Wenn denn die Bundesregierung meint, dass sie in dieser Form in das Marktgeschehen eingreifen muss, sollten hierbei die Grenzen dieser Regelung genau definiert werden, umso ein ausreichendes Maß an rechtlicher Sicherheit zu bieten. Diese Bedingung wird mit den hier vorliegenden Formulierungen nicht erfüllt.

Die Definition der Sondervergütung und der Provisionsabgabe ist sehr weit gefasst. Dies bedeutet, dass die bislang gültigen Regelungen für Werbemaßnahmen, die bislang unbeanstandet waren, berührt werden.

Es gehört zur Geschäftstätigkeit eines gewinnorientierten Vermittlerunternehmens, dass es Werbung zur Gewinnung von Kunden betreibt. Für zahlreiche Personengruppen, für die in der Vergangenheit ein striktes Werbeverbot galt, wurde dieses Verbot durch den Gesetzgeber gelockert oder gar aufgehoben. Dies geschah immer mit der Begründung, die Entwicklung eines Marktes und damit auch der Transparenz zu ermöglichen.

Diese Werbemaßnahmen müssen zukünftig weiterhin möglich sein. So stellt es nach dem bisherigen Wortlaut des Gesetzes sicherlich eine Sondervergütung dar, wenn eine Bank jedem Kunden Euro 100,00 auslobt, wenn sich dieser wegen einer Riesterrente beraten lässt. Schließt der Kunde einen entsprechenden Bausparvertrag ab, liegt kein Gesetzesverstoß vor. Tut er dies jedoch im Rahmen einer Versicherung, wäre der Gesetzesverstoß gegeben. Nimmt der Kunde das Geld und schließt gar nicht ab, was auch häufig geschehen ist, läge wiederum kein Gesetzesverstoß vor.

In der Rechtsprechung war bislang anerkannt, dass eine Auslobung, die an keinen Abschluss eines Vertrages gebunden ist, rechtmäßig ist. Aus diesem Grunde blieb die zuvor beschriebene Werbemaßnahme der Bank unbeanstandet.

Gleiches gilt für Vermittler, die auf Messen über Preisausschreiben potentielle Kunden auffordern, Ihre Adresse mit der Erlaubnis zur Kontaktaufnahme zu hinterlassen. Die Preise

zu Schreiben vom 11. Dezember 2016  
an BMWi, Referat VII B 3, Umsetzung IDD

werden stets unter all denen ausgelost, die ihre Karte eingeworfen haben, unabhängig davon, ob eine Kontaktaufnahme möglich ist, oder gar ein Abschluss getätigt werden kann. Sobald es in diesem Fall zu dem Abschluss einer Versicherung kommt, wäre der Tatbestand der Sondervergütung aus einem Vertrag gegeben.

Ebenso ist zu hinterfragen, inwieweit auf diesem Wege Geschenke zu besonderen Anlässen, bei zum Teil lang andauernden Geschäftsbeziehungen, verboten werden sollen. Es wird eine Bagatellgrenze von Euro 15,00 eingeführt. Man läuft als Vermittler Gefahr, sich der Lächerlichkeit preiszugeben, wenn man einem guten Kunden zu seinem 60. Geburtstag in dieser Größenordnung ein Geschenk macht. Man gefährdet dann die Kundenbeziehung.

Eine Vielzahl langjährig tätiger Versicherungsvermittler ist in Form der Einzelfirma oder der Personengesellschaft tätig. Selbst wenn das Geschenk nicht als Betriebsausgabe verbucht werden kann, wäre es doch von der Tätigkeit der Person, die die Gewerbeerlaubnis besitzt, nicht zu trennen.

Es gilt hier, die durch den Referentenentwurf gegebene Überregulierung abzuwenden.

### 2.3. § 51 Satz 2 neu

Den Verbraucherschutzverbänden wird gegenüber den Versicherungsunternehmen ein Beschwerderecht über Vermittler eingeräumt. Dies ist für uns nicht nachvollziehbar, da für uns aufgrund unserer Studien feststeht, dass zumindest die Zentralen Verbraucherschutz e. V. in den einzelnen Bundesländern Marktteilnehmer im Markt der Versicherungsberatung sind.

Wir haben in unserer Studie „Qualitätsaudit 2010 – Versicherungsvermittlung“ auch die Zentralen Verbraucherschutz untersucht. Da die Zentralen Verbraucherschutz eine Teilnahme an unserer Befragung ablehnten, geschah die Untersuchung auf Basis der Internetauftritte. Hierbei stellten wir fest, dass in jedem Bundesland in breiter Form die Beratung in Fragen der Versicherung per Telefon, E-Mail oder im persönlichen Gespräch angeboten wird. Die Stundensätze reichen hierbei von EUR 50,00 bis EUR 150,00.

Nach den Grundsätzen der Gemeinnützigkeit handelt es sich hier eindeutig um einen Wirtschaftsbetrieb. Das Angebot der Beratung richtet sich an jedermann. Es ist stets verbunden mit der Aufforderung sich in den zentralen Verbraucherschutz beraten zu lassen, bevor man eine Versicherung abschließt. Es erfolgt keinerlei Beschränkung auf den ideellen Bereich.

Wenn aber die Zentralen Verbraucherschutz e. V. einen Wirtschaftsbetrieb unterhalten, sind sie als Marktteilnehmer zu sehen.

Es mutet dann seltsam an, dass einem Marktteilnehmer ein besonderes Beschwerderecht über andere Marktteilnehmer eingeräumt wird.

Wir mussten in dieser Studie außerdem feststellen, dass die Inhalte einer fachlichen Überprüfung nicht immer standhielten.

Beispiel:

Es wurden die Besucher einer Internetseite aufgefordert, anstelle einer Versicherung lieber Staatsanleihen zu erwerben, da diese keine Provisionen beinhalten und kein Kursrisiko vorhanden wäre.

(Quelle: Internetauftritt Zentrale Verbraucherschutz Hamburg)

zu Schreiben vom 11. Dezember 2016  
an BMWi, Referat VII B 3, Umsetzung IDD

Ende 2009, als diese Untersuchung durchgeführt wurde, war das Thema Griechenland bereits bekannt. Weiterhin ist die Behauptung nicht ganz richtig, dass bei Staatsanleihen keinerlei Provisionen eingerechnet seien. Wir haben in unserer Untersuchung bewusst anstelle von Provisionen den allgemeineren Begriff Vertriebskosten gewählt. Wir haben im Rahmen unserer Untersuchungen festgestellt, dass es im Bereich der Finanzdienstleistungen kein Produkt gibt, das ohne Vertriebskosten kalkuliert wäre. Dies gilt auch für Staatsanleihen.

Die Zentralen Verbraucherschutz e. V. verweigern regelmäßig Aussagen darüber, unter welchen Rahmenbedingungen die Beratung in Fragen der Versicherungen und weiteren Finanzdienstleistungen stattfindet. Es ist deshalb aus unserer Sicht dringend geboten, auch die Zentralen Verbraucherschutz in das Register aufzunehmen, die Versicherungsberatung betreiben. Dies würde dann zu einer Gleichbehandlung aller Marktteilnehmer führen.

Allerdings müsste dann geprüft werden, ob das besondere Beschwerderecht einer bestimmten Gruppe von Marktteilnehmern zustehen kann.

### 3. Versicherungsvertragsgesetz

#### 3.1. Fernabsatz

Wir gehen heute bei dem Vertrieb sowie dem Kundenservice von Versicherungen davon aus, dass die klassischen Vertriebskanäle nur noch bedingt bestehen.

Der Kunde wählt in aller Regel den Berührungspunkt (Touch Point) der ihm im Augenblick am geeignetsten erscheint. Dementsprechend kann es heute bereits geschehen, dass ein Versicherungsantrag im Rahmen der Nutzung unterschiedlichster Medien zustande kommt. Wir bezeichnen dies in unserem Modell des Marktes heute als Omni-Touch-Vertrieb. Die Schwierigkeit für ein Versicherungsunternehmen besteht darin, dass es die Inhalte der einzelnen Kontakte nicht ohne weiteres zusammenführen kann. Es liegen Fragmente beim Unternehmen und Fragmente beim Vermittler.

Diese Entwicklung nimmt im Volumen kontinuierlich zu.

Wenn dann, als Standard der Übermittlung von Informationen, der Datenträger Papier festgelegt wird, wird dies als Anachronismus empfunden. Die gesetzlichen Formulierungen, die im Augenblick vorliegen, um andere dauerhafte Datenträger nutzen zu können, sollten allein aus Gründen der Gesetzesklarheit deutlich vereinfacht werden.

In mehreren Richtlinien der EU ist festgehalten, dass bei einem Verbraucher die Nutzungsmöglichkeit von Internet unterstellt werden kann, wenn er eine E-Mail-Adresse angibt. Die 2. Bedingung, die regelmäßig genannt wird, besagt, dass der Kunde einwilligen muss.

Im Fernabsatz ist die Einwilligung in aller Regel dann bereits gegeben, wenn der Kunde die entsprechende Seite im Internet aufruft. Ihm ist dann bereits bewusst, so mehrere Gutachten, dass ihm kein Papier zur Verfügung gestellt wird. Nachdem die erforderliche Übersendung von Informationen ohne E-Mail-Adresse nicht möglich ist, wäre auch diese Formvorschrift einfach zu erfüllen.

Es würde völlig ausreichen, diese beiden Bedingungen im Gesetz aufzuführen.

Im deutschen Recht gehen wir davon aus, dass die Situation maßgebend ist, in der die Willenserklärung zur Stellung eines Antrags abgegeben wird. Hier unterscheiden wir zur Zeit 4

zu Schreiben vom 11. Dezember 2016  
an BMWi, Referat VII B 3, Umsetzung IDD

Konstellationen:

### 3.1.1. Den kontaktfreien Fernabsatz

Dieser geschieht unter der ausschließlichen Nutzung des Internets ohne Nutzung eines Chatrooms oder sonstiger Möglichkeiten der Kommunikation.

Beispiel:

Ein Kunde besucht die Homepage eines Direkt-Versicherers und schließt dort eine Risikolebensversicherung ab.

Bislang ist dies für den Versicherer ohne Beratung möglich. Aufgrund der technischen Rahmenbedingungen ist eine sinnvolle Beratung nur sehr bedingt möglich, da einfach nicht jede mögliche Situation vorhersehbar ist.

Durch die vorgesehene Änderung in § 6 Abs. 6 VVG neu muss das Versicherungsunternehmen, wie der Vermittler hier beraten, ohne technisch hierzu in der Lage zu sein.

Der Wegfall einer Beratung bedeutet nicht, dass dem Kunden Informationen, die für seine Entscheidung wichtig sind, vorenthalten werden sollen. Dies ließe sich durch Produktinformationen sicherstellen. Aufgrund dieser Informationen könnte der Verbraucher dann feststellen, ob das Produkt für ihn geeignet ist. Ist er sich nicht sicher, versucht er den Versicherer oder den Vermittler telefonisch zu erreichen. Dies wäre ein Vorgehen, das aus unserer Sicht einem mündigen Verbraucher zuzutrauen wäre.

Die nun vorgesehene gesetzliche Regelung, stellt diese Form des Abschlusses von Versicherungen in Frage. Es gibt aber ein Potenzial von ca. 20 % der Verbraucher, die genau diese Form des Versicherungsabschlusses bevorzugen.

Diese Form des Fernabsatzes sollte Vermittlern und Versicherern offen stehen.

### 3.1.2. Ear-to-Ear ohne Internet

Hierunter verstehen wir die einfache Kommunikation in Form der Sprache, ohne die Möglichkeiten des Internet zur Übertragung von Bildern oder Video zu nutzen.

Im Gesetz wird hier häufig der Begriff Telekommunikation verwandt. Dies würde aber eine Beschränkung auf die reinen Mittel der Telekommunikation bedeuten. Die Technik wird hier einfach vielschichtiger.

Unter diesen Rahmenbedingungen ist eine Beratung ohne weiteres möglich. Allerdings muss gesehen werden, dass auch hier der Datenträger Papier eher als ein Relikt der Vergangenheit gesehen wird.

Wie oben beschrieben sollte die Nutzung anderer dauerhafter Datenträger in einer einfachen und klaren Form geregelt werden.

### 3.1.3. Ear-to-Ear mit Internet

Hierunter verstehen wir die Kommunikation in Form der Sprache, unter der Nutzung der Möglichkeiten des Internets, Bilder zu übertragen. Hierzu werden sehr häufig Chatrooms genutzt.

zu Schreiben vom 11. Dezember 2016  
an BMWi, Referat VII B 3, Umsetzung IDD

Eine Beratung ist ohne weiteres möglich. Unterlagen können unmittelbar über Down- und Upload ausgetauscht werden. Die Willenserklärung kann mittels elektronischer Unterschrift abgegeben werden.

Eine derartige Beratung kann nach unseren Beobachtungen nur mit Zustimmung des Kunden erfolgen, da ein Termin für diese Beratung in aller Regel vorbereitet werden muss. Es wird aber auch deutlich, dass der Datenträger Papier hier nichts mehr zu suchen hat.

#### 3.1.4. Face-to-Face mit Internet (Video)

Hier werden Sprache und Bild in Videoform übertragen. Es können Unterlagen gemeinsam betrachtet werden. Der Down- und Upload von Unterlagen ist unmittelbar möglich. Die Abgabe einer Willenserklärung mittels elektronischer Unterschrift kann in diesem Rahmen ohne weiteres erfolgen. Selbst die Identifizierung nach dem Geldwäschegesetz ist auf diesem Wege möglich, da sie unter Anwesenden stattfindet.

Auch hier wird deutlich, dass eine derartige Beratung nur dann möglich ist, wenn sie vom Kunden akzeptiert wird, da der Kunde sich einloggen muss.

Wird nun die Nutzung anderer dauerhafter Datenträger als Papier durch komplizierte Regelungen erschwert, sinkt die Akzeptanz durch den Verbraucher.

#### 3.1.5. Zusammenfassung

Vermittlern war es bislang nicht möglich, den kontaktfreien Fernabsatz zu nutzen, da ihnen das Privileg der Versicherer, Verzicht auf Beratung, verwehrt blieb.

Es erscheint nicht als der richtige Weg, nun auch den Versicherern diesen Weg zu verwehren. Dies auch unter dem Gesichtspunkt, dass die Qualität des Geschäftes auf diesem Weg sehr gut ist. Der Kunde zeigt sehr selten Kaufreue.

Die anderen Formen des Fernabsatzes werden auch von Vermittlern genutzt. Die Zahl derjenigen, die eine Online-Beratung durchführen, hat sich in der Zeit von 2009-2015 verdoppelt. Etwas mehr als 30 % der Vermittler führen Online-Beratung durch. Es ist offensichtlich, dass von Seiten des Verbrauchers diese Form der Vermittlung akzeptiert wird. Es ist davon auszugehen, dass die Akzeptanz aufgrund der technischen Entwicklung und der technischen Gewöhnung in den kommenden Jahren deutlich zunehmen wird.

Es würde also Sinn machen, das Gesetz in diesem Bereich zukunftsfest auszugestalten.

### 3.2. Versicherungsanlageprodukte

In § 7b Abs. 1 Satz 1 neu wird auf die IDD zur Definition des Begriffs Versicherungsanlageprodukt Bezug genommen.

Die Definition in der IDD ist sehr weit gefasst und sehr unpräzise.

Was nun unter einem Versicherungsanlage Produkt zu verstehen sei, konnten wir bis heute nicht klären. Wir reden mit 10 Fachleuten und haben 20 fundierte Meinungen.

Dies kann aus unserer Sicht in einem derartig sensiblen Thema nicht der richtige Weg des Gesetzgebers sein.

Die EU stand vor der Schwierigkeit, eine Beschreibung von Produkten zu liefern, die in jedem einzelnen Staat der EU der dort gegebenen Produktwelt gerecht werden soll. Einige Produkte,



zu Schreiben vom 11. Dezember 2016  
an BMWi, Referat VII B 3, Umsetzung IDD

die in anderen Staaten der EU üblich sind, werden auf dem deutschen Markt nicht vertrieben.

Aus den Gründen der IDD lässt sich entnehmen, dass es bei den Versicherungsanlageprodukten um Produkte geht, deren Kapitalaufbau nicht durch die Kapitalanlage des Versicherers selbst erfolgt. Die Kapitalanlage durch den Versicherer selbst ist durch vielfältige gesetzliche Vorschriften geregelt, die einen ausreichenden Schutz des Verbrauchers sicherstellen.

Es wäre deshalb aus unserer Sicht sinnvoll, für Klarheit Sorge zu tragen, umso auch den Vermittlern Sicherheit zu geben, die Beratung korrekt durchzuführen.

Aus unserer Sicht wäre eine Differenzierung dahingehend, ob beispielsweise in einer Lebensversicherung die Kapitalanlage durch den Versicherer im Rahmen des Deckungsstockes durchgeführt wird, ausreichend. Dies wäre auch für einen Vermittler relativ einfach zu erkennen.

Alle Produkte, die dieser Bedingung nicht genügen wären dann Versicherungsanlageprodukte.

Uns ist bekannt, dass von Seiten der EU im Rahmen der Delegiertenverordnung und der technischen Standards weitere Regelungen erfolgen werden. Aufgrund der Erfahrungen in der jüngsten Vergangenheit steht jedoch zu befürchten, dass diese Regelungen nicht zu der gewünschten Klarheit führen.

zu Schreiben vom 11. Dezember 2016  
an BMWi, Referat VII B 3, Umsetzung IDD

### 3.3. §6 Abs. 6 VVG neu – Doppelberatung

§6 VVG regelt die Beratungspflicht für das Versicherungsunternehmen. Bislang ist der Versicherer von diesen Pflichten befreit, wenn ein Versicherungsmakler den Vertrag vermittelt oder wenn der Vertrag in Form des Fernabsatzes zustande kommt.

Da die Pflichten zur Beratung nicht einheitlich geregelt sind, sondern für Versicherer und Vermittler an verschiedenen Orten des VVG, ergibt sich aus dieser Veränderung eine Pflicht zur Doppelberatung, vor allem beim Makler. Bei Vertretern kann man noch argumentieren, dass diese im Auftrag des Versicherers tätig werden und so auch die Beratungspflicht des Versicherers erfüllen. Bei Maklern gilt dies nicht.

Am sinnvollsten wäre es, analog IDD, die Beratungspflichten als einmalige Pflichten an einem Ort im VVG für alle Vertriebsaktivitäten, einschließlich der nachvertraglichen Beratungspflicht, zu regeln.

Andernfalls wäre es gut, in §6 zu vermerken, dass die Beratungspflicht nur ein Mal zu erfüllen ist.

Die Frage der Prüfung, ob Beratungsinhalt und vermitteltes Produkt zusammenpassen, ist wohl eher im Bereich Compliance angesiedelt.

### 3.4. § 8 Abs. 4 VVG

Hier sollten nach „§ 312 i“ die Worte Absatz 1 Satz 1 gestrichen werden.  
Wir hatten bereits vor ca. einem Jahr auf diese Schwierigkeit im Gesetz hingewiesen.

Im Rahmen der Analysen von Verkaufsprozessen, stellen wir immer wieder fest, dass es dann zu Schwierigkeiten kommt, wenn der Vermittler im Fernabsatz die individuelle Kommunikation nutzt. In anderer Form darf er ja nicht vermitteln.

Der Versicherer weiß wie der Vertrag zustande gekommen ist.

Der Vermittler nutzt die Erleichterungen, die ihm § 312 i Abs. 2 BGB im elektronischen Geschäftsverkehr bietet.

Dies hat für den Versicherer die fatale Konsequenz, dass für ihn die Frist des Widerrufsrechts nicht zu laufen beginnt, da ihm für das Widerrufsrecht aufgrund der Formulierung in § 8 Abs. 4 VVG die Erleichterungen des Abs. 2 nicht zustehen.

Eine Begründung hierfür ist nicht zu finden. Es ist wohl davon auszugehen, dass im Rahmen der Umsetzung der Verbraucherschutzrichtlinie diese Besonderheit übersehen wurde.

Aus unserer Sicht wäre die Umsetzung der IDD ein geeigneter Anlass, für einen Gleichklang der Rahmenbedingungen Sorge zu tragen.

## 4. Abschließende Anmerkung

Die IDD führt die Gleichbehandlung jedweder Vertriebsaktivität im Versicherungsbereich ein. Ob Versicherungsunternehmen, Vermittler oder Berater, für jeden gelten in der IDD dieselben Regeln.

Die Umsetzung in das deutsche Recht verfolgt diesen Ansatz nicht. Nach wie vor ist eine Privilegierung von Versicherungsunternehmen feststellbar, die in heutiger Zeit nicht mehr angemessen ist.

Seite 11 von 11

zu Schreiben vom 11. Dezember 2016  
an BMWi, Referat VII B 3, Umsetzung IDD

Es reicht heute nicht mehr aus, wesentliche Fragen des Vertriebes für Versicherungen zu regeln. Der Marktanteil der „freien“ Vermittler (Makler und Mehrfachagenten) an den Umsätzen wächst kontinuierlich. Unter den registrierten Vermittlern ist die Gruppe der Makler die einzige, die in den letzten 5 Jahren nennenswerte Zuwächse erzielte.

Der überwiegende Teil der Umsätze wird heute durch Makler und Mehrfachagenten getätigt, nicht durch die gebundenen Vermittler und Angestellten der Versicherer.

Es wäre deshalb an der Zeit, auch im deutschen Recht die Gleichstellung der Vertriebsaktivitäten, egal von wem sie ausgeführt werden, herbeizuführen. Eine Regelung im VAG gilt nicht für die Vermittler. Die Versicherer sind nur bedingt in der Lage, Regeln des VAG bei den Vermittlern durchzusetzen. Bei Versicherungsmaklern stößt dies regelmäßig auf erhebliche Schwierigkeiten, da dieser Personenkreis vom Kunden beauftragt ist und nicht vom Versicherer.

Für Rückfragen stehe ich gerne zur Verfügung. Wir sind auch gerne bereit weiteres Material aus unseren Studien zur Verfügung zu stellen.

Mit freundlichen Grüßen



*Rainer Stieber*