

# Stellungnahme

der Plansecur GmbH für Finanzdienstleistung und Vermittlung

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 Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb (IDD)

**Einführung:** Als Allfinanzdienstleister ist die Plansecur sowohl Versicherungsmakler wie auch Vermittler von Bausparverträgen, Finanzanlagen, Finanzierungen und Immobilien. Änderungen regulatorischer Vorgaben in einem der genannten Tätigkeitsbereiche können demzufolge nicht isoliert betrachtet und umgesetzt werden. Vielmehr müssen vor dem Hintergrund des Allfinanz-Beratungsansatzes jeweils auch Wechselwirkungen auf die anderen Tätigkeitsbereiche insbesondere aus Kundensicht bedacht und berücksichtigt werden.

Vor diesem Hintergrund unsere Stellungnahme zu einzelnen Bestimmungen des Referentenentwurfs:

## **§ 34d GewO – ausschließliche Vergütung durch Versicherungsunternehmen**

Die scharfe Trennung der Vergütungswege dient u. E. nicht dem Verbraucherschutz. Vielmehr zeigt die Erfahrung im Finanzanlagenbereich, dass Kunden von der Freiheit, zwischen mehreren Vergütungswegen (Ausgabeaufschlag, Servicegebühr, Kombimodell) frei zu wählen, gerne Gebrauch machen, und zwar mit zunehmender Tendenz. Den Kunden eines Allfinanzdienstleisters ist nur schwer verständlich zu machen, wieso die im Bereich der Fondsanlagen in ihrem Interesse bestehende Wahlfreiheit im Versicherungsgeschäft von Übel sein soll.

Zudem basiert die Vorgabe der Vergütung „ausschließlich durch ein Versicherungsunternehmen“ entweder auf einem grundlegenden Missverständnis oder aber auf der Ignoranz von Tatsachen – nämlich der Tatsache, dass schon immer der Verbraucher mit seiner Versicherungsprämie die Vergütung zahlt. Diese wird im Wege des Sammellinkassos von den Versicherern vereinnahmt und von diesen mit den an der Erbringung der Dienstleistungen Beratung/Vermittlung Beteiligten abgerechnet.

Dieses Verfahren hat mehrere Vorteile:

- Der Versicherer kann das Druckmittel „Verlust des Versicherungsschutzes“ nutzen, was die Zahlungsdisziplin der Verbraucher in deren Interesse unterstützt.
- Die Versicherungsvermittler benötigen insoweit kein eigenes Mahnwesen, was Kosten spart.
- Jeder Kunde bekommt – unabhängig von seiner persönlichen Bonität - Ratenzahlung zugestanden.

- Zudem muss der Kunde eine Zahlungsverpflichtung erst dann eingehen, wenn er die Dienstleistung kennen gelernt hat und von deren Qualität überzeugt ist.
- Jeder Kunde kann es sich – unabhängig von seiner finanziellen Situation – leisten, sich von verschiedenen Vermittlern beraten zu lassen. Für Beratung und Vermittlung bezahlen muss er nur den Vermittler, der ihn überzeugt und zum Vertragsschluss geführt hat.

Aber auch die u. E. einseitige Favorisierung des Vergütungswegs Honorar blendet zu Lasten der Verbraucher verschiedene Aspekte aus:

- Eine Honorarvereinbarung wird geschlossen, bevor der Verbraucher die Qualität der Dienstleistung kennen gelernt hat.
- Ein Anspruch des Kunden, Ratenzahlung zugestanden zu bekommen, besteht nicht. Die Bereitschaft des Dienstleisters zu einem solchen Entgegenkommen, dürfte von der Bonität des Kunden abhängig sein.
- Den Rat mehrerer Dienstleister in Anspruch zu nehmen, dürfte weiten Kreisen der Bevölkerung wirtschaftlich nicht möglich sein. Mit anderen Worten: Von dem einen Honorarberater, den zu finanzieren der Kunde sich leisten kann, hängt alles ab.
- Schließlich noch ein Blick auf die menschliche Ethik: Wer im herkömmlichen Vergütungsweg keine Hemmungen zeigt, Provisionen/Courtage zu schinden – was sollte einen solchen Menschen daran hindern, den Vergütungsweg Honorar zu missbrauchen, z. B. durch die Abrechnung von mehr Stunden als nötig?

#### **Petitur:**

1. Im Interesse des Verbraucherschutzes halten wir es für geboten, dem Verbraucher die Wahlfreiheit unter mehreren Vergütungswegen zu lassen. Wenn diese Wahlfreiheit flankiert wird durch die Verpflichtung der Vermittler zur Information des Kunden über Vorzüge und Nachteile des jeweiligen Vergütungsweges, dürfte dem Verbraucherschutz angemessen Rechnung getragen werden.
2. Die Wahlfreiheit des Verbrauchers hätte zudem den Vorzug, dass dieser nicht gezwungen wäre, sich von seinem bisherigen „Berater/Vermittler“ zu trennen, wenn er sich für einen anderen Vergütungsweg entscheiden möchte. Schließlich gibt es nicht nur Neukunden, sondern Millionen zufriedener Bestandskunden.

Unterstellt, es bliebe bei der im Entwurf vorgesehenen strikten Trennung der Vergütungswege, würde ein Wechsel des Vergütungsweges für etablierte Vermittler ein enormes unternehmerisches Risiko darstellen. Es ist kaum davon auszugehen, dass etablierte Vermittler ein solches unternehmerisches Risiko eingehen könnten. Schließlich tragen sie häufig neben der Verantwortung für die eigene Existenz auch Verantwortung für Arbeitsplätze – im Falle unseres Hauses wären rund 300 Existenzen betroffen.

Kein Unternehmen mit einem großen Kundenbestand wird es sich leisten können, zum Stichtag X den Vergütungsweg zu wechseln – auch dann nicht, wenn – ähnlich einer früheren Übergangsregelung – ein Anspruch auf Fortzahlung von Bestandsvergütungen in den Entwurf aufgenommen werden sollte. Sofern der Gesetzgeber an der Favorisierung des Vergütungsweges „Honorar“ festhält, dürfte es im Verbraucherinteresse geradezu geboten sein, hunderttausenden von Versicherungsvermittlern einen weiteren Vergütungsweg zu eröffnen, statt ihn durch regulatorische Hürden zu blockieren. Eine in über hundert Jahren gewachsene Vergütungskultur lässt sich nach unserer Überzeugung nur nach und nach ändern – auf Seiten der Dienstleister wie auch der Kunden. Dass Kunden ihnen vorteilhaft erscheinende Alternati-

ven für sich zu nutzen lernen, zeigen die Erfahrungen in der Finanzanlagenvermittlung.

### **§ 34d GewO – Begründung zum Verbot der Honorarannahme**

Durch die klare Trennung der Vergütungswege soll das Risiko ausgeschlossen werden, dass Versicherungsvermittler eine „Unabhängigkeit suggerierende Honorarvereinbarung mit dem Kunden abschließen.“

Die vorgesehene Regelung geht über die Vorgaben gemäß IDD deutlich hinaus. Die Richtlinie sieht grundsätzlich eine freie Gestaltung der Vergütung vor, über die der Kunde im Rahmen der Kontaktaufnahme zu informieren ist. Wie bereits dargelegt, plädieren wir dafür, dem Kunden die Wahlfreiheit zwischen den Vergütungswegen zu lassen, unabhängig vom Status des jeweiligen Vermittlers.

In diesem Zusammenhang muss auch eine Schwäche der IDD-Richtlinie selbst angesprochen werden, deren Konsequenzen für den Berufsstand der Versicherungsmakler durchaus dramatisch sein können: Die Behauptung, „unabhängig“ könne nur sein, wer vom Kunden via Honorar vergütet werde. Diese Behauptung basiert wiederum auf der unzutreffenden Annahme, Provision/Courtage würde vom Versicherer bezahlt und nicht vom Kunden.

Diese fehlerhafte Annahme wird auch dem deutschen Status des Versicherungsmaklers nicht gerecht. Vielmehr verlangt die Rechtsprechung vom Versicherungsmakler, die Kunden bedarfsgerecht und unabhängig zu beraten, und zwar auf der Basis eines breiten Marktüberblicks. Das Sammelinkassoverfahren der Versicherer und der Zahlungsstrom ändern nichts daran, dass der Versicherungsmakler die vorgenannten Anforderungen zu erfüllen hat. Eine fehlerhafte Prämisse führt zwangsläufig zu einer ebenso fehlerhaften Conclusio. Der Zahlungsstrom ist als Abgrenzungskriterium hinsichtlich der Frage der Unabhängigkeit ungeeignet.

**Petition:** Der Gesetzentwurf sollte dem Status und den besonderen Pflichten des Versicherungsmaklers nach deutschem Recht angemessen Rechnung tragen, statt ihn dem Versicherungsvertreter gleichzustellen. In diesem Zusammenhang ist eine Änderung des Entwurfs zu § 6 VVG notwendig:

### **§ 6, Abs. 6 VVG – Streichung der Befreiung von der Beratungspflicht für Versicherungsunternehmen**

Die Befreiung von der Beratungspflicht für Versicherungsunternehmen für den Fall, dass ein Versicherungsvertrag von einem Makler vermittelt wurde, hat sich bewährt. Dient sie doch der klaren Abgrenzung von Zuständigkeiten. Eine Streichung der Befreiung hätte zur Folge, dass Vertreter des Versicherers und Makler beim Kunden gleichermaßen in der Pflicht wären. Dies kann nicht im Verbraucherinteresse sein: Entweder Makler und Vertreter empfehlen dem Kunden dasselbe, dann wurde unnütz doppelter Aufwand verursacht. Oder aber Makler und Vertreter kommen zu unterschiedlichen Empfehlungen und der Kunde stünde mehr oder weniger ratlos zwischen zwei Fachleuten.

Bezogen auf Allfinanzdienstleister würde erschwerend zu berücksichtigen sein, dass der Einblick des Allfinanzdienstleisters in die Kundensituation naturgemäß umfassender ist als es der eines Vertreters sein kann. Wegen des unterschiedlichen Einblicks in die Kundensituation wäre es geradezu unsinnig, die Betreuungsverantwortung zugleich auf Makler und Versicherer-Vertreter zu übertragen.

**Petition 1:** Die Ausnahme von der Beratungspflicht gemäß § 6 Abs. 6 VVG in der bisherigen Fassung sollte bestehen bleiben.

**Petition 2:** Im Verbraucherinteresse sollte § 6 Abs. 6 VVG ergänzt und die bestehende Regelungslücke für den Fall der Beendigung eines Maklervertrages geschlossen werden: „Endet die Maklerbeziehung während der Laufzeit des Versicherungsvertrages, sind die Absätze 1 – 5 auch auf Versicherungsverträge anzuwenden, die von einem Versicherungsmakler vermittelt wurden. Der Versicherer ist in der Pflicht, sobald ihm die schriftliche Mitteilung des Versicherungsmaklers über die Beendigung des Maklervertrages zugegangen ist.“ (Da der Kunde die gesetzliche Beratungspflicht kaum kennen dürfte, jedenfalls aber deren Bedeutung vermutlich nicht einschätzen kann, sollte die Verantwortung für die Meldung beendeter Maklerbeziehungen dem Versicherungsmakler auferlegt werden.)

#### **§ 48 b VAG – Provisionsabgabeverbot**

**Petition:** Im Verbraucherinteresse sollte das Provisionsabgabeverbot ohne Ausnahme gelten. Jede andere Regelung könnte als Einladung zu Umgehungsgestaltungen missverstanden werden. Ob Provisionsabgabe oder Rabattierung – beides wäre grundsätzlich geeignet, Fehlanreize zu generieren.

Bei Rückfragen stehen wir gerne zur Verfügung.

Mit besten Grüßen



Jutta Hein