

## Umsetzung der IDD – Überschießende Auflagen für den Automobilhandel

Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb (IDD)

Referentenentwurf des BMWi eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb vom 21. November 2016

---

### **Ansprechpartner zum Thema**

#### **Geschäftsführung**

Klaus Bräunig

#### **Abteilungsleiter**

Dr. Ralf Scheibach  
(Recht und Versicherungen)  
Tel: +49-30-897842-260  
E-Mail: [scheibach@vda.de](mailto:scheibach@vda.de)

#### **Referentin**

Dr. Ricarda Leffler  
(Recht und Versicherungen)  
Tel: +49-30-987842-263  
E-Mail: [leffler@vda.de](mailto:leffler@vda.de)

### **Vorbemerkung**

Der Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA) vertritt auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene die Interessen der deutschen Automobilindustrie. Als Vertreter der Schlüsselbranche der deutschen Wirtschaft nimmt der VDA seine Verantwortung für rund 600 Mitgliedsunternehmen und inzwischen jeden siebten Arbeitsplatz in Deutschland wahr.

Teil der Automobilindustrie sind darüber hinaus die als Tochtergesellschaften strukturell in die Automobilkonzerne eingegliederten Autobanken und Leasinggesellschaften. Diese automobilen Finanzdienstleister sind ein unverzichtbarer Partner der Fahrzeughersteller bei der Vermarktung von Pkw und Nutzfahrzeugen. Gleichzeitig bieten die automobilen Finanzdienstleister ihren Kunden zur Absicherung ihrer Mobilität und den mit der Finanzierung eingegangenen Zahlungsverpflichtungen umfangreiche Versicherungsmöglichkeiten an. Neben Pflichtversicherungen (Kfz-Haftpflicht) und Kasko-Versicherungen können die Kunden Garantiever sicherungen und Restkreditversicherungen abschließen. Diese Angebote werden über die angeschlossenen Automobilhändler an die Kunden vermittelt.

Nur durch ein einheitliches Geschäftsmodell von Herstellern und Finanzdienstleistern ist gewährleistet, dass die automobilen Wertschöpfungskette und damit das Zusammenspiel zwischen Produktion, Vertrieb und Absatzförderung durch Finanzdienstleistungen optimal ausgeschöpft werden. Damit erbringen Hersteller und Finanzdienstleister einen wesentlichen Beitrag für die deutsche Realwirtschaft.

---

## Vorbemerkung

Der VDA verfolgt die Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) mit großem Interesse. Durch den vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) am 21. November 2016 vorgelegten Referentenentwurf für ein Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb wird jedoch das einheitliche Geschäftsmodell von Herstellern und Finanzdienstleistern durch verschiedene Regelungen berührt, von denen wir die folgenden Punkte besonders hervorheben möchten:

- Mit der in § 34d Absatz 8 GewO-E vorgeschlagenen Pflicht für sämtliche Vermittler, sich in einem Umfang von 15 Stunden p.a. fortzubilden, wird die Richtlinie nicht 1:1 umgesetzt. Die Richtlinie sieht für „Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit“ eine Ausnahme von der starren 15-Stunden-Regelung vor, die auch in das deutsche Recht übernommen werden sollte.
- Die in § 34d Absatz 7 GewO-E vorgesehene Ausnahme von der Erlaubnispflicht für bestimmte Vermittlerarten ist ausdrücklich zu begrüßen. Sie berücksichtigt eine seit Jahrzehnten ausgeübte und bewährte Praxis im deutschen Versicherungsmarkt. Jedoch sollte die jährliche Beitragsgrenze in § 34d Absatz 7 GewO-E einheitlich gestaltet sein.
- Der Gesetzgeber sollte aus Gründen der Klarstellung und Rechtssicherheit noch eine Bestandsschutzregelung in § 34d GewO-E ergänzen.

---

## § 34d Abs. 8 GewO-E

### Fortbildungspflicht für sämtliche bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden beschäftigten Personen

Nach § 34d Absatz 8 GewO-E dürfen Gewerbetreibende nach den Absätzen 1, 2, 5 und 6 Satz 1 Nr. 1 direkt bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkende Personen nur beschäftigen, wenn sie deren Zuverlässigkeit geprüft haben und sicherstellen, dass diese Personen über die für die Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation verfügen. Gewerbetreibende nach den Absätzen 1, 2, 5 und 6 Satz 1 Nummer 1 und die bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Beschäftigten müssen sich in einem Umfang von 15 Stunden pro Kalenderjahr fortbilden.

---

## Keine 1:1-Umsetzung der IDD

Der Referentenentwurf setzt in Bezug auf die Regelung des § 34d Absatz 8 GewO-E die Richtlinie nicht nach ihren Vorgaben um.

Die Definition des „Versicherungsvermittlers in Nebentätigkeit“ gemäß Artikel 2 Absatz 1 Ziff. 4 der IDD wird in der Gewerbeordnung nicht aufgenommen. Die in § 34d Absatz 7 GewO-E enthaltene Definition enthält lediglich die Ausnahme vom Anwendungsbereich im Sinne des Artikel 1 Absatz 3 der IDD und ist deshalb nicht ausreichend.

Die fehlende Umsetzung des Artikel 2 Absatz 1 Ziff. 4 der IDD führt dazu, dass die 15 Stunden p.a. umfassende Fortbildungspflicht auch auf Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit, wie Kfz-Händler, anwendbar wäre, obwohl die IDD dies gar nicht vorsieht:

- Die IDD unterscheidet zwischen „**Versicherungsvermittlern**“ (Artikel 2 Absatz 1 Ziff. 3) und „**Versicherungsvermittlern in Nebentätigkeit**“ (Artikel 2 Absatz 1 Ziff. 4).
- Zur Kontrolle der angemessenen Kenntnisse und Fähigkeiten sollen Mechanismen auf der Grundlage von 15 Stunden beruflicher Schulung oder Weiterbildung pro Jahr eingerichtet werden. Dies soll ausschließlich für **Versicherungs- und Rückversicherungsvermittler** sowie Angestellte von **Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen** gelten (Artikel 10 Absatz 2 Unterabschnitt 2 der IDD).

Da Artikel 10 Absatz 2 Unterabschnitt 2 der IDD den „Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit“ nicht erwähnt, gelten für diesen auch die 15 Stunden nicht. Dieser gesetzgeberische Wille manifestiert sich darüber hinaus in der Sonderregelung in Artikel 10 Absatz 2 Unterabschnitt 4 der IDD.

Eine eindeutige Forderung des Koalitionsvertrages ist es aber, EU-Vorgaben eins zu

eins umzusetzen, um die Chancengleichheit im europäischen Binnenmarkt zu sichern. Dabei zielt der Koalitionsvertrag darauf ab, dass sich die europäische Gesetzgebung in den verschiedenen Politikfeldern nicht widersprechen dürfe. Vielmehr müsse sie kohärent sein, um Europas Rolle im globalen Wettbewerb langfristig zu stärken (vgl. Seite 15 des Koalitionsvertrages zwischen CDU/CSU und SPD, 18. Legislaturperiode).

**Ergänzungsvorschlag**

Vor diesem Hintergrund schlagen wir vor, dass § 34d Absatz 8 GewO-E wie folgt um einen klarstellenden Satz 3 ergänzt wird:

Referentenentwurf des BMWi	Ergänzungsvorschlag
<p><b>§ 34d Absatz 8 GewO-E</b></p> <p>Gewerbetreibende nach den Absätzen 1, 2, 5 und 6 Satz 1 Nummer 1 dürfen direkt bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Personen nur beschäftigen, wenn sie deren Zuverlässigkeit geprüft haben und sicherstellen, dass diese Personen über die für die Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation verfügen. Gewerbetreibende nach den Absätzen 1, 2, 5 und 6 Satz 1 Nummer 1 und die bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Beschäftigten müssen sich in einem Umfang von 15 Stunden pro Kalenderjahr fortbilden.</p>	<p><b>§ 34d Absatz 8 GewO-E</b></p> <p>Gewerbetreibende nach den Absätzen 1, 2, 5 und 6 Satz 1 Nummer 1 dürfen direkt bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkende Personen nur beschäftigen, wenn sie deren Zuverlässigkeit geprüft haben und sicherstellen, dass diese Personen über die für die Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation verfügen. Gewerbetreibende nach den Absätzen 1, 2, 5 und 6 Satz 1 Nummer 1 und die bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Beschäftigten müssen sich in einem Umfang von 15 Stunden pro Kalenderjahr fortbilden.</p> <p><b><i>Ausgenommen von Satz 2 sind Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit. Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit im Sinne dieses Absatzes ist jede natürliche oder juristische Person, die kein Kreditinstitut und keine Wertpapierfirma im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 Nummern 1 und 2 der Verordnung (EU) Nr. 575/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates ist und die die Versicherungsvertriebstätigkeit als Nebentätigkeit gegen Vergütung aufnimmt oder ausübt, wenn sämtliche nachstehenden Bedingungen erfüllt sind:</i></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b><i>1. die natürliche oder juristische Person betreibt den Versicherungsvertrieb nicht hauptberuflich bzw. als Hauptgeschäftszweck;</i></b></li> <li><b><i>2. die natürliche oder juristische Person vertreibt lediglich bestimmte Versicherungsprodukte, die eine Ergänzung zur Lieferung einer Ware bzw. zur Erbringung einer Dienstleistung darstellen;</i></b></li> <li><b><i>3. die betreffenden Versicherungsprodukte decken keine Lebensversicherungs-</i></b></li> </ol>

	<p><b>oder Haftpflichtrisiken ab, es sei denn, diese Abdeckung ergänzt die Ware oder die Dienstleistung, die der Vermittler hauptberuflich bzw. als Hauptgeschäftszweck anbietet.</b></p>
--	---

## Begründung

### **Vermittlung am Point of Sale (POS) stärkt den Autohandel und dient dem Kunden**

Der deutsche Automobilhandel besteht überwiegend aus kleinen und mittelständischen Unternehmen, die als Hauptgeschäftsfeld Fahrzeuge verkaufen und **nebenberuflich** Versicherungsprodukte vermitteln, wie z.B. Kfz-, Garantie- und Restkreditversicherungen. Diese automobilspezifischen Versicherungsprodukte sichern die Kunden des Autohandels zielgerichtet gegen alle denkbaren Risiken für die von ihnen erworbene Mobilität ab. Die Hauptmotivation der Autohändler, Versicherungen anzubieten, liegt neben der o.g. Absicherung der Kundenmobilität in der Stärkung der Kundenloyalität durch umfassenden Service.

Darüber hinaus bieten die Autohändler Werkstattgeschäft (Wartung und Reparatur) an, welches für viele Händler überlebensnotwendig ist. Aufgrund der angespannten Margensituation im Fahrzeugverkauf stellt das Werkstattgeschäft die wichtigste Einnahmequelle für den Autohandel dar. Die oben genannten Versicherungsprodukte sorgen im Schadenfall dafür, dass die Kunden in die Werkstatt desjenigen Händlers zurückkehren, der ursprünglich die entsprechenden Versicherungslösungen anbieten konnte. Zusätzlich ergänzt auch die Provision aus der Versicherungsvermittlung die Einnahmenquellen des Handels.

Für die Kunden liegt der besondere Stellenwert der Vermittlung am POS u.a. darin begründet, dass sie im Autohandel ohne hohen Zeitaufwand im Wege eines „One-Stop-Shopping“ den Fahrzeugkauf und gleichzeitig spezifische auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Versicherungslösungen erwerben können. Hierzu müssen sie vor dem Hintergrund des angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnisses im vollumfänglich transparenten Kfz-Versicherungsmarkt nicht gesondert außerhalb des Autohauses auf einen Versicherer zugehen. Sie können stattdessen anlässlich ihres Fahrzeugkaufes auch die notwendigen und auf ihren Bedarf zugeschnittenen Versicherungsprodukte gleich miterwerben.

Die Möglichkeit dieses „One-Stop-Shoppings“ mit seinen gesamten Serviceleistungen unterstützt die häufig lange und vertrauensvolle Bindung der Kunden an das Autohaus. Nur so können mittelständische Autohäuser im intensiven Wettbewerb bestehen.

### **Referentenentwurf kann zum Einstellen des Versicherungsvertriebs am POS führen**

§ 34d Absatz 8 S. 2 GewO-E regelt die Fortbildungspflichten für Versicherungsvermittler sowie die bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Beschäftigten. Diese Pflicht soll sich auf sämtliche der in den Absätzen 1, 2, 5 und 6 Satz 1 Nummer 1 genannten Vermittlertypen beziehen.

Kfz-Händler werden grundsätzlich nebenberuflich als **produktakzessorische Vermittler** (Absatz 5) oder als **Ausschließlichkeitsvermittler** (Absatz 6) tätig. Folglich träfe auch sie die Fortbildungspflicht. Die Fortbildung soll in einem Umfang von 15 Stunden pro Kalenderjahr absolviert werden.

Eine solche Pflicht wird sich aber negativ auf die Vermittlung von Kfz-Versicherungen auswirken. Der mit den Schulungen verbundene Zeitaufwand wird dazu führen, dass der Autohandel die Vermittlung einstellt, damit ein seit ca. 70 Jahren etablierter und von den Kunden intensiv genutzter Vertriebsweg zukünftig entfällt und der Wettbewerb deutlich eingeschränkt wird. Dies wiederum hat zur Folge, dass die Kunden sich zeitaufwändig auf anderen Wegen die für sie erforderlichen Versicherungen beschaffen müssten. Schlimmstenfalls kann dies zu einer

Unterversicherung der Kunden führen. Der Autohandel, der zu 90 Prozent aus kleinen und mittelständischen Unternehmen besteht, könnte keine Erträge mehr aus potentiellen Folgegeschäften erwirtschaften. Dies könnte die wirtschaftliche Situation einzelner Unternehmen deutlich nachteilig beeinflussen.

**Ausbildungsqualität hat hohe Priorität**

Die Unternehmen der Automobilbranche tragen selbstständig dafür Sorge, dass das Verkaufspersonal in den Autohäusern angemessen für die Vermittlung von Versicherungsprodukten, die in engem Zusammenhang zum Fahrzeug stehen, qualifiziert ist. Aufgrund der geringen Komplexität der Versicherungsprodukte sind hierzu keine umfassenderen Sachkenntnisse erforderlich, die eine 15stündige Fortbildung p.a. erfordern würden. Produkte wie Kfz- oder Kasko-Versicherungen sind standardisiert, einfach verständlich und den Kunden gut bekannt. Die Bedingungen für Kfz-Haftpflichtversicherungen sind sogar gesetzlich im Pflichtversicherungsgesetz geregelt und können nicht abweichend vereinbart werden.

**§ 34d Abs. 7 GewO-E**

**Befreiung von der Erlaubnispflicht**

Wir begrüßen ausdrücklich, dass gemäß § 34d Absatz 7 GewO-E besondere Arten der Versicherungsvermittlung in engen Grenzen von der Erlaubnispflicht befreit werden sollen. Die Vorschrift bildet die mit dem Versicherungsvermittlungsgesetz vom 22. Mai 2007 eingeführte Regelung des §34d Absatz 9 GewO mit leichten Modifikationen ab. Mit dieser Regelung hat der Gesetzgeber richtigerweise eine seit Jahrzehnten ausgeübte Praxis im deutschen Versicherungsmarkt berücksichtigt und dezidiert geregelt. Sie hat sich damit seit knapp 10 Jahren bewährt und findet ihre konsequente Fortsetzung bzw. Weiterentwicklung in den Ziff. 1. bis 3. des § 34d Absatz 7 GewO-E.

Ergänzend möchten wir darauf hinweisen, dass der Gesetzgeber in § 34d Absatz 7 Ziff. 1 c) aa) von der durch die Richtlinie eingeräumten Möglichkeit Gebrauch machen und die jährliche Beitragsgrenze von 500 € auf 600 € entsprechend anheben will. Hiermit wird richtigerweise der allgemeinen Preisentwicklung der letzten 10 Jahre Rechnung getragen. Vor diesem Hintergrund wäre es aber wünschenswert, wenn die jährlichen Beitragsgrenze in § 34d Absatz 7 Ziff. 3 auf dieselbe Weise angehoben wird.

**Änderungsvorschlag**

Vor diesem Hintergrund schlagen wir vor, dass § 34d Absatz 7 Ziff. 3 wie folgt geändert wird:

Referentenentwurf des BMWi	Änderungsvorschlag
<b>§ 34d Absatz 7 Ziff. 3 GewO-E</b>	<b>§ 34d Absatz 7 Ziff. 3 GewO-E</b>
3. wenn es als Zusatzleistung zur Lieferung einer Ware oder der Erbringung einer Dienstleistung im Zusammenhang mit Darlehens- und Leasingverträgen Restschuldversicherungen vermittelt, deren Jahresprämie einen Betrag von 500 Euro nicht übersteigt.	3. wenn es als Zusatzleistung zur Lieferung einer Ware oder der Erbringung einer Dienstleistung im Zusammenhang mit Darlehens- und Leasingverträgen Restschuldversicherungen vermittelt, deren Jahresprämie einen Betrag von <b>600</b> Euro nicht übersteigt.

**Begründung**

Die in Ziff. 3 geregelten Restschuldversicherungsprodukte stehen in unmittelbarem Zusammenhang mit Finanzierungs- und Leasingverträgen zur Beschaffung von Realgütern (z.B. PKW), deren technischer Fortschritt sich in den letzten 10 Jahren auch in den Konsumentenpreisen niedergeschlagen hat. Zur Sicherstellung eines spezifischen, in diesen Lebenssachverhalten durch die Konsumenten nachgefragten umfassenden Versicherungsschutzes ist eine Anpassung dieser Beitragsgrenze von 500 € auf 600 € analog der Vorgehensweise gemäß § 34d Absatz 7 Ziff. 1 c) aa) zu empfehlen.

---

**Ergänzung einer Bestandsschutzregelung in § 34d GewO-E**

Für Vermittler, die bereits eine Vermittlungstätigkeit ausüben, in ein Register eingetragen sind und über ein Ausbildungs- und Erfahrungsniveau verfügen, das dem mit den Neuregelungen in der GewO geforderten Niveau vergleichbar ist, empfehlen wir eine entsprechende Bestandsschutzregelung aufzunehmen. Diese soll der Klarstellung und der Rechtssicherheit dienen.

Vor diesem Hintergrund schlagen wir vor § 34d um einen Absatz 12 zu ergänzen:

<b>Referentenentwurf des BMWi</b>	<b>Ergänzungsvorschlag</b>
Keine Regelung	<b>§ 34d Absatz 12 GewO-E NEU</b>
	<i>(12) Von der Erlaubnispflicht des § 34d Absatz 1 bis 7 sind Vermittler ausgenommen, wenn sie bereits vor Inkrafttreten dieses Gesetzes</i> <i>1. eine Vermittlungstätigkeit ausübten und</i> <i>2. bereits in das Vermittlerregister gemäß § 11a GewO eingetragen sind.</i>



**VDA**

Verband der Automobilindustrie e. V.  
Behrenstr. 35  
10117 Berlin  
Telefon +49 30 897842 - 0  
Fax +49 30 897842 - 600  
info@vda.de  
www.vda.de

**VDA** | Verband der  
Automobilindustrie