

Stellungnahme von
Rechtsanwalt Martin Stolpe (Fachanwalt für Versicherungsrecht)
und des Maklerpools
INVERS Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH (Leipzig)

zum

Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie
vom 21.11.2016

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

Nachfolgend wird zu Punkten des vorliegenden IDD-Referentenentwurfes Stellung genommen, die unserer Meinung nach dringenden Änderungsbedarf haben.

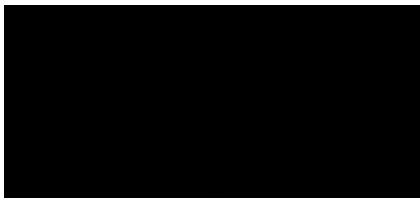
Präambel:

1. Der derzeit vorliegende IDD-Referentenentwurf ist der faktische Todesstoß für Versicherungsmakler, mithin für den einzigen im Lager des Kunden stehenden Versicherungsvermittlers. *Versicherungsmakler ist, wer gewerbsmäßig für seinen Auftraggeber (Versicherungsnehmer) die Vermittlung oder den Abschluss oder die Betreuung von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherungsunternehmen oder von einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein. Der Versicherungsmakler steht somit im Verhältnis zum Versicherungsunternehmen auf der Seite des Kunden als dessen Sachwalter und Interessenwahrer. Auch der Handelsvertreter eines Versicherungsmaklers ist Versicherungsmakler im Verhältnis zum Kunden.*
2. Der Versicherungsmakler würde durch den Wortlaut des IDD-Referentenentwurfs faktisch vom Lager des Versicherungsnehmers ins Lager des Versicherers gestellt.
3. Der angedachte Honorar-Versicherungsberater wird sich unter den derzeitigen praktischen Gegebenheiten nicht etablieren können. Dies ist anhand der Zulassungszahlen des bereits eingeführten Honorar-Finanzanlagenvermittlers beweis- und ablesbar.
4. In Folge der Punkte 1. bis 3. bedeutet dies erheblich weniger Verbraucherschutz. Dies konterkariert das Hauptziel der EU-Vermittlerrichtlinie (IDD).

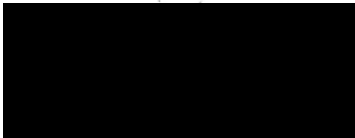
Forderungen

Der Referentenentwurf bedarf einer dringenden, grundlegenden Überarbeitung.

1. Es muss zum Verbraucherschutz die Stellung des Versicherungsmaklers unbedingt gestärkt werden, damit der Verbraucher einen gesetzlich gestärkten Interessenvertreter unter den Versicherungsvermittlern auf seiner Seite hat.
2. Der geplante Honorar-Versicherungsberater wird diese Aufgabe nicht erfüllen können. Er wäre, wie schon der bereits eingeführte Honorar-Finanzanlagenvermittler, von vornherein zum Scheitern verurteilt. Daher ist der Honorarversicherungsberater nicht einzuführen, der bisherige Versicherungsberater könnte unter vollständiger Beachtung unserer Vorschläge zur Erweiterung der Rechte des Versicherungsmaklers ersatzlos entfallen.



Rechtsanwalt Martin Stolpe, Fachanwalt für Versicherungsrecht (Leipzig)



Udo Rummelt, Gesellschafter Invers GmbH (Leipzig)



Michael Buth, Geschäftsführer Invers GmbH (Leipzig)

zu Artikel 1 - Änderung der Gewerbeordnung

hier zu Punkt 1. ff in Betreff auf Versicherungsberater / Honorar-Versicherungsberater / Versicherungsmakler und § 34d Versicherungsvermittler, Honorar-Versicherungsberater

Kritik

1. Die Einführung eines Honorar-Versicherungsberaters ist in Gänze abzulehnen.
2. Der bisherige Versicherungsberater ist abzuschaffen.

Begründung:

- a) Die Einführung des Honorar-Versicherungsberaters durch den [IDD Referentenentwurf](#) soll mit einer Bestimmung für Versicherungsmakler verbunden werden, welche besagt, dass Versicherungsmakler sich ihre Tätigkeit nur noch durch die Versicherer vergütet lassen dürfen. Dass Versicherungsmakler keine Honorare vereinbaren sollen können verstößt ggf. gegen Art. [119](#), [120](#) AEUV.
- b) Gleichzeitig werden damit aber alle Versicherungsmakler vom Gesetzgeber in eine praktisch faktische Abhängigkeit von den Versicherern hineingetrieben. In Folge werden Versicherungsmakler wirtschaftlich gezwungen künftig nur solche Produkte an Verbraucher zu empfehlen, welche eine den vernünftigen kaufmännischen Grundsätzen entsprechende Courtage beinhalten, um überhaupt wirtschaftlich überleben zu können. Dies widerspricht sowohl dem Grundgedanken des Versicherungsmaklers wie auch dem Verbraucherschutz und ist darüber hinaus auch mit den gesetzlichen und höchstrichterlichen Anforderungen ([Sachwalterurteil des BGH](#)) an Versicherungsmakler nicht in Einklang zu bringen. Darüber hinaus handelt es sich ggf. um einen unzulässigen Einschnitt in die Berufsausübungsfreiheit des Versicherungsmaklers, der mit [Artikel 12 Grundgesetz](#) (insb. Absätze 2 und 3) kaum in Einklang zu bringen ist.
- c) Die europäische Richtlinie hat darüber hinaus in [Artikel 19 Abs. 1 e\)](#) für alle Versicherungsvermittler (also nicht zwingend Versicherungsberater) sowohl Provisionen als auch Honorare insbesondere aber auch in Unterabschnitt iv) Mischvergütungen aus Provision und Honorar auch gegenüber Verbrauchern gerade vorgesehen – sicher aus gutem Grund. Mit der quasi Umkehrung des durchaus richtigen europäischen Gedankens zur Mischvergütung geht der deutsche Referentenentwurf zur IDD nicht etwa über die europäische Richtlinie hinaus, sondern richtet sich gerade gegen sie.

Anmerkung zum geplanten Honorar-Versicherungsberater

1. Schon heute sind selbständige Versicherungsberater ebenso wie selbständige Versicherungsvermittler in erster Linie Kaufleute. Auch der heutige Versicherungsberater verfolgt wirtschaftliche Eigeninteressen, er ist kein barmherziger Samariter. Für den Mandanten ist nicht nachvollziehbar, ob der Versicherungsberater die in seiner Honorarrechnung aufgeführten Stunden tatsächlich zur Recherche benötigt hat. Dies wäre beim geplanten Honorar-Versicherungsberater nicht anders.
2. Laut einer Veröffentlichung der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) [vom 01.10.2016](#) sind in Deutschland gerade einmal 304 Versicherungsberater registriert. Von einer flächendeckenden Abdeckung des Beratungsbedarfs kann man bei dieser Anzahl keinesfalls ausgehen. Die Anzahl der Versicherungsberater wird sich durch die geplante Einführung eines Honorar-Versicherungsberaters auch nicht ändern, es werden weiterhin nur wenige

Versicherungsberater (Honorar-Versicherungsberater) bleiben. Der Irrweg des Referentenentwurfs dahingehend lässt sich auch am bereits vom Gesetzgeber an der Realität vorbei eingeführten Honorar-Finanzanlagenberater erkennen. Die Zahl der Zulassungen liegt hier bei gerade einmal bei 130 ([Quelle: DIHK, Stand 01.10.2016](#)).

3. Die weitaus größte Anzahl der auf der Seite des [Bundesverbandes der Versicherungsberater e.V.](#) (BVVB) aufgeführten (dort oft mehrfach genannten) Versicherungsberater sind Personengesellschaften, wodurch Einblicke in die dort jeweils herrschenden finanziellen Umstände verwehrt bleiben. Nur wenige der auf der Homepage des BVVB genannten Versicherungsberater haben die Rechtsform eine juristische Person gewählt. Wer zu diesen Versicherungsberater-Firmen die im Unternehmensregister erhältlichen Bilanzen nachliest, der kommt teilweise zu erstaunlichen Ergebnissen hinsichtlich deren Finanzkraft bzw. hinsichtlich des Umstandes, ob zumindest das Gesellschaftskapital vollständig eingezahlt wurde.
4. Diese faktischen Tatsachen führen zu der Vermutung, dass Verbraucher in diversen Studien zwar angeben für unabhängige, provisions-/courtagelose Beratung ein gesondertes Honorar zahlen zu wollen, dass die Beratung gegen zu zahlendes Honorar in tatsächlicher Praxis aber eher selten anzutreffen ist bzw. dass Verbraucher die eigentlich kaufmännisch erforderliche Honorarhöhe nicht aufbringen wollen. Mit Verbraucher ist hier wohlgerneht der "Normalverbraucher" gemeint, mithin der durchschnittliche Privatkunde ohne besonders hohe Vermögen. Diese Gruppe stellt auch die Mehrheit der Bevölkerung der Bundesrepublik Deutschland dar, mithin die Mehrheit der Verbraucher. Ergänzend sei auf folgenden Artikel / folgende Studie verwiesen → <http://versicherungsmonitor.de/2016/12/viel-beratungsbedarf-wenig-zahlungsbereitschaft/>
5. Jeder Versicherungsvermittler, insbesondere aber der Versicherungsberater (Honorar-Versicherungsberater) steht/stünde weiterhin im Wettbewerb mit den Verbraucherzentralen. Es ist schon derzeit fraglich, ob die Regelungen zur Versicherungsberatung durch Verbraucherzentralen tatsächlich vertretbar sind. Einerseits erhalten die Verbraucherzentralen staatliche Unterstützung, andererseits werden dort z.B. im Versicherungsbereich Beratungshonorare direkt von den Kunden verlangt. Man kann hier durchaus unlauterer Wettbewerb annehmen - zumindest im moralisch, kaufmännischem Sinne. Wer von seinen Kunden Beratungsgebühren verlangt, der sollte keine staatliche Unterstützung erhalten und umgekehrt. Darüber hinaus ist fragwürdig, warum Verbraucherzentralen (derzeit) im Versicherungsbereich nicht den Vorschriften des [§ 34 e der Gewerbeordnung \(GewO\)](#) unterliegen. Denn nicht nur die Frage einer tatsächlich vorhandenen Sachkunde, sondern auch die Frage der Haftung der Verbraucherzentralen für einen dort erteilten Rat ist somit offen.

Forderungen

Einführung eines gesetzlich anders als bisher verankerten Versicherungsmaklers und Streichung des Versicherungsberaters (Honorar-Versicherungsberaters).

1. Der Gesetzgeber möge § 34d Abs. (1) Satz 4 GewO wie folgt ändern: "*Die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis beinhaltet die Befugnis Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt (gemäß Gebührenordnung) rechtlich zu beraten oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus dem Versicherungsvertrag im Versicherungsfall rechtlich zu beraten und gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich zu vertreten.*"

2. Der Gesetzgeber möge beschließen, dass nach dem zu ändernden Satz 4 folgende Sätze einzufügen sind: "*Dem Versicherungsmakler und dem Beratenen steht es frei, sich im Falle eines der Beratung folgenden Versicherungs-Vertragsabschlusses darauf zu einigen das Beratungshonorar ganz oder in Teilen mit ggf. anfallenden Courtagen zu verrechnen. Im Mindesten ist vom Beratenen stets das Beratungshonorar in voller Höhe an den Honorar-Versicherungsmakler zu zahlen, mithin auch dann, wenn der Beratene sich für eine Courtageverrechnung entschieden hat, den Versicherungsvertrag aber vor vollständiger Verrechnung beendet. Im Falle einer Verrechnung des Beratungshonorars mit Courtagen entfällt das Umsatzsteuergesetz Zug um Zug auf die Teile des Beratungshonorars, die mit Courtagezahlungen verrechnet wurden.*"
3. Der Gesetzgeber möge in Abstimmung mit den Berufsverbänden der Versicherungsmakler eine Gebührenordnung ähnlich wie bei Anwälten/Notaren schaffen.
4. Der Gesetzgeber möge beschließen, dass Versicherer keine Provisionen/Courtage für ihre Tarife kalkulieren dürfen (inklusive sonstiger monetären Zuwendungen) die den Gebührensatz der zu schaffenden Gebührenordnung übersteigen.
5. Der Gesetzgeber möge beschließen, dass Verbraucherzentralen, Verbraucherverbänden etc. die Entgegennahme von Honoraren/Gebühren etc. im Versicherungs- und Finanzanlagenbereich untersagt ist.
6. Der Gesetzgeber möge weiterhin beschließen, dass Verbraucherzentralen, Verbraucherverbänden etc. den gesetzlichen Regelungen für Versicherungsmakler/Finanzanlagenvermittler vollumfänglich unterfallen, insofern Verbraucherzentralen, Verbraucherverbänden etc. Beratungen in diesen Bereichen durchführen.

Die positiven Folgen einer solchen Gesetzgebung

- a) Damit würde der auf Kundenseite stehende Versicherungsmakler klar gesetzlich geregelt sowohl Verbraucher wie auch Nichtverbraucher (z.B. Unternehmer) gegen gesondertes Entgelt beraten dürfen.
- b) Es wäre gesetzlich geregelt, dass persönliche Beratung nicht umsonst zu haben ist. Kein Kaufmann kann es sich leisten ohne Entgelt für einen Dritten tätig zu werden. Beratung kostet Geld – im Übrigen auch bei den Verbraucherzentralen, trotz deren staatlicher Unterstützung.
- c) Es wäre sodann unerheblich, ob z.B. eine gute Berufsunfähigkeitsversicherung nur als gezillmerter Tarif zu haben ist oder als echter Null gezillmerter Tarif. Kunde und Berater können gemeinsam entscheiden, auf welche Weise die Beratungsleistung zu entlohnen ist.
- d) Ein "Entkommen" aus dem Beratungshonorar wäre dem Kunden nicht möglich, es sei denn, er kann gerichtlich nachweisen, dass die Vergütung des Versicherungsmaklers wegen schlechter bzw. mangelhafter Beratung nicht gerechtfertigt war.
- e) Der jetzige Versicherungsmakler würde vom derzeit kaufmännisch unbedingt erforderlichen Courtageinteresse endlich vollständig frei werden.
- f) Versicherungsmakler würden von eventuellen Interessenkonflikten frei werden.
- g) Versicherungsmakler müssten fortan nicht mehr fürchten ihre Beratungsleistung bei anschließend fehlendem Versicherungsvertragsabschluss umsonst erbracht zu haben.
- h) Verbraucher müssten nicht fürchten für kleinspreisige Versicherungsverträge vergleichsweise hohe Honorare zahlen zu müssen.
- i) Durch die Verrechnungsmöglichkeit des Honorars mit Courtagezahlungen wäre nicht mehr zu befürchten, dass untere Einkommensgruppen aus finanziellen Gründen auf Beratung verzichten.

- j) Durch eine vom Gesetzgeber in Abstimmung mit den betreffenden Berufsverbänden zu schaffende Gebührenordnung würde weder beim Versicherungsmakler noch beim Versicherungsberater ein Interesse an einer Ausdehnung der Beratungsleistungen bestehen.
- k) Verbraucher müssten durch Schaffung einer Gebührenordnung nicht mehr fürchten, dass dem unabhängigen Rat des Versicherungsmaklers kaufmännische Interessenskonflikte aus ungerechtfertigt hohem Beratungshonorar oder Courtageinteressen entgegenstehen.
- l) Der Hinweis der Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler (IGVM) auf eine vielleicht rechtlich zulässige Doppelzulassung als Versicherungsmakler und Versicherungsberater in Form von zwei verschiedenen Rechtspersönlichkeiten (z.B. als GmbH und UG) wäre dann nicht mehr erforderlich. Es ist zu bezweifeln, dass eine solche Konstellation dem eigentlichen Willen des Gesetzgebers entsprechen würde; schon aus moralischer Sicht.

Im Ergebnis ist unter Beachtung der geforderten gesetzlichen Änderungen eine Zusammenlegung von Versicherungsmaklern und Versicherungsberatern zum neuen, einheitlichen Status des auf Kundenseite stehenden „neuen“ Versicherungsmaklers unausweichlich.

Ergänzend noch der Verweis auf einen Gastbeitrag, erschienen im Fachverlag Versicherungsbote, der bereits vom 21.10.2015 datiert:

<http://www.versicherungsbote.de/id/4830290/Versicherungsberater-Versicherungsmakler-Brauchen-wir-nicht/>

zu Artikel 2 - Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes

hier zu den Punkten 2. und 3.

VAG § 15 Absatz 3 soll wie folgt gefasst werden: *„(3) Der Versicherungsvertrieb im Sinne von § 7 Nummer 34a gehört zum Geschäftsbetrieb eines Versicherungsunternehmens.“*

Kritik

Damit würde festgelegt werden, dass Versicherungsmakler und Versicherungsberater (bzw. der neu geplante Honorar-Versicherungsberater) faktisch zum Geschäftsbetrieb des Versicherers gehören.

Denn VAG § 7 Nummer 34a des Referentenentwurfes sieht vor:

„Versicherungsvertrieb: Versicherungsvertriebstätigkeiten und Rückversicherungsvertriebstätigkeiten im Sinne des Artikel 2 Absatz 1 Nummer 1 und 2 der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb (ABl. L 26 vom 2.2.2016, S. 19).“

Artikel 2 Absatz 1 Nummer 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über den Versicherungsvertrieb legt wiederum fest:

„Versicherungsvertrieb“ die Beratung, das Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen, das Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall, einschließlich der Bereitstellung von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Kunde über eine Website oder andere Medien wählt, sowie die Erstellung einer Rangliste von Versicherungsprodukten, einschließlich eines Preis- und Produktvergleichs, oder ein Rabatt auf den Preis eines Versicherungsvertrags, wenn der Kunde einen Versicherungsvertrag direkt oder indirekt über eine Website oder ein anderes Medium abschließen kann.

Ergebnis:

Es fehlt in der geplanten Neufassung des § 15 Absatz 3 VAG an der Differenzierung der verschiedenen Versicherungsvertriebsbereiche

- a) im Sinne des Eigenvertriebes durch Versicherers, gebundene Vertriebe und Vertreter
und
- b) im Sinne des Versicherungsmaklers und Versicherungsberaters (Honorar-Versicherungsberater)

Forderung

In VAG § 15 Absatz 3 ist eine Differenzierung hinsichtlich des Versicherungsmaklers einzuführen, welche klarstellt, dass der Versicherungsmakler nicht zum Geschäftsbetrieb des Versicherers gehört.

Warum die gleiche Forderung nicht auch zum Versicherungsberater (Honorar-Versicherungsberater) ergeht, dies ergibt sich aus nachfolgendem Artikel 2) hier.

zu Artikel 2 - Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes

hier zu § 48c Durchleitungsgebot

Kritik

1. Die Folgeregelung zum Durchleitungsgebot (Versicherungsunternehmen als Normadressat) für den unnötigen Honorar-Versicherungsberater ist nicht sachgerecht und wettbewerbsverzerrend.
2. Selbst unter der Voraussetzung, dass die hier unter Artikel 1. von uns beschriebenen Vorschläge zum Versicherungsmakler umgesetzt werden, mithin der Berufsstand des Versicherungsmaklers und des Versicherungsberaters vereint werden, ist das Durchleitungsgebot in der im Referentenentwurf vorgeschlagenen Form nicht sachgerecht.

Begründung:

Das in § 48c VAG eingefügte Durchleitungsgebot soll der Förderung der Honorarberatung dienen und unmittelbar an die dem Honorar-Versicherungsberater obliegende Informationspflicht aus § 34d Absatz 2 Satz 5 GewO anknüpfen. Durch dieses Regelungsgefüge soll es dem Honorar-Versicherungsberater ermöglicht werden, sogenannte Bruttotarife zu vermitteln, ohne selbst in Kontakt mit den enthaltenen Zuwendungen zu kommen, mit der Folge diese nicht verwalten und auskehren zu müssen.

Geplant ist vielmehr das Versicherungsunternehmen als Normadressat in die Pflicht zu nehmen die Zuwendung unverzüglich an den Versicherungsnehmer auszukehren. Dies soll entweder, so voraussichtlich der Regelfall, im Wege der Gutschrift auf einem für den Versicherungsnehmer für den Vertrag zu führenden Prämienkonto erfolgen oder im Wege der Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages.

Dies vorausgeschickt führt der Referentenentwurf Zuwendungen im Sinne dieser Vorschrift wie folgt auf:

- Kosten für die Versicherungsvermittlung,
- insbesondere Provisionen, Gebühren oder sonstige Geldleistungen
- sowie alle geldwerten Vorteile,

unabhängig vom Zeitpunkt ihrer Fälligkeit, deren Höhe (gemeint ist vermutlich die Gesamthöhe) mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns „zu schätzen“ wären.

weitere Kritik:

- a) Dies ist nicht hinnehmbar, denn das Verfahren bietet für Versicherer im Eigenvertrieb einen wettbewerbsverzerrenden Vorteil, der im Referentenentwurf auch unverblümt beschrieben wird. Zitat: *„Dieses Verfahren hat aus Sicht des Versicherungsunternehmens den Vorteil, dass der Gegenwert der Zuwendung von dem ein wesentlicher Teil normalerweise zeitnah als Provisionszahlung zu leisten wäre, im Unternehmen verbleibt. Das Versicherungsunternehmen hat zwar eine entsprechende Rückstellung zu bilden, dem Versicherungsunternehmen verbleibt jedoch zusätzliche Liquidität, aus der es – etwa im Rahmen der Kapitalanlage – Einnahmen erzielen kann.“*
- b) Weiter führt der Referentenentwurf aus, dass die Zuwendung an die Kunden auf 80 Prozent der vorgenannten Kosten beschränkt werden soll, weil (Zitat) *„... die Einführung des Durchleitungsgebots bei den Versicherungsunternehmen Kosten verursacht. Diese Kosten mindern die Höhe der Zuwendung, die dem Versicherungsnehmer gutgeschrieben wird.“* Dies stellt eine weitere ungerechtfertigte Bevorteilung der Versicherer gegenüber dem Honorar-Versicherungsberater dar, denn im Umkehrschluss darf nun plötzlich der Versicherer einen Teil behalten, den der Honorar-Versicherungsberater nicht hätte behalten dürfen.
- c) Weiter gibt der Referentenentwurf selbst an, dass „im Einzelfall“ eine dem Versicherungsnehmer zukommende Zuwendung die an den Honorar-Versicherungsberater zu zahlende Vergütung übersteigt. Hier sollen keine „Fehlanreize“ (insbesondere bei der Lebens- und substitutiven Krankenversicherung) geschaffen werden.
- d) Die interessante Frage hier ist, wie es überhaupt zu einer solchen Konstellation kommen kann. Die einzig naheliegende Erklärung liegt in verdeckten Innenprovisionen der Versicherer, die zwar der Versicherungsmakler bzw. der Versicherungsberater (Honorar-Versicherungsberater) nicht erhalten würde, die aber in der zu zahlenden Prämie der Verbraucher einkalkuliert sind und letztlich vom Versicherer selbst vereinnahmt werden. Damit würden sich Versicherer sowohl an einer verdeckten Innenprovision und der 20% Regel bereichern. Dies ist ebenfalls nicht hinnehmbar.

Forderungen:

1. Der Gesetzgeber möge beschließen, dass verdeckte Innenprovisionen und sonstige innere, verdeckte Zuwendungen jeder Art, die beim Versicherer verbleiben, nicht statthaft sind.
2. Der Gesetzgeber möge beschließen, dass Versicherer zu jedem angebotenen Tarif gleitende Courtage anzubieten haben, welche sich von Null bis zum Höchstsatz der hier in „zu Artikel 1 – Honorarversicherungsberater“ (dort unter „Forderungen“ Punkte 3. und 4.) geforderten Gebührenordnung erstreckt. Dies ist auch möglich, denn selbst in der jetzigen Vorlage des Referentenentwurfes müsste die Gesamthöhe der Courtage und sämtlicher monetären Zuwendungen „geschätzt“ werden.
3. Der in Artikel 2) vorgeschlagene neue Typus des Versicherungsmaklers hätte dann gemeinsam mit Verbrauchern die Wahl, wie die Vergütung des Versicherungsmaklers erfolgen soll. Siehe dazu auch die von der EU-Kommission vorgeschlagenen Regelungen in [Artikel 19 Abs. 1 e\) der Richtlinie \(EU\) 2016/97](#) des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb.

Beispielsweise wären sodann

- a) nur Courtage

- b) nur Honorar
 - c) oder eine Mischform aus a) und b)
- möglich.

zu Artikel 2 - Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes

hier Punkt 8.

Änderung des § 51 VAG

Der Referentenentwurf sieht eine Ergänzung des § 51 VAG vor. Mit der Ergänzung von § 51 VAG soll der Regelung in Artikel 14 der Richtlinie Rechnung getragen werden, wonach es insbesondere Verbraucherschutzverbänden ermöglicht werden soll, Beschwerden über Versicherungsvermittler einzulegen.

Die Änderung geht nicht weit genug. Siehe auch Artikel 14 der EU-Richtlinie, hier wurde der Wortlaut „*die es Kunden und anderen Betroffenen, insbesondere Verbraucherschutzverbänden*“ gewählt.

Forderung

Der Gesetzgeber möge beschließen den Wortlaut des § 51 VAG wie folgt zu ändern:

§ 51

Beschwerden über Versicherungsvermittler und Versicherer

Versicherungsunternehmen müssen Beschwerden von Kunden über Versicherungsvermittler oder andere Versicherungsunternehmen, die ihre Versicherungen vermitteln, beantworten. Bei wiederholten Beschwerden, die für die Beurteilung der Zuverlässigkeit erheblich sein können, müssen sie die für die Erlaubniserteilung nach § 34d Absatz 1 Satz 1 der Gewerbeordnung zuständige Behörde davon in Kenntnis setzen. Das Recht zur Beschwerde steht auch Verbraucherschutzverbänden und Versicherungsmaklern zu.

Begründung:

Der Versicherungsmakler steht im Lager der Verbraucher. Er ist Sachwalter und Interessenvertreter seiner Kunden.

Artikel 3 - Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes

hier zu Punkt 3. b)

Änderung VVG § 6 Abs. (6)

Schon mit Inkrafttreten der ersten EU-Vermittlerrichtlinie für den Versicherungsvertrieb in deutsches Recht wurde der Rechtsstellung des Versicherungsmaklers in VVG § 6 Abs. (6) nicht vollständig Rechnung getragen. Im vorliegenden Referentenentwurf wird dies nicht etwa verbessert, sondern nochmals verschlimmert. Vorgesehen ist nämlich auch die Streichung der Wörter „ ... *ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird ...* .“

In der Begründung zu Referentenentwurf findet sich lapidar folgender Wortlaut: „Die in Absatz 6 zweiter Halbsatz vorgesehene Ausnahme für Versicherungsmakler und für den Abschluss des Vertrages im Fernabsatz ist nach der IDD nicht mehr zulässig ...“

Diese Begründung ist hier nicht nachvollziehbar. Weder in der EU-Richtlinie 1 noch in der neuen EU-Richtlinie 2 (IDD) für den Versicherungsvertrieb konnte ein entsprechendes Regelungsverbot gefunden werden.

Hintergrund:

Es war schon bisher nicht etwa so, dass Versicherungsmakler die Absätze 1 – 5 § 6 VVG nicht erfüllen mussten. Vielmehr war es so, dass die eigentlich daraus entstehenden Pflichten des Versicherers an den Versicherungsmakler übergangen. Dies ist auch nach IDD nicht zu beanstanden und darüber hinaus durch die besondere Stellung des Versicherungsmaklers auch unabdingbar.

Begründung:

Durch Streichung der Wörter „ ... ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird“ würde die Pflichten der Absätze 1 bis 5 stets allein an den Versicherer fallen. Damit würde aus dem Versicherungsmakler (mithin dem Interessenvertreter des Kunden) faktisch ein Mehrfach-Vertreter, mithin aus dem Interessenvertreter des Kunden ein Interessenvertreter des Versicherers. Dies ist nicht hinnehmbar und auch mit Artikel 12 Grundgesetz (insb. Absätze 2 und 3) kaum in Einklang zu bringen.

Die grundlegende Definition zum Versicherungsmakler: Versicherungsmakler ist, wer gewerbsmäßig für seinen Auftraggeber (Versicherungsnehmer) die Vermittlung oder den Abschluss oder die Betreuung von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherungsunternehmen oder von einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein. Der Versicherungsmakler steht somit im Verhältnis zum Versicherungsunternehmen auf der Seite des Kunden als dessen Sachwalter und Interessenwahrer. Auch der Handelsvertreter eines Versicherungsmaklers ist Versicherungsmakler im Verhältnis zum Kunden. Als Versicherungsmakler gilt auch, wer gegenüber dem Versicherungsunternehmen den Anschein erweckt, er sei Versicherungsmakler.

Die vorgesehene Streichung der Wörter „ ... ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird“ würde die Stellung des Versicherungsmaklers daher konterkarieren.

Von daher sind die Worte „ ... ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird“ nicht etwa zu streichen, sondern dringend zu ergänzen.

Forderung

1. Der Gesetzgeber möge beschließen VVG § 6 Abs. (6) wie folgt zu ändern:
(6) Die Absätze 1 bis 5 sind auf Versicherungsverträge über ein Großrisiko im Sinn des § 210 Absatz 2 nicht anzuwenden, ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt oder betreut wird.
2. Der Gesetzgeber möge in Folge von 1. die Versicherer gesetzlich verpflichten

- a) auch für in Betreuung übernommene Verträge die einkalkulierte Courtage ab dem Zeitpunkt an den Versicherungsmakler auszukehren, ab dem der Kunde eine Vertragsbetreuung durch den Versicherungsmakler wünscht

oder wahlweise

- b) die Prämie des Versicherungsnehmers um die einkalkulierte Provision/Courtage (inklusive aller sonstigen Zuwendungen und Innenprovisionen) ab dem Zeitpunkt zu reduzieren, ab dem vom Kunden die Betreuung des Vertrages durch einen Versicherungsmakler gewünscht wird, damit der Versicherungsnehmer in die Lage versetzt wird den Versicherungsmakler für seine Tätigkeit selbst zu entlohnen.

zu Artikel 3 - Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes

hier zu Punkt 6.

§ 7a Querverkäufe, dort Abs. (3)

Der Wortlaut des Referentenentwurfes →

„(3) Ergänzt ein Versicherungsprodukt eine Dienstleistung, die keine Versicherung ist, oder eine Ware als Teil eines Pakets oder derselben Versicherung, bietet der Versicherer dem Versicherungsnehmer die Möglichkeit, die Ware oder die Dienstleistung gesondert zu kaufen. Dies gilt nicht, wenn das Versicherungsprodukt Folgendes ergänzt:

1. eine Wertpapierdienstleistung oder Anlagetätigkeit im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 Nummer 2 der Richtlinie 2014/65/EU des Europäischen Parlaments und des Rates,

2. einen Kreditvertrag im Sinne des Artikels 4 Nummer 3 der Richtlinie 2014/17/EU des Europäischen Parlaments und des Rates oder

3. ein Zahlungskonto im Sinne des Artikels 2 Nummer 3 der Richtlinie 2014/92/EU des Europäischen Parlaments und des Rates.“

Die Ausnahmeregelung benachteiligt Verbraucher unangemessen, denn sie gibt gerade Kreditinstituten die unbedingte Möglichkeit die schwache Verhandlungsposition von Kreditnehmern auszunutzen, dadurch Kopplungsgeschäfte zu generieren und letztlich auf Kosten der Kreditnehmer zusätzliche Gewinne zu realisieren.

Forderung

Nach dem Punkt nach den Worten *„... oder die Dienstleistung gesondert zu kaufen.“* ist der gesamte restliche Wortlaut des Absatzes inklusive der dazugehörigen Aufzählung der Ausnahmeregelungen zu streichen.

Begründung

Eine Nichtstreichung der vorgenannten Passage würde eine Benachteiligung der der Verbraucher/ Kreditnehmer geradezu legalisieren.

zu Artikel 3 - Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes

hier zu Punkt 6.

§ 7c Beurteilung von Versicherungsanlageprodukten; Berichtspflicht, dort Abs. (3)

Der Anfangs-Wortlaut im Referentenentwurf lautet →

(3) Versicherer können, wenn sie keine Beratung gemäß Absatz 1 leisten, Versicherungsanlageprodukte ohne die in Absatz 2 vorgesehene Prüfung vertreiben, wenn die folgenden Bedingungen erfüllt sind:

Kritik

Die [IDD-EU-Richtlinie](#) (Artikel 30, Abs. (3)) fordert jedoch, dass alle anschließend aufgeführten Punkte insgesamt erfüllt sind.

Forderung:

Der Wortlaut ist zur besseren Klarstellung auslegungsfrei wie folgt zu ändern:

*(3) Versicherer können, wenn sie keine Beratung gemäß Absatz 1 leisten, Versicherungsanlageprodukte ohne die in Absatz 2 vorgesehene Prüfung vertreiben, wenn ~~die~~ **sämtliche** folgenden Bedingungen erfüllt sind: ...*