

Entwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie vom 23.10.2017 für eine Verordnung zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb (abgekürzt VersVermV)

Der Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM) ist die Dachorganisation von Qualitäts-Versicherungsmaklerunternehmen aus ganz Deutschland. Unsere Mitglieder müssen hohe Anforderungen erfüllen, die weit über den gesetzlichen Mindestanforderungen liegen und zeichnen sich daher durch über ihre besondere Qualifikation und Professionalität aus. Diese Stellungnahme erfolgt zugleich in Namen des Bundesverbandes Mittelständischer Versicherungs- und Finanzmakler e.V. (BMVF). Der VDVM und der BMVF haben nunmehr fusioniert und werden ab dem 01.01.2018 als Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM) auftreten.

Der VDVM begrüßt es ausdrücklich, dass eine beim Entwurf der VersVermV versucht wurde, die administrativen Belastungen aus der Umsetzung der IDD und des entsprechenden Umsetzungsgesetzes relativ gering zu halten und sachgerechte Regelungen zu schaffen. Dies gelingt jedoch nicht durchgängig, worauf insbesondere in den nachfolgenden Ausführungen eingegangen wird.

1. § 1 (Angaben bei der Antragsstellung)

Im Entwurf der VersVermV ist in § 1 Absatz 1 Nr. 2 ein Zusatz enthalten „die zu Interessenkollisionen führen können“, der so in der IDD nicht vorgesehen ist. Vermittler sind danach gehalten, organisatorisch Interessenkonflikte zu vermeiden. Dies ist jedoch zunächst eine betriebsorganisatorische Vorgabe, eine „Offenbarung“, ohne Anlass beim Erlaubnis Antrag ist in der IDD jedoch nicht vorgesehen. Insofern wäre dieser Zusatz zu streichen.

2. § 2 Absatz 2 Sachkundeprüfung

▪ Gegenstand der Sachkundeprüfung

Der Gegenstand der Sachkundeprüfung ist in § 2 Absatz 2 VersVermV geregelt. Seit der Umsetzung der IDD I und der darauf aufbauenden VersVermV 2007 sind nunmehr 10 Jahre vergangen und die Versicherungswirtschaft hat sich weiterentwickelt. Mit einer neuen Verordnung sollte die Gelegenheit ergriffen werden, den Gegenstand der Sachkundeprüfung an die zeitgemäßen Gelegenheiten der Branche anzupassen. Gleichfalls wurde die Anlage 1 noch nicht auf die Anforderungen hin angepasst, die sich aus der Anlage 1 der EU-Richtlinie zum Versicherungsvertrieb vom 20. Januar 2016 ergeben. Hier besteht Anpassungsbedarf. Bei dieser Gelegenheit wird auch noch einmal darauf hingewiesen, dass

der Gegenstand der Sachkundeprüfung nahezu ausschließlich das sogenannte Privatkundengeschäft umfasst. Die Erlaubnis zur Versicherungsvermittlung umfasst allerdings auch die Erlaubnis im Gewerbe- und sogar im Industriebereich, so dass sicherzustellen ist, dass über diese Basisqualifikation „Sachkundeprüfung“ hinaus gerade im Bereich der Weiterbildung eine große Freiheit besteht, zielgerichtet, auch außerhalb des Privatkundengeschäftes Weiterbildungsangebote anzunehmen.

▪ **Zusammensetzung des Prüfungsausschusses**

In der bisherigen VersVermV wird bei der Zusammenstellung eines Prüfungsausschusses in § 2 Absatz 2, Satz 3 geregelt:

„.... Sie dürfen nicht Personen prüfen, die von Ihnen selbst ausgebildet worden sind“.

Diese Regelung wurde im neuen Entwurf gestrichen. Die bisherige Regelung trägt jedoch zur Qualitätssicherung der Prüfung bei und ist auch hinsichtlich der Gleichbehandlung aller Prüfungsteilnehmer von großer Bedeutung. Die Regelung sollte in § 3 Absatz 2 wieder aufgenommen werden.

▪ **Anwesenheit Dritter bei Prüfung § 3 Absatz 6**

In der aktuell geltenden VersVermV ist in § 3 Absatz 6 geregelt:

„ Die Prüfung ist nicht öffentlich. Jedoch können Beauftragte Vertreter anwesend sein“. Im neuen Entwurf wird hingegen in § 4 Absatz 6 die Möglichkeit der Anwesenheit auf den praktischen Teil der Prüfung eingeschränkt. Die Anwesenheit der aufgeführten Personen kann sowohl im schriftlichen als auch praktischen Teil der Prüfung beispielsweise zum Zwecke der Qualitätssicherung oder der Einarbeitung erforderlich sein. Die bislang geltende Regelung sollte in § 4 Absatz 6 übernommen werden.

▪ **Bestehen der Sachkundeprüfung**

Nach § 4 Absatz 7 Satz 1 sollte zur Klarstellung analog FinVermV und ImmVermV folgender Satz aufgenommen werden:

„Die Prüfung ist bestanden, wenn sowohl der schriftliche als auch der praktische Teil der Prüfung mit „bestanden“ bewertet worden ist.“

Weiter sollte Bestehensregelung für den schriftlichen Teil der Prüfung analog FinVermV und ImmVermV wie folgt geregelt werden:

„Der schriftliche Teil der Prüfung ist bestanden, wenn der Prüfling in den § 2 Absatz 2, Nr. 2 a-e genannten Bereichen jeweils mindestens 50% der erreichbaren Punkte erzielt hat.“

Darüber hinaus sollte ebenfalls zur Klarstellung und in Anlehnung an die FinVermV und ImmVermV als Bestehensregelung für den praktischen Teil der Prüfung ergänzt werden:

„Der praktische Teil der Prüfung ist bestanden, wenn der Prüfling mindestens 50% der erreichbaren Punkte erzielt“.

▪ **Regelung zur Wiederholung**

Die Formulierung, „die Prüfung kann beliebig oft wiederholt werden“, ist Bestandteil der geltenden VersVermV. Sie wurde im neuen Entwurf gestrichen. Im Interesse einer bundeseinheitlichen Umsetzung sollte diese Formulierung in § 4 Absatz 8 wieder aufgenommen werden.

3. Gleichstellung anderer Berufsqualifikationen § 5 VersVermV

- In § 5 Absatz 1 Nr. 1 b sollte die Abschlussprüfung als Kaufmann für Versicherung und Finanzen weiterhin wie bisher vollumfänglich, ohne die Einschränkung Fachrichtung Versicherung als gleichgestellte Berufsqualifikation anerkannt werden. Dies rechtfertigt sich daraus, dass die anzuerkennende Qualifikation für den Versicherungsvertrieb bei diesem Berufsbild unabhängig von der gewählten Fachrichtung vorliegt. Alle Absolventen dieses dreijährigen Berufsbildes müssen unabhängig von der Fachrichtung ein Prüfungsteil absolvieren, der den Umfang und die Inhalte der Sachkunde mindestens abdeckt (vergleiche Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen/zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen vom 17. Mai 2006, Bundesgesetzblatt Jahrgang 2006, Teil I. Nr. 24, ausgegeben zu Bonn am 22. Mai 2006, §§ 4,9 und 10 in Verbindung mit Änderungsverordnung vom 27. Mai 2014; Bundesgesetzblatt Jahrgang 2014, Teil I Nr. 24, ausgegeben zu Bonn am 13. Juni 2014).

In § 5 Absatz 1 Nr.1 c sollte die aktuell gültige Abschlussbezeichnung „geprüfter Fachwirt für Versicherungen und Finanzen/geprüfte Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen“ aufgeführt werden und die Vorgänger Qualifikation Versicherungsfachwirt/geprüfte Versicherungsfachwirtin ersetzen.

▪ **Herabstufung von Juristen und Betriebswirten der Fachrichtung Versicherung**

In der bisherigen VersVermV ist festgehalten, dass ein Studium der Rechtswissenschaft oder eines betriebswirtschaftlichen Studienganges der Fachrichtung Versicherungen (Hochschulabschluss oder gleichwertiger Abschluss) ohne weiteres als Nachweis der erforderlichen Sachkunde anerkannt werden. Einer mindestens 3-jährigen praktischen Berufserfahrung bedurfte es nicht. Dies war und ist auch deshalb sinnvoll, weil der sogenannte Versicherungsfachmann ein Sachkundenachweis ist, der deutlich unter dem Niveau beispielsweise eines Versicherungskaufmannes liegt. Die vorgenannten Studiengänge führen demgegenüber zu einer deutlich höheren Qualifikation. Darüber hinaus darf und muss daran erinnert werden, dass es sich bei Versicherungsverträgen um ein Rechtsprodukt handelt, so dass Personen, die ein Studium der Rechtswissenschaft er-

folgreich abgeschlossen haben, sicherlich qualifiziert sind im Verhältnis zum Versicherungsfachmann, dessen Sachkundenachweis auf ca. 200 Stunden Unterricht aufbaut.

Im neuen § 5 fehlt in Absatz 1 das Studium der Rechtswissenschaft und eines betriebswirtschaftlichen Studiengangs der Fachrichtung Versicherungen, derartige Abschlüsse sind jetzt primär in § 5 Absatz 2 mitgeregelt. Allerdings wird die erforderliche Sachkunde nur dann regelmäßig angenommen, wenn zusätzlich zu dem Abschluss eine mindestens 3-jährige (!) Berufserfahrung im Bereich Versicherungsvermittlung oder –beratung nachgewiesen wird. Diese Regelung ist unabhängig davon, dass die ursprüngliche Regelung in der VersVermV sachgerechter war, überdies unverhältnismäßig, weil z. B. ein Bewerber, der ein juristisches Vollstudium abgeschlossen hat, eine größere berufliche Erfahrung braucht als ein x-beliebiger Bank- und Sparkassenkaufmann, der nur eine zusätzliche zweijährige Berufserfahrung benötigt. Insoweit ist insbesondere die bisherige Regelung für die Juristen wieder einzuführen. Hierfür spricht auch, dass gerade bei den größeren Maklerfirmen eine Vielzahl von Juristen tätig ist, um die qualitativ hochwertigen Anforderungen, z. B. in einer Haftpflicht Abteilung, zu erfüllen.

4. Weiterbildung

▪ Nachweisbare Lernerfolgskontrolle

In § 7 Absatz 1 Absatz 4 wird für jede bildungsnahe Maßnahme eine nachweisbare Lernerfolgskontrolle verlangt. Ein großer Teil der heute in der Versicherungswirtschaft und anderen Branchen durchgeführten Weiterbildungsmaßnahmen findet in Form von Präsenzmaßnahmen oder arbeitsplatznahen Lernformen statt. Hierbei sichert der durchzuführende Dozent den Erfolg der Weiterbildung durch persönlichen Kontakt mit dem Lernenden. Das auferlegen einer – nicht näher definierten – Lernerfolgskontrolle für alle diese Formen der Weiterbildung würde den bürokratischen Aufwand für diese Lernformen unverhältnismäßig erhöhen und damit deren Bedeutung und Ansehen in den Betrieben schwächen. Sinnvoll ist eine Lernerfolgskontrolle nur bei Lernformen mit hohem Selbstlernanteilen (E-Learning; Blended-Learning). In der Fortbildungsverordnung der Ärzte wird ebenfalls bei Präsenzmaßnahmen keine verpflichtende Erfolgskontrolle verlangt. (vergleiche Bundesärztekammer Muster-Fortbildungsverordnung 2013).

Die Aufnahme einer Lernerfolgskontrolle bei Präsenzveranstaltungen würde überdies den Kanon von Weiterbildungsmaßnahmen gerade für hochwertige Veranstaltungen und Vorträge über Gebühr eingrenzen und damit letztlich zulasten von hochqualifizierten Mitarbeitern, z. B. in Maklerbetrieben, gehen. Selbstverständlich wird ein Haftpflichtspezialist bei einem Maklerunternehmen beispielsweise an einer Vortragsveranstaltung eines Anwaltsvereins oder einer Universität teilnehmen, in der es z. B. über die neuen Entwicklungen im Haftpflichtrecht geht. Weder (bezogen auf den Beispielsfall) ein Anwaltsverein noch eine Universität würden bei z. B. 200 Zuhörern einer derartigen Vortragsveranstaltung für 15 Versicherungsmakler extra in die Vorlesungen selbst oder danach eine Lernerfolgskontrolle einbauen. Des Weiteren wird offensichtlich auch davon ausgegangen, dass Weiterbildungsmaßnahmen nur im Inland stattfinden. Selbstverständlich besuchen aber z.B. Mitarbeiter von international tätigen Versicherungsmaklern auch Weiterbildungsver-

anstaltungen im Ausland. Arbeitet ein Mitarbeiter z. B. im Bereich der See- und Transportversicherung, sind z. B. entsprechende Vorträge über die Entwicklung in diesem Bereich auf einer entsprechenden Konferenz von Lloyds of London für die Weiterbildung „erste Wahl“.

Die Lernerfolgskontrolle sollte deshalb – wenn überhaupt – nur Lernformen mit hohem Selbstlernanteil (siehe oben) erfolgen.

▪ **Inhaltliche Anforderungen an die Weiterbildung**

In § 7 Absatz 1 Satz 3 wird verlangt, dass die Weiterbildungen sich inhaltlich an der Anlage 1 ausrichten. Diese Anlage gibt die Inhalte für die Sachkundeprüfung vor und prüft die Mindestqualifikation bei Beginn einer vertrieblichen Tätigkeit. Diese Prüfung bezieht sich auf einen engen Kanon der klassischen Privatkundesparten, wie bereits ausgeführt. Die Weiterbildung dient der Weiterentwicklung der Kompetenzen und sollte deshalb wesentlich weiter definiert sein (für Firmen – und Industriekundengeschäft, Rückversicherungsgeschäft, Makler im gewerblichen Bereich, Spezialvertriebe etc.).

Die inhaltlichen Anforderungen sollten breit gefasst sein: „Die Weiterbildung muss darauf ausgerichtet sein, die Fach- und Beratungskompetenz zu erhalten und/oder zu erweitern.“

Alternativ können die inhaltlichen Anforderungen der Anlage 3 zu § 7 in Analogie zu den kompetenzorientierten Aus- und Fortbildungsregelungen der Versicherungswirtschaft (z.B. Kaufmann/Kauffrau sowie Fachwirt/Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen) näher spezifiziert werden:

Inhaltliche Anforderungen

Die Weiterbildung muss darauf ausgerichtet sein, die Fach- und Beratungskompetenz in folgenden Handlungsbereichen zu erhalten und/oder zu erweitern:

1. Kundenberatung und Vertrieb
 - 1.1. Gesprächsvorbereitung
 - 1.2. Gesprächsdurchführung
 - 1.3. Gesprächsnachbereitung und Antragsbearbeitung
2. Bestandskundenbetreuung
 - 2.1. Bestandskundenmanagement
 - 2.2. Beschwerdemanagement
3. Schadenservice
4. Schaden- und Leistungsbearbeitung
5. Sicherstellung der Beratungsprozesse
 - 5.1. Planung
 - 5.2. Steuerung und Führung

▪ **Anforderung an die Qualität der Weiterbildung**

In Anlage 3 zu § 7 Absatz 1 werden die Anforderungen an die Qualität der Weiterbildungsmaßnahme beschrieben. Es wurde bereits vorstehend deutlich gemacht, dass eine Vielzahl von Weiterbildungsangeboten von Dritten durchgeführt wird, die nicht speziell auf Versicherungsvermittler hin konzipiert wurden. So wird man sicherlich einen Anwaltsverein oder eine Universität bei einer Ankündigung eines interessanten Vortrags (im Beispielsfall „Neue Entwicklung im Haftpflichtrecht“) mit einem attraktiven Dozenten nicht dazu verpflichten können, bestimmte Anforderungsprofile zu verdeutlichen, systematische Prozesse diesbezüglich einzuführen, im Vorfeld der Weiterbildungsmaßnahme eine Information bzw. eine Einladung in Textform abzuschicken und in der Einladung zugleich eine Beschreibung der Weiterbildungsmaßnahme, aus der die Teilnehmer die erwerbbaaren Kompetenzen sowie den Umfang der Weiterbildungsmaßnahme in Zeitstunden entnehmen können, aufzuführen. Die Anlage 3 ist insoweit viel zu formalistisch, um die vielfältigen Weiterbildungsangebote außerhalb der Versicherungswirtschaft und außerhalb der VersVermV auch nur einigermaßen sachgerecht einfangen zu können. Es ist verständlich, dass die Anlage 3 das Ziel hat, dass nicht jedes Kaffeekränzchen einer Vertriebsseinheit automatisch zu einer Weiterbildungsveranstaltung wird und hier eine gewisse Systematik vorliegen muss. Insofern bedarf es hier einer andern Beschreibung. Bei der Initiative „gut beraten“ sind gerade die Anforderungen an Vorträge von Dritten außerhalb des engen Bereichs der Versicherungswirtschaft gut beschrieben worden, an einer Anerkennungsfähigkeit solcher Veranstaltungen sollte sich die Anlage 3 eher ausrichten.

▪ **Erklärung über die Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung**

Die geplante Regelung in § 7 Absatz 2 VersVermV ist – obwohl sicherlich das Gegenteil beabsichtigt wurde - in gewisser Weise ein verwaltungstechnisches Monstrum. Es ist deutlich erkennbar, dass hier letztlich ein sehr kleiner Gewerbebetrieb oder sogar Einzelkämpfer bei der Konzeption des § 7 Absatz 2 die Leitlinie vorgegeben hat. In den Reihen unserer Mitglieder befinden sich jedoch größere Unternehmen, bei denen am point of sale oder point of advice 500 oder sogar 1000 Mitarbeiter tätig sind. Die Anlage 4 zu § 7 Absatz 2 nimmt hierauf erkennbar keinen Bezug. Offensichtlich stellt man sich vor, dann in die Anlage 4 irgendwie 1000 Mitarbeiter zu integrieren, deren verschiedene Weiterbildungsmaßnahmen vom Umfang, der Art der Weiterbildung und den Weiterbildungsanbietern aufzuführen sind. Vor diesem Hintergrund sollte der Nachweis der Weiterbildung anlassbezogen erbracht werden, um den erheblich bürokratischen Aufwand sowohl für die Versicherungsvermittlungsbetriebe als auch für die zuständigen Stellen zu vermeiden, die bei einer jährlichen Erklärung gemäß Anlage 4 zu § 7 Absatz 2 entstehen werden. Von einer jährlichen abzugebenden Erklärung sollte abgesehen werden.

Des Weiteren wirft die Regelung in § 7 Absatz 2 in dieser Fassung noch ein weiteres Schlaglicht auf die Frage der Organisation der Weiterbildung. In dem von der Versicherungswirtschaft eingeführten System von „gut beraten“ wurden individuelle Weiterbildungskonten des Gewerbetreibenden bzw. seiner jeweiligen Mitarbeiter geführt. Das Weiterbildungskonto war ein individuelles Weiterbildungskonto, bei dem die jeweilige Person auch die „Hoheit“ über die Daten der Weiterbildungsmaßnahmen hatte. Natürlich

konnte auch bei einem Anstellungsverhältnis der Arbeitgeber bzw. Gewerbetreibende bestimmte Weiterbildungen vorgeben und z. B. in seiner Personalentwicklungsplanung integrieren. Dies war aber nicht wesensnotwendig der Fall. So hätte z. B. ein Mitarbeiter, der im Haftpflichtbereich eingesetzt wird, sich aber beruflich verändern möchte, auch außerhalb der Arbeitszeit z. B. Weiterbildungsveranstaltungen besuchen können, um seine Kompetenz im Lebensversicherungsbereich wieder aufzufrischen. Es stellt sich hier die Frage, ob der Arbeitgeber überhaupt einen Anspruch drauf hat, bei Weiterbildungsmaßnahmen, die er nicht selbst finanziert, den genauen Inhalt ohne Zustimmung des Arbeitnehmers zu erfahren. Bei dem System von „gut beraten“ war es möglich, dass der Arbeitnehmer im vorgenannten Beispielsfall lediglich eine Bescheinigung über die Teilnahme an ausreichend vielen Weiterbildungsveranstaltungen erhalten hat, die er dann seinem Arbeitgeber vorlegen konnte.

Mit anderen Worten greift das Vorlagesystem, wie es im Moment in § 7 Absatz 2 konzipiert ist, auch in die Rechte der Arbeitnehmer ein, weil offensichtlich nur dieser Weg zulässig ist. Auch dies spricht dafür, von der Regelung in § 7 Absatz 2 abzusehen.

Des Weiteren fehlen in der VersVermV Regelungen darüber, wie mit der Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung umgegangen wird, wenn der zur Weiterbildung Verpflichtete wegen Krankheit, Mutterschutz bzw. Erziehungszeiten, Wehrübungen etc. für einen längeren Zeitraum im Jahr ausfällt und insoweit seiner Weiterbildungsverpflichtung in Höhe von 15 Stunden nicht nachkommen kann. Bei dem flexiblen System von „gut beraten“, wo es auf einen mehrjährigen Zeitraum ankommt, war dies regelmäßig kein großes Problem. Verengt man den Betrachtungszeitraum auf ein Jahr, muss es hierzu aber bereits Sonderregelungen geben.

- Es ist auffällig, dass im Entwurf der VersVermV nicht auch die Frage behandelt wird, an einer zentralen Stelle die Daten aller Weiterbildungsverpflichteten zu sammeln und für die jeweiligen IHK's abrufbar zu halten. Die Initiative „gut beraten“ hat eine solche zentrale Datenbank aufgebaut, die Millionen von Weiterbildungspunkten und über 100.000 Weiterbildungskonten enthält. Würden alle Weiterbildungsverpflichteten und die jeweiligen Weiterbildungen in einer zentralen Datenbank erfasst, ließe sich der Grad der Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung deutlich ablesen. Durch die Zuordnung der Weiterbildungskonten zu einem Gewerbetreibenden und zu einer IHK-Region wäre dann zum Beispiel für die HK Hamburg bei einer Abfrage leicht erkennbar, dass z.B. 97% der zum Bereich HK Hamburg gehörenden Weiterbildungskonten in einem Jahr mit mindestens 15 Weiterbildungsstunden „befüllt“ worden wären. Die zuständige IHK weiß dann nach einiger Zeit, mit welcher Ausfallquote durch Krankheit, Schwangerschaft etc. zu rechnen ist, so dass in dem Beispielsfall wohl von einer vollständigen Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung auszugehen ist. Gleichfalls könnte die BaFin durch ein solches zentrales Register kontrollieren, ob die zu beaufsichtigen Versicherer nur mit ordentlich weitergebildeten Vermittlern zusammen arbeiten. Es spricht deshalb viel dafür, eine zentrale Stelle mit allen Weiterbildungsdaten und individuellen Weiterbildungskonten zu schaffen bzw. eine vorhandene zentrale Datenbank hierfür zu nutzen.

- **Klarstellung zum Umfang der Weiterbildung**

Der Umfang der Weiterbildung von 15 Zeitstunden pro Jahr wird lediglich in der Gewerbeordnung in § 34 d Absatz 9 Satz 2 geregelt. Die Versicherungsunternehmen betreffend ist die Weiterbildung in VAG § 48 Absatz 2 festgeschrieben. Zum Umfang der Weiterbildung wird dort auch die Versicherungsvermittlungsverordnung verwiesen. In der VersVermV selbst wird in § 7 der Umfang jedoch nicht mehr genannt. Es wird lediglich wieder zurückgewiesen auf § 34d Absatz 9 Satz 2 GewO.

Zur Klarstellung sollte in der Versicherungsvermittlungsverordnung der Umfang der Weiterbildungsanforderungen direkt aufgenommen werden.

- **Weiterbildung baut auf einer angemessenen Erstqualifikation auf**

Nach § 7 Absatz 1 gilt der Erwerb einer der in § 5 aufgeführten Berufsqualifikation als Weiterbildung. Dies würde bedeuten, dass Qualifikation wie Versicherungskaufmann, Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, mit denen im Rahmen einer klassischen Erstausbildung die erforderliche Sachkunde erst nachgewiesen wird, gleichzeitig als Weiterbildung angerechnet werden. Zudem wird die anrechenbare Weiterbildung bereits über die inhaltlichen und organisatorischen Anforderungen definiert. Das nennen der in § 5 aufgeführten Qualifikationen als Weiterbildung stiftet eher Unklarheit.

Die Regelung sollte komplett gestrichen oder zumindest wie folgt präzisiert werden:

„Die Weiterbildung im Rahmen der in § 5 aufgeführten Berufsqualifikationen ist dann anrechenbar, wenn der Teilnehmer über einen angemessenen Nachweis seiner Sachkunde verfügt.“

5. Vermögensschadenhaftpflichtversicherung

- **Umfang der Versicherung**

Die Regelung zum Umfang der Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung sind in § 12 enthalten, der an dem ursprünglichen § 9 VersVermV ausgerichtet wurde. Der für die Versicherungsvermittlung dabei einzudeckende Mindestversicherungsschutz nach § 12 Absatz 2 folgt im Kern den EU-Vorgaben, die von Zeit zu Zeit angepasst werden. Setzt man die entsprechenden Versicherungssummen jedoch einmal ins Verhältnis mit anderen Berufsträgern, so wird deutlich, dass z.B. bei Anwälten eine Mindestversicherungssumme von 250.0000 Euro ausreicht. Wenn die Mindestversicherungssumme schon einen derartigen Umfang einnimmt (für die VDVM Mitglieder gilt, dass der Haftpflichtversicherungsschutz die doppelte Höhe des gesetzlich vorgeschriebenen Haftpflichtversicherungsschutzes umfassen muss), dann stellt sich die Frage, ob in dem Vertrag nicht auch die über die Versicherungsvermittlung hinaus gehende Vermittlung von z.B. Finanzprodukten (mit-)versichert sein kann und für diese keine separate Deckungssumme erforderlich ist. Dies macht auch deshalb Sinn, weil z.B. bei der Frage des Vermögensaufbaus und der Absicherung es sowohl Versi-

cherungsprodukte als auch sonstige Finanzprodukte gibt. Nicht umsonst sind auf EU-Ebene diese sogenannten PRIIPs-Produkte, sowohl im Versicherungs- und damit IDD-Bereich als auch im MIFID-Bereich anzutreffen.

▪ **Haftpflichtversicherungsschutz bei außergerichtlicher Schlichtung**

Es ist auch klar erkennbar, dass auf europäischer Ebene auf die außergerichtliche Streitbeilegung sehr viel Wert gelegt wird. In § 17 Absatz 4 wird auch ausdrücklich auf die außergerichtliche Streitbeilegung verwiesen. Der Gewerbetreibende ist danach verpflichtet an einem Schlichtungsverfahren teilzunehmen. Vor diesem Hintergrund ist es mehr als sinnvoll, dass der Umfang der Versicherung nach § 12 auch eine außergerichtliche Schlichtung mit umfasst.

▪ **Wissentliche Pflichtverletzung**

Schließlich sollte noch § 12 Absatz 5 im Hinblick auf die wissentliche Pflichtverletzung eingegrenzt werden. Wenn man an diesem Ausschluss festhalten will, sollte deutlich werden, dass die wissentliche Pflichtverletzung in der Person des Gewerbetreibenden oder der Geschäftsführung des Gewerbetreibenden vorliegen muss, um von vorneherein eine Diskussion zu vermeiden, ob und wenn ja welche Pflichtverletzung eines Mitarbeiters zugerechnet wird oder nicht. Gerade bei größeren arbeitsteilig aufgebauten Vermittlerunternehmen wäre dies sinnvoll.

▪ **Anzeige des Versicherungsunternehmens gemäß § 13**

In § 13 Absatz 2 ist festgehalten, dass das Versicherungsunternehmen für die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung verpflichtet ist, der für die Erlaubniserteilung nach § 34 d Absatz 1 oder 2 Gewerbeordnung zuständigen Behörde unverzüglich die Beendigung oder Beeinträchtigung des Versicherungsschutzes anzuzeigen. Insoweit ist es sinnvoll, dass der Versicherer verpflichtet ist, vor der Mitteilung an die Behörde auch den Versicherungsvermittler hiervon zu unterrichten. Hierbei dürfte eine sieben-tägige Frist durchaus ausreichend sein. Es soll damit verhindert werden, dass z.B. ein Versicherungsunternehmen der zuständigen IHK die Kündigung des Versicherungsvertrages, sei es von Seiten des Versicherungsunternehmens oder von Seiten des Versicherungsnehmers, anzeigt und die IHK bereits Anstalten zur Prüfung der Erlaubnis des Gewerbetreibenden trifft, dieser aber längst eine neue Versicherung abgeschlossen und nur die entsprechende Bestätigung vom neuen Versicherer noch nicht beigebracht worden ist.

6. Information des Versicherungsnehmers gemäß § 15

▪ Immer bei erstem Geschäftskontakt?

In § 15 wird letztendlich ein Teil der bisherigen Erstinformation nach § 11 mit den Anforderungen der IDD gekoppelt und letztendlich zeitlich deutlich nach vorn gezogen. Es ist durchaus sinnvoll, dass der Gewerbetreibende z.B. beim ersten Geschäftskontakt seine Firma, die betriebliche Anschrift und sein Status als Versicherungsmakler angibt und damit die Informationen gemäß § 15 Absatz 1, Nr. 1-3, Nr.9, 10, 11 und 12 beim ersten Geschäftskontakt abgibt. Der prospektive Versicherungsnehmer weiß dann z.B. dass er es mit einem Versicherungsmakler, einem Versicherungsvertreter oder einem Versicherungsberater zu tun hat. In der IDD selbst ist im Hinblick auf die in § 15 Absatz 1, Nr. 4,5,6,7 und 8 genannten Informationen jedoch festgehalten, dass diese „rechtzeitig vor Abschluss“ eines Versicherungsvertrages dem Kunden mitgeteilt werden müssen. Sicherlich ist der erste Geschäftskontakt auf jeden Fall rechtzeitig. Es stellt sich jedoch die Frage, ob dies auch sinnvoll ist. So steht z.B. beim allerersten Geschäftskontakt überhaupt nicht fest, welche Art von Versicherungen überhaupt von Interesse für den prospektiven Versicherungsnehmer ist und ob und wie hier die Vergütung aussehen soll. Würde man die Nr. 4 – 8 zu weit nach vorne ziehen, bliebe dem Versicherungsvermittler, speziell dem Versicherungsmakler, nur übrig, allgemeine Formulierungen zu wählen, ..“dass er seinen Geschäftsbetrieb auf eine Beratung hin ausgerichtet hätte und üblicherweise eine Courtage vom Versicherer erhalten würde, die in die Prämie einkalkuliert worden sei.“. Dies sagt aber z.B. nichts darüber aus, ob der Kunde eine Vergütung zu zahlen hat, wenn sein Wunsch dahin geht, eine Nettopolice vermittelt zu erhalten. Es macht deshalb durchaus Sinn und würde den Informationsgehalt für den Kunden deutlich vergrößern, wenn er diese Informationen nicht beim ersten Geschäftskontakt, sondern eben rechtzeitig vor Abschluss des Vertrages, nämlich dann, wenn sich konkretisiert hat, worum es bei der Beratung und Vermittlung überhaupt gehen soll, erhält. Handelt es sich bei dem Anbieter des Versicherungsproduktes z.B. um einen Vermittler, der nur auf eine Art von Versicherungen überhaupt spezialisiert ist und dort auch nur standardisiertes Geschäft durchführt, dann kann natürlich die Information über die Vergütung z.B. unproblematisch auch bereits beim ersten Geschäftskontakt erfolgen. Weitergehend: je größer das Angebot eines Versicherungsvermittlers ist, mit je mehr Versicherern er zusammenarbeitet und je komplexer die Lösungsansätze sind, umso eher macht es Sinn, die Informationen z.B. über die Vergütung etc. etwas weiter nach hinten, aber natürlich immer noch rechtzeitig vor Abschluss des Versicherungsvertrages, zu verlagern.

▪ **Keine Vermittlung ohne Beratung**

Im Übrigen darf daran erinnert werden, dass bei der Umsetzung der IDD von fast allen Beteiligten der Grundsatz verfolgt wurde, „keine Vermittlung ohne Beratung“. Deshalb ist die „Abwahl“ der Beratung auch nicht der Regelfall, sondern die ausdrückliche Ausnahme. Es stellt sich deshalb die Frage, ob die Beratung nicht in der Weise bei der Erstinformation thematisiert werden könnte, dass der Vermittler verpflichtet wird, den Kunden lediglich dann zu informieren, wenn er keine Beratung anbietet.

7. Einzelheiten der Mitteilung § 16

In § 16 wird nahezu wortwörtlich Artikel 23 der IDD wiedergegeben. Die IDD legt in Artikel 23 Wert auf diese Erstinformation vor allen Dingen auch vor dem Hintergrund, dass in den anderen EU Mitgliedsstaaten es eine mehrfache Unterteilung bei der Registrierung des Versicherungsvermittlers in Versicherungsvertreter oder Versicherungsmakler (das Modell des Versicherungsberaters ist im Ausland so nicht bekannt!) nicht gibt, so dass sich ein Versicherungsvermittler erst auf dem Sofa des Kunden entscheiden kann, ob er als Vertreter, d.h. im Lager des Versicherers agierend, oder als Versicherungsmakler, d.h. als treuhänderischer Sachwalter des Kunden, auftritt. Dies ist in der Bundesrepublik Deutschland dezidiert anders, weil bereits bei der Registrierung und der Erlaubniserteilung nach § 34 d Absatz 1 GewO angegeben werden muss, ob man als Versicherungsvertreter oder als Versicherungsmakler tätig wird. Für alle die Vermittlungsunternehmen, die die Begriffe „Versicherungsvertreter“ oder „Versicherungsmakler“ bereits im Firmennamen führen und im Impressum die restlichen weiteren Informationen abrufbar halten, sollte überlegt werden, ob nicht § 16 Absatz 2 Nr. 2 dadurch mehr oder weniger automatisch erfüllt wird. Es macht aus unserer Sicht einen deutlichen Unterschied, ob man z.B. die Web Seite der Firma Marscheider Versicherungsmakler GmbH & Co.KG (unser VDVM-Vorstandsmitglied Adelheid Marscheider) aufruft oder die Web Seite von Check24, das eben kein rein altruistisches Web-Portal ist, sondern ebenfalls Versicherungsmakler. Insoweit wird auf das medienwirksame Verfahren verwiesen, bei dem das OLG München in seiner Entscheidung aus dem Sommer diesen Jahres eindeutig festgehalten hat, dass die Information, dass es sich hier um einen Versicherungsmakler handelt, deutlich früher kommen müsse und sich nicht irgendwo im Impressum verstecken dürfe.

8. Behandlung von Beschwerden § 17

§17 orientiert sich zwar an den Vorgaben von EIOPA vom 3. Dezember 2013, dies entbindet den deutschen Gesetzgeber aber nicht davon, dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit angemessenen Rechnung zu tragen. So heißt es z.B. in § 17 Absatz 1, dass der Gewerbetreibende über Leitlinien zur Beschwerdebearbeitung verfügen müsse, die von ihm oder der für die Leitung des Gewerbebetriebes verantwortlichen Person bestimmt wurden. Im Kern werden

diese Leitlinien dann im Wesentlichen in § 17 Absatz 2 wiedergegeben. Hier wäre es schon deutlich sachgerechter, wenn in § 17 Absatz 1 daraufhin gewiesen werden würde, dass zu den Leitlinien zur Beschwerdebearbeitung die Regelungen in § 17 Absatz 2 Nr. 2 – 6 und Absatz 3 und 4 gehören. Dann könnten auch kleine Gewerbetreibende deutlich machen, dass sie ihre Beschwerdebearbeitung an § 17 Absatz 2 – 4 orientieren.

Soweit es § 17 Absatz 2 Nr. 1 betrifft, die Einrichtung einer Beschwerdemanagementfunktion, sollte man sich bereits in der VersVermV der Mühe unterziehen, hier eine klare Grenze zu ziehen. Insoweit bietet es sich an festzulegen, dass der Umfang eines Gewerbebetriebes eine Beschwerdemanagementfunktion erfordert, wenn z.B. mehr als 20 Mitarbeiter in dem Betrieb tätig sind.

Soweit es § 17 Absatz 4 betrifft, begrüßen wir, dass sich der Gewerbetreibende an einem Schlichtungsverfahren zu beteiligen hat. Wie bereits hervorgehoben, muss dann aber auch eine Abdeckung durch die Haftpflichtversicherung sichergestellt werden.

9. Vermeidung und Offenlegung von Interessenkollision § 18 und § 19 Vergütung

§ 18 und § 19 übernehmen im Wesentlichen die Bestimmungen aus der IDD, die allerdings durch die delegierten Verordnungen der EU noch präzisiert werden. Hier besteht die naheliegende Gefahr, dass die Versicherungsvermittlungsverordnung vor diesen delegierten Verordnungen in Kraft tritt. Nach den bisher vorliegenden Informationen sollen die delegierten Verordnungen erst zum 01.10.2018 in Kraft treten.

Wir gehen in diesem Zusammenhang davon aus, dass gerade kleinere Maklerunternehmen, die bei uns im Verband organisiert sind, durch einen Verweis auf einen Code of Conduct Interessenkollisionen und Vergütung sich ein Normengerüst zu eigen machen können und insoweit nicht jeder kleinere Gewerbetreibende seine eigenen Geschäftsregeln aufstellen muss. Wir erinnern auch daran, dass es sich bei Versicherungen regelmäßig um Massenprodukte handelt, für die das Gesetz der großen Zahl gilt. Bei diesen Massenprodukten ist z.B. die Spreizung der Vergütung nicht derart extrem, dass hieraus weitere Interessenkonflikte resultieren könnten.

Es darf auch noch einmal betont werden, dass bei dem gegenwärtigen Provisions- und Courtagesystem, einem mechanischen Vergütungssystem, kein Kunde den sogenannten Echtprice bezahlt, d.h. eine nach dem tatsächlichen Vermittlungs- und Beratungsaufwand ermittelten Preis für die Vermittlung und Betreuung. Hierauf hat das System der Offenlegung von Interessenkollisionen naturgemäß Rücksicht zu nehmen, weil ja auch die entsprechenden Courtagevereinbarungen etc. nicht im Hinblick auf jeden einzelnen Versicherungsnehmer getroffen werden, sondern genereller Natur sind. Darüber hinaus gehen wir davon aus, dass die deutsche Versicherungsaufsicht bei der Umsetzung der IDD und vor allen Dingen des § 48a und hier der Absätze 2 – 6 VAG entsprechende Leitlinien für die Versicherungsunternehmen entwickeln will und wird, so dass sich Versicherungsvermittler, die sich innerhalb dieser Leit-

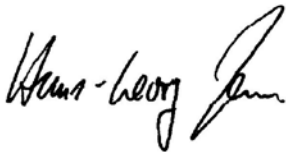
linien bewegen, überhaupt nur in Ausnahmefällen eigene Interessenkonflikte aufweisen können. Es wäre wünschenswert, wenn die vorstehenden Erwägungen sich auch in der Begründung wiederfinden würden, um den beteiligten Aufsichtsstellen, d.h. den IHK's, Hinweise bei der Ausübung der Aufsicht zu geben.

10. Fazit

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass speziell der Weiterbildungsbereich aus unserer Sicht stark verbesserungsbedürftig ist und auch im Übrigen an den hervorgehobenen Stellen die Praktikabilität und Verhältnismäßigkeit der Regelungen noch einmal zu prüfen ist.

Für Rückfragen und einen entsprechenden Dialog hierzu stehen wir natürlich jederzeit zur Verfügung.

Verband Deutscher Versicherungsmakler e. V. und
Bundesverband mittelständischer Versicherungs- und Finanzmakler e. V.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Hans-Georg Jensen'. The signature is fluid and cursive, with a prominent initial 'H' and 'J'.

Dr. Hans-Georg Jensen
Geschäftsführender Vorstand des VDVM/BDVM