

Bisheriger Text	Änderungsvorschlag VDVM	Begründung
<p>§ 34 d Abs. 1 Nr. 2 GewO</p> <p>... 2. als Versicherungsmakler für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherungsunternehmen oder einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein.</p> <p>Als Versicherungsmakler gilt, wer gegenüber dem Versicherungsnehmer den Anschein erweckt, er erbringe seine Leistungen als Versicherungsmakler.</p>	<p>§ 34 d Abs. 1 Nr. 2 GewO</p> <p>... 2. als Versicherungsmakler, d.h. als treuhandähnlicher Sachwalter des Auftraggebers, für diesen die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherungsunternehmen oder einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein.</p> <p>Als Versicherungsmakler gilt, wer gegenüber dem Versicherungsnehmer den Anschein erweckt, er erbringe seine Leistungen als Versicherungsmakler.</p>	<p>Es sollte bereits an dieser Stelle deutlich werden, dass der Versicherungsmakler nicht einfach nur einen Auftraggeber hat, sondern seit Jahrzehnten als treuhandähnlicher Sachwalter des Kunden von Literatur und Rechtsprechung eingeordnet wird.</p>
<p>§ 34 d Abs. 1 Satz 3 GewO</p> <p>Die Tätigkeit als Versicherungsvermittler umfasst auch</p> <p>1. das Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadensfall,</p>	<p>§ 34 d Abs. 1 Satz 3 GewO</p> <p>Die Tätigkeit als Versicherungsvermittler umfasst</p> <p>1. 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,....</p>	<p>Entsprechend des Art. 2 Abs. 1 Nr. 2 der IDD sind auch die Tätigkeiten vor Abschluss des Versicherungsvertrages Vermittlungstätigkeiten und unterliegen dem Vorbehalt der Zulassung; dies sollte auch klargestellt werden. Ferner ist der weite Vermittlungsbegriff der IDD auch für die Umsetzung maßgeblich: Eine der Haupttätigkeiten der Versicherungsvermittler ist die Beratung!</p>

Bisheriger Text	Änderungsvorschlag VDVM	Begründung
<p>§ 34 d Abs. 1 Satz 5, 6, 7, 8 GewO</p>	<p>§ 34 d Abs. 1 Satz 5, 6, 7, 8 GewO</p>	
<p>Der Versicherungsvermittler darf sich seine Tätigkeit unmittelbar oder mittelbar nur durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen. Einem Versicherungsvermittler ist es untersagt, Versicherungsnehmern, versicherten Personen oder Bezugsberechtigten aus einem Versicherungsvertrag Sondervergütungen zu gewähren oder zu versprechen. § 48b des Versicherungsaufsichtsgesetzes ist entsprechend anzuwenden.</p> <p>Abweichend von Satz 6 umfasst die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis die Befugnis, gegen gesondertes Entgelt</p> <p>1. Dritten, die nicht Verbraucher sind, Versicherungen zu vermitteln.</p> <p>2. Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen rechtlich zu beraten.</p> <p>Die Befugnis zur Beratung erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen, wenn der Versicherungsmakler das Unternehmen berät.</p>	<p>Dem Versicherungsvermittler stehen alle in Art. 19 Abs. 1 lit. e) der Richtlinie EU 2016/97 aufgeführten Vergütungsformen für die Vermittlung von Versicherungsverträgen insgesamt wie auch für die Teiltätigkeiten der Versicherungsvermittlung offen, soweit nicht gesetzliche Regelungen dies zum Schutz von Verbrauchern nach § 13 BGB ausschließen oder begrenzen.</p> <p>Die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis umfasst die uneingeschränkte Befugnis, gegen gesondertes Entgelt</p> <p>1. Dritten, die nicht Verbraucher sind, Versicherungen zu vermitteln.</p> <p>2. Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen und bei deren Verwaltung und im Schadenfall rechtlich zu beraten und im Schadenfall außergerichtlich zu vertreten.</p> <p>Die Befugnis zur Beratung erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen, wenn der Versicherungsmakler das Unternehmen berät.</p>	<p>Grundsätzlich stehen dem Versicherungsvermittler alle Vergütungsformen nach der IDD offen (siehe Art 19 IDD). In Art. 22 Abs. 3 IDD ist auch nur geregelt, dass die Mitgliedstaaten den Versicherungsvertreibern die Annahme von Provisionen und Courtagen von Versicherern verbieten können. Daraus folgt im Umkehrschluss, dass der deutsche Gesetzgeber Versicherungsvermittler ausdrücklich nicht von einer Vergütung durch den Versicherungsnehmer ausschließen darf. Die Regelung in §34 d Abs. 1 Satz 5 VAG-E verstößt deshalb gegen die IDD und ist europarechtswidrig. Eine Einschränkung ist nur unter Beachtung der europarechtlichen Vorgaben, des Grundgesetzes und des Grundsatzes der Verhältnismäßigkeit möglich. Die Rechtsprechung hat im Übrigen ausdrücklich sowohl dem Versicherungsvertreter als auch dem Versicherungsmakler die Entgegennahme einer Vergütung durch den Kunden/VN erlaubt. Richtig gelöst ist nunmehr, dass im gewerblichen und industriellen Geschäft bei einer Nettoisierung der Versicherungsprämie unverändert die Bezahlung des Maklers durch den Auftraggeber rechtlich einwandfrei möglich ist.</p> <p>Schließlich vertreten auch heute schon Versicherungsmakler als Sachwalter des Kunden diese außergerichtlich gegenüber dem Versicherer; dies hat der BGH in seiner Entscheidung vom 14.01.2016 auch verdeutlicht. Insoweit war hier der Text redaktionell anzupassen. Die Frage der Provisionsabgabe sollte im Rahmen der Wohlverhaltenspflichten behandelt werden.</p> <p>Nicht mit dem Gedanken des Verbraucherschutzes vereinbar ist jedoch, dass der Versicherungsmakler einem Verbraucher keine Nettopolicen mehr vermitteln darf. Hier wird in die bisherigen Geschäftsmöglichkeiten des Versicherungsmaklers ohne</p>

Bisheriger Text	Änderungsvorschlag VDVM	Begründung
		<p>Rechtfertigung eingegriffen. Überdies würde ein Ausschluss der Vergütung durch den Kunden zu einer sog. Inländerdiskriminierung führen, weil ausländische Versicherungsmakler im Wege des Dienstleitungsverkehrs ohne Restriktionen nach der Gewerbeordnung tätig werden können.</p>
<p>§ 34 d Abs. 2 GewO</p>	<p>§ 34 d Abs. 2 GewO</p>	
<p>(2) Wer gewerbsmäßig über Versicherungen oder Rückversicherungen beraten will (Versicherungsberater), bedarf nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen der Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Versicherungsberater ist, wer ohne von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein</p> <p>1. den Auftraggeber bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Versicherungsfall auch rechtlich berät,</p> <p>2. den Auftraggeber gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich vertritt oder</p> <p>3. für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt.</p>	<p>(2) Wer gewerbsmäßig über Versicherungen oder Rückversicherungen beraten will (Versicherungsberater), bedarf nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen der Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Versicherungsberater ist, wer ohne von einem Versicherungsunternehmen und/oder von mit diesen verbundenen Unternehmen eine Vergütung nach Art 2 Nr. 9 der Richtlinie EU 2016/97 zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein</p> <p>1. den Auftraggeber bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Versicherungsfall auch rechtlich berät,</p> <p>2. den Auftraggeber gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich vertritt oder</p> <p>3. für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt.</p>	<p>Ziel des Gesetzentwurfs soll es ja sein, die „echte“ Honorarberatung zu stärken. Da aber weder das Honorar bzw. die Vergütung definiert wird, noch bestimmte Regelungen des Provisionsvertriebs anwendbar sein sollen (Stornohaftung), obwohl der Versicherungsberater künftig vermitteln können soll, steht die naheliegende Gefahr im Raum, dass sich lebenslastige Vertriebe zukünftig als Versicherungsberater ohne Restriktionen bezüglich der Vergütungshöhe und der Stornohaftung betätigen. Da bisher eine erfolgsabhängige Vergütung auch nicht ausgeschlossen ist, würde diese Regelung quasi zu einem „Brandbeschleuniger“ werden. Die nachfolgenden Änderungsvorschläge versuchen, die Intention, die Honorarberatung für den Verbraucher umfassend zu stärken, umzusetzen.</p> <p>Dazu ist zunächst festzuhalten, dass der Berater ausschließlich durch den Kunden bezahlt wird. Wichtig ist auch, mit dem Versicherer verbundene Unternehmen als Finanzierer auszuschließen. Der Vergütungsbegriff wird an die IDD angelehnt, um möglichst umfassend das Annahmeverbot von Vergütungen durch die Versichererseite zu regeln.</p> <p>Nach Nr. 3 wird ausdrücklich festgehalten, dass nur eine Tätigkeitsvergütung und nicht eine erfolgsabhängige Vergütung, die durch den Kunden bezahlt wird, als Vergütung in diesem Zusammenhang gilt.</p>

Änderungsvorschläge zur IDD Umsetzung

Bisheriger Text	Änderungsvorschlag VDVM	Begründung
<p>Der Versicherungsberater darf sich seine Tätigkeit nur durch den Auftraggeber vergüten lassen.</p> <p>Zuwendungen eines Versicherungsunternehmens im Zusammenhang mit der Beratung, insbesondere auf Grund einer Vermittlung als Folge der Beratung, darf er nicht annehmen. Sind mehrere Versicherungen für den Versicherungsnehmer in gleicher Weise geeignet, hat der Versicherungsberater dem Versicherungsnehmer vorrangig die Versicherung anzubieten, die ohne Zuwendung erhältlich ist. Wenn der Versicherungsberater dem Versicherungsnehmer eine Versicherung vermittelt, deren Vertragsbestandteil auch Zuwendungen zugunsten desjenigen enthält, der die Versicherung vermittelt, hat er unverzüglich die Auskehrung der Zuwendung an den Versicherungsnehmer nach § 48 c Abs. 1 VAG zu veranlassen.</p>	<p>Der Versicherungsberater darf sich seine Tätigkeit nur durch den Auftraggeber vergüten lassen. Vergütung im Sinne dieser Bestimmungen ist eine Tätigkeitsvergütung, diese kann auch pauschaliert sein. Eine erfolgsabhängige Vergütung ist für den Versicherungsberater nicht zulässig</p> <p>Zuwendungen eines Versicherungsunternehmens und/oder von mit diesen verbundenen Unternehmen im Zusammenhang mit der Beratung, insbesondere auf Grund einer Vermittlung als Folge der Beratung, darf er nicht annehmen.</p> <p>Für das Geschäft mit Verbrauchern nach §13 BGB gilt:</p> <p>Sind mehrere Versicherungen für den Versicherungsnehmer in gleicher Weise geeignet, hat der Versicherungsberater dem</p>	<p>Wir haben unverändert erhebliche Zweifel, ob einem Versicherungsberater vorgeschrieben werden kann, vorrangig Nettoprodukte anbieten zu müssen. Absoluten Vorrang haben die Interessen des Kunden. Die Formulierung „in gleicher Weise geeignet“ negiert auch, dass es bei zwei gleich geeigneten Produkten von verschiedenen Versicherern immer noch einen Unterschied macht, ob die Versicherer z.B. ihren Sitz in Deutschland haben und der BaFin-Kontrolle unterfallen oder nicht und welche Finanzstärke sie besitzen!! Hier sei nur an den Fall „Lady Car“ des insolventen niederländischen Versicherers erinnert.</p> <p>Da der Versicherungsberater ja gerade im Verbraucherbereich gestärkt werden soll, macht es Sinn, Restriktionen bei der Auswahl von Produkten nur für diesen Bereich vorzuschreiben. Bei einer Tätigkeit des Versicherungsberaters im unternehmerischen Bereich kommt es im Übrigen häufiger vor, dass der Versicherungsberater bei der Ausschreibung von Maklerdienstleistungen tätig wird, die</p>

Bisheriger Text	Änderungsvorschlag VDVM	Begründung
	<p>Versicherungsnehmer unter Beachtung des bestmöglichen Interesses des Versicherungsnehmers vorrangig die Versicherung anzubieten, die ohne Zuwendung erhältlich ist. Wenn der Versicherungsberater dem Versicherungsnehmer eine Lebens- oder Krankenversicherung (siehe Abs. 3) vermittelt, deren Vertragsbestandteil auch Zuwendungen zugunsten desjenigen in Form von Abschlussvergütungen enthält, der die Versicherung vermittelt, hat er unverzüglich die Auskehrung der Zuwendung an den Versicherungsnehmer nach § 48 c Abs. 1 VAG zu veranlassen.</p> <p>Wenn der Versicherungsberater dem Versicherungsnehmer eine Versicherung eines Versicherers vermittelt, der nicht der Aufsicht des Versicherungsaufsichtsgesetzes unterfällt, die Zuwendungen enthält, hat er unverzüglich die Auskehrung der Zuwendung an den Versicherungsnehmer zu veranlassen, wenn das Versicherungsunternehmen und/oder von mit diesen verbundenen Unternehmen dazu bereit ist.</p> <p>Der Versicherungsberater hat den Versicherungsnehmer ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass ein Versicherungsunternehmen, das nicht der Regelung des § 48 c VAG (Durchleitungsgebot) unterliegt, auch nicht dazu verpflichtet ist, Zuwendungen an den Versicherungsnehmer auszuzahlen.</p>	<p>Versicherungsverträge aber weiterhin auf Brutto-Basis laufen sollen, um eine vollständige Beratung, Betreuung, Vermittlung und Schadensassistenz durch einen Versicherungsmakler zu gewährleisten.</p> <p>Der neue § 48 c VAG (Durchleitungsgebot) findet bei ausländischen Versicherern keine Anwendung. Deshalb muss auch insoweit eine Regelung getroffen werden. Ob ein ausländischer Versicherer auf Anzeige des Versicherungsberaters allerdings die Provision/Courtage an den VN auszahlt ist offen. Hierauf muss der Kunde hingewiesen werden.</p> <p>Zu den sonstigen Kritikpunkten an § 48c VAG (neu) vgl. die separaten Ausführungen hierzu.</p>

Bisheriger Text	Änderungsvorschlag VDVM	Begründung
	<p>§ 34 d Abs. 3 GewO neu</p>	
	<p>Zum Schutz der Verbraucher nach § 13 BGB und zur Herstellung gleicher Wettbewerbsbedingungen</p> <p>(a) ist eine Gleichbehandlung bei der Stornierung eines Lebens- und/oder Krankenversicherungsvertrages im Sinne der Ziff. 2, 19, 20 -24 der Anlage 1 zum VAG innerhalb von 60 Monaten nach Abschluss eines</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ durch den vom Versicherungsberater vermittelten Versicherungsvertrages oder ■ durch einen Versicherungsvermittler vermittelten Versicherungsvertrages, bei dem der Versicherungsnehmer die Zuwendung zu begleichen hat, <p>erforderlich. Insoweit findet die Regelung des § 49 VAG zur fünfjährigen Stornohaftzeit mit folgender Maßgabe entsprechende Anwendung.</p> <p>Der Versicherungsberater bzw. der Versicherungsvermittler hat die für die Beratung und Vermittlung eines Lebens- und/oder Krankenversicherungsvertrages erhaltene Vergütung vom Versicherungsnehmer in den ersten fünf Jahren nur bis zur Höhe des Betrages verdient, der bei gleichmäßiger</p>	<p>Wenn der Versicherungsberater auch Lebens - und Krankenversicherungsverträge vermitteln darf und dies auch zur Stärkung der Honorarberatung gewünscht wird, muss dafür gesorgt werden, dass die Schutzvorschriften für Verbraucher im Lebens- und Krankenversicherungsbereich nicht unterlaufen werden. Gleiches muss für die Vermittlung von Netto-Policen gelten, die ja auch von Versicherungsmaklern vermittelt werden und bei denen dann der Kunde die Vergütung zu zahlen hat. Die zahlreichen Rechtsstreitigkeiten in den Atlanticlux-Fällen zeigen, dass hier eine nicht unerhebliche Gefahr für Verbraucher liegen könnte. Wenn dann die Vergütung der Versicherungsberater auch noch an den Abschluss des Vertrages geknüpft wird, besteht eine aktuelle Missbrauchsgefahr. Schließlich soll der Verbraucher durch die Honorarberatung mit anschließender Vermittlung nicht schlechter gestellt werden als beim normalen Provisionsvertrieb.</p> <p>Unter Buchstabe (a) wird die Stornohaftregelung auf von Versicherungsberatern vermittelte Verträge erstreckt. Gleiches gilt für die Vermittlung von Netto-Policen durch Versicherungsvermittler, speziell Makler.</p> <p>Mit dieser Regelung wird dem großflächigen Umstieg von Vermittlern zum Versicherungsberater, um die Stornohaftzeit zu umgehen, der Boden entzogen. Zugleich ist anzumerken, dass selbst bei optimaler Beratung und Vermittlung durch den Versicherungsberater sich auch dessen Kunden z.B. nach drei Jahren scheiden lassen oder arbeitslos werden und deshalb den Lebensversicherungsvertrag kündigen wollen. Wenn im Übrigen die Beratung durch Versicherungsberater tatsächlich aufgrund des anderen Vergütungssystems zu praktisch keinem Storno führen würde, wäre die Regelung keine Belastung.</p>

Bisheriger Text	Änderungsvorschlag VDVM	Begründung
	<p>Verteilung der Vergütung über die ersten fünf Jahre seit Vertragsschluss bis zum Zeitpunkt der Beendigung, des Ruhendstellens und/oder der Prämienfreistellung angefallen wäre. Ist die vereinbarte Prämienzahlungsdauer kürzer als fünf Jahre, so kann diese zugrunde gelegt werden. Er hat den nicht verdienten Teil des Honorars unverzüglich nach Kenntnis der Vertragsbeendigung unaufgefordert dem Versicherungsnehmer auszubezahlen.</p> <p>(b) ist eine Übervorteilung von Verbrauchern bei der Vergütung eines Versicherungsberaters zu vermeiden. Insoweit werden die Vergütungsgrundsätze nach dem RVG entsprechend angewendet. Das Honorar für einen Beratungs- und/oder Vermittlungsgegenstand darf in einem Jahr nicht höher als eine Geschäftsgebühr (1,3) der Vergütung nach dem RVG sein. Die Jahresprämie – mit Ausnahme bei Lebensversicherungsverträgen – gilt als Gegenstandswert für die Berechnung der Vergütung. Bei Lebensversicherungsverträgen ist für den Gegenstandswert die Bewertungssumme maßgeblich. Ohne eine schriftliche Honorarvereinbarung ist der Versicherungsberater nur berechtigt, eine Gebühr entsprechend § 34 Abs. 1, Satz 3, letzter Halbsatz RVG zu nehmen. Diese Regelungen gelten entsprechend für die Durchführung von Teiltätigkeiten der Versicherungsvermittlung</p>	<p>Da die Honorarberatung auf einer Tätigkeitsvergütung aufbaut, ist der Versicherungsnehmer vor einer preislichen Übervorteilung zu schützen. Dies soll mit dem Verweis auf die RVG Vergütung (Geschäftsgebühr) geregelt werden. Hunderttausende von Anwälten arbeiten auf dieser Basis, die überdies vom Gesetzgeber geregelt wurde. Außerhalb des Verbraucherbereichs ist der Versicherungsberater in der Gestaltung seines Honorars frei.</p> <p>Dass der Bezug zum RVG zu vernünftigen Ergebnissen führt, zeigt folgende Beispielrechnung: Bei 35-jähriger Laufzeit und einer monatlichen Prämie von 100 Euro beträgt für diesen Lebensversicherungsvertrag die Bewertungssumme 42.000 Euro. Bei einer bisher üblichen Courtage für einen Versicherungsmakler von 40%o beträgt dessen Courtage bisher 1.680 Euro. Geht man nach dem LVRG von einer Courtage von 25-30%o aus, so beträgt die Abschlussvergütung zwischen 1.050 und 1.260 Euro. Eine 1,3 Geschäftsgebühr nach dem RVG beträgt demgegenüber 1.410,40 Euro netto und mit Auslagenpauschale und Mehrwertsteuer ca. 1.700 Euro. Ohne eine schriftliche Honorarvereinbarung darf der Berater nur die Gebühr von 195,00 € netto nehmen.</p>

Bisheriger Text	Änderungsvorschlag VDVM	Begründung
	<p>gegen Vergütung des Versicherungsnehmers durch Versicherungsvermittler.</p> <p>(c) ist für Versicherungsvermittler, die Versicherungsverträge ohne eine darin enthaltene Vermittlervergütung an Verbraucher vermitteln (Nettopolicen), die vom Versicherungsnehmer zu zahlende Vergütung begrenzt, als sie die bei Bruttopolicen zu zahlende übliche Provision/Courtage um nicht mehr als 10% übersteigen darf.</p> <p>(d) ist die Zahlweise für den Versicherungsnehmer bei Vergütungen nach lit. (b) und (c) dahingehend begrenzt, dass 12 Monatsraten nicht überschritten werden dürfen.</p> <p>(e) ist es Versicherungsvertretern nach § 34 d Abs. 1 Nr. 1 GewO nur mit Zustimmung des Versicherers, der ihn oder einen anderen Versicherungsvertreter betraut hat, erlaubt, eine Vergütung vom Versicherungsnehmer für die Versicherungsvermittlung zu fordern bzw. anzunehmen.</p>	<p>Gleichfalls fallen hierunter besondere Einzeltätigkeiten der Versicherungsvermittlung durch Versicherungsvermittler, speziell Versicherungsmaklern, gegen eine Vergütung des Kunden. Warum soll ein Verbraucher, der sich seine Gebäudeversicherung z.B. im Netz besorgt hat, und der, nachdem der Bach hinter dem Haus sich zu einem reißenden Fluss entwickelt und das Haus zerstört hat, nicht die Expertise eines Versicherungsmaklers vor Ort bei der Schadenabwicklung „einkaufen“, weil er selbst mit dem Schadensfall überfordert ist? Hier den Versicherungsmakler auszuschließen, ist kein Beitrag zu einem echten Verbraucherschutz.</p> <p>Um ein gleiches Spielfeld für die Vermittlung von Nettopolicen durch Versicherungsvermittler zu erhalten (siehe Buchstabe (c)), ist deren Vergütung auf die übliche Vergütung im Provisionsvertrieb (mit einem kleinen Spielraum) begrenzt. Ausuferungen wie bei den Atlanticlux-Fällen, in denen die Vergütung knapp unter der Sittenwidrigkeitsschwelle bei 78 % (!!!) lag, werden so zum Schutz der Verbraucher verhindert. Deshalb ist es auch nicht zulässig (siehe Buchstabe (d)) die Vergütungsvereinbarung über Ratenzahlungen auf 60 Monatsraten zu erstrecken. Die Begrenzung auf 12 Monatsraten folgt der Regelung in den Niederlanden.</p> <p>Die Zustimmungsregelung (vgl. lit. (e)) der Versicherer bei Versicherungsvertretern bzgl. einer Abweichung von der Provision als alleinige Bezahlung berücksichtigt, dass der Vertreter im Lager des Versicherers steht und dieser ein Interesse daran hat, dass sein Kunde fair behandelt wird. Die Bestimmung ist dabei weniger eng als der Vorschlag, den Vermittler nur durch den Versicherer bezahlen zu lassen. Durch die Zustimmungsregelung wird sichergestellt, dass die eigenen</p>

Bisheriger Text	Änderungsvorschlag VDVM	Begründung
	<p>(f) sind bei einer vom Versicherungsvermittler erstrebten Kombination der Vergütung gemäß Art. 19 Abs. 1 lit. e) iv der Richtlinie EU 2016/97 dem Versicherungsnehmer alle Vergütungsquellen offenzulegen, um ihm eine wohlinformierte Entscheidung zu ermöglichen.</p>	<p>Vertreter sich an dem Vertriebskodex der Versicherer ausrichten.</p> <p>Schließlich sind unter lit. (f) die Fälle einer gemischten Finanzierung behandelt, bei denen dem Versicherungsnehmer alle Vergütungsquellen offengelegt werden müssen, damit er eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann.</p>
<p>§ 48 c Abs. 1 VAG</p>	<p>§ 48 c Abs. 1 VAG</p>	
<p>(1) Sobald der Versicherungsberater das Versicherungsunternehmen nach § 34d Absatz 2 Satz 6 der Gewerbeordnung darüber informiert, dass er dem Versicherungsnehmer eine Versicherung vermittelt hat, die Zuwendungen enthält, die nicht dem Versicherungsvertrag zugutekommen (Bruttotarif), ist das Versicherungsunternehmen verpflichtet, diese Zuwendung unverzüglich an den Versicherungsnehmer auszukehren. Die Auskehrung hat im Wege der Gutschrift auf einem für den Versicherungsnehmer für den Vertrag zu führenden Prämienkonto zu erfolgen. Die Gutschrift beträgt höchstens 80 Prozent der maßgeblichen Zuwendung bis zum Gegenwert von 80 Prozent der in den ersten fünf Jahren nach Vertragsschluss zu entrichtenden Prämien. Das Guthaben</p>	<p>(1) Sobald der Versicherungsberater das Versicherungsunternehmen nach § 34d Absatz 2 Satz 6 der Gewerbeordnung darüber informiert, dass er dem Verbraucher eine Lebens- oder Krankenversicherung vermittelt hat, die Zuwendungen enthält, die nicht dem Versicherungsvertrag zugutekommen (Bruttotarif), ist das Versicherungsunternehmen verpflichtet, diese Zuwendung unverzüglich an den Versicherungsnehmer auszukehren. Die Auskehrung hat im Wege der Gutschrift auf einem für den Versicherungsnehmer für den Vertrag zu führenden Prämienkonto zu erfolgen. Die Gutschrift beträgt höchstens 80 Prozent der maßgeblichen Zuwendung bis zum Gegenwert von 80 Prozent der in den ersten fünf Jahren nach Vertragsschluss zu entrichtenden Prämien. Das Guthaben des Prämienkontos ist ausschließlich zur Erfüllung</p>	<p>Dem Durchleitungsgebot liegt der an sich vernünftige Gedanke zugrunde, dass gerade der Verbraucher, der ja von der Stärkung der Honorarberatung profitieren soll, bei der Vermittlung von Brutto-Policen nicht – salopp formuliert – doppelt bezahlen soll, d.h. den Versicherungsvermittler und den Versicherungsberater.</p> <p>§ 48 c Abs. 1 geht aber über diesen Gedanken weit hinaus, in dem er das gesamte Geschäft - einschließlich Gewerbe- und Industriegeschäft im Kompositbereich - mit regelt. Hier hat der Versicherungsnehmer und der Versicherungsberater jedoch regelmäßig weit eher die Möglichkeit, durch eine Nettoisierung die doppelte Belastung des Versicherungsnehmers zu vermeiden. Die Versicherungsberater, die in diesem Segment tätig sind, benötigen auch keine zusätzliche Hilfe. Die Gewerbe- und Industriekunden sind auch nicht schutzbedürftig. Blicke die Regelung des § 48 c Abs. 1 unverändert, wäre sie unverhältnismäßig und ein schwerwiegender Eingriff in die verfassungsmäßigen Rechte der Versicherungsvermittler.</p>

Bisheriger Text	Änderungsvorschlag VDVM	Begründung
<p>des Prämienkontos ist ausschließlich zur Erfüllung der Pflicht des Versicherungsnehmers zur Prämienzahlung zu verwenden und in Höhe von 80 Prozent auf die Prämie anzurechnen, die für die jeweilige Versicherungsperiode zu leisten ist. Die Auskehrung kann abweichend von den Sätzen 2 bis 4 auch im Wege der Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages nach Maßgabe des § 48b Absatz 4 erfolgen. Die Sätze 1 bis 5 gelten entsprechend, wenn der Versicherungsnehmer im Fall einer Beratung im Sinne des § 34d Absatz 2 Satz 2 Nummer 1 der Gewerbeordnung dem Versicherungsunternehmen vor dem Abschluss des Vertrags eine vom Versicherungsberater auszustellende Bescheinigung über eine Beratung über die Versicherung vorlegt. In der Bescheinigung ist der Tag der Beratung anzugeben. Zwischen dem Tag der Beratung und dem Tag des Antrags auf Abschluss des Versicherungsvertrages dürfen nicht mehr als sechs Monate verstrichen sein.</p>	<p>der Pflicht des Versicherungsnehmers zur Prämienzahlung zu verwenden und in Höhe von 80 Prozent auf die Prämie anzurechnen, die für die jeweilige Versicherungsperiode zu leisten ist. Die Auskehrung kann abweichend von den Sätzen 2 bis 4 auch im Wege der Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages nach Maßgabe des § 48b Absatz 4 erfolgen.</p> <p>Die Sätze 6 - 8 entfallen ersatzlos.</p>	<p>Hinzu kommt, dass mit den bisherigen Regelungen in Satz 6 - 8 dem „Missbrauch“ - so muss man es wohl nennen - von Seiten der Versicherungsnehmer und Versicherungsberater Tür und Tor geöffnet wäre. So kann sich ein Versicherungsnehmer z.B. von einem Makler voll umfänglich beraten lassen und geht dann mit dem Ergebnis dieser Arbeit und dem Wissen, welcher Versicherungsschutz für ihn passend ist, zu einem Versicherungsberater und fragt diesen ganz einfach. Beispiel: Ist die Gewerbeversicherung der XYZ-Versicherung von den Bedingungen her ein gutes Produkt? Der Versicherungsberater, der dieses Produkt kennt, stellt dem Kunden einen Beratungsschein aus, in dem vermerkt ist, dass über das Produkt der XYZ-Versicherung beraten wurde. Beratungsaufwand 30 Minuten, 100 Euro Honorar. Mehr braucht es ja nach Satz 6 - 8 nicht. Der Versicherungsnehmer bekommt daraufhin einen Rabatt von 80 % der Vergütung, obwohl es sich im Kompositbereich ja um eine laufende Vergütung handelt, die die Betreuung und Schadenassistenz mit abdeckt. Bei einem solchen Verhalten ist der Makler (und auch der Versicherungsvertreter) schutzlos einem tendenziell ruinösen Wettbewerb ausgeliefert. Es ist auch schwer vorstellbar, dass Versicherer hier solche Anträge annehmen werden und damit die flächenmäßige Betreuung der Kunden in Frage stellen. Ohne eine vollständige Tätigkeit der Versicherungsvermittlung durch den Versicherungsberater darf es keine „Gutschrift“ geben.</p>

Bisheriger Text	Änderungsvorschlag VDVM	Begründung
		<p>Die Vorschrift des Durchleitungsgebots bezieht sich erkennbar auf Verträge mit 5-jähriger Stornohaftzeit und der Vergütung in Form einer Abschlussprovision und -courtage. Dies sind Lebens- und Krankenversicherungsverträge. Die Vorschrift sollte deshalb auch nur für diese Verträge Anwendung finden. Bei diesen Verträgen sollen ja angeblich die Verbraucher durch die Versicherungsvermittler in großem Maße nicht richtig beraten werden, obwohl die Beschwerden dies beim Ombudsmann gerade nicht belegen.</p> <p>Schließlich ist das Durchleitungsgebot im Verbraucherbereich bei den typischen Kompositverträgen wirtschaftlicher Unsinn. Bei einem Privathaftpflichtversicherungsvertrag mit 80 Euro Prämie macht selbst eine Courtage von 25 % nur 20 Euro aus. Der 80 % Anteil beträgt 16 Euro, die auch noch zeitlich versetzt ausbezahlt sind. Da ist es sinnvoller, für den Versicherungsberater gleich ein preiswertes Netto-Produkt zu nehmen, die es am Markt ja gibt. Im Übrigen ist auch eine Einschaltung des Honorarberaters bei solchen Verträgen nicht sinnvoll, weil dessen Vergütung praktisch so hoch wie die Prämie ist.</p>