

VDVM • Cremon 33/34 • 20457 Hamburg

Herrn  
Ulrich Schönleiter  
Bundesministerium für Wirtschaft und  
Technologie (BMWi)  
Scharnhorststraße 34-37  
10115 Berlin

Cremon 34, 20457 Hamburg  
Telefon 040/36 98 20-0  
Telefax 040/36 98 20 22  
E-Mail: vdvm@vdvm.de  
Internet: www.vdvm.de

Hamburg, 23.03.2010  
BMWi/VDVM-Stellungnahmen/DrJ

## **Revision der Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD)**

Sehr geehrter Herr Schönleiter,

unser Verband hat ja bereits bei der Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie umfangreich Stellung zu den einzelnen Umsetzungsschritten genommen und möchte vor dem Hintergrund der Revision der IMD die Gelegenheit nutzen, unsere weiteren Vorstellungen zu verdeutlichen. Bei dieser Gelegenheit möchten wir auch auf die Initiative des BMELV „Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen“ eingehen.

- **IMD hat sich bewährt!**

Zunächst möchten wir festhalten, daß wir die Grundzüge der Umsetzung der IMD für sachgerecht und richtig erachten und sich deshalb aus unserer Sicht ein Reformbedarf in engen Grenzen hält. Die Versicherungsvermittlerrichtlinie ist deshalb aus unserer Sicht zu Recht auch als Maßstab vom Verbraucherschutzministerium für die Finanzvermittlung genommen worden. Es dürfte auch bei der Revision der IMD unzweifelhaft sein, daß die Kernerfordernisse (Qualifikation, Registrierung, Berufshaftpflicht und Beratung und Dokumentierung des Beratungs- bzw. Vermittlungsvorgangs) vom Grundsatz her unangetastet bleiben und - wenn überhaupt - dann nur eine Modifizierung bzw. Differenzierung zu diskutieren wäre. Wir dürfen insoweit daran erinnern, daß wir uns z. B. beim damaligen Umsetzungsprozeß dafür ausgesprochen hatten, die Anforderungen an notwendige Sachkunde bei Versicherungsmaklern deutlich höher (z. B. Versicherungskaufmann mit mehrjähriger Erfahrung) anzusetzen, um dem Umstand, daß hier Versicherungsprodukte von verschiedenen Anbietern im Hinblick auf die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu vergleichen sind, angemessen Rechnung zu tragen. Auf diesen Aspekt werden wir nachfolgend noch einmal zurückkommen.

- **Polarisierung soll erhalten bleiben!**

Aus unseren Diskussionen auf BIPAR-Ebene wissen wir, daß die Frage der Polarisierung der Vermittlertypen nicht in allen Mitgliedsstaaten so wie in der Bundesrepublik gesehen wird. Wir halten die bei uns durchgeführte Polarisierung, d. h. Einteilung in die Vermittlerkategorien Vertreter und Versicherungsmakler, für ein Kernstück einer sachgerechten Vermittlerre-

gulation und bitten Sie dringend, bei der Revision der IMD darauf zu achten, daß in den Mitgliedsstaaten, wie z. B. der Bundesrepublik Deutschland, ein System einer klaren Polarisierung bereits beim Zulassungs- und Registrierungsverfahren unverändert zulässig ist. Diese eindeutige Polarisierung hat sich auch in der Bundesrepublik Deutschland bewährt und sollte deshalb nicht infrage gestellt werden.

- **Finanz- und Wirtschaftskrise – Wechselwirkung zur IMD-Revision**

Es ist nicht zu übersehen, daß die Revision der IMD eine Wechselwirkung zur Finanz- und Wirtschaftskrise aufweist. Auslöser hierfür sind Fehlentwicklungen im Finanzbereich, genauer im Bankenbereich, die die naheliegende Gefahr in sich bergen, daß Maßnahmen zur Verbesserung der Situation in diesem Bereich unreflektiert auf den Versicherungsbereich übertragen werden. Dies gilt speziell für den Lebensversicherungsbereich, der auch im Fokus der Studie im Auftrag des BMELV, der sog. Evers-Jung-Studie, stand. Zu dieser Studie haben wir umfangreich Stellung genommen, die Stellungnahme steht auf unserer Website im Menüpunkt „Standpunkte“ zum Download zur Verfügung.

Eine der Schlußfolgerungen dieser Studie, im Finanzvermittlungsbereich zumindest das Regulierungsniveau des Versicherungsvermittlungsbereichs herzustellen (siehe Kernpunkte der Vermittlerregulierung), wird von uns nachhaltig unterstützt, um ein vergleichbares Qualitätsniveau und u.a. Wettbewerbsgleichheit herzustellen. Wir halten auch den in der Bundesrepublik Deutschland eingeschlagenen Weg des Produktinformationsblattes für Lebens- und Krankenversicherungsprodukte im Rahmen der VVG-Reform für vorbildlich. Es ist unübersehbar, daß bei der sog. PRIIPs-Richtlinie dieser Weg auf europäischer Ebene aufgegriffen wird. Dabei deutet sich an, daß die beiden parallelen Projekte Revision der IMD und Schaffung einer PRIIPs-Richtlinie Abgrenzungsfragen aufwerfen, weil bei der PRIIPs-Richtlinie offensichtlich das sog. MiFID-Regime mit seinen Inducement-Regelungen mehr oder weniger Anwendung finden soll. Wir würden es in diesem Zusammenhang begrüßen, wenn der Anwendungsbereich der PRIIPs-Richtlinie und damit der Inducement-Regeln der MiFID-Richtlinie, soweit es den Versicherungsbereich betrifft, sich allein auf die Lebensversicherungsprodukte beziehen würde, bei denen der Kunde das sog. Investmentrisiko trägt. Dies sind aus unserer Sicht allein die fondgebundenen Lebensversicherungen, so daß die „normalen“ Lebensversicherungen unverändert dem nationalen VVG und der Vermittlerrichtlinie und deren nationaler Umsetzung unterfallen würden.

- **Qualitätsaspekte**

Wendet man sich der Revision der IMD im engeren Sinne zu, sind aus unserer Sicht zwei Hauptaspekte in der Diskussion, nämlich Qualität und Transparenz.

Soweit es die Qualitätsaspekte betrifft, würden wir folgende Modifikationen an der IMD befürworten:

- Die Vermittlerrichtlinie in ihrer jetzigen Fassung läßt weitreichende Ausnahmen für sog. vertraglich gebundene Versicherungsvermittler zu, insbesondere beim Registrierungsverfahren und den beruflichen Anforderungen nach Art. 4 IMD. Die Verbraucherschutzdiskussion sowohl in Deutschland als auch in den anderen EU-Mitgliedsstaaten führen zu der Fragestellung, ob nicht am point of advice bzw. point of sale eine nachgewiesene

Qualifikation notwendig sei und diese nicht allein der Einschätzung eines Versicherungsunternehmens überlassen werden dürfe. Maßgeblich für die damalige Umsetzung in der Bundesrepublik Deutschland war aus unserer Sicht der Umstand, daß ein Erlaubnis- und Registrierungsverfahren auch für alle gebundenen Vermittler die hiermit beauftragten Industrie- und Handelskammern überfordert hätte. Nachdem nunmehr alle gebundenen Vermittler das Registrierungsverfahren durchlaufen haben, geht es jetzt nur noch um neue Vermittler. Es würde sich vor diesem Hintergrund deshalb anbieten, daß neue gebundene Vermittler zukünftig das „normale“ Erlaubnis- und Registrierungsverfahren durchlaufen, d. h. gegenüber den örtlichen Industrie- und Handelskammern - wie alle anderen Vermittler auch - ihre Qualifikation nachzuweisen hätten. Ein solches Vorgehen macht aus unserer Sicht auch deshalb Sinn, weil in der Diskussion mit der EU-Kommission für uns deutlich geworden ist, daß selbst Angestellte eines Versicherers, die im Außendienst tätig seien, wohl zukünftig einen gesicherten Qualifikationsnachweis nachzuweisen hätten. Auch die Initiative des BMELV geht dahin, daß Finanzvermittler am point of advice bzw. point of sale grundsätzlich zukünftig die Qualifikation nachzuweisen hätten. Insoweit würde der Wegfall einer Privilegierung für die gebundenen Vermittler die zukünftige IMD kürzer, prägnanter und verständlicher gestalten.

- Art. 4 Abs. 1 Unterabsatz 3 IMD läßt es zu, daß insbesondere die Angestellten von Vermittlern Erleichterungen im Hinblick auf die Qualifikation genießen, sofern sie quasi unter der Oberaufsicht eines Qualifizierten stehen. Schon bei der damaligen Umsetzung der IMD in der Bundesrepublik Deutschland haben wir bemängelt, daß im Kern ein für die Versicherungsvermittlung zuständiger Prokurist bei einer großen deutschen Bank mit Sitz in Frankfurt letztlich alle Personen, die die Versicherungsvermittlung vor Ort durchführen, zulassungstechnisch „mitreißt“, m. a. W. am point of advice bzw. point of sale keine nachgewiesenermaßen vorhandene Qualifikation der Vermittler vorliegen muß. Hier liegt aus unserer Sicht sowohl in der IMD als auch in der nationalen Umsetzung ein echter Schwachpunkt, kommt es doch zu gravierenden Wettbewerbsverzerrungen einerseits und häufig zu einer nicht sachgerechten Beratung andererseits.

Ein Versicherungsmakler, der als Einzelperson tätig wird, hat gegenüber der zuständigen Industrie- und Handelskammer seine Qualifikation nachzuweisen. Dies gilt z. B. für einen Angestellten in einer Bankfiliale nicht, der ohne gesicherten Qualifikationsnachweise, wenn denn die Bank als Versicherungsvermittler zugelassen ist, den Kunden beraten und entsprechende Versicherungsprodukte vermitteln kann. Dieser Umstand ist auch in der öffentlichen Diskussion wiederholt aufgegriffen worden. Es darf nur an den – sicherlich krassen – Beispielsfall in der Sendung „Hart aber Fair“ im Juni 2009 erinnert werden, in dem ein älterer Mitbürger, weil seine Bundesschatzbriefe ausgelaufen waren, sich in seine örtliche Bankfiliale begeben hätte und ihm eine aufgeschobene Rentenversicherung mit Beginnalter 120 vermittelt worden sei. Die Evers-Jung-Studie als auch z. B. das Video „Der Finanzhai“ der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg haben diese nicht qualitätsgesicherte Beratung aufgegriffen. Die Initiative des BMELV läuft für die Finanzvermittler auch darauf hinaus, daß jeder, der am point of advice bzw. point of sale den Kunden berät bzw. die Vermittlung durchführt, nachgewiesenermaßen die notwendige Qualifikation haben soll. Es ist deshalb ein Gebot der wettbewerbsrechtlichen Waffengleichheit, wenn alle Personen, seien es Selbständige oder Angestellte, die versicherungsberatend und -vermittelnd tätig sind, nachgewiesenermaßen qualifiziert sind. Insoweit ist Art. 4 Abs. 1 Unterabsatz 3 IMD enger zu fassen.

Wir sind uns in diesem Zusammenhang selbstverständlich darüber im Klaren, daß dies auch die Angestellten unserer Mitgliedsbetriebe betreffen würde. Wir hatten bereits bei der Umsetzung der IMD damals deutlich gemacht, daß unsere Mitglieder aufgrund ihrer Struktur sehr „hochwertig“ ausgebildetes Personal beschäftigen, so daß über den administrativen Aufwand hinaus materiell unsere Mitgliedsbetriebe diese Anforderungen erfüllen können.

- Im Zusammenhang mit der Qualitätssicherung bietet es sich dann noch an, die Frage der laufenden Überwachung der Versicherungsvermittler in der Vermittlerrichtlinie deutlich anzusprechen. Die IMD erschöpft sich bisher mehr oder weniger im Registrierungsverfahren und den Nachweis der für die Registrierung notwendigen Anforderungen, ohne bei der laufenden Überwachung als zu sehr ins Detail zu gehen. Insoweit würde es sich z. B. anbieten, daß diejenigen, die im Außenauftritt als Versicherungsmakler auftreten (zurzeit ca. 42.000 registrierte Versicherungsmakler!) in regelmäßigen Abständen von den IHKs daraufhin überprüft werden, ob überhaupt die Breite des Versicherungsmarktes ausgenutzt werden kann oder nicht. Insoweit stellen wir uns vor, daß die IHKs in regelmäßigen Abständen bei Versicherungsmaklern die AVAD um Auskunft darüber bitten, ob Courtagezusagen mit mehreren Versicherern unterhalten würden. Makler, die z. B. unter fünf Courtagezusagen hätten und keine Anbindung an einen Pool oder „Obermakler“ vorweisen könnten, wären zulassungstechnisch zu prüfen, ob sie die Breite des Marktes überhaupt abdecken können.
- Die beruflichen Anforderungen nach Art. 4 IMD sind mehr oder weniger statischer Natur. Denkbar wäre es deshalb, daß ein Zwanzigjähriger, der die Qualifikationsanforderungen durch Nachweis der Sachkunde erfüllt, mit diesem Wissen 45 Jahre im Markt tätig ist. Es stellt sich die Frage, ob gerade im Versicherungsbereich insoweit ein richtiges Signal gesetzt wird oder ob es nicht sinnvoll und auch dem Verbraucherschutz dienlich wäre, in Art. 4 ein **Fortbildungsgebot** zu verankern. Mit diesem Fortbildungsgebot würde die Branche insgesamt ein Signal setzen, die Qualifikation der Vermittler laufend up to date zu halten. Dieser Schritt würde unseres Erachtens der deutschen Versicherungswirtschaft insgesamt relativ leicht fallen, weil sie mit den Bildungseinrichtungen, Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV), Deutsche Versicherungsakademie (DVA) und Deutsche Maklerakademie (DMA) die hierfür notwendigen Fortbildungseinrichtungen bereits seit sehr langer Zeit unterhält und diese auch von den Vermittlern reger genutzt werden.
- Schließlich ist auch im Rahmen der Qualitätsaspekte noch einmal auf die Frage einer weitergehenden Differenzierung bei der Sachkunde einzugehen. Betrachtet man die Initiative des BMELV und die Ausführungen in der Evers-Jung-Studie wird deutlich, daß speziell im Bereich der Kranken- und vor allen Dingen Lebensversicherung eine erhöhte Sensibilität im Hinblick auf den Vertrieb dieser Produkte zu vergegenwärtigen ist. In eine ähnliche Richtung geht auch die Diskussion im Bereich PRIPs und MiFID, so daß es sinnvoll wäre, im Bereich der Versicherungsvermittlung eine Differenzierung unter Qualitätsaspekten herbeizuführen, um weitere Eingriffe speziell in das Vergütungssystem und die Vertriebsstrukturen insgesamt zu minimieren. Wir wiederholen deshalb unsere Forderung, im Bereich der IMD eine erhöhte Qualifikation für diejenigen Vermittler, die aus der Breite des Marktes vermitteln wollen (vgl. Art. 12 IMD), vorzusehen als für einen

„einfachen“ Versicherungsvertreter, der nur für ein Unternehmen bzw. eine Unternehmensgruppe tätig ist. Dieser Differenzierungsgedanke ließe sich auch noch dahingehend erweitern, daß für ganz bestimmte Produkte bzw. Produktlinien eine über die Eingangssachkunde hinausgehende Qualifikation gefordert wird. So wäre es z. B. denkbar, daß bei Lebensversicherungsverträgen über ein bestimmtes Prämienniveau hinaus (z. B. € 2.000,00 Jahresprämie) eine gesonderte Qualifizierung nachgewiesen werden muß, z. B. „zertifizierter Altersversorgungsspezialist“ oder ein ähnlicher Abschluß z.B. des BWV, der DVA bzw. der DMA. Mit einer derartigen Differenzierung würde u. E. dem Verbraucherschutz in der Diskussion viel Wind aus den Segeln genommen und zugleich ein Beitrag zur Qualitätsverbesserung im Versicherungsbereich geleistet werden.

- **Transparenzaspekte**

Großen Raum auf europäischer Ebene nimmt die Frage der Transparenz bzw. des Vergütungssystems für Versicherungsvermittler insgesamt ein. Dies hängt auch damit zusammen, daß die EU-Kommission die Frage in den Raum gestellt hat, ob für die Versicherungsvermittlung ganz oder teilweise das MiFID-Regime mit seinen Inducement-Regeln zu übernehmen wäre. Auch national, dies zeigt die Evers-Jung-Studie, ist die Frage der Vergütung der Versicherungsvermittlung insgesamt in der Diskussion. Das BMELV möchte sogar den sog. „Honorarberater“ installieren. Dieses Vorhaben halten wir für verfehlt. Wir sind unverändert der Auffassung, daß für die Beurteilung der Unabhängigkeit eines Vermittlers, dessen Unabhängigkeit von den Produktgebern maßgeblich ist und die Form der Vergütung, vor allen Dingen in Form eines Honorars, in diesem Zusammenhang keine Rolle spielt. Daher sollten im Finanzbereich - genauso wie im Versicherungsbereich – sich die beiden Berufsbilder eines abhängigen Finanzvermittlers (Vertreter) und eines unabhängigen Finanzvermittlers (Maklers) gegenüberstehen. Wir wiederholen in diesem Zusammenhang auch noch einmal unsere Vorstellung, daß die Versicherungsberatung im Kern ein Unterfall der Versicherungsmaklertätigkeit ist und es insoweit keine separaten Regelungen des Berufsbildes des Versicherungsberaters bedarf, wenn es den Begriff des Versicherungsmaklers als Sachwalter des Kunden bzw. des Finanzmaklers mit gleicher Lagerzuordnung gibt bzw. gäbe.

- Unser Verband hat sich im Hinblick auf die Vergütungsdiskussion festgelegt und möchte Ihnen diese Positionierung kurz aufzeigen.

Die Festlegung einer Vergütungsform oder Vergütung ist danach allein Sache der Parteien, d. h. des Versicherungsnehmers und Versicherungsmaklers bzw. des Versicherungsmaklers mit dem Versicherer beim Courtagemodell. Der Staat hat aus unserer Sicht kein Recht, einseitig eine Vergütungsform zu diktieren. Wir sehen deshalb die Initiative der EU, CEIPOS hinsichtlich der Vergütungsformen zu befragen und die entsprechende Arbeitsgruppe durch einen Dänen leiten zu lassen, äußerst kritisch und dürfen Sie dringend bitten, den von uns vorstehend dargelegten Grundsatz der Privatautonomie, der bereits im Grundgesetz verankert ist, auch bei der Revision der IMD weiter hochzuhalten.

Daß der Versicherungsmakler für alle seine Tätigkeiten einen Anspruch auf faire Vergütung hat, die insbesondere das Maß der übernommenen Verantwortung, seine Sachkunde und den unabhängigen Marktüberblick angemessen berücksichtigt, versteht sich dann von selbst. Wichtig ist unserer Auffassung nach, daß für Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter gleiche wettbewerbsrechtliche Spielregeln bestehen, speziell im Ver-

braucherbereich bzw. im standardisierten gewerblichen Geschäft und/oder Lebensversicherungsbereich darf es keine Sonderopfer der Versicherungsmakler geben, wie sie teilweise immer wieder auf EU-Ebene diskutiert werden. Ganz klar ausgesprochen, möchten wir weder dänische noch finnische Verhältnisse in der Bundesrepublik Deutschland haben. Es muß auch ein faires Nebeneinander von Courtage/Provision und Honorar geben, das dem Kunden eine eigenverantwortliche Entscheidung und damit echte Wahlfreiheit beläßt. Wir sehen deshalb die vom BMELV angestoßene Diskussion, die Honorarberatung zu fördern – in der Evers-Jung-Studie wurde sogar für Beratungsgutscheine votiert – mit äußerstem Befremden.

Wir sprechen uns auch ganz klar für das Courtagesystem als Leitvergütung aus und halten diese Vergütungsform im Verbraucherbereich bzw. im standardisierten gewerblichen Geschäft für unverändert sachgerecht und empfehlenswert.

Aus den obigen Ausführungen folgt, daß wir eine grundsätzliche Ausrichtung der Vermittlerrichtlinie an den MiFID-Regelungen für nicht sachgerecht erachten. Wir glauben auch, daß in Artikel 12 IMD zum Schutz des Versicherungsnehmers die Anforderungen an die Beratung und Dokumentierung bereits sachgerecht geregelt wurden, weil es gerade um die Wünsche und Bedürfnisse des Versicherungsnehmers bei der Beratung und Vermittlung zu gehen hat und die empfohlenen Produkte auch geeignet sein müssen, die Bedürfnisse des Kunden zu erfüllen.

Eines Wechsels des Vergütungssystems in Richtung Netquoting wie in Dänemark oder Finnland oder eines Hard-Disclosure-Ansatzes bezüglich der Vergütung für alle Versicherungsvermittler bedarf es deshalb nicht.

- Wir dürfen in diesem Zusammenhang auch noch einmal darauf verweisen, daß wir bereits im Jahre 2005 uns sogenannte **Transparenzrichtlinien** gegeben haben. Auch in unseren kürzlich vom Bundeskartellamt genehmigten Wettbewerbsregelungen gehen wir auf die **Transparenzerfordernisse** in Ziff. 7 ein. Diese beiden Regelungswerke stehen ebenfalls auf unserer Website zum Download zur Verfügung (Menüpunkt Code of Conduct). Bereits im Jahre 2005 haben wir uns danach für den sogen. Soft-Disclosure-Ansatz entschieden, d. h. der Kunde erhält auf Nachfrage beim Versicherungsmakler die gewünschte Vergütungsinformation. Es ist in diesem Zusammenhang deutlich geworden, daß gerade im Bereich der Verbraucherversicherungsverträge kein Bedürfnis für den Kunden besteht, sich die Vergütungssituation erläutern zu lassen. Der Kunde hat eben kein Interesse daran, z. B. bei einer Kfz-Police mit € 500,-- Prämie zu erfahren, ob die Tätigkeit des Versicherungsmaklers mit 7 % Courtage (= € 35,--) oder 8 % Courtage (= € 40,- - ) laufend vergütet wird. Im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung, in dem traditionell in Deutschland überwiegend Abschlußprovisionen bzw. Abschlußcourtage gezahlt werden, hat der Gesetzgeber im Rahmen der VVG-Reform den Ausweis der eingerechneten Abschlußkosten in Euro und Cent vorgesehen, so daß der Kunde über diese weitgehende Information bereits verfügt. Unabhängig davon, daß wir es aus Gründen der Vergleichbarkeit für besser gefunden hätten, wenn statt des absoluten Wertes in Euro und Cent ein relativer Wert genommen worden wäre, führt diese Ausgangssituation dazu, daß auch im Lebens- und Krankenversicherungsbereich regelmäßig keine Nachfragen bzgl. der individuellen Vergütungshöhe eines Versicherungsmaklers gestellt werden. So macht es für einen Kunden relativ wenig Sinn nachzufragen, wenn z. B. ein Versiche-

rungsmakler drei verschiedene Lebensversicherungsangebote mit eingerechneten Abschlußkosten von 40 ‰ präsentieren würde und jedes Mal in Euro und Cent z. B. eine Summe von ca. € 2.000,-- ausgewiesen werden würde, ob die Vergütung des Versicherungsmaklers dann bei der Police a) € 1.432,--, bei der Police b) € 1.600,-- und bei der Police c) € 1.800,-- betragen würde, weil ja die eingerechneten Abschlußkosten gleichmäßig auf alle Versicherungsnehmer verteilt und insoweit den Vertrag belasten würden und die Vermittlervergütung ja ein Teil dieser Kosten darstellt. Selbstverständlich würde der Kunde natürlich Auskunft erhalten, wenn er beim Makler diesbezüglich Nachfrage halten würde.

Aus dem oben genannten Beispielsfall wird auch deutlich, daß bei einer Produktregulierung, die die Offenlegung der einkalkulierten Abschlußkosten ausweist, für eine ungefragte Offenlegung der Vergütung durch den Versicherungsvermittler kaum Raum bleibt. Deshalb ist der Soft-Disclosure-Ansatz auch im Lebens- und Krankenversicherungsbereich ausreichend und darüber hinausgehende Modifikationen am Vergütungssystem nicht notwendig, wenn im Rahmen der Produktregulierung ein Ausweis der im Produkt eingerechneten Abschlußkosten erfolgt. Weitergehenden Änderungswünschen bei der Revision der IMD ist deshalb aus unserer Sicht eine klare Absage zu erteilen.

Mit unserem Sachverstand und unseren Erfahrungen bringen wir uns gerne in das weitere Verfahren ein und freuen uns darauf, mit Ihnen den Dialog fortsetzen zu können.

Mit freundlichen Grüßen

VERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSMAKLER E. V.

Dr. Hans-Georg Jensen  
Geschäftsführender Vorstand