

**Thesenpapier
des Verbandes Deutscher Versicherungsmakler e. V.
zum Expertengespräch „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“
am 23. Juli 2009 in Berlin**

Einleitung

Der Verband Deutscher Versicherungsmakler e. V. (VDVM) ist die Spitzenorganisation der deutschen Qualitätsversicherungsmakler mit über 600 Mitgliedsunternehmen und mit etwa 12.000 beschäftigten Mitarbeitern. Sie sind vom Produktgeber unabhängig und als Sachwalter der Kundeninteressen im Lager der Kunden stehend, ein Sachverhalt, der den Kunden vorab kenntlich gemacht wird. Unsere Mitglieder zeichnen sich nachweislich durch Kompetenz und Seriosität aus. Die reine Vermögensmehrung und -verwaltung gehört nicht zum typischen Berufsbild; die Altersvorsorge, die sich typischerweise mit risikoaversen Anlagekategorien befasst, dagegen schon. Für die Mitgliedschaft müssen strenge Anforderungen erfüllt werden, vor allem bezüglich Qualifikation und Berufserfahrung, die weit über den gesetzlich verankerten Zulassungsvoraussetzungen liegen. Ein wichtiges und in der VDVM-Satzung verankertes Anliegen des Verbandes ist es, seinen Vorstellungen vom Berufsbild des qualifizierten Versicherungsmaklers allgemeine Kenntnis und Anerkennung zu verschaffen.

Bitte haben Sie vor diesem Hintergrund Verständnis, wenn wir uns auf den Versicherungsbereich konzentrieren. Auf die zur Diskussion gestellten Thesen wollen wir wie folgt eingehen:

Zu 1.

Wir stimmen dieser These voll und ganz zu. Für den Bereich der Versicherungsvermittlung ist es bei Mitgliedern des VDVM seit jeher so, regelmäßig die Bedürfnisse des Kunden zu erfassen. Seit Mai 2007 ist dieser Gedanke auch gesetzlich im Versicherungsvermittlerrecht geregelt (§§ 60, 61 VVG).

Gegen Vertriebsanreize, insbesondere in Form von Bonus- oder Sondervergütungen hat sich unser Verband bereits im Jahr 2004 mit seinem Code of Conduct in seiner Transparenzleitlinie Nr. 4 ausgesprochen (siehe Anlage).

Zu 2.

Die Zugrundelegung des „Normalverbrauchers“ als Maßstab halten wir für vernünftig. Allerdings ist dieser Begriff nicht präzise greifbar und schafft weiten Interpretationsraum unter haftungsrechtlichen Gesichtspunkten. Maßnahmen zur Verbesserung des Bildungsstands von Verbrauchern bei Finanz- und Versicherungsfragen werden von uns gefördert und daher begrüßt.

Zu 3.

Wir würden es begrüßen, wenn der Begriff der Finanzberatung inhaltlich klar definiert und möglichst einer Produkt/Themenkategorisierung zugeführt wird, in sinnvoller Abgrenzung zu Aufgabenstellungen, in deren Zentrum Risiko/Versicherungsprodukte bzw. Risikolösungen stehen. Eine Gleichsetzung mit Bankprodukten zu Vermögensmehrung/-optimierung ohne konkreten Vorsorgecharakter wäre unangemessen. Es wäre auch aus unserer Sicht ein sinnvoller Ansatz, wenn die Finanzberatung grundsätzlich bestimmte Strukturen aufwiese. Geklärt werden müßte, welche Kriterien dafür maßgeblich sein sollen. Denkbar wäre es, sich an den Regelungen des Versicherungsvermittlerrechts (§§ 60, 61 VVG) und an den dort gewonnen Erfahrungen zu orientieren.

Zu 4.

Dieser These kann vom Grundsatz her zugestimmt werden. Die Absicherung von existentiellen Bedürfnissen ist allerdings eine Domäne der Versicherungsbranche mit Produkten, wie z.B. Haftpflicht oder Berufsunfähigkeitsversicherung und nicht des Finanzsektors, repräsentiert durch Banken.

Wie gesagt, gehört der Bereich der langfristigen Altersvorsorge zu den Kernfeldern des Versicherungsmaklers. Im Vordergrund steht vorrangig die Erhaltung des Lebensstandards im Alter und nicht primär die Vermögensmehrung zu jedem Zeitpunkt, d.h. konkret seiner Erhöhung durch stärker renditeorientierte Bankprodukte, die naturgemäß nur über höhere Risikobereitschaft erzielbar wären. Dabei handelt es sich im Grundsatz um risikoaverse Produkte, also einem Wesensmerkmal von Versicherungslösungen. Er ist klar zu differenzieren vom renditeorientierten Ansatz im Bankenbereich, der im Zentrum einer reinen Finanz/Vermögensberatung (daher Finanzberater!) steht.

Zu 5.

Es erscheint uns als ein sehr komplexes und schwieriges Unterfangen, einzelne Produkttypen kategorisieren zu wollen. Es stellen sich in diesem Zusammenhang zahlreiche Fragen, zum Beispiel wer diese Einteilung nach welchen konkreten Kriterien vornehmen soll, inwieweit eine falsche Einstufung eine Haftung nach sich zieht und wie überhaupt die Risikotragfähigkeit des Verbrauchers als objektives Kriterium bemessen werden kann.

Zu 6.

Wir würden es sehr begrüßen, wenn es - anders als im Versicherungsbereich - gelänge, prägnante und für sich stehende Produktinformationsblätter zu erstellen, die auch den Namen „Blatt“ verdienen und dennoch einem „Normalverbraucher“ verständlich sind. Im Interesse des Verbraucherschutzes und auch im Interesse eines gleichgeordneten Wettbewerbs halten wir es ferner für eine wichtige Voraussetzung, dass vor allem für den Bereich der Altersvorsorge eine eindeutige Vergleichbarkeit von Leistungen nicht nur für Finanzprodukte untereinander, sondern auch im Vergleich zu Versicherungsalternativen ermöglicht wird.

Als Kundenpartei sind wir für angemessene Transparenz aller wesentlichen Kennziffern eines Versicherungs- bzw. eines Finanzproduktes (Thema „DIN-Norm“). Voraussetzung ist jedoch, daß sie wettbewerbsneutral ist, für ein „equal level playing field“ unter allen Vermittlern/Beraterkategorien (gegebenenfalls auch der Produktgeber/Banken und/oder Versicherer im Falle des Direktvertriebs) sorgt und die Inhalte/Dimensionen der Informationen eindeutig und gleichartig sind. Die Praxis zeigt, dass ein solches Unterfangen sachlich (nicht zwingend aufgrund von Interessenlagen) eine sehr schwierige Aufgabe sein wird. Wie kann z. B. eine erfolgsbezogene Beteiligung eines aktiv gemanagten Fonds, die sich nach einem bestimmten Prozentsatz (natürlich nur der positiven) Portfolioentwicklung richtet, sinnvoll mit einem festen Kostensatz verglichen werden? Für den Versicherungsbereich kommt erschwerend hinzu, dass zusätzliche Leistungsversprechen, die erst in der Zukunft zu erfahren sind, die Qualität eines Angebots ausmachen. Zu berücksichtigen ist beispielsweise, dass die Absicherung des Todesfallrisikos im Rahmen einer Lebensversicherung auch zur Leistung des Produkts gehört.

Zu 7.

Nach unserer Ansicht bedient sich der Verfasser des Thesenpapiers einer unzulässigen Unabhängigkeits- und Qualitätsdefinition. Der Versicherungsmakler steht rechtlich als Sachwalter der Kundeninteressen im Lager der Kunden. Hauptmerkmal seiner Polarisierung zu anderen Vermittlerkategorien ist gerade seine Ungebundenheit, insbesondere die vom Produktgeber, und seine professionelle Beratungs-/Umsetzungs- und Betreuungsqualität. Vergütungsarten, ob Courtage oder Honorar, stehen hiermit in keinem Sachzusammenhang. Die Honorarvergütung synonym mit einem Unabhängigkeitsbegriff zu verwenden, hat eine tendenziöse Anmutung und ist zudem irreführend. Wir legen Wert darauf herauszustellen, dass die Unabhängigkeit vom Produktgeber das entscheidende Kriterium für eine unabhängige, neutrale Beratung und Transaktion/Betreuung ist und dass eine angemessene Vergütungshöhe sowie die professionelle Kompetenz die entscheidenden Kriterien für die Qualität eines Leistungsversprechens sind.

Entscheidend ist auch, dass der Vermittler aus der gesamten Bandbreite des Marktes nach den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden das geeignete Produkt herausuchen kann. Der Versicherungsmakler kann das! Da wir unter den gegebenen Voraussetzungen, gerade auch aufgrund unserer „Anwaltsfunktion“ für unsere Kunden für eine erweiterte Transparenz (gleich welcher Vergütungsart) eintreten, sollte dem Kunden die Wahl der Vergütung offenstehen. Denn die Vergütung in Form eines Honorars kann gerade für den Verbraucher auch spürbare Nachteile gegenüber der Vergütung in Form einer Provision bzw. Courtage haben. Ein Beratungshonorar umfasst in der Regel zunächst nur die Erstberatung. Demgegenüber deckt im Versicherungsbereich die Courtage des Versicherungsmaklers zugleich auch seine auf Dauer ausgerichtete Dienstleistung ab. Sie ist somit eine feste auf der Portfeuilleerfahrung basierende Kostengröße, während ein Honorarberater weiterhin Rechnungen nachreichen kann. Wir halten nicht nur aus diesem Grund ein Nebeneinander (mit dem Vorbehalt der Transparenz) von Courtage und/oder Honorar mit Wahlmöglichkeit des Kunden als das sinnvollste Szenario, das auch dem Gebot der vertraglichen Gestaltungsfreiheit ausreichend Rechnung trägt.

Wir würden es begrüßen, wenn sich Finanzvermittler ähnlich wie Versicherungsvermittler zulassen und in einem Register eintragen lassen müßten. Dort sollte ausdrücklich zwischen den beiden Kategorien „Abhängiger Finanzvermittler“ oder „Unabhängiger Finanzvermittler“ (also unabhängig vom Produktgeber) unterschieden werden. Dieser Status ist analog der „IMD-Visitenkarte“ beim ersten Geschäftskontakt dem Kunden gegenüber zu offenbaren. Auf diese Weise könnten Interessenkonflikte vermieden werden.

Zu 8.

Im Bereich der Versicherungsvermittlung gibt es zu dem geplanten Berufsbild des Honorarberaters bereits seit vielen Jahren das vergleichbare Berufsbild des Versicherungsberaters. Dieses führt ein Nischendasein und hat sich aus unserer Sicht weder bewährt, noch ist es erforderlich. Beraten werden ganz überwiegend Kunden aus dem Gewerbebereich oder gehobene Privatkunden, die sich eine entsprechende Beratung leisten können. Es spricht nichts dagegen, dass sich Vermittler/Berater auf eine Honorarvergütung begrenzen. Dies ist aber nicht so sehr ein wesentliches berufsständisches Unterscheidungsmerkmal, insbesondere nicht zum unabhängigen Versicherungsmakler, der bereits in Kundensegmenten mit höherer Finanzbildung bzw. Größenordnung eine Ko-Existenz beider Vergütungssysteme praktiziert.

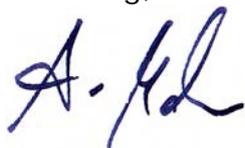
Zu 9.

Dieser These können wir nur zustimmen. Wir halten vor allem eine hohe Qualifikation für zwingend erforderlich, um eine angemessene Beratung durchführen zu können. In unseren Mitgliedsfirmen werden regelmäßig Mitarbeiter beschäftigt, die über spezielle und weit über die Mindeststandards hinausgehende berufliche Qualifikationen verfügen. Für eine Anhebung des geltenden Mindeststandards plädieren wir - bedauerlicherweise ungehört bzw. ohne politische Resonanz - seit vielen Jahren. Wir plädieren hier für die höhere Ausbildung zum „Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen“. Die Beschränkungsmöglichkeit auf eine bestimmte Produktpalette sehen wir im Hinblick auf einen umfassenden Beratungsansatz als nicht zielführend an.

Zu 10.

Genauso wie im Versicherungsvermittlerrecht sollten Finanzvermittler selbständig für fehlerhafte Beratungen haften. Auch in Anlehnung an das Versicherungsvermittlerrecht sollten Finanzvermittler verpflichtet werden, die Beratung zu dokumentieren und diese Unterlage dem Kunden zu übergeben, um dessen Beweissituation dadurch zu verbessern.

Hamburg, 17.07.2009



André Molter
Syndikus

VDVM • Cremon 33/34 • 20457 Hamburg

Frau Bundesministerin Ilse Aigner
Herrn Dr. Christian Grugel
Bundesministerium für Ernährung, Land-
wirtschaft und Verbraucherschutz
Wilhelmstraße 54
10117 Berlin

Cremon 33/34, 20457 Hamburg
Telefon 040/36 98 20-0
Telefax 040/36 98 20 22
E-Mail: vdvm@vdvm.de
Internet: www.vdvm.de

Hamburg, 04.08.2009
Verb.Studie/BMELV/Dr.J/CR

Expertengespräch „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ vom 23. Juli 2009

Sehr geehrte Frau Ministerin Aigner,
sehr geehrter Herr Dr. Grugel,

wir nutzen gerne die von Ihnen dankenswerter Weise angebotene Möglichkeit, uns zu den offen gebliebenen Thesen 6 bis 10 zu äußern. Wir wollen hier nur zwei Aspekte kurz hervorheben, die uns besonders bedeutsam erscheinen und bitten, Näheres den Ausführungen in unserem Thesenpapier vom 17.07.2009 zu entnehmen.

Zu These 6.: Kostentransparenz – Wettbewerbsneutralität

Das von Ihnen präsentierte Produktinformationsblatt gefällt uns aufgrund der Kürze und Übersichtlichkeit recht gut, es fast noch etwas besser als dasjenige, das im Versicherungsbereich Anwendung findet. Wir begrüßen es, daß bezüglich der Rendite und der Kosten eines Produktes mehr Transparenz vorgesehen ist. Aus unserer Sicht muß jedoch darauf geachtet werden, daß es nicht zu Wettbewerbsverzerrungen kommt. Die Informationen sollten daher so beschaffen sein, daß sie eindeutig und voll umfänglich sind, so daß eine Vergleichbarkeit der einzelnen Finanzprodukte untereinander und auch mit Versicherungsprodukten, insbesondere der Lebensversicherung, sichergestellt wird.

Zu These 7. bzw. 8.: Berufsbild „Honorarberater“

In seinem Redebeitrag hatte unser Syndikus, Herr Molter, hervorgehoben, daß für die Beurteilung der Unabhängigkeit eines Vermittlers dessen Unabhängigkeit von den Produktgebern maßgeblich ist und die Form der Vergütung, vor allem in Form eines Honorars, in diesem Zusammenhang keine Rolle spielt. Daher sollten sich richtigerweise die beiden Berufsbilder eines „abhängigen Finanzvermittlers“ und eines „unabhängigen Finanzvermittlers“ und nicht etwa eines „Honorarberaters“ gegenüber stehen. Noch besser wären die Bezeichnungen Finanzvertreter und Fi-

nanzmakler. Beide sollten in einem Finanzvermittlerregister eingetragen werden. Denn für den Verbraucher ist die Frage der Unabhängigkeit entscheidend und wird auf diese Weise transparent. Die Schaffung eines vollkommen eigenständigen Berufsbildes eines Honorarberaters ist nach unserem Dafürhalten verfehlt. Systemgerecht wäre es, die Beratung gegen Honorar als einen Spezialfall des unabhängigen Finanzvermittlers/ Finanzmaklers zu verstehen. Es versteht sich dabei natürlich von selbst, daß der unabhängige Finanzvermittler / Finanzmakler auf der Seite seines Auftraggebers als dessen Sachwalter analog der Positionierung des Versicherungsmaklers tätig wird.

Ein solches Vorgehen – speziell wenn die Begriffe Finanzvertreter und Finanzmakler verwendet würden – hätte den Vorteil, daß dann sowohl im Finanzbereich als auch im Versicherungsbereich eine einheitliche Zuordnung nach Lagergesichtspunkten und auch unter Haftungsaspekten gewährleistet wäre. In diesem Zusammenhang müßte auch noch die Öffnung der Versicherungsmaklertätigkeit gegen ein separates Honorar bei Verbrauchern (vgl. § 34 d Abs. 1 GewO) erlaubt werden, so daß dann für den privaten wie für den gewerblichen Kunden die Möglichkeit bestünde, mit einem Versicherungsmakler oder einem Finanzmakler zu vereinbaren, ob z. B. eine mechanische Vergütung in Form der Courtage oder eine Beratung gegen Honorar gewünscht wird. Wir fügen in diesem Zusammenhang unsere Wettbewerbsleitlinien bei, die in Ziffer 7 ausdrücklich die Klarheit der Vergütungsform als ein Element des Verbraucherschutzes behandelt. Eine solche Transparenzanforderung wäre natürlich auch für den Finanzbereich notwendig.

Dieses Vorgehen hätte den Vorteil, daß sich die Bundesrepublik Deutschland in größerer Übereinstimmung mit den Partnern in der EU befinden würde. Dort ist z. B. die Figur des selbständigen Versicherungsberaters so nicht bekannt, vielmehr können dort die Versicherungsmakler als Sachwalter der Interessen des VN mit diesem regeln, auf welcher Basis sie tätig werden wollen. Ein kurzer Blick zu unserem Nachbarn Österreich in das Berufsbild der „österreichischen Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten“, welches auf das sog. Maklergesetz (vgl. § 26 ff MaklerG) und § 173 a GewO zurückgeht, belegt dies deutlich. Eine Kopie dieses Berufsbildes (vgl. hierzu Koban/Riedelsberger/Schalich, Die Zukunft des Versicherungsmaklers, Wien 2007) fügen wir bei. Die Schaffung eines separaten Berufsbildes des „Honorarberaters“ würde deshalb den deutschen „Sonderweg“ bezüglich des Versicherungsberaters auch noch auf den Finanzbereich erweitern, ein Unterfangen, das der angestrebten Harmonisierung des Finanz- und Versicherungsbereichs diametral entgegenlaufen würde.

Mit unserem Sachverstand und unseren Erfahrungen bringen wir uns gern in das weitere Verfahren ein und freuen uns darauf, mit Ihnen im Dialog zu bleiben.

Mit freundlichen Grüßen

VERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSMAKLER E. V.

Dr. Hans-Georg Jenssen
Geschäftsführender Vorstand

10. Berufsbild der österreichischen Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten
1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63
Internet: www.ihrversicherungsmakler.at



Berufsbild

der österreichischen Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Der Beruf des Versicherungsmaklers und Beraters in Versicherungsangelegenheiten (kurz: Versicherungsmakler) ist eine gewerbliche Tätigkeit gemäß § 94 Z 76 der Gewerbeordnung und ist an die erfolgreiche Ablegung einer Befähigungsprüfung gebunden.

Die Hauptaufgaben des Versicherungsmaklers liegen in der optimalen Beratung des Versicherungskunden zur Vermittlung des bestmöglichen Versicherungsschutzes und umfassen je nach Beauftragung insbesondere folgende Tätigkeiten:

- die angemessene Analyse der Risiken des Versicherungskunden,
- die Erstellung eines angemessenen Deckungskonzeptes,
- die Vermittlung des bestmöglichen Versicherungsschutzes,
- die Prüfung von Polizzen und Prämienvorschreibungen und
- die Unterstützung im Versicherungsfall (Schäden und Leistungen).

In seiner Tätigkeit ist der Versicherungsmakler unabhängig und seinem Auftraggeber verpflichtet.

1. Wer ist der Versicherungsmakler?

Der Versicherungsmakler ist in erster Linie ein unabhängiger Einkäufer von Versicherungsschutz im Interesse seines Auftraggebers. Er ist gesetzlich (Maklergesetz) verpflichtet, seinem Auftraggeber bestmöglichen Versicherungsschutz zu vermitteln.

Der Versicherungsmakler steht seinem Kunden ähnlich einem Anwalt zur Seite.

Der Versicherungsmakler verwaltet bei entsprechender Beauftragung sämtliche Versicherungsverträge seines Kunden und ist somit als Spezialist und Sachverständiger erster Ansprechpartner in allen Versicherungsfragen.

2. Was macht der Versicherungsmakler?

2.1. Risikoanalyse und Deckungskonzept

Der Versicherungsmakler erstellt eine angemessene Risikoanalyse, die eine eingehende Untersuchung und Bewertung der den Auftraggeber bedrohenden Gefahren umfasst, wobei insbesondere alle Existenz bedrohenden Risiken berücksichtigt werden. Auf Basis dieser Risikoanalyse erstellt er ein angemessenes Deckungskonzept.

Der Auftraggeber entscheidet dann mit Hilfe des fachmännischen Rates des Versicherungsmaklers, welche Risiken versichert werden.

2.2 Gestaltung des bestmöglichen Versicherungsschutzes

Auf Basis des Deckungskonzeptes analysiert und bewertet der Versicherungsmakler die am Markt angebotenen Versicherungslösungen verschiedener Versicherer, wobei er auch deren

Bonität unter Zuhilfenahme von veröffentlichten Ratings oder Stellungnahmen der Versicherungsaufsicht berücksichtigt. Er achtet auf die Optimierung des Preis/Leistungsverhältnisses und wählt jenes Produkt aus, das der individuellen Risikosituation seines Auftraggebers am besten entspricht. Zusätzlich zu den vom Versicherer dem Versicherungsvertrag zugrunde gelegten Bedingungen trifft der Versicherungsmakler mit dem Versicherer individuelle, auf die speziellen Bedürfnisse des Versicherungskunden abgestimmte Vereinbarungen (Maklerklauseln). Allenfalls ergänzt der Versicherungsmakler den am Markt angebotenen Versicherungsschutz durch individuelle Vereinbarungen und Maklerklauseln. Darüber hinaus sorgt die Maklerschaft durch dynamische Produktentwicklung für die Weiterentwicklung des Versicherungswesens.

2.3. Polizzenprüfung

Der Versicherungsmakler überprüft die vom Versicherer übersandte Polizza und die Richtigkeit der Prämienvorschreibung.

2.4 Schadensabwicklung - Unterstützung bei Eintritt des Versicherungsfalles

Der Versicherungsmakler berät und vertritt seinen Auftraggeber auch im Schadensfall, führt die Verhandlungen mit dem Versicherer und betreibt die bestmögliche Durchsetzung der Ansprüche des Auftraggebers. Nach besonderer Vereinbarung führt er außergerichtliche Verhandlungen über Schadenersatz- und Ausgleichsansprüche.

2.5 Versicherungscontrolling und Polizzenverwaltung

Der Versicherungsmakler prüft mit dem Auftraggeber dessen aktuelle Risikosituation. Ergibt sich auf Grund einer geänderten Risikosituation ein versicherungstechnischer Anpassungsbedarf, präsentiert er auf Grund seiner Marktkenntnisse dem Versicherungsnehmer entsprechende Verbesserungsvorschläge. Die fachmännische Überprüfung der aktuellen Risikosituation und der Versicherungsverträge durch den unabhängigen Versicherungsmakler ist die Garantie für einen bestmöglichen Versicherungsschutz zu jeder Zeit.

3. Wer sind die Auftraggeber des Versicherungsmaklers?

Auftraggeber der Versicherungsmakler sind Privatpersonen, freiberuflich Tätige, Landwirte, gewerbliche und industrielle Unternehmen, Vereine und Körperschaften.

4. Was kostet die Beratung / Vermittlung durch den Versicherungsmakler?

Führt die Beratung in eine erfolgreiche Vermittlung eines Versicherungsproduktes, so wird die Tätigkeit des Versicherungsmaklers vom Versicherer honoriert. Im Falle einer reinen Versicherungsberatung und für individuelle Zusatzleistungen wird zwischen Auftraggeber und Versicherungsmakler ein Honorar vereinbart.

5. Welche Vorteile bietet der Versicherungsmakler für den Auftraggeber?

Nur der Versicherungsmakler ist kraft seines gesetzlichen Auftrages seinem Auftraggeber verpflichtet. Seine Beauftragung bringt insbesondere folgende Vorteile:

- Sachverständige Einschätzung der Risikosituation
- Prämiensparnis durch Marktkenntnisse
- Unabhängige Beratung und Vertretung im Schadensfall

Spezielle Vereinbarungen zwischen Kunde/Auftraggeber und Versicherungsmakler können in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen geregelt werden.

Dieses Berufsbild wurde in der Ausschusssitzung des Fachverbandes der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten am 16. März 2006 einstimmig beschlossen.

VDVM Code of Conduct Wettbewerbsregeln

Der VDVM-Makler wird sich stets dafür einsetzen, dass das Ansehen des Berufsstandes des Versicherungsmaklers in der Öffentlichkeit gefördert wird. Er wird jede Handlung unterlassen, die Anstand und Sitte im geschäftlichen Verkehr verletzt oder die mit den Grundsätzen des lautereren Wettbewerbs oder den Gepflogenheiten im Versicherungs(-makler)gewerbe nicht im Einklang steht.

1. Fairer Leistungswettbewerb

Der Wettbewerb in der Versicherungswirtschaft insgesamt und der VDVM-Makler beruht auf dem Leistungsprinzip und darf nur sachlich mit ehrlichen und anständigen Mitteln geführt werden (vgl. § 3 Nr. 1 Abs. 4 VDVM-Satzung).

2. Sicherung des Vertrauens in die Versicherungswirtschaft und Wahrung der guten kaufmännischen Sitten

Da die Versicherungswirtschaft und speziell der Versicherungsmakler auf Vertrauen angewiesen sind, muss im Wettbewerb alles vermieden werden, was geeignet sein könnte, dieses Vertrauen zu stören. Der Versicherungsmakler hat wegen seiner besonderen Aufgabenstellung auch zur Funktionstüchtigkeit des gesamten Versicherungsmarktes beizutragen (vgl. § 3 Nr. 1 Abs. 3 VDVM-Satzung).

Versicherungsmakler, Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreter haben untereinander, sowie gegenüber Dritten, insbesondere gegenüber dem Verbraucher, darauf zu achten, dass die guten kaufmännischen Sitten und damit das Ansehen der gesamten Versicherungswirtschaft und des einzelnen Berufsangehörigen gewahrt bleiben.

3. Verbot der Verunglimpfung

Im Wettbewerb unterbleiben unwahre oder herabsetzende Äußerungen direkter und indirekter Art über andere Marktteilnehmer, z.B. über Versicherungsmakler und deren Dienstleistungen, oder über Konkurrenzprodukte.

4. Allgemeine Anforderungen an die Werbung

Die Werbung, insbesondere durch Werbeschriften, Werbeanzeigen oder sonstige Werbemittel, muss eindeutig, klar verständlich und wahrheitsgetreu sein; Übertreibungen sind zu vermeiden. Es ist unzulässig, etwas, das in der Versicherungswirtschaft selbstverständlich ist, als Besonderheit eines Unternehmens herauszustellen.

Dies gilt auch für die Angaben der Versicherungsmakler über ihre persönlichen und beruflichen Verhältnisse, insbesondere über die ihnen übertragenen Befugnisse.

5. Werbung mit der eigenen Leistung, vergleichende Werbung und Leistungsvergleiche

Die Werbung soll sich auf das Hervorkehren der eigenen Leistung in sachlicher und positiver Form beschränken.

Vergleichende Werbung ist darüber hinaus nur in den vom allgemeinen Wettbewerbsrecht gezogenen Grenzen zulässig. Sie muss wahr, sachlich und vollständig sein, darf für den Vergleich wesentliche Tatsachen nicht unterdrücken und hat Leistungs- und Vergütungsunterschiede in sachlicher Form und Aufmachung anhand nachprüfbarer Tatsachen darzustellen.

Diese Grundsätze gelten auch für Angebote von Versicherungsmaklern, die einen Vergleich von Versicherungsprodukten enthalten.

6. Vergabe und Annahme von Zuwendungen

Versicherungsmakler und deren Mitarbeiter dürfen anderen Personen keine Zuwendungen, Geschenke oder sonstige Vorteile für diese oder für einen Dritten anbieten, versprechen oder gewähren, die geeignet sind, geschäftliche Entscheidungen in unlauterer Weise zu beeinflussen.

Versicherungsmakler und deren Mitarbeiter dürfen keine Zuwendungen, Geschenke oder sonstige Vorteile für sich oder für einen Dritten fordern, sich versprechen lassen oder annehmen, die geeignet sind, geschäftliche Entscheidungen in unlauterer Weise zu beeinflussen.

7. Die Vergütung des Versicherungsmaklers

Der Versicherungsmakler hat für alle Elemente seiner Tätigkeit einen Anspruch auf faire Vergütung.

Die Vermittlungs- und Betreuungsleistungen des Versicherungsmaklers werden in der Regel durch die von den Versicherungsgesellschaften gezahlten Courtagen abgegolten. Dabei sind die die sogenannten Transparenz-Leitlinien des VDVM als Teil des Codes of Conduct maßgeblich. Eine honorarpflichtige Dienstleistung, speziell eine Versicherungsberatung nach § 34 d Abs. 1 Satz 4 GewO, ist dem Versicherungsnehmer/Kunden gegenüber vor Leistungserbringung deutlich zu kommunizieren.

Mit dem Berufsbild des Versicherungsmaklers und dem Anspruch an einen VDVM-Makler hinsichtlich Qualität und Vertrauen in seine Dienstleistung verträgt sich ein dauerhaftes Verschleiern seiner Dienstleistungen nicht.

Bei einem Vermittlerwechsel finden – soweit Verbandsmitglieder nicht im Einzelfall eine abweichende Regelung vereinbart haben – die Usancen der Versicherungswirtschaft Anwendung.

8. Verbot von Sondervergütungen (u. a. Provisionsabgabe) und Begünstigungsverträgen

Unverändert gelten und sind zu beachten die Anordnungen des Reichsaufsichtsamtes für das Versicherungswesen, sowie die Verordnung des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen über das Verbot von Sondervergütungen und Begünstigungsverträgen.

9. Unzulässigkeit der Ausspannung, Einbruch in fremde Kundenbestände

Es ist unzulässig, in fremde Versicherungs- und Kundenbestände mit unlauteren Mitteln einzudringen. Unlauter ist insbesondere, wenn unter Verletzung der Strafvorschriften der §§ 17-19 UWG fremde Geschäftsgeheimnisse unrechtmäßig erlangt und/oder verwertet oder Versicherungsmakler bzw. deren Mitarbeiter zum Vertragsbruch verleitet werden.

10. Abwerbung von Geschäftsführern und Mitarbeitern eines Versicherungsmaklers

Es ist unzulässig, Geschäftsführer und/oder Mitarbeiter eines Versicherungsmaklers durch unlautere Mittel abzuwerben. Unlauter ist insbesondere:

- eine planmäßige Abwerbung, die eine nachhaltige Schädigung eines Mitbewerbers bezweckt oder eine Existenzgefährdung des Mitbewerbers billigend in Kauf nimmt;
- die Herabsetzung eines Mitbewerbers, seiner Dienstleistungen oder seiner Konkurrenzprodukte zum Zweck der Abwerbung;
- die Abwerbung mit unwahren Äußerungen.

Hamburg, 21. November 2008