

## **Stellungnahme**

**des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft**

**zum Referentenentwurf  
des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie  
vom 21. November 2016**

**für ein**

**Gesetz zur  
Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments  
und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb (IDD)**

**Gesamtverband der Deutschen  
Versicherungswirtschaft e. V.**

Wilhelmstraße 43 / 43 G, 10117 Berlin  
Postfach 08 02 64, 10002 Berlin  
Tel.: +49 30 2020-5000  
Fax: +49 30 2020-6000

51, rue Montoyer  
B - 1000 Brüssel  
Tel.: +32 2 28247-30  
Fax: +32 2 28247-39  
ID-Nummer 6437280268-55

Ansprechpartner:  
**Dr. Axel Wehling, LL.M.**  
**Mitglied der Geschäftsführung**  
E-Mail: a.wehling@gdv.de

**Elisabeth Stiller**  
**Vertrieb**  
E-Mail: e.stiller@gdv.de

[www.gdv.de](http://www.gdv.de)



Die deutsche Versicherungswirtschaft sieht in dem Entwurf ein **ausgewogenes Regelwerk** für den Versicherungsvertrieb, der sich in einem herausfordernden Umfeld bewähren muss. Der Entwurf bietet ein tragfähiges Fundament für einen Versicherungsmarkt mit **fairen, transparenten und einheitlichen Vertriebsregeln**. Er entspricht weitgehend den Vorgaben der Richtlinie und trägt dennoch den gewachsenen Strukturen des deutschen Marktes Rechnung.

Allerdings könnte der Entwurf das **veränderte Kundenverhalten in der digitalen Welt** noch besser berücksichtigen. Weder Versicherer noch Vermittler sollten einen Kunden beraten müssen, der sich bewusst für den Weg des Fernabsatzes entschieden hat. Das gilt besonders, weil der Kunde auf diese Beratung bisher nur mit einer gesonderten schriftlichen Erklärung verzichten kann. Das ist in einer digitalen Welt nicht mehr zeitgemäß. Kunden wollen sich **medienbruchfrei** und auf den von ihnen präferierten Kanälen informieren und sie wollen mit der von ihnen in der jeweiligen Situation gewünschten Servicetiefe Verträge abschließen. **Versicherer und Vermittler stellen sich darauf ein**. Beide benötigen einen den Kundenerwartungen entsprechenden Rechtsrahmen.

Das Konzept zur **Stärkung der Honorarberatung** einerseits und die gesetzliche **Verankerung des Provisionsabgabeverbots** andererseits sind eine **ausgewogene Kombination**. Sie stützt die Koexistenz der Vergütungsmodelle. Verbraucher sollen die Modelle klar unterscheiden und wählen können. Allerdings wäre es zu begrüßen, wenn auch für die Vergütung von Honorarberatern Leitplanken implementiert würden, die eine Beratung im bestmöglichen Interesse des Verbrauchers sicherstellen. Die Vorgabe, dass Vermittler sich nur durch Versicherer vergüten lassen dürfen, würde dazu führen, dass diese für die Vermittlung von provisionsfreien Tarifen (Nettopolicen) gar keine Vergütung erhalten. Um Nachfrage und Angebot von solchen Produkten zu fördern, wäre eine auf die Vermittlung von Nettopolicen begrenzte Ausnahmeregelung sinnvoll.

Im Sinne einer konsequenten und pragmatischen Umsetzung der Vorgaben der IDD regt die deutsche Versicherungswirtschaft an, die einzuführenden **internen Produktfreigabeverfahren** für Versicherungsprodukte zu verankern, die **ab dem Zeitpunkt** des Inkrafttretens des Gesetzes neu konzipiert und vertrieben werden.

Der Gesetzgeber etabliert, wie in der IDD vorgesehen und von der Branche bereits praktiziert, eine **Weiterbildungspflicht**. Wichtig ist, dass dabei all diejenigen erfasst werden, die **direkt am Vertrieb** von Versicherungsprodukten gegenüber Verbrauchern beteiligt sind.

Zu den Kernanliegen:

**1. Zu § 6 Abs. 6 VVG-E, § 61 VVG – Beratungspflicht von Versicherern bei Vermittlung über Versicherungsmakler und -berater sowie im Fernabsatz**

*Die bisherige Ausnahmeregelung in § 6 Abs. 6 2. Hs. VVG sollte erhalten bleiben und § 61 VVG sollte entsprechend ergänzt werden.*

§ 6 Abs. 6 VVG enthält bisher eine Ausnahmebestimmung für die Beratungs- und Dokumentationspflichten von Versicherern. Sie gilt, wenn ein Versicherungsvertrag von einem **Versicherungsmakler** vermittelt wird oder wenn es sich um einen Vertrag im **Fernabsatz** i. S. d. § 312c BGB handelt. Die Ausnahme trägt diesen besonderen Vertriebsformen Rechnung und hat sich bewährt.

**1.1 Vermittlung durch Versicherungsmakler**

Der Versicherungsmakler ist **Sachwalter der Interessen des Kunden** und wird von diesem beauftragt. Nach der Beratung des Kunden leitet der Versicherungsmakler den Abschluss des Versicherungsvertrages ein, indem er einen entsprechenden Versicherungsantrag beim Versicherer einreicht. In dieser Situation ist es dem **Versicherer nicht mehr möglich**, i. S. v. § 6 Abs. 1 VVG die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu erfragen, um einen bestimmten Rat abzugeben. Er könnte seine Beratungspflicht auch nicht an den Versicherungsmakler delegieren, da dieser – als Sachwalter der Kundeninteressen – schon im Lager des Kunden steht. Der Versicherungsmakler kann nicht zugleich im Auftrag des Versicherers beraten und so im Lager des Versicherers stehen. Dies hat der BGH in seinem aktuellen Urteil auch in Bezug auf die Schadenregulierung eines Versicherungsmaklers im Auftrag des Versicherers festgestellt (Urteil vom 14. Januar 2016 – I ZR 107/14). Der Rat des **Versicherers** könnte sich **ohnehin nur auf die eigenen Versicherungsprodukte** beziehen, während der Versicherungsmakler zuvor seinem Rat eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen von Versicherern nach Maßgabe des § 60 Abs. 1 VVG zugrunde gelegt hat. Zudem ist es einem Versicherer auch nicht möglich, zu erkennen, ob der Kunde gegenüber dem Versicherungsmakler gegebenenfalls auf eine Beratung auch durch den Versicherer verzichtet hat.

Offenbar geht auch der Referentenentwurf davon aus, dass eine „doppelte“ Beratung durch Makler und Versicherer nicht sinnvoll ist. Der einzige Grund für die Abschaffung der bisherigen Ausnahme für Versicherungsmakler ist

laut Referentenentwurf (S. 44), dass eine solche nach IDD nicht mehr zulässig sei. Diese rechtliche Einschätzung wird nicht geteilt. Gemäß Art. 20 IDD kann der Vertrieb ausdrücklich auch gänzlich ohne Beratung erfolgen. Mithin wäre es nach IDD sogar möglich, die Beratungspflicht des Versicherers nach § 6 VVG gänzlich entfallen zu lassen. Erst recht ist es nach IDD zulässig, bei Maklervermittlung keine Beratungspflicht durch den Versicherer vorzusehen.

Sofern an der Streichung in § 6 Abs. 6 VVG dessen ungeachtet festgehalten wird, sollte in der **Gesetzesbegründung** zumindest ausdrücklich klar gestellt werden, dass beim Vertrieb durch den Versicherungsmakler eine **Doppelberatung** (durch Makler und Versicherer) sowohl bei Vertragsabschluss als auch im laufenden Vertragsverhältnis **nicht intendiert** und die Beratungspflicht primär von dem vom Kunden beauftragten Versicherungsmakler zu erfüllen ist.

## 1.2 Vermittlung durch Versicherungsberater

Die vorstehenden Grundsätze gelten **gleichermaßen für Versicherungsberater**, denen zukünftig gemäß § 34d Abs. 2 Nr. 3 GewO-E auch die Vermittlung ausdrücklich möglich ist. Insoweit sollte von vornherein klargestellt werden, dass die Beratung allein vom Versicherungsberater geschuldet ist.

Sollte eine Beratungspflicht des Versicherers auch im Zusammenhang mit der Beratung durch einen Versicherungsberater angenommen werden und eine Klarstellung unterbleiben, wären entsprechende Kontrollpflichten vor und während einer Zusammenarbeit mit einem Versicherungsberater (analog der Regelung zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern, § 48 Abs. 1 VAG) notwendig.

## 1.3 Vertrieb im Fernabsatz

Immer mehr Kunden möchten nach eigener Recherche ihre Versicherung über digitale Medien abschließen. Diese Entscheidungsfreiheit räumt ihnen das VVG mit der Möglichkeit zu einem ausdrücklichen **Verzicht auf Beratung** oder Dokumentation ein. Jedoch setzt dies gemäß §§ 6 Abs. 3, 61 Abs. 2 VVG stets eine **gesonderte schriftliche Erklärung** voraus.

In der Praxis ergibt sich die Entscheidung des Kunden, nicht beraten werden zu wollen, aber auch bereits aus der Wahl für den Vertriebsweg bezie-

hungsweise den Kommunikationskanal. Aktuelle Studien, wie die des GDV in Zusammenarbeit mit der GfK<sup>1</sup> zeigen, wie gravierend sich das Informations- und Kommunikationsverhalten von Kunden geändert hat und welche große Rolle das Internet dabei spielt. Bei bestimmten Produkten, wie zum Beispiel der Kfz-Versicherung, steigt deutlich der Anteil der Kunden, die ohne eine Beratung direkt online, schnell und unkompliziert eine Versicherung abschließen wollen<sup>2</sup>.

Entscheidet sich der Kunde gegen eine Beratung, in der er seine Wünsche und Bedürfnisse persönlich äußern und nach deren Maßgabe er beraten werden kann und für einen Vertragsabschluss im Wege des Fernabsatzes, so bringt er damit zum Ausdruck, dass von seiner Seite kein Beratungswunsch vorliegt. Da im Fernabsatz ein Beratungsverzicht gemäß §§ 6 Abs. 3, 61 Abs. 2 VVG ohne Medienbuch nicht möglich ist, müsste der Kunde bei Abschaffung der Fernabsatzausnahme – gegen seinen durch Wahl dieses Vertriebskanals erklärten Willen – eine Art von Zwangsberatung akzeptieren.

Nur wenn der Kunde offenkundig beraten werden will, z. B. weil er ein persönliches oder telefonisches Gespräch zur Klärung von Fragen mit dem Versicherer sucht, besteht ein Anlass zu einer Beratung. Die Beratungs- und Dokumentationspflicht im Fernabsatzvertrieb kann aber nie generell, sondern nur im Rahmen der Anforderungen an den Geschäftsprozess in Betracht kommen und ist daher auf die Verbraucherbedürfnisse und den vom Verbraucher gewählten Kommunikationsweg anzupassen. Die freie Entscheidung der Verbraucher sollte nicht gesetzlich eingeschränkt werden.

Ziel der IDD ist es nicht, die bestehenden Möglichkeiten zum Fernabsatzvertrieb einzuschränken. Ganz im Gegenteil wird an der Ausnahmeregelung zum telefonischen Vertrieb (Art. 23 Abs. 7 IDD) sowie der Möglichkeit des beratungsfreien Vertriebs das Bemühen des europäischen Gesetzgebers deutlich, zeitgemäße und zukunftsgerichtete Rahmenbedingungen in der EU zu schaffen.

Zudem ist es nicht nachvollziehbar, dass im Bereich des für den Verbraucher teilweise mit signifikanten Risiken behafteten Vertriebs von versicherungsbasierten Anlageprodukten der beratungsfreie Verkauf und „execution only“ (§ 7c Abs. 3 VVG-E) theoretisch möglich wäre, aber bezüglich der Absicherung von Risiken des Alltags zukünftig ausnahmslos beraten werden müsste.

---

<sup>1</sup> Repräsentative [GfK-Befragung im Auftrag des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft](#) (GDV)

<sup>2</sup> Broschüre [Anteile der Vertriebswege am Beitragsaufkommen 2011-2015](#), S. 32f.

Sollte der Gesetzgeber bezüglich des den Fernabsatz betreffenden Teils an der Abschaffung des § 6 Abs. 6 VVG festhalten, müsste jedenfalls in § 6 Abs. 3 VVG ein **medienbruchfreier** Beratungsverzicht durch den Kunden ermöglicht werden. Zwingende Schriftformerfordernisse für Kundenerklärungen sind nicht mehr zeitgemäß.

#### **1.4 Anwendung der Ausnahme auf den Fernabsatz durch Vermittler**

Die IDD implementiert gleiche Regeln für alle, die Versicherungsprodukte vertreiben. Um diese **Gleichbehandlung aller Vertriebswege** sicherzustellen, müsste auch § 61 VVG eine Ausnahme für Fernabsatzgeschäfte vorsehen. Nicht nur Versicherer, sondern auch die Vermittler digitalisieren ihre Prozesse und bieten ihre Dienstleistungen so an, wie Kunden im digitalen Zeitalter sie nutzen möchten. Auch sie stellen sich auf das veränderte Informations- und Kommunikationsverhalten ihrer Kunden ein, und bemühen sich, ihm zu entsprechen. Auch sie sind auf schlanke und effiziente Geschäftsprozesse angewiesen, um im Wettbewerb zu bestehen. Es ist kein Grund erkennbar, weshalb ein Kunde, der über die Website eines Vermittlers oder über eine als Vermittler agierende Internet-Plattform abschließen möchte, eine Beratung erhalten oder in einem gesonderten Dokument schriftlich darauf verzichten muss. Alle Vertriebswege sollten in Bezug auf Fernabsatzgeschäfte gleich behandelt werden. Das ist ganz im Sinne der IDD.

## **2. Zu § 23 Abs. 1a bis 1d VAG-E – Produktfreigabeverfahren**

*Die Richtlinienvorgaben sollen konsequent 1:1 umgesetzt werden.*

Der Gesetzgeber übernimmt die Vorgaben zum Produktfreigabeverfahren weitgehend 1:1 aus der IDD-Richtlinie. Die deutsche Versicherungswirtschaft befürwortet ein reflektiertes Produktdesign und Vertriebsstrategien, die dem Verbraucherschutz Rechnung tragen. Gleichzeitig sollte es den Unternehmen möglich sein, die erforderlichen Prozesse individuell und effizient auszugestalten.

Die IDD sieht ausdrücklich vor, dass das einzuführende Produktfreigabeverfahren **verhältnismäßig** sein muss. Vor dem Hintergrund von Art. 25 Abs.1 Unterabsatz 2 der IDD-Richtlinie sollten daher klarstellend die Worte „angemessen“ und „der Art des Versicherungsprodukts entsprechend“ in § 23 Abs. 1a Satz 1 VAG-E aufgenommen werden.

§ 23 Abs.1a VAG-E fordert, dass die Unternehmen interne Produktfreigabeverfahren für Versicherungsprodukte einrichten. Dies gilt nach Sinn und Zweck der Vorschrift nur für **Produkte, die ab dem Zeitpunkt** des Inkrafttretens von § 23 Abs. 1a VAG-E vom Versicherer **neu konzipiert und vertrieben** werden. Für Produkte, die bereits im Vertrieb sind oder gar bereits vertrieben wurden, kommt die Vorschrift hingegen auch in Zukunft nicht zum Zuge. Um Missverständnisse zu vermeiden, sollte dies ausdrücklich klargestellt werden.

Nach Art. 25 Abs. 1 Unterabsatz 3 IDD-Richtlinie sollen „**zumutbare Schritte**“ erforderlich sein, um zu gewährleisten, dass die Versicherungsprodukte an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden. Die Formulierung im vorliegenden Umsetzungsgesetz weicht davon ab. In Art. 23 Abs. 1a letzter Satz VAG-E werden die Unternehmen verpflichtet, den Vertrieb an den festgestellten Zielmarkt „sicherzustellen“. Mit Blick auf den in der Gesetzesbegründung zum Ausdruck kommenden Willen, die Vorgaben der Richtlinie zu übertragen, sollten auch deren **Begrifflichkeiten übernommen** werden.

In systematischer Hinsicht sollte zudem erwogen werden, die Vorgaben zum Produktfreigabeverfahren in den neuen Abschnitt 5 „Versicherungsvertrieb“ zu integrieren. Die inhaltliche Zusammenfassung aller aufsichtsrechtlichen Vertriebsvorgaben sorgt für Transparenz und erleichtert die Rechtsanwendung.

### **3. Zu § 34d Abs. 8 Satz 1, 2; § 34e Abs. 2 S. 2 GewO-E und § 48 Abs. 2 Satz 1, Abs. 2a VAG-E – Weiterbildungspflicht**

- *Die Weiterbildungspflicht von Angestellten sollte nicht über die Mindestvorgabe der IDD hinausgehen.*
- *Die Verantwortung für die Dokumentation und den Nachweis der verpflichtenden Weiterbildung für die Gewerbetreibenden und deren Angestellten sollte bei den Gewerbetreibenden liegen.*

#### **3.1 Weiterbildungspflichtige Angestellte**

**§ 48 Abs. 2 Satz 1 VAG-E** regelt die Weiterbildungspflicht von Angestellten der Versicherungsunternehmen, § 34d Abs. 8 Satz 2 GewO-E diejenige von Angestellten selbstständiger Versicherungsvermittler. Der Wortlaut beider Vorschriften bildet Art. 10 Abs. 2 Unterabsatz 5 IDD allerdings **nicht ganz präzise** ab. Nach IDD müssen zumindest die maßgeblichen Personen innerhalb der Leitungsstruktur eines Versicherungsunternehmens oder -vermittlers, die für den Versicherungsvertrieb verantwortlich sind, sowie

alle anderen **direkt** am Versicherungsvertrieb mitwirkenden Personen weitergebildet werden. Dies wird zudem in Erwägungsgrund 32 IDD hervorgehoben.

**§ 48 Abs. 2 Satz 1 VAG-E** stellt darauf ab, dass die **unmittelbar** oder maßgeblich am Versicherungsvertrieb beteiligten Angestellten der Versicherungsunternehmen u. a. über die zur Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation verfügen und sich regelmäßig fortbilden. Hier sollte eine Anpassung des Wortlautes des Art. 10 Abs. 2 Unterabsatz 5 IDD vorgenommen und eine Klarstellung in die Gesetzesbegründung aufgenommen werden. Ein **Gleichlaut der Begriffe in GewO und VAG** fördert Rechtssicherheit und gleichmäßige Rechtsanwendung.

**§ 34d Abs. 8 Satz 2 GewO-E** stellt – anders als dessen Satz 1 – nicht auf die **direkt** mitwirkenden Beschäftigten ab. Das sollte er aber, weil jede Weiterbildung auf der angemessenen Qualifikation gemäß Satz 1 aufbaut. Daher müssen dieselben Personen (erst-)qualifiziert und weitergebildet werden. Von der Weiterbildungspflicht sollen nur diejenigen Beschäftigten erfasst werden, die unmittelbar bei der Beratung und Vermittlung, also am „point of advice/sale“, mitwirken. Eine entsprechende Klarstellung in der Gesetzesbegründung wäre wichtig.

### 3.2 Sicherstellung der Weiterbildung

Bereits in **§ 34d Abs. 8 Satz 1 GewO-E** sollten die Gewerbetreibenden verpflichtet werden, neben der angemessenen Qualifikation auch die darauf aufsetzende Weiterbildung der **direkt** bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Personen in einem Umfang von 15 Stunden pro Kalenderjahr **sicherzustellen**. Der Gesetzgeber hat in **§ 34e Abs. 2 S. 2 GewO-E** festgelegt, dass über die Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung – auch der Angestellten – Aufzeichnungen zu führen sind. Die Einhaltung dieser Verpflichtung soll auf Kosten des Gewerbetreibenden regelmäßig **oder** aus besonderem Anlass zu überprüfen sein. Der Prüfungsbericht soll der zuständigen Behörde vorzulegen sein, soweit das zur wirksamen Überwachung erforderlich ist.

Eine regelmäßige Prüfung ist zur wirksamen Überwachung nicht erforderlich und aufgrund des damit verbundenen Aufwands auch unverhältnismäßig. Zur wirksamen Überwachung ist **eine anlassbezogene Prüfung** angemessen, z. B. im Falle eines zu befürchtenden Rechtsmissbrauchs bzw. -verstoßes; hierdurch wird der Regelungszweck (Schutz des Versicherungsnehmers durch hinreichende Dokumentation und Prüfung der durchgeführten Weiterbildungspflichten) hinreichend gewährleistet.



Zu **§ 48 Abs. 2a VAG-E** sollte entsprechend klargestellt werden, dass sich die geeigneten Maßnahmen der Geschäftsorganisation in Bezug auf die Verpflichtung, die regelmäßige Weiterbildung sicherzustellen, nur auf vertraglich gebundene Vermittler i. S. v. § 34d Abs. 6 Nr. 1 GewO-E und produktakzessorische Vermittler i. S. v. § 34d Abs. 5 GewO-E sowie deren unmittelbar am Vertrieb beteiligten Angestellten bezieht. Alle anderen Vermittler und deren Angestellten fallen unter §§ 34d Abs. 8, 34e Abs. 1 Nr. 2 lit. c), Abs. 2 S. 2 GewO-E (vgl. oben).

*Der Begriff „Fortbildung“ sollte durch den umfassenderen Begriff „**Weiterbildung**“ ersetzt werden.*

Das Berufsbildungsgesetz (BBiG) besetzt den Begriff der beruflichen Fortbildung. Bei der Umsetzung der IDD sollte in allen betroffenen Vorschriften schon begrifflich ausgeschlossen werden, dass die geforderte regelmäßige Fortbildung ausschließlich über geregelte Fortbildungsgänge gemäß BBiG zu erfüllen ist. In Artikel 10 Abs. 2 IDD ist durchweg von **beruflicher** Schulung oder **Weiterbildung** die Rede.

*„Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit“ fallen nicht unter die Weiterbildungspflicht nach IDD.*

In § 34d Abs. 8 GewO-E sollte klargestellt werden, dass die Weiterbildungspflicht nicht Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit gemäß § 34d Abs. 7 Nr. 1 GewO-E betrifft. Dies entspricht Art. 10 Abs. 2 IDD. Insbesondere im Fall von Versicherungsvermittlern in Nebentätigkeit können die Mitgliedstaaten die Anforderungen, die an die Kenntnisse und Fertigkeiten gestellt werden, an die spezielle Tätigkeit der Versicherungsvertrieber und die von ihnen vertriebenen Produkte anpassen (Art. 10 Abs. 2 Unterabsatz 4 IDD).

Diese Differenzierung nimmt der Referentenentwurf in Art. 34d Abs. 8 S. 2 GewO nicht hinreichend auf. Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit können als Versicherungsvertreter oder -makler i. S. d. § 34d Abs. 1 S. 2 Nrn. 1 und 2 GewO-E agieren. Die Erlaubnisfreiheit gemäß § 34d Abs. 7 Nr. 1 GewO-E impliziert keine Anforderungen an eine – der Weiterbildung zugrunde liegende – (Erst-)Qualifikation.

Eine Differenzierung erscheint auch in Abs. 8 geboten. Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit vermitteln häufig nur ein Produkt oder allenfalls eine schmale Palette von Produkten, die zudem häufig standardisiert sind und aufgrund einer eindeutigen Verkaufssituation keine gesonderte Bedarfsermittlung erfordern.

*Bestandschutz- und Übergangsregelungen müssen geschaffen werden.*

Im Referentenentwurf findet sich kein Hinweis auf den in Art. 40 IDD vorgesehenen Übergangszeitraum, wonach Vermittler, die nach der Richtlinie 2002/92/EG bereits eingetragen sind, den einschlägigen Bestimmungen des nationalen Rechts zur Umsetzung des Artikels 10 Abs. 1 IDD erst bis zum 23. Februar 2019 nachkommen müssen. In diesem Rahmen wird eine gleichlautende Regelung befürwortet für den in § 48 Abs. 2 VAG-E betroffenen Personenkreis, wonach auch die Angestellten von Versicherungen über die zur Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation verfügen müssen. Gleiches gilt in Bezug auf die neu eingeführte Weiterbildungspflicht, die ihrem Umfang nach schon im Gesetz festgeschrieben wird.

*Begrifflichkeiten zur Zuverlässigkeitsprüfung sollten vereinheitlicht werden. Dabei sind die arbeitsrechtlichen Restriktionen zu berücksichtigen.*

Ebenfalls nicht einheitlich und ggf. zu Missinterpretationen geeignet sind die Formulierungen zur Zuverlässigkeitsprüfung der angestellten Vertriebsmitarbeiter der Gewerbetreibenden (§ 34d Abs. 8 Satz 1 GewO-E – Art. 1 Nr. 5, Seite 7) bzw. der Versicherungsunternehmen (§ 48 Abs. 2 Satz 1 VAG-E – Art. 2 Nr. 6 lit. c), Seite 13). Demnach muss der Gewerbetreibende/Vermittler bei seinen Angestellten deren „Zuverlässigkeit“ geprüft haben, während die Versicherungsunternehmen sicherstellen müssen, dass ihre Vertriebsmitarbeiter auch „in geordneten Vermögensverhältnissen leben“. Die Begrifflichkeiten sollten vereinheitlicht und substantiiert werden. Dabei ist zu beachten, dass bei bestehenden Arbeitsverhältnissen derartigen Obliegenheiten wegen arbeitsrechtlicher Vorbehalte i. d. R. nicht nachgekommen werden kann. Eine Regelung kann also erst für Arbeitsverhältnisse gelten, die nach Inkrafttreten des Gesetzes geschlossen wurden.

Über die vorstehenden Kernpunkte hinaus ist aus Sicht der deutschen Versicherer Folgendes zum Gesetzesentwurf anzumerken:

#### 4. Zum Rückversicherungsvertrieb

*Für Rückversicherungsunternehmen sollten nur diejenigen Anforderungen der IDD gelten, die ausdrücklich auch an Rückversicherungsunternehmen adressiert sind.*

Beim Vertrieb von Rückversicherungsprodukten stehen sich professionelle Vertragsparteien gegenüber. **Verbraucher sind nicht beteiligt.** Daher dürfen verbraucherschützende Anforderungen der IDD auf entsprechende Vertragsverhältnisse keine Anwendung finden.

Zu **§ 48 VAG-E** sollte klargestellt werden, dass die Anforderungen unabhängig von Anstellungs- und Arbeitsort keine Anwendung auf Angestellte von Rückversicherungsunternehmen finden, sofern diese ausschließlich Rückversicherungsvertriebstätigkeiten im Zusammenhang mit Risiken und Verpflichtungen erbringen, die außerhalb der EU bzw. in Drittländern bestehen bzw. eingegangen werden (siehe Art. 1 Abs. 6 IDD).

Die Anforderungen an die Zuverlässigkeit und die geordneten Vermögensverhältnisse der Angestellten von Rückversicherungsgesellschaften sollten nicht über die bereits bestehenden Anforderungen an die Zuverlässigkeit von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern bzw. den verantwortlichen Inhabern von Schlüsselfunktionen hinausgehen. Es sollte hieraus insbesondere keine Verpflichtung zur regelmäßigen, anlasslosen Neubewertung dieser Umstände entstehen.

Der in **§ 48 Abs. 2, letzter Satz VAG-E** vorgenommene Verweis auf die Anwendbarkeit der VersVermV ist für Rückversicherungsunternehmen nicht sachgerecht. Rückversicherungsunternehmen sollten die Flexibilität erhalten, diese entsprechend § 48 Abs. 2a VAG-E in internen Leitlinien und internen Verfahren angemessen festzulegen.

## 5. Zu § 34d Abs. 1 S. 2 Nr. 1 GewO-E – Definition Versicherungsvertreter

Versicherungsvertreter können auch von mehreren Versicherungsunternehmen betraut werden, Versicherungsverträge zu vermitteln.

In der Definition des Versicherungsververtreters gemäß § 34d Abs. 1 S. 2 Nr. 1 GewO-E sollte klargestellt werden, dass Versicherungsvertreter auch ist, wer von **mehreren** Versicherungsunternehmen betraut wird, Versicherungsverträge zu vermitteln. Diese sogenannten **Mehrfirmenvertreter** sind bereits heute als Versicherungsvertreter mit Erlaubnis registriert.

## 6. Zu § 34d Abs. 1 Satz 3 Nr. 1 GewO-E, § 7 Nr. 34a VAG-E, § 1a Abs. 1 Nr. 2 und 4 VVG-E – Anwendungsbereich Versicherungsvertrieb

*Es bedarf einer Klargestellung, dass*

- *die berufsmäßige Verwaltung der Ansprüche eines Versicherungs- oder eines Rückversicherungsunternehmens,*
- *die Schadenregulierung,*
- *die Sachverständigenbegutachtung von Schäden und*
- *rein vorbereitende Tätigkeiten*

*nicht als Versicherungsvertrieb gelten.*

Wie im Koalitionsvertrag vorgesehen wird die IDD mit dem Gesetzentwurf 1:1 in deutsches Recht umgesetzt. Daher sollte im Zuge der Aufnahme von Definitionen von Versicherungsvertrieb in GewO, VAG und VVG zumindest in der Gesetzesbegründung auch klargestellt werden, dass **bestimmte isolierte Tätigkeiten nicht als Versicherungsvertrieb** anzusehen sind. Dies gilt ausdrücklich für die in Art. 2 Abs. 2 IDD aufgeführten Tätigkeiten, zu denen auch die Schadenregulierung zählt.

Diesem Umstand kommt besondere Bedeutung zu, da das Mitwirken im Schadenfall als Sonderfall der Mitwirkung bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen gilt. Die **reine Schadenregulierung** hingegen ist kein Versicherungsvertrieb. Damit unterliegen z. B. Mitarbeiter von Versicherungsvermittlern und -unternehmen, die **ausschließlich bei der Erfüllung und Verwaltung von Versicherungsverträgen mitwirken**, nicht den Anforderungen von § 34d Abs. 8 GewO-E und § 48 Abs. 2 VAG-E. Dies sollte in § 34d Abs. 1 S. 2 Nr. 1 GewO-E oder zumindest in der Gesetzesbegründung klargestellt werden.

Die IDD soll gemäß Erwägungsgrund 13 auch **keine Anwendung auf rein vorbereitende Tätigkeiten** finden. Diese sind richtlinienkonform in der reinen Datenaufnahme, der Weitergabe von Daten und Informationen über potenzielle Versicherungsnehmer an Versicherungs- oder Rückversicherungsvermittler bzw. -unternehmen oder in der Weitergabe von Informationen über Versicherungs- oder Rückversicherungsprodukte oder über einen Versicherungs- oder Rückversicherungsvermittler bzw. ein Versicherungs- oder Rückversicherungsunternehmen an potenzielle Versicherungsnehmer zu sehen.

## 7. Zu § 34d Abs. 1 Satz 5 GewO-E – Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler

*Das beabsichtigte Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler sollte nicht dazu führen, dass eine Vergütung*

- *in mehrstufigen Vermittlungsverhältnissen und*
- *bei der Vermittlung von provisionsfreien Tarifen ausgeschlossen wird.*

Ein Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler dient der **klaren Trennung** zwischen provisionsbasierten Versicherungsvermittlern und -beratern, die auf Honorarbasis arbeiten. Die Intention dieser Regelung wird von der deutschen Versicherungswirtschaft für den Verbraucherbereich ausdrücklich unterstützt. Der Entwurf des Umsetzungsgesetzes stellt in § 34d Abs. 1 Satz 8 GewO-E zutreffend klar, dass diese Trennung im Umgang mit Dritten, die nicht Verbraucher sind, nicht gilt. Ein Honorarannahmeverbot ist auch nicht gleichbedeutend mit dem im Entwurf vorgeschlagenen ausschließlichen **Vergütungsgebot** durch Versicherungsunternehmen.

### 7.1 Mehrstufige Vermittlungsverhältnisse

Nicht selten haben registrierte Versicherungsvermittler kein unmittelbares Vertragsverhältnis mit einem Versicherungsunternehmen. Sogenannte Untervermittler stehen unter Vertrag bei Obervermittlern. Einige Versicherungsunternehmen haben ihren Vertrieb gänzlich auf eigenständige Vertriebsgesellschaften ausgelagert. Obervermittler wie Vertriebsgesellschaften erhalten dann für die erfolgreiche Vermittlung von Versicherungsverträgen durch die bei ihnen vertraglich angebotenen Untervermittler eine Vergütung vom Versicherungsunternehmen. Diese reichen sie an die Untervermittler weiter. Der Ursprung der Vergütung liegt jedoch stets bei einem Versicherungsunternehmen.

Eine Vergütung in diesen Konstellationen muss auch weiterhin möglich sein. Sie widerspricht nicht dem Ziel, zwischen Versicherungsvermittlern und -beratern klar zu trennen.

## 7.2 Vermittlung von provisionsfreien Tarifen

Mit dem Gesetzentwurf soll die Versicherungsberatung gegen Honorar gestärkt werden. Dies impliziert eine Förderung von Versicherungsverträgen, die keine Zuwendungen enthalten. Solche provisionsfreien Tarife werden auch Nettopolicen genannt. Auch für Kunden von Maklern oder Mehrfachvertretern können provisionsfreie Tarife geeignet sein. Ein Vermittler könnte in diesem Falle künftig – anders als heute – für die Vermittlung eines solchen Vertrages gar nicht vergütet werden. Da sich das Angebot provisionsfreier Tarife nach der entsprechenden Nachfrage richtet, wäre es kontraproduktiv, wenn sich das Vergütungsgebot oder Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler auch auf die Vermittlung von provisionsfreien Tarifen an Verbraucher und Nicht-Verbraucher erstrecken würde. Deshalb sollte eine entsprechende Ausnahme vom Honorarannahmeverbot eingeräumt werden. Die notwendige Transparenz für den Verbraucher ergibt sich aus den Informationspflichten der Vermittler über die Natur und Quelle ihrer Vergütung (§ 34e Abs. 1 Nr. 2 lit. a) GewO-E).

## 8. Zu § 34d Abs. 2 GewO-E, §§ 48b Abs. 4, 48c VAG-E – Versicherungsberatung gegen Honorar

*Im Zuge der Neuordnung der Versicherungsberatung gegen Honorar sollten*

- *Regelungen zur Stornohaftung für das Verhältnis zwischen Versicherungsnehmer und -berater sowie Sorgfaltspflichten nach dem Geldwäschegesetz (GwG) ergänzt werden,*
- *die rechtlichen – insbesondere steuerlichen – Folgen der vorgeschlagenen Auskehrungspflicht von Zuwendungen bei der Vermittlung eines Provisionstarifs geklärt werden.*

Zur Gleichbehandlung mit Versicherungsvermittlern sollte eine Regelung zur Stornohaftung vergleichbar derjenigen in § 49 VAG eingeführt werden. Der Kunde sollte einen Anteil seines gezahlten Honorars vom Versicherungsberater zurückerhalten, wenn er den empfohlenen Versicherungsvertrag bereits nach kurzer Laufzeit wieder kündigt.

Klarzustellen ist in diesem Zusammenhang auch, dass der Versicherungsberater mit der Vermittlungsbefugnis (§ 34d Abs. 2 S. 2 Nr. 3 GewO-E) auch Sorgfaltspflichten nach dem Geldwäschegesetz (§ 2 Abs. 1 Nr. 5 GwG) zu erfüllen hat.

Interessenskonflikte treten potenziell überall da auf, wo verschiedene Interessen zusammentreffen. Das ist auch im Verhältnis zwischen Versicherungsberater und Verbraucher der Fall. Deshalb sollte der Gesetzgeber Regeln (z. B. Honorar- oder Vergütungsordnung) entwickeln, die dem Verbraucher auch in diesem Bereich vergleichbaren Schutz vor Missbrauch bieten.

Die Konstruktion des Durchleitungsgebotes in § 48c VAG-E vermeidet effizient Zahlungsströme, die zu Fehlsteuerung führen könnten. Die Ausgestaltung zieht allerdings Fragen nach sich. So bleibt unklar,

- welche Rechtsnatur das Prämieguthaben des Kunden haben soll.
- ob der (Prämieguthaben)-Anspruch des Versicherungsnehmers gegen den Versicherer für Dritte (im Sinne einer Pfändung, Abtretung) verwertbar wäre.
- wie die Beiträge für Basisrenten bzw. Riesterrenten steuerlich zu behandeln wären und die vom Versicherer anzurechnenden (Teil-) Beiträge steuerlich zu bewerten sind.
- wie sich die Zuwendung auf geförderte Lebensversicherungsverträge auswirkt und ob für die Zulage bzw. den Sonderausgabenabzug die gezahlten Beiträge des Kunden um die Zuwendung gekürzt werden müssen.
- ob die Prämiegutschriften im Rahmen eines Vertrages zur betrieblichen Altersvorsorge ebenfalls als Teil der gezahlten Prämie steuer- und sozialversicherungsfrei wären.
- wer die Zuwendung versteuern muss (Versicherungsberater oder Kunde).
- ob eine solche Konstruktion Auswirkungen auf die vorvertraglichen Informationspflichten hätte.

Diese Fragen können geklärt werden. Abgesehen von den bei den Versicherern entstehenden administrativen Aufwänden ist die Regelung fair und transparent für den Kunden.

## **9. Zu § 34 d Abs. 7 GewO-E – Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit**

*Die IDD sollte vollständig umgesetzt werden.*

§ 34d Abs. 7 GewO-E regelt die Voraussetzungen, unter denen Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit keine Gewerbeerlaubnis benötigen. Maßgebliches Kriterium ist die Prämienhöhe, wobei der Gesetzentwurf die IDD im Falle von Dienstleistungen von höchstens drei Monaten in genau diesem Punkt nicht voll umsetzt. Gemäß § 34d Abs. 7 Nr. 1 lit. c) bb) GewO-E soll die Prämie einen Betrag von 200 Euro nicht übersteigen. Die Prämien-

grenze stellt also auf den vermittelten Vertrag ab. Art. 1 Abs. 3 lit. c) IDD bezieht sich dagegen ausdrücklich auf die **Prämie pro versicherte Person**.

Verbraucherschutz und Marktgegebenheiten gebieten es, Regelungen zu finden, die keine unangemessenen Hürden z. B. für den – fachlich unproblematischen – Reiseversicherungsvertrieb bedeuten. Die abweichende Formulierung im Gesetzentwurf führt zu einer unangemessenen Hürde im Falle von Gruppentarifen. Bei einem solchen Tarif – z. B. einer Familienversicherung – wäre die 200-Euro-Grenze auf alle Personen zusammen anzuwenden, während sich die Grenze im Falle eines Einzeltarifes auf nur eine Person beziehen würde. Dies hätte zur Folge, dass Familien in einer geringeren Anzahl versichert werden könnten als Einzelpersonen, da bei Gruppentarifen die Grenze viel schneller erreicht wäre. Innerhalb der Versicherungswirtschaft würden bei der jetzigen Formulierung des Gesetzentwurfes künftig rund 25 % der Tarife (in verkauften Stück) über der 200 Euro-Grenze liegen und könnten somit von den Reisevermittlern nicht mehr ohne Erlaubnis vermittelt werden. Der Referentenentwurf führt zudem zu einer unterschiedlichen Behandlung zwischen Einzel- und Gruppentarifen, für die es keinen nachvollziehbaren Grund gibt. § 34 d Abs. 7 Nr. 1. c) bb) GewO-E sollte daher entsprechend angepasst werden.

## **10. Zu § 48a VAG-E, § 1a VVG-E – Handeln im bestmöglichen Interesse des Versicherungsnehmers**

*Die Maßstäbe für die Beratung des Versicherungsnehmers sollten klargestellt werden.*

In Umsetzung von Art. 17 IDD wird in § 48a VAG-E und § 1a VVG-E die Verpflichtung verankert, im **bestmöglichen Interesse** des Versicherungsnehmers zu handeln. Zutreffend wird in der Begründung zu § 1a VVG ausgeführt, dass bei der Erteilung eines Rates oder einer Empfehlung die „Wünsche“ des Versicherungsnehmers zu berücksichtigen seien. Was das „bestmögliche Interesse“ des Versicherungsnehmers ist, bestimme sich also nicht ausschließlich nach objektiven Maßstäben.

Der Begriff des „bestmöglichen Interesses“ verändert den Beratungsmaßstab der § 6 Abs. 1, § 60 Abs. 1, § 61 Abs. 1 VVG nicht. Für den **Versicherungsmakler** gilt § 60 Abs. 1 VVG. Er hat seinem Rat eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und von Versicherern zugrunde zu legen, sodass er nach fachlichen Kriterien eine Empfehlung dahin abgeben kann, welcher Versicherungsvertrag **geeignet** ist, die Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu erfüllen.



Der **Versicherungsvertreter** ist gemäß § 59 Abs. 2 VVG von einem Versicherer oder einem Versicherungsvertreter damit betraut, gewerbsmäßig Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen. Damit kann sich sein Rat zum Abschluss eines bestimmten Vertrages nur auf Produkte der mittel- oder unmittelbar Auftrag gebenden Versicherer beziehen. Auf diese eingeschränkte Auswahl wird der Kunde vom Vertreter hingewiesen, so dass sich der Kunde dessen bewusst ist und **keinen „best advice“** erwarten kann.

Auf diese Grundsätze sollte in der Gesetzesbegründung zu § 48a VAG-E und zu § 1a VVG-E klarstellend verwiesen werden.

#### 11. Zu § 6 a VVG-E – Einzelheiten der Auskunftserteilung

*Die IDD-Vorgabe bezüglich des Zeitpunkts der Auskunftserteilung sollte im VVG Aufnahme finden.*

Art. 20 Abs.1 der IDD-Richtlinie sieht vor, dass die **nötigen Auskünfte vor Abschluss** des Vertrags zu erteilen sind. Diese Vorgabe sollte in § 6a VVG-E Aufnahme finden.

#### 12. Zu § 7a VVG-E – Querverkäufe

*Die IDD sollte vollständig umgesetzt werden.*

§ 7a VVG sollte um die klarstellende Regelung des Art. 24 Abs. 5 IDD ergänzt werden, wonach der Vertrieb von Produkten für **Mehrfachrisiken** von den Vorgaben nicht erfasst wird.

#### 13. Zu § 7b VVG-E – Information bei Versicherungsanlageprodukten

*Die Möglichkeit einer standardisierten Übermittlung von Informationen zu Kosten und Gebühren sollte – konsistent mit § 7c Abs. 2 letzter Satz VVG-E geregelt werden. Zudem besteht noch Präzisierungsbedarf.*

Die Informationen nach § 7b VVG-E sind in „zusammengefasster Form“ zu erteilen. In der Gesetzesbegründung wird darauf hingewiesen, dass nicht eindeutig zu bestimmen ist, was der europäische Gesetzgeber damit meint. Diese Unsicherheit ist zu klären und sollte nicht an den Rechtsanwender weitergegeben werden. Dies wäre mit den Grundsätzen der Rechtsklarheit und Rechtsbestimmtheit nicht zu vereinbaren.

Die **Möglichkeit der Standardisierung** wird in Art. 29 Abs. 1 Unterabs. 3 letzter Satz IDD ausdrücklich zugelassen. Der Gesetzentwurf sollte auch diese Möglichkeit explizit aufgreifen.

Nach § 7b Abs. 2 S. 2 VVG-E sind bei Versicherungsanlageprodukten die Informationen über alle Kosten und Gebühren während der Laufzeit der Anlage regelmäßig, mindestens aber jährlich zur Verfügung zu stellen. Diese Informationen sind **ab Rentenbeginn nicht sinnvoll**. Nach Art. 29 Abs. 1 Unterabs. 2 IDD sollen die genannten Informationen dem Kunden ermöglichen, „die Gesamtkosten sowie die kumulative Wirkung auf die Anlagerendite zu verstehen“. Die Anlagerendite kann aber sinnvollerweise nur für den Zeitraum vor Rentenbeginn ermittelt werden.

Es sollte daher geprüft werden, ob die Vorgabe der IDD („während der Laufzeit der Anlage“) nicht dahingehend interpretiert werden muss, dass damit **nur die Ansparphase** gemeint ist. Es sei darauf verwiesen, dass auch für die Berechnung der Effektivkosten nach § 2 Abs. 1 Nr. 9 VVG-InfoV und § 8 Nr. 3 AltPIBV jeweils nur der Zeitraum bis zum Beginn der Auszahlungsphase maßgebend ist. Außerdem sollte statt der wörtlichen Übernahme der IDD-Regelung „regelmäßig, mindestens aber jährlich“ entsprechend den vergleichbaren Regelungen in § 7a AltZertG und § 155 VVG klargestellt werden, dass eine **jährliche Information erforderlich ist – aber auch genügt**.

In redaktioneller Hinsicht sollte § 7b Abs. 1 S. 2 Nr.1 VVG-E wie folgt gefasst werden: „... Information darüber, ob dem Versicherungsnehmer ... geboten wird“.

#### **14. Zu § 7c Abs. 4 Satz 2 VVG-E – Beurteilung von Versicherungsanlageprodukten**

*Der zutreffende Wortlaut und die in der Richtlinie verwendeten Begriffe sollten übernommen werden.*

Um Konformität mit der Intention und dem Wortlaut der IDD und der zu erwartenden delegierten Rechtsakte unter IDD sicherzustellen, sollten die in der IDD verwendeten Begriffe – wo möglich und sinnvoll – übernommen werden. In § 7c Abs. 2 S. 2 VVG-E sollte, wie in Art. 30 Abs. 2 IDD vorgesehen, das Wort „Angemessenheit“ anstelle des Wortes „Zweckmäßigkeit“ verwendet werden. Statt des Wortes „geregelt“ sollte in § 7c Abs. 4 S. 2 VVG-E das in Art. 30 Abs. 4 IDD gewählte Wort „aufgenommen“ genutzt werden.

Berlin, den 12.12.2016