



IGVM e.V. • Zionskirchstraße 57 • D - 10119 Berlin

**Bundesministerium für  
Wirtschaft und Energie  
z.H. Hr. RegDir Thomas Ernst  
11019 Berlin**

Per E-Mail an [thomas.ernst@bmwi.bund.de](mailto:thomas.ernst@bmwi.bund.de) und an  
[buero-VIIB3@bmwi.bund.de](mailto:buero-VIIB3@bmwi.bund.de).

**INTERESSENGEMEINSCHAFT DEUTSCHER  
VERSICHERUNGSMAKLER e.V. (IGVM e.V.)**

**D-10119 Berlin . Zionskirchstraße 57**

**Telefon +49(0)30-443 59 780**

**Telefax +49(0)30-443 59 781**

**E-Mail kontakt@IGVM.de**

**Ihr Ansprechpartner:**

**Wilfried E. Simon**

**- Erster stellvertretender Vorsitzender -**

**Telefon +49(0)2661) 9495-81**

**Telefax +49(0)2661) 9495-82**

**E-Mail: wilfried.simon@igvm.de**

**Datum: Montag, 12. Dezember 2016**

## **Stellungnahme zum Referentenentwurf**

**für das Gesetz zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) vom 21.11.2016**

***Guten Tag, sehr geehrter Herr Ernst, sehr geehrte Damen und Herren,***

wir danken für die Gelegenheit, zum Inhalt des o.g. Referentenentwurfs Stellung nehmen zu können.

Bei der **Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V.** (nachfolgend als IGVM bezeichnet) handelt es sich um einen Berufsverband, in dem sich ausschließlich registrierte Versicherungsmakler mit Erlaubnis im Sinne der §§ 34d Abs. 1 GewO i.V.m. 59 Abs. 3 VVG und 652 ff BGB zusammengeschlossen haben.

### **Satzungsgemäße Zwecke dieses Berufsverbandes sind:**

- das Berufsbild der unabhängigen Versicherungsmakler/innen in der Öffentlichkeit und gegenüber der Politik zu fördern und zu stärken,
- **Informationen der Mitgliedsunternehmen über aktuelle rechtliche Fragen der beruflichen Tätigkeit als Versicherungsmakler/in,**
- die Förderung und Wahrnehmung der beruflichen und wirtschaftlichen Interessen der Mitgliedsunternehmen
- Förderung der Qualifikationen der Mitgliedsunternehmen und deren Mitarbeiter/innen durch Aus- und ständige Fortbildung
- Förderung der Geselligkeit und des kollegialen Meinungsaustauschs unter den angeschlossenen Mitgliedsunternehmen
- Förderung und Beteiligung an den Versicherungswissenschaften
- Beratung der Mitgliedsunternehmen und deren Mitarbeiter

Die IGVM ist u.a. auch in das Register der Interessenvertreter der Europäischen Kommission in Brüssel unter der Reg.-Nr. **510 780 8376-68** eingetragen.



Die nachfolgende Stellungnahme erfolgt vorzugsweise aus der Sicht der unabhängig  
tätigen Versicherungsmakler und deren selbstständigen Mitarbeitern.

Mit freundlichen Grüßen

Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V. (IGVM)  
gez. **Der Vorstand**

  
**i.A. Wilfried E. Simon**  
1. stellvertretender Vorsitzender  
- Dozent für Versicherungsrecht -



# Stellungnahme

der  
Interessengemeinschaft Deutscher  
Versicherungsmakler e.V. (IGVM,  
10119 Berlin, Zionskirchstraße 57

zum

## Referentenentwurf

des  
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie  
vom 21.11.2016

„Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richt-  
linie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments  
und des Rates vom 20. Januar 2016 über  
Versicherungsvertrieb“

Aktenzeichen:  
VIIB3 -12 03 63/6

**Ansprechpartner:**

**Wilfried E. Simon**

1. stv. Vorsitzender und Dozent für Versicherungsrecht

57647 Nistertal, Brückenstraße 22

Telefon 02661-949581 / E-Mail [wilfried.simon@IGVM.de](mailto:wilfried.simon@IGVM.de)

---

Seite 3 von 26

Vertreten durch den Vorsitzenden: Matthias Glesel

Eingetragen in das Vereinsregister beim Amtsgericht Berlin-Charlottenburg: VR 32180 B  
und im Register der Interessenvertreter bei der Europäischen Kommission – Reg.-Nr. 510 780 8376-68



## **Einleitung:**

Wenn man mit Hilfe eines Navigationsgerätes am Bestimmungsort ankommt, ertönt die beruhigende Stimme „*Sie haben Ihr Ziel erreicht*“. Ziel der Richtlinie Insurance Distribution Directive – IDD ist es, Verbraucherrechte zu stärken und die große Koalition wollte die Honorarberatung bei Finanzdienstleistungen stärken.

Sollten die Regelungen im Referentenentwurf allerdings wirklich so Geltung erlangen, würde dies dem Verbraucherschutz aus mehreren Gründen ganz erheblich schaden, weil der Berufsstatus der von Versicherern unabhängigen Versicherungsmakler/innen (im Folgenden VersM) quasi abgeschafft werden würde, zumindest für den Geschäftsbereich „Privatkunden“.

Dabei wird der Beruf des unabhängigen Versicherungsmaklers von den Entwurfsverfassern völlig verkannt und diesen Eindruck gewinnen Versicherungsmakler-Verbände in jüngster Zeit von der Politik ganz allgemein. Die Tätigkeiten der Versicherungsmakler/innen (VersM) lässt sich historisch bis ins 15. Jahrhundert zurückverfolgen. Nach den Bestimmungen des seit 1794 geltenden Preußischen Allgemeinen Landrechts (PrAL) waren VersM vereidigte Amtspersonen. Mit einem ihnen zugewiesenen Tätigkeitsbezirk waren VersM mit der Funktion der Versicherungsberatung und -vermittlung betraut, die man heute mit dem der Notare vergleichen kann. Diese herausragende Rechtsstellung wurde 1869 mit der Einführung des Handelsgesetzes zunehmend aufgeweicht und soll nun, so ist zumindest dem Referentenentwurf im Ergebnis zu entnehmen, endgültig demontiert werden. Die „Handschrift“ der Versicherungs- und „Honorarberaterlobby“, die offensichtlich maßgeblich den Inhalt des Entwurfs mitgestaltet, ist nicht zu übersehen.

VersM stehen nach der Legaldefinition des § 59 Abs. 3 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) im Lager des VN und nehmen dessen Interessen als treuhänderischer Sachwalter wahr. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat VersM in seinem legendären, dem so genannten Sachwalterurteil vom 22.5.1985 - Az. IVa ZR 190/84 mit anderen



Beratern, wie z.B. mit Rechtsanwälten und Steuerberatern gleichgestellt und ihnen damit den Expertenstatus zugebilligt (vgl. [https://www.jurion.de/urteile/bgh/1985-05-22/iva-zr-190\\_83](https://www.jurion.de/urteile/bgh/1985-05-22/iva-zr-190_83)).

VersM sind insbesondere für versicherungsrechtlich meist unerfahrene Verbraucher nicht nur in der Phase vor Vertragsschluss als fachkundige Berater unentbehrlich, sondern gerade wegen ihrer besonderen Qualifikation auch nach dem Eintritt von Versicherungs- und Leistungsfällen. Durch qualifizierte Versicherungsmakler wird im außergerichtlichen Bereich eine Art „Waffengleichheit“ zwischen Versicherungsnehmern und Versicherern hergestellt, wenn die Sachbearbeiter/innen (SB) der Versicherer Versicherungs- und Leistungsfälle nicht so bearbeiten, wie es sein müsste. Und das kommt leider häufiger vor, als man glaubt. Makeln bedeutet in diesem Zusammenhang, dass VersM hier eine möglichst einvernehmliche und gütliche Beilegung streitiger Auseinandersetzungen außergerichtlich herbeiführen und damit die ohnehin hoffnungslos überlasteten Gerichte entbehrlich machen. Sie üben damit die Funktion eines weisungsungebundenen Bindegliedes aus, ganz im Gegenteil zu Versicherungsvertretern, die Loyalitätspflichten zu ihrem Dienstherrn zu wahren haben.

Es muss von Seiten der Bundesregierung alles unternommen werden, diesen für Verbraucher so wichtigen Berufsstand als Interessensvertreter nicht nur zu erhalten, sondern ihn im Rahmen der jetzt anstehenden Umsetzung der IDD so zu festigen, wie es seiner herausragenden Rechtsstellung gebührt. Denn VersM sind aktiver Verbraucherschutz - Tag für Tag!

Mit der Umsetzung der ersten Versicherungsvermittler-RL 2006 wurden elementare „handwerkliche“ Fehler begangen und man ist gerade dabei, diese nicht etwa abzustellen, sondern ihnen sogar noch eine Krone aufzusetzen. Vor 10 Jahren haben sich die Verbände dagegen leider nicht gewehrt. So konnte es kommen, dass in den §§ 34d und 34e der Gewerbeordnung (GewO) verfassungs- und europarechtswidrige Bestimmungen enthalten sind.



So darf nach geltendem Recht z.B. ein in Frankreich registrierter gebundener Versicherungsvertreter hier in Deutschland als Versicherungsberater tätig werden, ohne dafür eine gesonderte Erlaubnis der IHK einholen zu müssen. Das ist Inländerdiskriminierung pur und verstößt gegen die Europäische Grundrechtscharta (vgl. Art. 21 Abs. 1). Einige IHKn verweigern deutschen VersM dennoch die Erlaubnis, zugleich auch als Versicherungsberater (VersB) in einer anderen Rechtspersönlichkeit tätig zu sein. Begründet wird dies von einigen Erlaubnisbehörden und auch vom DIHK fälschlicherweise mit der Interessenkollision aus den Tätigkeiten eines VersM einerseits und eines VersB andererseits, obwohl beide im Lager des VN stehen, die gleichen Qualifikationen mitbringen müssen und ausschließlich die Interessen ihrer Mandanten wahrzunehmen haben. Für Fehler haften beide Berufsangehörigen ihren Mandanten auf Schadenersatz.

Die Gegensätze dieser irrigen Rechtsauffassung werden in der Praxis der bisherigen Erlaubniserteilung besonders daran deutlich, dass z.B. eine gebundene Versicherungsvertreter GmbH problemlos eine Erlaubnis für eine Versicherungsmakler GmbH erhält, selbst dann, wenn die Geschäftsführer identisch sind, obwohl gerade zwischen einem Vertreter der Versicherer und einem Vertreter des VN durch die Lagertheorie die Interessen kollidieren und gar nicht größer sein können. **Mit diesen unhaltbaren Thesen muss jetzt endgültig aufgeräumt werden; wenn nicht jetzt, wann dann?**

Man darf sich in Berlin sicher sein, dass **die Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V. (IGVM)** die Belange ihrer Mitglieder schützen und dazu nötigenfalls auch alle erforderlichen Rechtsmittel ausschöpfen wird.



## **Zu den beabsichtigten Regelungen des Ref-E im Einzelnen:**

### **I. Zu § 34 Abs.1 GewO:**

Hier ist u.a. vorgesehen, dass Versicherungsvermittler (VersV), wozu auch VersM gehören, im „Geschäftsverkehr mit Verbrauchern“ nur noch Courtagen von Versicherungsunternehmen vereinnahmen dürfen (nicht Provisionen, das ist die Vergütung der Vertreter gem. § 59 Abs. 2 VVG). Es ist erstrebenswert, wenn die Verwendung der richtigen Fachbegriffe endlich auch mal bei der Politik und den Gerichten Einzug hielten.

### **Welche Auswirkungen hätten die vorgesehenen Regelungen und wozu würden sie führen?**

1. VersM würden damit ihren Status als unabhängige Sachwalter ihrer Mandanten verlieren und noch mehr als bisher der Willkür der Versicherer ausgesetzt sein. Die beginnt gegenwärtig schon damit, dass Versicherer stets einseitig den Inhalt von Courtagevereinbarungen vorgeben und darin teils sogar den Maklerstatus gefährdende Regelungen per Vertrag (= Courtagevereinbarung) durchsetzen wollen. Bereitschaft, berechtigte Einwände der VersM zu akzeptieren und die Bedingungen so anzupassen, dass sie beiden Seiten gerecht werden, ist meist nicht vorhanden. Und so gilt das **„Vogel-friss-oder-stirb-Prinzip“**. Unterschreibt der VersM ihn benachteiligende Klauseln in den Courtagevereinbarungen des Versicherers nicht oder streicht er ihn benachteiligende Normen, kann er Tarife dieses Versicherers seinen Mandanten nicht empfehlen, weil dann keine Vereinbarung über eine Zusammenarbeit zustande kommt. So ist er außerstande, seinen umfassenden Beratungspflichten gemäß §§ 60/61 VVG nach zu kommen. **Hier müssen jetzt auch Pflichten der Versicherer gegenüber unabhängigen VersM gegenüber gesetzlich**



**verankert werden, z.B. in einer so genannten Negativliste, die beinhaltet, was in Courtagevereinbarungen mit VersM keinesfalls hinein darf.**

2. VersM gehören nämlich nicht zur Versicherungswirtschaft und dessen Vertriebsstrukturen, weil sie eben im Lager des VN stehen.

***VersM sind nicht in die Vertriebsorganisation eines Versicherers integriert, sondern Dienstleister für die Versicherungsnehmer. Im Vordergrund steht deren Beratung und zwar unabhängig davon, ob im Einzelfall ein selbständiger Beratungsvertrag oder eine Beratungsverpflichtung im Rahmen des die Vermittlung einschließenden Maklervertrags anzunehmen ist.***

(Auszug aus dem Abschlussbericht der VVG-Kommission 2004, Ziffer 1.2.2.3 Beratung des Versicherungsnehmers)

3. VersM analysieren den Bedarf und danach die einzelnen Risikobereiche ihrer Mandanten, untersuchen den „Markt“ auf bedarfsgerechte Angebote, besprechen die getroffene Auswahl mit den Mandanten und kaufen dann die geeigneten Policen für ihn ein. Sie sind folglich nicht als „Versicherungsvertreiber“ sondern als Einkäufer von bedarfsgerechtem Versicherungsschutz für die Mandanten zu qualifizieren. Von daher ist bereits die Namensgebung der RL IDD als „Versicherungsvertreiber“ bezogen auf VersM und VersB völlig verfehlt und deshalb auch abzulehnen.

In zuvor mit den Mandanten vereinbarten Zeitabständen kontrollieren VersM, ob die vertraglichen Leistungen noch dem Bedarf des VN entsprechen. Erforderlichenfalls wird der Tarif beim gleichen Versicherer umgestellt oder zu einem anderen Versicherer umgedeckt, soweit sich daraus keine Nachteile für den Mandanten ergeben. Personenversicherungen (Kranken- und Lebensver-





sicherungen) sind deshalb nicht von Umdeckungen betroffen; Zuwiderhandlungen lösen Schadenersatzansprüche gem. § 63 VVG aus. Ein solcher Anspruch des VN wurde kürzlich durch das Kammergericht Berlin unter Mitwirkung der IGVM zu Gunsten der VN entschieden.

4. Die Beratungspflichten der Versicherer nach Vertragsschluss unterscheiden sich nach aktueller Rechtslage von denen der VersM elementar, denn Versicherer schulden eine Beratung des VN nach Vertragsschluss nur bei erkennbarem Beratungsanlass (Anlass bezogene Beratungspflicht des Versicherers gem. § 6 Abs. 4 VVG - dazu später mehr). So kann es vorkommen, dass viele Jahre vergehen, ohne Kontakt zum Versicherer oder seinem VersV, sich die Risikoverhältnisse des VN veränderten in dem neue Risiken hinzugekommen sind (z.B. Ausbau des Einfamilienhauses) Dadurch können sich Deckungslücken von existenziellem Ausmaß ergeben, ohne dass der Versicherer verpflichtet wäre, die zu sondieren und Versicherungsschutz dafür anzubieten.
5. Bei Versicherungs- und Leistungsfällen stehen VersM an der Seite ihrer Mandantschaft, mit ihrer häufig über mehrere Jahrzehnte langen Berufserfahrung. Sie setzen sich dafür ein, dass dem VN eine bedingungsgemäß angemessene Entschädigung bzw. Regulierung des Schadens zu Teil wird (Schadenassistenz).
6. Nach der Regelung, wonach VersM ihre Vergütung ausschließlich von Versicherern annehmen dürfen, würde ein Abhängigkeitsverhältnis entstehen, welches dem eines gebundenen Versicherungsvertreters gleich käme und ist deshalb strikt abzulehnen. Eine Vorschrift, wonach es dem VersM untersagt ist, auch mit seinem Mandanten direkt eine Vergütungsabrede/-vereinbarung zu treffen, stünde insbesondere der Vermittlung von so genannten Nettopolicen unabdingbar gegenüber, ebenso für weitere Dienstleistungen, die der VersM zu Gunsten seiner Mandanten erbringt. Damit würde der Verbraucherschutz ad absurdum geführt statt gestärkt.



Denn die gesamten Abschlusskosten, die z.B. in einer -Lebensversicherungsprämie einkalkuliert sind und die der VN mit seinen Prämien zahlt, können bis zu 10% der Prämie betragen. Der Beratungs- und Vermittlungsaufwand des VersM ist jedoch grundsätzlich von der Höhe der Prämie und der Vertragslaufzeit unabhängig. Diese sind jedoch Berechnungsgrundlagen für die Courtagen.

7. Bei Altersvorsorgeversicherungen werden häufig mehrere hundert Euro monatlich gezahlt, um die Versorgungslücken im Alter zu schließen. Hier führt eine angemessene Vergütungsvereinbarung, z.B. bei der Vermittlung von Nettopolicen (also Verträge ohne Abschlusskosten) in der Regel zu einer erheblich geringeren Kostenbelastung und gleichzeitig auch zu schnelleren verzinlichen Ansammlung des Deckungskapitals. Gerade in Zeiten geringer Zinserträge und damit einhergehenden schwachen Renditen ein für Verbraucher besonderes Plus. Sie stellen das System ohnehin in der öffentlichen Diskussion in Frage.

Ein Verbot, Vergütungsvereinbarungen in Form eines Beratungs- und/oder Vermittlungshonorars durch VersM abschließen zu dürfen, verstieße u.a. auch gegen bürgerliches Recht. Denn das Verhältnis eines VersM zu seinem Mandanten stellt sich nämlich als ein entgeltlicher Geschäftsbesorgungsvertrag dar und begründet in der Regel ein Dauerschuldverhältnis zwischen dem VersM und seinem Mandanten.

8. Somit ist es dem VersM gemäß §§ 652 BGB ff auch erlaubt, nach eingehender Beratung und Auswahl geeigneter Versicherer, selbst für den Nachweis, wo der Mandant den gewünschten Versicherungsvertrag abschließen kann, eine angemessene Vergütung zu vereinbaren. Denn der VersM hat damit eine Dienstleistung erbracht. Solche Rechtsgrundlagen wurden bei der Reform des Rechts über die Versicherungsvermittlung und -beratung vollständig ausgeblendet. Denn die Beratungspflichten des VersM sind spätestens seit dem 22.5.2007 seine Hauptpflicht und die reine Vermittlung tritt als Nebenpflicht dahinter zurück.



Aus diesem Grunde hat die VVG-Kommission in ihrem Abschlussbericht 2004 auch 3mal die dringende Empfehlung gegenüber dem Bundesjustizministerium ausgesprochen, dass insbesondere VersM für diese Dienstleistungen eine unmittelbare Vergütung mit dem Dienstleistungsnutzer vereinbaren zu dürfen, ohne das dies zu einem Verstoß gegen das Rechtsberatungsgesetz führte (heute Rechtsdienstleistungsgesetz) (vgl. Seite 63 Abschlussbericht der VVG-Kommission)

**Zitat/Auszug:**

*In diesem Zusammenhang wiederholt die Kommission ihre bereits in dem Schreiben vom 25. Oktober 2003 an das Bundesministerium der Justiz enthaltene Anregung, sicherzustellen, dass ein selbständiger Beratungsvertrag eines Versicherungsvermittlers nicht gegen das Rechtsberatungsgesetz verstößt. Es wäre ein Widerspruch, dem Vermittler – insbesondere dem Versicherungsmakler – einerseits bei der Vermittlung von Versicherungsverträgen durch § 64 E eine Beratung des Versicherungsnehmers aufzuerlegen, ihm aber andererseits zu verbieten, dieselbe Beratung in einem selbständigen Vertrag, also ohne Vermittlung, zu erbringen*

**([http://www.gesmat.bundesgerichtshof.de/gesetzesmateriale/n/16\\_wp/versvertrg/abschlussbericht.pdf](http://www.gesmat.bundesgerichtshof.de/gesetzesmateriale/n/16_wp/versvertrg/abschlussbericht.pdf))**

Die Bundesregierung ist dem dringenden Ersuchen der VVG-Kommission damals nur halbherzig gefolgt und hat die Beratung gegen gesondertes Entgelt nur bei Nichtverbrauchern zugelassen. So soll es auch jetzt wieder geregelt werden, **aber damit sind VersM absolut nicht einverstanden und werden diese Regelung nicht länger tolerieren.**

Während der Beratungs- und Dokumentationsaufwand kontinuierlich gestiegen ist, sind die Vergütungen dafür, insbesondere in der Lebensversicherung in der Folge des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) von den Versicherern



um teils bis zu 40% gesenkt wurden und/oder die Stornohaftungszeiten auf inzwischen bis zu 10 Jahren verlängert wurden. 5-jährige Stornohaftungszeiten wurden auch durch die Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) zur substitutiven privaten Krankenversicherung von einem auf fünf Jahre ausgedehnt. Die Abschlusscourtagen der VersM stellen somit nichts anderes als ein Darlehen dar. VersM werden gezwungen, auf „Pump zu arbeiten“. Das gibt es in keinem anderen Beruf, schon gar nicht in anderen Expertenberufen, wo es klare Berufsregeln gibt. **Dies wird deshalb auch von VersM nicht länger hingenommen.** Die Grenze des noch zumutbaren wurde bereits überschritten und die nachteiligen Regelungen sollen für VersM nun noch weiter verschlechtert werden.

9. In ständiger Rechtsprechung hat das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) entschieden, dass es zur grundrechtlich geschützten Berufsfreiheit gehört, dass Gewerbetreibende für erbrachte Dienstleistungen auch eine angemessene Vergütung vereinbaren dürfen (Art. 12 Grundgesetz [GG]). Von dieser Berufsfreiheit im Sinne des Art. 12 GG sind selbstverständlich auch die Grundrechte der VersM umfasst, Art und Qualität der angebotenen Dienstleistungen selbst festzulegen (vgl. dazu u.a. BVerfGE 106, 275/298) sowie die Freiheit, ein Entgelt für die Leistungen selbst festzusetzen oder mit den Interessenten auszuhandeln (vgl. dazu u.a. BVerfGE 106, 275/298; 114 196/244; 117 163/181). Zudem lägen bei der Umsetzung der geplanten Regelungen im Referentenentwurf neue Wettbewerbsbeschränkungen zu Lasten der VersM vor und damit ein eklatanter Verstoß gegen Europarecht (Art. 119 und 120 AEUV).
10. Wenn VersM durch eine solche Regelung in ein Abhängigkeitsverhältnis zu den Versicherern gedrängt würden, dann bestimmen künftig ausschließlich die Versicherer die Höhe der Vergütung und die Bedingungen für eine Zusammenarbeit (letzteres bestimmen sie schon jetzt völlig einseitig, was sich aber vermutlich noch verschärfen würde).



Das würde schlussendlich dazu führen, dass Abschluss-, Bestandsbetreuungs- und Folgecourtagen der VersM gesenkt werden oder künftig gar völlig entfallen. Der Willkür der Versicherer wären VersM folglich im Privatkundengeschäft mit Verbrauchern völlig hilfs- und somit schutzlos ausgeliefert.

Um der daraus entstehenden Existenzgefährdung zu entgehen, bliebe den VersM nur der Ausweg, sich verstärkt der Beratung von Gewerbetreibenden und Freiberuflern (Nichtverbrauchern) zuzuwenden und die Verbraucherberatung, -vermittlung und Betreuung im Privatkundensegment weitgehend einzustellen. Das aber kann ganz gewiss nicht im Sinne der Stärkung des Verbraucherschutzes sein und stünde den beabsichtigten Zielen der IDD diametral entgegen.

Für eine künftige Regelung, dass VersM nur noch Courtagen von Versicherern und keine Gebühren/Honorar von ihren Mandanten annehmen dürfen, besteht auch - entgegen der Begründung im Referentenentwurf - überhaupt kein Anlass. Die Begründung, mit der diese Maßnahme gerechtfertigt werden soll, ist unzutreffend. Denn in der Richtlinie (EU) 2016/97 sind in Artikel 19 Abs. 1 lit. e ausdrücklich die Annahme von Courtagen/Provisionen und Gebühren zugelassen worden, ebenso eine Mischung aus beiden Vergütungen (Mischmodelle).

**Es wird daher gefordert,**

- 1. dass Versicherungsmakler die gleichen Rechte und Pflichten zugestanden werden, wie den (Honorar-)Versicherungsberatern, so dass sie für ihre Dienstleistung auch Verbraucher gegen gesondertes Entgelt beraten dürfen und für diese auch außergerichtlich Ansprüche aus Versicherungsverträgen geltend machen dürfen, auch wenn diese VN zuvor noch nicht betreut bzw. der Streitbefangene Vertrag selbst vermittelt wurde.**



- 2. Alternativ kommt eine so genannte „Doppelzulassung/-erlaubnis“ als VersM und (Honorar-)Versicherungsberater zumindest dann in Betracht, wenn diese im Geschäftsverkehr in unterschiedlichen Rechtspersönlichkeiten auftreten. Die Erlaubnisbehörden sind zu verpflichten, auf Antrag diese Erlaubnisse zu erteilen.**
- 3. Dass bestimmt wird, dass VersM, die auf den Wunsch des VN Versicherungsverträge, gleich welcher Art und unabhängig vom Ursprungsvermittler in ihre Betreuung übernehmen, die in die Verträge einkalkulierte Betreuungs-/Folgeprämie ungekürzt an den VersM zu zahlen sind.**
- 4. Versicherer sind zu verpflichten, es**
  - a) zu unterlassen, Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen mit Versicherungsvermittlern zu treffen und**
  - b) bei streitigen Auseinandersetzung rechtsverbindlich über die Höhe der einkalkulierten Provisionen/Courtage zu erteilen, wenn zuvor Stillschweigen unter den Beteiligten vereinbart wurde.**

Dadurch wird das Ziel erreicht, den Verbraucherschutz zu stärken. Der Verbraucher kann wählen, wie und an wen er die ihm Zuteil werdende Dienstleistung vergüten will, die er schließlich zahlt. Mündige Verbraucher brauchen keine Bevormundung und der Wettbewerb regelt die Höhe der Honorare bei voller Transparenz.

- 11.** Gestärkt werden soll auch die nebenberufliche Versicherungsvermittlung, der häufig weder eine ordentliche Bedarfsanalyse und eine fundierte Beratung vorausgeht, in dem die Jahresprämiegrenzen erhöht werden und die bisherigen Beschränkungen aufgehoben werden.



**Das ist Kontraproduktiv, weil es dem wirksamen Verbraucherschutz entgegensteht und ist deshalb abzulehnen!**

Bei der produktakzessorischen Versicherungsvermittlung handelt es sich meist um einen reinen Versicherungs-Produktverkauf, der häufig auch noch auf Subsidiärleistungen zu anderen bestehenden Verträgen beschränkt ist. Solche Versicherungsverträge benötigen Verbraucher nicht, zumindest aber sind sie vor Vertragsschluss ausführlich über die Leistungsinhalte der angebotenen Tarife zu informieren, damit sie über die notwendigen Entscheidungsgrundlagen verfügen, um über Sinn oder Unsinn solcher Verträge zu befinden.

**Daran mangelt es und muss jetzt endlich geregelt werden!**

12. Hiervon betroffen ist auch die Vermittlung von Krankenzusatzversicherungen durch gesetzliche Krankenversicherungen. Solche Vermittlungen sind nach gegenwärtiger Rechtslage dann Erlaubnisfrei, wenn sie nicht gewerbsmäßig erfolgen und daran soll sich auch künftig nichts ändern. Die DAK, Hamburg rühmte sich in Veröffentlichungen z.B. damit, in den letzten Jahren mehr als eine Million Verträge an die HanseMercur vermittelt zu haben. Eine Erlaubnis dafür bzw. Registrierung besaß sie bis zum Jahr 2016 nicht, weil sie nach eigenen Bekundungen keine wirtschaftlichen Vorteile durch die HanseMercur erhielt, insbesondere keine Provision und damit nicht gewerbsmäßig handelte. In einem streitigen Verfahren vor der Kammer für Handelssachen beim LG Hamburg, mit dem der Verfasser dieser Stellungnahme als VersM die Unterlassung der Vermittlung forderte, legte die Beklagte die Rahmenvereinbarung mit dem privaten Krankenversicherer aus dem Jahr 2004 lediglich auszugsweise vor, so dass daraus eine Beweisführung durch den Kläger, dass der DAK doch in irgend einer Form wirtschaftliche Vorteile gewährt werden, nicht gelang. Warum sonst sollte sie überhaupt Vermittlungsbemühungen auf sich nehmen und die Rahmenvereinbarung nur in Auszügen vorlegen?





Andere Kassen erhalten eine Aufwandsentschädigung und sind damit Erlaubnispflichtig oder müssen sich registrieren lassen. Dem Antrag des Klägers, die Vereinbarung vollständig vorlegen zu lassen, folgte die Kammer nicht und wies die Klage als unbegründet ab. Um einer erfolgversprechenden Berufung entgegen zu wirken, hatte die HanseMercur die DAK schnell als gebundenen Versicherungsvertreter dann doch registriert. Damit waren die Forderungen des Klägers vollumfänglich erfüllt. Warum nicht gleich so?

Den Mitgliedern der DAK wurde bis dahin mit Werbeschreiben gleich ein vorbereiteter Antrag mit kurzen stichpunktartigen Informationen übermittelt, den sie unterschrieben zurücksenden sollten. Die vorgeschriebenen Verbraucherinformationen mit den Tarif- und Versicherungsbedingungen waren nicht beigefügt. Auch hier fand also nur ein reiner Produktverkauf statt, der bei gewerbsmäßiger Versicherungsvermittlung so nicht gestattet und natürlich auch aus Verbrauchersicht unzweckmäßig ist, denn die Vertragsbedingungen wurden ja erst nach dem Vertragsschluss übermittelt.

### **Es wird daher gefordert:**

- 1. Wer solche Annexverträge vermitteln möchte, soll sich vom Versicherer als gebundener Vertreter registrieren lassen, damit alle Versicherungsvermittler endlich gleich behandelt und die Pflichten gegenüber Verbrauchern von allen gleich eingehalten werden müssen.**
- 2. Der Begriff „gewerbsmäßige Versicherungsvermittlung“ muss zudem ergänzt werden, wonach Gewerbsmäßigkeit auch dann gegeben ist, wenn mehr als 3 Verträge pro Jahr vermittelt werden. Die Versicherer sind zu verpflichten, auf Anfragen der Aufsichtsbehörden (BaFin und IHKn), wahrheitsgemäße Auskunft über die Anzahl der vermittelten Verträge eines Vermittlers zu erteilen.**





## Zu § 34d Abs. 2 GewO - Honorar-Versicherungsberater

1. Eine Namensänderung ist nicht sinnvoll. Anders als im Bereich der Finanzanlagenvermittlung/-beratung, wo er neu eingeführt wurde, besteht der Begriff des Versicherungsberaters seit Jahrzehnten und hat sich in dieser Zeit in der Wirtschaft auch etabliert. Er sollte ja ohnehin nur als „Arbeitstitel“ gelten. Dabei sollte man es auch bewenden lassen und bei dem in der Wirtschaft und bei den Kommunen gefestigten Begriff „Versicherungsberater“ bleiben.
2. Es soll nun in der GewO verankert werden, dass VersB auch Versicherungsverträge vermitteln dürfen, vorzugsweise Nettotarife und bei Bruttotarifen (inkl. Abschlusskosten). Die Versicherer sollen verpflichtet werden, die in den Prämien enthaltenen Kosten zu 80% mit künftigen Prämien zu verrechnen. Eine solche Regelung ist einerseits deshalb nicht erforderlich, weil es den VersB auch bisher nicht ausdrücklich verboten war/ist, Anträge zu vermitteln. Verboten war/ist bisher nur, dass sie Provisionen von Versicherern annehmen dürfen. Daran zu bemängeln war/ist allerdings, dass der Wortlaut der Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung (VersVermV) dieses Verbot nur auf Provisionen von Versicherern beschränkt. Im Umkehrschluss ist es folglich nicht (ausdrücklich) untersagt, Provisionen von Versicherungsvermittlern anzunehmen. Das Provisionsabgabeverbot in seiner bisherigen Prägung wurde durch die Rechtsprechung (RSpr.) mehrfach für nicht mehr zeitgemäß und damit für wettbewerbsrechtlich unwirksam erachtet, so dass dies auch kein Hindernis für „Mauscheleien“ zwischen VersB und VersV darstellt. Ein Vertragsschluss mit der 80%-Regelung wäre für den Verbraucher insgesamt teurer, weil er neben dem Honorar des (Honorar-)VersB auch noch 20% für die Verrechnung von Abschlusskosten durch den Versicherer zusätzlich zahlen muss.



3. Was eine solche Regelung mit der Stärkung des Verbraucherschutzes zu tun haben soll, erschließt sich uns beim allerbesten Willen nicht.

Auch der Leitgedanke, den die Politik hier irrigerweise zu Grunde legt, ist völlig verfehlt, denn es wird dabei ständig unterstellt, dass am Ende der Beratungs- und Vermittlungstätigkeit stets eine Abschlusscourtage in Höhe von mehreren Tausend Euro stehe. Das dies aber mitnichten so ist - und die Widersinnigkeit einer solchen Regelung - soll mit dem nachfolgenden Fallbeispiel verdeutlicht werden.

### **Beispiel:**

Ein Verbraucher lässt sich von einem VersB über seine privaten Haftpflichtrisiken beraten. Nehmen wir an, er benötigt danach dann eine private Haftpflichtversicherung (PHV) und eine als Hundehalter (THV).

Für die Bedarfsanalyse aller in Betracht kommenden privaten Haftpflichtrisiken bei Privatpersonen muss mindestens 1 Stunde wenn nicht gar mehr veranschlagt werden und für die sich daran anschließenden Risikoanalysen PHV und THV auch mindestens 1 Stunde, wenn sorgfältig alle möglichen Risiken analysiert werden. Zusammen bisher also 2 Std.

Nun folgt die Marktuntersuchung gemäß den individuellen Anforderungen, Wünschen und Zielen des Verbrauchers. Nehmen wir an, hierzu bedient sich der VersB einer zeitsparenden Tarif-Vergleichs- und Beratungssoftware. Darin können die einzelnen Leistungsparameter eingegeben werden, wodurch Tarife, die diese Vorgaben erfüllen, selektiert werden. Zeitaufwand für PHV und THV je Vertrag mindestens 15 min.

Aus den selektierten Tarifangeboten sucht der VersB die drei mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis heraus und bespricht die Leistungsinhalte mit seinem Mandanten. Zeitaufwand hier mindesten 30 Minuten, bisher also insgesamt schon 3 Std.



Die Vermittlung erfolgt über das Tarifvergleichsprogramm, wo die hinterlegten Anträge der Versicherer komplettiert werden müssen. Der Zeitaufwand hier beträgt mindestens 30 Minuten für beide Anträge/Deckungsaufgaben.

Bevor die Anträge bzw. Deckungsaufgaben abgesandt werden können, muss der VersB seinem Mandanten die vollständigen Verbraucherinformationen und die Beratungsdokumentationen übermitteln. Nehmen wir an, dass dies kostengünstig in Textform per E-Mail möglich ist und somit keine 100 Seiten ausgedruckt und per Post versandt werden müssen.

Stimmt der Mandant zu, müssen spätestens jetzt die Erklärungen über den Datenschutz, der Beratungs- u. Vermittlungsauftrag mit Vollmachtenrahmen erstellt werden. Gesamter Zeitaufwand mindestens 30 min; insgesamt also vier Stunden.

Bei VersB liegen nach Auskunft ihres Bundesverband die Honorare bei einer Bandbreite von zwischen 90 und 150 € pro Stunde, bei reiner Beratung zzgl. 19% MwSt. Nehmen wir daraus den Mittelwert von 120 € (da hier auch vermittelt wurde, ist diese Leistung nach § 4 Nr. 11 UStG USt-frei) Bei 4 Stunden beträgt das Honorar 480 € -. Ev. vereinbarte Auslagen für Wegegeld u.s.w. sind darin noch nicht berücksichtigt. Wenn es sich bei den Tarifen um Bruttotarife handelt und wir einen Nettobetrag (also ohne die 19% VSt) von 150 € für beide Verträge jährlich veranschlagen, dann muss der Versicherer bei einem Courtagesatz von 25% = 80% davon dem Beitragskonto gutschreiben, das ergibt 30 €.

Auf den Verbraucher kommen somit zu: 480 € Honorar an den VersB und 178,50 € Jahresbeiträge für die beiden Verträge an den Versicherer, abzüglich 30 € Verrechnung durch den Versicherer insgesamt also 628,50 € zu. Man muss kein Prophet sein, um voraussagen zu können, dass unter solchen Gegebenheiten Verbraucher auf die wichtige Beratung verzichten, mit der Deckungslücken möglichst vermieden werden sollen.



Sie werden sich - wenn überhaupt - vermutlich im Internet einen Anbieter heraussuchen, der die Risiken für die niedrigste Prämie anbietet. Gerade bei Haftpflichtversicherungen soll aber eine Existenzgefährdung bei hohen Haftungsfällen vermieden werden. Betroffene laufen Gefahr, hilfsbedürftig und damit zu sozialen Leistungsempfängern zu werden. **Ist das Verbraucherschutz?** Wohl kaum. Bei den vorstehenden Berechnungen ist die Inanspruchnahme des VersB im Rahmen von Haftpflichtschäden natürlich nicht berücksichtigt und würde ggfls. erhebliche zusätzliche Belastungen mit sich bringen.

4. Weil insbesondere bei der Vermittlung von Personenversicherungen die Angaben zum Gesundheitszustand von elementarer Bedeutung sind und nicht oder falsch beantwortete Fragen den Versicherungsschutz gefährden, gehört es nach diesseitigem Verständnis zu den - allerdings ungeschriebenen - Pflichten eines VersB, ihren Mandanten auch bei der Beantragung solcher Verträge unterstützend zur Seite zu stehen; zumindest aber, ihnen dies zu empfehlen und anzubieten.

Denn im Leistungsfall prüfen Versicherer zuerst, ob sich aus Verletzungen der vorvertraglichen Anzeigepflichten Gestaltungsrechte, bis hin zur Anfechtung des Vertrages wegen arglistiger Täuschung ergeben. Dann gibt es keine Leistung des Versicherers, der darf aber alle bisher gezahlten Prämien behalten und der VN ist sogar verpflichtet, ihm gewährte Leistungen an den Versicherer zurückzuzahlen (vgl. §§ 22 VVG i.V.m. 123 BGB).

Die vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung mutiert folglich zum schärfsten Schwert der Versicherer bei Versicherungs- und Leistungsfällen. Zu einem wirksamen Verbraucherschutz gehört es deshalb, Verbraucher hierfür zu sensibilisieren und bei der Bewältigung ihrer Pflichten nicht alleine zu lassen.



Denn z.B. eine der Antragsfragen lautet: „*leiden oder litten sie an Beschwerden...*“ ist stark Erklärungsbedürftig, kann von Laien i.d.R. nicht eingeordnet werden und bereitet selbst Fachleuten gelegentlich Probleme.

### **Es wird daher gefordert,**

**Dass VersM die gleichen Rechte und Pflichten nach § 34d Abs. 2 Ref-E erhalten, wie VersB. Bei 304 registrierten VersB (Stand 1.10.2016) ist eine Flächen deckende Beratung aller Verbraucherhaushalte durch diese kleine Berufsgruppe ohnehin nicht gewährleistet. Das Register weist im Gegensatz dazu mehr als 45.000 VersM aus, weshalb es dem Verbraucherschutz nur dann dienen kann, wenn deren Rechte gestärkt und an die der VersB angelehnt werden.**

### **Zu § 6 VVG-Ref-E**

1. Mit der geplanten Neuregelung soll der Ausnahmetatbestand entfallen, wonach den Versicherer nach Vertragsschluss und während der Dauer des Versicherungsvertrags keine anlassbezogenen Beratungspflichten treffen, wenn der Versicherungsvertrag durch einen VersM vermittelt und/oder betreut wird (bisher § 6 Abs. 4 i.V.m. Abs. 6 und Art 2 Nr. 3 RL 2002/92/EG).
2. Statt dessen ist jetzt beabsichtigt, die Beratung der VN generell den Versicherern als „Produktherstellern“ aufzuerlegen. Auch diese neue Regelung ist absolut Realitätsfern, weil Verbraucher durch die Einschaltung eines VersM ganz bewusst keinen Rat von den Vertretern wünschen. Sie wollen, dass ihre Tarife möglichst maßgeschneidert aus den vielfältigen Angeboten am Markt für sie herausgesucht werden. Diesen Service sind sie Jahrzehnten von ihren VersM gewohnt und alles andere käme einer Bevormundung der Verbraucher gleich.



3. Versicherer, die mit Versicherungsvertretern im Sinne des § 59 Abs. 2 VVG zusammenarbeiten, lassen die ihnen obliegenden vorvertraglichen (§ 6 Abs. 1 VVG) und nachvertraglichen Beratungspflichten (- Abs 4 VVG) durch ihre Versicherungsvertreter erfüllen. Dies soll künftig auch dann gelten, wenn VersM den Vertrag vermitteln und/oder verwalten/betreuen. Doch Versicherer sind generell aufsichtsrechtlich verpflichtet, die Beratung und ordnungsgemäße Dokumentation ihrer Vertreter zu kontrollieren. Durch vertragliche Regelungen in den Vertreterverträgen haben sich die Versicherer hierfür Zugriff auf die Beratungsunterlagen und die -dokumentation vorzubehalten.

Mit Bezug auf die Neuregelungen beim Fernabsatz ist die Änderung nachvollziehbar und zu begrüßen, keinesfalls aber mit Bezug auf VersM. Artikel 22 IDD sieht Ausnahmen von der Informationspflicht in Bezug auf Versicherungen für Großrisiken vor. Daraus aber zu schließen, dass bei von Kunden beauftragten Beratern dies nicht gelten soll, halten wir für eine völlige Fehlinterpretation der Richtlinie. Es wird nämlich die besondere Rechtsstellung des VersM völlig ausgeblendet. Ein Kunde/VN mandatiert schließlich ganz bewusst einen VersM, damit er nicht vom Versicherer oder dessen Erfüllungsgehilfen beraten/betreut wird. Vertreter können bekanntlich nur einseitig aus den angebotenen Tarifen des vertretenen Versicherers wählen und vorschlagen. Der Zugang zur breiten Angebotspalette der am Markt befindlichen Tarife der einzelnen Versicherer ist bekanntlich den VersM vorbehalten.

### **Negative Auswirkungen dieser Regelung:**

1. Im ersten Ansatz entstehen doppelte Kosten, nämlich für die Betreuung durch den Vertreter des Versicherers und zusätzlich auch für die Betreuung durch den Versicherungsmakler, denn (auch) der VersM will und muss weiterhin für seine Beratung/Betreuung vergütet werden. Dem Versicherer entstehen Kosten, wenn er durch seine Vertreter die Beratungspflichten wahrnehmen muss.



Dadurch sind höhere Prämien zu Lasten der Verbraucher nach dem Inkrafttreten des Gesetzes in dieser vorgesehenen Form unausweichlich. Eine Prämien-erhöhung belastet den VN hier aber unnötig und ist auch sicher nicht ge-wünscht. Denn eine Doppelberatung/-betreuung wünscht sich der Kunde eines VersM ganz gewiss nicht und wäre zudem auch widersinnig.

## **2. Beispiel 1:**

Ein Versicherer mit angestelltem Außendienst oder Ausschließlichkeitsorganisation müsste seine Vertreter auch zu den Kunden schicken, die ihnen von VersM zuge-führt oder von diesen in die Betreuung übernommen wurden. Damit würden sich Abwerbungen von Maklerkunden kaum vermeiden lassen, denn die Vertreter er-halten für die Betreuung von bereits vermittelten Verträgen auch eine Provision. Ist der Versicherungsnehmer erst einmal ‚umgedreht‘ dann wird der Versicherer sich die Betreuungs- bzw. Folgebcourtage für den Versicherungsmakler sparen wol-len/müssen.

Der Verbraucher wähnt sich jedoch noch als Kunde des von ihm mandatierten VersM, denn er hat ja den Maklerauftrag nicht gekündigt bzw. die Maklervoll-macht nicht widerrufen. Der Versicherer wird aber möglicherweise aus einer durch seinen Vertreter bewirkten Vertragsergänzung oder Umstellung ein konkludentes Handeln ableiten und argumentieren, das Handeln des VN lasse den Rückschluss zu, dass der VN nicht mehr am Maklerauftrag festhält. Makleraufträge bzw. -verträge beinhalten „Dienste höherer Art“ und können mit sofortiger Wirkung vom Mandanten beendet werden (vgl. § 627 Abs. 1 BGB)

## **3. Beispiel 2:**

Versicherer würden in den Courtageverträgen künftig regeln (müssen), dass sie ihre Beratungspflicht durch den Makler erfüllen lassen. Der VersM würde dadurch zum Erfüllungsgehilfen des Versicherers. Das aber passt nicht zur unabhängigen Rechtsstellung des VersM als Sachwalter seiner Mandanten.



Zusätzlich würden durch eine solche neue Rechtsstellung auch Fragen zu sich daraus ergebenden Haftungsfolgen aufgeworfen, die im Referentenentwurf mit keiner Silbe berücksichtigt werden.

Würde die geplante Neuregelung tatsächlich Gesetz, bedeutete dies, dass Versicherer von Maklern Einsicht in die Beratungsdokumentation verlangen und die Beratungsdokumentation werden prüfen müssen. Die Überprüfung eines VersM durch einen Versicherer wäre aber ein **unzulässiger Eingriff in dessen eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb**, der verfassungsrechtlich geschützt ist (Art. 12 und 14 GG - vgl. u.a BVerfG, Beschluss vom 28. Juli 2004 - 1 BvR 2566/95 -

[https://www.bundesverfassungsgericht.de/SharedDocs/Entscheidungen/DE/2004/07/rk20040728\\_1bvr256695.html](https://www.bundesverfassungsgericht.de/SharedDocs/Entscheidungen/DE/2004/07/rk20040728_1bvr256695.html).

VersM sind ihren Mandanten gegenüber zum Datenschutz verpflichtet und verstießen gegen das Kundeninteresse, wenn sie Versicherern Einblicke in ihre Beratungsunterlagen und -dokumentationen gewähren (müssten). Denn eine umfassende Beratungsdokumentation könnte sensible Daten, z.B. über Einkommen und Gesundheitsfragen enthalten, die den Versicherer nichts angehen und ohne Einverständnis des Mandanten durch den VersM gar nicht weitergegeben werden dürfen. Was, wenn VN diese Zustimmung verweigern?

Auch unter wettbewerbsrechtlichen Aspekten sind solche Einblicke des Versicherers abzulehnen. Sonst könnte eine wettbewerblich unzulässige Ausnutzung von Angaben in der Beratungsdokumentation stattfinden, bspw. welche weiteren Versicherer unter welchen Aspekten dem Kunden angeboten oder aus welchen Gründen abgeraten wurde. Dies käme einer unzulässigen „Ausforschung“ des VersM und dessen Mandanten gleich.





**Daher ist zu fordern:**

**Dem durch Artikel 2 GG grundgesetzlich geschützten Willen der VN auf informationelle Selbstbestimmung ist Rechnung zu tragen. Daher ist der Gesetzgeber verpflichtet, dem Wunsch des Kunden, der einen VersM mit der Versicherungsberatung und -betreuung beauftragt, um unabhängig beraten und betreut zu werden, den Rechtsstellungen des VN und des VersM Rechnung tragen.**

**§ 6 Abs. 6 VVG ist somit unverändert beibehalten.**

### **Zu § 48 a-c VAG - Neuregelung des Provisionsabgabeverbots**

Selbst wenn das Provisions-/Courtagesystem beibehalten würde, wäre es verbraucherfeindlich, die Abgaben der Provision oder Courtage oder Teile davon zuzulassen. Unter diesem Gesichtspunkt begrüßen wir das Vorhaben, das Verbot neu zu regeln und im VAG zu implementieren.

Kritikwürdig ist jedoch die unterschiedliche Behandlung zu Gunsten der Versicherer und deren Vertretern. Die Bundesregierung muss sich entscheiden, ob sie das Verbot gleichberechtigt für alle im VAG regelt oder ob es spätestens mit dem 30.6.2017 ausläuft und ab dem 1.7.2017 unwirksam werden soll. Denn aus der Sicht der VersM würde das jetzige Vorhaben eine neue Wettbewerbsbeschränkung bedeuten, die nach den Artikeln 119 und 120 AEUV verboten und damit europarechtswidrig sind.

Auch wenn die VersM Ihre Vergütung mit ihren Mandanten und insbesondere auch mit Verbrauchern frei vereinbaren können und Mischmodelle (Courtage/Honorar) auch weiterhin zulässig sind, müssen die Verbotsregelungen für alle gleich sein. Ansonsten würde dies die Kommission und den EuGH auf den Plan rufen, weil dies einen Verstoß gegen das Verbot neuer Wettbewerbsbeschränkungen darstellte.



**Daher ist zu fordern:**

**dass die neuen Regelungen für alle gleichermaßen gelten. Mit „alle“ sind Versicherer, Versicherungsvertreter, VersM und VersB gemeint. Niemand der vorgenannten darf durch besondere Gestaltungsrechte irgendwelche Vorteile aus dem Verbot ziehen können, auch dann nicht, wenn sie zum Nutzen für den Verbraucher wären.**

### **Zu § 51 VAG - Beschwerden über Versicherungsvermittler und Versicherer**

Vom Begriff des Versicherungsvermittlers sind auch VersM umfasst. Nach der Ergänzung dieser Norm sollen auch Verbraucherschutzverbände zur Beschwerde befugt sein. Die BaFin hat auf ausdrückliche Anfrage dementiert, dass sie bei der Verwendung dieses Begriffs im BaFin-Report auch die Aufsicht über VersM an sich ziehen wolle. Wie oben bereits näher dargelegt wurde, gehören VersM und VersB nicht zum Vertrieb der Versicherungswirtschaft.

**Daher ist zu fordern:**

**Dass der Begriff Versicherungsvermittler geändert wird in Versicherungsvertreter. Ist ein Mandant des VersM unzufrieden und will sich beschweren, ist dafür nicht die BaFin zuständige Beschwerdestelle, sondern die Ombudsmänner und die IHKn. Die jetzige Regelung würde bewirken, dass der VersM wieder den Versicherern untergeordnet wäre, was einen Verstoß gg. Art 12 GG darstellte.**

**Berlin/Nistertal, 8.12.2016**

**Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V. (IGVM)**

gez. **Der Vorstand**

**i.A. Wilfried E. Simon**

1. stellvertretender Vorsitzender  
- Dozent für Versicherungsrecht -