

Deutscher Bundestag
18. Wahlperiode
Ausschuss für Wirtschaft und Energie

Ausschussdrucksache 18(9)1227
29. Mai 2017



Kanzlei für Versicherungsberatung Harald Peschken, Weinheimer Str. 62, 68309 Mannheim

Deutscher Bundestag
Ausschuss für Wirtschaft und Energie

Harald Peschken
Versicherungsberater

68309 Mannheim
Weinheimer Str. 62

Telefon: 0621.83 26 76 41
Telefax: 0621.83 26 76 61

mailto:kanzlei@peschken.info

per eMail: wirtschaftsausschuss@bundestag.de

Mannheim, 24.05.2017

Stellungnahme zum Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und des Außenwirtschaftsgesetzes
BT-Drs. 18/11627

Sehr geehrter Herr Dr. Ramsauer,
sehr geehrte Damen und Herren Abgeordnete,

für die Einladung zur öffentlichen Anhörung über den Gesetzentwurf der Bundesregierung *für ein Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und des Außenwirtschaftsgesetzes BT-Drs. 18/11627* bedanke ich mich. Gerne sende ich Ihnen meine Stellungnahme.

Ich nehme zum Gesetzentwurf Stellung aus dem Blickwinkel eines aktiven, im Tagesgeschäft tätigen Versicherungsberaters. Ich bitte um Ihr Verständnis, dass ich mich in meiner Stellungnahme auf für mich wesentliche Punkte des Gesetzentwurfs beschränke.

Im Juni 2014 habe ich mich - nach 38 Jahren im Innen- und Außendienst von Versicherungsunternehmen – in Mannheim als Versicherungsberater selbstständig gemacht.

1. Da die Tätigkeit von Versicherungsberatern nicht sehr bekannt ist, vorab einige Informationen zu meiner Kanzlei und meiner Beratungsdienstleistung:

Rund die Hälfte meiner Mandanten sind Unternehmen, Verbände und Vereine. Bei den Unternehmen handelt es sich um kleine und mittlere Unternehmen (KMU), Handwerker, Landwirte und freie Berufe.

Die andere Hälfte meiner Mandanten sind Privatpersonen. Ein Querschnitt der Bevölkerung, aus allen sozialen Schichten. Menschen mit ganz unterschiedlicher Bildung und Einkommen. Arbeiter, Angestellte, Arbeitslose, Beamte, Freiberufler, Geschäftsführer, Hartz-IV-Empfänger, Migranten, Pensionäre, Rentner, Studenten, Unternehmer, Wissenschaftler.

Alle Mandanten sind bewusst zu mir gekommen, weil sie gezielt eine von Versicherungsunternehmen tatsächlich unabhängige Beratung - ohne Verkaufsinteressen - gesucht haben. Im ersten Kontakt mit meinen (zukünftigen) Mandanten fragen diese auch immer nach meiner tatsächlichen Unabhängigkeit, sowie nach der Vergütung (Honorar) und ob ich zusätzliche Provisionszahlungen von Versicherungsunternehmen oder Dritten erhalte. In diesem Zusammenhang erkläre ich meinen Status gemäß § 34 e GewO und das ich daher keine wirtschaftlichen Vorteile (Courtagen, Provisionen etc.) annehmen darf.

Im Rahmen des Erstkontaktes erläutere ich die Berechnung meines Honorars. Ich rechne nur nach Zeitaufwand ab. Mein Stundensatz beträgt bei Privatkunden 140,-- € (brutto, inklusive Mehrwertsteuer) und bei Unternehmenskunden 140,-- € (netto). Weiterhin biete ich Privatkunden eine Erstberatungspauschale (für bis zu 2 Stunden) in Höhe von 200,-- € (brutto) an.

Als Versicherungsberater berate ich bei Vereinbarung, Änderung und Prüfung von Versicherungsverträgen, zudem bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Schadenfall.

Im Beratungsgespräch ermittle ich u.a. gemeinsam mit dem Mandanten sein Risiko und den darauf abgestimmten individuellen Versicherungsbedarf. Versicherungsberatung beinhaltet somit auch, dass ich meinen Mandanten davon **abrate**, bestimmte Versicherungsverträge (insbesondere bestimmte Personenversicherungen) abzuschließen bzw. fortzusetzen, da diese Verträge von der Leistungsseite oder Vertragsgestaltung nicht passen oder nachteilig für sie sind.

Das Abraten von unsinnigen, leistungsschwachen oder zu teuren Versicherungsangeboten und/oder Versicherungsverträgen ist ein zentraler wichtiger Kern meiner Beratungsdienstleistung. Für diese Empfehlungen zahlen meine Mandanten Honorar.

2. Stellungnahme zum Gesetzesentwurf:

§ 34d GewO- E

Ich (und auch meine Kollegen) bewerte(n) die klare Trennung - bei Verbrauchern - zwischen Honorarberatung (Versicherungsberater) und Provisionsvermittlung (Versicherungsvertreter + Versicherungsmakler) als eine transparente, gute Lösung, die die Verbraucher schützt. Der Verbraucher muß eindeutig wissen, woran er ist.

Meine Berufserfahrung ist, dass Verbraucher diese transparente Information wünschen, um sich dann bewusst entweder für die Versicherungsberatung oder die Provisionsvermittlung zu entscheiden.

Als Versicherungsberater verdiene ich mein Honorar durch Beratung zum individuellen Versicherungsbedarf -/ problem meiner Mandanten und für die Entwicklung entsprechender Lösungen. Mein wirtschaftliches Interesse besteht darin, meinen Mandanten gut - zu für ihn sinnvollen Lösungen - zu beraten. Dann zahlt er gerne das Honorar für meine Beratungsleistung.

Provisionsvermittler (Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter) verdienen ihr Geld (Courtage, Provision etc.), wenn Sie ihren Kunden einen Versicherungsvertrag verkauft haben. Das wirtschaftliche Interesse liegt daher vorrangig im Verkauf von Versicherungsverträgen. Aus langjähriger Erfahrung hat sich mein Eindruck verfestigt, dass oftmals die Provisionshöhe des Produkts beim Verkauf das wichtigere Kriterium ist als die Sinnhaftigkeit der versicherten Leistungen.

Um es auf den Punkt zu bringen, es besteht - aufgrund der unterschiedlichen Vergütungsregelungen -- ein elementarer Gegensatz zwischen der Honorarberatung und dem Versicherungsverkauf.

Insofern ist – die von verschiedenen Maklerverbänden geforderte – Vermischung von Honorar- und Provisionsvergütung für den Verbraucher gefährlich. Der Verbraucher hat dann gar keine Möglichkeit mehr zu erkennen, welches wirtschaftliche Interesse der Vermittler hat.

Der Gesetzentwurf weicht mit der Erlaubnis für Makler „gegen gesondertes Entgelt“ „Dritten, die nicht Verbraucher sind, Versicherungen zu vermitteln“ und rechtlich zu beraten die aktuelle Regelung des § 210 VVG auf.

**„ § 210
Großrisiken, laufende Versicherung**

1) Die Beschränkungen der Vertragsfreiheit nach diesem Gesetz sind auf Großrisiken und auf laufende Versicherungen nicht anzuwenden.

(2) Großrisiken im Sinne dieser Vorschrift sind:

1. Risiken der unter den Nummern 4 bis 7, 10 Buchstabe b sowie den Nummern 11 und 12 der Anlage 1 zum Versicherungsaufsichtsgesetz erfassten Transport- und Haftpflichtversicherungen,

2. Risiken der unter den Nummern 14 und 15 der Anlage 1 zum Versicherungsaufsichtsgesetz erfassten Kredit- und Kautionsversicherungen bei Versicherungsnehmern, die eine gewerbliche, bergbauliche oder freiberufliche Tätigkeit ausüben, wenn die Risiken damit in Zusammenhang stehen, oder

3. Risiken der unter den Nummern 3, 8, 9, 10, 13 und 16 der Anlage 1 zum Versicherungsaufsichtsgesetz erfassten Sach-, Haftpflicht- und sonstigen Schadensversicherungen bei Versicherungsnehmern, die mindestens zwei der folgenden drei Merkmale überschreiten:

a) 6 200 000 Euro Bilanzsumme,

b) 12 800 000 Euro Nettoumsatzerlöse,

c) im Durchschnitt 250 Arbeitnehmer pro Wirtschaftsjahr.“

Der Gesetzesentwurf lässt außen vor, dass kleinere Gewerbetriebe, Handwerker, Freiberufler (KMU) genauso schutzbedürftig sind wie Verbraucher! Insofern sollte diese Regelung analog dem § 210 VVG geändert werden.

Zusätzlich sollte im neuen § 34d eine Regelung aufgenommen werden, dass die Berufsbezeichnungen und Begriffe Versicherungsmakler, Versicherungsvertreter, Versicherungsberater, Versicherungsberatung, Versicherungsvermittlung geschützt werden und nur von den jeweiligen gemäß §34 d GewO zugelassen Personen und/oder Unternehmen entsprechend Ihrer jeweiligen Zulassung geführt werden dürfen. Dies ist bislang nicht der Fall und dient der höheren Transparenz.

§ 34d (2) GewO – E (Versicherungsberater)

Hier sollte konkretisiert werden, dass ein Honorar auf Basis des Zeitaufwands die Leitvergütung für Versicherungsberater ist. Eine erfolgsabhängige Vergütung (z.B. Beitragsreduzierung) verführt einfach dazu, **Minderleistungen** zugunsten einer möglichst hohen **Beitragsersparnis** geringer zu gewichten. Oftmals ist auch ein Versicherungsprodukt - mit einem höheren Beitrag - für den Mandanten die bessere Lösung, da es eine passendere Leistung enthält.

§ 48 c VAG – E (Durchleitungsgebot)

Das Durchleitungsgebot ist grundsätzlich eine sehr gute Lösung. Hier wird der Verwaltungsaufwand für alle Beteiligten auf ein Minimum reduziert.

Allerdings frage ich mich, wieso nur 80% der Provision an den Verbraucher ausgekehrt wird. Wieso nicht 90% oder 100% ? Hier sollte die auszukehrende Provision auf zumindest 90% erhöht werden.

In diesem Zusammenhang noch eine Bemerkung. Leider gibt es einige Versicherer, die sich „mit Händen und Füßen“ gegen Anfragen von Versicherungsberatern wehren. Hier sollte eine entsprechende Verpflichtung zur Zusammenarbeit erfolgen, damit Verbraucher auch ohne Hindernisse Versicherungsprodukte von diesen Versicherern einkaufen können und die Vertragsprovisionen – ohne Probleme – an den Verbraucher ausgekehrt werden.

Freundlicher Gruß

Ihr



Harald Peschken