

Deutscher Bundestag
18. Wahlperiode
Ausschuss für Wirtschaft und Energie

Ausschussdrucksache 18(9)1228
29. Mai 2017



Stellungnahme

des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft

zum 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 (IDD)**

BT-Drs. 18/11627 vom 22. März 2017

**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:

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

www.gdv.de



Zusammenfassung

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. Umfragen – und die Erfahrung – lehren, dass Kunden im Internet andere Erwartungen haben als im persönlichen Beratungsgespräch. Sie informieren sich selbst, vergleichen die Angebote und wollen dann unkompliziert ohne Beratung abschließen können. Bisher ist das möglich. Der Gesetzentwurf sieht jedoch die Einführung einer grundsätzlichen Beratungspflicht auch im Direktvertrieb vor. **Weder Versicherer noch Vermittler sollten einen Kunden beraten müssen, der sich bewusst für den Weg des Fernabsatzes entschieden hat**. Deshalb sollte die geltende Rechtslage beibehalten und – im Sinne gleicher Regeln für vergleichbare Sachverhalte – auch auf den Fernabsatz durch Vermittler ausgedehnt werden. Insoweit wird der Änderungsvorschlag des Bundesrates (S. 58f. zu Nr. 10) ausdrücklich unterstützt. Wenn das im Gesetzgebungsverfahren nicht mehrheitsfähig ist, muss es dem Kunden **zumindest ermöglicht werden, medienbruchfrei auf eine Beratung zu verzichten**. Dem werden der Änderungsvorschlag Nr. 13 von Bundesrat und die Antwort der Bundesregierung (S. 61, 66) gerecht.

Das Konzept zur **Stärkung der Honorarberatung** einerseits und die gesetzliche **Verankerung des Provisionsabgabeverbots** andererseits sind eine **ausgewogene Kombination**. Sie stützt die Koexistenz der Vergütungsmodelle. Die Argumentation der Bundesregierung zum Provisionsabgabeverbot S. 64 zu Nr. 8 Buchstabe c) ist korrekt und wird von der Versicherungswirtschaft ausdrücklich unterstützt. Verbraucher sollen die Modelle klar unterscheiden und zwischen ihnen wählen können. Allerdings wäre es zu begrüßen, wenn **auch für die Vergütung von Honorarberatern Leitplanken implementiert** würde, die eine Beratung im bestmöglichen Interesse des Verbrauchers sicherstellen. Die Vorgabe, dass sich Vermittler nicht durch Verbraucher vergüten lassen dürfen, würde dazu führen, dass sie 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. Eine Pflicht für Versicherer, zu jedem Produkt einen provisionsfreien Nettotarif anzubieten, würde die Nachfrage nicht steigern, sondern nur zu einem erheblichen Mehraufwand führen.

Inhaltsübersicht

I. Zu den Kernanliegen	4
I.1. Zu § 6 Abs. 6 VVG-E, § 61 VVG – Beratungspflicht von Versicherern bei Vermittlung über Versicherungsmakler und -berater sowie im Fernabsatz	4
I.1.1. Vermittlung durch Versicherungsmakler	4
I.1.2. Vermittlung durch Versicherungsberater	5
I.1.3. Vertrieb im Fernabsatz	5
I.1.4. Anwendung der Ausnahme auf den Fernabsatz durch Vermittler	6
I.2. Zu §§ 34d Abs. 1 Satz 6, 156 GewO-E – Klare Trennung zwischen Versicherungsvermittlern und -beratern	7
I.2.1. Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler	7
I.2.2. Übergangsregelungen	8
I.3. Zu § 34d Abs. 9 Satz 1, 2; § 34e Abs. 2 S. 2 GewO-E und § 48 Abs. 2 Satz 1, Abs. 2a VAG-E – Weiterbildungspflicht	9
I.3.1. Weiterbildungspflichtige Angestellte	9
I.3.2. Sicherstellung und Nachweis der Weiterbildung	10
II. Weitere Anmerkungen	13
II.1. Zum Rückversicherungsvertrieb	13
II.2. Zu § 7 Nr. 34a VAG-E, § 1a Abs. 1 Nr. 2 und 4 VVG-E – Anwendungsbereich Versicherungsvertrieb	14
II.3. Zu § 23 Abs. 1a bis 1d VAG-E – Produktfreigabeverfahren	15
II.4. Zu § 34d Abs. 2 GewO-E, §§ 48b Abs. 4, 48c VAG-E – Versicherungsberatung gegen Honorar	16
II.5. Zu § 48a VAG-E, § 1a VVG-E – Handeln im bestmöglichen Interesse des Versicherungsnehmers	18
II.6. Zu § 6 a VVG-E – Einzelheiten der Auskunftserteilung	19
II.7. Zu § 7a VVG-E – Querverkäufe	19
II.8. Zu § 7b VVG-E – Information bei Versicherungsanlageprodukten	19
II.9. Zu § 7c Abs. 4 Satz 2 VVG-E – Beurteilung von Versicherungsanlageprodukten	20

I. Zu den Kernanliegen

I.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.

Bisher enthält § 6 Abs. 6 VVG 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.

I.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 beim Versicherer Deckungsschutz beantragt. In dieser Situation ist es dem Versicherer nicht möglich, i. S. v. § 6 Abs. 1 VVG die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu erfragen, um einen bestimmten Rat abzugeben.

In der Gesetzesbegründung steht, dass die Streichung von § 6 Abs. 6 VVG nicht zu einer „doppelten“ Beratung durch Makler und Versicherer führt, weil regelmäßig kein Anlass für eine zweite Beratung durch einen Versicherer besteht, wenn ein Versicherungsmakler beraten hat. Unklar bleibt jedoch, ob und wie eine Beratung durch den Versicherer im laufenden Vertragsverhältnis zu erfolgen hat. Das gilt insbesondere, wenn der Kunde gegenüber dem Versicherungsmakler auf Beratung verzichtet hat. Davon hat der Versicherer keine Kenntnis (vgl. Stellungnahme des Bundesrates, S. 59, zu Nr. 10).

Sofern an der Streichung in § 6 Abs. 6 VVG dessen ungeachtet festgehalten wird, sollte zumindest **ausdrücklich klargestellt werden**, dass beim Vertrieb durch Versicherungsmakler **die Beratung auch während der Vertragslaufzeit stets allein vom Versicherungsmakler** durchzuführen ist. Die Klarstellung der Bundesregierung in der Gesetzesbegründung (S. 42 zu Buchstabe d)) und ihrer Gegenäußerung (S. 66, Nr. 10) sollte nicht nur darauf beschränkt werden, dass **in der Regel** kein Anlass für eine zweite Beratung bestehe.

I.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 diese Klarstellung unterbleiben, wären entsprechende Kontrollpflichten vor und während der Vertragslaufzeit (analog der Regelung zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern, § 48 Abs. 1 VAG) notwendig.

I.1.3. Vertrieb im Fernabsatz

Bisher enthält § 6 Abs. 6 VVG eine Ausnahmebestimmung für die Beratungs- und Dokumentationspflichten von Versicherern, wenn es sich um einen Vertrag im **Fernabsatz** i. S. d. § 312c BGB handelt. Die Bundesregierung will auch diese Ausnahme streichen.

Beratung soll demnach immer obligatorisch sein. Dem Kunden wird zwar die Möglichkeit zu einem ausdrücklichen **Verzicht auf Beratung** oder Dokumentation eingeräumt, jedoch setzt dies derzeit gemäß §§ 6 Abs. 3, 61 Abs. 2 VVG stets eine **gesonderte schriftliche Erklärung** voraus. Die Bundesregierung beabsichtigt, dem Versicherungsnehmer einen Verzicht **gegenüber dem Versicherer** in **Textform** zu gestatten, wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatz gem. § 312c BGB handelt (§ 6 Abs. 3 VVG-E). Das ist ein Schritt in die richtige Richtung, aber diese Konstellation wird dem veränderten Kundenverhalten in der digitalen Welt **nicht ausreichend** gerecht.

In der Praxis ergibt sich die Entscheidung des Kunden, nicht beraten werden zu wollen, bereits aus der Wahl für den Vertriebsweg beziehungsweise den Kommunikationskanal. Aktuelle Studien 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 wollen¹.

Entscheidet sich der Kunde für einen Vertragsabschluss im Wege des Fernabsatzes, so bringt er damit bereits zum Ausdruck, dass von seiner Seite kein Beratungswunsch vorliegt. Nur wenn der Kunde offenkundig

¹ Broschüre [Anteile der Vertriebswege am Beitragsaufkommen 2011-2015](#), S. 32f.

beraten werden will, z. B. weil er ein Gespräch zur Klärung von Fragen mit dem Versicherer sucht, besteht ein Anlass zu einer Beratung. Der Kunde hat jederzeit die Möglichkeit eine Beratung einzufordern. Das entspricht dem Grundgedanken der IDD. Nach deren Art. 2 Abs. 1 Nr. 15 ist eine Beratung die Abgabe einer persönlichen Empfehlung an einen Kunden, entweder **auf dessen Wunsch** oder auf die Initiative des Versicherungsvertreibers. Dem Gedanken folgend, dass der Wunsch des Kunden nach Beratung maßgeblich sein soll, heißt es in Art. 20 Abs. 1 Unterabsatz 3 IDD, dass eine **persönliche Empfehlung nur abzugeben ist, wenn eine Beratung erfolgt**.

Eine grundsätzliche Beratung im Fernabsatz würde zu einem Wertungswiderspruch zu § 7c Abs. 3 VVG-E führen. Im Bereich des für den Verbraucher teilweise mit signifikanten Risiken behafteten Vertriebs von versicherungsbasierten Anlageprodukten wäre der Vertrieb im Wege einer „execution only“ möglich. Bezüglich der Absicherung von Risiken des Alltags müsste aber zukünftig grundsätzlich beraten werden.

Die Frage der Beratungs- und Dokumentationspflicht im Fernabsatzvertrieb sollte sich **am Willen des Kunden orientieren, der in dem von ihm gewählten Kommunikationsweg zum Ausdruck kommt**. Die freie Entscheidung der Kunden sollte respektiert und 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. Auch der Bundesrat hält eine komplette Streichung der Ausnahmeregelung europarechtlich nicht für vorgegeben (vgl. Stellungnahme des Bundesrates, S. 59 zu Nr. 10).

I.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. Da im Fernabsatz durch Vermittler ein Beratungsverzicht gemäß § 61 Abs. 2 VVG nur schriftlich und damit ohne Medienbuch nicht möglich ist, müsste der Kunde – gegen seinen durch Wahl dieses Kommunikationsweges erklärten Willen – eine Art von Zwangsberatung akzeptieren. Alle Vertriebswege sollten in Bezug auf Fernabsatzgeschäfte gleich behandelt werden. Das ist ganz im Sinne der IDD.

Sollte der Gesetzgeber keine Ausnahme von der Beratungspflicht für Fernabsatzgeschäfte von Vermittlern einführen, müsste jedenfalls wie in § 6 Abs. 3 VVG-E auch in § 61 Abs. 2 VVG ein **medienbruchfreier** Beratungsverzicht durch den Kunden gegenüber dem Versicherungsvermittler ermöglicht werden. Zwingende Schriftformerfordernisse für Kundenerklärungen sind nicht mehr zeitgemäß und gehören grundsätzlich auf den Prüfstand. Deshalb wird der Änderungsvorschlag Nr. 13 von Bundesrat und Bundesregierung (S. 61, 66) unterstützt.

I.2. Zu §§ 34d Abs. 1 Satz 6, 156 GewO-E – Klare Trennung zwischen Versicherungsvermittlern und -beratern

- *Das beabsichtigte Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler sollte nicht dazu führen, dass eine Vergütung bei der Vermittlung von provisionsfreien Tarifen ausgeschlossen wird.*
- *Die Bestandschutzregeln in § 156 Abs. 3 und 4 GewO-E sollten befristet werden.*

I.2.1. Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler

Ein Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler im Verbraucherbereich 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 Regierungsentwurf stellt in § 34d Abs. 1 Satz 9 GewO-E jedoch nur für Versicherungsmakler klar, dass diese Trennung im Umgang mit Dritten, die nicht Verbraucher sind, nicht gilt. **Auch Versicherungsvertreter** sollen grundsätzlich die Möglichkeit erhalten, **von Dritten, die nicht Verbraucher sind, Honorare anzunehmen.**

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 Vertretern 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).

1.2.2. Übergangsregelungen

Versicherungsberater dürfen nur durch den Kunden vergütet werden. § 156 Abs. 3 GewO-E schafft eine Ausnahme zur Vorgabe in § 34d Abs. 2 S. 4 GewO-E. Demnach sollen Vergütungsansprüche des Versicherungsberaters aus der Vermittlung von Versicherungen an Altkunden (insbesondere Bestandsprovisionen) aus der Zeit vor der Erlaubniserteilung als Versicherungsberater bestehen bleiben. Die Gesetzesbegründung führt als Grund an, dass der Versicherungsberater diese Ansprüche als ehemaliger Versicherungsvermittler erworben hat und ihm ansonsten seine wirtschaftliche Grundlage entzogen würde. Eine Bestandschutzregel in Bezug auf bereits vermittelte Verträge erscheint sachgerecht. Die im Gesetzentwurf enthaltene Regel würde jedoch dazu führen, dass ein Versicherungsberater auf unbestimmte Zeit sowohl von Versicherungsunternehmen, als auch von Kunden vergütet wird. Um das Ziel einer klaren Trennung zwischen provisionsbasierten Versicherungsvermittlern und -beratern, die auf Honorarbasis arbeiten, zu erreichen, ist diese **Bestandschutzregel zu befristen**.

Vermittler dürfen nur durch Versicherungsunternehmen vergütet werden. § 156 Abs. 4 GewO-E schafft eine Ausnahme zur Vorgabe in § 34d Abs. 1 S. 5 GewO-E, wonach Versicherungsvermittler Vergütungen von Verbrauchern weiter annehmen dürfen, wenn diese auf einem Vertrag über Vermittlungsleistungen auf Vergütungsbasis beruht, der vor dem 18. Januar 2017 (Datum des Kabinettsbeschlusses) geschlossen wurde. Eine Bestandschutzregel ist auch hier sinnvoll. Jedoch würde diese bei Dauerschuldverhältnissen dazu führen, dass ein auch Vermittler auf unbestimmte Zeit sowohl von Versicherungsunternehmen, als auch vom Verbraucher vergütet wird. Um das Ziel einer klaren Trennung zwischen provisionsbasierten Ver-

sicherungsvermittlern und -beratern, die auf Honorarbasis arbeiten, zu erreichen, erscheint es jedoch sachgerecht, **auch diese Bestandschutzregel zu befristen.**

I.3. Zu § 34d Abs. 9 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; insbesondere sollte die bisherige Maßgabe der „angemessenen“ Qualifikation beibehalten werden.*
- *Die Verantwortung für die Dokumentation und den Nachweis der verpflichtenden Weiterbildung für die Gewerbetreibenden und deren Angestellten sollte bei den Gewerbetreibenden liegen.*
- *Die Weiterbildung sollte anlassbezogen und nicht regelmäßig nachgewiesen werden.*

I.3.1. Weiterbildungspflichtige Angestellte

§ 48 Abs. 2 Satz 1 VAG-E regelt die Weiterbildungspflicht von Angestellten der Versicherungsunternehmen, § 34d Abs. 9 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 und präzisiert.

§ 48 Abs. 2 Satz 1 VAG-E stellt hingegen 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 (s. o.) vorgenommen **und eine Klarstellung in die Gesetzesbegründung** auf Basis von Erwägungsgrund 32 IDD aufgenommen werden.

§ 34d Abs. 9 GewO-E stellt auf die unmittelbar mitwirkenden Beschäftigten ab. Das ist zutreffend, weil jede Weiterbildung auf der angemessenen (Erst-)Qualifikation aufbaut. Daher **müssen dieselben Personen (erst-)qualifiziert und weitergebildet** werden. Auch von der Weiterbildungspflicht sollen nur diejenigen Beschäftigten erfasst werden, die unmit-

telbar bei der Beratung und Vermittlung, also am „point of advice/sale“, mitwirken. Eine entsprechende Klarstellung in der Gesetzesbegründung wäre wichtig.

Des Weiteren wird in § 34 Abs. 9 S. 1 GewO-E die bisherige „**angemessene**“ Qualifikation (§ 34d Abs. 6 GewO) von dem Begriff der „**sachgerechten**“ Qualifikation abgelöst. Unklar bleibt, ob damit auch eine inhaltliche Änderung intendiert ist. Die „für die Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation“ (wie im bisherigen Recht und im Referentenentwurf vorgesehen) hat sich bewährt und ist geeignet, um dem Verbraucherschutzgedanken der IDD adäquat Rechnung zu tragen. Die IDD selbst spricht in Art. 10 Abs. 1 von der zur ordnungsgemäßen Erfüllung ihrer Aufgaben „angemessenen“ Qualifikation.

Laut § 34d Abs. 9 S. 5 GewO-E kann einem Gewerbetreibenden die Beschäftigung einer unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Person untersagt werden, wenn Tatsachen die Annahme rechtfertigen, dass die Person die für ihre Tätigkeit erforderliche „**Sachkunde**“ oder Zuverlässigkeit nicht besitzt. Durch diese Formulierung wird suggeriert, dass auch die betroffenen Beschäftigten den Sachkundenachweis nach § 34d Abs. 5 S. 1 Nr. 4 GewO-E (vermutlich in Verbindung mit den noch zu ändernden Vorschriften der VersVermV) zu erbringen haben. Die Pflicht zum Sachkundenachweis durch eine vor der Industrie- und Handelskammer erfolgreich abgelegte Prüfung bzw. eine dieser gleich gestellten Berufsqualifikation nach bisherigem Recht gilt jedoch nur für den Gewerbetreibenden selbst. Für die vermittelnden Beschäftigten sollte weiterhin an den bestehenden Vorgaben festgehalten und der Maßstab einer „angemessenen Qualifikation“, mit Bezug zur konkret ausgeübten Tätigkeit, herangezogen werden.

1.3.2. Sicherstellung und Nachweis der Weiterbildung

Bereits in § 34d Abs. 9 Satz 1 GewO-E sollten die **Gewerbetreibenden verpflichtet werden**, neben der angemessenen Qualifikation auch die darauf aufsetzende Weiterbildung der unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Personen in einem Umfang von 15 Stunden pro Kalenderjahr **sicherzustellen**.

Der Gesetzentwurf stellt in § 34d Abs. 9 S. 3 GewO-E klar, dass der Gewerbetreibende den Nachweis der Weiterbildung – ebenso wie den Nachweis der Qualifizierung gem. § 34d Abs. 5 S. 4 GewO-E – auch im Wege der Delegation auf bestimmte Personen erbringen kann. Damit wird sichergestellt, dass derselbe Personenkreis (erst-)qualifiziert und weitergebildet ist. Die Delegationsmöglichkeit soll jedoch gemäß dem Gesetzentwurf nicht

bestehen, wenn der Gewerbetreibende für die Versicherungsvermittlung oder -beratung in der Leitung des Gewerbebetriebs verantwortlich ist. Dies dürfte aber regelmäßig der Fall sein, so dass die **Delegationsmöglichkeit ins Leere liefe**. § 34d Abs. 5 S. 4 Nr. 2 und Abs. 9 S. 3 Nr. 2 sollten daher gestrichen werden.

§ 48 Abs. 2 Satz 1 VAG-E erfordert von den Vermittlern eine „regelmäßige“ Fortbildung. Sofern eine Gleichstellung mit den in § 34d Abs. 9 Satz 2 GewO-E genannten Vorgaben intendiert ist, wäre eine entsprechende Bezugnahme zu begrüßen.

§ 48 Abs. 2 S. 5 VAG-E verweist für die Anforderungen an Inhalt, Umfang und Dokumentation von regelmäßig nachzuweisenden Qualifikationsmaßnahmen auf die noch zu erarbeitende Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV). Ein regelmäßiger Nachweis zur wirksamen Überwachung der Weiterbildung ist 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. Das VAG sollte kein Präjudiz für die VersVermV schaffen und deshalb das Wort „regelmäßig“ in Bezug auf den Nachweis deshalb gestrichen werden. Insoweit wird der Vorschlag von Bundesrat (S. 56 zu Nr. 7) und Bundesregierung (S. 64 zu Nr. 7) ausdrücklich begrüßt. Analog zu § 34d Abs. 9 GewO-E sollten konkretere Anforderungen insbesondere an den jährlichen Umfang der Weiterbildung genannt werden. Der Verweis auf den Umfang von regelmäßig nachzuweisenden Qualifikationsmaßnahmen nach der VersVermV sollte dort gestrichen werden, zumal der Umfang bereits in § 34d Abs. 9 GewO-E mit 15 Stunden festgelegt ist.

Zu § 48 Abs. 2a VAG-E sollte entsprechend klargestellt werden, dass sich Anforderungen an die Geschäftsorganisation eines Versicherers in Bezug auf die Verpflichtung, die regelmäßige Weiterbildung sicherzustellen, nur auf vertraglich gebundene Vermittler i. S. v. § 34d Abs. 7 Nr. 1 GewO-E und produktakzessorische Vermittler i. S. v. § 34d Abs. 6 GewO-E bezieht. Alle anderen Vermittler und die Angestellten aller Vermittler i. S. d. § 34d GewO fallen unter §§ 34d Abs. 9, 34e Abs. 1 Nr. 2 lit. c), Abs. 2 S. 2 GewO-E. Die Pflichten der Angestellten von vertraglich gebundenen Vermittlern und produktakzessorischen Vermittlern müssen **nicht durch die Versicherungsunternehmen sichergestellt werden**. Insofern sollte in § 48 Abs. 2a VAG-E der Verweis auf die Angestellten der unter Absatz 1 Nr. 1 und 2 fallenden Vermittler gestrichen werden.

Der Begriff „Fortbildung“ sollte durchgehend 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. Auch § 48 Abs. 2 S. 1 VAG-E sollte an den Wortlaut der übrigen, die Weiterbildung betreffenden Vorschriften, angepasst werden.

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

In § 34d Abs. 9 GewO-E sollte klargestellt werden, dass die Weiterbildungspflicht nicht Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit gemäß § 34d Abs. 8 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 Gesetzentwurf in Art. 34d Abs. 9 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. 9 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 (vgl. dazu auch die Stellungnahme des Bundesrates, S. 55 zu Nr. 6 und die Gegenäußerung der Bundesregierung, S. 63f).

Bestandschutz- und Übergangsregelungen müssen geschaffen werden.

Im Regierungsentwurf 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 dadurch für Missinterpretationen geeignet sind die Formulierungen zur Zuverlässigkeitsprüfung der angestellten Vertriebsmitarbeiter der Gewerbetreibenden (§ 34d Abs. 9 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 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.

II. Weitere Anmerkungen

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

II.1. 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.

Die Anforderungen an die Zuverlässigkeit und die geordneten Vermögensverhältnisse der Angestellten von Rückversicherungsgesellschaften gem. § 48 Abs. 2 S. 1 VAG-E 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, S. 5 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.

§ 34e Abs. 2 GewO-E sieht vor, dass die Befugnis der Versicherungsvermittler zur Entgegennahme und zur Verwendung von Vermögenswerten des Versicherungsnehmers oder für diesen bestimmten Vermögenswerten durch Rechtsverordnung beschränkt werden kann, soweit dies zum Schutz des Versicherungsnehmers erforderlich ist. Diese Regelung ist bereits im geltenden § 34d Abs. 8 GewO enthalten und wurde in den §§ 12 ff. VersVermV umgesetzt. Nach § 17 VersVermV gelten jedoch diese Vorschriften nicht für die Rückversicherungsvermittlung. Die VersVermV sollte bei einer eventuellen Änderung im Zuge der Umsetzung der IDD nach wie vor keine Anwendung auf den Rückversicherungsvertrieb finden.

II.2. Zu § 7 Nr. 34a VAG-E, § 1a Abs. 1 Nr. 2 und 4 VVG-E – Anwendungsbereich Versicherungsvertrieb

Es bedarf einer durchgehenden 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 **zu allen relevanten Vorschriften 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. 9 GewO-E und § 48 Abs. 2 VAG-E. Dies ist nur in der Gesetzesbegründung zu § 34d Abs. 1 GewO-E, nicht jedoch in der Gesetzesbegründung zu § 7 Nr. 34a VAG-E und § 1a VVG-E klargestellt. Eine umfassende Klarstellung ist notwendig.

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.

II.3. 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.

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. Die gilt gerade mit Blick auf die im technischen Ratschlag von

EIOPA an die EU-Kommission für den Erlass von delegierten Rechtsakten vorgesehene Möglichkeit, **in begründeten Ausnahmefällen auch außerhalb des Zielmarktes zu vertreiben.**

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.

II.4. 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.*

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. Zur Gleichbehandlung mit Versicherungsvermittlern sollte darüber hinaus **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. Gleiches gilt für die vorrangige Vermittlung von Versicherungen ohne Zuwendungen (Nettoprodukte). Sie kann nur unter dem Vorbehalt des bestmöglichen Interesses des Kunden verlangt werden. Der **Vorzug von Nettoprodukten** darf nicht dazu führen, dass ein für den Kunden besser geeignetes Bruttoproduct per se nicht angeboten wird, weil am Versicherungsmarkt ein Nettoprodukt verfügbar ist.

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 Prämien Guthaben des Kunden haben soll.
- ob der (Prämien Guthaben)-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 Prämien gutschriften 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.

§ 48c VAG-E ermöglicht dem Versicherungsnehmer mit einer entsprechenden Bescheinigung, die nicht älter als sechs Monate sein darf, den vertriebskostenfreien Abschluss beim Versicherungsunternehmen. Klargestellt werden sollte, dass die Bescheinigung mit der Abgabe der Vertragserklärung des Kunden übermittelt werden muss und **welche Anforderungen diese Bescheinigung erfüllen muss** (z. B. Ausstellung nur in Verbindung mit vorheriger persönlicher Beratung zu diesem Produkt durch einen registrierten Versicherungsberater).

Die Kodifizierung einer **Pflicht zum Angebot provisionsfreier Tarife** mit dem Ziel, die Versicherungsberatung gegen Honorar zu stärken, **lehnt die deutsche Versicherungswirtschaft ebenso wie die Bundesregierung** (vgl. Gegenäußerung, S. 65 zu Nr. 9) **ab**. Es gibt in Deutschland bereits heute von verschiedenen Anbietern Versicherungen, deren Prämien keinen Provisionsanteil für die Vermittlung enthalten. Allerdings werden diese Produkte sehr selten nachgefragt. Das ist ein **Problem der Nachfrage, nicht des Angebots**. Die Einführung einer Pflicht zum Angebot solcher Tarife würde

- an der schwachen Nachfrage nichts ändern, denn die Bereitschaft zur Zahlung von Honoraren ist bei breiten Kundengruppen äußerst gering;
- einen deutlichen Eingriff in die unternehmerische Entscheidungsfreiheit bedeuten;
- eine signifikante Belastung des Versichertenkollektivs bedeuten, weil zusätzlich zu den normalen Tarifen ein entsprechender Nettotarif angeboten werden müsste.

II.5. 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, sodass sich der Kunde dessen bewusst ist und keinen „best advice“ erwarten kann.**

Auf diese Grundsätze sollte sowohl in der Gesetzesbegründung zu § 48a VAG-E, als auch in derjenigen zu § 1a VVG-E klarstellend verwiesen werden.

II.6. 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 **notigen Auskünfte vor Abschluss** des Vertrags zu erteilen sind. Diese Vorgabe sollte in § 6a VVG-E Aufnahme finden.

II.7. 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.

II.8. 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 Präzisionsbedarf.

Die Informationen nach § 7b VVG-E sind in „**zusammengefasster Form**“ zu erteilen. In der Gesetzesbegründung steht, 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 (vgl. Vorschlag des Bundesrates S. 60 zu Nr. 12 und der Bundesregierung S. 66).

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**, denn 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. Deshalb

sollte die Vorgabe der IDD („während der Laufzeit der Anlage“) dahingehend interpretiert werden, dass damit **nur die Ansparphase** gemeint ist. Auch für die Berechnung der Effektivkosten nach § 2 Abs. 1 Nr. 9 VVG-InfoV und § 8 Nr. 3 AltPIBV ist jeweils nur der Zeitraum bis zum Beginn der Auszahlungsphase maßgebend.

Klargestellt werden sollte zudem, dass eine Information nach dieser Vorschrift entfallen kann, wenn sich keine Änderung gegenüber den anfänglichen Angaben ergeben hat. Im Allgemeinen sind die Kosten eines Versicherungsvertrages (z. B. Abschlusskosten in €, Verwaltungskosten in % der Beiträge etc.) fixiert. Dies hat zur Folge, dass sie sich im Vertragsverlauf nicht ändern. Um eine zwingende redundante Information zu vermeiden, sollte eine **laufende Information nur dann erfolgen, wenn es Änderungen gegeben hat**. Dies präzisiert den Text der Richtlinie, der „gegebenenfalls“ eine Information fordert.

In redaktioneller Hinsicht sollte § 7b Abs. 1 S. 2 Nr.1 VVG-E wie folgt gefasst werden: „... Information darüber, ob dem Versicherungsnehmer ... geboten wird“ (vgl. Vorschlag des Bundesrates (S. 59 zu Nr. 11) und der Bundesregierung (S. 66).

II.9. Zu § 7c Abs. 4 Satz 2 VVG-E – Beurteilung von Versicherungsanlageprodukten

Die in der Richtlinie verwendeten Begriffe sollten übernommen werden.

Um Konformität mit der Intention und dem Wortlaut der IDD und der 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 24.03.2017