

Deutscher Bundestag
18. Wahlperiode
Ausschuss für Wirtschaft und Energie

Ausschussdrucksache 18(9)1231
29. Mai 2017

verbraucherzentrale

Bundesverband

VERTRIEB VON VERSICHERUNGEN AN DEN BEDÜRFNISSEN VON VER- BRAUCHERN ORIENTIEREN

Stellungnahme des Verbraucherzentrale Bundesverbandes
zum Regierungsentwurf der Umsetzung der Versicherungs-
vertriebsrichtlinie

24. Mai 2017

Impressum

*Verbraucherzentrale
Bundesverband e.V.*

*Team
Finanzmarkt*

*Markgrafenstraße 66
10969 Berlin*

finanzen@vzbv.de

INHALT

I. ZUSAMMENFASSUNG	3
II. EINLEITUNG	4
III. FORDERUNGEN IM EINZELNEN	5
1. Honorarannahmeverbot für Vermittler im Privatkundengeschäft etablieren.....	5
2. Provisionsabgabeverbot abschaffen	5
3. Provisionsdurchleitungsgebot verbessern.....	6
3.1 Kein Pauschaler Abschlag auf die auszukehrende Zuwendung	6
3.2 Vorvertragliche Informationspflicht zur durch die Gutschrift geminderten Versicherungsprämie einführen	6
4. Missstände bei Restschuldversicherungen beenden	6
4.1 Kredit und Versicherung sollen separat angeboten werden müssen	7
4.2 Alle Verbraucher informieren und beraten	7
4.3 Restschuldversicherungsverkäufer nicht von der Zulassung als Versicherungsvermittler befreien	8
5. Den Vertrieb produktergänzender Versicherungen regulieren (§ 34d Abs. 7 Nr. 1 GewO-E, § 66 VVG-e).....	8
6. Produktauswahl für den Versicherungsberater nicht einschränken.....	9
7. Risikoanalysen zwingend vorschreiben	9
8. Bei der Beratung das Schutzniveau der Richtlinie übernehmen.....	10

I. ZUSAMMENFASSUNG

Bei der IDD handelt es sich um eine Minimalharmonisierung, die es den Mitgliedsstaaten in bestimmten Bereichen erlaubt, stärker oder sogar schwächer zu regulieren. Teilweise wird die Richtlinie nicht vollständig umgesetzt. Daneben werden nationale Sondervorschriften erlassen, die nicht zum Vorteil für Verbraucherinnen und Verbraucher¹ reichen. Demgegenüber werden nationale Handlungsspielräume zum verbesserten Schutze von Verbrauchern nicht genutzt.

So wird es beispielsweise nicht nur versäumt, den Vertrieb produktergänzender Versicherungen², angemessen zu regulieren. Der Vertrieb von Restschuldversicherungen wird sogar entgegen dem Wortlaut der Richtlinie teilweise von den vorgesehenen Regelungen zur Erlaubnispflicht befreit. Neben der Streichung dieser Ausnahmenvorschrift fordert der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv), dass Banken und Kreditvermittler verpflichtet werden müssen, Restschuldversicherungen nur separat mit einer umfassenden Verbraucherberatung und -information anbieten zu können.

Beim Provisionssystem werden unter anderem mit dem Provisionsabgabeverbot Schutzmechanismen eingezogen, um dem freien Wettbewerb um den für den Einzelnen optimalen Vertriebsweg zu verhindern. Der vzbv spricht sich klar gegen das Provisionsabgabeverbot aus. Auch wenn es sinnvoller wäre, komplett auf ein Nettopreissystem³ umzustellen, könnte mit der Provisionsdurchleitung der Wettbewerbsnachteil für die Honorarberatung⁴ zumindest vermindert werden. Von daher wird der Ansatz begrüßt. Der vzbv sieht jedoch in Detailfragen Verbesserungsbedarf. Der Einbehalt von Provisionen muss aufwandsbezogen sein und sich nach den Kosten für Aufbau und Unterhalt der Durchleitung bemessen.

Auch beim Thema „Beratung und beratungsfreier Vertrieb“ wird die Richtlinie unzureichend umgesetzt. Die Richtlinie schreibt ganz eindeutig vor, dass in jedem Fall der Verbraucher nach seinen Wünschen und Bedürfnissen befragt werden muss und dass die angebotene Versicherung diesen Wünschen und Bedürfnissen entsprechen muss. Das gilt für den stationären Vertrieb genauso wie für Onlineangebote und hat nichts mit der Frage zu tun, ob Verbraucher auf eine Beratung verzichten oder nicht.

Schließlich unterstützt der vzbv das Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler im Privatkundengeschäft. Nach dem Koalitionsvertrag soll die Einführung der Honorarberatung als Alternative zu einer Beratung auf Provisionsbasis für alle Finanzprodukte vorangetrieben werden. Ein entscheidender Baustein im Versicherungsbereich ist, dass es eine klare Grenze zwischen Provisionsverkauf und Honorarberatung gibt und Mischmodelle untersagt werden.

¹ Die gewählte männliche Form bezieht sich immer zugleich auf weibliche und männliche Personen. Wir bitten um Verständnis für den weitgehenden Verzicht auf Doppelbezeichnungen zugunsten einer besseren Lesbarkeit des Textes.

² Dabei handelt es sich um Versicherungen, die als Ergänzung der gelieferten Waren oder erbrachten Dienstleistungen verkauft werden. Hier werden spezielle Risiken wie Diebstahl von Mobiltelefonen, beschädigte Brillen oder einzelne, defekte Elektrogeräte abgedeckt.

³ Bei Investmentfonds werden auf die von der Kapitalanlagegesellschaft kalkulierten Produktkosten die für den jeweiligen Vertriebsweg vereinbarten Vertriebskosten hinzugerechnet werden (Nettopreissystem). Bei Versicherungen werden die Vertriebskosten unmittelbar bei der Produktkalkulation berücksichtigt, so dass die zu zahlende Versicherungsprämie bei jedem durch den Verbraucher – unabhängig vom gewählten Vertriebsweg – einheitlich hoch ist (Bruttopreissystem).

⁴ Bislang müssen Verbraucher bei der unabhängigen Beratung auf Honorarbasis neben dem Beraterhonorar zusätzlich die im Produkt einkalkulierten Vertriebskosten zahlen. Verbraucher zahlen also doppelt.

II. EINLEITUNG

Die Ausgaben der Privathaushalte für Versicherungen sind gewaltig – fast 194 Milliarden Euro in 2015, das sind über 2.300 Euro für jeden Bürger. Fast die Hälfte (93 Milliarden Euro) verbuchten allein die Lebensversicherer. Bei den Schadens- und Unfallversicherern beliefen sich die Zahlungen der Kunden auf 64 Milliarden Euro und bei den privaten Krankenversicherern auf rund 37 Milliarden Euro.

Mit der Umsetzung der Versicherungsvermittlungs-Richtlinie im Jahre 2007 wurde die Tätigkeit der Versicherungsvermittler erstmals in Deutschland reguliert. Auch wenn nunmehr eine stetige Verringerung der registrierten Versicherungsvermittler festzustellen ist, hat Deutschland im Vergleich zu anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Union mit 287 Vermittlern je 100.000 Einwohner⁵ immer noch eine sehr hohe Anzahl von Vermittlern im Verhältnis zu der Einwohnerzahl. Diese Infrastruktur wird im Wesentlichen über Provisionen finanziert, die in die Produkte einkalkuliert werden.

Recht schnell nach Inkrafttreten der nationalen Umsetzungen der Versicherungsvermittlungs-Richtlinie erkannte die Europäische Kommission die Notwendigkeit einer vertiefteren Regulierung und legte dabei einen besonderen Fokus auf den Interessenkonflikt bei Vermittlern durch das bestehende Vergütungssystem. Die Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD)⁶ erweitert den Rechtsrahmen hinsichtlich der Regulierungsbereiche und der Regelungstiefe. Aus der Richtlinie ergeben sich Pflichten zur Beratung und Information der Verbraucher. Dabei werden bestehende Regeln für Versicherungsvermittler ergänzt beziehungsweise modifiziert. Versicherungsunternehmen werden stärker in die Verantwortung für ihren Vertrieb genommen.

Mit dem Entwurf soll die IDD in nationales Gesetz umgesetzt werden. Gleichmaßen sorgt der Entwurf aber nicht dafür, eine einheitliche und effiziente Aufsicht über den Versicherungsvertrieb zu schaffen. Auch verpasst es der Entwurf für eine gleichwertige Regulierung des Vertriebs von Versicherungsanlageprodukten gegenüber dem Vertrieb von Finanzinstrumenten in der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID II)⁷ zu sorgen.

Nicht nachvollziehbar ist, warum bestimmte Wohlverhaltensvorschriften für Versicherungsvermittler nicht - wie bei den Finanzanlagenvermittlern - aufsichtsrechtlich, sondern rein zivilrechtlich geregelt werden. Damit wird nicht nur verhindert, dass in Deutschland überhaupt eine Marktaufsicht erfolgt, sondern es wird eine europaweit einheitliche Rechtsanwendung zentraler, Verbraucherschützender Vorschriften unmöglich gemacht. Dies führt dazu, dass sich die Industrie- und Handelskammern, die momentan für die Aufsicht der Versicherungsvermittlung zuständig sind, am Ende nicht mit der Aufgabe der Marktaufsicht beschäftigen können.

⁵ In Frankreich sind es 83 Vermittler je 100.000 Einwohner; in den Niederlanden 39 und Großbritannien gar nur 19. (vgl. Matthias Beenken, „Gibt es zu viele Vermittler?“ im Versicherungsmagazin: <http://www.versicherungsmagazin.de/rubriken/branche/gibt-es-zu-viele-vermittler-1934579.html> .

⁶ RICHTLINIE (EU) 2016/97 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb

⁷ RICHTLINIE 2014/65/EU DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 15. Mai 2014 über Märkte für Finanzinstrumente sowie zur Änderung der Richtlinien 2002/92/EG und 2011/61/EU.

III. FORDERUNGEN IM EINZELNEN

1. HONORARANNAHMEVERBOT FÜR VERMITTLER IM PRIVATKUNDENGESCHÄFT ETABLIEREN

Im Koalitionsvertrag ist festgelegt, die Einführung der Honorarberatung als Alternative zu einer Beratung auf Provisionsbasis für alle Finanzprodukte weiter voranzutreiben. Hierbei geht es um die Stärkung der Honorarberatung als eigenständiges Berufsbild. Sie dient dem Verbraucherschutz, weil sie dafür sorgt, dass die Interessen der Verbraucher in den Mittelpunkt des Beratungsprozesses gestellt werden. Nur die Honorarberatung hat keinen Interessenkonflikt zwischen dem Kundeninteresse, bedarfsgerecht mit Versicherungen versorgt zu werden, und dem Vergütungsinteresse des Vermittlers beim Abschluss eines bestimmten Versicherungsvertrages.

Durch die Einführung eines Honorarannahmeverbots für Vermittler wird eine klare Grenze zwischen Provisionsvertrieb und Honorarberatung gezogen. Damit sind Mischformen der Vergütung von Vermittlern ausgeschlossen. Es gibt nunmehr zwei klar abgegrenzte Säulen im Vertrieb von Versicherungsprodukte. Der Vermittler kann nicht weiter Rosinenpickerei betreiben und die für ihn jeweils günstigere Vergütungsform wählen oder gar eine Provision und ein Honorar neben einander vereinnahmen.

Auch wenn für gewerbliche Kunden Honorarvereinbarungen möglich sein sollen und diese sich dann auch auf die Beratung von Arbeitnehmern im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge erstrecken, ist darauf zu achten, dass beim Abschluss der einzelnen Verträge mit den Arbeitnehmern nicht noch zusätzlich Provisionen gezahlt werden.

DER VZBV FORDERT:

Das Honorarannahmeverbot ist eine richtige Regelung und muss erhalten bleiben.

2. PROVISIONSABGABEVERBOT ABSCHAFFEN

Bei Versicherungen werden die Vertriebskosten und damit auch die Provision unmittelbar bei der Produktkalkulation berücksichtigt. Das führt dazu, dass die zu zahlende Versicherungsprämie grundsätzlich einheitlich hoch ist – unabhängig vom Vertriebsweg und damit unabhängig von der jeweiligen Provisionshöhe.

Das Provisionsabgabeverbot wurde eingeführt, um eine Differenzierung durch eine Vereinbarung zwischen Vermittler und Verbraucher auszuschließen. Dieses Verbot verbietet faktisch den Wettbewerb um Vertriebskosten und schafft damit ein künstlich hohes Niveau im Provisionsvertrieb.

Ein Wegfall des Provisionsabgabeverbots würde es Verbrauchern hingegen ermöglichen, über unterschiedliche Angebote den passenden Vertriebsweg zu wählen. Verbraucher könnten so über vielfältige Informations- und Beratungsangebote das passende Produkt wählen.

DER VZBV FORDERT:

Das Provisionsabgabeverbot muss abgeschafft werden. Die §§ 34d S. 6 GewO-E, 48b VAG-E sind daher zu streichen.

3. PROVISIONSDURCHLEITUNGSGEBOT VERBESSERN

Bislang müssen Verbraucher bei der unabhängigen Beratung auf Honorarbasis neben dem Beraterhonorar zusätzlich die im Produkt einkalkulierten Vertriebskosten zahlen. Verbraucher zahlen also doppelt. Die unabhängige Beratung erleidet dadurch im Versicherungsbereich einen deutlichen Wettbewerbsnachteil gegenüber der Provisionsvermittlung. Bei Bruttotarifen sind die eingesparten Zuwendungen vom Versicherer an die jeweiligen Verbraucher mittels Gutschrift auf ein Prämienkonto auszukehren. Das Guthaben des Prämienkontos ist ausschließlich zur Erfüllung der Pflicht des Versicherungsnehmers zur Prämienzahlung zu verwenden und in Höhe von 80 Prozent auf die Prämie anzurechnen, die für die jeweilige Versicherungsperiode zu leisten ist. Dies ist ausdrücklich zu begrüßen. Der vzbv sieht jedoch in Detailfragen Verbesserungsbedarf.

3.1 Kein Pauschaler Abschlag auf die auszukehrende Zuwendung

Nicht nachvollziehbar ist, warum Verbraucher nur 80 Prozent der Zuwendung erhalten sollen. Begründet wird dies damit, dass die Einführung des Durchleitungsgebots bei den Versicherungsunternehmen Kosten verursacht. Außer Acht wird dabei gelassen, dass Versicherer den Vorteil haben, dass das Geld im Unternehmen verbleibt, mit dem „es – etwa im Rahmen der Kapitalanlage – Einnahmen erzielen kann“.

DER VZBV FORDERT:

Der Einbehalt von Provisionen muss aufwandsbezogen sein und sich nach den Kosten für Aufbau und Unterhalt der Durchleitung bemessen. Ein pauschaler Abschlag ist nicht verbraucherfreundlich.

3.2 Vorvertragliche Informationspflicht zur durch die Gutschrift geminderten Versicherungsprämie einführen

Bisher ist nicht vorgeschrieben, dass Verbraucher schon zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses darüber informieren werden, mit welcher Ersparnis sie während der Vertragslaufzeit rechnen können und welche Erstprämie sie zu zahlen haben. Dies ist insbesondere deshalb relevant, weil die gutzuschreibenden Zuwendungen bei ein und demselben Produkt je nach Vertragsgestaltung unterschiedlich ausfallen können.

Verbraucher können die zu erwartende Ersparnis selbst nur schwer einschätzen und können somit keinen realistischen Preis-Leistungs-Vergleich vornehmen.

DER VZBV FORDERT:

Die Informationspflicht zur Versicherungsprämie mindernden Gutschrift muss in die Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen (VVG-InfoV) aufgenommen werden.

4. MISSSTÄNDE BEI RESTSCHULDVERSICHERUNGEN BEENDEN

Restschuldsicherungen werden im Zusammenhang mit der Gewährung von Verbraucherkrediten im Sinne des § 491 BGB exklusiv verkauft. Sie sind auf dieses Produkt zugeschnitten und an den entsprechenden Vertriebsweg (Banken und Kreditvermittler) angepasst. Im Vergleich zu einer sinnvollen Risikolebensversicherung in Verbindung mit einer Immobilienfinanzierung ist die Restschuldsicherung, was die Todesfallabsicherung und die Versicherungsprämie betrifft, deutlich schlechter. Letzteres

resultiert unter anderem aus den hohen Provisionen⁸, die in das Produkt einkalkuliert werden.

Aus der Beratungspraxis ergeben sich Erkenntnisse, dass die Initiative zum Kauf einer solchen Versicherung dabei grundsätzlich nicht von den Verbrauchern ausgeht. Die potenziellen Kreditnehmer treffen im Regelfall also keine aktive Wahl, eine solche Versicherung abzuschließen. Vielmehr entsteht in der Regel bei Verbrauchern der Eindruck, dass sie den Kredit nicht ohne Versicherung bekommen und dass dieser maßgeblich für den Vertragsabschluss ist. Diesbezüglich hat sich die Situation in den letzten Jahren nicht geändert – trotz anderer gesetzlicher und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen.

4.1 Kredit und Versicherung sollen separat angeboten werden müssen

Der Verkauf von Restschuldversicherungen ist der Paradefall eines so genannten Querverkaufes. Dies soll nach der nunmehr vorgesehenen Regelung auch so bleiben. Nach § 7a Abs. 3 S. 2 VVG-E müssen Kredit und Restschuldversicherung nicht separat angeboten werden. Auch bisher erhalten Verbraucher den Versicherungsschutz meist durch simples Ankreuzen eines Kästchens im Kreditantrag. Ihnen ist vielfach nicht hinreichend bewusst, dass sie mit dem Verbrauchercredit und der Restschuldversicherung zwei unterschiedliche Verträge abschließen.

In anderen europäischen Ländern ist man viel weiter. So darf in Großbritannien die Restschuldversicherung erst sieben Tage nach dem Abschluss des Kreditvertrages angeboten werden.

DER VZBV FORDERT:

§ 7a Abs. 3 S. 2 VVG-E sollte deshalb gestrichen werden. Stattdessen sollte ein klares Koppelungsverbot gelten, das durch die britische Regelung zu flankieren ist.

4.2 Alle Verbraucher informieren und beraten

Bei der Ausgestaltung des Versicherungsvertrages sind zwei Alternativen am Markt vorzufinden: Überwiegend ist die Bank gegenüber dem Versicherer der Versicherungsnehmer und der Verbraucher nur die versicherte Person. Seltener ist der Verbraucher direkt Versicherungsnehmer.

Nur wenn Verbraucher Versicherungsnehmer sind, besteht die Pflicht, ihnen die gesetzlich normierten vorvertraglichen Informationen zu geben⁹ und sie nach ihren Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und zu beraten sowie die Gründe für den erteilten Rat anzugeben¹⁰.

⁸ vgl. Report on feedback from National Competent Authorities Regarding EIOPA's opinion on Payment Protection Insurance, EIOPA 2014, S. 10: "Still BaFin acknowledges that given the relatively high provisions, it is aware of potential misselling risks, ..."

⁹ § 7 Abs. 1 S. 1 VVG: „Der Versicherer hat **dem Versicherungsnehmer** rechtzeitig vor Abgabe von dessen Vertragserklärung seine Vertragsbestimmungen einschließlich der Allgemeinen Versicherungsbedingungen sowie die in einer Rechtsverordnung nach Absatz 2 bestimmten Informationen in Textform mitzuteilen.“

¹⁰ § 6 Abs. 1 S. 1 VVG: „Der Versicherer hat den **Versicherungsnehmer**, ... , nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und, ... , zu beraten sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben.“

§ 61 Abs. 1 S. 1 VVG: „Der Versicherungsvermittler hat **den Versicherungsnehmer**, ... , nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und, ... , zu beraten sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben

Verbraucher sind als versicherte Person genauso schutzbedürftig. Denn auch sie tragen die wirtschaftlichen Folgen einer möglichen Fehlentscheidung, weil sie die Prämie für die Restschuldversicherung über ihren Kredit finanzieren. Anbieter dürfen sich ihrerseits nicht durch die Wahl der Vertragskonstruktion ihrer sonst geltenden gesetzlichen Pflichten entziehen.

DER VZBV FORDERT:

Unabhängig davon, ob Verbraucher Versicherungsnehmer oder versicherte Person sind, müssen Informations- und Beratungspflichten bei jedwedem Verkauf von Restschuldversicherungen gelten.

4.3 Restschuldversicherungsverkäufer nicht von der Zulassung als Versicherungsvermittler befreien

Schließlich werden die Vermittler von Restschuldversicherungen, deren Jahresprämie einen Betrag von 500 Euro nicht übersteigt, - anders als von der Richtlinie vorgesehen - erlaubnisfrei gestellt. Der Ausnahmekatalog der IDD sieht diese Möglichkeit nicht vor. Der Gesetzgebung ist nicht zu entnehmen, welche zwingenden Gründe es geben könnte, deutsche Restschuldversicherungsverkäufer nicht ein Mindestmaß an Verbraucherschutz aufzuerlegen. Gerade der oben beschriebene zweifelhafte Verkaufskontext ruft förmlich nach einer Regulierung.

DER VZBV FORDERT:

Die Ausnahmevorschrift des § 34d Abs. 8 Nr. 3 Gewo-E ist zu streichen. Für alle Vermittler von Restschuldversicherungen sollte eine Zulassungspflicht gelten¹¹.

5. DEN VERTRIEB PRODUKTERGÄNZENDER VERSICHERUNGEN REGULIEREN (§ 34D ABS. 7 NR. 1 GEWO-E, § 66 VVG-E)

Der produktergänzende Vertrieb von Versicherungsprodukten wie Handy- oder Brillenversicherungen ist bisher äußerst rudimentär reguliert. Die betreffenden Vermittler sind per se vom Anwendungsbereich der Regulierung ausgenommen. Dementsprechend gibt es in der Regel weder Vorgaben an die Mindestqualifikation oder gewerberechtliche Zuverlässigkeit noch an die Beratungsqualität. Aus der fehlenden Regulierung ergeben sich zahlreiche Probleme für Verbraucher, die zu finanziellen Schäden führen.

Das Gros der produktergänzenden Versicherungen beinhaltet weitgehende Ausnahmen und sehr spezielle Anforderungen mit großen Deutungsspielräumen beim Versicherungsschutz. Die Policen sind zudem unverhältnismäßig teuer: Bei vielen Versicherungen werden lediglich 20 Prozent der gezahlten Prämien für Schadenskompensation und 10 bis 15 Prozent für die im Hintergrund agierende Versicherungsgesellschaft einkalkuliert. Die restlichen zwei Drittel entfallen auf den Vertrieb: 20 bis 50 Prozent auf das Geschäft, in welchem die Versicherung abgeschlossen wird und 10 bis 30 Prozent auf den Vermittler selbst.¹² Hinzukommt, dass die kleinen Risiken häufig bereits durch gewöhnliche Hausrats- oder andere Versicherungen abgedeckt werden. Dies wird vom

¹¹ Das Gleiche gilt im Übrigen auch für die Ausnahmeregelung für Bausparkassen in § 34d Abs. 8 Nr. 2 GewO-E.

¹² Insurance Mediation Directive (Recast) BEUC Position Paper, im Januar 2013 von BEUC veröffentlicht: <http://www.beuc.org/publications/2013-00022-01-e.pdf>; Assurance téléphonie mobile Un vrai problème de couverture, im December 2012 von UFC Que Choisir veröffentlicht: <http://www.quechoisir.org/argent-assurance/assurance/assurance-des-biens/communiqu-e-assurance-telephonie-mobile-un-vrai-probleme-de-couverture>.

Vermittler jedoch praktisch nie geprüft und auch nicht thematisiert. Verbraucher zahlen damit unnötigerweise doppelt.

Auch wenn die IDD in Art. 1 Abs. 3 den Vertrieb von produktergänzenden Versicherungen aus dem Anwendungsbereich der Richtlinie ausnimmt, sprechen die oben angeführten Gründe dafür, dass doch grundlegende Regeln der Richtlinie gelten sollten. Nach Auffassung des vzbv müssen Verkäufer von produktergänzenden Versicherungen den konkreten Bedarf des Verbrauchers bewerten und alle erforderlichen Kenntnisse zum Vertrieb dieser Versicherungen besitzen. Die Versicherungsunternehmen müssen für die Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit die uneingeschränkte Haftung aus ihrer Vermittlertätigkeit übernehmen.

DER VZBV FORDERT:

Die §§ 34d Abs. 7 Nr. 1 GewO-E, 66 S. 1 VVG-E sind zu streichen.

6. PRODUKTAUSWAHL FÜR DEN VERSICHERUNGSBERATER NICHT EINSCHRÄNKEN

Gemäß § 34d Abs. 2 S. 5 GewO-E sollen Versicherungsberater immer eine Versicherung ohne Zuwendung anbieten müssen, wenn mehrere Versicherungen für den Versicherungsnehmer in gleicher Weise geeignet sind. Diese Vorschrift ist nur deshalb erforderlich, weil Verbrauchern im Wege der Provisionsdurchleitung die auf seinen Vertrag entfallenden Zuwendungen nicht vollumfänglich ausgekehrt werden. Aufgrund der Spreizung im Markt sind Konstellationen denkbar, dass bei gleichwertigem Versicherungsschutz die Prämie für ein Versicherungsprodukt im Bruttopreissystem mit Verrechnung der Zuwendung günstiger ist als die Versicherungsprämie im Nettopreissystem. Von daher erscheint es sinnvoller, die wirtschaftliche Gesamtbelastung der Verbraucher für das konkrete Versicherungsangebot zu betrachten. Eine Voreinstellung/zwingende Bevorzugung von Nettopolice ist daher nicht zielführend.

DER VZBV FORDERT:

Die Vorschrift des § 34d Abs. 2 S. 5 GewO-E ist zu streichen.

7. RISIKOANALYSEN ZWINGEND VORSCHREIBEN

Die Richtlinie unterscheidet zwischen Beratung und beratungsfreiem Vertrieb. Dabei legt sie fest, dass auch bei einem beratungsfreien Vertrieb vor jedem Versicherungsabschluss Verbraucher nach ihren Wünschen und Bedürfnissen befragt werden müssen (Risikoanalyse) und dass die angebotene Versicherung zu den Wünschen und Bedürfnissen passen muss¹³. Diese Regelung ist sinnvoll, da aufgrund der Bandbreite und Ausdifferenzierung der Versicherungsprodukte nur über eine solche Risikoanalyse das passende Produkt angeboten werden kann.

¹³ Art. 20 Abs. 1 IDD: „Vor Abschluss eines Versicherungsvertrags ermittelt der Versicherungsvertrieber **die Wünsche und Bedürfnisse** und erteilt dem Kunden objektive Informationen über das Versicherungsprodukt in einer verständlichen Form. **Jeder angebotene Vertrag** muss den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden hinsichtlich der Versicherung entsprechen.“

Erfolgt vor Abschluss **eines spezifischen Vertrags eine Beratung**, richtet der Versicherungsvertrieber **eine persönliche Empfehlung an den Kunden**, in der erläutert wird, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden **am besten entspricht**.“

In der deutschen Umsetzung der Richtlinie wurde die derzeitige Formulierung¹⁴ beibehalten, obwohl sie Einschränkungen vornimmt, die die Richtlinie nicht vorsieht. Danach muss nur anlassbezogen eine Abfrage der Wünsche und Bedürfnisse vorgenommen werden. Hierbei ist jedoch unklar, wie man die Notwendigkeit der Befragung der Verbraucher aus ihrer Person und Situation erkennen soll, wenn man sie nicht befragt.

Ferner ist nicht die klare Formulierung der Richtlinie übernommen worden, dass jeder angebotene Vertrag den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden hinsichtlich der Versicherung entsprechen muss.

Zusätzlich wird in der deutschen Regelung die Pflicht zur Risikoanalyse und die Pflicht zur Beratung mit einem „UND“ verbunden. Dadurch entsteht der Eindruck, dass beide Aspekte untrennbar miteinander verbunden sind. Dies ist deshalb relevant, weil nach deutschem Recht auf die Beratung verzichtet werden kann. Verbraucher könnten annehmen, dass sie damit auch auf ihren Anspruch auf die Risikoanalyse verzichten. Dies will die Richtlinie jedoch nicht. Es soll immer eine Risikoanalyse durchgeführt werden.

DER VZBV FORDERT:

Der Wortlaut des Art. 20 Abs. 1 S. 1f. der Richtlinie muss in §§ 6 Abs. 1 S. 1 und 61 Abs. 1 S. 1 VVG übernommen werden.

8. BEI DER BERATUNG DAS SCHUTZNIVEAU DER RICHTLINIE ÜBERNEHMEN

Erfolgt vor Abschluss eines spezifischen Vertrags eine Beratung, richtet der Versicherungsvertrieber nach dem Wortlaut der Richtlinie¹⁵ eine persönliche Empfehlung an den Kunden, in der erläutert wird, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht.

In der deutschen Umsetzung der Richtlinie wurde auch hier die derzeitige Formulierung¹⁶ beibehalten, obwohl sie Einschränkungen vornimmt, die die Richtlinie nicht vorsieht. Danach muss unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämien beraten werden sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat angegeben werden. Ferner ist nicht die klare Formulierung übernommen worden,

¹⁴ § 6 Abs. 1 S. 1 VVG: „**Der Versicherer** hat den Versicherungsnehmer, **soweit nach der Schwierigkeit**, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder **der Person des Versicherungsnehmers und dessen Situation hierfür Anlass besteht, nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen UND**, auch unter Berücksichtigung **eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämien, zu beraten** sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben.“

§ 61 Abs. 1 S. 1 VVG: „**Der Versicherungsvermittler** hat den Versicherungsnehmer, soweit nach der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder der Person des Versicherungsnehmers und dessen Situation hierfür Anlass besteht, nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und, auch unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämien, zu beraten sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben.“

¹⁵ Art. 20 Abs. 1 S. 3 IDD

¹⁶ § 6 Abs. 1 S. 1 VVG: „**Der Versicherer** hat den Versicherungsnehmer, **soweit nach der Schwierigkeit**, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder **der Person des Versicherungsnehmers und dessen Situation hierfür Anlass besteht**, nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen ...“.

§ 61 Abs. 1 S. 1 VVG: „**Der Versicherungsvermittler** hat den Versicherungsnehmer, soweit nach der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder der Person des Versicherungsnehmers und dessen Situation hierfür Anlass besteht, nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen ...“.

dass der angebotene Vertrag den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden hinsichtlich der Versicherung am besten entsprechen muss.

DER VZBV FORDERT:

Auch hier ist der Wortlaut des Art. 20 Abs. 1 S. 3 der Richtlinie in das deutsche Gesetz zu übernehmen.