



BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.

**Stellungnahme**  
**des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)**  
**zum**  
**Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie**  
**vom 21.11.2016**  
**für ein Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie EU 2016/97 des**  
**Europäischen Parlamentes und des Rates**  
**vom 20.01.2016**  
**über Versicherungsvertrieb (IDD)**

**Vorbemerkung:**

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der für mehr als 40.000 Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler und Bausparkaufleute spricht, begrüßt den Willen der Bundesregierung, die Umsetzung der europäischen Richtlinie zeitnah voranzutreiben. Dabei begrüßen wir insbesondere auch die Entscheidung zur gesetzlichen Regelung des Provisionsabgabeverbotes, der Verankerung der Provision/Courtage als Leitvergütung, die Bestätigung der Transparenzvorschriften sowie die Ausweitung des Anwendungsbereiches auf den Internetvertrieb und damit die Erweiterung der Beratungs- und Dokumentationspflichten auf alle Vertriebswege. Dieses hat der BVK in seinem Positionspapier zur Versicherungsvertriebsrichtlinie gefordert und sieht sich insoweit bestätigt. Im Übrigen nehmen wir zum vorliegenden Referentenentwurf wie folgt Stellung:

## A.

### Änderung der Gewerbeordnung (GewO)

1. § 34 d Abs. 1, Satz 1 und 2 GewO-E Versicherungsvertreter, Honorar-Versicherungsberater

**(1) Wer gewerbsmäßig den Abschluss von Versicherungs- und Rückversicherungsverträgen vermitteln will, bedarf der Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Versicherungsvertreter ist, wer**

**1. als Versicherungsvertreter von einem Versicherungsunternehmen und einem Versicherungsvertreter damit betraut ist, Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen oder**

**2. als Versicherungsmakler für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherungsunternehmen oder einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein; als Versicherungsmakler gilt, wer gegenüber dem Versicherungsnehmer den Anschein erweckt, er erbringe seine Leistung als Versicherungsmakler.**

Grundsätzlich begrüßen wir die Formulierung des § 34 d Abs. 1 Satz 1 und 2, der sich am Wortlaut des § 59 VVG orientiert. Damit liegt nach wie vor eine klare Trennung zwischen dem Versicherungsvertreter und dem Versicherungsmakler vor.

Wir gehen davon aus, dass mit dieser Formulierung in § 34 d Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 auch der Mehrfachvertreter umfasst ist, auch wenn nicht explizit im Wortlaut die Möglichkeit aufgenommen wurde, ebenfalls von mehreren Versicherungsunternehmen mit der Vermittlung von Versicherungsverträgen betraut zu sein. In dem Zusammenhang würden wir es begrüßen, wenn zumindest in der Gesetzesbegründung klargestellt wird, dass der Anwendungsbereich dahingehend zu verstehen ist, dass auch die Mehrfachvertreter als Versicherungsvertreter erfasst sind. Dies würde die Fortführung des Status quo bedeuten.

2. § 34 d Abs. 1 Satz 3 GewO-E Versicherungsvertreter, Honorar-Versicherungsberater

**Versicherungsvermittlung beinhaltet auch**

- 1. das Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadensfall,**
- 2. die Bereitstellung von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Versicherungsnehmer über eine Website oder andere Medien wählt, sowie die Erstellung einer Rangliste von Versicherungsprodukten, einschließlich eines Preis- und Produktvergleiches oder eines Rabatts auf den Preis eines Versicherungsvertrages, wenn der Versicherungsnehmer einen Versicherungsvertrag direkt oder indirekt über die Website oder über ein anderes Medium abschließen kann.**

Kritisch betrachten wir jedoch die Definition der Versicherungsvermittlung im Sinne des § 34 d Abs. 1 Satz 3 Nr. 1. Insbesondere eine mögliche Ausweitung auf die Schadensfallregulierung als Teil der Versicherungsvermittlungstätigkeit sehen wir als zu weitgehend an, zumal Versicherungsvermittler zukünftig ihre Tätigkeit nur durch Versicherungsunternehmen vergüten lassen können. Damit ist eine Vergütung von weiteren Tätigkeiten eingeschränkt.

Wenngleich der Gesetzesentwurf die Begriffsbestimmung aus Artikel 2 Abs. 1 Nr. 1 IDD im Wesentlichen übernimmt, gehört die klassische Schadensregulierung gemäß Artikel 2 Abs. 2 b IDD nicht zu einer Tätigkeit des Versicherungsvertriebes. Artikel 2 Abs. 2 IDD bestimmt Folgendes:

*„(2) Für die Zwecke von Unterabsatz 1 Nummern 1 und 2 gilt keine der nachfolgenden Tätigkeiten als Versicherungs- oder Rückversicherungsvertrieb:*

- a) die beiläufige Erteilung von Auskünften im Zusammenhang mit einer anderen beruflichen Tätigkeit, sofern
  - i) der Anbieter keine weiteren Schritte unternimmt, um den Kunden beim Abschluss oder der Durchführung eines Rückversicherungsvertrages zu unterstützen;*
  - ii) die Tätigkeit nicht darauf abzielt, dem Kunden beim Abschluss oder der Durchführung eines Rückversicherungsvertrags zu unterstützen;**
- b) die berufsmäßige Verwaltung der Ansprüche eines Rückversicherungsunternehmens, die Schadensregulierung und die Sachverständigenbegutachtung von Schäden;*
- c) die reine Weitergabe von Daten und Informationen über potenzielle Versicherungsnehmer an Rückversicherungsvermittler bzw. -unternehmen, wenn der Anbieter keine*

*weiteren Schritte unternimmt, eine Unterstützung beim Abschluss eines Versicherungs- oder Rückversicherungsvertrags zu leisten;*

- d) die reine Weitergabe von Informationen über Rückversicherungsprodukte, einen Rückversicherungsvermittler oder ein Rückversicherungsunternehmen an potenzielle Versicherungsnehmer, wenn der Anbieter keine weiteren Schritte unternimmt, eine Unterstützung beim Abschluss eines Versicherungs- oder Rückversicherungsvertrags zu leisten.“*

Wir würden es daher begrüßen, wenn der Gesetzesentwurf zumindest in der Gesetzesbegründung diese Tätigkeiten aufnimmt, die nicht als Versicherungsvermittlung anzusehen sind. Wir gehen im Übrigen davon aus, dass der Vermittler bei Tätigkeiten, die nicht Vermittlung im Sinne der IDD sind, ein gesondertes Entgelt vom Kunden vereinbaren kann (vgl. hierzu auch unsere Ausführungen unter A. 3.).

Grundsätzlich begrüßen wir die Erweiterung des Anwendungsbereiches gemäß § 34 d Abs. 1 Satz 3 Nr. 2 auf die Vermittlung über eine Website und andere Medien. Damit ist die Versicherungsvertriebstätigkeit dahingehend präzisiert worden, dass diese auch für die Versicherungsunternehmen gilt, die Versicherungsprodukte direkt vertreiben oder über eine Website vertreiben wollen. Dies hatte der BVK stets im Vorfeld betont, damit die Gleichbehandlung aller Akteure, die Versicherungsprodukte am Markt vertreiben, gewährleistet ist.

### 3. § 34 d Abs. 1 Satz 5 GewO-E Versicherungsvermittler, Honorar-Versicherungsberater

***Der Versicherungsvermittler darf sich seine Tätigkeiten nur durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen.***

Das hier geregelte Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler dient der klaren Trennung zwischen Versicherungsvermittler und Versicherungsberater, die wir grundsätzlich begrüßen. Das beabsichtigte Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler darf jedoch nicht dazu führen, dass eine Vergütung in mehrstufigen Vermittlungsverhältnissen ausgeschlossen wird. Insbesondere die sog. „echten Untervermittler“ stehen in einem Vertrag mit ihrem „Obervermittler“. Sie sind zwar selbst registriert, haben aber kein unmittelbares Vertragsverhältnis mit einem Versicherungsunternehmen. Eine Vergütung durch den Hauptvertreter wäre für diese sog. „echten Untervermittler“ nach der derzeitigen Formulierung nicht mehr möglich.

Hinzu kommt, dass gemäß Artikel 19 Abs. 1 (e) IDD Versicherungsvermittlern alle Vergütungsformen offenstehen und durchaus auch die Möglichkeit besteht, z.B. auf Basis einer Gebühr zu vermitteln, damit die Vergütung also direkt vom Kunden bezahlt wird. Auch in Artikel 22 Abs. 3 IDD ist lediglich geregelt, dass Mitgliedstaaten den Versicherungsvertreibern die Annahme von Provisionen und Courtagen von Versicherern verbieten können. Dies bedeutet andererseits, dass der nationale Gesetzgeber ausdrücklich nicht Versicherungsvermittler von der Vergütung durch den Versicherungsnehmer ausschließen kann. Insoweit kann die vorgesehene Regelung in § 34 d Abs. 1 Satz 5 GewO-E gegen europäisches Recht verstoßen. Sollte man hier Einschränkungen vornehmen, wäre dies unseres Erachtens lediglich unter Beachtung europarechtlicher Vorgaben, unter Berücksichtigung des Grundgesetzes und des Grundsatzes der Verhältnismäßigkeit möglich. Im Übrigen hat sich die deutsche Rechtsprechung ausdrücklich positiv dazu geäußert, sowohl Versicherungsvertretern als auch Versicherungsmaklern die Entgegennahme einer Vergütung durch den Kunden zu erlauben. Im Zusammenhang mit der Thematik „Nettopolicierung“ ist zu berücksichtigen, dass der BGH bereits im Jahr 2013 (Urteil des BGH vom 6.11.2013; I ZR 194/12) eine für Vermittler positive Entscheidung getroffen hat; denn das Gericht hatte die wettbewerbsrechtliche Zulässigkeit der Vermittlung von Lebensversicherungen zu Nettotarifen, bei gleichzeitiger Vereinbarung einer vom Versicherungsnehmer an den Versicherungsvertreter zu zahlenden selbständigen Vergütung, bestätigt. In diesem Zusammenhang weisen wir darauf hin, dass gerade im gewerblichen und industriellen Geschäft Nettotarife durch die Vergütung des Versicherungsmaklers durch den Auftraggeber direkt keine Seltenheit sind. Auch unter wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten ist es nicht nachvollziehbar, warum gerade Versicherungsmakler bei einem Ausschluss der Vergütung durch den Kunden direkt benachteiligt werden sollen. Dies gilt umso mehr, wenn im internationalen groß-industriellen Geschäft die deutschen Makler keine Nettotarife mit Honorarvereinbarung vermitteln können, da sie in diesem Bereich mit ausländischen Maklern, denen die Honorarberatung erlaubt ist, in Konkurrenz stehen. Diese schweren Wettbewerbsnachteile für den Berufsstand der Versicherungsmakler können wir nicht akzeptieren.

Wir würden es in diesem Zusammenhang begrüßen, wenn in Satz 5 eine dahingehende Formulierung aufgenommen würde, dass die Tätigkeit durch die Prämie seitens des Versicherungsunternehmens vergütet würde. Damit wären auch Vergütungen in den Konstellationen durch Untervermittler weiterhin möglich. Gleiches gilt in diesem Zusammenhang auch für die Assekuradeure, die zwar nicht als Versicherer tätig sind, aber in ihrer Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern Vergütungsregelungen getroffen haben.

Darüber hinaus fordert der BVK schon seit längerem, dass eine Vergütung für den Versicherungsvermittler unabhängig der Vertriebsform für Tätigkeiten jenseits der eigentlichen Vermittlung möglich sein muss. Diese Vergütung ist als Gegenleistung dann mit dem Kunden zu vereinbaren (vgl. auch A. 2.).

4. § 34 d Abs. 1 Satz 7 GewO-E Versicherungsvermittler, Honorar-Versicherungsberater

***Abweichend von Satz 5 beinhaltet die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis die Befugnis, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten; diese Befugnis zur Beratung erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen, wenn der Versicherungsmakler das Unternehmen berät.***

Mit dieser Formulierung hat der Gesetzgeber im Wesentlichen die Regelung des § 34 d Abs. 1 Satz 4 der Gewerbeordnung übernommen mit der Erweiterung, dass die Berechtigung des Maklers auch für die Beratung gegenüber Beschäftigten von Unternehmen Geltung hat. Hierin sehen wir eine klare Abgrenzung für die Tätigkeit im gewerblichen Bereich gegenüber der Vermittlungstätigkeit bei Privatkunden. Diese Trennung ist umso mehr erforderlich, als im gewerblichen und industriellen Geschäft schon heute eine Nettoisierung der Versicherungsprämie und die Bezahlung des Maklers durch den Auftraggeber häufig anzutreffen sind. Die deutsche Wirtschaft und die deutschen Versicherungsmakler würden bei einem Ausschluss der Vergütung durch den Kunden schwere Wettbewerbsnachteile erleiden. Wir befürchten daher, dass durch die Formulierung im jetzt vorliegenden Text, der sich ausschließlich auf die rechtliche Beratung bezieht, dies nicht ausreichend berücksichtigt wird. Wir sind der Auffassung, dass nicht nur die rechtliche Beratung möglich sein soll, sondern auch die Vermittlung von Nettopolicen im gewerblichen oder industriellen Bereich.

5. § 34 d Abs. 2 GewO-E Versicherungsvermittler, Honorar-Versicherungsberater

***Wer gewerbsmäßig über Versicherungen und Rückversicherungen beraten will, bedarf der Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Honorar-Versicherungsberater ist, wer ohne von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein,***

- 1. den Auftraggeber bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Versicherungsfall auch rechtlich berät,**
- 2. den Auftraggeber gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich vertritt oder**
- 3. für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt.**

Der BVK hat sich in der Vergangenheit nicht grundsätzlich gegen eine Erweiterung der Honorarberatung ausgesprochen, sich jedoch vornehmlich für flexible Vergütungssysteme eingesetzt, wobei das Provisions- und Courtagevergütungssystem als Leitvergütungssystem für alle Vermittler bestehen bleiben sollte. Dieses steht u. E. auch nicht im Widerspruch zu den Formulierungen aus der IDD, wonach nach Artikel 19 Abs. 1 e auch Mischmodelle möglich sein sollen.

Wir geben jedoch zu bedenken, dass der Gesetzesentwurf derzeit weder den Begriff des Honorars definiert, noch bestimmte Regelungen des Provisionsvertriebes auf den Honorar-Versicherungsberater, der nunmehr auch vermitteln können soll, anwendet. So vermissen wir insbesondere die Regelungen im Bereich der Lebensversicherung bzgl. der Vergütungshöhe und der Stornohaftzeiten. Die Regelungen des § 80 Abs. 5 VAG (alt) – jetzt neu § 49 VAG – würden daher nur für den Versicherungsvermittler gelten. Im Hinblick auf Sinn und Zweck der Stornohaftungsregelung wäre es jedoch folgerichtig, diese gesetzlichen Forderungen auch auf den Honorar-Versicherungsberater zu übertragen. Ansonsten entstünde eine Wettbewerbsverzerrung zu Lasten des Kunden.

Gemäß § 34 d Abs. 2 Satz 3 GewO-E darf sich der Honorar-Versicherungsberater seine Tätigkeit nur durch den Auftraggeber vergüten lassen. Durch diese Regelung wird ausdrücklich festgehalten, dass nur eine Tätigkeitsvergütung und nicht eine erfolgsabhängige Vergütung, die durch die Kunden bezahlt wird, als Honorar in diesem Zusammenhang Geltung haben soll. Ob dieses vor dem Hintergrund einer kundenorientierten Beratung sinnvoll ist, erscheint fraglich. Des Weiteren ist es zweifelhaft, ob einem Honorar-Versicherungsberater vorgeschrieben werden kann, vorrangig nur Nettoprodukte anbieten zu müssen, wie dies aus der Formulierung gemäß § 34 d Abs. 2 Satz 5 zu entnehmen ist. Wir würden es daher begrüßen, wenn im Gesetzesentwurf zumindest erwogen wird, eine unangemessene Vergütung von

Versicherungsberatern im Interesse des Verbrauchers zu vermeiden. Dies könnte unseres Erachtens durch Einführung eines Vergütungsgesetzes erfolgen, wie dies z.B. die Rechtsanwaltschaft mit dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) kennt. Dies würde deutlich die Transparenz zum Kunden erhöhen.

In diesem Zusammenhang fordern wir dringend, dass die Versicherungsberatung durch verbraucherberatende Stellen erlaubnispflichtig sein muss. Jede andere Lösung wäre konterkarrierend, was Verbraucherschutz angeht. Im Übrigen bezweifeln wir die Verfassungsmäßigkeit einer Erlaubnisfreiheit.

6. § 34 d Abs. 8 GewO-E Versicherungsvermittler, Honorar-Versicherungsberater

***Gewerbetreibende nach den Absätzen 1, 2, 5 und 6 Satz 1 Nr. 1 und die bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Beschäftigten müssen sich in einem Umfang von 15 Stunden pro Kalenderjahr fortbilden.***

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. begrüßt grundsätzlich die Regelung zur beruflichen Fort- und Weiterbildung in einem Umfang von 15 Stunden pro Kalenderjahr. Wenngleich wir die Anforderungen der Initiative der deutschen Versicherungsbranche „gut beraten“ mit einem Umfang von 200 Stunden und 5 Jahren auch gerne gesetzlich geregelt gesehen hätten, sehen wir doch, dass durch die nunmehr getroffene Regelung die Objektivität in der Fort- und Weiterbildung des Berufsstandes der Versicherungsvermittler ausreichend betont wird. Wir verkennen dabei nicht, dass bei der Verpflichtung zur Weiterbildung der Entwurf der Richtlinie deutlich hinter der Selbstverpflichtung der freiwilligen Initiative „gut beraten“ zurückbleibt. Der BVK hatte in diesen Diskussionen immer darauf hingewiesen, dass ein vorschnelles Aufgeben der konsensfähigen Selbstverpflichtung als falsches Signal aufgefasst werden könnte, welches die Politik zu Fehleinschätzungen in bestimmten Bereichen veranlassen könnte. Insoweit begrüßen wir es ausdrücklich, dass in der Begründung zum vorgelegten Referentenentwurf eine über den Umfang von 15 Stunden pro Jahr vorgeschriebene hinausgehende freiwillige Fortbildung selbstverständlich nicht ausgeschlossen wird.

Soweit im Hinblick auf Weiterbildungsverpflichtungen gegebenenfalls unterschiedliche Interpretationsmöglichkeiten zu Verpflichtungen einerseits von Angestellten selbständiger Versicherungsvermittler (§ 34 d Abs. 8 Satz 2 GewO-E) und andererseits für Angestellte von Versicherungsunternehmen (§ 48 Abs. 2 Satz 1 VAG-E) möglich sind, sollte hier eine Klarstel-

lung erfolgen. Dies ist unseres Erachtens allein schon im Hinblick auf die Vorschrift des Artikel 10 Abs. 2 Unterabsatz 5 IDD erforderlich. Die IDD sieht vor, dass die maßgeblichen Personen innerhalb der Leitungsstruktur eines Versicherungsunternehmens, die für den Versicherungsvertrieb verantwortlich sind, und alle anderen direkt am Versicherungsvertrieb mitwirkenden Personen weitergebildet werden. Hier sollte zumindest eine entsprechende Klarstellung in der Gesetzesbegründung vorgenommen werden.

Soweit im Referentenentwurf an verschiedenen Stellen der Begriff der „Fortbildung“ verwendet wird, sollte hier nach unserer Einschätzung der umfassendere Begriff „Weiterbildung“ verwendet werden. Der Begriff der beruflichen Fortbildung ist bereits im Berufsbildungsgesetz (BBiG) erwähnt und beinhaltet u.a. auch eine Fortbildungsordnung. Im Rahmen der Umsetzung der IDD wäre dies eine verkürzte Darstellung und allein im Hinblick auf Artikel 10 Abs. 2 IDD, der regelmäßig von beruflicher Schulung und Weiterbildung spricht, wäre es daher unseres Erachtens besser, hier den Begriff Fortbildung durch den wesentlich weiteren Begriff der Weiterbildung zu ersetzen.

7. § 34 d Abs. 11 GewO-E Versicherungsvermittler, Honorar-Versicherungsberater

***Die Industrie- und Handelskammern richten Verfahren ein zur Annahme von Meldungen über potentielle oder tatsächliche Verstöße gegen die zur Umsetzung der Richtlinie 2016/97/EU ergangenen Vorschriften, bei denen es ihre Aufgabe ist, deren Einhaltung zu überwachen. Die Meldungen können auch anonym abgegeben werden. § 4 d Abs. 2, 3 und 5 bis 8 des Finanzdienstleistungsaufsichtsgesetzes vom 22. April 2002 (BGBl. I S. 1310), das durch Artikel 4 Absatz 76 des Gesetzes vom 18. Juli 2016 (BGBl. I S. 1666) geändert worden ist, ist entsprechend anzuwenden.***

Soweit im Rahmen des § 34 d Abs. 11 GewO-E bei den Industrie- und Handelskammern Verfahren für Hinweisgeber einzurichten sind (vgl. Begründung), weisen wir darauf hin, dass die Kammern derzeit bereits anonyme Hinweise entgegennehmen. Ob und inwieweit hier tatsächlich Verstöße durch die Industrie- und Handelskammern sanktioniert werden, wird in der Praxis unterschiedlich gehandhabt. Inwieweit eine elektronische Lösung z.B. bei der BaFin eingerichtet werden soll, soll im weiteren Umsetzungsverfahren entschieden werden. In diesem Zusammenhang weisen wir ausdrücklich darauf hin, dass wir im Rahmen der gewerberechtl. Lösung – so wie sie bisher existiert – eine praktisch erprobte Möglichkeit zur Durchsetzung von Sanktionsmöglichkeiten sehen. Die Einrichtung einer – wie auch immer gearteten – elektronischen Lösung darf nicht dazu führen, dass gewerberechtlich be-

währte Aufsichtsbefugnisse durch die Industrie- und Handelskammern auf die BaFin verlagert werden. Dies gilt insbesondere auch im Hinblick auf datenschutzrechtliche Erwägungen.

#### 8. § 34 e GewO-E Verordnungsermächtigung

§ 34 e sieht diverse Verordnungsermächtigungen vor. Hier werden wir uns eine gesonderte Stellungnahme vorbehalten. Rein vorsorglich weisen wir darauf hin, dass wir eine Verordnung gemäß § 34 e Abs. 1 (f) begrüßen würden, die alle Versicherungsvermittler verpflichtet, am Ombudsmannverfahren für das Versicherungswesen teilzunehmen. Die Alternative wäre eine Satzungslösung der Vermittlerverbände als deutlich schlechtere Variante, da nur die Verbandsmitglieder verpflichtet werden können.

### B.

#### **Änderungen des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG)**

##### 1. § 23 Abs. 1c Satz 2 VAG-E Produktfreigabeverfahren

***Vertreibt ein Unternehmen Versicherungsprodukte, die es nicht selbst konzipiert, oder berät es über solche Versicherungsprodukte, muss es über angemessene Vorkehrungen verfügen, um sich die in Satz 1 genannten Informationen zu verschaffen und die Merkmale und den bestimmten Zielmarkt zu verstehen.***

Durch das Produktfreigabeverfahren werden zusätzliche Verpflichtungen für Unternehmen begründet: Zum einen für Unternehmen, die Versicherungsprodukte zum Verkauf konzipieren, vgl. § 23 Abs. 1 a des Entwurfes, zum anderen für Unternehmen, die keine Versicherungsprodukte konzipieren, vgl. § 23 Abs. 1 c, Satz 2.

Bereits im Konsultationsverfahren gegenüber EIOPA hatte der BVK vorgetragen, dass die Einführung dieses Produktfreigabeverfahrens nicht dazu führen darf, dass Verantwortlichkeiten zwischen den Teilnehmern am Markt vermischt werden und zusätzliche Kosten durch einen erhöhten Verwaltungsaufwand dem Versicherungsvermittler aufgezwungen werden. Es muss festgehalten werden, dass Versicherungsvermittler, selbst wenn sie ein Produkt am Markt platzieren, nie das Versicherungsrisiko tragen. Auch darf nicht verkannt werden, dass derartige Regelungen, die im Übrigen äußerst unklar und durch unbestimmte Rechtsbegriffe geprägt sind, immer verhältnismäßig in Bezug auf die Größe des Vertreibers, den Kundentyp

und das Risiko des Produktes zu treffen sind. Vor diesem Hintergrund würden wir eine Änderung der Formulierung des § 23 Abs. 1 c entgegensehen.

## 2. § 48 a VAG-E Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten

***Die Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten darf nicht mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidieren. Versicherungsunternehmen dürfen keine Vorkehrungen durch die Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen, durch die Anreize für sie selbst oder Versicherungsvermittler geschaffen werden könnten, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl sie ein anderes, dem Bedürfnis des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnten.***

Mit dieser Formulierung hat der Gesetzgeber im Wesentlichen Artikel 17 der IDD umgesetzt und die Verpflichtung verankert, „im bestmöglichen Interesse“ des Versicherungsnehmers zu handeln. Wir begrüßen ausdrücklich die damit einhergehende Übernahme der Pflichten gemäß § 61 Abs. 1 VVG, die sich auch in den Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns widerspiegeln. Hierauf sollte in der Gesetzesbegründung zu § 48 a VAG-E noch einmal klarstellend verwiesen werden. Des Weiteren möchten wir in diesem Zusammenhang darauf hinweisen, dass Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen zu entfallen hat.

Aus Sicht des Kunden sind diese Vertriebssteuerungsmaßnahmen nicht zielführend und können auch nicht zu einer bedarfsgerechten und an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ausgerichteten Beratung führen. Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen führten aus Sicht der Versicherer lediglich dazu, punktuell Produkte oder Produktlinien zu vertreiben, die der Gewinnmaximierung der Versicherer dienen und den Fokus meist nicht auf den bedarfsgerechten Versicherungsschutz des Kunden legen. Das Ziel sollte es vielmehr sein, ohne Vertriebssteuerung sach- und bedarfsgerecht zu beraten. Dies ist möglich und steht auch einer leistungsgerechten Vergütung im Rahmen provisionsorientierter Systeme nicht entgegen.

### 3. § 48 b VAG-E Provisionsabgabeverbot

***(Abs. 1) Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler im Sinne von § 59 Abs. 1 des Versicherungsvertragsgesetzes ist es untersagt, Versicherungsnehmern, versicherten Personen oder Bezugsberechtigten aus einem Versicherungsvertrag Sondervergütungen zu gewähren oder zu versprechen. Dieses Verbot gilt auch für die Angestellten von Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern. Eine entgegenstehende vertragliche Vereinbarung ist unwirksam.***

Der BVK begrüßt ausdrücklich die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes. Hierfür hatte sich der BVK stets in der Vergangenheit eingesetzt. Ein Wegfall dieses Verbotes hätte zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten geführt und all diejenigen begünstigt, die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position heraus Druck auf die Absenkung der Provision ausüben können. Geschwächt würden hingegen insbesondere alle Privatkunden. Darüber hinaus hat sich dieses Verbot über viele Jahrzehnte bewährt und dazu beigetragen, dass Verbraucher nicht mit falschem Anreiz zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleitet werden, und dadurch die Qualität und Professionalität des Vermittlers weiterhin sichergestellt wird. Gegen die nunmehr getroffene Geringfügigkeitsgrenze von 15 € gemäß § 48 b Abs. 2 Satz 2 VAG-E haben wir keine Bedenken. Wir sprechen uns dafür aus, das Provisionsabgabeverbot entsprechend zu sanktionieren und gleichsam in der Gesetzesbegründung festzuhalten, dass es sich sehr wohl um eine Marktverhaltensregel im Sinne des UWG handelt. Darüber hinaus ist es zur praktischen Durchsetzung notwendig, die IHKn mit entsprechenden Ressourcen auszustatten, damit das Provisionsabgabeverbot in der Praxis nicht ins Leere läuft, sondern auch geprüft und bei Verletzung entsprechend geahndet werden kann. Ein deutlich über 5.000,- € liegendes Bußgeld wäre zu begrüßen, um die Provisionsabgabe möglichst zu unterbinden.

Kritisch sehen wir jedoch die Formulierung gemäß § 48 b Abs. 4 HGB VAG-E, wonach Abs. 1 keine Anwendung findet, soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird. Hier bitten wir um Klarstellung, welche Sondervergütungen im Einzelnen gemeint sind. Es bleibt zu befürchten, dass beide Ausnahmen ausschließlich der Ermöglichung einer einfachen Umgehung des Provisionsabgabeverbotes durch die Versicherungsgesellschaften dienen. Insbesondere gibt es Sondertarife, die über Gruppenvereinbarungen laufen oder solche, bei denen, aufgrund der Höhe des Beitrages ein Sondertarif angewandt werden kann. Diese Gruppensondertarife sind durchaus üblich. Bei der Kapitalversicherung führen diese Tarife, die ab einer bestimm-

ten Versicherungs- oder Beitragssumme angeboten werden dazu, dass der Kunde mit weniger Kosten belastet wird und der Vermittler geringere Provisionen erhält. Dies fällt unserer Meinung nach in die Tarifierungshoheit des Unternehmens und sollte nicht als eine Umgehung des Provisionsabgabeverbotes gesehen werden.

In diesem Zusammenhang möchten wir auf eine ähnliche Diskussion bei der Umsetzung von MiFID II in deutsches Recht verweisen. Auch dort soll das Vorhalten eines Filialnetzes bereits eine Qualitätserhöhung darstellen. Dieses könnte übertragen auf die Versicherungsunternehmen bedeuten, dass bereits das Vorhalten eines Agenturnetzes über die Ausschließlichkeitsorganisation eine Qualitätsverbesserung darstellt, die dann wiederum die Möglichkeiten des § 48 b Abs. 4 freigibt. Dies darf natürlich nicht zum Tragen kommen.

#### 4. § 48 c Abs.1 VAG-E Durchleitungsgebot

***Sobald der Honorar-Versicherungsberater das Versicherungsunternehmen nach § 34 d Abs. 2 Satz 5 der Gewerbeordnung darüber informiert, dass er dem Versicherungsnehmer eine Versicherung vermittelt hat, die Zuwendungen enthält, die nicht dem Versicherungsvertrag zugutekommen (Bruttotarif), ist das Versicherungsunternehmen verpflichtet, diese Zuwendungen unverzüglich an den Versicherungsnehmer auszukehren. Die Auskehrung hat im Wege der Gutschrift auf einem für den Versicherungsnehmer für den Vertrag zu führenden Prämienkonto zu erfolgen. Die Gutschrift beträgt höchstens 80 % der maßgeblichen Zuwendung bis zum Gegenwert von 80 % der in den ersten 5 Jahren nach Vertragschluss zu entrichteten Prämien ...***

Die geplante Durchleitung von Zuwendungen seitens des Versicherungsunternehmens im Rahmen der Vermittlungstätigkeit des Honorar-Versicherungsberaters erachten wir vor dem Hintergrund der Stärkung eines Verbraucherschutzes als wenig effektiv. Auch ist zu befürchten, dass dieses Verfahren bürokratische Hürden aufbaut und zu den Konsequenzen führt, dass ein Honorar-Versicherungsberater zukünftig vorrangig nur noch Nettotarife anbietet. Darüber hinaus bleibt auch unklar, wie das Durchleitungsgebot durchgesetzt werden soll, wenn der Honorar-Versicherungsberater seine Tätigkeit im grenzüberschreitenden Verkehr ausübt. Ein ausländisches Versicherungsunternehmen wird sich kaum bereit erklären, das Prozedere des § 48 c Abs. 1 durchzuführen. Wir erachten die Auskehrung von höchstens 80 % der maßgeblichen Zuwendung und der gleichzeitigen Einbehaltung von 20 % als Ein-

griff in den Markt, der durch den Sinn und Zweck der Regelung, hier keine Fehlanreize zu schaffen, unseres Erachtens nach nicht gedeckt ist.

### C.

#### **Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG)**

##### 1. § 1 a Abs. 1 VVG-E Vertriebstätigkeit des Versicherers

Vorbereitung von Versicherungsverträgen einschließlich Vertragsvorschlägen

***Der Versicherer muss bei seiner Vertriebstätigkeit gegenüber Versicherungsnehmern stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichen Interessen handeln. Zur Vertriebstätigkeit gehören***

***1. Beratung,***

***2. Abschluss von Versicherungsverträgen,***

***3. Mitwirken bei Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadenfall.***

Bezüglich der Definition der Vertriebstätigkeit des Versicherers, die über § 59 auch für den Vermittler Geltung hat, verweisen wir auf die obigen Ausführungen unter A. 2. Hier würden wir insbesondere eine klare Abgrenzung für Tätigkeiten des Versicherungsvermittlers begrüßen, die mit der klassischen Versicherungsvermittlungstätigkeit nichts zu tun haben. Im Übrigen begrüßen wir die in der Begründung erläuterten Begriffe „ehrlich“, „redlich“, „professionell“ als weitgehende Entsprechung mit dem Verständnis gemäß § 242 BGB „Treu und Glauben“. Schon heute müssen Wünsche und Bedürfnisse des Kunden gemäß § 6 Abs. 1 VVG und § 61 VVG berücksichtigt werden.

##### 2. § 6 Abs. 6 VVG-E Beratung des Versicherungsnehmers

Der Referentenentwurf sieht eine inhaltliche Änderung insoweit vor, dass im § 6 Abs. 6 VVG nach dem Wort „anzuwenden“ das Komma und die Wörter „ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler versichert wird oder wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatz im Sinne des § 312 c des Bürgerlichen Gesetzbuchs handelt“ gestrichen werden.

Dies bedeutet in der Konsequenz, dass in Zukunft die Beratungspflichten des Versicherungsunternehmens gemäß § 6 Abs. 1 bis 5 auch dann Geltung haben, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird oder wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatzgesetz handelt. Dieser Streichung stehen wir mit geteilter Meinung gegenüber.

a) Wir begrüßen die Änderung des § 6 Abs. 6 VVG insofern, als zukünftig auch eine Beratungspflicht des Versicherungsunternehmens besteht, wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatz im Sinne des § 312 b Abs. 1 und 2 des Bürgerlichen Gesetzbuches handelt. Wir hatten in der Vergangenheit stetig für die Streichung dieser Privilegierung vorgetragen, weil eine Ausweitung der Vermittlertätigkeit ohne Beratung den gesetzlichen Regelungen der §§ 59 ff. VVG in Deutschland widerspricht. Auf eine Beratungs- und Dokumentationspflicht sollte nur ausnahmsweise und von Kundenseite verzichtet werden. Gerade die persönliche Leistung durch Beratung und Dokumentation trägt zu einem nicht verzichtbaren Verbraucherschutz bei. Hier eine Lockerung einzuführen, hätte den Sinn und Zweck der IDD, den Verbraucher zu informieren und zu schützen, konterkariert.

Im Übrigen wird diese Regelung auch von der Rechtsprechung bestätigt, die eine analoge Anwendung des § 6 Abs. 6 VVG auf Onlinemakler ablehnt (LG München I, Urteil v. 13.07.2016, Az.: 37 O 15268/15). Dort führt das Landgericht auf Seite 32 ff aus:

*„3.1 Die Beratungspflicht des § 61 VVG ist auch auf Internetmakler, d. h. die Beklagte, anwendbar.*

*Der Einwand der Beklagten, für Internetverträge gelte die Beratungspflicht des § 61 VVG nicht, hat keinen Erfolg. Zwar enthebt § 6 Abs. 6 VVG Versicherer von ihrer Beratungspflicht nach § 6 Abs. 1 VVG, wenn sie den Vertrag im Fernabsatz, d.h. unter ausschließlicher Verwendung von Fernkommunikationsmitteln (Internet, Telefon, Fax) schließen. Diese Vorschrift gilt jedoch dem Wortlaut und seiner Systematik nach nicht für die Beratungspflichten des Versicherungsmaklers gemäß § 61 VVG.*

*Eine entsprechende Befreiung von Beratungspflichten des § 61 VVG für Versicherungsmakler, wenn diese die Versicherungsverträge ausschließlich über das Internet vermitteln, analog § 6 Abs. 6 VVG, vermag die Kammer – anders als die Beklagte – nicht zu bejahen.*

3.1.1 Eine Analogie ist nur zulässig, wenn das Gesetz eine planwidrige Regelungslücke enthält und der zu beurteilende Sachverhalt in rechtlicher Hinsicht so weit mit dem Tatbestand vergleichbar ist, den der Gesetzgeber geregelt hat, dass angenommen werden kann, der Gesetzgeber wäre bei einer Interessenabwägung, bei der er sich von den gleichen Grundsätzen hätte leiten lassen wie beim Erlass der herangezogenen Gesetzesvorschrift, zu dem gleichen Abwägungsergebnis gekommen. Die Lücke muss sich also aus einem unbeabsichtigten Abweichen des Gesetzgebers von seinem – dem konkreten Gesetzgebungsvorhaben zugrundeliegenden – Regelungsplan ergeben (vgl. BGH, Urteil vom 16.07.20113, Az: VIII ZR 274/02, Rn. 22 lt. juris m.w.N.).

3.1.2 Bei der umfassenden Reform des Versicherungsvertragsrechts 2007 ist nicht ersichtlich, dass der Gesetzgeber versehentlich eine einseitige Ausnahme von den Beratungspflichten für die Versicherer statuiert hat und er den Plan gehabt hätte, von den normierten Beratungspflichten umfassend, d.h. auch für Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler, abzusehen, wenn die Verträge ohne persönlichen Kontakt, d.h. ausschließlich über Fernkommunikationsmittel abgeschlossen werden.

Ein Regelungsplan, wonach die im Rahmen der Reform des Versicherungsvertragsrechts 2007 normierten Beratungspflichten sowohl bei Versicherern als auch bei Versicherungsmakler, d.h. umfassend immer dann nicht bestehen sollen, wenn die Verträge über Fernkommunikationsmittel geschlossen werden, ist nicht erkennbar.

Selbst wenn man davon ausgeht, dass es ins Schema hätte passen können, bei Fernabsatzgeschäften aufgrund einer entsprechenden geringen Erwartungshaltung des potentiellen Versicherungsnehmers und praktischen Schwierigkeiten, den Beratungspflichten nachzukommen, letztere entfallen zu lassen, vermag die Kammer kein versehentliches Abweichen von diesem Regelungsplan festzustellen.

So hat der Gesetzgeber bei der Fassung des § 6 VVG den Gleichlauf der Beratungspflichten von Versicherer und Versicherungsmakler durchaus gesehen. Er hat ausdrücklich normiert, dass die Beratungspflicht des Versicherers entfällt, wenn der Versicherungsmakler beraten hat (vgl. § 6 Abs. 6 VVG). Dass weitere potentielle Parallelen – wie Internetberatung nur, wenn der Versicherungsnehmer danach fragt – nicht gesehen und aus diesem Grund übersehen worden wären, ist nicht ersichtlich. Auch die Gesetzesbegründung lässt nicht darauf schließen, dass der Gesetzgeber eine grund-

sätzliche Ausnahme von der Beratungspflicht bei Versicherungsverträgen statuieren wollte, wenn diese über Fernkommunikationsmittel abgeschlossen werden. Vielmehr hatte der Gesetzgeber gerade die Konstellation Direktversicherer - Versicherungsnehmer im Blick.

Auch sonst fehlt es an Anhaltspunkten für eine planwidrige Regelungslücke für die nur über Internet (oder andere Fernkommunikationsmittel) agierenden Versicherungsmakler. So bringt § 67 VVG deutlich zum Ausdruck, dass ein Abweichen von den Voraussetzungen der §§ 60 bis 66 und damit auch des § 61 VVG zum Nachteil des Versicherungsnehmers nicht möglich ist. Angesichts dieses Regelungsgrundsatzes liegt die Annahme einer Lücke fern.

3.1.3 Hinzu kommt, dass auch keine vergleichbare Interessenslage besteht. Bei einem Direktversicherer weiß der Internetnutzer, dass er das vorhandene Angebot dieses Versicherers mit seinen eigenen Wünschen und Bedürfnissen abzugleichen hat. Eine via Fernabsatz (Telefon-, Internetvertrieb, § 312 b BGB) an den Versicherer selbst gerichtete Anfrage beschränkt sich nämlich naturgemäß auf die Angebotspalette des betreffenden Versicherers. An einen Versicherungsmakler wendet sich der Kunde – auch bei einer Kontaktaufnahme über Telefon oder Internet – jedoch gerade deswegen, weil er sich einen Produktvergleich verschiedener Anbieter erhofft (Dörner in Prölls/Martin, VVG, § 61, Rn. 4). Der Versicherungsmakler ist daher zu einer umfassenden Betreuung aller Versicherungsinteressen seines Kunden und zu einer entsprechenden Beratung in Bezug auf den von ihm zu vermittelnden oder bereits vermittelten Versicherungsvertrag verpflichtet (BGH, Urteil vom 12.12.2013, Az: III ZR 124/13, Rn. 13 m.w.N.). Zwar unterscheiden sich die Beratungspflichten eines Versicherungsvertreeters, soweit sie die Frage betreffen, ob die (wahrheitsgemäß dargestellten) Eigenschaften des angebotenen Produkts den Bedürfnissen und Interessen des Versicherungsnehmers entsprechen, in ihrem Umfang und in ihrer Intensität nicht von den Pflichten des Versicherungsmaklers (vgl. BGH, aaO, Rn. 14). Allerdings ist durchaus zu differenzieren zwischen dem Versicherungsvertreter und einem Makler und dem damit verbundenen Pflichtenkreis, insbesondere im Blick auf weitergehende Beratungspflichten bei der Auswahl der abzuschließenden Versicherung (BGH, Urteil vom 6.11.2013, Az: I ZR 104/13, BeckRS 2013, 20765 Rn. 32). Sie unterscheiden sich nämlich vor dem Hintergrund einer unterschiedlichen Interessenslage in Voraussetzungen und Intensität (Dörner in Prölls/Martin, VVG, 29. Aufl., § 61 Rn. 2). Eine vergleichbare Interessenslage besteht daher nicht.

*3.1.4 Zwar wird teilweise vertreten, dass bei Fernabsatzverträgen deshalb die Beratungs- und Dokumentationspflichten des § 6 entfallen, weil bei diesen Verträgen eine Beratung und Dokumentation nicht möglich sei und dieser Tatsache sich der Versicherungsnehmer bewusst ist, so dass er von dem Versicherer zwar Informationen, aber keine Beratung erhalten kann (Schwintowski in Bruck/Möller, VVG, 9. Aufl. 2008, § 6 VVG, Rn. 49). Hiervon geht die Kammer jedoch nicht aus. Für einen Versicherungsmakler ist der persönliche Kontakt vor Ort (d.h. nicht über Fernkommunikationsmittel, also nicht ausschließlich Telefon/Internet/Fax) keine zwingende Voraussetzung, um seine Kernaufgaben zu erfüllen. Auch im Internet kann Beratung durch die Auswahl der an den Versicherungsinteressenten gestellten Fragen und die Ausrichtung des Angebots nach den Antworten hierauf stattfinden.“*

- b) Soweit des Weiteren mit der inhaltlichen Änderung des § 6 Abs. 6 VVG auch die Vermittlungstätigkeit des Maklers durch die Streichung „wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird“ betroffen ist, lehnen wir dies ab.

Sinn und Zweck des § 6 Abs. 6 VVG ist es, in diesem Falle die Rechte und Pflichten des Versicherungsunternehmens im Rahmen der Beratung des Versicherungsnehmers für den Fall einzuschränken, wenn der Vertrag von einem Versicherungsmakler vermittelt wurde, da kein Grund für diese Beratungspflicht durch das Versicherungsunternehmen besteht. Der Versicherungsmakler hat, da er im Lager des Versicherungsnehmers steht, vollumfänglich Beratungs- und Dokumentationspflichten gemäß §§ 59 ff. VVG insbesondere § 61 VVG zu erfüllen. Für den Versicherungsnehmer bestehen daher ausreichende Schutzmechanismen, um Ansprüche geltend zu machen. Wir lehnen daher eine Änderung des § 6 Abs. 6 VVG in diesem Punkt ab. Im Übrigen verlangt auch die IDD eine derartige Regulierung nicht. Darüber hinaus kann durch die Änderung des § 6 Abs. 6 VVG im Bereich der Maklerberatung die Gefahr bestehen, dass die Wettbewerbsfähigkeit des Maklers am Markt eingeschränkt und damit gefährdet ist, da Kunden des Maklers auch nach Vertragsschluss durch das Versicherungsunternehmen nach deren Wünschen und Bedürfnissen befragt und beraten werden könnten. Hier besteht also die große Gefahr, dass der Wettbewerb auf den Schultern der Kunden ausgetragen wird. Ungeachtet bleiben bei dieser Aussagen hier datenschutzrechtliche Bedenken unseres Hauses. Weiter ist mit dieser Streichung zu befürchten, dass sich ein zusätzlicher immenser bürokratische Aufwand für die Versicherungsmakler ergibt, in dem die Beratungsprotokolle und Kundenunterlagen dem Versicherungsunternehmen, dem der Vertrag vermittelt wird, zur Ver-

fügung gestellt werden müssen. Das widerspricht der Sachwalterstellung des Versicherungsmaklers. Einen derartigen Eingriff in die Vertriebsstruktur lehnen wir ausdrücklich ab.

Im Gesetzesentwurf zur Umsetzung der IMD vom 20.12.2006 (BT-Drucksache 16/3945, S. 58) steht dazu Folgendes:

*„Die Verpflichtung des Versicherers nach Satz 1, den Kunden, mit dem ein Versicherungsvertrag geschlossen werden soll, nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und die Gründe für den zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben, sowie die Dokumentationspflicht nach Satz 2 entsprechen der derzeit für Versicherungsvermittler vorgesehenen Regelung (Artikel 2 § 42c Abs. 1 des o. g. Gesetzesentwurfes; § 61 Abs. 1 VVG-E). Die sowohl dem Versicherer als auch dem Vermittler obliegende Frage- und Beratungspflicht ist dem Versicherungsnehmer gegenüber nur einmal zu erfüllen. Nimmt der Versicherer für die Akquisition von Versicherungsverträgen die Dienste von Versicherungsvertretern in Anspruch, erfüllt der Vertreter gleichzeitig die Pflicht des Versicherers nach § 6 Abs. 1 Satz 1 VVG-E, da er auf Grund des Versicherungsvertrags mit dem Versicherer für diesen handelt; einer gesetzlichen Regelung bedarf es insoweit nicht. Etwas anderes gilt im Fall einer Vermittlung durch einen Versicherungsmakler; dieser wird nicht als Vertreter des Versicherers, sondern für den Versicherungsnehmer tätig. Der Versicherer darf jedoch im Fall der Einschaltung eines Versicherungsmaklers davon ausgehen, dass dieser seine ihm gegenüber dem Versicherungsnehmer obliegende Frage- und Beratungspflicht erfüllt. Aus diesem Grund ist es in diesen Fällen nicht erforderlich, auch dem Versicherer eine entsprechende Verpflichtung aufzuerlegen. Satz 3 schließt deshalb die Verpflichtung des Versicherers nach Satz 1 aus, sofern der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird.“*

An dieser Situation hat sich nichts geändert und diese Regelung hat sich bewährt. Folglich sind die Wörter „wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler versichert wird“ in § 6 Abs. 6 VVG nicht zu streichen.

### 3. § 7 a VVG-E Querverkäufe

***(Abs. 1) Wird ein Versicherungsprodukt zusammen mit einem Nebenprodukt oder einer Nebendienstleistung, das oder die keine Versicherung ist, als Paket oder als Teil eines Paketes oder derselben Vereinbarung angeboten, hat der Versicherer den Versicherungsnehmer darüber zu informieren, ob die Bestandteile getrennt voneinander gekauft werden können; ist dies der Fall, stellt er eine Be-***

***schreibung der Bestandteile der Vereinbarung und des Pakets zur Verfügung und er bringt für jeden Bestand einen gesonderten Nachweis über Kosten und Gebühren.***

***(Abs. 2) Wird ein Paket angeboten, dessen Versicherungsdeckung sich von der Versicherungsdeckung beim getrennten Erwerb seines Bestandteiles unterscheidet, stellt der Versicherer dem Versicherungsnehmer eine Beschreibung der Bestandteile des Paketes und der Art und Weise zur Verfügung, wie ihre Wechselwirkung die Versicherungsdeckung ändern.***

***(Abs. 3) Ergänzt ein Versicherungsprodukt eine Dienstleistung, die keine Versicherung ist oder eine Ware als Teil eines Pakets oder derselben Versicherung, bietet der Versicherer dem Versicherungsnehmer die Möglichkeit, die Ware oder die Dienstleistung gesondert zu kaufen. Dies gilt nicht, wenn das Versicherungsprodukt Folgendes ergänzt:***

- 1. Eine Wertpapierdienstleistung oder Anlagetätigkeit....***
- 2. Einen Kreditvertrag...***
- 3. Ein Zahlungskonto...***

***(Abs. 4) Versicherer haben in den Fällen der Abs. 1 – 3 die Wünsche und Bedürfnisse des Versicherungsnehmers in Zusammenhang mit den Versicherungsprodukten, die Teil des Pakets oder derselben Vereinbarung sind, zu ermitteln.***

Der BVK begrüßt es, dass die Regelung des Artikels 24 der IDD zum Thema Querverkäufe im Wesentlichen übernommen wurde. Auch befürworten wir die Verpflichtung des Versicherers, in diesen Fällen die Wünsche und Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu ermitteln. Wir hätten es dennoch im Zuge der Umsetzung der IDD begrüßt, wenn die gesetzliche Regelung des § 492 a BGB aus dem Gesetz zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie als Blaupause für alle Kopplungsgeschäfte übernommen worden wäre.

***(Abs. 1) Der Darlehensgeber darf den Abschluss eines Immobilien-Verbraucherdarlehensvertrags unbeschadet des § 492 b nicht davon abhängig machen, dass der Darlehensnehmer oder ein Dritter weitere Finanzprodukte oder -dienstleistungen erwirbt (Kopplungsgeschäft). Ist der Darlehensgeber zum Abschluss des Immobilien-Verbraucherdarlehensvertrags bereit, ohne dass der Verbraucher weitere Finanzprodukte oder -dienstleistungen erwirbt, liegt ein***

***Kopplungsgeschäft auch dann nicht vor, wenn die Bedingungen für den Immobilien-Verbraucherdarlehensvertrag von denen abweichen, zu denen er zusammen mit den weiteren Finanzprodukten oder -dienstleistungen angeboten wird.***

***Soweit ein Kopplungsgeschäft unzulässig ist, sind die mit dem Immobilien-Verbraucherdarlehensvertrag gekoppelten Geschäfte nichtig; die Wirksamkeit des Immobilien-Verbraucherdarlehensvertrags bleibt davon unberührt.***

Das dort weitgehende Verbot für Kopplungsgeschäfte entspricht unserer Auffassung. Es ist nach unserem Kenntnisstand gängige Praxis, dass durch Kreditinstitute im Zusammenhang mit der Vergabe von Wohnimmobilienkrediten oder Krediten (z. B. Existenzgründungsdarlehen o. ä.) eine breite Palette von Versicherungen angeboten wird, die der Verbraucher zusammen mit dem Kreditvertrag erwerben kann. Es ist auch nicht von der Hand zu weisen, dass, angesichts der besonderen Bedeutung dieser Geschäfte für die Verbraucher einerseits und des Geschäftsgebarens der Kreditinstitute andererseits, sich Kopplungsgeschäfte nachteilig auf sachgerechte Entscheidungen des Verbrauchers auswirken könnten.

In diesem Zusammenhang hätten wir uns auch weniger Ausnahmetatbestände im Sinne des § 492 b BGB gewünscht, die im Rahmen der Umsetzung zur Wohnimmobilienkreditrichtlinie eingeführt wurden. Unserer Meinung nach wird nämlich hier die ursprüngliche Zielsetzung des § 492 a unterlaufen. Es ist nachvollziehbar, dass im Zusammenhang mit der Kreditvergabe bestehende Risiken durch vorhandene Ausfallmechanismen abgemildert werden sollen, insbesondere das Ausfallrisiko im Falle des Todes oder einer Berufsunfähigkeit, ebenso das Ausfallrisiko des finanzierten Objektes. Hier sollte generell nicht in bestehende Versicherungsverträge eingegriffen werden können. Es erhebt sich daher der Anschein, dass in der Praxis der kreditsuchende Verbraucher seitens des Kreditinstituts animiert wird, bestehende Versicherungsverträge zu kündigen, damit neue Versicherungsverträge durch die Vermittlung des Kreditinstitutes abgeschlossen werden. Dies führt vor allem bei bestehenden Lebensversicherungsverträgen zu finanziellen Nachteilen für den Verbraucher. Wir sind deshalb der Auffassung, dass zur Erreichung des gesetzgeberischen Ziels, nämlich der Schutz des Verbrauchers, den Kreditinstituten untersagt werden sollte, im Zusammenhang mit der Kreditvergabe weitere Dienstleistungen und Produkte zu vermitteln. Die Kreditinstitute sollten keinesfalls bei den Kunden den Gedanken erzeugen, dass durch die Inanspruchnahme weiterer Dienstleistungen oder Produkte die Entscheidung über die Kreditvergabe beeinflusst wird.

#### 4. § 7 c Abs. 3 VVG-E Beurteilung von Versicherungsanlageprodukten; Berichtspflicht

**Versicherer können, wenn sie keine Beratung gemäß Abs. 1 leisten, Versicherungsanlageprodukte ohne die in Abs. 2 vorgesehene Prüfung vertreiben, wenn die folgenden Bedingungen erfüllt sind: ...**

**1b) Andere nicht komplexe Versicherungsanlagen ...**

Zunächst begrüßen wir es, dass durch § 7 c Artikel 29 Abs. 1 der IDD im Wesentlichen übernommen wird und besondere Informationspflichten für Versicherungsanlageprodukte bestimmt.

Kritisch sehen wir jedoch die Möglichkeit, für besondere Produkte eine Beratungspflicht zu verneinen, wie insbesondere für die sogenannten nicht komplexen Versicherungsanlageprodukte. Wir können grundsätzlich nicht erkennen, dass für doch recht komplexe Produkte, wie Versicherungsanlageprodukte allgemein, eine Beratungspflicht im Rahmen der Vermittlung als nicht relevant angesehen wird. Gerade vor dem Hintergrund eines gelebten Verbraucherschutzes sollte auf die Beratung des Verbrauchers nicht verzichtet werden.

Bonn, den 12. Dezember 2016

BVK e.V. – Bundesverband

Deutscher Versicherungskaufleute e.V.