

Zum Referentenentwurf des Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb („IDD“) ist nach einer ersten Sichtung Folgendes anzumerken:

Zunächst ist zu begrüßen, dass der Referentenentwurf ein generelles, nach der IDD mögliches Provisionsverbot nicht vorsieht. Positiv bewerten wir auch, dass das Verbot der Provisionsabgabe nunmehr gesetzlich geregelt werden soll.

Der Referentenentwurf ist jedoch vor allem in den folgenden, von der IDD nicht vorgegebenen Punkten problematisch:

1. § 34d Abs. 1 Satz 5 GewO soll künftig wie folgt lauten:

„Der Versicherungsvermittler darf sich seine Tätigkeit nur durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen.“

Hiervon soll § 34d Abs. 1 Satz 8 GewO folgende Ausnahme vorsehen:

„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 erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen, wenn der Versicherungsmakler das Unternehmen berät.“

Im Ergebnis wäre es damit allen Versicherungsvermittlern – also auch Versicherungsmaklern! – untersagt, Honorartarife an Verbraucher zu vermitteln. Stattdessen enthält nunmehr § 34d Abs. 2 GewO die Regelung des Honorar-Versicherungsberaters, der genau das darf. Die mitunter problematische, von Interessenkonflikten geprägte Verzahnung zwischen Unternehmen und Versicherungsmaklern wird dadurch jedenfalls noch verstärkt. Das widerspricht den Bestrebungen, die Einflussnahme der Versicherer auf Versicherungsmakler einzuschränken.

Die Regelung, dass ein Versicherungsvermittler keine Vergütung vom Kunden annehmen darf, lässt sich der IDD nicht entnehmen. Nach der Begründung des Referentenentwurfs soll durch das Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler „eine klare Trennung zwischen Versicherungsvermittlern und Honorar-Versicherungsberatern gewährleistet werden. Anderenfalls besteht das Risiko, dass Vermittler z.B. für Beratungsleistungen zusätzlich noch eine Unabhängigkeit suggerierende Honorarvereinbarung mit dem Kunden abschließen. Das würde es für den Kunden zusätzlich erschweren, zwischen Versicherungsvermittler und Honorar-Versicherungsberater zu differenzieren und könnte dafür sorgen, dass die im Koalitionsvertrag beabsichtigte Stärkung der Honorarberatung nicht erfolgt.“

Das Risiko, dass „zusätzlich noch eine Unabhängigkeit suggerierende Honorarvereinbarung mit dem Kunden“ abgeschlossen wird, halten wir für weit

hergeholt. Im Übrigen könnte man dieses Risiko auch durch etwa folgende Regelung minimieren:

„Lässt sich ein Versicherungsvermittler seine Tätigkeit durch einen Verbraucher vergüten, darf er sich dieselbe Tätigkeit nicht durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen.“

Um die Honorarberatung weiterhin zu stärken und die bisher wichtigste Gruppe im Bereich der Versicherungsvermittlung nicht auszuschließen, muss es auch den Versicherungsvertretern gestattet bleiben, gegen Honorar Verträge zu vermitteln. Allerdings ist es dann auch erforderlich und sinnvoll, wenn Versicherungsvermittler dem Kunden offenlegen, welche Vergütung eingerechnet wurde und welche Vergütung von wem vereinnahmt wird.

Die Trennung zwischen Honorar-Versicherungsberater und Versicherungsvermittler wäre für die im Koalitionsvertrag vereinbarte Förderung der Honorarberatung. Gefördert werden soll ja die Beratung, nicht etwa eine bestimmte Gruppe von Beratern. Die Honorarberatung (und –vermittlung) wird aber aus unserer Sicht auf keinen Fall gefördert, sondern im Gegenteil massiv behindert, wenn man einer ganzen Berufsgruppe, die auf diesem Gebiet bereits heute erfolgreich tätig ist, die Honorarberatung rundweg verbietet.

Im Übrigen ist § 34d Abs. 1 Satz 5 GewO missverständlich formuliert: Der Wortlaut könnte so verstanden werden, dass sich der Versicherungsvermittler seine gesamte Tätigkeit nur durch **ein** (einziges) Versicherungsunternehmen vergüten lassen darf, also nicht durch mehrere, wie das bei Maklern und Mehrfachagenten der Fall ist. Das würde bedeuten, dass künftig nur noch Ausschließlichkeitsvertreter zulässig wären, was mit Sicherheit nicht gewollt ist. Wenn auf die Regelung nicht ganz verzichtet wird – was aus unserer Sicht unbedingt angezeigt ist, s.o. – sollte sie wie folgt gefasst werden:

„Der Versicherungsvermittler darf sich seine Tätigkeit nur durch Versicherungsunternehmen vergüten lassen.“

2. § 6 VVG regelt die (vor- und nachvertragliche!) Beratungspflicht des Versicherungsunternehmens. § 6 Abs. 6 VVG lautet bisher:

„Die Absätze 1 bis 5 sind auf Versicherungsverträge über ein Großrisiko im Sinn des § 210 Absatz 2 nicht anzuwenden, ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird oder wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatz im Sinn des § 312c des Bürgerlichen Gesetzbuchs handelt.“

Der Referententwurf sieht vor, dass der gesamte Text nach dem Komma gestrichen wird. § 6 Abs. 6 VVG soll also künftig wie folgt lauten:

„Die Absätze 1 bis 5 sind auf Versicherungsverträge über ein Großrisiko im Sinn des § 210 Absatz 2 nicht anzuwenden.“

Das bedeutet: Das Unternehmen hat auch bei Verträgen, die von Maklern vermittelt werden, die volle Beratungspflicht – auch die vorvertragliche! Das Gleiche gilt im Falle der Vermittlung durch einen Versicherungs-Honorarberater, da auch insoweit keine Ausnahme vorgesehen ist. Will man diese Berufe nicht vollständig abschaffen, wird man annehmen müssen, dass das Unternehmen die Beratungspflicht durch den Makler bzw. den Honorarberater erfüllt. Das ist allerdings vor dem Hintergrund der Stellung dieser Personen als Sachwalter des Kunden nicht zu begründen. Wird die Regelung Gesetz, bedeutet das wohl, dass VU von Maklern und Honorarberatern in jedem Fall ein Beratungsprotokoll verlangen und das Protokoll auch prüfen müssen. Denkbar wäre natürlich auch, dass der VN auf die Beratung verzichtet, aber das soll ja nicht zur Regel gemacht werden.

In der Begründung des Referentenentwurfs heißt es hierzu:

„Die in Absatz 6 zweiter Halbsatz vorgesehene Ausnahme für Versicherungsmakler und für den Abschluss des Vertrages im Fernabsatz ist nach der IDD nicht mehr zulässig und, soweit es um den Fernabsatz geht, auch nicht mehr sinnvoll, da inzwischen auch beim Abschluss eines Vertrages im Fernabsatz nach § 6 VVG beraten werden kann.“

Abgesehen davon, dass der Versicherungs-Honorarberater vollständig übergangen wird, halten wir die Begründung des Referentenentwurfs nicht für tragfähig. Die IDD verlangt in den Art. 20 ff., dass „der Vertreiber“ bestimmte Beratungspflichten erfüllt. Wird der Vertrag über einen Makler (oder Honorarberater) vermittelt, ist das Unternehmen insofern nicht „Vertreiber.“ Es mag ja sein, dass im Einzelfall der Kunde eines Maklers oder Honorarberaters falsch oder unzureichend beraten wird – da sich aber der Kunde seinen Sachwalter in freier Entscheidung ausgesucht hat, muss er auch die Folgen tragen, wenn sich seine Entscheidung als falsch herausstellt. Das Gesetz darf den Kunden nicht entmündigen.

Die Begründung des Referentenentwurfs zur Streichung der Ausnahme für den Fernabsatz ist ebenfalls alles andere als überzeugend. Es mag ja sein, dass „inzwischen auch beim Abschluss eines Vertrages im Fernabsatz ... beraten werden kann.“ Das heißt aber nicht zwingend, dass in diesen Fällen auch beraten werden **muss**. Im Gegenteil: Wer sich für einen Abschluss im Fernabsatz entscheidet, möchte in aller Regel nicht beraten werden. Die Möglichkeit, diesen Wunsch zu verwirklichen, sollte ihm vom Gesetzgeber nicht genommen werden.

Wir schlagen vor, die Ausnahmeregelung für die Vermittlung durch Makler und im Fernabsatz beizubehalten. Darüber hinaus wäre die Ausnahme für den Fernabsatz auch in § 61 VVG aufzunehmen, wo sie bisher noch nicht enthalten ist. Sollte an der Regelung des Referentenentwurfs festgehalten werden, wäre zumindest der Beratungsverzicht für diese Fälle insoweit zu erleichtern, als von dem Erfordernis einer gesonderten schriftlichen Erklärung (§§ 6 Abs. 3, 61 Abs. 2 VVG) abgesehen wird.

3. In § 23 VVG sollen nach Absatz 1 die Absätze 1a bis 1d eingefügt werden, wobei Absatz 1a Satz 5 wie folgt lauten soll:

„Die Unternehmen stellen im Rahmen einer angemessenen Geschäftsorganisation sicher, dass die Versicherungsprodukte an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden.“

Diese Regelung ist vor allem im Hinblick auf Versicherungsmakler und Versicherungs-Honorarberater problematisch. Der Versicherungsmakler ist ebenso wie der Versicherungs-Honorarberater Vertreter und Sachwalter des Kunden, nicht des Versicherungsunternehmens. Die vorgesehene Regelung aber würde die Versicherer zwingen, (auch) den Maklern und Honorarberatern genaue Vertriebsvorgaben zu machen. Das ist mit dem Status des Versicherungsmaklers bzw. des Versicherungs-Honorarberaters nicht vereinbar. Hier gilt das Gleiche wie oben zu § 6 VVG ausgeführt: Es mag ja sein, dass im Einzelfall der Kunde eines Maklers oder Honorarberaters nicht zu dem für das vermittelte Produkt bestimmten Zielmarkt gehört – da sich aber der Kunde seinen Sachwalter in freier Entscheidung ausgesucht hat, muss er auch die Folgen tragen, wenn sich seine Entscheidung als falsch herausstellt. Das Gesetz darf den Kunden nicht entmündigen.

Die IDD lässt dem nationalen Gesetzgeber durchaus die Möglichkeit, die Besonderheiten des Vertriebs durch Makler und Honorarberater zu berücksichtigen. Die entsprechende Vorschrift – Artikel 25 Absatz 1 Satz 5 – lautet dort wie folgt:

„(Es) werden **zumutbare Schritte** unternommen, um zu gewährleisten, dass die Versicherungsprodukte an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden.“

Wird ein Versicherungsprodukt durch einen Makler oder Honorarberater vertrieben, ist es dem Versicherer – s.o. – eben nicht zumutbar, genaue Vertriebsvorgaben zu machen. Das Unternehmen muss sich darauf verlassen können, dass der Kunde, der sich bewusst für diesen Vertriebsweg entscheidet, auch die Folgen seiner Entscheidung trägt.

Wir schlagen daher folgende an Art. 25 IDD angelehnte Fassung des § 23 Abs. 1a Satz 5 VAG vor:

„Die Unternehmen stellen im Rahmen des Zumutbaren sicher, dass die Versicherungsprodukte an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden.“

Diese Regelung könnte durch folgenden Satz ergänzt werden:

„Werden Versicherungsprodukte durch Versicherungsmakler oder Versicherungs-Honorarberater vertrieben, gelten Maßnahmen nach dem vorstehenden Satz nicht als zumutbar.“