

Bundesverband der Versicherungsberater e.V.
Potsdamer Straße 86, 10785 Berlin

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
Referat VA 35
Graurheindorfer Str. 108
53117 Bonn

per eMail: Konsultation-01-18@bafin.de

Berlin, 22.02.2018

Aktenzeichen: Konsultation 01/2018; VA 35-I 4105-2017/0077
Betreff: Stellungnahme im Rahmen der Konsultation 01/2018
hier: Stellungnahme des Bundesverbandes der Versicherungsberater e.V.

Sehr geehrte Damen und Herren,

als Berufsverband der Versicherungsberater begrüßen wir die Möglichkeit, im Rahmen der Konsultation unsere Stellungnahme zum Entwurf des Rundschreiben „Hinweise zum Versicherungsvertrieb“ abzugeben. Gerne geben wir unsere Stellungnahme ab:

B.VI Zusammenarbeit mit Versicherungsberatern, Durchleitungsgebot

In Deutschland sind gemäß DIHK-Vermittlerregister (Stand 02.01.2018) 317 Versicherungsberater registriert. Im Vergleich mit den registrierten 220.508 Versicherungsvermittlern ist das eine kleine Zahl.

Daher ist auch die Ausgestaltung unserer Tätigkeit nicht sehr bekannt. Es besteht ein erheblicher Unterschied zwischen der Tätigkeit eines Versicherungsvermittlers (Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler) und der eines Versicherungsberaters.

Um es auf den Punkt zu bringen:

Versicherungsvermittler haben ein wirtschaftliches Interesse daran Versicherungsverträge zu verkaufen, da sie in aller Regel für den Verkauf eines Versicherungsvertrages vom Versicherer bezahlt werden (Courtage/Provisionen). Versicherungsmaklern ist es zudem möglich, Dritte die nicht Verbraucher sind, zu Versicherungsverträgen rechtlich zu beraten. Zur Abrechnung von Courtage/Provisionen haben die Versicherungsunternehmen Vermittlerkonten für den angebotenen Vermittler eingerichtet.

Versicherungsberater haben **kein** wirtschaftliches Interesse daran, ihren Mandanten Versicherungsverträge zu verkaufen, da Versicherungsberater für ihre Beratungsdienstleistung zu Versicherungsverträgen ausschließlich von ihren Mandanten (Auftraggebern) bezahlt werden. Versicherungsberater dürfen keinerlei Zuwendungen von Versicherungsunternehmen für die Vermittlung als Folge einer Beratung annehmen.

Da der Fokus der Versicherungsberatertätigkeit die Beratung zum risikogerechten Versicherungsschutz ist, raten wir unter anderem unseren Auftraggebern von wirtschaftlich unsinnigen, überflüssigen oder zu teuren Versicherungsverträgen ab.

Versicherungsberater empfehlen ihren Auftraggebern einen für sie risikogerechten, wirtschaftlich sinnvollen, preis-/leistungsgerechten Versicherungsschutz einzukaufen. Hierdurch hat der Auftraggeber durch die Versicherungsberatung seinen wirtschaftlichen Vorteil.

Nach § 34 d Absatz 2 GewO (neu ab 23.02.2018) beinhaltet die Tätigkeit eines Versicherungsberaters:

„1. den Auftraggeber bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus dem Versicherungsfall auch rechtlich“ zu beraten,

„2. den Auftraggeber gegenüber Versicherungsunternehmen außergerichtlich“ zu vertreten,

„3. für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen“ zu übernehmen.

Die Ziffern 1 und 2 geben die bisherigen Bestimmungen des § 38 e GewO (alt) wieder. Die Ziffer 3 ist neu und ist letztendlich eine Klarstellung zur Ziffer 1.

Die Vertretung des Auftraggebers (Mandanten) gegenüber dem Versicherungsunternehmen durch den Versicherungsberater erfolgt mit erteilter Vollmacht des Auftraggebers. Mit dieser Vollmacht weisen wir uns gegenüber dem Versicherungsunternehmen als Bevollmächtigter des Auftraggebers aus und verhandeln im Auftrag und Namen unserer Mandanten mit Versicherungsunternehmen.

Eine Anbindung durch ein „Vermittlerkonto“ bei Versicherungsunternehmen ist hierfür nicht zwingend notwendig. Bei vielen Versicherungsunternehmen laufen Verträge, die auf Empfehlung von Versicherungsberatern zustande kommen, im sogenannten direkten Bestand.

Aktuell gestaltet sich der Versicherungsmarkt so, dass mittlerweile viele Versicherer Nettotarife (insbesondere im Privatkundensegment/Verbraucher) anbieten oder im Kompositgeschäft Nachlässe in Höhe üblicher Courtagesätze (zw. 15% - 25%, abhängig von der Sparte) gewähren. Im Bereich der PKV sind uns bisher nur wenige Versicherer bekannt, die nettorisierte Beiträge anbieten. Die Zusammenarbeit mit diesen Versicherern läuft bei Angebotsanforderungen, Neuabschlüssen und Vertragsänderungen in aller Regel auf einer guten Arbeitsebene. Viele dieser Versicherer haben für die Abwicklung der Zusammenarbeit – Angebotsanforderung, Dokumentenkopien, Schadenbearbeitung etc. – courtagefreie Vermittlerkonten eingerichtet. Andere verwalten diese Verträge als direktes Geschäft.

Es gibt Versicherer, die sich weigern mit Versicherungsberatern - insbesondere bei Neuabschlüssen - zusammenzuarbeiten. Aber auch bei diesen Versicherern funktioniert – wenn auch manchmal zögerlich – die Zusammenarbeit in der Änderungsbearbeitung (z.B. Tarifwechsel PKV gemäß § 204 VVG)

Das vom Gesetzgeber im § 48 c VAG geregelte Provisionsdurchleitungsgebot hat seine politische Wurzeln im Koalitionsvertrag vom 17.12.2013 zwischen CDU, CSU und SPD für die 18. Legislaturperiode.

Hier wurde vereinbart:

Schutz der Verbraucher im Finanzbereich

„Wir werden die Einführung der Honorarberatung als Alternative zu einer Beratung auf Provisionsbasis für alle Finanzprodukte vorantreiben und hohe Anforderungen an die Qualität der Beratung festlegen.“ (Seite 126, Koalitionsvertrag vom 17.12.2013)

Wir finden daher die Formulierung im Entwurf des Rundschreibens unter

B.VI Zusammenarbeit mit Versicherungsberatern, Durchleitungsgebot

1. Absatz

„Versicherungsunternehmen haben im Rahmen der Festlegung der Vertriebsstrategie (vgl. § 23 Abs. 1a S. 4 VAG) zu entscheiden, ob und in welchem Umfang sie mit Versicherungsberatern zusammenarbeiten wollen.“

unglücklich.

Selbstverständlich besteht kein Kontrahierungszwang der Versicherer für ihr Neugeschäft. Damit müssen wir leben.

Aber die Formulierung, dass Versicherungsunternehmen entscheiden, ob und in welchem Umfang sie mit Versicherungsberatern zusammenarbeiten wollen, kann zum Schluss führen, dass Versicherungsunternehmen die Zusammenarbeit mit vom Auftraggeber bevollmächtigten Versicherungsberatern auch bei der Änderung von bestehenden Versicherungsverträgen oder im Schadenfall ablehnen. Das ist so sicher nicht gewollt, daher auch der Hinweis auf Seite 30 des Rundschreibens:

„Lässt sich der Versicherungsberater durch einen Kunden bevollmächtigen, so dürften die vom Bundesgerichtshof für die Bevollmächtigung von Versicherungsmaklern und die Korrespondenzpflicht der Versicherungsunternehmen entwickelten Grundsätze entsprechend anwendbar sein (vgl. BGH, Urteil vom 21.01.2016, I ZR 271/14).“

(Achtung: hier ist zu berichtigen: I ZR 274/14)

Gemäß der ab 23.02.18 geltenden Regelung des § 34 d Absatz 2, GewO hat der Versicherungsberater vorrangig die Versicherung anzubieten, die ohne das Angebot einer Zuwendung seitens des Versicherungsunternehmens erhältlich ist. „Wenn der Versicherungsberater dem Versicherungsnehmer eine Versicherung vermittelt, deren Vertragsbestandteil auch Zuwendungen zugunsten desjenigen enthält, der die Versicherung vermittelt, hat er unverzüglich die Auskehrung der Zuwendungen durch das Versicherungsunternehmen an den Versicherungsnehmer nach § 48c Absatz 1 des Versicherungsaufsichtsgesetzes zu veranlassen.“

Sicherlich kann es zu Beratungssituationen kommen, bei denen der mit Provision belastete Vertrag die beste Versicherungslösung für den Mandanten ist.

Zur Klarstellung schlagen wir folgende Formulierung im Rundschreiben vor:

Versicherungsunternehmen haben im Rahmen der Festlegung der Vertriebsstrategie (vgl. § 23 Abs. 1a S. 4 VAG) zu entscheiden, ob und in welchem Umfang sie mit Versicherungsberatern bei Neugeschäft zusammenarbeiten. Sofern die Vertriebswege „Makler und/oder direktes Geschäft“ angewandt werden, sollte hier auch die Zusammenarbeit mit Versicherungsberatern möglich sein.

Gerne stehen wir bei Rückfragen zur Verfügung.

Freundlicher Gruß



Peter Sammer
Präsident