

26. März 2006

**Stellungnahme  
des Verbraucherzentrale Bundesverbandes  
zur Neugestaltung des  
Rechts der Versicherungsvermittlung  
und des Berufs „Versicherungsberater“**

## **Inhalt**

<b>1.</b>	<b>Überblick über die wichtigsten Forderungen</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>Fehlanreize im Versicherungsvertrieb</b>	<b>4</b>
2.1	Verringerung des schädlichen Einflusses des Provisionssystems	4
2.2	Abschlussprovisionen	6
2.3	Provisionsabgabeverbot	6
<b>3.</b>	<b>Anzustrebende Änderungen im Vermittlerrecht</b>	<b>8</b>
3.1	Eine neue Form des Honorarberaters	8
3.2	Einzelaspekte der Honorarberatung mit Provisionsverrechnung	8
3.3	Statusinformation gem. Art. 12 Abs. 1 der Versicherungsvermittlerrichtlinie	12
3.4	Sonstige Aspekte der Vermittlerrichtlinien-Umsetzung	12
3.4.1	Fachkundeniveau von Versicherungsvermittlern	13
3.4.2	Registrierung und Berufszulassung von Versicherungsvermittlern	16
3.4.3	Regelung des Berufs „Versicherungsberater“ im Vermittlerrecht?	16
3.4.4	Streitschlichtungsstellen	18
<b>4.</b>	<b>Notwendige Änderungen im Versicherungsvertragsrecht</b>	<b>19</b>
4.1	Angebotsinformation des Versicherers	19
4.2	Nettotarife	20
	<b>Anhang: Muster für die künftige „Statusinformation“</b>	<b>21</b>

## 1. Überblick über die wichtigsten Forderungen

Die **anbieterunabhängige Versicherungsberatung** sollte gestärkt werden. In der Bevölkerung sollte ein Bewusstsein dafür geschaffen werden, dass gute Beratung gutes Geld kostet.

**Abschlusskosten** sollten vor der Vertragserklärung des Versicherungskunden offen gelegt werden, das so genannte **Provisionsabgabeverbot** abgeschafft werden.

Versicherungsmakler sollen die Möglichkeit erhalten, gegen Honorar tätig zu werden und zu beraten (**Honorarberatung**). Nur so stehen sie wirklich „im Lager des Kunden“. Daneben sollten Versicherer so genannte „**Nettotarife**“ anbieten. Das kommt Kunden zugute, die sich entscheiden, sich durch gerichtlich zugelassene Versicherungsberater oder Verbraucherberatungsstellen beraten zu lassen.

Ganz besonders wichtig: Die Form der so genannten **Statusinformation**.

Der Versicherungskunde muss, bevor er einen Versicherungsantrag unterschreibt, nicht nur wissen, mit welchem Berater oder Vermittler er es zu tun hat, sondern auch, welche anderen Berater bzw. Vermittler es gibt, wie deren jeweilige Qualifikation aussieht, ob und in welcher Weise sie an einen Versicherer gebunden sind und welche Berater im Schadenfall zur Rechtsvertretung berechtigt sind.

Nur wenn die „Statusinformation“ gemäß Artikel 12 Abs. 1 der Versicherungsvermittlerrichtlinie hierüber kurz und präzise aufklärt, wird der Kunde in die Lage versetzt, den Status des ihm gegenüberstehenden Vermittlers richtig einzuschätzen. **Wichtig** ist auch, **dass** das entsprechende Informationsdokument beim Kunden verbleibt und **nicht lediglich ein Ausweis vorgezeigt wird**.

Versicherungsvermittler müssen ein hohes **Fachkundeniveau** besitzen. Sofern hier für bestimmte Versicherungsvermittler niedrigere Anforderungen vorgesehen werden sollen, muss der Staat seiner Verantwortung gegenüber den Konsumenten gerecht werden und die jeweils erforderlichen Kenntnisse definieren sowie ihr Vorhandensein sicher stellen. Honorarberater und gerichtlich zugelassene Versicherungsberater benötigen ein höheres Fachkundeniveau. Es sollte zudem dafür gesorgt werden, dass nicht nur die von der Richtlinie erfassten Vermittler über eine ausreichende Berufskunde verfügen, sondern auch die Angestellten von Versicherern, die Versicherungsvermittlungsdienstleistungen erbringen. Dabei sollte es nicht in das Ermessen von Versicherungsunternehmen gestellt werden, darüber zu befinden, was als jeweils ausreichendes Niveau erforderlicher Sachkunde angesehen werden soll. Dies könnte zu Wettbewerbsverzerrungen z.B. gegenüber dem Bankenvertrieb führen und sollte möglichst vermieden werden.

Der Beruf des **gerichtlich zugelassenen Versicherungsberaters** sollte im Rechtsdienstleistungsgesetz geregelt werden.

Versicherungsvermittler, also Personen, die Provisionen eines Versicherers entgegennehmen, sollen keine **Schadenfallberatungen** durchführen dürfen.

Die **Registrierung und Berufszulassung** von Versicherungsvermittlern sollte von einer einzigen neutralen und zentralen Stelle vorgenommen werden.

Die für Kundenreklamationen über Versicherungsvermittler zuständigen **Streitschlichtungseinrichtungen** sollten Vorgaben erfüllen, bevor ihnen entsprechende Aufgaben übertragen werden.

Durch eine Verpflichtung der Versicherer zur **vorvertraglichen Offenlegung gravierender Deckungslücken** ihrer Angebote würde eine einseitige Benachteiligung von Versicherungsmaklern verhindert.

## 2. Fehlanreize im Versicherungsvertrieb

Der Verbraucherzentrale Bundesverband setzt sich dafür ein, dass das Bewusstsein der Bevölkerung dafür gestärkt wird, dass unabhängige und fachlich fundierte Beratung Geld kostet und dass dadurch die Bereitschaft erhöht wird, sich an „echte“, das heißt vom Versicherer in jeder Hinsicht unabhängige, Berater zu wenden.

### 2.1 Verringerung des schädlichen Einflusses des Provisionssystems

Das derzeitige Provisionssystem sorgt dafür, dass die Verbraucher glauben, Beratung koste nichts. Die Folge: Gerade einmal ca. 130 gerichtlich zugelassenen „echten“ Versicherungsberatern stehen ca. 500.000 Versicherungsvermittler gegenüber. Den Versicherungsberatern ist es verboten, Provisionen oder Courtagen von der Versicherungswirtschaft entgegen zu nehmen. Daher können die Verbraucher nur bei ihnen sicher sein, dass die vom Versicherer versprochene Provision bei der Empfehlung bestimmter Versicherungsprodukte keine Rolle spielt.

Bei Vertragsabschlüssen über Vermittler werden die tatsächlich anfallenden Kosten versteckt. Hierbei geht es vor allem um die Abschlussprovisionen, die den Löwenanteil der Kosten ausmachen. Die hohen anfangs gezahlten Provisionen, die z.B. bei Kapitallebens- oder Rentenversicherungen mit langer Laufzeit oft den Betrag des ersten Jahresbeitrags übersteigen, machen solche Verträge für den Verbraucher deutlich teurer als über unabhängige Beratung abgeschlossene Verträge. Zudem kommt es zu einer faktischen „Knebelung“ der Verbraucher an die Verträge – bei Sach-, Haftpflicht-, Rechtsschutz- und Unfallversicherungen durch Vertragsdauern bis zu fünf Jahren und bei Kapital bildenden Versicherungsverträgen dadurch, dass aus den ersten Beiträgen große Teile zur „Tilgung“ von Abschlusskosten (vor allem Abschlussprovisionen) verwendet werden. Vertragskündigungen sind daher in der Regel mit erheblichen Verlusten verbunden. In aller Regel wird von den Versicherungsverkäufern vor der Antragsunterschrift der Kunden weder über die Höhe der entsprechenden Verluste noch über die hohen Wahrscheinlichkeiten vorzeitiger Kündigungen informiert.

Die hohen Abschlusskosten sorgen dafür, dass sich im Vermittlungsmarkt auch solche Personen betätigen, denen es nicht um nachhaltige und dauerhafte Kundenbeziehungen geht, sondern die auf den schnell verdienten Euro aus sind. Das Ergebnis dieser Fehlsteuerung sind jedes Jahr Verluste der Verbraucher in Milliardenhöhe. Beiträge, die eigentlich für den Aufbau einer Altersversorgung gedacht waren, gehen so verloren.

Wegen der Fehlanreize durch hohe Abschlussprovisionen im Bereich Kapital bildender Versicherungsprodukte „spezialisieren“ sich bestimmte „Strukturvertriebe“<sup>1</sup> auf den Abschluss provisionsträchtiger Policen. Das führt zu einem dazu, dass Vertragsabschlüsse vorgenommen werden, bei denen die zu zahlenden Prämien das finanzielle Leistungsvermögen der Kundenhaushalte übersteigen. Die Folge sind sehr hohe Frühstornoquoten.

Daneben lohnt es sich für die Vermittler nicht in ausreichendem Maße, Privathaftpflicht- oder Sachversicherungen zu verkaufen. Dies wiederum leistet einer schlechten Ausstattung der Haushalte mit Privathaftpflicht- und ähnlichen Versicherungspolicen Vorschub.

Das durch die Vertriebsanreize ausgelöste Verhalten schadet den Interessen der Kunden. Deren Ziel müsste es nämlich sein, Versicherungsdeckungen zu bekommen, die finanzielle Großrisiken möglichst vollständig abdecken. Dem gegenüber versuchen die Versicherer, gerade diese Risiken zu meiden. Folglich zahlen sie auch für andere Versicherungsprodukte, wie Kapital bildende Policen, höhere Provisionen.

Verbraucher haben daneben Interesse an einer möglichst geringen Kostenbelastung, während Versicherer und Vermittler das gegenteilige Interesse haben.

Der Verbraucherzentrale Bundesverband hat in diesem Zusammenhang vorgeschlagen, im Rahmen der Reform des Versicherungsvertragsrechts mindestens dafür zu sorgen, dass Verbraucher, die ihre Kapital bildende Versicherung in den ersten fünf Vertragsjahren beitragsfrei stellen oder kündigen, so gestellt werden, als seien die Abschlusskosten auf mindestens fünf Jahre gleichmäßig verteilt

---

<sup>1</sup> Strukturvertriebe werben ständig neue Mitarbeiter an. Meist werden arbeitslosen Menschen überhöhte Einkommens-Versprechungen gemacht. Es werden die persönlichen Kontakte (meist Verwandte und Bekannte) der neuen Mitarbeiter „ausgeschlachtet“, indem diesen Fondssparverträge oder Kapital bildende Versicherungen verkauft werden oder sie ihrerseits als neue Untervermittler gewonnen werden. Danach wird es für den neuen Vermittler in aller Regel sehr schwer. Nur wer seinerseits wieder genug neue Untervermittler angeworben hat, kann Erfolg haben.

Den meisten Neuen gelingt das aber gerade nicht; sie landen schnell wieder auf der Straße. Da sie meist nur Provisionsvorschüsse erhalten haben, liegt es nahe, dass sie beim nächsten Vertrieb erneut anfangen und ihre Kunden zur Kündigung der zuvor verkauften und abgeschlossenvermittelten Verträge veranlassen, damit hier neue, erneut mit hohen Anfangsprovisionen belastete Verträge geschlossen werden können. Dieses wettbewerbsrechtlich eigentlich unzulässige Vorgehen nennt man „Ausspannung“. Es zeigt sich mithin, dass hohe Anfangsprovisionen und Ausspannungen Kehrseiten ein und derselben Medaille sind.

worden. Dies ist im Übrigen auch wichtig, damit Wettbewerbsverzerrungen gegenüber der Riester-Rente vermieden werden.<sup>2</sup>

## 2.2 Abschlussprovisionen

Daneben hat der Verbraucherzentrale Bundesverband vorgeschlagen, die Versicherer zur Offenlegung aller Kosten – und zwar vor der Vertragserklärung des Kunden – zu verpflichten, die nicht in Form gleich hoch bleibender Teile der Versicherungsprämie anfallen. Hierunter fallen vor allem die so genannten Abschlusskosten.

Der Verbraucherzentrale Bundesverband begrüßt vor diesem Hintergrund, dass die Bundesregierung offenbar die Absicht hat, sowohl Riester-analoge Mindestrückkaufswerte in der Kapital bildenden Lebensversicherung einzuführen, als auch eine Offenlegung der Abschlusskosten vor der Vertragserklärung des Kunden zu verlangen.

## 2.3 Provisionsabgabeverbot

Versicherungsvermittler erhalten für Kapital bildende Versicherungen - gemessen am Jahresbeitrag - mehr als auskömmliche Vergütungen, während für den Abschluss z.B. einer privaten Haftpflichtversicherung so wenig Provision fließt, dass sich die „Beratung“ zu diesem Produkt für den Vermittler nicht lohnt. Daran ändern weder die Pflicht zur Offenlegung der Abschlusskosten noch die Mindestrückkaufswerte etwas.

Gäbe es die Möglichkeit, die vom Versicherer gezahlten Provisionen mit einem zwischen dem Versicherungsinteressenten und dem Vermittler verabredeten Beratungsentgelt zu verrechnen, so könnte der Versicherungsmakler gegenüber den Kunden als Honorarberater auftreten<sup>3</sup>, und es wäre es für ihn letztlich gleichgültig, ob der Kunde eine Lebens- oder eine Sachversicherung oder aber auch gar nichts abschließt. Durch Vereinbarung eines Dauerberatungshonorars könnte darüber hinaus die Abhängigkeit vom Versicherer bzw. von der laufenden Bestandsprovision bzw. Courtage abgebaut werden. Eine solche Möglichkeit würde deutlich die Gefahr verringern, dass der dem Kunden erteilte Rat von der Höhe der erzielbaren Provision statt vom Bedarf des Verbrauchers beeinflusst wird.

---

<sup>2</sup> Vgl. [http://www.vzbv.de/mediapics/europarechtliche\\_beurteilung\\_zillmerverbot\\_05\\_2005.pdf](http://www.vzbv.de/mediapics/europarechtliche_beurteilung_zillmerverbot_05_2005.pdf) und [http://www.vzbv.de/mediapics/dokumentation\\_reform\\_versicherungsrecht\\_11\\_2004\\_copy.pdf](http://www.vzbv.de/mediapics/dokumentation_reform_versicherungsrecht_11_2004_copy.pdf), S.16 ff.

<sup>3</sup> Die meisten Strukturvertriebe geben sich nach außen bereits im Firmennamen den Anschein, unabhängige Berater zu sein. Sie nennen sich „Allgemeiner Wirtschaftsdienst“, „Objektive Vermögensberatung“ oder „Deutsche Vermögensberatung“. So verschleiert bereits ihr Name, dass sie eigentlich Vermittler sind, die letztlich von Provisionen leben.

Voraussetzung für die Möglichkeit, Honorare mit Provisionen zu verrechnen, wäre jedoch die Aufgabe des so genannten „Provisionsabgabeverbots“<sup>4</sup>. Dieses Verbot sorgt dafür, dass die heutigen „Honorarvermittler“ auf dem Vermittlermarkt lediglich ein Nischendasein fristen. Denn ihnen ist eine solche Verrechnung nicht erlaubt. Daher können sie lediglich so genannte „Nettotarife“, d.h. ohne Abschlussprovision kalkulierte Tarife (vgl. unten Seite 20) anbieten. Diese kommen aber im Versicherungsmarkt kaum vor. Für die Versicherer lohnt es sich nämlich nur dann, Nettotarife anzubieten, wenn dies zu einem nennenswerten Zusatzgeschäft führt. Das ist aber gerade bei den sehr niedrigen Zahlen von Honorarvermittlern bzw. -beratern nicht der Fall. Es gibt zumindest einen Versicherer, der das weitere Angebot eines nettoisierten Tarifs von der Überschreitung eines von ihm vorgegebenen Mindestumsatzes abhängig macht. Letzteres konkurrenziert jedoch wiederum das Ziel der Honorarberatung bzw. -vermittlung und behindert außerdem die Verbreitung solcher Nettotarife (vgl. unten Seite 20).

Der Verbraucherzentrale Bundesverband setzt sich daher für die Aufgabe des Provisionsabgabeverbots ein. Dadurch könnte einer neuen Variante des Versicherungsvermittlers der Weg geebnet werden, dem an einer fairen Beratung und an einer transparenten Vergütung gelegen ist. Durch ein verstärktes Auftreten solcher „Honorarberater“ (Näheres dazu im folgenden Kapitel) würde auch die Bereitschaft der Kunden gestärkt werden, Entgelte für die in Anspruch genommene Beratungsleistung zu zahlen, zumal dann, wenn der Verbraucher in der Statusinformation gem. Art. 12 Abs. 1 der Versicherungsvermittlerrichtlinie<sup>5</sup> erfahren würde, dass auf dem Markt auch anbieterunabhängige, gerichtlich zugelassene Versicherungsberater und gegen Honorar beratende Vermittler aktiv sind.

Die Aufhebung des Provisionsabgabeverbots wird von denjenigen Verbänden, in deren Reihen vorwiegend gebundene Vermittler organisiert sind, abgelehnt. Gleichwohl muss es nach unserer Ansicht fallen, da es sich um eine Regelung handelt, die den Wettbewerb behindert und eine einseitige Privilegierung der Versicherungsbranche darstellt. So kommen z.B. Fondsvermittler auch ohne das Provisionsabgabeverbot aus. Darüber hinaus bestehen erhebliche Zweifel daran, ob das Provisionsabgabeverbot mit europäischem Recht vereinbar ist.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Anordnung des Reichsaufsichtsamts für die Privatversicherung vom 8.3.1934, bereinigte Fassung BGBl. III Gliederungsnr. 7631-1, zuletzt geändert durch die Verordnung über das Verbot von Sondervergütungen und Begünstigungsverträgen in der Schadenversicherung vom 17.8.1982 BGBl. I S. 1243 vom 2.9.1982; vgl. auch Rundschreiben des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen R 3/94 vom 10.11.1994 (VerBAV 1/1995 S. 3) zum Thema Lebensversicherung; Rundschreiben R 2/97 des Bundesaufsichtsamts für das Versicherungswesen vom 28. April 1997, VerBAV 6/97, S. 154f.

<sup>5</sup> 2002/92/ EG vom 15.1.2003, ABI. L9/3, [http://europa.eu.int/eur-lex/pri/de/oj/dat/2003/l\\_009/l\\_00920030115de00030010.pdf](http://europa.eu.int/eur-lex/pri/de/oj/dat/2003/l_009/l_00920030115de00030010.pdf)

<sup>6</sup> vgl. Dreher, VersR 2001, S. 10 (unter VIII. Zusammenfassung).

### **3. Anzustrebende Änderungen im Vermittlerrecht**

#### **3.1 Eine neue Form des Honorarberaters**

Versicherungsmaklern sollte künftig die Erhebung von Beratungsentgelten gestattet werden, wenn sie sich im Berufszulassungsregister als Honorarberater eintragen lassen.

Allerdings darf die Höhe der Gesamtvergütung des Vermittlers nicht verschleiert werden. Eine Erhebung von Beratungsentgelten sollte daher nur solchen Maklern zugestanden werden, die im konkreten Fall als Honorarberater auftreten. Voraussetzung wäre jedoch, dass die Makler ihre Kunden in der bei jedem entsprechenden Kontakt zu übermittelnden „Statusinformation“ darüber informieren, dass der Versicherungsmakler keine Zusatzprovisionen bzw. -courtage annehmen darf, die über das vereinbarte Beratungsentgelt hinausgehen. Darüber hinausgehende Provisionen sollten an den Kunden ausgezahlt oder mit den ersten Beiträgen verrechnet werden müssen. Ferner sollte darüber informiert werden müssen, dass der Makler verpflichtet ist, gegenüber dem Kunden alle Provisionen bzw. Courtage des entsprechenden Vertragsabschlusses offen zu legen.

Das Zuwiderhandeln gegen diese Regeln sollte als Ordnungswidrigkeit mit abschreckenden Bußgeldern bewehrt sein. Im Wiederholungsfall sollte der Vermittler seine Berufszulassung verlieren und aus dem Vermittlerregister gestrichen werden. Darüber hinaus müsste die Einhaltung dieser Regeln so engmaschig durch Stichproben überprüft werden, dass sich die Versicherungsnehmer auf deren Einhaltung verlassen können. Die entsprechende Überprüfung könnte durch ein entsprechendes Entgelt für den Registereintrag finanziert werden.

Im Zweifel sollte der entsprechende Versicherungsmakler nachweisen müssen, dass er *kein* Beratungsentgelt vereinbart hatte, sondern gegenüber dem Kunden als „normaler“ Versicherungsmakler aufgetreten war und sich im Maklerregister in einer Weise hatte eintragen lassen, die ihm die Möglichkeit zur Honorarberatung einräumt. Durch die Registereintragung als Honorarberater würde der Rechtsschein gesetzt, als sei er gegenüber dem Kunden als Honorarberater aufgetreten.

#### **3.2 Einzelaspekte der Honorarberatung mit Provisionsverrechnung**

Die Regelungen zur Honorarberatung sollten im kommenden Vermittlerrecht erfolgen und im Einzelnen wie folgt aussehen:

##### **a) Beschränkung der Zulassung zur Honorarberatung auf Versicherungsmakler**

Nur Versicherungsmakler sollten gegen Honorar beraten dürfen. Gebundenen Vermittlern sollte die Möglichkeit zur Honorarberatung dagegen nicht eingeräumt werden, da sie im Lager des Versicherers stehen. Auch



in den Fällen, in denen über eine „Ventillösung“<sup>7</sup> in einem Feld beraten wird, das der Versicherer nicht abdeckt, sollte keine Honorarberatung möglich sein, da die Gebundenheit des Vermittlers an das Versicherungsunternehmen auf der Hand liegt und davon auszugehen ist, dass die Unabhängigkeit der Beratung hierdurch beeinträchtigt wird.

#### **b) Zusatzeintrag im Maklerregister für zur Honorarberatung berechnigte Personen**

Maklern, die gegen Honorar beraten wollen, sollte ermöglicht werden, einen Zusatzeintrag im künftigen Maklerregister zu beantragen. Voraussetzung für die Beratung gegen Entgelt (Honorarberatung) wäre ein entsprechender Registereintrag. Durch den Eintrag würde der Rechtschein gesetzt, dass der Makler im Zweifel gegenüber dem Kunden als Honorarberater aufgetreten ist.

#### **c) Schadenfallberatung durch Versicherungsvermittler?**

Bisher sieht das Rechtsberatungsgesetz vor, dass rechtliche Beratungen erlaubt sind, wenn die Rechtsdienstleistung nicht als Hauptleistung, sondern als Nebenleistung erbracht wird, die im Rahmen der Hauptberufstätigkeit ausgeübt wird. Dies gilt auch für die Beratung im Schadenfall. Diese Regelung soll vom neuen Rechtsdienstleistungsgesetz im Wesentlichen übernommen werden.

Demgegenüber wäre es wünschenswert, wenn künftig allen Vermittlern, also auch dem neuen Typ des Honorarberaters, verboten würde, ihren Kunden Rechtsrat im Schadenfall zukommen zu lassen. Denn selbst der neue Typ des Honorarvermittlers hätte Interesse daran, beim Versicherer hohe Courtagen zu erreichen - immerhin bliebe er ja bei den Kunden, denen gegenüber er nicht als Honorarvermittler tätig geworden war, Versicherungsmakler. Da die Versicherer immer stärker dazu übergehen, Courtagen in Abhängigkeit von dem durchschnittlichen Schadenaufwand der Kunden des Maklers zu gewähren, könnte er ein Interesse an niedrigen Schadenaufwendungen des Versicherers für seine Kunden haben und diese (auch die Honorarkunden) von einer optimalen Wahrnehmung ihrer Entschädigungsansprüche abzubringen.

Hinzu käme, dass er auch bei seinen Honorarberatungskunden umso mehr Akzeptanz für eine Honorarberatung erreichen könnte, je höher die mit dem Honorar zu verrechnende Courtage ausfiele. Wäre diese aber von dem durchschnittlichen Schadenaufwand des Versicherers in seinem Kundenbestand abhängig, dann hätten Honorarberater Interesse daran, Schäden „klein zu halten“ und auch sonst die Interessen des Versicherers

---

<sup>7</sup> „Ventillösung“ bedeutet: Der eigentlich vertraglich zum exklusiven Verkauf der Produkte „seiner“ Versicherers gezwungene Versicherungsvertreter (Ausschließlichkeitsvermittler) darf dann, wenn der Versicherer kein auf den Kundenbedarf passendes Angebot hat (und nur dann), die Produkte anderer Versicherer vermitteln.

statt die der Kunden zu wahren, was zu Lasten des einzelnen Verbrauchers gehen würde.

Ein Verbot der Schadenfallberatung für Versicherungsvermittler wäre wegen der hohen Gefahr eines kollusiven Zusammenwirkens zwischen Makler und Versicherer auch aus anderen Gründen gerechtfertigt. Es ist im Versicherungsmarkt gängige Praxis, dass Versicherungsmakler sich vom Versicherer als dessen Wissenserklärungsvertreter einsetzen lassen oder sich durch den Versicherer zur Abgabe von Willenserklärungen wie Deckungszusagen zu Lasten des Versicherers oder Regulierungszusagen im Schadenfall bevollmächtigen lassen. All dies zeigt, dass viele Makler in Wirklichkeit im Lager des Versicherers stehen.

Für ein Verbot der Beratung im Schadenfall durch Vermittler spräche schließlich auch noch, dass hier besondere Rechtskenntnisse benötigt werden, die in der Ausbildung zum „Servicefachmann Versicherungen (BWV)“ bzw. „Versicherungsfachmann (BWV)“ wie auch in der Ausbildung zum „Versicherungskaufmann“ nur zum Teil erworben werden.

Die (Rechts-)Beratung im Schadenfall müsste daher Personen vorbehalten sein, die

- nachweislich nicht im Lager des Versicherers stehen,
- keine Gelder vom Versicherer entgegennehmen und
- nachweislich über ausreichende Rechtskenntnisse verfügen (vor allem: Versicherungsberater der Verbraucherzentralen, gerichtlich zugelassene Versicherungsberater und Rechtsanwälte).

Daneben bedarf es einer vollständigen und wahrheitsgemäßen Statusinformation gegenüber dem Kunden darüber, dass der Vermittler den Kunden im Schadenfall wegen seiner Gebundenheit rechtlich nicht vertreten kann und darf. Dies sollte in der Statusinformation, ggf. auch im Register, mit einer Information darüber verbunden sein, wer im Schadenfall zur Vertretung berechtigt ist und wer nicht.

#### **d) Qualifikation der zur Honorarberatung berechtigten Vermittler**

Personen, die (u.a. in ihrer Stuserklärung) dem Versicherungsnehmer gegenüber erklären, sie würden gegen Honorar beraten, sollten über eine bessere Berufsqualifikation verfügen als „normale“ registrierte Vermittler. Eine Möglichkeit der Abstufung wäre, von den Honorarberatern die Qualifikation eines Versicherungskaufmanns einzufordern. Zusätzlich muss aber auch noch die Marktkunde überprüft werden. Ein Indiz für das Vorhandensein dieser Marktkunde kann u.E. der jeweilige Lebenslauf sein.

Die Ausbildung zum Versicherungskaufmann dauert in der Regel (berufsbegleitend) zwei Jahre. Hier sollten allgemeine und versicherungsbezogene juristische sowie versicherungsfachliche Kenntnisse zum Qualifikationskriterium gemacht werden, nicht aber betriebswirtschaftliche oder

das Vermittlerrecht betreffende Kenntnisse (Ausnahme: Haftung bei Falschberatung).<sup>8</sup>

Damit gäbe es eine klare Abstufung und Unterscheidbarkeit des jeweiligen Beraters oder Vermittlers in Bezug auf seine Mindestberufsqualifikation.

1. Sehr hohe Fachkunde	Gerichtlich zugelassener Versicherungsberater	Mindestens Kenntnisse auf dem Niveau des Versicherungsbetriebswirts
2. Hohe Fachkunde	Honorarvermittler	Mindestens Kenntnisse auf dem Niveau des „Versicherungskaufmann“
3. Ausreichende Fachkunde	Sonstige Vermittler	Mindestens Kenntnisse auf dem Niveau des „Servicefachmann Versicherungen (BWV) / „Versicherungsfachmann (BWV“

Diese Anforderungen sollten selbstverständlich Vermittler nicht davon abhalten, ihre im Einzelfall ggf. mehr als ausreichende Sachkunde gegenüber dem Kunden entsprechend herauszustellen.

Alle oben dargestellten Qualifikationsniveaus und ihre Abstufung sollten die Versicherungskunden in der „Statusinformation“ nach Art. 12 Abs. 1 der Versicherungsvermittlungsrichtlinie übermittelt bekommen.

**e) Wer gegenüber einem Kunden bereits einmal als Honorarberater aufgetreten war, sollte ihm gegenüber Honorarberater bleiben**

Schließlich sollte darauf Wert gelegt werden, dass den Vermittlern, die im Register als Honorarberater eingetragen sind, auferlegt wird, **gegenüber**

<sup>8</sup> Betriebswirtschaftliche und das Vermittlerrecht betreffende Kenntnisse dienen nicht dem Kundenschutz bzw. Kundeninteresse, sondern dem Eigeninteresse des Vermittlers. Alternativ könnte darüber nachgedacht werden, das Qualifikationsniveau des Versicherungsfachwirts (allerdings auch hier wieder nur die fachinhaltlichen Aspekte, keine betriebswirtschaftlichen oder vermittlerrechtlichen Kenntnisse) zum Qualifikationsniveau zu machen. Der Versicherungsfachwirt kann berufsbegleitend auch über Fernlehrgang innerhalb von weiteren zwei Jahren aufbauend auf den Versicherungskaufmann absolviert werden. Über das Qualifikationsniveau des Fachwirts hinaus kann beim Berufsbildungswerk der deutschen Versicherungswirtschaft zusätzlich der Titel „Versicherungsbetriebswirt (BWV)“ erworben werden. Auch hierfür braucht es bei berufsbegleitendem Erwerb zwei Jahre.

**dem jeweiligen Kunden immer als Honorarberater aufzutreten.** Sind sie einmal gegenüber dem gleichen Kunden als Honorarberater aufgetreten, so bleiben sie Honorarberater. Diese Festlegung ist notwendig, um zu verhindern, dass der Makler immer dann als Vermittler auftritt, wenn Courtagen / Provisionen „auskömmlich“ sind und nur dann eine von Provisionsinteressen unabhängige Beratung erfolgt, wenn dies nicht der Fall ist. Durch eine solche - fakultativ vorgenommene - provisionsunabhängige Beratung würde ansonsten mit einiger Sicherheit das Vertrauen des Kunden in den vermeintlichen Honorarberater enttäuscht werden.

Alternativ könnte darüber nachgedacht werden, dass der Makler ab dem Zeitpunkt seines Eintrags als Honorarberater im Vermittlerregister gegenüber allen Neukunden als Honorarberater auftreten muss.

Eine andere Vorgehensweise als die beiden zur Diskussion gestellten Varianten wäre auch im Hinblick auf Rechtsratschläge problematisch, die in Form einer Nebenleistung erbracht würden. Denn es kann niemals ausgeschlossen werden, dass der Vermittler eine Provisionsregelung getroffen hat, nach der die Schadenquote die Höhe der Provision beeinflusst. Dann wäre der Vermittler aber parteiisch und geneigt, den jeweiligen Schaden „klein zu machen“.

### **3.3 Statusinformation gem. Art. 12 Abs. 1 der Versicherungsvermittler-richtlinie**

Der Pflicht zur Statusinformation gegenüber dem Kunden nach Art. 12 Abs. 1 der Versicherungsvermittlungsrichtlinie vor jedem ersten Kontakt sollte nicht lediglich durch Überreichung einer Visitenkarte genügt werden können.

Es ist wichtig, dass auf einem **auszuhändigenden** bzw. zu übermittelnden Informationsblatt ein Hinweis erfolgt,

- welche Formen der Versicherungsvermittler und -berater es gibt,
- wie die Anforderung an deren Berufskunde aussieht,
- ob und in welcher Weise sie an einen Versicherer gebunden sind und
- welche Berater im Schadenfall zur Rechtsvertretung berechtigt sind.

Auf diese Weise würden die Kunden den Status des Vermittlers angesichts möglicher Alternativen besser einschätzen können. Daneben erfähre er, dass es auch möglich ist, sich von Personen beraten zu lassen, die frei von Provisionsinteressen sind. Ein erster Entwurf für eine solche Statusinformation befindet sich im Anhang am Ende dieses Dokuments.

### **3.4 Sonstige Aspekte der Vermittlerrichtlinien-Umsetzung**

Auf einige Aspekte der Vermittlerrichtlinien-Umsetzung war der vzbv bereits in seiner Stellungnahme vom 07. Januar 2005 zum „Referentenentwurf des Bundeswirtschaftsministeriums für ein Erstes Gesetz zur Neuregelung des Versiche-

rungsvermittlerrechts vom 9. Dezember 2004“ eingegangen.<sup>9</sup> Die wichtigsten sollen an dieser Stelle lediglich noch einmal kurz rekapituliert werden.

Insbesondere wurde der Plan kritisiert, den Umfang der Dokumentationspflicht über die Gründe der Produktempfehlung von der Prämienhöhe abhängig zu machen. Daneben war gefordert worden, Rechtspflichten gebundener und ungebundener Vermittler nur insoweit unterschiedlich auszugestalten, als dies in Bezug auf die Besonderheit des jeweiligen Vermittlertyps unbedingt erforderlich ist. Daneben war gefordert worden, Ausnahmen von der Dokumentationspflicht und von der Pflicht zur Information über die „Beratungsgrundlage“ sowie auf individuelle Beratung nur unter sehr eng definierten Bedingungen zuzulassen.

Im Zusammenhang mit der sehr weit verbreiteten Falschversicherung der deutschen Haushalte war für alle Vermittler eine Pflicht zum Hinweis auf die Wichtigkeit der Durchführung einer so genannten „Haushaltsanalyse“ gefordert worden.

An diesen Forderungen halten wir nach wie vor fest.

### **3.4.1 Fachkundeniveau von Versicherungsvermittlern**

In den Bundesländern sind Bestrebungen festzustellen, die darauf abzielen, dass die Versicherungsvermittler lediglich im Bereich des Rechts der Versicherungsvermittlung sachkundig sein müssen.<sup>10</sup>

Derartige Überlegungen sind abzulehnen. Sie werden den Vorgaben der Versicherungsvermittlerrichtlinie (Art. 4 Abs. 1) nicht gerecht. Es ist sicher zu stellen, dass jede Person, die Kunden berät, über eine ausreichende Ausbildung verfügt. Eine geringere Ausbildung als 222 Unterrichtsstunden halten wir nicht für ausreichend.

Es muss zudem dafür gesorgt werden, dass nicht nur die von der Richtlinie erfassten Vermittler über eine ausreichende Berufskunde verfügen, sondern auch die Angestellten von Banken und Versicherern, die Versicherungsberatungen erbringen.

Es darf nicht in das Ermessen von Versicherungsunternehmen gestellt werden, was sie als jeweils ausreichendes Niveau erforderlicher Sachkunde ansehen. Sofern lediglich sie selbst für die Sicherstellung des entsprechenden Fachkundeniveaus verantwortlich sind, ist durch geeignete Stichproben sicher zu stellen, dass sie der ihnen übertragenen Verantwortung auch wirklich gerecht werden. Die entsprechenden Kosten sollten die Versicherer tragen. Sie könnten aus dem Registrierungsentgelt finanziert werden.

Will man zulassen, dass als Vermittler tätige Personen einer geringeren Sachkunde bedürfen, so muss man den Umfang der jeweils erforderlichen Sachkunde

---

<sup>9</sup> [http://www.vzbv.de/mediapics/stn\\_erstes\\_gesetz\\_versicherungsvermittlerrecht.pdf](http://www.vzbv.de/mediapics/stn_erstes_gesetz_versicherungsvermittlerrecht.pdf)

<sup>10</sup> z.B. „Alternativentwurf“ des Landes Hessen für ein Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts“, Art. 5, Abschnitt 2 §§ 4, 6 Abs. 2, wonach der Unterrichtsbesuch, den Vermittler durchlaufen müssen, maximal einen Tag (maximal in 8 Stunden) dauern soll

definieren. Das könnte man tun, indem man auf modulare Mindest-Teilqualifikationen abstellt.

Gedacht werden könnte an eine Aufteilung der Sachkundeansforderungen in vier Bereiche:

- A. Anspar-, Geldanlage- und Altersvorsorgeberatung
- B. Risikoversicherungsberatung (inklusive Berufsunfähigkeits- und Todesfallvorsorge)
- C. substitutive Krankenversicherung, ggf. auch andere Krankenversicherungssparten und Pflegeversicherung
- D. Sach-, Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung und alle restlichen Sparten.

Gegenstand einer entsprechenden Sachkundeprüfung könnten insbesondere folgende Sachgebiete und ihre praktische Anwendung sein:

#### I. Kundenberatung

- Bedarfsermittlung / Haushalts- bzw. Betriebsanalyse, Risikoanalysen
- Priorisierung des Versicherungsbedarfs
- Erstellen von Deckungskonzepten
- Produktdarstellung, Beratungs- und Informationspflichten

#### II. Versicherungsfachliche Grundlagen

##### A. Personenversicherung und Altersvorsorge

1. Lebensversicherung, private Rentenversicherung, fondsgebundene Versicherungen einschließlich finanzmathematischer Grundkenntnisse
2. Investmentfonds und alternative Ansparformen
3. Bausparen
4. Unfallversicherung
5. Berufsunfähigkeitsversicherung
6. Sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen und Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung
7. Grundkenntnisse der Besteuerung von Altersvorsorge- und Versicherungsprodukten

B. Krankenversicherung, Pflegeversicherung einschließlich der in diesem Zusammenhang jeweils geltenden sozialversicherungsrechtlichen Grundlagen

##### C. Sonstige Versicherungen

- 1 Haftpflichtversicherung einschließlich Grundkenntnisse im Haftpflichtrecht

2. Kraftfahrtversicherung einschließlich Grundkenntnisse im Haftpflicht- und Pflichtversicherungsrecht
3. Hausratsversicherung
4. Gebäudeversicherung
5. Rechtsschutzversicherung

III. Kenntnisse der Vorschriften des Versicherungsvertragsrechts in den zu lit. II.,  
jeweils unter A, B. oder C. genannten, Bereichen

IV. Rechtliche Grundlagen für den Versicherungsvermittler und die Versicherungsvermittlung sowie Kenntnisse zu Kapitel 1, Abschnitt 1 des Versicherungsvertragsgesetzes.

Durch ein solches Konzept mit modularen Teilqualifikationen könnte der Umfang der Ausbildung von Versicherungsvermittlern auf unter 222 Unterrichtsstunden sinken, wenn der zu Prüfende lediglich in einem Teilbereich von II. tätig sein möchte und keine Erlaubnis anstrebt, auch in anderen Bereichen von II. tätig zu sein.

Regelungen, nach denen sich der Prüfling aussuchen kann, in welchen Bereichen er geprüft werden möchte, sind abzulehnen.

Auch der vzbv anerkennt, dass es überzogen anmutet, wenn z.B. von einem Autoverkäufer, der lediglich „Doppelkarten“ (Versicherungsbestätigungen) aushändigt und damit Provisionseinnahmen generiert, verlangt wird, dass er auch im Bereich der Lebensversicherung fachkundig sein muss.

Andererseits muss er gleichwohl Basiskenntnisse haben, um erkennen zu können, ob ein Versicherungsprodukt, das ihm zur Vermittlung vorgeschlagen wird, gravierende Deckungslücken aufweist (ob es also z.B. im Bereich der Kaskoversicherung keinen Versicherungsschutz in bestimmten Ländern bietet): Das kann er aber nur, wenn er ausreichende Kenntnisse im Bereich der Pflichtversicherung und entsprechende Marktkenntnisse über den Deckungsumfang der Versicherungsprodukte hat, die er zu vermitteln gedenkt. Gerade dadurch, dass der Kfz-Händler den Kunden zum Zwecke der Erzielung von Zusatzeinnahmen dazu bringt, ein Versicherungsprodukt ohne jegliche Prüfung abzuschließen, muss er für dessen Qualität bürgen. Daneben muss er z.B. darauf aufmerksam machen, dass es möglich ist, sich in der Kaskoversicherung eine Sofortdeckungsbestätigung vom Versicherer einzuholen. Er sollte ferner über die rechtlichen Grundkenntnisse im Zusammenhang mit dem Zustandekommen des Versicherungsvertrags verfügen müssen.

Diese beispielhafte Aufzählung von Kenntnissen zeigt, dass es – will man die Qualifikationsanforderungen absenken, staatlicherseits modulare Teilqualifikationen definieren muss. Es ist jedoch nicht zu erkennen, dass die deutschen Behörden bereit sind, die entsprechenden Arbeiten zu übernehmen. Solange dies so bleibt, muss es bei dem Erfordernis der Vollqualifikation als Voraussetzung für die Erlaubnis zur Ausübung der Vermittlertätigkeit bleiben.

### 3.4.2 Registrierung und Berufszulassung von Versicherungsvermittlern

Die Registrierung und Berufszulassung von Versicherungsvermittlern bei den Gewerbeämtern halten wir für zu umständlich. Besser wäre eine einzige zentrale bundesweite Zulassungs- und Registerstelle.

Sie hätte den Vorteil, dass wegen des ständigen Anfalls einer großen Zahl von Registereinträgen und -löschungen ein hohes Maß an Effizienz und Spezialisierung erreicht werden könnte. Mit Entschiedenheit abzulehnen sind daher auch Bestrebungen, die Verantwortung für die Registrierung oder Berufszulassung auf verschiedene Stellen zu verteilen. Zudem besteht in diesem Fall die Befürchtung, dass „zweierlei Maß“ angelegt wird.

Sofern private Einrichtungen mit der Registerführung und Bearbeitung der Registrierungsanträge beauftragt werden, sollten dies nicht die Versicherer oder von ihnen beauftragte Dienstleister sein. Zudem müsste eine laufende Aufsicht über die Arbeit der Registerstelle durch solche Personen oder Organisationen erfolgen, die Gewähr dafür tragen, dass sie weder die Interessen der Versicherungswirtschaft noch die der Vermittler vertreten. Die Kontrollorgane sollten entsprechende Eingriffsrechte haben. Die Arbeit der Berufszulassungs- und Registerstelle selbst sollte außerdem regelmäßig evaluiert und die Ergebnisse veröffentlicht werden.

### 3.4.3 Regelung des Berufs „Versicherungsberater“ im Vermittlerrecht?

Im letzten Entwurf des Rechtsdienstleistungsgesetzes werden in Art. 1 § 10 Abs. 1 RDG-RefE erlaubte Tätigkeiten genannt, zu deren Ausübung auch die Erbringung von Rechtsdienstleistungen gehört. Hierbei handelt es sich nach dem Entwurf um registrierte Personen mit besonderer Sachkunde, z.B. Rentenberater.

Die Nennung des „Versicherungsberaters“ sucht man hier allerdings vergeblich. Dafür heißt es auf Seite 59 RDG-RefE:

*Der Gesetzentwurf sieht eine Registrierung für Versicherungsberater nicht vor. Der Förderung einer unabhängigen, nicht provisionsorientierten Beratung kommt im Versicherungssektor eine verbraucherpolitische Schlüsselstellung zu. Der Erhalt des Berufs des Versicherungsberaters ist daher notwendig. Zur Beantwortung der Frage eines dauerhaften Erhalts des Berufs des Versicherungsberaters (vgl. dazu BVerfG, 1 BvR 981/81 v. 5. Mai 1987, BVerfGE 75, 284 = NJW 1988, 543) ist eine Regelung innerhalb des RDG nicht erforderlich.*

Die Regelung des Berufs des (gerichtlich zugelassenen) Versicherungsberaters im Vermittlerrecht würde eine Reihe von Problemen aufwerfen, die bei expliziter Aufnahme dieses Berufs in Art. 1 § 10 Abs. 1 RDG-RefE vermieden würde.



Gemäß Art. 2, § 1 Abs. 1 und § 2 Abs. 1 RDG-RefE soll ein Bestandsschutz für diejenigen natürlichen Personen gewährt werden, denen ihre Erlaubnis zur Besorgung fremder Rechtsangelegenheiten vor Inkrafttreten des RDG erteilt wurde. Hierunter fallen auch gerichtlich zugelassene Versicherungsberater. Dieser Bestandsschutz erstreckt sich auf die Beibehaltung der Berufsbezeichnung ebenso wie auf das Recht, eine Vergütung nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) zu verlangen.

Da die obige Begründung zum RDG-RefE den Erhalt des Berufs des Versicherungsberaters auf Grund der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts für notwendig erklärt, ist es unseres Erachtens nicht hinzunehmen, wenn für die nach Inkrafttreten des RDG zuzulassenden Versicherungsberater andere Regelungen als für diejenigen Versicherungsberater gelten würden, die vor diesem Zeitpunkt zugelassen worden waren.

Eine Regelung des Berufs des Versicherungsberaters neuen Typs im Vermittlerrecht müsste aus den genannten Gründen folgendes gewährleisten:

1. Verbot der Provisionsannahme für Versicherungsberater
2. Möglichkeit, Rechtsdienstleistungen als Hauptleistung zu erbringen
3. Vergütungsmöglichkeit nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG)
4. gleiches Fachkundeniveau wie beim Versicherungsberater „alten“ Typs
5. gleiche Anforderungen an Zuverlässigkeit und persönliche Eignung wie bei den vom RDG geregelten Berufen
6. Hinweis in der „Statuserklärung“ von Versicherungsvermittlern, dass die außergerichtliche Rechtsberatung und -vertretung im Schadenfall nur den in 6 Abs. 2 RDG-RefE genannten Personen, insbesondere Versicherungsberatern und zum Richteramt befähigten Personen gestattet ist
7. Führung eines besonderen Registers für Versicherungsberater neuen Typs
8. Abgrenzung der Versicherungsberater von Honorarvermittlern oder anderen Vermittlern durch Hervorhebung der besonders hohen Fachkompetenz des Versicherungsberaters

Es liegt nach alledem auf der Hand, dass es weitaus einfacher wäre, den Beruf des Versicherungsberaters im RDG zu regeln statt im Vermittlerrecht. Denn dort bräuhete lediglich der Beruf des gerichtlich zugelassenen Versicherungsberaters in § 10 Abs. 1 des Referentenentwurfs aufgeführt zu werden.

Dem steht unseres Erachtens auch nicht entgegen, dass nach Art. 2 Satz 1 Nr. 3 der Versicherungsvermittlerrichtlinie unter „Versicherungsvermittlung“ das

*„Anbieten, Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall“*

zu verstehen ist. Die Tätigkeit des gerichtlich zugelassenen Versicherungsberaters und von Versicherungsberatungen durchführenden Verbraucherberatern scheint also, insbesondere bei Beratungen im Vorfeld eines Versicherungsab-

schluss, in den Regelungsbereich der Richtlinie zu fallen. Das bedeutet aber lediglich, dass die sich aus ihr ergebenden Fachkundanforderungen, Pflichten und Haftungsregelungen bei der nationalen Richtlinienumsetzung auf die Tätigkeit dieser Personen bzw. Organisationen erstreckt werden müssen. Dem kann jedoch durch eine entsprechende Klarstellung im Vermittlerrecht Rechnung getragen werden.

#### 3.4.4 Streitschlichtungsstellen

Es sollten folgende Grundsätze beachtet werden:

1. Es sollte für den gesamten Versicherungsbereich (also auch für den Bereich der Versicherungsvermittlung, s. Art. 11 der Vermittlerrichtlinie) ein einheitliches, in sich kohärentes Streitschlichtungssystem geschaffen werden.
2. Die über langjährige Erfahrungen mit Verbraucherbeschwerden verfügende Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sollte zwar nicht die Streitschlichtung selbst durchführen, sie sollte jedoch ermächtigt werden, die Streitschlichtung an geeignete Stellen - die die Einhaltung der unter Punkt 3. dargestellten Grundsätze gewährleisten - zu übertragen, die erfolgte Schlichtung zu evaluieren und notfalls die Übertragung rückgängig machen können.
3. Die Übertragung der Streitschlichtungskompetenz an private Träger sollte von der Einhaltung folgender Kriterien abhängig gemacht werden:
  - a) Einhaltung aller Grundsätze aus der Empfehlung der EU-Kommission zu Streitschlichtungseinrichtungen 98/257/EG durch die potenziellen Träger.
  - b) Verbindlichkeit der Schiedssprüche des Streitschlichters für die beteiligten Versicherer, zunächst bis 5.000 € Streitwert. Eine Anhebung der Streitwertgrenze sollte angestrebt werden. Die Grenze für das Aussprechen von Empfehlungen sollte ganz fallen.
  - c) Geltung des „Amtsermittlungsgrundsatzes“<sup>11</sup> und Sicherstellung zumindest der fernmündlichen Anhörung der Streitbeteiligten falls der Sachverhalt anders nicht zu ermitteln ist.
  - d) Sicherstellung einer laufenden Evaluation der Einhaltung der Grundsätze der vorgenannten Empfehlung.
  - e) Angemessene Beteiligung der Vermittlerverbände
4. Es sollte gesetzlich festgeschrieben werden, dass die Verjährung während des laufenden Schlichtungsverfahrens gehemmt ist.

---

<sup>11</sup> Ermittlung streitiger Sachverhalte auch dann, wenn seitens der Parteien kein entsprechender Sachvortrag erfolgt bzw. keine Beweismittel vorgelegt oder angeboten werden.

5. Bei der Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie und bei den Angaben der Versicherer im Rahmen der zu schaffenden VVG- Informationspflichtenverordnung sollen Versicherer und Vermittler vor der Vertragserklärung des Verbrauchers darüber informieren müssen, ob der Versicherer bzw. Vermittler sich dem jeweiligen Streitschlichtungssystem angeschlossen hat.

#### **4. Notwendige Änderungen im Versicherungsvertragsrecht**

Unter 2. war die Forderung nach „Riester“-analogen Mindestrückkaufswerten, der Offenlegung der Abschlussprovision, und nach der Abschaffung des Provisionsabgabeverbots erhoben worden. Sodann waren unter 3. Änderungen im Vermittlerrecht vorgeschlagen worden. Komplettiert wird unser Konzept für eine Neugestaltung des Vermittlerrechts durch die beiden folgenden Regelungsvorschläge im Bereich des Versicherungsvertragsrechts.

##### **4.1 Angebotsinformation des Versicherers**

Es wäre misslich, wenn künftig allein Versicherungsmakler durch das ihnen sonst drohende Schadensersatzrisiko im Rahmen ihrer Produktempfehlung gezwungen wären, ihre Kunden über gravierende Deckungslücken des von Ihnen vermittelten Versicherungsvertrags zu informieren.

In der Pressemeldung des Bundesjustizministeriums vom 9. Februar 2006 zur Reform des Versicherungsvertragsrechts wird ein Beispiel aufgeführt, anhand dessen die Pflicht zur Kundenberatung sowie die Verpflichtung zum Schadensersatz bei beim Versicherer angestellten Vermittlern nur bestehen soll, wenn der Kunde von sich aus darauf hinweist, dass er beabsichtigt, mit seinem Kfz Urlaub zu machen, in dem der Kaskoversicherungsschutz der Kfz-Versicherung nicht besteht.

Dies ist nicht sachgerecht. Der *Versicherer* ist der Fachmann für die Beurteilung der Frage, welche Gefahrereignisse im Rahmen einer Privatversicherung versicherbar sind und vor allem, bei Realisierung welcher Ereignisse der Vertrag Deckungsschutz bieten sollte, sowie wie hoch die finanziellen Risiken sind, die dem Versicherungsnehmer aus entsprechenden Deckungslücken erwachsen könnten. Daher sollte der Versicherer bereits dann zu einem Hinweis auf bestehende gravierende Deckungslücken verpflichtet sein, wenn die vertragliche Deckung entsprechend eingeschränkt ist und nicht erst dann, wenn z.B. ein Kunde äußert, er beabsichtige, in ein Land zu fahren, in dem kein Kaskoversicherungsschutz gilt. Da es sich um eine Informationspflicht handeln würde, gälte sie auch für Direktversicherer.

Eine solche Information sollte essentieller Bestandteil der dem Kunden vor der Antragstellung zu übermittelnden Angebotsinformation sein. Die Unterlassung des Hinweises sollte dazu führen, dass der Versicherer entsprechend leistungs verpflichtet wäre und nicht lediglich Schadensersatz zu leisten hätte.

Die entsprechende Verpflichtung zur Angebotsinformation müsste allerdings nicht im Vermittlerrecht, sondern im Versicherungsvertragsgesetz verankert werden. Dies könnte z.B. in einem neuen § 3 VVG geschehen, der mit „Versicherungsangebot“ überschrieben werden könnte. Diese Vorschrift sollte sicher stellen, dass der Versicherer dem Versicherungsnehmer vor dessen Vertragserklärung ein vollständiges Angebot, mindestens aber eine „Kurzfassung“ der Angebotsinformation, zu unterbreiten hat, das den Vorschriften der von der Kommission zur Reform des Versicherungsvertragsrechts vorgeschlagenen „Informationspflichtenverordnung“ entspricht. Ein Angebot sollte nur vollständig sein können, wenn auf gravierende Deckungslücken und deren mögliche Folgen für die aus dem Versicherungsvertrag Begünstigten hingewiesen worden war. Sofern der Versicherer den entsprechenden Nachweis nicht erbringen könnte, sollte er verpflichtet sein, das Risiko zu decken.

## **4.2 Nettotarife**

Das bereits beschriebene System eines neuen Typs des Honorarberaters hilft dort nicht weiter, wo Versicherungsnehmer sich von gerichtlich zugelassenen Versicherungsberatern oder Verbraucherberatungsstellen beraten lassen. Bei diesen ist ausgeschlossen, dass sie mit Versicherern Courtage- oder Provisionsvereinbarungen treffen. Gerade diese Unabhängigkeit wie auch die Befugnis, Rechtsberatungen durchführen zu können, bietet den Verbrauchern die Sicherheit, dass die ihnen erteilten Ratschläge nicht von Provisionsinteressen beeinflusst sind.

Damit diese Berater im Wettbewerb gegenüber Honorarberatern nicht benachteiligt werden, hält der Verbraucherzentrale Bundesverband es für erforderlich, dass sie die Möglichkeit erhalten, ihren Kunden Nettotarife zu empfehlen. Von sich aus bieten die Versicherungsunternehmen solche Tarife nur in seltenen Fällen an.

Würden nun aber die Versicherer, die mit nicht bei ihnen angestellten Vermittlern zusammenarbeiten, gezwungen, neben einer Provisions- bzw. Courtagevereinbarung immer auch einen entsprechend beitragsreduzierten Nettotarif anzubieten, so stünden solche Nettotarife nicht nur Honorarberatern, sondern auch gerichtlich zugelassenen Versicherungsberatern und Verbraucherberatungsstellen zur Verfügung. Diese Versicherer sollten verpflichtet werden, die entsprechenden Nettotarife auch gegenüber Verbrauchern anzubieten.

Die entsprechende Verpflichtung könnte ebenfalls in dem neuen § 3 VVG festgeschrieben werden.

**Anhang: Muster für die künftige Statusinformation nach Art. 12 Abs. 1 VersVermRL**

**Statusinformation - 1. Überblick über die Personen, die in Deutschland Kunden zu Versicherungen beraten dürfen**

	1. Gerichtlich zugelassener Versicherungsberater	2. Honorarvermittler	3. Versicherungsmakler	4. Gebundener Versicherungsvermittler
Beschreibung	Er darf keine Vergütungen von Versicherern entgegennehmen.	Er darf Vergütungen von Versicherern nur entgegennehmen, sofern sie das mit dem Kunden vereinbarte Honorar nicht übersteigen. Darüber hinausgehende Zahlungen des Versicherers muss er an den Kunden herausgeben. Der Kunde kann von ihm die Offenlegung der Provision verlangen. Für Kunden, bei denen er als Honorarberater aufgetreten ist, darf er später keine Versicherungen mehr vermitteln	Er darf Vermittlungsprovisionen / -courtage von Versicherern entgegennehmen, wird also vom Versicherer bezahlt.	Er darf nur die Produkte eines bzw. bestimmter Versicherer verkaufen, wird also vom Versicherer bezahlt. Sein Angebot an Versicherungen und Versicherungstarifen ist eingeschränkt.
Befugnis	Er darf Sie in Rechtsfragen zu Versicherungen beraten und außegerichtlich gegenüber dem Versicherer rechtlich vertreten, auch im Schadenfall	Er darf Sie in Rechtsfragen zu Versicherungen nur im Rahmen der Ausübung seiner sonstigen Tätigkeit beraten. Es ist ihm verboten, Sie im Schadenfall zu	Er darf Sie in Rechtsfragen zu Versicherungen nur im Rahmen der Ausübung seiner sonstigen Tätigkeit beraten. Es ist ihm verboten, Sie im Schadenfall zu	Da er Interessenvertreter des Versicherers ist, darf er Sie rechtlich weder beraten noch vertreten, auch nicht im Schadenfall.

		beraten oder zu vertreten.	beraten oder zu vertreten.	
Rechtsstellung und Haftung	Rechtlich steht er „im Lager“ des Versicherungsnehmers. Für die Ihnen entstehenden finanziellen Folgen von Beratungsfehlern muss er aufkommen, der Versicherer haftet dafür nicht. Er muss eine Berufshaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von 1,5 Mio € Versicherungssumme und mindestens 1 Mio € Deckung pro Schadenfall unterhalten.	Rechtlich steht er „im Lager“ des Versicherungsnehmers. Für die Ihnen entstehenden finanziellen Folgen von Beratungsfehlern muss er aufkommen, der Versicherer haftet dafür nicht. Er muss eine Berufshaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von 1,5 Mio € Versicherungssumme und mindestens 1 Mio € Deckung pro Schadenfall unterhalten.	Rechtlich steht er „im Lager“ des Versicherungsnehmers. Für die Ihnen entstehenden finanziellen Folgen von Beratungsfehlern muss er aufkommen, der Versicherer haftet dafür nicht. Er muss eine Berufshaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von 1,5 Mio € Versicherungssumme und mindestens 1 Mio € Deckung pro Schadenfall unterhalten.	Er ist Interessenvertreter des Versicherers und zum Verkauf von Versicherungen nur befugt, wenn sich der oder die Versicherer gegenüber der Registerstelle (siehe Nr...xxx) verpflichtet hat bzw. haben, für etwaige Schadensersatzansprüche des Kunden (z.B. infolge von Falschberatung) in uneingeschränktem Umfang aufzukommen.
Berufsqualifikation	Sehr hoch Mindestens Niveau des „Versicherungsbetriebswirt“	Hoch Mindestens Niveau des „Versicherungskaufmann“	Ausreichend Mindestens Niveau des „Servicefachmann Versicherungen“	Ausreichend Mindestens Niveau des „Servicefachmann Versicherungen“

## **Statusinformation, Teil 2** **Erklärung des Beraters / Vermittlers**

### **Mein Status:**

Ich bin als ... (*einzutragen: Berufsbezeichnung gem. 1. bis 4. in der obigen Übersicht*) tätig. Meine Registernummer ist xxx, der Registereintrag findet sich unter [www.yyy.de](http://www.yyy.de) .

*Ggf. stattdessen (entfällt, wenn nicht zutreffend): Erklärung des Vermittlers von produktakzessorischem Versicherungsschutz i.S. des Art. 1 Abs. 2 Versicherungsvermittlerrichtlinie <sup>12</sup>*

### **Verflechtungen:**

Ich / meine Firma besitzt (k)eine direkte oder indirekte Beteiligung von über 10 % an den Stimmrechten oder am Kapital eines bestimmten Versicherungsunternehmens.

Kein / folgende(s) Versicherungsunternehmen oder dessen Mutterunternehmen besitzt eine Beteiligung von über 10% an den Stimmrechten oder am Kapital meiner Firma.

### **Meine Berufsqualifikation:**

Ich bin *Versicherungskaufmann (Abschluss im Jahre... )*.

### **Beschwerden:**

Sie können sich über mich bei: xxx beschweren. Für die Dauer der Beschwerdebearbeitung ist die Verjährungsfrist für die Geltendmachung von Schadenersatzforderungen gegen *mich / den für mich haftenden Versicherer* gehemmt.

**Zahlungen** an den Versicherer darf ich nicht entgegennehmen.

---

<sup>12</sup> „Ich gehöre nicht zu den in der obigen Tabelle beschriebenen Personen und bin auch nicht im Register eingetragen Ich darf zu Versicherungen nicht beraten, es sei denn, es geht um Auskünfte zu den nachstehend beschriebenen Versicherungsdeckungen: .....

Versicherungsangebote darf ich Ihnen nur unterbreiten, wenn dafür lediglich Kenntnisse des angebotenen Versicherungsschutzes erforderlich sind. Ich darf ferner Versicherungen nicht hauptberuflich vermitteln. Ich darf Ihnen ferner keine Versicherungsverträge anbieten, deren Jahresprämie 500 € übersteigt, und der Versicherungsvertrag darf einschließlich eventueller Verlängerungen, höchstens fünf Jahre betragen. Darüber hinaus darf ich nur Versicherungen anbieten, die

*a) oder b) sind vom Vermittler auszuwählen und anzugeben -*

a) weder Lebens- noch Haftpflichtversicherungen sind und eine Zusatzleistung zur Lieferung einer Ware bzw. der Erbringung einer Dienstleistung darstellen. Mit der Ihnen angebotenen Versicherung darf außerdem nichts anderes versichert werden als das Risiko eines Defekts, eines Verlusts oder einer Beschädigung von Gütern, die Ihnen geliefert werden;

b) im Zusammenhang mit einer bei mir/uns gebuchten Reise stehen und das Risiko der Beschädigung oder des Verlusts von Gepäck oder andere Risiken abdecken. Lebens- oder Haftpflichtversicherungen darf ich / dürfen wir aber nur dann anbieten, wenn sie Zusatz zu einer im Zusammenhang mit einer Reiserisiken abdeckenden Hauptversicherung angeboten werden.“ ..../..

**Name/Adresse** des Beraters/Vermittlers: xxx

**Unterschrift** Berater / Vermittler / **Datum:** xxx