



Ihr Ansprechpartner: **Wilfried E. Simon**
- Erster stellvertretender Vorsitzender -
D - 57647 Nistertal . Brückenstraße 22

Telefon 02661-9495-81/Telefax 02661-9495-82
E-Mailkontaktadresse: wilfried.simon@igvm.de

Ihr Schreiben vom :
Ihr Zeichen :
Ihr/e Sachbearbeiter/in :

Datum: 12. August 2008

Stellungnahme

**der Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V.
(IGVM eV)**

zum

**Entwurf einer Verordnung zur Änderung der Verordnung über die
Versicherungsvermittlung und -beratung vom 18. Juli 2008
(VersVermÄndV-E)**

Inhaltsverzeichnis:

- | | |
|-----------------|--|
| 1. Vorwort | |
| 2. zu Artikel 1 | § 5 Abs. 1 lit. a + aa) Bestandteile und Inhalt des Registers |
| 3. zu Artikel 1 | § 9 Abs. 2 c) Begrenzung der Nachhaftungszeit in der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für VersVerm auf nur 5 Jahre |
| 4. zu | § 4 Abs. 1 Nr. 2 lit. a und Abs. 3 lit c Gleichstellung anderer Berufsqualifikationen |



1. Vorwort

Zur vereinfachenden Darstellung wird in dieser Stellungnahme die männliche Anrede gewählt. Im Sinne des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) sind hiermit selbstverständlich auch weibliche oder juristische Personen gemeint und angesprochen.

Bei der **Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V.** (nachfolgend als IGVM eV bezeichnet) handelt es sich um einen Berufsverband, in dem sich ausschließlich zugelassene/registrierte Versicherungsmakler im Sinne der §§ 34d Abs. GewO i.V.m. 59 Abs. 3 VVG zusammengeschlossen haben. Ausnahmen hiervon bestehen nur in soweit, dass einige Mitglieder gegenwärtig noch von der gesetzlich vorgesehenen Übergangsfrist bis zum 31.12.2008 gem. § 156 GewO Gebrauch machen.

Zwecke des IGVM e.V. Berufsverbandes sind:

- das Berufsbild der unabhängigen Versicherungsmakler/innen in der Öffentlichkeit und gegenüber der Politik zu fördern und zu stärken,
- **Informationen der Mitgliedsunternehmen über aktuelle rechtliche Fragen der beruflichen Tätigkeit als Versicherungsmakler/in,**
- die Förderung und Wahrnehmung der beruflichen und wirtschaftlichen Interessen der Mitgliedsunternehmen
- Förderung der Qualifikationen der Mitgliedsunternehmen und deren Mitarbeiter/innen durch Aus- und ständige Fortbildung
- Förderung der Geselligkeit und des kollegialen Meinungsaustauschs unter den angeschlossenen Mitgliedsunternehmen
- Förderung und Beteiligung an den Versicherungswissenschaften
- Beratung der Mitgliedsunternehmen und deren Mitarbeiter

Soweit noch nicht geschehen, bitten wir hiermit um die Aufnahme der IGVM e.V. in das Register und den Verteiler zur Anhörung/Stellungnahme von Berufsfachverbänden für Versicherungsmakler bei Gesetzes- und Verordnungsinitiativen.

Die nachfolgende Stellungnahme erfolgt vorzugsweise aus der Sicht der als unabhängig tätigen Versicherungsmakler und deren selbstständigen Mitarbeitern, unabhängig von Betriebsgrößen der Mitgliedsunternehmen.

Die IGVM e.V. begrüßt grundsätzlich die Evaluierung der Versicherungsvermittlerverordnung und die Korrektur verschiedener Normen. Einige Bestimmungsänderungen bedeuteten jedoch eine unangemessene Benachteiligung der Versicherungsmaklerunternehmen und dürfen deshalb keine Geltung entfalten. Andererseits finden nach unserem Erachten erforderliche Regulierungen von Bestimmungen hingegen noch keine Berücksichtigung im Entwurf. Nur diese betroffenen Normen sollen daher nachfolgend angesprochen, näher erläutert und angemessen begründet werden.



2. zu Artikel 1

§ 5 Abs. 1a + aa) Bestandteile und Inhalt des Registers

Ihm Rahmen der Gesamtevaluierung des Versicherungsvermittlerrechts bedarf es der ergänzenden Regelung der Untervermittler von Versicherungsmaklern.

Die Untervermittlung von Versicherungsvertretern wird in der Gesetzesbegründung zum Versicherungsvermittlergesetz in Abs. 2 zu § 42a VVG – BT-Drs. 16/1935, S. 22, dahingehend näher definiert, dass Versicherungsvertreter mit Erlaubnis (früher als Einfirmenvertreter und Mehrfachagenten bezeichnet) auch Untervermittler von Versicherungsvertreter-Vertrieben sein können.

Die Untervermittler von Versicherungsmaklern hingegen werden nicht spezifiziert. Auf der S. 23 der BT-Drs. 16/1935 heißt es dazu im 2. Satz zu Abs. 3: „**Auch der Handelsvertreter eines Versicherungsmaklers ist damit Versicherungsmakler im Verhältnis zum Kunden**“. Dies kann aber nur bedingt zutreffen, soweit er nämlich als Erfüllungsgelhilfe des Versicherungsmaklers gegenüber dessen Auftraggeber Maklerpflichten zu erfüllen hat. Soweit es das Innenverhältnis und damit die gewerberechtliche Statusfrage angeht, kann daraus keineswegs die Rechtsstellung eines Versicherungsmaklers konstatiert werden. Dass aber genau praktizieren die IHKn, was umgehend zu ändern ist.

Den o.g. Begründungstext wenden die IHKn mangels einer spezifizierenden gesetzlichen Regelung nämlich dahin gehend an, dass Sie den Untervermittlern von Versicherungsmaklern den gewerberechtlichen Status eines Versicherungsmaklers zuerkennen und ihn auch als solchen registrieren.

Die jetzige Handhabung der Registrierung von Untervermittlern von Versicherungsmaklern ist völlig unbefriedigend und führt dazu, dass dem Untervermittler der Pflichtenkreis eines Versicherungsmaklers zukommt, den er - selbst wenn er es wollte – nach seiner Rechtsstellung gegenüber seinem Geschäftsherrn schon allein deshalb nicht erfüllen kann, weil er als Untervermittler in der Regel gar keinen direkten Zugang zu den Produkten und Informationen der Versicherungsgesellschaften hat. Er ist ausschließlich auf die Informationen und Unterlagen angewiesen, die er vom Versicherungsmakler zur Verfügung gestellt bekommt.

Von daher wird ein Untervermittler eines Versicherungsmaklers auch nicht imstande sein, die dem Versicherungsmakler auferlegten gesetzlichen Beratungspflichten nach § 60 (1) VVG zu erfüllen. Grundsätzlich wird der Untervermittler eines Versicherungsmaklers schon aus diesem Grunde auch nicht im eigenen Namen tätig, sondern im Namen des übergeordneten Versicherungsmaklers!



Der ist daran interessiert, beim Ausscheiden des Untervermittlers die Rechte am vermittelten Bestand zu behalten und wird dem Untervermittler hierfür vertraglich einen Ausgleichsanspruch i.S.d. § 89b HGB zugestehen.

Im Innenverhältnis werden solche Verträgen daher regelmäßig dem Handelsvertreterrecht angelehnt (§§ 84 ff HGB). Die jetzige Handhabung ist absolut unbefriedigend und führt nach diesseitiger Auffassung zum rechtswidrigen Eingriff in das verfassungsrechtlich geschützte Grundrecht der Freiheit der Berufswahl (Artikel 12 Abs. 2 Grundgesetz)

Zu den Gleichen Problemen führt diese gewerberechtliche Statutspraxis der IHKn bei den Versicherungsvermittlern mit Erlaubnis (frühere Mehrfachagenten). Es gibt Vertriebsgesellschaften, die sich mit der Gestellung bestimmter Versicherungsprodukte begnügen und gegenüber dem Versicherungsnehmer selbst gar nicht vermittelnd tätig sind (so genannte Assekuradeure oder Deckungskonzeptersteller).

Diese Vertriebe stehen gegenwärtig ebenfalls vor der Frage, welchen Status sie denn bis zum 31.12. 2008 wählen sollen. Hier kann es unter dem Gesichtspunkt der Besitzstandswahrung am Bestand, der über ein solches Unternehmen vermittelt wird, sinnvoll sein, den Maklerstatus zu wählen und mit dem Versicherer entsprechende Rechtsgrundlagen zu vereinbaren. Dann aber würde nach jetziger Verwaltungspraxis der IHKn aus solchen Versicherungsvertretern mit Erlaubnis (der frühere Mehrfachagent) ein Versicherungsmakler, wenn dieser Produkte eines Vertriebs vermittelt, der aus Bestandsschutzgründen als Versicherungsmakler registriert ist. Auch dies ist nicht hinreichend berücksichtigt worden.

Auch an diesem Beispiel wird hinreichend deutlich, dass die bisherigen Regelungen dringenden Ergänzungsbedarf haben.

Zu unserem großen Bedauern finden sich auch im Entwurf zum **Dritten Gesetz zum Abbau bürokratischer Hemmnisse insbesondere in der mittelständischen Wirtschaft (MEG III)** keine diesbezüglichen Änderungs- bzw. Ergänzungsvorhaben. **Wir werden deshalb hierzu nochmals eine gesonderte Stellungnahme zum MEG III abgeben.**

IGVM-Vorschlag: 1. Bei der jetzt erforderlich werdenden Anpassung des Registers hinsichtlich der notwendigen Transparenz der Eintragungen von Vermittlern von Personengesellschaften, die wir ausdrücklich begrüßen, sollten daher schon jetzt die erforderlichen Modifikationen für die spätere Registrierung der Untervermittler von Versicherungsmaklern geschaffen werden, um nochmalige Kosten, die später bei den erforderlichen Änderungen bzw. Ergänzungen der angesprochenen Normen anfielen, zu vermeiden.



2. Die Untervermittler von Versicherungsmaklern sind gewerberechtlich als Versicherungsmaklervetreter zu qualifizieren und auch als solche zu registrieren.

3. Alle einschlägigen Gesetze und Verordnungen sind um diese Begriffsdefinition zu erweitern. An dessen eigenen Haftung ändert sich dadurch nichts!

3. zu Artikel 1

§ 9 Abs. 2 c) Beabsichtigte Begrenzung der Nachhaftungszeit in der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung auf nur 5 Jahre

Die Begründung des Ordnungsgebers, eine Begrenzung der Nachhaftungszeit auf nur 5 Jahre entspräche der Praxis der Berufshaftpflichtversicherer, ist gänzlich unzutreffend. Zu unterscheiden ist einerseits, ob es sich bei der Berufshaftpflichtversicherung um eines bundesweite Pflichtversicherung handelt oder um einen frei wählbaren Versicherungsvertrag. Die Berufshaftpflichtversicherung der Versicherungsvermittler ist eine bundesgesetzlich vorgeschriebene Pflichtversicherung. Daher ist sie vergleichbar mit der Berufshaftpflichtversicherung von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern, die ebenfalls der bundesgesetzlichen Versicherungspflicht unterliegen. Dort findet sich in den einschlägigen Berufsordnungen/-gesetzen keine Begrenzung der Nachhaftungszeit (vgl. §§ 51 BRAO, 54 WiPrO und 67 StBerG).

Die Verjährung von Ansprüchen richtet sich - Entstehungs- und Kenntnisbezogen - nach den §§ 195, 199 BGB, wobei sich der Beginn der regelmäßigen Verjährungsfrist und die Höchstfristen für Versicherungsvermittler nach § 199 BGB richtet (vgl. hierzu BGH, XI ZR 44/06 v. 23.1.2007 und BGH, V ZR 25/07 v. 9.11.2007). Dort wird sie im Abs. 3 Nr. 1 – ohne Rücksicht auf die Kenntnis oder grob fahrlässige Unkenntnis mit 10 Jahren festgelegt und in Abs. 3 Nr. 2 auf 30 Jahre von der Begehung der Handlung, der Pflichtverletzung oder dem sonstigen, den Schaden auslösenden Ereignis an.

Angesichts dieser langen Haftungszeiten ist eine Begrenzung der Nachhaftungszeit nicht nur völlig unangemessen, sondern steht auch dem mit den Vermittlergesetzen verfolgten Zweck des Verbraucherschutzes entgegen. Die Versicherungsvermittler, hier insbesondere die Versicherungsvertreter mit Erlaubnis, Versicherungsmakler und die Versicherungsberater stünden ungleich schlechter da, als die gebundenen Versicherungsvertreter, für die eine unbegrenzte Haftungsübernahme durch den Versicherer gilt, und auch im direkten Vergleich zu Pflichtversicherungen der RAe, StBer und WiP, weil deren Berufshaftpflichtversicherungs-Verträge keinerlei Begrenzung der Nachhaftungszeit kennen. Und gerade beim Versicherungsvermittler dürfte der Eintritt von Spätschäden am größten sein – aber genau sie wären dann durch die begr. Nachhaftungszeit von nur 5 Jahren am schlechtesten geschützt.



Die Auswirkungen Ihres Vorhabens sollen an 3 kurzen Musterfällen beispielhaft wie folgt dargestellt werden:

Musterfall 1 - Berufswechsel

Ein VersM, der seinen Beruf mit 35 Jahren begonnen hatte, wechselt mit seinem 50. Lj. seinen Beruf und ist ab dann nur noch als Unternehmensberater tätig. Er hat fünfzehn Jahre lang Beiträge zur Berufshaftpflichtversicherung bezahlt, und verliert nun seinen Versicherungsschutz mit dem 55. Lebensjahr für alle bis dahin noch nicht eingetretenen und gemeldeten Schäden aus seiner beruflichen Tätigkeit als VersM. Er hat jedoch 15 Jahre lang hohe Beiträge gezahlt, die gegenwärtig bei annähernd 1.000 EUR liegen.

Musterfall 2 – Berufsaufgabe mit 65 oder 67 ohne betriebliche Rechtsnachfolge

Hier verhält es, wie im Musterfall 1. Jedoch könnte die zeitliche Spanne der Dauer der Vermittlertätigkeit noch weitaus größer sein.

Musterfall 3 – berechnete Ansprüche tangieren auch den Nachlass

Da Schadenersatzansprüche auch den Nachlass und damit den/die Erben treffen können, müssen deren Sphäre durch einen Versicherungsschutz ohne jegliche Nachhaftungsbegrenzung nachhaltig geschützt werden, den der Erblasser selbst ja schließlich während seiner beruflichen Tätigkeit durch seine Beiträge finanzierte.

Die Argumentation, eine Beitragsersparnis von rund 10% beim Versicherungsversicherungsvermittler pro Jahr rechtfertige die Begrenzung der Nachhaftungszeit auf 5 Jahre wird von der IGVM e.V. mit aller Deutlichkeit zurückgewiesen!

Denn gewissenhafte Versicherungsvermittler sind ebenso gehalten und – bei Kapitalgesellschaften durch die Bestimmungen des **Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmen (KoTraG)** sogar dazu verpflichtet – aktives betriebliches Risikomanagement zu betreiben.

Bei Beachtung der dem betrieblichen Risikomanagement immanenten Grundsätzen, verbietet es sich ausdrücklich, ein dermaßen hohes Risiko für die Absicherung der eigenen finanziellen Existenz und die potentieller Hinterbliebener nicht wegen 10% Beitragsersparnis – oder umgerechnet nicht einmal für 10 EUR pro Monat - aufs Spiel setzen.



Denn in der Begründung zum ÄndEntwurf wird ausgeführt, dass die Tarifbeiträge etwa um 10% gestiegen seien. Das ist unzutreffend, es gibt auch Versicherer, die bisher zumindest (noch) keine Anpassung ihrer Beiträge vorgenommen haben.

Die durchschnittliche Prämie für die Absicherung der den Versicherungsbereich betreffenden Risiken in der Vermögensschadhaftpflicht für Versicherungsvermittler 1.000 EUR. Daraus resultiert schlussendlich eine Einsparung zu Gunsten der Vermittler von 100 € im Versicherungsjahr

Wer eine solch geringe Ersparnis beim VSH-Beitrag zu Lasten seiner betrieblichen und privaten Existenz sowie der seiner Auftraggeber als Maklerkunden und nicht zuletzt seiner Angehörigen aufmacht, dessen Recht zur Berufszugangsvoraussetzung muss ernsthaft in Zweifel ziehen. Solche Vermittler hätten keine Erlaubnis verdient.

Aber dies möchte auch niemand der Betroffenen. Das Änderungsvorhaben stieß nach Bekanntwerden bei den verantwortungsbewussten Versicherungsvermittlern und insbesondere bei den unserem Berufsverband angehörenden Versicherungsmaklern auf absolutes Unverständnis und löste eine Welle der Empörung aus!

Auch die von Ihnen erwähnte Claims-Made-Deckung in anderen europ. Ländern wäre hier keine zufriedenstellende Lösung. Denn vor dem Beginn liegende Verstöße wären zwar bei Anspruchserhebung während der Dauer der Versicherung gedeckt. Das bedeutet aber im Gegenzug auch, dass der Schutz mit dem Vertrag endet. Um weiterhin Versicherungsschutz zu haben, müsste nach der Berufsaufgabe der Versicherungsvertrag fortbestehen und die Beiträge dafür über viele Jahre oder gar Jahrzehnte hinaus weiter bezahlt werden. Das kann folglich keine alternative Lösung sein, weil hier nur solche Vermittler profitieren würden, die schon lange vor dem Abschluss ihrer Berufshaftpflicht tätig waren.

Deutsche VSH-Versicherer legen bei der Definition des Eintritts des Versicherungsfalls die Verstoßtheorie zu Grunde, in der Terminologie auch als Kausalereignistheorie bezeichnet. Danach gilt als Versicherungsfall nicht die Anspruchserhebung nach Eintritt eines Schadereignisses, sondern der Zeitpunkt, an dem der Pflichtverstoß begangen wurde. Der tritt oft erst viele Jahre wenn nicht gar Jahrzehnte nach Vertragsabschluss ein und führt in der Konsequenz auch erst zum Schaden und zur Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen.



Auch das Argument Ihrer Behörde als Verordnungsgeber, mit dieser völlig widersinnigen Regelung die Bezahlbarkeit der Versicherungsprämien sicherstellen zu wollen, grenzt mehr an Böswilligkeit gegenüber der Vermittlerschaft als an gutem Willen!

Ein Großteil der Versicherungsvermittler haben sich und ihre Angehörigen vor möglichen Schäden schon lange vor Einführung der Versicherungspflicht gegen Existenz gefährdende Ereignisse abgesichert und damit den Schutz einer starken Versicherungs- und Risikogemeinschaft (VSH) für sich in Anspruch genommen.

Die geplante Regelung wird auch nicht zu mehr Wettbewerb führen. Es gibt ohnehin nicht viel mehr als eine Hand voll Versicherer, die diese Risiken überhaupt zeichnen. Die Änderung der Norm würde genau das Gegenteil bewirken, und Wettbewerb unter den Versicherern verhindern.

Denn bei einem Versichererwechsel zu einem Leistungs-/Bedingungsstärkeren Versicherer verliert der Vermittler ja gerade nach 5 Jahren seinen Versicherungsschutz. Folglich wird er aus Furcht vor diesem Verlust seines Versicherungsschutzes seinem VSH-Versicherer auch dann die Treue halten (müssen), wenn dieser nicht nur höhere Prämien, sondern vielleicht sogar auch über ein schlechteres Bedingungsnetzwerk verfügt. Die Unterschiede der am Markt befindlichen Bedingungsnetze sind groß. Spezielle Deckungskonzepte von Versicherungsmaklern tragen das Ihre dazu bei. Aber: Konzepte entstehen und sterben wieder – meist bei Schadenquoten >80%.

Wettbewerb unter den ohnehin nur wenigen VSH-Versicherern würde damit verhindert – nicht gefördert!!!

IGVM-Vorschlag:

Die IGVM empfiehlt mit Nachdruck die Beibehaltung der bisherigen Regelung, so keinerlei Begrenzung der Nachhaftungsfrist.



4. zu

§§ 1 Abs. 3 Satz 2 Inhaltliche Anforderungen an die Sachkundeprüfung und 4 Abs. 1 Nr. 2 lit. a und Abs. 3 lit c) Gleichstellung anderer Berufsqualifikationen

In § 4 Abs 1, Nr. 2a) und Nr. 3c) wird der Sachkundenachweis bei den vor den IHKn bestandenen Prüfungen „Fachberater/in für Finanzdienstleistung (schriftlich in 5 Fächern und mündlich im Fach Kundenberatung und Arbeitsorganisation) nur mit Zusatzqualifikationen für den sofortigen Berufszugang zugelassen.

Nach Abs. 1, Nr. 2a nur in Verbindung mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung als Bank- oder Sparkassenkaufmann/-frau und

nach Abs. 1, Nr. 3c mit einer mindestens zusätzlichen zweijährigen Berufserfahrung im Bereich der Versicherungsvermittlung oder –beratung.

Damit wird der Ausbildungsweg zum/zur „Fachberater/in für Finanzdienstleistung (IHK) gegenüber der Sachkundeprüfung (IHK/BWV) völlig unberechtigt abqualifiziert und der Weg zur Versicherungsvermittlung als Versicherungsvertreter mit Erlaubnis oder als Versicherungsmakler in unzulässiger Weise verwehrt.

Denn die Fortbildung zum/zur Fachberater/in für Finanzdienstleistung (IHK) vermittelt gegenüber der Ausbildung zur Sachkunde mit insgesamt 6 Fächern in 360 Unterrichtsstunden nicht nur weitaus höhere fachspezifische Produkt- und Beratungskennnisse, sondern stellt zugleich auch den Grundlagenteil zum/zur Fachwirt/in für Finanzberatung (IHK) dar. Sie ist damit inhaltlich insgesamt sehr viel umfangreicher, als die Ausbildung und Vorbereitung zur Sachkundeprüfung.

Im Fachberater-Grundlagenteil beinhaltet folgende Fächer:

<i>0. Lern- und Arbeitsmethodik</i>	<i>(10 UStd.)</i>
1. Grundlagen der Volks- & Betriebswirtschaft	(30 UStd.)
2. Recht & Steuern	(50 UStd.)
3. Versicherungsprodukte für private Haushalte	(130 UStd.)
4. Bankprodukte für private Bankprodukte (inkl. Inv.Grdl.)	(60 UStd.)
5. Bausparen- und Immobilien	(60 UStd.)
6. Kundenberatung und Arbeitsorganisation	(30 UStd.)
	insgesamt <u>(370 UStd.)</u>

im Vergleich der Fachinhalte zum Sachkundenachweis 210 UStd.



Hier müssen beim Fehlen der weiteren vorerwähnten Voraussetzungen die beiden IHK-Sachkundeprüfungen (schriftliche und mündliche Prüfung) zusätzlich abgelegt werden, um einen sofortigen Berufszugang zu gewährleisten. Dies verursacht unnötige Kosten für Berufsstarter – bei versicherungsfachlich gleichen Inhalten mit Ausnahme der Grundlagen für bAV. Dieses Fach ist erst bei der Fachwirt/in-Prüfung Wahlfach, zusammen mit dem „Geschlossene Fonds“.

- IGVM-Vorschlag:**
1. § 4 Abs. 1 Nr. 2 a und Nr. 3 c werden gestrichen
 2. Eingefügt wird unter § 4 Abs. 1 Nr. 1 zusätzlich unter lit. f):
Fachberater/in für Finanzdienstleistung (IHK).

Nistertal, 12. August 2008

**Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V. (IGVM e.V.)
- Referat: Versicherungs- und Versicherungsvermittler-Recht -**

Wilfried E. Simon

- Erster stellvertretender Vorsitzender
- Dozent für Versicherungsrecht und
- Vors. des Prüfungsausschusses „Fachwirt/in für Finanzberatung“ der IHK zu Koblenz

Brückenstraße 22, 57647 Nistertal

Telefon 02661-9495-81

Telefax 02661-9495-82

**E-Mail wilfried.simon@iqvm.de
office@compact-vfb.de**