



An das
Bundesministerium für
Wirtschaft und Technologie
z.H. des Bundesministers
Herrn Michael Glos

10019 Berlin

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: **Mittwoch, 20. August 2008**

Stellungnahme

der

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

zum Entwurf des

**Drittes Gesetz zum Abbau bürokratischer Hemmnisse insbe-
sondere in der mittelständischen Wirtschaft
(Kabinettsbeschluss vom 23. Juli 2008)
(MEG III)**



Inhaltsübersicht:

		Seite
1.	Vorwort..... 2
2.	zu Artikel 9 Änderung der Gewerbeordnung Nr. 5 Erweiterung des § 34d für Versicherungsmakler 3
3.	Vertragsabschlussmodelle im Versicherungsvertragsgesetz (VVG) unbefriedigend gelöst! Sie sind nicht Maklerkonform! 5
4.	Stellvertretungsmodell durch Versicherungsmakler gehört als legitimes Vertragsabschlussmodell ins Gesetz und auch in die VVG-Informationspflichtenverordnung 7
5.	<i>Rechtzeitiger Empfang</i> der Informationsunterlagen vor der auf Vertragsabschluss gerichteten Willenserklärung 8
6.	Mehr Mitbestimmungsrechte der Versicherungsmakler bei der Gestaltung der Bedingungen für eine Zusammenarbeit mit Versicherern und bei der Vergütungsregelung gefordert 8
7.	Einseitige Diktion der Versicherer verhindert uneingeschränkten Zugang zur Produktauswahl des Versicherungsmaklers 9
8.	Vergütungssysteme müssen Versicherungsmakler selbst bestimmen können! Auch die Beratung eines „Verbrauchers“ kann nicht kostenfrei geleistet werden!!! 10
9.	Versicherungsvermittler kann auch ein Freier Beruf sein 12

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. 1 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 Bemühungen des Gesetzgebers, insbesondere kleine und mittlere Unternehmen von unnötiger Bürokratie, die sie in ihrer Leistungsfähigkeit einschränken, durch Gesetze – wie dieses hier im Entwurf des 3. Mittelstandsentlastungsgesetz (MEG III) – zu entlasten.

Aus der Sicht der durch uns vertretenen Versicherungsmakler gehen die Änderungen jedoch nicht nur nicht weit genug – viele jetzt anstehende Änderungen und Ergänzungen blieben gänzlich unberücksichtigt.

2. zu Artikel 9 Änderung der Gewerbeordnung Nr. 5 Erweiterung des § 34d für Versicherungsmakler

Die vorgesehene Erweiterung der Beratungserlaubnis auf Mitarbeiter der beratenen Unternehmen begrüßen wir; sie geht uns jedoch nicht weit genug.

Problemstellung: Versicherungsmakler hatten schon lange vor der am 22.5. 2007 in Kraft getretenen Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts - bedingt durch die Judikatur - wie z.B. durch das Sachwalterurteil des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 22. Mai 1985 die Pflicht, ihre Mandanten umfassend Bedarfsgerecht zu beraten und zu betreuen.

Bedingt durch die Schnelllebigkeit der Bedingungsänderungen durch die Harmonisierung des europ. Dienstleistungsmarktes seit Juli 1994, ist durch den überwiegenden Wegfall der Genehmigung von Versicherungsbedingungen eine manuelle Auswertung von Versicherungsbedingungen Markt umfassend Zeitnah durch den Versicherungsmakler ohne die Zuhilfenahme elektronischer Hilfsmittel, wie PC/LapTop und Vergleichssoftware Versicherungsunabhängigen Softwarehäuser nicht mehr zu erbringen.

Auch die rechtlichen und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen sind stetigen Änderungen unterworfen, so dass der Versicherungsmakler auch hier auf elektronische Medien zurückgreifen muss, um sich auf dem aktuellen Stand der Gesetzgebung und Rechtsprechung zu halten.



Die betriebswirtschaftlichen fixen und variablen Kosten eines Versicherungsvermittlerbetriebes betragen nach den Ergebnissen von Umfragen durch Berufsverbände zwischen 40 bis 60% der Courtagerlöse.

Außerdem ist für Versicherungsvermittler, die noch nicht vor dem 1.9.2000 als Versicherungsvermittler hauptberuflich ununterbrochen tätig waren zur Pflicht geworden, einen Sachkundenachweis gegenüber den zuständigen IHKn zu erbringen. Dabei wird von Seiten des Gesetz-/Verordnungsgebers in der Versicherungsvermittlerverordnung zwar gegenwärtig nur eine Mindestqualifikation in der Form des so genannten „Sachkundenachweis“ gefordert. Jedoch – und darüber kann es keinerlei Zweifel geben - wird diese Ausbildung den Anforderungen an qualifiziertes Versicherungsgeschäft nicht gerecht (z.B. der betrieblichen Altersversorgung, der betrieblichen Haftpflicht und der Berufshaftpflichten freier Berufe, die Transportversicherung u.s.w.).

Hierzu bedarf es weiterer Fortbildungsmaßnahmen, wie z.B. die Studiengänge zum/zur Versicherungsfachwirt/in oder des/der Fachwirt/in für Finanzberatung (beide mit öffentlich-rechtlichem Abschluss vor den IHKn).

Solche Studiengänge mit über 700 Unterrichtsstunden erfordern neben den Studiengebühren, die im Präsenzunterricht mit Dozenten schnell mehr als 5.000 EUR betragen können natürlich auch noch Fahrt und Verpflegungskosten, Kosten intensiven Zeiteinsatz für vertiefendes Eigenstudium und Hausarbeiten. Während dieser Zeit des Studiums können keine Umsätze erzielt werden. Rechnet man die Gesamtkosten und Ausfälle an Umsätzen hoch, kommt man auf Beträge, die zwischen 25.000 und 40.000 EUR liegen - für eine dem Versicherungsmaklerberuf adäquates Studium.

Unter solchen Aspekten ist die Vergütungsregelung natürlich ein wichtiges und entscheidendes Element nicht nur für derzeit in diesem Markt tätige Vermittler, sondern auch für den Nachwuchs, der die Rahmenbedingungen vor einer Berufswahl i.d.R eingehend analysiert.



IGVM-Vorschlag: zu § 34d Abs.1 GewO :

1a) Versicherungsmakler sind berechtigt, auch mit Verbrauchern im Sinne des VVG eine beratende Tätigkeit gegen gesondertes Entgelt zu vereinbaren, wenn eine Vermittlung von Versicherungsverträgen geplant und beabsichtigt ist.

1b) Kommen Versicherungsverträge durch die Vermittlung des Versicherungsmakler zustande, ist dieser berechtigt, das Honorar ganz oder teilweise mit den durch die erfolgreiche Versicherungsvermittlung erzielten Courtageerlöse aufzurechnen.

2. Untervermittler des Versicherungsmaklers sind gewerberechtlich als Versicherungsmaklervetreter zu registrieren. Im Außenverhältnis zu den Kunden der Versicherungsmakler sind sie verpflichtet, die den Versicherungsmaklern gesetzlich auferlegten und vertraglich übernommenen Maklerpflichten einzuhalten.

3. 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 zu sparen, die ansonsten später bei den erforderlichen Anpassungen des Registers anfielen.

4. Alle einschlägigen Gesetze und Verordnungen sind um diese Begriffsdefinition zu erweitern. An der Eigenhaftung der Versicherungsmaklervetreter gegenüber den Mandanten ändert sich dadurch nichts! Sie benötigen eine eigenständige Berufshaftpflichtversicherung, deren Inhalt sich nach den Vorschriften der §§ 9-10 der Versicherungsvermittlerverordnung ergibt.

Weitere wichtige Änderungen ergeben sich aus den nachfolgend spezifizierten Problemstellung heraus. Dabei wird in dieser Stellungnahme nicht weiter auf die erforderlichen Änderungen der Versicherungsvermittlerverordnung eingegangen. Hierzu erlauben wir uns, auf die gesonderte Stellungnahme höflich hinzuweisen (siehe Anhang/Anlage).

3. Vertragsabschlussmodelle im Versicherungsvertragsgesetz (VVG) unbefriedigend gelöst! Sie sind nicht Maklerkonform!

Der Beruf der Versicherungsmakler, die Mandanten unabhängig beraten und in der Regel als deren Stellvertreter beim Vertragsabschluss mit den Versicherern fungieren, wird durch die beiden Vertragsabschlussmodelle **Antragsmodell** und **Invitatiomodell** ins Absurde verkehrt, wobei wir bei dem auf Ausnahmen beschränkten Verzicht auf Information des Mandanten vor Vertragsschluss hier nicht näher eingehen möchten.



Versicherer fordern trotz des Vorliegens ordnungsgemäßer Bevollmächtigungen von Versicherungsmaklern nicht nur als Willens- sondern auch **Wissenserklärungsvertreter** der Mandanten aus Gründen der eigenen Rechtssicherheit vor späteren Widersprüchen durch die Versicherungsnehmer, die den Vertrag ex tunc beenden würden, immer wieder persönliche Erklärung von den Versicherungsnehmern - selbst bei Antragstellung mit Stellvertretung durch Versicherungsmakler mit ordnungsgemäßer Legitimation durch die Vorlage der Vollmachtsurkunde.

Dazu gehört u.a. auch, dass diese durch persönliche Unterschrift den Empfang aller nach der VVG-Informationspflichten-Verordnung vorgeschriebenen Dokumente bestätigen müssen. Viele Versicherer ignorieren damit einfach die besondere Rechtsstellung der Versicherungsmakler als beauftragte und bevollmächtigte Stellvertreter der Mandanten. Diesen - den Versicherungsmaklern (VersM) bis zum 22.5.2008 ausschließlich durch die Judikative zugeschriebenen Status – finden wir seit dem 22.5.2007 nun erstmals im Versicherungsvertragsgesetz verankert.

Doch der Gesetzgeber verkennt bei der Regelung der Vertragsabschlussmodelle völlig, welche Pflichten er der Versicherungsmaklerschaft mit § 60 Abs. 1 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) auferlegte:

§ 60 Beratungsgrundlage des Versicherungsvermittlers

(1) Der Versicherungsmakler ist verpflichtet, seinem Rat eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und von Versicherern zu Grunde zu legen, so dass er nach fachlichen Kriterien eine Empfehlung dahin abgeben kann, welcher Versicherungsvertrag geeignet ist, die Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu erfüllen.

Wenn Versicherungsmakler die Angebote diverser Produktgeber prüfen, kommen sie nicht umhin, die Allgemeinen und Besonderen Versicherungsbedingungen sowie alle dem Vertrag zu Grunde legbaren Klauseln zu prüfen, um primär nach dem vom Versicherungsnehmer gewünschten bedarfsgerechten Versicherungsschutz und sekundär dann nach Prämien und weiteren positiven oder negativen Eigenschaften des Versicherer zu sondieren.

Man dürfte sich nur sehr schwer vorstellen können, dass Derjenige, der sich an einen Experten wendet, die Richtigkeit dessen Rates später selbst überprüfen will oder überhaupt dazu imstande ist.

Hierzu ein Beispiel:

Ein Rechtsrat suchender konsultiert einen Rechtsanwalt, um sich von ihm über seine Auseinandersetzung mit seinem Mieter und der Durchsetzungsmöglichkeiten seiner Rechte beraten zu lassen. Da kein schriftlicher Mietvertrag zwischen Vermieter und Mieter besteht, zitiert der Anwalt die einschlägigen mietrechtlichen Bestimmungen aus dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) und verweist ergänzend auf die möglichen Beweisführungen nach der Zivilprozessordnung (ZPO).



Das sind die Grundlagen, nach der der Rat suchende Vermieter entscheidet, ob und ggf. wie er gegen seinen Mieter vorgeht. Niemand käme ernsthaft auf die Idee, dass der Rechtsanwalt seinem Mandanten die Textausgaben des BGB und der ZPO mitgeben müsste, damit der Mandant die Richtigkeit des ihm erteilten Rechtsrates überprüfen kann. Ähnlich verhält es sich auch bei den Steuer beratenden Berufen.

Wenn man die Aufgaben eines Rechtsanwaltes mit den Aufgaben der Versicherungsmakler vergleicht, so muss sich auch der Versicherungsmakler zuvor mit den Sachverhalten eingehend beschäftigen, in dem er die vorhandenen Risiken seines Mandanten analysiert, mit ihm über seine persönlichen Wünsche und Ziele spricht, und nach diesen Kriterien den zu vermittelnden Versicherungsschutz auswählt und seinem Mandanten vorschlägt.

Die Motive von Versicherungsmaklerkunden sind – genau wie die der Mandanten der Rechtsanwälte - sich **Expertenrat** einholen und diese zur Entscheidungsgrundlage zu machen. Versicherungsmaklerkunden wünschen in aller Regel gar keine weiteren schriftlichen Informationen vor dem Abschluss des Vertrages, es genügt ihnen voll und ganz, wenn sich ihr Beauftragter und Bevollmächtigter damit auseinander gesetzt hat. Dabei darf keineswegs in Vergessenheit geraten, dass dies ja auch sein gesetzlicher und vertraglicher Auftrag ist.

Prof. Wolfgang Römer wies seinerzeit in einem Aufsatz in der Zeitschrift „Versicherungsrecht“ völlig zu Recht darauf hin, dass „weniger mehr sein kann“. Produktinformationen in Kurzform, die Versicherungsmakler ohnehin fast immer im Kundengespräch einsetzen, würden als Informationsgrundlage des Maklerkunden (Mandanten) völlig genügen. Bedingungswerke, Satzungen etc. liest sich der Kunde in wohl 99% aller Fälle auch dann nicht durch, wenn er sie denn vom Versicherungsmakler wirklich rechtzeitig vor Abgabe seiner auf den Vertragsschluss gerichteten Willenserklärung erhält. Er liest sie nicht einmal nach Abschluss durch – allenfalls im Leistungs- oder Schadensfall. Aber auch dies überlässt er häufig seinem beauftragten und bevollmächtigten Versicherungsmakler.

4. Stellvertretungsmodell durch Versicherungsmakler gehört als legitimes Vertragsabschlussmodell ins Gesetz und auch in die VVG-Informationspflichtenverordnung

Der besonderen Rechtsstellung der Versicherungsmakler als Sachwalter ihrer Mandanten muss dadurch Rechnung getragen werden, dass diese besondere Eigenschaft und das vertrauensvolle Verhältnis zwischen VersM und Mandanten gesetzlich verankert wird. Damit können Versicherungsnehmer dann zwischen 4 Vertragsabschlussmodellen wählen – einschließlich des Verzichtsmodells, dass aber auf den begründeten Einzelfall bezogen bleiben muss.



5. Rechtzeiger Empfang der Informationsunterlagen vor der auf Vertragsabschluss gerichteten Willenserklärung

Wie oben bereits ausgeführt, sind Versicherungsmakler Stellvertreter ihrer Mandanten beim Abschluss von Versicherungsverträgen, die sie meist anschließend auch fortlaufend betreuen und die Mandanten bei Änderungsanzeigen wie auch bei Schadens- und Leistungsfällen vertreten.

So werden dem Versicherungsmakler häufig hierfür so genannte Generalaufträge mit Vollmachtenrahmen erteilt (im Gegensatz zu jeweils einzeln erteilten Aufträgen), die keine persönlichen Einzelgespräche und insbesondere auch keine nochmaligen Unterschriften der Mandanten mehr erfordern (z.B. in den Zweigen Sach-Unfall-Haftpflicht-Kfz-Rechtsschutz u.s.w.). Erforderliche Auskünfte und Hinweise werden häufig telefonisch und/oder mit Fax oder E-Mail erteilt, worauf der VersM dann tätig wird.

Hier muss sich der Gesetzgeber fragen lassen, wann denn hier die Informationspflichten als erfüllt gelten sollen. Solche Auftragserteilungen gehen meist auf viele Jahre oder gar Jahrzehnte zurück. Die auf den Vertragsabschluss gerichtete Willenserklärung gibt der Versicherungsmakler von Fall zu Fall bei Bedarf seines Mandanten ab. Auch dies blieb im Gesetz völlig unberücksichtigt. Die durch den Versicherer zu erfüllenden Informationspflichten sind nach diesseitiger Auffassung dann erfüllt, wenn der VersM die Informationsunterlagen erhalten hat, die regelmäßig in der aktuellen Angebotssoftware der Versicherer hinterlegt sind.

6. Mehr Mitbestimmungsrechte der Versicherungsmakler bei der Gestaltung der Bedingungen für eine Zusammenarbeit mit Versicherern und bei der Vergütungsregelung gefordert

Das neue Versicherungsmittlerrecht hat insbesondere den Versicherungsmaklern eine ganze Reihe von Pflichten auferlegt, aber es wurden so gut wie keine Rechte darin implementiert.

So sind Versicherungsmakler schon bei der Zusammenarbeit mit Versicherern häufig völlig einseitig bei den zu Gunsten der Versicherer ausgelegten Vertragsbestimmungen in Courtagезusagen - oder besser als Courtagevereinbarungen bezeichnet - ausgeliefert, ohne dass sie als Einzelne Vermittlerbetriebe persönlichen Einfluss auf den Inhalt der Bestimmungen nehmen können. Insbesondere im Zusammenhang mit der Änderung des Vermittlerrechts gingen zahlreiche Beschwerden in der Geschäftsstelle unseres Verbandes ein. Bezug nehmend auf die gesetzlichen Änderungen sollten z.B. Haftzeiten verlängert und Kontrollrechte der Versicherer zugelassen werden, wodurch Versicherungsmakler ihrerseits gegen die Bestimmungen des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) verstoßen hätten.

Auch die Rechtsstellung der VersM werden zum Teil immer noch immer auf die früher einschlägigen handelsrechtlichen Bestimmungen abgestellt (§§ 93 ff HGB). Versicherungsmakler verkennen bei der Vereinbarung solcher vertraglichen Rechtsstellungen häufig in Unkenntnis, dass sie damit auch Verpflichtungen gegenüber den Versicherern eingehen, z.B. zusätzliche Informations-, Erkundigungs- und Geheimhaltungspflichten (z.B. über sich verändernde Vermögensverhältnissen der Versicherungsnehmer).



Die Anwendung handelsgesetzlicher Regelungen ist wegen der Unvereinbarkeit hiervon abweichender Vorgaben in der EG-Richtlinie nicht mehr gegeben. Um in der Juristensprache zu bleiben, grenzten diese vertraglichen Verpflichtungen der Versicherer geradezu an einen Parteiverrat (wie z.B. bei Rechtsanwälten die Prävarikation nach § 356 StGB). Auch VersM sind zwangsläufig Rechtsberatend gegenüber ihren Mandanten tätig und damit in ihrer beruflichen Eigenschaft als unabhängige Sachwalter den Parteiinteressen ihrer Mandanten unterworfen.

Eine analoge Anwendung dieser Strafrechtsnorm erscheint zumindest nicht gänzlich ausgeschlossen.

Nach dem bis zum 22.5.2007 geltenden gesetzlichen Leitbild des Versicherungsmaklers als Handelsmakler nach §§ 93 ff Handelsgesetzbuches (HGB) stand dieser zwischen den Parteien mit der Folge, dass ein Rechtsverhältnis nicht nur zum Versicherungsnehmer, sondern auch zum Versicherer begründet wurde (so genanntes Doppelrechtsverhältnis), woraus sich auch die bereits zuvor erwähnten besonderen Pflichten gegenüber dem Versicherer herleiteten.

Damit werden die Versicherungsmakler durch die Versicherer vertraglich - also durch zweiseitiges Rechtsgeschäft – im Gegensatz zur Zusage als einseitiges Rechtsgeschäft – teils völlig einseitig benachteiligt in dem die auf Gewohnheitsrecht basierenden und auf den Usancen im Geschäftsverkehr zwischen Versicherungsmaklern und Versicherern bisher gebildeten rechtlichen Grundlagen zu Gunsten der Versicherer einseitig abgeändert und damit untergraben werden. Dabei war bisher kaum ein Berufsstand von Usancen und Gewohnheitsrecht unter besonderer Berücksichtigung auf die historischen Aspekte und der Entwicklung dieses Berufes so geprägt, wie der der Versichersicherungsmakler. Sie gehen bis ins 17. Jahrhundert zurück (Hamburgische Maklerordnung von 1642, wo 1673 der damals gebräuchliche Maklereid erstmals Eingang in die Maklerordnung fand).

7. Einseitige Diktion der Versicherer verhindert uneingeschränkten Zugang zur Produktauswahl des Versicherungsmaklers

Für kleine und mittelständische Versicherungsmakler bleibt daher meist keine Wahl: entweder, die eigentlich unannehmbaren Bedingungen des Versicherers werden auf der Basis zweiseitigen Rechtsgeschäfts akzeptiert oder die VersM haben keine Möglichkeit, ihren Mandanten die Produkte dieses Versicherers anzubieten. Dadurch besteht insbesondere dann die Gefahr, dass Versicherungsmakler ihren Mandanten nicht den - dem Bedarf des Kunden gerechten Versicherungsschutz - vermitteln können. Gerade bei Versicherern, die über eine gewisse Produktexklusivität verfügen, ist dies auch aus Verbrauchersicht völlig unbefriedigend.

Wenn der Gesetzgeber einerseits gesetzliche Anforderungen an den Versicherungsmakler stellt, muss er auf der anderen Seite auch dafür Sorge tragen, dass dieser ungehinderten Zugang zu den am Markt befindlichen Angeboten bekommt. Auch den Gesetzgeber treffen hier gewisse Fürsorgepflichten.



Wenn er einseitig in die Vertragsfreiheit zwischen Maklerkunden und Makler eingreift, muss er folglich im Gegenzug auch die Vertragsfreiheit der Versicherer angemessen einschränken, damit Versicherungsmakler ihre ihnen gesetzlich auferlegten Pflichten auch zufriedenstellend und damit Haftungsminimierend erfüllen können. Dies kann durch ein Maklergesetz (analog zum EU-Nachbarn Österreich) oder durch eine Berufsordnung geregelt werden.

Auch diesbezügliche Vorgaben in der in Kürze anstehenden Änderung der Versicherungsvermittlerverordnung wären zur schnellen Lösung solcher Probleme bestens geeignet. Darin werden die Versicherer verpflichtet, in Courtagezusagen oder -vereinbarungen bestimmte Kriterien zum Schutze der Versicherungsmakler einzuhalten.

Dem entgegen stehende Klauseln werden darin für unwirksam erklärt. Damit entfielen die Verhandlung über die eine oder andere unbillige Vertragsklausel in den Courtagezusagen/-vereinbarungen.

Beispiele:

- ungehinderter Zugang zu den angebotenen Tarifen durch alle registrierten und damit zugelassenen Versicherungsmakler
- Angebote aller Tarife auch als Nettotarife für Versicherungsmakler; also ohne Abschlusskosten. Sie ermöglichen den Versicherungsmaklern eine unmittelbare Vergütungsvereinbarung mit ihren Mandanten und alternativ dazu ein vom Versicherungsmakler frei wählbarer Courtagesatz (zum Beispiel zwischen 15-30% der Nettoprämie). An Hand der hierdurch möglich werdenden individuellen Kalkulation, die sich nach guter alter Kaufmannssitte richtet, können VersM dabei sowohl an den betriebswirtschaftlich zu ein zu kalkulierenden fixen und variablen Kosten sowie am individuellen Aufwand aus der Kundenverbindung orientieren und sie adäquat berücksichtigen. Dies ist – selbstverständlich unter Berücksichtigung der aufsichtsrechtlichen Bestimmungen und der guten Sitten – zur Festigung der Finanzstärke der Versicherungsmakler auf Dauer unverzichtbar.
- Beendigung der Willkür der Versicherer des Widerrufs von Courtagezusagen oder der Kündigung von Courtagevereinbarungen, soweit solche in unerfüllte „Produktionserwartungen“ des Versicherers ihren Ursprung haben.

Der Beispielkatalog erhebt keineswegs den Anspruch auf Vollständigkeit, sondern sollte den Regelungsbedarf nur beispielhaft darstellen. Erst dann, wenn solche und andere wichtigen Rechte auf Seiten der Versicherungsmaklerbetriebe geregelt sind, lässt sich von „wahrer Unabhängigkeit“ der Versicherungsmakler mit gutem Gewissen sprechen? Die jetzige Gesetzesformulierung und Begründung wird der Praxis dahingehend keineswegs gerecht.

8. Vergütungssysteme müssen Versicherungsmakler selbst bestimmen können! Auch die Beratung eines „Verbrauchers“ kann nicht kostenfrei geleistet werden!!!

Insbesondere durch den gesetzlich grundsätzlich geschuldeten Rat „an Hand einer hinreichenden Anzahl der am Markt befindlichen Angebote“ können Versicherungsmakler diese Pflicht allenfalls unter Zuhilfenahme von Vergleichssoftware leisten.



Die aber kosten schnell über alle Sparten und Zweige 10.000 EUR und mehr pro Jahr, abgesehen von:

- zusätzlicher Analysesoftware, z. B. bei der Optimierung der Förderungen bei den drei Schichten der Altersversorgung und dabei insbesondere die Schicht der Betrieblichen Altersversorgung mit ihren fünf unterschiedlichen Durchführungswegen;
- Fachliteratur, die stets auf dem neuesten Stand der Gesetzgebung und der Rechtsprechung sein muss;
- Fortbildungsseminare und
- nicht zuletzt auch der Besuch von Informationsveranstaltungen der Versicherer als Produktanbieter.

Die Gesamtkosten betragen nach den Ergebnissen von Untersuchungen durch Vermittlerverbände zwischen 40%-60% der gesamten Umsatzerlöse der VersM.

Wie kann es angesichts solch hoher Kosten angehen, dass man dem Versicherungsmakler auch im **Privatkundenbereich** keinerlei Rechte zugesteht, mit dem Beratenen eine - seinem Gesamtaufwand nach - angemessene Vergütung zu vereinbaren, für den Fall, dass die spätere Vermittlung den erbrachten Aufwand nicht oder nicht in adäquatem Umfang deckt? Der Verbraucher kann sich von 5 VersM beraten lassen und schließt am Ende doch nichts ab. Er hat sich aus Zeitvertreib 5-mal gut unterhalten. Rechtsanwälten und Steuerberatern gesteht man selbst bei einer telefonischen Beratung eine Erstberatungsgebühr zu. Hält der Gesetzgeber den Versicherungsmakler etwa für einen schlechteren Experten? Schließlich könnte der Versicherungsmakler ja auch ein Volljurist mit zwei bestandenen Staatsexamen sein. Hier darf künftig nicht mehr mit zweierlei Maß gemessen werden. Guter Rat erfordert Aufwand an Zeit und Kosten und der kann und darf nicht umsonst sein. Verbraucherschutz darf nicht einseitig ausschließlich zu Lasten der VersM gehen.

Die IGVM fordert daher das Recht des Versicherungsmaklers, eine Honorarvereinbarung auch mit Verbrauchern und bei Privatversicherungsgeschäften von gewerblich Tätigen und Freiberuflern vereinbaren zu dürfen (§ 34d GewO). Die jetzt im Entwurf des 3. Mittelstands-entlastungsgesetz vorgesehene Erweiterung auf die Mitarbeiter beratener Unternehmen geht nicht weit genug und wird dem zuvor dargestellten Anspruch der VersM keineswegs gerecht!

Kommt es hingegen zur erfolgreichen Vermittlung, sollen VersM nicht zweimal Kasse machen. Versicherungsmaklern muss dann das Recht zugestanden werden, mit ihren Mandanten in solchen Fällen das vereinbarte Honorar inkl. 19% Umsatzsteuer – wenn es noch nicht erhoben wurde - auf die dann umsatzsteuerfreie Versicherungsvermittlung ganz oder teilweise anrechnen dürfen.

Dem stand bisher zumindest das einmal vom Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen (BAVers - heute ist es das Versicherungsreferat der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - BaFin) erlassene Provisionsabgabeverbot entgegen.



Zwar hält die Behörde auf Anfrage eines anderen Berufsverbandes wohl an ihrer früheren Auffassungen so nicht mehr fest und verweist stattdessen auf die IHKn als unmittelbar zuständige Aufsichtsbehörde der Versicherungsvermittler.

Doch von dort ist diesbezüglich bisher keine allgemein verbindliche Verlautbarung an die Öffentlichkeit gedungen, mit dem diese alten Zöpfe im Lichte des neuen Zulassungsberufes des Versicherungsmaklers abgeschnitten werden. Der DIHK verweist bei Anfragen stets auf die Unverbindlichkeit seiner Stellungnahmen hin, da die Entscheidungskompetenz Ländersache seien und damit bei den zuständigen IHKn der Länder liege. Auch das ist eine völlig unbefriedigende Lösung.

Es kann nicht angehen, dass VersM in Hamburg von ihrer IHK anders behandelt werden, als z.B. in Rheinland-Pfalz. Auch hier fordert die IGVM allgemeinverbindliche Regelungen - Länder übergreifend - und damit bundesweit!

Im Rahmen des seit dem 1.7.2008 in Kraft getretenen Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG) kommt dem § 5 RDG – anders als dem bis zum 30.6.2008 geltenden Art. 1 § 5 Rechtsberatungsgesetz (RBerG) – auf Grund des neuen Regelungskonzeptes eine grundlegend andere Bedeutung zu. Seit dem sind die Tatbestandsmerkmale der erlaubten Nebenleistung sehr viel großzügiger auszulegen, als vorher. Danach kann es keinen Zweifel darüber geben, das durch VersM erbrachte - überwiegend wirtschaftlich orientierte - Nebenleistungen, wie z.B. das erstellen eines Versicherungsstatus ohnehin als erlaubte Rechdienstleistung gelten. Hier wird nicht unterschieden, wem gegenüber diese Leistung erbracht wird – gegenüber einem Verbraucher i.S.d. § 13 BGB oder gegenüber einem Unternehmer i.S.d. § 14 BGB. Schon alleine deshalb ist es unverständlich, warum in § 34d GewO nicht auch die Beratung gegen Honorar für Verbraucher im Sinne des VVG zulässig sein soll. Da hierzu auch im Entwurf des MEG III nichts Spezifisches normiert wurde, ist auch hier - wieder einmal mehr - Rechtsunsicherheit zu Lasten der VersM zu beklagen.

Auch dieser Zustand ist also – 15 Monate nach Inkrafttreten der Neuordnung des Vermittlerrechts - völlig unbefriedigend und muss mit den jetzt anstehenden Evaluierungen überdacht und geändert werden! VersM, die mit Ihren Mandanten Honorarverträge abschließen, agieren sonst in einer rechtlichen Grauzone und riskieren ggf. empfindliche Geldbußen.

9. Versicherungsvermittler kann auch ein Freier Beruf sein

Nach diesseitiger Auffassung ist der Beruf des Versicherungsvermittlers als Registrierungsberuf auch als Freier Beruf anzuerkennen, wenn der Registrierte entweder über einen Hochschulabschluss oder über einen damit vergleichbare abgeschlossene Ausbildung verfügt, wie dies z.B. bei/m Versicherungsfachwirt/in oder Fachberater/in für Finanzberatung (beide IHK) zutrifft. Denn diese sind mit einem Bachelorabschluss an einer Hochschule vergleichbar und damit die Grundvoraussetzung für die Anerkennung als Freier Beruf.



Insgesamt ist zu fordern...

... dass die Bürokratischen Hemmschwellen und die Regelungslücken in der Gewerbeordnung, im Versicherungsvertragsgesetz und der Versicherungsvermittlervordnung, die wir vorstehend aufgezeigt haben, schnellstens abgebaut werden um den Berufszugang auch im Vergleich zu den gebundenen Versicherungsvermittler (früher als Einfirmenvertreter bezeichnet) gleich zu stellen und durch klare rechtliche Begriffe (nicht unbestimmte Rechtsbegriffe) die Tätigkeit der Versicherungsvermittler allgemein aus rechtlichen Grauzone heraus zu führen.

Nistertal, 20. 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**