



Wilfried E. Simon – IGVM e.V. Brückenstraße 22 . 57647 Nistertal

**An den
Parlamentarischen Staatssekretär
und Mittelstandsbeauftragten
beim Bundesministerium für
Wirtschaft und Technologie
Herrn Hartmut Schauerte**

11019 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 : Pressemitteilung + Entw.
Ihr Zeichen : Aktion „Einfach Gründen“
Ihr/e Sachbearbeiter/in :

Datum: 20. August 2008

**Offener Brief zur Aktion des BMWi „Einfach Gründen“ und zu den Entwürfen
„der Verordnung zur Änderung der Verordnung über die Versicherungsvermittlung und –beratung“ und des „MEG III“**

Sehr geehrter Herr Staatssekretär Schauerte,

am 8. August dieses Jahres wurde die Aktion „Einfach Gründen“ von Ihnen ins Leben gerufen und wird von uns in ihren Grundsätzen auch sehr begrüßt. Sie erbaten u.a. auch Feedback darüber, wie Existenzgründungen vereinfacht und der Behördenschwung und unnötiger Bürokratismus vereinfacht bzw. beseitigt werden können. Dazu haben wir wichtige wie dringliche Hinweise und Vorschläge für Sie und das Bundesministerium.

Als Berufsverband der Versicherungsmakler in Deutschland und deren Interessenvertreter gegenüber der Politik und der Versicherungswirtschaft folgen wir also gerne Ihrem Aufruf und weisen auf einige eilbedürftige Änderungen hin, die nicht nur die Existenzgründungen verhindern oder erschweren, sondern sogar die Existenzen von Versicherungsvermittlern künftig gefährden werden, wenn z.B. Änderungsvorhaben im Entwurf zur VersVermÄndV wirklich – wie geplant - greifen sollten.

Gegenüber dem BMWi als federführendes Bundesministerium bei der Evaluierung der Versicherungsvermittlerverordnung vom 22.5.2007 haben wir am 12.8.2008 eine Stellungnahme abgegeben, die wir Ihnen zur gefl. Kenntnisnahme in der Anlage beifügen.

Grundsätzliches zum Versicherungsvermittlerrecht:

Qualifizierte Versicherungsvermittlervertriebe, insbesondere die der **Versicherungsmakler/innen** begrüßten ausdrücklich die Initiative des Rates der Europäischen Kommission und der nationalen Gesetz- und Verordnungsgeber, den Beruf der Versicherungsvermittler zu Reglementieren und ihn zu einem Zulassungsberuf mit Qualifikation durch Sachkundenachweise zu machen. Mittelfristig ist jedoch hier die Schaffung eines Berufsbildes und die Implementierung eines Ausbildungsberufes zu fordern, die den besonderen Anforderungen an diese Tätigkeit Rechnung trägt. Mit ganz besonderer Aufmerksamkeit werden wir daher die in Kürze erscheinenden neuen Rechts- und Prüfungsordnungen für die Fortbildung zum/zur Fachwirt/in für Versicherungen und Finanzen (IHK) sowie den darauf aufbauenden Rahmenstoffplan im Auge behalten, die das Fortbildungsstudium zum/zur Versicherungsfachwirt/in vermutlich Anfang nächsten Jahres ersetzen soll.



Inhaltsübersicht:

	Seite
Grundsätzliches zum Versicherungsvermittlerrecht.....1
1. Regelungslücken in der Gewerbeordnung, Versicherungsvertragsgesetz und Versicherungsvermittlervordnung.....2
2. Vertragsabschlussmodelle unbefriedigend gelöst, weil sie nicht Maklerkonform sind!2
3. Stellvertretungsmodell durch Versicherungsmakler gehört als legitimes Vertragsschlussmodell ins Gesetz und auch in die VVG-Informationspflichtenverordnung4
4. <i>Rechtzeiger Empfang</i> der Informationsunterlagen vor der auf Vertragsschluss gerichteten Willenserklärung4
5. Sachkunde und gleich gestellte Berufsqualifikationen5
6. Qualifikationsmindestanforderung genügt nicht für die Tätigkeiten in den Bereichen Versicherungen für Gewerbetreibende und Freier Berufe5
7. Mehr Mitbestimmungsrechte der Versicherungsmakler bei der Gestaltung der Bedingungen für eine Zusammenarbeit mit Versicherern und bei der Vergütungsregelung gefordert7
8. Einseitige Diktion der Versicherer verhindert uneingeschränkten Zugang zur Produktauswahl des Versicherungsmaklers8
9. Vergütungssysteme müssen Versicherungsmakler selbst bestimmen können! Auch die Beratung eines „Verbrauchers“ kann nicht Kostenfrei geleistet werden!!!9
10. Versicherungsvermittler kann auch ein Freier Beruf sein10

1. Regelungslücken in der Gewerbeordnung, Versicherungsvertragsgesetz und Versicherungsvermittlervordnung

Wer sich aufmerksam das Versicherungsvermittlergesetz und die dazu gehörende Verordnung anschaut, der erkennt, dass darin neben vielen Regelungslücken auch eine Vielzahl **unbestimmter Rechtsbegriffe** enthalten sind, die die Versicherungsvermittlung für die hiervon betroffenen Versicherungsvermittler zu einem „Lotteriespiel“ machen. Denn die Vermittler sind dadurch außerstande, sich auf die ihnen per Gesetz auferlegten Pflichten einzustellen und ihre Tätigkeit nach den Vorgaben auszurichten. Erst spätere Gerichtsentscheidungen werden Klarheit bringen. Dann aber kann es für einige Berufskolleginnen und -kollegen bereits zu spät sein.

2. Vertragsschlussmodelle unbefriedigend gelöst, weil sie nicht Maklerkonform sind!

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 Vertragsschlussmodelle **Antragsmodell** und **Invitativmodell** 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 **Wissensvertreter** ihrer 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 mit Wissensvertretungsvollmacht).

Dazu gehört u.a. auch, dass die Versicherungsnehmer 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 nun erstmals im Versicherungsvertragsgesetz verankert.

Doch der Gesetzgeber verkennt bei der Regelung der Vertragsschlussmodelle 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 dazu überhaupt 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.

3. 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.

4. Rechtzeitiger 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/die VersM/in 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 die VersM die Informationsunterlagen erhalten haben, die regelmäßig in der aktuellen Angebotssoftware der Versicherer hinterlegt sind.

5. Sachkunde und gleich gestellte Berufsqualifikationen

In unserer Stellungnahme zur VersVermV gehen wir auch auf die **Qualifikation durch den Sachkundenachweis** durch die beiden Prüfungen „Sachkundenachweis“ und „Fachberater/in für Finanzdienstleistungen“ vor den IHKn ein. Völlig unberechtigt wird der zweigekannteten Ausbildung bei bestandener Prüfung ein geringerer Stellenwert beigemessen, als die ebenfalls vor den IHKn abzulegende Sachkunde-Prüfung. Letzteres Fortbildungsstudium beinhaltet eine erheblich höhere Sach- und Fachkunde, als die Qualifikation durch die erfolgreich abgelegten Sachkundenachweisprüfungen nach dem BWV-Standard (siehe hierzu Stellungnahme zur VersVermÄndV, Nr. 4, Seite 9 ff).

Fachberater/innen für Finanzdienstleistungen können - trotz Ihrer umfassenderen Ausbildung – jedoch nur mit Zusatzqualifikationen oder praktischer beruflicher Tätigkeit in der Versicherungsvermittlung sofort eine selbstständige Existenz gründen oder müssen sich zusätzlich der Sachkundeprüfung unterziehen. Das ist völlig unbefriedigend und steht Ihrer Aktion „**Ein-fach gründen**“, damit also Existenzgründungen zu vereinfachen und Behördenbürokratismus abzubauen – diametral entgegen. Denn zu dem erforderlichen Zeitaufwand für Prüfungsnahe Vorbereitung, eventueller Besuch von Repetitorien, der Prüfung selbst mit teils erheblichen An- und Abreisezeiten treten dann auch noch doppelte Prüfungsgebühren für die Sachkunde und die Fachberater/innen-Prüfung zu Lasten des Existenzgründungswilligen hinzu. Das muss umgehend geändert werden! Die jetzt im Gang befindliche Evaluierung der Versicherungsvermittlerverordnung bietet dazu kurzfristig die Gelegenheit! Denn am 31.12.2008 läuft die Übergangsfrist nach § 156 GewO ab (Registrierungspflicht).

6. Qualifikationsmindestanforderung genügt nicht für die Tätigkeiten in den Bereichen Versicherungen für Gewerbetreibende und Freier Berufe

Es muss auch als völlig unbefriedigend angesehen werden, dass die bestehenden so genannten Mindestanforderungen „Sachkundeprüfung“ sich auf eine Ausbildung und Prüfung im Marktsegment „**Privatkundengeschäft**“ beziehen – diese Vermittler aber auch zur Tätigkeit im gewerblichen Geschäft - einschließlich der Honorarberatung - berechtigt, wo sie jedoch keine speziellen Sachkenntnisse in der Ausbildung vermittelt bekamen.

Eine kleine Ausnahme hiervon findet sich bei der Sachkundeprüfung allenfalls in der betrieblichen Altersvorsorge, wo aber auch lediglich Grundlagenwissen vermittelt wird, das keineswegs als hinreichende Qualifikation für eine Tätigkeit in diesem äußerst komplizierten Versorgungsbereich angesehen werden kann.



Unter dem Gesichtspunkt des Schutzes der Versicherten allgemein und nicht nur der Verbraucher im BGB-rechtlichen Sinn, ist hier eine Unterteilung in mindestens zwei unterschiedliche Partitionen vorzunehmen, und zwar in der Qualifikationen für das

- Privatkundengeschäft und
- für den Geschäftsbereich der gewerblichen Versicherungen und die der Freien Berufe einschließlich der speziellen Bereiche der Betrieblichen Altersversorgung und der Arbeitszeitkonten.

Es wurde seitens des Gesetzgebers einmal mehr verkannt, dass Schutzbedürftig nicht nur „Verbraucher“ sind. Der Begriff definiert sich im VVG ja ohnehin nicht gleichbedeutend mit dem des BGB. Vielmehr besteht auch ganz besonderer Schutzbedarf bei Gewerbebetrieben und Freiberuflern.

Dass auch dort der allgemein unterstellte höhere versicherungstechnische Sachverstand nicht wirklich so groß ist, wie man allgemein vermutet, zeigt folgendes

Beispiel:

Ein Mandant von mir, (bis dahin angestellter Rechtsanwalt in einer Großkanzlei) gründete zusammen mit einer Kollegin und einem Kollegen eine eigene Rechtsanwaltssozietät in der Rechtsform der GbR. Er rief mich deshalb an, teilte mir das mit und wünschte neben der Überprüfung und Anpassung der 3 Berufshaftpflicht-Versicherungsverträge durch uns als Versicherungsmakler auch eine „**Hausratversicherung**“ für die **Anwaltskanzlei**“. Gemeint war selbstverständlich damit eine Geschäfts-/Betriebsinhaltsversicherung.

Abgesehen davon, dass ein abgeschlossenes Studium der Rechtswissenschaften als der Sachkundeprüfung gleich gestellte Berufsqualifikation am 11.5. 2007 noch schnell vor der Bundesratsentscheidung in die Beschlussvorlage der Versicherungsvermittlerverordnung eingefügt wurde, und Volljuristen zur sofortigen Tätigkeit als Versicherungsmakler berechtigt - und dies auch mit Beratungsrecht für den Bereich der bAV und für Gewerbetreibende - wird an diesem Beispiel deutlich, dass die bei Gewerbetreibenden und Freiberuflern m.E. die häufig pauschal unterstellte Fachkunde bei weitem nicht überall im erforderlichen Mindestmaß vorhanden ist und auch hier Schutzbedarf vorhanden ist.

Da hier im Allgemeinen sehr viel höhere Sachwerte und beruflich abzusichernde Risiken vorzufinden sind, von denen die Existenz der Unternehmen und häufig hunderte von Arbeitsplätzen abhängig sind, muss für die Versicherungsvermittlertätigkeit in diesem Geschäftskreis eine den Anforderungen entsprechend adäquate Sach- und Fachkunde gefordert werden, wie sie beispielsweise durch die Fortbildungsstudien zum/zur Versicherungsfachwirt/in und Fachwirt/in für Finanzberatung (beide IHK) vermittelt werden.



7. 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 Courtagezusagen - 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 – 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 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).



8. 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 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 im Wege der Versicherungsvermittlerverordnung wären zur schnellen Lösung solcher Probleme vorübergehend dadurch geeignet, dass Versicherer darin verpflichtet werden, 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 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 Versicherungsmaklerbetriebe auf Dauer unverzichtbar.
- Beendigung der Willkür der Versicherer des Widerrufs von Courtagezusagen oder der Kündigung von Courtagevereinbarungen, soweit solche in unerfüllten „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.

9. 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 Produkthanbieter.

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. Rechtsanwältinnen 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 Courtage aus der 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 gedrungen, 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, da die Entscheidungskompetenz Ländersache sei und damit bei den zuständigen IHKn 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. solche 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 in 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 zuvor. 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 Rechdienstleistungen gelten. Im RDG wird auch 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 nach § 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 - 15 Monate nach Inkrafttreten der Neuordnung des Vermittlerrechts - völlig unbefriedigend. VersM, die mit Ihren Mandanten Honorarverträge abschließen, agieren folglich in einer rechtlichen Grauzone und riskieren ggf. empfindliche Geldbußen.

10. 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:

1. 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.

2. die gebundenen Versicherungsvertreter nicht einseitig zu Bevorteilen, sondern die Aufnahme einer solchen Tätigkeit auch von einem vorherigen Sachkundenachweis abhängig zu machen. Denn Vermittler, die sich bei den Versicherern direkt bewerben können sofort registriert und damit tätig werden. Die Versicherer sind nur verpflichtet, für eine Qualifizierung der Mitarbeiter als gebundene Versicherungsvertreter zu sorgen. Das ist eine Ungleichbehandlung zwischen Versicherern und Versicherungsvermittlerbetrieben, wie z.B. die der VersM, die umgehend beseitigt werden muss. Wie soll denn ein/e Fachberater/in für Finanzdienstleistung eine zweijährige Berufliche Tätigkeit in der Versicherungsvermittlung erlangen, wenn er/sie mit den erworbenen Fachkenntnissen keine Zulassung und Registrierung erhalten können?

Wir unterstützen Ihr Vorhaben „**Einfach Gründen**“; was die Versicherungsvermittlung betrifft, gerne durch weitere praktische Ratschläge.

Dies gilt selbstverständlich auch die Mitwirkung im Mittelstandsbeirat des BMWi. Wir sind der Auffassung, dass es an der Zeit ist, dass sich das BMWi nicht nur verstärkt wissenschaftliche Kompetenz zu Eigen zu machen sollte, sondern künftig auch auf die unschätzbaren Erfahrungen der Praktiker zurückgreifen sollte – zumindest als ständige Gäste des Beirates.

Hätte man hierauf im Verfahren der Umsetzung des Versicherungsvermittlerrechts frühzeitig zurückgegriffen, wären die Gesetze und Verordnungen in einigen Bereichen inhaltlich sicherlich sehr viel Praxisorientierter, als dies heute der Fall ist. Spätere Änderungen sind mit neuen und damit zusätzlichen Bürokratiekosten belastet. Sie wären weitgehend vermeidbar, wenn man sich hier des dualen Systems bediente: erst die Sach- und Fachkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis ergeben die richtige Mischung.

Wir sind dazu gerne bereit, denn wir konnten hier leider aus Gründen der Praktikabilität und der Übersichtlichkeit nur einige wenige Problempunkte ansprechen. Alles andere würde den Rahmen sprengen – ist jedoch Teils von nicht geringerer Relevanz!



Wir verstehen uns als Verband, der nicht nur kritisiert, sondern Brücken schlägt, damit alle Beteiligten so auch den richtigen Weg zueinander finden, das soll u.a. auch durch unser Logo mit den vier gekreuzten Händen zum Ausdruck kommen. Daraus leitet sich zugleich auch unsere moralische Verpflichtung ab, konstruktiv an notwendigen Veränderungen mit zu wirken.

In diesem Sinne würden wir uns freuen – schon bald von Ihnen zu hören und verbleiben bis dahin

mit freundlichen Grüßen

Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V. (IGVM eV)
gezeichnet: Der Vorstand


i.A. Wilfried E. Simon

- erster stellvertretender Vorsitzender des Berufsverbandes IGVM
- Dozent für Versicherungsrecht
- Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Fachwirt/in für Finanzberatung“ der IHK zu Koblenz