



IGVM e.V. • Zionskirchstraße 57 • D - 10119 Berlin

**Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie
z.H. Herr Thomas Ernst
11019 Berlin**

Per E-Mail an thomas.ernst@bmwi.bund.de

**INTERESSENGEMEINSCHAFT DEUTSCHER
VERSICHERUNGSMAKLER e.V. (IGVM e.V.)**

D-10119 Berlin . Zionskirchstraße 57

Telefon +49(0)30-443 59 780

Telefax +49(0)30-443 59 781

E-Mail kontakt@igvm.de

Ihr Ansprechpartner:

Wilfried E. Simon

- Vorsitzender -

Telefon +49(0)2661) 9495-81

Telefax +49(0)2661) 9495-82

E-Mail: wilfried.simon@igvm.de

Datum: 24. November 2017

Stellungnahme zum Referentenentwurf der Verordnung zur Umsetzung der Versicherungsvertriebs-Richtlinie (IDD)

Guten Tag, sehr geehrter Herr Ernst,

wir danken für die Gelegenheit, zum Inhalt des o.g. Referentenentwurfs Stellung nehmen zu können.

Bei der **Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V.** (nachfolgend als IGVM bezeichnet) handelt es sich um einen Berufsverband, in dem sich ausschließlich registrierte Versicherungsmakler mit Erlaubnis im Sinne der §§ 34d Abs. 1 GewO i.V.m. 59 Abs. 3 VVG und 652 ff BGB zusammengeschlossen haben.

Satzungsgemäße Zwecke dieses 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

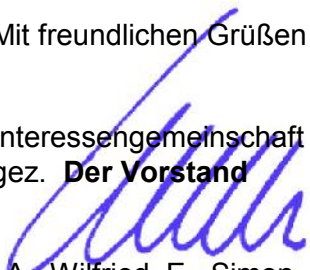


Die IGVM ist u.a. in das Register der Interessenvertreter der Europäischen Kommission in Brüssel eingetragen unter der Reg.-Nr. **510 780 8376-68**

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

Mit freundlichen Grüßen

Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V. (IGVM)
gez. **Der Vorstand**


i.A. Wilfried E. Simon
- Vorsitzender und - Dozent für Versicherungsrecht -



Stellungnahme

an das

**Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie**

zum

Referentenentwurf

**der Verordnung zur Umsetzung der
Versicherungsvertriebsrichtlinie
(EU) 2016/97 vom 20. Januar 2016 (IDD).**

Az.: VIIB3 - 120363/6

Datum: 24. November 2017

Ansprechpartner:

Wilfried E. Simon
Vorsitzender & Dozent für VersR
57647 Nistertal, Brückenstraße 22
E-Mail wilfried.simon@igvm.de



Inhaltsübersicht

Seite

Einleitung		5
Zu § 1 Abs. 1 Nr 2 und Abs. 2	Anzeigepflichten bei Antragstellung	5
Zu § 2 Abs. 2 Nr. 2c	Sachkundeprüfung	5
Zu § 7 Abs. 1	Weiterbildung	6
Zu § 7 Abs. 2	Weiterbildung	8
Zu § 12 Abs. 2	Berufshaftpflichtversicherung	8
Abs. 5	dto	9
Zu § 13 Abs. 2, Nr. 1	VersBest u Anzeigepflichten	10
Zu § 15 Abs. 1, Satz 1	Informationen des Versicherungsnehmers (VN)	10
Zu § 16 Abs. 1, Nr. 1	Einzelheiten der Mitteilung	11
Abs. 2, Nr. 1	dto	12
Zu § 17 Abs. 2, Nr. 1	Behandlung von Beschwerden	12



Einleitung:

Bei der Durchsicht des Entwurfs fällt auf, dass einige Punkte der Richtlinie verschärft in nationales Recht umgesetzt werden sollen und dadurch völlig unnötig mehr Verwaltungsaufwand und Kosten anfallen.

An anderen Stellen wiederum ist eine Präzisierung gegenüber von bereits bestehenden Regelungen wünschenswert, was unter anderem ja auch das Ziel der Richtlinie ist (vgl. dazu Erwägungsgrund 7).

Im Einzelnen:

Zu Abschnitt 1, § 1 Abs. 1, Nr 2 und Abs. 2 - Anzeigepflichten bei Antragstellung

Die Fälle, was unter einer anzeigepflichtigen Kontroll- und/oder Interessenkollision im Sinne des Art. 3 Abs 6 IDD zu verstehen ist, sollten zumindest in der Begründung zur Verordnung weiter ausgeführt und dazu auch Beispiele genannt werden. Gemeint sind in Art. 3 Abs. 6a - die auch bisher schon anzeigepflichtigen Beteiligungen, sobald diese 10% und mehr betragen und unter 6b wird die Mitteilung im Erlaubnis Antrag *über „die Identität der Personen mit engen Verbindungen zu dem Vermittler“* gefordert. Hier muss dem Antragsteller in der Verordnung mitgeteilt werden, was genau damit gemeint ist, damit er seine Pflichten auch erfüllen kann. Der vorgeschlagene Text ist unpräzise und lässt deshalb zu viele Interpretationsmöglichkeiten zu.

Zu Abschnitt 1, § 2, Abs. 2 Nr 2 lit c) - Sachkundeprüfung

Zu c) die dort aufgeführten vorausgesetzten Kenntnisse genügen den Anforderungen an die qualifizierte Beratung der Kunden nicht und können deshalb nicht als umfassende Überprüfung vorhandener Sachkunde gelten. Die Inhalte der Sachkundeprüfung korrespondiert im Übrigen auch nicht mit dem in Anlage 1 RefE Rahmenplan.

Es fehlen darin: die Grundlagen der Lebensversicherung allgemein und im Besonderen die Kenntnisse der privaten Berufsunfähigkeits-, Erwerbsunfähigkeitsrentenversicherung sowie über alternative Absicherungsmodelle die Arbeitskraftabsicherung dienen (siehe Anlage 1 Ziffer 3.2 ff RefE). Wer in diesen Sparten beraten und vermitteln will, muss zwingend über sehr fundierte Kenntnisse verfügen. Die sozialversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen, die unter 2 b) aufgeführt sind, bilden für Sozialversicherte zwar wichtige Grundlagen, die Vermittler auch kennen müssen, genügen aber wegen erheblicher rechtlicher Unterschiede zu den privaten Versicherungen nicht. Es ist nicht einzusehen, dass dies nicht in den Umfang der Sachkundeprüfung einbezogen ist (Redaktionsversehen?).



Zudem steht die Regelung in § 2 RefE im Widerspruch zu § 4 Abs. 4 RefE. Was geprüft werden soll, muss auch im verbindlich im Rahmenplan enthalten sein, damit die Kenntnisse und Fertigkeiten während der Ausbildungsphase auch vermittelt werden.

Empfehlung der IGVM: unter 2 c) und in Anlage 1 unter Ziffer 3ff sollten zur BU auch alternative Absicherungsmodelle dazu aufgenommen werden (z.B. EU, Dread-Disease-, Grundfähigkeits-, Multi-Risk-/Funktionsinvaliditätsversicherungen u.s.w.). Denn die Anforderungen an den Abschluss einer BU sind hoch und je höher die Berufsgruppe, die für die VR eine Art Gefahrenklasse darstellt. Die Prämien sind in den oberen Klassen so hoch, dass sich viele, die den Schutz zwar bekommen können, ihn sich aber finanziell gar nicht leisten können. In diesem Zusammenhang sind für alle Vermittler auch umfangreiche Kenntnisse über vorvertragliche Anzeigepflichten unabdingbar.

Die rechtlichen Grundlagen und Kenntnisse (Anlage 1) sind deshalb auch in den Umfang der Sachkundeprüfung aufzunehmen, denn Existenzen könnten bei unzureichender Beratung nach Eintritt des Leistungsfalls bedroht sein. Deshalb ist die Sachkunde in diesen Bereichen auch zu prüfen.

Zu Abschnitt 1, § 7 Weiterbildung

Nach § 7 Abs. 1, Satz 3 RefE sollen sich die inhaltlichen Anforderungen an die Weiterbildung an den Vorgaben der Sachkundeprüfung und der in Anlage 1 zum RefE enthaltenen ausrichten. Das ist unzweckmäßig und deshalb abzulehnen, weil davon wichtige andere Versicherungsgebiete wie z.B. das durch Versicherungsmakler (VersM) und Versicherungsberater in Unternehmen durchgeführte Risikomanagement mit den Bereichen Industrie- und Gewerbeversicherungen sowie der Bereich der landwirtschaftlichen Versicherungen nicht berührt würden und in diesen Versicherungssparten und -zweigen erworbene Fortbildungsmaßnahmen nicht angerechnet würden.

In den Rahmenplänen der Ausbildungslehrgänge „Versicherungsfachmann/-frau“ und Fachberater/in für Finanzdienstleistungen (IHK) werden Industrie- und Gewerbeversicherungen überhaupt nicht behandelt. Der Fokus liegt, mit Ausnahme der vermittelten Grundkenntnis der bAV im so genannten Privatkundengeschäft. Den Nachweis der erforderlichen Weiterbildung nur an der Anlage 1 auszurichten würde bedeuten, dass Fortbildungsmaßnahmen gerade zu diesen äußerst diffizilen Versicherungsbereichen (Industrie- und Gewerbeversicherungen und alle damit zusammenhängenden Beratungen, wie z.B. im Risikomanagement), nicht als nachgewiesene Fortbildungsmaßnahme akzeptiert werden dürften. Das greift aber insbesondere für Versicherungsmakler (VersM) und Versicherungsberater (VersB) entschieden zu kurz.



Empfehlungen der IGVM zu § 7 Abs. 1 RefE:

1. a) In Erweiterung von § 2c und der Anlage 1 werden Weiterbildungsmaßnahmen im vorgeschriebenen Umfang auch anerkannt, wenn diese im Bereich Risikomanagement, Industrie-, Gewerbe- und landwirtschaftlichen Versicherungen etc. erworben werden.
 - b) In Erweiterung der Anlage 1 werden auch Weiterbildungsmaßnahmen anerkannt, soweit diese zu den in den Rahmenplänen für die Fortbildungslehrgänge „Fachwirt/in für Finanzberatung“ (IHK - Vertiefungsteil) und „Fachwirt/in für Versicherungen und Finanzen“ (IHK) enthaltenen sind.
 - c) Als Fortbildung werden auch erworbene Kenntnisse zu den Rahmenplänen ähnlicher Aus- und Weiterbildungsstudien, wie z.B. die zum Versicherungsbetriebswirt/in (Insurance-Management - DVA) und Betriebswirt/in für betriebliche Altersversorgung (bAV), anerkannt.
 - d) Das Gleiche gilt für Lehrgänge und Seminare an Universitäten und zur Fortbildungen der Fachanwälte für Versicherungsrecht, soweit Versicherungssparten und -zweige oder denen zugrunde liegende Rechtsfragen und Rechtsprechung darin behandelt werden.
 - e) Produktschulungen und -informationen sowie Werbeveranstaltung von Versicherern sollten nicht als Weiterbildungen auf die Mindeststunden von 15 Zeitstunden pro Jahr anerkannt werden. Dies gehört zum Grundwissen eines jeden Vermittlers und Beraters.
 - f) Weiterbildungsanbieter müssen unabhängig sein und somit frei von Vertriebsinteressen.
 - g) Zu den Aufgaben der Berufsverbände gehört es u.a., Die Änderungen am Versicherungsmarkt zu beobachten und den erweiterten Bedarf der Kunden der Mitgliedsunternehmen zu erkennen und diesbezügliche qualifizierte Weiterbildung anzubieten. Daher sind Berufsverbände als unabhängige Weiterbildungsanbieter zu qualifizieren.
 - h) Obwohl der Referentenentwurf keine Angaben dazu enthält, welche Unternehmen/Verbände als unabhängige Weiterbildungsinstitutionen als Akkreditierungswürdig erachtet werden, sollten Regelungen eingefügt werden, nach denen nur solche „zugelassen werden“, die Weiterbildung unabhängig von Produktanbietern, wie z.B. Versicherer, anbieten und durchführen. Sie sollten verpflichtet werden, Programme von Weiterbildungsveranstaltungen über mehrere Jahre zu archivieren. So kann im Bedarfsfalle durch Einblick in das Weiterbildungsprogramm des Veranstalters festgestellt werden, ob die Teilnahme daran als Weiterbildung im Sinne dieser Verordnung eingestuft und die absolvierte Zeit als solche anerkannt werden kann.
-
2. Im Zeitalter der Digitalisierung erfreuen sich im Internet veranstaltete Weiterbildungsseminare (sogenannte Webinare) zunehmender Beliebtheit. Diese wäre nach diesseitigem Verständnis als „geeignete andere Maßnahme“ einzustufen. Sie sollten zeitlich auf maximal 5 Stunden der 15 Gesamtfortbildungsstunden anerkannt werden. Hier halten wir eine Lernerfolgskontrolle ausnahmsweise für berechtigt. Bei allen anderen Formen nicht!



Zu § 7 Abs. 2

1. Eine Lernerfolgskontrolle nach Präsenzveranstaltungen ist völlig praxisfremd und schon deshalb strikt abzulehnen. Eine solche Lernerfolgskontrolle kann nur in Form einer Prüfung erfolgen, die sich an dem behandelten Stoff der Maßnahme orientieren. Bedenkt man, dass die Teilnehmer an solchen Tagesveranstaltungen häufig 100 km und mehr an An- und Abreise in Kauf nehmen müssen, ist es Ihnen nach einer 8-stündigen Veranstaltung nicht mehr zuzumuten, sich auch noch einer 60- bis 90-minütigen Lernerfolgskontrolle in Form einer Prüfung zu unterziehen.
2. Eine solche Lernerfolgskontrolle sollte aber bei Webseminaren, beim E-Learning und beim „Selbststudium“ erfolgen. Dies wird auch beim Bezug von Fachliteratur, z.B. bei Rechtsanwälten durchgeführt (siehe z.B. bei den monatlich erscheinenden Heften „Versicherung und Recht kompakt des „IWW-Instituts im Vogel-Verlag.
3. Webseminare, E-Learning und Selbststudium sollten nur mit maximal 5 Zeitstunden auf die insgesamt nachzuweisenden 15 Stunden angerechnet werden.
4. Zur Vermeidung von unnötigen Bürokratiekosten sollte auf die jährlich bis zum 31.1. eines KJ. abzugebende Erklärung gegenüber der zust. IHK über die Fortbildungsnachweise gemäß der Anlage 4 verzichtet werden. Denn die IHK verfügt über keine Kenntnisse, welche Mitarbeiter bei Versicherungsvermittlern und -beratern in die Kundenberatung und Vermittlung von Versicherungen eingebunden sind und deshalb unter die Weiterbildungsverpflichtung fallen. Nachweise sollten deshalb nur bei Auffälligkeiten des Vermittlers und/oder bei Stichproben zeitnah einzureichen sein. Die Vermeidung von unnötigen Bürokratiekosten und Verwaltungsaufwand hatte auch der Bundesrat in seiner Stellungnahme zur IDD angeregt.

Zu Abschnitt 3, Berufshaftpflichtversicherung

Zu § 12

Abs. 2

1. Mit der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung kann Versicherungsschutz auch für weitere beratende und vermittelnde erlaubnispflichtige Tätigkeiten eingebunden sein, z.B. für solche nach den §§ 34f und 34h GewO. Deshalb sollte zwingend klargestellt werden, dass die jeweils geltenden Mindestdeckungsdeckungssummen je erlaubnispflichtiger Tätigkeit gelten und von den Versicherern bereitgestellt werden müssen. Die Versicherer sind darauf zu verpflichten, pro versicherte erlaubnispflichtiger Tätigkeit die dafür vorgeschriebene Mindestversicherungssumme bereitzustellen. Sie sollte zudem mindestens 1,5 Mio. € mit 2-facher Maximierung pro Versicherungsjahr betragen. Das geht zwar über die Mindestanforderungen hinaus, ist aber sicher angebracht.



2. Soweit der Gesetzgeber die Teilnahme der Versicherungsvermittler an Schlichtungsverfahren als zwingend erachtet (gem. § 17 Abs. 4 RefE), was allerdings abzulehnen ist (dazu später Näheres) muss der Vermögensschadenhaftpflichtversicherer (VSH-VR) auch zwingend verpflichtet werden, hierfür Kosten- und Abwehrdeckung zu gewähren. Gegenwärtig wird in den meisten VSH-Verträgen für solche außergerichtlichen Schlichtungsverfahren meist keine Deckung gewährt. Das ist nicht hinnehmbar und kann auch nicht im Sinne der Verbraucher liegen.

Abs. 5

1. Die VSH-Pflichtversicherung dient primär dem Schutz des Kunden bei Fehlern des Vermittlers oder Beraters, der zu zivilrechtlichen Schadenersatzansprüchen führen kann. In Absatz 5 soll die bisherige Regelung nun unverändert fortgeführt werden. Dies ist abzulehnen, denn die bisherige Regelung kann zu ganz erheblichen Nachteilen der Kunden von Vermittlern und Beratern führen, nämlich dann, wenn VSH-Versicherer den Deckungsschutz mit der Begründung der „*wissentlichen Pflichtverletzung*“ verweigern können. Bei größeren Schäden gehen die betroffenen Kunden dann meist leer aus.
2. In VSH-Deckungskonzepten von „Spezialmaklern“ ist dieser Ausschluss häufig bereits abbedungen; nur der Vorsatz ist ausgeschlossen. Dies belegt, dass VSH-VR darauf verzichten und dies bei der Prämienkalkulation berücksichtigen können. Einer generellen Regelung ist allerdings der Vorzug einzuräumen, weil nicht jeder Vermittler/Berater sich über Spezialmakler versichert und lieber selbst nettobasierte Verträge abschließen, um die Courtage an den Kollegen zu sparen.

Empfehlungen der IGVM:

1. Der Ausschlussstatbestand sollte deshalb auf Vorsatz beschränkt werden und nicht auf „*wissentliche Pflichtverletzungen*“. Hat ein VSH-VR an den geschädigten Kunden geleistet, gehen die Ansprüche auf diesen über mit der Rechtsfolge, dass er beim Vermittler oder Berater regressieren kann.
2. Auch die Formulierung „*marktübliche Ausschlüsse*“ gestattet dem VSH-VR eine sehr weitreichende Auslegung, wodurch langjährige Auseinandersetzungen zu Lasten der Kunden vorprogrammiert sind, insbesondere bei größeren Schadenssummen. Deshalb sollte auch hierauf verzichtet werden. Denn was marktüblich ist und dem Zweck und Schutz der VSH-Deckung nicht zuwiderläuft, ist Auslegungsbedürftig und landet meistens vor Gericht. Denn wie oben bereits dargelegt, gibt es zahlreiche Spezialmakler mit erweiterten Leistungen in den unterschiedlichen Deckungskonzepten. Von daher stellt sich Frage, ob darin enthaltene - sonst unübliche Leistungserweiterungen - in die „*marktübliche Betrachtung*“ einzubeziehen sind, wenn diese frei zugänglich sind (also keine Verbandskonzepte).



§ 13 Abs. 2 und Nr. 1

Viele Versicherer (VR) fordern bei den Vermittlern eine Bescheinigung des VSH-VR darüber an, dass Versicherungsschutz im vorgeschriebenen Umfang besteht und die Prämie bis zum Vertragsablauf (vor dem Verlängerungszeitpunkt) gezahlt wurde. Dies wird damit begründet, dass die IHKn häufig einen sehr langen Zeitraum benötigten, die Eintragungen aus den Vermittlerregistern zu löschen, obwohl ihnen die Anzeige des VSH-VR vorliegt, dass kein Versicherungsschutz besteht, z.B. aufgrund Prämienverzugs. Dies stellt einen unnötigen Mehraufwand für alle Beteiligten dar - Vermittler - VSH-VR und auch auf Seiten der VR.

Empfehlung der IGVM:

1. Hier können die Regelungen der Pflichtversicherung für zulassungs- und versicherungspflichtige Kraftfahrzeuge herangezogen werden. Danach kann der VSH-VR verpflichtet werden, der zuständigen IHK unverzüglich den Fortfall des Versicherungsschutzes anzuzeigen. Der VSH-VR bleibt gegenüber Geschädigten mindestens einen Monat in der Nachhaftung. Die Frist beginnt mit dem Eingang der Anzeige bei der zust. IHK.
2. Die IHKn sind zu verpflichten, innerhalb eines Monats die Eintragung aus dem Vermittlerregister zu löschen. Kommen die IHKn zeitlich in Verzug, gilt die Amtshaftung, die sich nach dem Umfang und den Bedingungen des VSH-Versicherungsvertrags auszurichten hat.
3. Nr. 3 Unterabsatz 2 sollte dahin ergänzt werden, dass auch dem Vermittler/Berater der Eingang der Anzeige mitzuteilen ist. Im Falle eines Prämienverzuges z.B. kann er die Wirkung der Kündigung durch den VSH-VR beseitigen, wenn er den gesamten Rückstand innerhalb eines Monats ausgleicht. Ab dem Tag der Überweisung des Gesamtrückstands besteht wieder Versicherungsschutz. Auf diese Weise bleiben die Interessen der Geschädigten und die des Vermittlers/Beraters gleichermaßen gewahrt.

Abschnitt 4, Anforderungen an die Geschäftsorganisation, Informationsgrundlagen

Zu § 15, Informationen des Versicherungsnehmers (VN)

Abs. 1, Satz 1

1. a) Die Vorgabe, „beim ersten Geschäftskontakt“ hat in der Vergangenheit wiederkehrend zu Verständnisschwierigkeiten und in der Folge auch zu teuren Prozessen geführt. In der RL 2002/92/EG war vorgesehen, dass die Statusinformationen vor Vertragsschluss zu erteilen waren. Im Erwägungsgrund 7 der RL (EU) 2016/97 (IDD) wird zu Recht darauf hingewiesen, dass eine Reihe von Vorschriften präzisiert werden müsse. Das trifft auch auf den verwendeten Zeitbegriff „*beim ersten Geschäftskontakt*“ zu.

b) Verbraucher haben nach dem Sinn und Zweck der Bestimmung großes Interesse daran, zu erfahren, wer sie berät und den oder die Versicherungsverträge vermittelt und danach auch betreut. Denn insbesondere die nachvertraglichen Beratungs- und Betreuungspflichten



und Kosten zwischen Versicherungsunternehmen und ihren Versicherungsvertretern, Versicherungsmakler und Versicherungsberatern sind unterschiedlich.

- c) - Versicherer sind über deren Vertreter nach Vertragsabschluss nur dann zur Beratung verpflichtet, wenn dafür ein Anlass erkennbar ist
- da Versicherungsmakler in aller Regel laufende bzw. Bestandsbetreuungscourtage erhalten, ist dadurch auch eine Betreuung nach Vertragsschluss gewährleistet und dies in der Regel auch ohne gesonderte Kosten für den VN
- die Letzt genannte Tätigkeit unterscheidet sich deshalb auch maßgeblich von der Tätigkeit des VersB, denn der berechnet bei einer Inanspruchnahme nach erfolgter Vermittlung wieder ein Honorar für Auskunft, Beratung etc.

Empfehlung der IGVM:

Die IDD kennt den Status des VersB nicht, der eine Sonderstellung in Deutschland innehat (vgl. Erwägungsgrund 9 der IDD). Deshalb sollten diese Informationen **vor Beginn der Beratung** dem VN im „Erstgespräch“ erteilt und die Status bezogenen Erstinformationen ausgehändigt bzw. vorher in Textform übermittelt werden und nicht erst (unmittelbar) vor dem Vertragsschluss. Nur so kann auch die Forderung der IDD in den Erwägungsgründen 9, Satz 1 und 40 erfüllt werden. Der Kunde sollte von Beginn der Beratungen an wissen, welchen Status der Vermittler/Berater hat.

Anstelle der Kostenmitteilungen zu § 15 Abs. 1 könnte anstelle der Nrn 4 bis 8 folgender Satz eingefügt werden, der in die Erstinformationen einzubeziehen ist:

Wir bieten Ihnen eine Beratung an. Versicherer vergüten unsere Tätigkeit in der Regel durch eine Courtage, die bereits in die Beiträge eingerechnet sind. Alternativ können wir anstelle der Courtage mit Ihnen eine gesonderte Vergütungsvereinbarung über Kosten und Auslagen treffen. Soweit wir keine andere Vereinbarung mit Ihnen getroffen haben entstehen Ihnen keine zusätzlichen Kosten.

Auch hier wird deutlich, dass der Kunde solche Informationen nicht erst vor der Versicherungsvermittlung benötigt, sondern noch vor Beginn der Beratung in Form eines Erstgesprächs.

Zu § 16 - Einzelheiten der Mitteilung:

Abs. 1, Nr.1

Darin wird gefordert, dass die Informationen nicht mehr - wie bisher - durch Vermittler und Berater in Textform zu erbringen sind, **sondern auf Papier**. Im Zuge immer stärker zunehmender Digitalisierung der betrieblichen Vorgänge ist dies strikt abzulehnen.



Inbesondere VersM mit bundesweiter Klientel würden dadurch unnötig mehrbelastet - Ausdruck der Informationen auf Papier, Versandt mit Brief- oder E-Post und Rückversandt durch den Kunden können viele Tage - gar Wochen beanspruchen. Auch der Zeitrahmen bis zum Vertragsschluss würde sich dadurch vergrößern, was bei dringend anstehenden Deckungen fatale Folgen für die Kunden haben kann, wenn in der Zwischenzeit der Versicherungs- oder Leistungsfall eintritt, aber ein Versicherungsvertrag noch nicht zustande gekommen ist.

Abs. 2 Nr. 1

1. Diese Norm gestattet zwar die zuvor besprochene Ausnahme, jedoch ohne diese zu konkretisieren. Es fehlen auch in der Begründung nähere Ausführungen dazu, was unter einem dauerhaften Datenträger zu verstehen ist, zumindest derzeit. Anhaltspunkte dafür können dem Urteil des **EFTA-Gerichtshofes** entnommen werden (**Rs E-4/09 vom 27.10.2010** - zu den Art. 2 Nr. 12, 12 und 13 der RL 2002-92-EG - die WebSite ist regelmäßig kein dauerhafter Datenträger).
2. In der Begründung ist als zu erbringender Zeitpunkt der Information wieder nur der „Erstkontakt“ erwähnt. Wann dieser genau sein soll, wird nicht näher ausgeführt und bedarf der Konkretisierung, insbesondere auch deshalb, weil Verstöße gegen diese Vorschriften eine Ordnungswidrigkeit nach § 18 Abs. 1 Nrn 3+4 darstellen. Deshalb müssen Vermittler und Berater hier ebenso auf klare Formulierungen des Verordnungsgebers bestehen, wie dies umgekehrt auch von ihnen für die Erteilung der Informationen gefordert wird.
3. Gegen die geplanten Bestimmungen in Abs. 2 Nr. 2 bestehen ganz erhebliche rechtliche Bedenken, weil Webseiten in der Regel nämlich keinen dauerhaften Datenträger darstellen. Wie der EFTA-Gerichtshof in seiner oben zitierten Entscheidung festgestellt hat, können Webseiten jederzeit geändert werden. Es ist deshalb zu fordern, dass auf Webseiten die Informationen zusätzlich in einem Medium für den Besucher auch zum Download bereitgestellt werden, dass einen solchen dauerhaften Datenträger darstellt (z.B. in Form einer PDF-Datei). Darin ist vom Betreiber der Webseite der Stand der Informationen mit Einstellungszeitpunkt auf der Webseite mit TT.MM.JJJJ anzugeben.

Zu § 17 - Behandlung von Beschwerden

Abs. 2, Nr. 1

Der „*Umfang des Gewerbebetriebes*“ ist unbestimmt, deshalb auslegungsbedürftig und sollte konkretisiert werden, z.B. ab 10 oder 20 Beschäftigten, ähnlich wie in vielen anderen Gesetzen und Verordnungen auch.

Abs. 4 - Verpflichtung der Vermittler zur Teilnahme an Schlichtungsverfahren

Eine verpflichtende Teilnahme ist davon in abhängig zu machen, dass der Berufshaftpflichtversicherer dafür Versicherungsschutz gewährt.



Der Ordnungsgeber kann nur solche VSH-VR zulassen, die den Deckungsschutz auch schon für Schlichtungsverfahren vor den Ombudsmännern zu gewähren, anderenfalls dieser VR für die die hier in Rede stehende Pflichtversicherung nicht anerkannt wird.

Dies sollte zumindest für alle Fälle gelten, mit denen im Schlichtungsverfahren vor den Ob-
leuten Schadenersatzansprüche geltend gemacht werden und - was die Verfahrenskosten
betrifft - solche über 250 € anfallen. Näheres dazu hatten wir zu § 12 bereits ausgeführt.

Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V., Berlin (IGVM)

Gez. Der Vorstand

Wilfried E. Simon

- Vorsitzender -