



DIE VERMITTLER

BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.

**Stellungnahme**  
des  
Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.  
zum Papier

**„Grüne Eckpunkte zum Versicherungsvertrieb“  
(Fraktionsbeschluss vom 10.09.2012, Bündnis 90/Die Grünen)**

## 1. Einleitung

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK e.V.), der die Interessen von mehr als 40.000 selbständigen Versicherungsvertretern, Mehrfachagenten und Versicherungsmaklern vertritt, nimmt mit dieser Veröffentlichung die Gelegenheit wahr, zum Papier „Grüne Eckpunkte zum Versicherungsvertrieb“ Stellung zu nehmen.

Es besteht eine gemeinsame Verantwortung von Politik, Verbraucherzentralen und Verbänden, die Verbraucher sachlich und neutral über Themen der Versicherungsbranche und des Vertriebs zu informieren. Daher hat der BVK die Initiative „Ehrbarer Kaufmann“<sup>1</sup> gestartet. Ziel ist es, Vertrauen in einen Berufsstand zu stärken, der eine überragende sozial- und wirtschaftspolitische Rolle spielt und für die Vorsorge und Risikoabsicherung der Bevölkerung unverzichtbar ist. Transparenz durch die richtige Information spielt dabei eine tragende Rolle. Aufgrund der sozialpolitischen Aufgabe der Vermittler im Bereich der Daseinsfürsorge darf dabei nichts unternommen werden, was die Position des Vermittlers schwächen würde. Denn wer die Axt an den Berufsstand der Vermittler legt, legt die Axt unmittelbar an den Sozialstaat.

Deshalb begrüßen wir den Ansatz des Eckpunktepapiers, die Vermittlerschaft zu stärken. Im Detail freilich unterscheiden sich die Wege zur Stärkung teilweise erheblich.

---

<sup>1</sup> Initiative unter [www.vevk.de](http://www.vevk.de)

## **2. Grüner Eckpunkt: Stärkung der Honorarberatung (Versicherungsberatung)**

Nach der Vorstellung der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen sollen Versicherungsunternehmen zur Bereitstellung von Nettotarifen verpflichtet werden, deren Fehlen als Grund für die geringe Annahme der Versicherungsberatung gesehen wird. Der Verbraucher würde eine doppelte Belastung mit Beratungshonorar und Vermittlungsgebühr befürchten. Gleichzeitig soll der Versicherungsberater auch Versicherungsvermittlungen vornehmen dürfen. Den rechtlichen Rahmen für die Honorarzahung soll eine Honorar- bzw. Gebührenordnung bilden. Eine umsatzsteuerliche Gleichbehandlung von Honorar und Provision wird angestrebt.

### **BVK-Anmerkung:**

Im Bereich der Versicherungsvermittlung gibt es bereits den Versicherungsberater nach § 34e GewO.

Es hat sich aber gezeigt, dass der Verbraucher die Möglichkeit, sich über Versicherungsprodukte durch einen Versicherungsberater beraten zu lassen, so gut wie nicht nutzt. Bei rund 255.000 registrierten Versicherungsvermittlern sind nicht einmal 250 Versicherungsberater registriert. Inwieweit das Nichtvorhandensein von Nettopolicen für diesen geringen Erfolg des Modells der Versicherungsberatung mitverantwortlich ist, vermag nur gemutmaßt werden. Nach unserer Auffassung hat der Verbraucher keinen zusätzlichen Bedarf über die Beratung des Versicherungsvermittlers hinaus. Letzterem obliegt eine gesetzliche Beratungspflicht. Darüber hinaus muss er bei einer Versicherungsvermittlung auch noch ein Beratungsprotokoll für den Kunden erstellen und ihm aushändigen.

Weder Verbraucherzentralen noch selbständige Honorarberater können eine fehlerfreie Versicherungsberatung garantieren. Berater der Verbraucherzentralen verfügen überwiegend nicht einmal über eine – für Vermittler vorgeschriebene -Sachkundeprüfung und Zulassung für ihre beratende Tätigkeit.

Abzulehnen ist Etablierung einer gesetzlichen Vergütungs- und Honorarordnung für Honorarberater. Verbindliche Gebührenordnungen kennt das deutsche Recht grundsätzlich nur bei verkammerten Berufen, also solchen, denen staatliche Aufgaben übertragen worden sind. Innerhalb einer freien und sozialen Marktwirtschaft bilden sich Preise nach Angebot und Nachfrage sowie den Regeln des Wettbewerbs und sollten staatlich-dirigistischen Eingriffen vorenthalten bleiben. Darüber hinaus hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass verbindliche Gebührenordnungen nicht nur kartellrechtlich höchst problematisch sind, sondern auch gegen die europäische Dienstleistungsfreiheit verstoßen.

Für Versicherungsverträge im Bereich der Vorsorge (beispielsweise Lebensversicherungen) können die Beiträge und damit auch die in den Beiträgen eingerechneten Provisionen für die Vermittlung vom Verbraucher im Rahmen des Sonderausgabenabzugs als sogenannte Vorsorgeaufwendungen steuerlich geltend gemacht werden. Ein gesondert abgerechnetes Honorar für die Beratung über dieselben Produkte kann bisher hingegen nicht Steuer mindernd geltend gemacht werden. Eine steuerliche Gleichbehandlung der Honorarberatung auch im Hinblick auf die Umsatzsteuer ist anzustreben. Eine Änderung darf jedoch nicht zur Verteuerung des Versicherungsschutzes für den Endverbraucher führen.

### **3. Grüner Eckpunkt: Offenlegung von Provisionen und Zuwendungen**

Das Papier fordert neben der ohnehin bereits gesetzlich verankerten Pflicht zur Offenlegung der Abschlusskosten in der Berufsunfähigkeits-, Lebens- und substitutiven Krankenversicherung eine vollständige Abschlusskostentransparenz, die auch die Provisionen in Euro und Cent offenlegt. Dabei solle die Vergütung des Vermittlers separat vom Konto des Versicherten abgebucht werden.

#### **BVK-Anmerkung:**

Die deutschen Versicherungsvertreter treten für eine Kostentransparenz bei Versicherungsverträgen ein, die es dem Kunden ermöglicht zu erkennen, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt bzw. die Abschlusskosten abdeckt. Dies wurde zuletzt in der Bonner Erklärung in den Positionen der deutschen Versicherungsvertreter vom 11.09.2012 gefordert.

Schon in den Verhandlungen zur ersten Vermittlerrichtlinie, die 2007 in Kraft getreten ist, hat sich der BVK allerdings entschieden gegen eine Offenlegung der Provisionen in Euro und Cent ausgesprochen, weil damit die Kunden eher verwirrt als informiert werden. Diese Auffassung haben wir in unseren Stellungnahmen zur IMD II erneut bekräftigt.<sup>2</sup> Die deutschen Versicherungsvertreter sind der Ansicht, dass mit der Informationspflichtenverordnung (VVG – InfoV) zum Versicherungsvertragsgesetz (VVG) vom 18.12.2007 die Versicherer in Deutschland bereits in einem noch verbraucherfreundlicheren und transparenteren Umfang verpflichtet wurden, bei Lebensversicherungen, der Berufsunfähigkeitsversicherung, der Unfallversicherung und der substitutiven Krankenversicherung die gesamten in der Prämie einkalkulierten Abschlusskosten in einer Summe und in Euro und Cent auszuweisen. Diese Regelung hat sich bewährt und verschafft den Verbrauchern eine weitaus bessere Vergleichsmöglichkeit der Produktkosten unterschiedlicher Anbieter. Die Kunden können an-

<sup>2</sup> BVK-Stellungnahme vom 08.10.2012 zum Entwurf der Überarbeitung der Vermittlerrichtlinie vom 03.07.2012 zur IMD II

hand der ausgewiesenen Abschlusskosten nachvollziehen, wie hoch sich die gesamten Nebenkosten einer von ihnen abgeschlossenen Versicherung belaufen. Neben dem entscheidenden vertraglich vereinbarten Versicherungsschutz ist dies für die Verbraucher wichtig, und nicht, wie viel Provision ihr Vermittler erhält. Da grundsätzlich einheitliche Vertriebskosten in die Kalkulation und Preisbildung einfließen, spielt die Höhe der individuellen Provisionsätze für die Verbraucher keine Rolle.

#### **4. Grüner Eckpunkt: Art des Kostenausweises und Kostenbegrenzung bei Versicherungsprodukten**

Das Papier fordert eine größtmögliche Kostentransparenz sowie die durch die Kosten entstehende prozentuale und durchschnittliche Renditeminderung im Zeitablauf. Darüber hinaus wird eine Verteilung der Kosten auf die gesamte Laufzeit des Vertrages gefordert sowie eine Begrenzung der Vergütung für Vermittler, die 5 % der Anlagesumme nicht übersteigt.

#### **BVK-Anmerkung:**

Der BVK tritt für eine Kostentransparenz bei Versicherungsverträgen ein, die es dem Kunden ermöglicht zu erkennen, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt bzw. die Abschlusskosten abdeckt.

Während bei der provisionsbasierten Vermittlung selbstverständlich die Vermittlungsprovision als Argument verwendet wird, warum ein Versicherungsvertrag in den ersten Jahren einen sehr geringen und damit nicht verbraucherfreundlichen Rückkaufswert z.B. im Lebensversicherungs-Bereich erzielt, wird das Honorar bei dieser Betrachtungsweise oftmals außen vor gelassen. Die politische Diskussion um Nettotarife wird daher vielfach sehr einseitig geführt. Zugegebenermaßen erfordert eine genaue Betrachtung einigen Rechenaufwand, den der durchschnittliche Kunde nicht betreiben wird. Vielmehr besteht hier die Gefahr, dass Äpfel mit Birnen verglichen werden. Für den Durchschnittskunden hat es wegen dieser ungleichen Betrachtungsweise den Anschein, der Nettotarif sei im Vergleich zum Bruttotarif günstiger.<sup>3</sup>

Dieser positive Effekt würde nun durch die hohen Abschlusskosten in Form eines Honorars zum Nachteil eines frühen Rückkaufswertes wieder in den Markt gebracht. Ein Effekt, der nicht unserer Vorstellung von Verbraucherschutz entspricht.

---

<sup>3</sup> Versicherungswirtschaft Heft 7/1. April 2012, Matthias Beenken, Untersuchung v. Franke & Bornberg, eigene Berechnungen

Darüber hinaus sei darauf hingewiesen, dass Provisionen im Falle einer vorzeitigen Vertragsaufhebung innerhalb der Stornohaftungszeit zurückgezahlt werden müssen, das Honorar hingegen verbleibt beim Berater.

Damit der Verbraucher keinen Wettbewerbsnachteil hat, unterstützen wir den Vorschlag einer genauen Renditebetrachtung, da dem Kunden andernfalls keine echte Vergleichsmöglichkeit gegeben ist.

Der BVK lehnt jedoch entschieden den Vorschlag ab, die Vergütung generell auf 5% der Anlagesumme zu begrenzen. Der Vermittler, der provisionsbasiert arbeitet, erhält seine Vergütung nur dann, wenn er einen Abschluss tätigt. Dies stellt einen Vorteil für den Kunden dar, der kostenfrei eine Beratung in Anspruch nehmen kann. Diese zunächst kostenlose Beratung muss jedoch vom Vermittler mit Abschlüssen, die höher verprovisioniert werden, quersubventioniert werden. Der Vermittler erhält z.B. für die Vermittlung einer Lebensversicherung durchschnittlich 25 Promille. Dieser Betrag dient aber auch, wie in jeder Selbstständigkeit, der Deckung der betriebswirtschaftlichen Kosten unter der Annahme, dass ein Gewinn erzielt werden kann. Allein die Tatsache, dass diese Selbstverständlichkeit bei keiner anderen Berufsgruppe kritisiert oder in Frage gestellt wird, zeigt, wie einseitig und vorbelastet die derzeitige Diskussion geführt wird.

Zu einer Querfinanzierung kommt es des Weiteren, weil Provisionen aus der Vermittlung von z.B. Sachversicherungen oftmals den Beratungsaufwand nicht decken. So erfordert die Vermittlung von Kfz-Policen eine umfassende Beratung, für die nicht selten nur eine Jahresprovision von 20,00 € erzielt wird, die nicht kostendeckend ist.

## **5. Grüner Eckpunkt: Vermittleraufsicht und –register, Statusinformation und Marktüberblick**

Es wird bemängelt, dass es kein einheitliches und abgestimmtes Vorgehen bei der Vermittleraufsicht gibt. Eine zentrale Beaufsichtigung durch die BaFin wird gefordert.

Der Aufbau des Vermittlerregisters ist neu zu strukturieren und verbraucherverständliche Informationen sind aufzunehmen.

### **BVK-Anmerkung:**

Der BVK tritt für eine Aufsicht aller Berufe, die Honorarberatungen durchführen, durch die Gewerbeämter ein. Diese Regelung gilt bereits für den Versicherungsvermittler und -berater

und hat sich bewährt. Hingegen hat die Aufsicht der BaFin über die Versicherungsunternehmen nach § 80 VAG keine Bedeutung erlangt, sie hat nach Erkenntnissen des BVK gar nicht stattgefunden. Daher sprechen wir uns für eine generelle Beibehaltung der dezentralen Aufsicht durch die Gewerbeämter aus.

Eine Änderung bzw. Erweiterung der Registerinformationen hinsichtlich der Qualifikation der registrierten Vermittler wird begrüßt.

## **6. Grüner Eckpunkt: Zulassung, Mindestqualifikationsanforderungen und Ausgleichsanspruch**

Abschaffung der Ausnahmeregelung für gebundene Versicherungsvertreter, gleiche Qualifikationsvoraussetzungen für alle, die Versicherungen vermitteln (inkl. Internetvertrieb) sowie Befürwortung der Zahlung eines Ausgleichsanspruchs auch bei Eigenkündigung des Vermittlers aus wirtschaftlichen Gründen.

### **BVK-Anmerkung:**

Vom Grundsatz her begrüßt der BVK diesen Eckpunkt. Der BVK setzt sich auch auf europäischer Ebene dafür ein, dass unter die zukünftige IMD II all diejenigen Akteure, die Versicherungsprodukte vertreiben, mit erfasst werden. Es sollte eine Gleichbehandlung erfolgen, auch und eben gerade zum Schutz des Kunden. Der BVK fordert daher aus Gründen der Gleichbehandlung und des Verbraucherschutzes, dass nur noch diejenigen als Versicherungsvermittler registriert werden können, die eine fachliche Ausbildung und eine Sachkundeprüfung vor der zuständigen Stelle, das sind in Deutschland die IHK'n, abgelegt haben. Es sollte daher erreicht werden, dass ein „real level playing field“ für alle Akteure besteht, die mit der Vermittlung von Versicherungsprodukten beschäftigt sind. Es muss ein Ende finden, dass die bloße Bestätigung der Qualifikation eines Vermittlers durch ein Versicherungsunternehmen ausreicht und dass die gesetzlich vorgeschriebene Sachkundeprüfung zur Ausnahme wird. Damit soll es auch unmöglich werden, dass ein Vermittler schon nach einem Fortbildungswochenende bei einem Versicherungsunternehmen in das Register eingetragen wird.

Wir unterstützen darüber hinaus den Ansatz, dass ein Vermittler auch bei einer Eigenkündigung den Ausgleichsanspruch erhalten sollte. Die Möglichkeit, sich von einem Versicherer zu trennen, der enge Vertriebsvorgaben setzt, die den Vermittler durch Druckausübung dazu veranlassen sollen, Kunden zur Erreichung der Vertriebsziele Produkte zu verkaufen, die sie

nicht benötigen, kann ein großer Schritt zu mehr Verbraucherschutz darstellen. Vermittler trennen sich von Vertriebszielen und –vorgaben zum Wohle ihrer Kunden.<sup>4</sup>

## **7. Grüner Eckpunkt: Beratungsverzicht, Vergleichbarkeit und Kundeninformation**

Die Fraktion fordert, dass eine Streichung der gesetzlich geregelten Möglichkeit des Beratungsverzichts erfolgt. Vermittler bewegen die Kunden vielfach zum Verzicht auf eine Beratung.

Standardisierte Informationen zu den verschiedenen Produkten werden gefordert, um eine Vergleichbarkeit zu erreichen.

### **BVK-Anmerkung:**

Die Behauptung, dass Vermittler die Kunden vielfach zu einem Beratungsverzicht bewegen würden, weckt den Anschein der unseriösen Kundenberatung und ist statistisch nicht belegt. Im Gegenteil, der BVK rät seinen Mitgliedern, aus Beweisgründen eben keinen Beratungs- oder Dokumentationsverzicht unterschreiben zu lassen.<sup>5</sup> In der Rechtsprechung wird von einer Beweislastumkehr zu Lasten des Vermittlers ausgegangen, wenn keine ausreichende Dokumentation im Sinne des § 61 Abs. 1 VVG vorliegt.<sup>6</sup> Im Vorwurfsfall kann es für den Vermittler also ein klarer Nachteil sein, wenn kein Beratungsprotokoll vorliegt. Nach unserer Erfahrung sind es Einzelfälle, vielfach im gewerblichen Vermittlungsbereich, wo der Kunde selbst aufgrund der jahrelangen Geschäftsverbindung und Vertrauenssituation einen Beratungs- und Dokumentationsverzicht wünscht.

Um den Bürokratieaufwand für den einzelnen Vermittler möglichst nicht weiter auszudehnen, sprechen wir uns für eine Beibehaltung der gesetzlichen Regelung aus, da sie unserer Erfahrung nach nur in Ausnahmefällen genutzt wird.

Bonn, den 12.11.2012

Bundesverband

Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

---

<sup>4</sup>

Vgl. BVK-Stellungnahme vom 19.07.2012 zum Vorschlag des BMJ einer Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie durchzuführen

<sup>5</sup>

Vgl. BVK-Mitgliederinformation Nr. 49, S. 1

<sup>6</sup>

OLG Saarbrücken, Urteil vom 04.05.2011, 5 U 502/10 - 76