



BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.

## UNSERE POSITIONEN

### **zum Gesetzentwurf der Bundesregierung zum Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes**

1. Wir begrüßen die Verankerung der Provision/Courtage als Leitvergütung (§ 34d Abs. 1 GewO).
2. Wir begrüßen die Nichteinführung einer zwingenden Provisionsoffenlegung. Eine einseitige Fokussierung auf die Vergütung würde zu falschen Anreizen im Verbraucherverhalten führen.
3. Wir begrüßen, dass Versicherungsunternehmen keine Vorkehrungen durch Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise stellen dürfen, durch die Anreize für Versicherungsvermittlung geschaffen werden könnten, nicht bedarfsgerechte Produkte zu empfehlen (§ 48a VAG). Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen hat somit zu entfallen und ist aus Sicht des Kunden nicht zielführend, da sie nicht zu einer bedarfsgerechten und an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ausgerichteten Beratung führt.
4. Wir begrüßen die Entscheidung zur gesetzlichen Verankerung des Provisionsabgabeverbots im VAG und dessen klare Bezeichnung in der Gesetzesbegründung als Marktverhaltensregelung im Sinne des UWG (§ 48b VAG).
5. Wir begrüßen die Ausweitung des Anwendungsbereichs auf den Internetvertrieb und damit die Erweiterung der Beratungs- und Dokumentationspflichten auf alle Vertriebswege (§ 6 Abs. 6 VVG).
6. Wir fordern, dass generell eine Vermittlungstätigkeit ohne Beratung nicht ermöglicht werden darf. Das ist nicht im Sinne des Verbraucherschutzes. „Kein Vertrieb ohne Beratung!“

7. Wir begrüßen die klare Trennung zwischen Versicherungsvermittler, Versicherungsmakler sowie Versicherungsberater und begrüßen die Klarstellung, dass nunmehr auch Mehrfachvertreter als Versicherungsvertreter gemäß § 34d Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 GewO erwähnt werden.
8. Wir fordern, dass der Vermittler für Dienstleistungen jenseits der Vermittlung ein gesondertes Entgelt vom Kunden vereinbaren kann und plädieren für mehr Flexibilität in der Frage der Vergütung. Insofern begrüßen wir es ausdrücklich, dass auch der Versicherungsmakler gegen gesondertes Entgelt Dritten, die nicht Verbraucher sind, Versicherungen vermitteln kann (§ 34d Absatz 1 GewO).
9. Wir kritisieren, dass wichtige Regelungen des Provisionsvertriebes für Versicherungsberater, der nunmehr auch vermitteln können soll, keine Anwendung finden bzw. zu unbestimmt formuliert sind. Um eine unangemessene Vergütung von Versicherungsberatern im Interesse der Verbraucher zu verhindern, fordern wir neben der Einführung eines Vergütungsgesetzes auch die wirtschaftliche Gleichbehandlung bezüglich der Stornohaftzeit für Versicherungsvermittler.
10. Kritisch sehen wir ebenfalls das Durchleitungsgebot nach § 48c VAG-E insofern, als die Provisionsabgabe durch den Versicherungsberater zum Geschäftsmodell etabliert wird. Somit entsteht Wettbewerb über die Rabattierung und nicht über die Qualität des Produktes bzw. der Beratung.
11. Grundsätzlich kritisch sehen wir die Möglichkeit einer Bescheinigung über eine Beratung durch den Versicherungsberater, mit dem dann der Versicherungsnehmer innerhalb von 6 Monaten an das Versicherungsunternehmen herantreten kann. Wir bezweifeln, dass dem Kunden jeweils klar ist, welche Leistung in Form einer Beratung er hier überhaupt erhalten hat, und was er letztendlich für diese Beratung zahlen soll. Das halten wir für intransparent und verbraucherfeindlich (§ 48c Abs. 1 Sätze 6-8 VAG).
12. Wir begrüßen die Regelungen zur angemessenen Qualifikation für die Tätigkeit des Versicherungsvermittlers und die Regelung zur beruflichen Weiterbildung in einem Umfang von mindestens 15 Stunden pro Kalenderjahr mit der Option auf eine darüber hinausgehende freiwillige Weiterbildung.
13. Wir fordern das grundsätzliche Verbot von Kopplungsgeschäften analog § 492a BGB. In diesem Zusammenhang fordern wir weniger Ausnahmetatbestände für Kreditinstitute.
14. Die EIOPA als europäische Aufsichtsbehörde sollte bei Umsetzung der IDD die Praxistauglichkeit und den bürokratischen Umfang stets im Auge behalten.

Bonn, den 30.01.2017



Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.(BVK)