



BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.

Stellungnahme

des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

zum

Rundschreiben zu Versicherungsvermittlern und zum Vertrieb von Versicherungsprodukten (Konsultation 07/2014; VA 35-I 4105-2014/0049)

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) vertritt die Interessen von mehr als 40.000 Versicherungs- und Bausparkaufleuten. Hierzu zählen Versicherungsvermittler aller Vertriebswege – Einfirmenagenten, Mehrfachagenten und Versicherungsmakler.

I.

Vorbemerkung

Der BVK bedankt sich für die Möglichkeit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), seine Stellungnahme zum Entwurf eines Rundschreibens „Hinweise zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern, zu vertriebsbezogenen Aktivitäten und zum Risikomanagement bei dem Vertrieb von Versicherungsprodukten“ übermitteln zu können.

Der BVK begrüßt es, dass im Rahmen des Konsultationsverfahrens 07/2014 zu Änderungen des „Vermittlerrundschreibens“ 09/2007 (VA) die Regelungen des jetzt erweiterten Rundschreibens, die sich vor allem auf vertriebsbezogene Vorgaben zur Geschäftsorganisation im Rahmen des § 64 a VAG beziehen, überarbeitet und an aktuelle Entwicklungen angepasst werden, ohne den Wesensgehalt des Rundschreibens 09/2007 zu verändern.

II.

Anmerkungen zur Konsultation 07/2014

Soweit in den jetzt vorgelegten Änderungsvorschlägen Abweichungen vom bisherigen Rundschreiben 09/2007 (VA) gegeben sind, werden hierzu folgende Anmerkungen und Hinweise gegeben:

A.

Risikomanagement im Vermittlerbereich

Bei den vorliegenden Anmerkungen „muss auch im Rahmen des § 64 a VAG eine angemessene Einbeziehung und Überwachung sowie Dokumentation der Vertriebsrisiken gewährleistet werden.“

Obwohl die hier vorgesehene Neuregelung des § 64 a VAG sich zunächst einmal an Versicherungsunternehmen richtet, weisen wir in diesem Zusammenhang darauf hin, dass auch in der Vergangenheit ureigenste Aufgaben, die gegenüber einem Versicherten wahrgenommen werden müssen, auf Vermittler abgewälzt wurden. Gegen eine Überwachung sowie Dokumentation von Vertriebsrisiken ist grundsätzlich nichts einzuwenden. Wir weisen in diesem Zusammenhang allerdings darauf hin, dass gerade im Bereich der Beratungsdokumentation anhand aktueller Überlegungen aus dem Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz derzeit dieser Regelungsbereich im Rahmen einer vorgelegten Studie (ITA-Studie) zukünftig restriktiver gehandhabt werden soll. Beispielhaft sei hier nur auf die „Evaluierung“ der Beratungsdokumentation im Geldanlage- und Versicherungsbereich „ITA-Studie“ hingewiesen.

Die weiteren Anmerkungen und vorgesehenen Neuregelungen begegnen allerdings Bedenken. Es heißt weiterhin, dass „es nicht ausreichend ist, lediglich anlassbezogene Prüfungen, z.B. im Rahmen der Überprüfung von Unregelmäßigkeiten, durchzuführen. Ziel muss es sein, die Anforderungen an eine ordnungsgemäße Compliance (§ 64 a Abs. 1 Satz 1 VAG) auch im Vertriebsbereich umfassend zu gewährleisten“.

Entgegen den dort vorgeschlagenen neueren Formulierungen sind wir der Ansicht, dass durchaus anlassbezogene Prüfungen ausreichen und hier keine stärkere Einschränkung im Bereich der Versicherungsvermittlung erforderlich ist, als dies ohnehin schon der Fall ist. Zu mehr als „anlassbezogenen Prüfungen“ sieht der BVK keinen Anlass.

Allein die Tatsache, dass die Zahl der Vermittlerbeschwerden im Laufe der Jahre zurückging und 2013 der Ombudsmann 363 Eingaben erhalten hat, macht deutlich, dass Fehlentwicklungen nicht erkennbar sind. Dies entspricht einem Rückgang von 8,3 % gegenüber dem Vorjahr. Dies ist der niedrigste Eingang seit der Aufnahme der Tätigkeit in diesem Bereich überhaupt.

Entwicklung der Eingänge nach Zuständigkeitsbereichen

	2013	2012	2011	2010	2009
Unternehmensbeschwerden	17.935	16.468	16.884	17.555	17.326
Veränderung zum Vorjahr	+ 8,9 %	- 2,5 %	- 3,8 %	+ 1,3 %	- 3,5 %
Vermittlerbeschwerden	363	396	449	455	479
Veränderung zum Vorjahr	- 8,3 %	- 11,8 %	- 1,3 %	- 5,0 %	+ 3,9 %
Sonstige	442	399	400	347	340
Veränderung zum Vorjahr	+ 10,8 %	- 0,2 %	+ 15,3 %	+ 2,1 %	- 20,7 %
Gesamt	18.740	17.263	17.733	18.357	18.145
Veränderung zum Vorjahr	+ 8,6 %	- 2,7 %	- 3,4 %	+ 1,2 %	- 3,7 %

* Keine gleichartige Vorjahrestätigkeit, da Zuständigkeit für Beschwerden gegen Versicherungsvermittler ab 22. Mai 2007.

Quelle: versicherungsbudsmann.de

Soweit es Ziel der geplanten Neuregelung ist, die Anforderungen an eine ordnungsgemäße Compliance auch im Vertriebsbereich umfassend zu gewährleisten, ist der BVK der Ansicht, dass die bisher durch die Vermittlerverbände und den GDV vorgeschlagenen Regelungen umfassend sind und keiner näheren Konkretisierung und Verschärfung bedürfen.

Allein unter dem Gesichtspunkt der Verhältnismäßigkeit macht es keinen Sinn, hier eine restriktivere Handhabung von bereits am Markt etablierten und bewährten Regeln umzusetzen. Insbesondere die durch die Vermittlerverbände und den BVK entworfenen Compliance- und Verhaltensregeln geben hier Hinweise für eine praktische Ausgestaltung, die keine restriktivere Anwendung zukünftig erforderlich machen.

Die BVK-Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsvermittler, die einen rechtlichen Rahmen für Verhaltensregeln im Vertrieb aufstellen und auf den GDV-Verhaltenskodex im Vertrieb Bezug nehmen, reichen aus, eine ordnungsgemäße Compliance zu gewährleisten.

Im Einzelnen sehen die BVK-Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsvermittler Folgendes vor:

BVK-Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsvermittler

Für die Ausübung meiner Tätigkeit als Versicherungsvermittler lege ich die nachfolgenden Regeln zugrunde:

1. Die Tätigkeit als Versicherungsvermittler erfolgt auf der Basis von Vertrauen, Integrität und der Bindung an die Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns.
2. Die Vermittlungstätigkeit orientiert sich an den Bedürfnissen des Kunden. Das Interesse des Kunden hat Vorrang vor dem eigenen Vergütungsinteresse.
3. Die allgemeinen Compliance-Regeln finden Beachtung. Hierzu zählen insbesondere die Einhaltung der relevanten Regelungen zu Bestechung und Bestechlichkeit, der transparente Umgang mit Geschenken, Einladungen und sonstigen Zuwendungen sowie Regeln zur Vermeidung von Kollisionen von privaten und geschäftlichen Interessen.
4. Beim Umgang mit persönlichen und vertraulichen Daten werden die gesetzlichen Vorschriften beachtet. Des Weiteren werden die datenschutzrechtlichen und wettbewerbsrechtlichen Vorschriften eingehalten.
5. Die ordnungsgemäße Dokumentation einer gesetzlich vorgeschriebenen Beratung erfolgt mit besonderer Sorgfalt. Es wird dabei beachtet, dass der Gesetzgeber einen Verzicht auf Beratung und / oder Dokumentation nur als Ausnahme vorgesehen hat.
6. Zu den Grundlagen der Tätigkeit eines Versicherungsvermittlers gehört die Beratung und Betreuung des Versicherungsnehmers insbesondere im Antrags-, Schadens- und Leistungsfall.
7. Die Abwerbung bzw. Umdeckung von Versicherungsverträgen ist nur mit wettbewerbskonformen Mitteln zulässig. Der Kunde ist zu bereits bestehenden Versicherungsverträgen zu befragen. Besonders im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung kann eine Abwerbung von Versicherungsverträgen oft mit erheblichen Nachteilen für den Kunden verbunden sein. Der Kunde ist in jedem Fall über eventuelle Nachteile konkret aufzuklären. Das ist Bestandteil der Beratungsdokumentation.
8. Die stetige Weiterbildung ist Grundlage der geschäftlichen Tätigkeit als Versicherungsvermittler. Nachweise der Weiterbildung werden stets vorgehalten.
9. Bei Vergütungsregelungen mit Versicherungsunternehmen, insbesondere über Sondervergütungen etc., wird beachtet, dass die Unabhängigkeit des Vermittlers als Unternehmer keine Beeinträchtigung erfahren darf.

Gemäß den Voraussetzungen der Mitgliedschaft im BVK, festgelegt in der Satzung des BVK, den BVK-Berufsregeln und dem verbandseigenen Compliance-Kodex, können die Versicherungsunternehmen nicht nur fachlich und sachlich qualifizierte Versicherungsvermittler erwarten, sondern auch, dass BVK-Mitglieder Compliance-konform ihre berufliche Tätigkeit ausüben.

Zusätzlich hat der BVK, ausgehend von seinen Regelungen und dem von ihm verfolgten Berufsbild, an der Schaffung eines „Basic Code of Conduct“ mitgewirkt, der für Versicherungsvermittler, die nicht in einem Berufsverband organisiert sind, eine Leitlinie darstellt und der von den Formulierungen her mit dem Vertriebskodex des GDV korrespondiert. Dieser „Basic Code of Conduct“ bleibt zwar hinter den Anforderungen des BVK an seine Mitglieder zurück, gleichwohl macht sich der BVK diesen „Basic Code of Conduct“ als Basis zu eigen, um eine einfache Prüfung bei allen Beteiligten zu gewährleisten. Speziellere

und/oder über den „Basic Code of Conduct“ hinausgehende Regelungen bzw. Anforderungen des BVK an seine Mitglieder behalten selbstverständlich ihre Gültigkeit.

B.

I. Zusammenarbeit mit gebundenen Vermittlern im Sinne des § 34 d Abs. 4 GewO

1. Beginn der Zusammenarbeit

Der BVK begrüßt es, dass die nunmehr in den Änderungsvorschlägen enthaltenen Regelungen sich an die bereits gesetzlich vorgegebenen Regelungen anlehnen und diese übernehmen. Dies ist nur eine konsequente Fortentwicklung und Aufnahme der bisher gültigen Regelungen und zeigt, dass eine darüber hinausgehende Anforderung in diesen Bereichen nicht erforderlich ist.

Die weiteren unter 1. genannten Änderungsvorschläge

- a. Zuverlässigkeitsprüfung,
- b. geordnete Vermögensverhältnisse und
- c. gewerberechtliche Regelvermutungen

werden vom BVK begrüßt.

d. Qualifikation

Soweit es bei juristischen Personen unter der Anwendung des § 34 d Abs. 2 Nr. 4 GewO grundsätzlich möglich ist, dass der Nachweis der Sachkunde durch eine angemessene Zahl von beim Vermittler beschäftigten natürlichen Personen erbracht wird, denen die Aufsicht über die unmittelbar mit der Vermittlung von Versicherungen befassten Personen übertragen ist, wäre es unseres Erachtens nach nur konsequent, im Sinne der europarechtlichen Vorgaben, den Gedanken des „Fair-Level-Playing-Field“ auch hier durchgängig anzuwenden. Allein unter diesem Gesichtspunkt halten wir es für erforderlich, dass alle in der Vermittlung tätigen Personen über die gleichen Fähigkeiten und beruflichen Anforderungen verfügen. Wenn für Angestellte in Versicherungsunternehmen andere Regelungen gelten als für selbständige Versicherungsvermittler, die als Unternehmer am Markt auftreten können, besteht keine Gleichbehandlung aller Akteure am Markt. Dies kann zu Wettbewerbsverzerrungen und auch im Hinblick auf Verbraucherschutzgesichtspunkte zu unterschiedlichen Wahrnehmungen aus Sicht des Kunden führen.

Die dort weiterhin gemachten Änderungsvorschläge begegnen Bedenken, zumindest im Hinblick auf die entsprechende Nachweise der angemessenen Qualifikation und die damit vom Versicherungsunternehmen zu dokumentierenden Vorgänge. Soweit diese in einer sogenannten „Vermittlerakte“ aufgeführt werden sollen, sehen wir die Gefahr, dass das Versicherungsunternehmen eine allumfassende „Akte“ über den Vermittler anlegt, die nicht nur Inhalte zu Qualifikationsanforderungen enthält.

Soweit es um die Dokumentation einer „angemessenen Qualifikation“ geht, ist der BVK der Ansicht, dass bereits im Rahmen der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ die weitere Professionalisierung des Berufsstandes wesentlich dazu beiträgt, hier für eine angemessene Qualifikation der Versicherungsvermittler zu sorgen und dies auch zu dokumentieren. Die dort aufgestellten Qualitätsmaßstäbe und Nachweise zur Teilnahme an Bildungsveranstaltungen tragen dazu bei, weitere Anforderungen nicht über das übliche Maß hinaus aufzustellen.

Die Trägerverbände der Initiative „gut beraten“, zu denen auch der BVK gehört, sind davon überzeugt, dass die Initiative die Versicherungsvermittler in ihrem Bemühen unterstützt, ihr Fachwissen stets aktuell zu halten und zu erweitern, ihre Kompetenz zur Kundenberatung im Sinne eines lebenslangen Lernens immer weiter zu stärken.

Hinzu kommt, dass die EU-Vermittlerrichtlinie derzeit überarbeitet und dann in nationales Recht umgesetzt wird. Die Entwürfe der Richtlinie sehen bereits eine Weiterbildungsverpflichtung vor. Die mit der nationalen Initiative verfolgten Ziele, die Vertriebskodizes der Verbände mit Leben zu füllen, die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie II vorzudenken sowie den Berufsstand weiter zu professionalisieren, sind daher ein maßgeblicher Baustein, dass Versicherungsvermittler/-berater ausreichend geschult werden. Die Initiative rechnet Weiterbildungen an, die Kompetenzen in den Schwerpunktbereichen der Kundenberatung und -betreuung weiterentwickeln. Hierzu gehört u.a. auch, Privat- und Gewerbekunden situations- und bedarfsgerecht zu beraten und kundengerecht Versicherungs- und Vorsorgelösungen entwickeln und anbieten zu können. Die nachhaltige Betreuung von Bestandskunden sowie die kontinuierliche Verbesserung der Qualität des Beratungs- und Grundbetreuungsprozesses sicherzustellen, ist ein weiteres Ziel der Initiative. Im Hinblick auf die im Rahmen der Initiative erforderlichen Dokumentations- und Weiterbildungsnachweise und erforderlichen Qualifikationsmaßnahmen ist es daher nicht ziel-

führend, weitere Nachweise, wie sie in den Änderungsvorschlägen gemacht werden, zu fordern und gar eine „Vermittlerakte“ anzulegen.

e. Ventillösung/Haftungsdach

Die unter diesem Stichpunkt gemachten Änderungsvorschläge bedürfen nach Ansicht des BVK der Erläuterung. Nach dem Urteil des Schleswig-Holsteinischen Oberlandesgerichtes vom 25.05.2010 (6 U 19/10) wird klargestellt, dass jedes einen Versicherungsvermittler anmeldende Versicherungsunternehmen für die gesamte Vermittlertätigkeit des Vertreters, d.h. auch für die Vermittlung von Produkten anderer Versicherungsunternehmen, haftet.

Die sog. Ventillösung, also die Befugnis des Vermittlers, Kunden Produkte „dritter“ Versicherungsunternehmen anzubieten, die nicht zur Produktpalette des „anmeldenden“ Versicherungsunternehmens gehören, war aber bereits vor der Gesetzesreform 2007 durchgehend geübte Praxis. Wäre es dem Gesetzgeber um ein generelles Verbot der „Ventillösung“ gegangen, hätte er ein solches Verbot ausdrücklich und eindeutig im Gesetz zum Ausdruck gebracht und die Abkehr der bisherigen Praxis auch in die Gesetzesbegründung aufgenommen. Beides ist nicht geschehen. Auch der Gesichtspunkt des Schutzes der Versicherungsnehmer lässt keine andere Auslegung des § 34 d Abs. 4 GewO zu.

Den Versicherungsnehmern gegenüber wird auch so eine uneingeschränkte Haftung für den Fall einer Falsch- oder Schlechtberatung gewährleistet. Beim „gebundenen Versicherungsvermittler“ reicht es nach dem Willen des Gesetzgebers grundsätzlich aus, dass dasjenige Unternehmen, das ihn angemeldet hat, für ihn die uneingeschränkte Haftung übernimmt. Die Übernahme der uneingeschränkten Haftung erfolgt nach § 34 d Abs. 7 GewO mit der Anmeldung zum Versicherungsvermittlerregister automatisch. Eine Einschränkung der mit dieser Anmeldung per Gesetz übernommenen Haftung auf Vermittlungstätigkeiten nur für unternehmensspezifische Produkte, die das anmeldende Unternehmen anbietet, sieht diese Regelung nicht vor. Entsprechend gibt es keine Erklärung des anmeldenden Versicherungsunternehmens, nur für unternehmensspezifische Bereiche eingeschränkt die Haftung zu übernehmen (vgl. OLG Schleswig a.a.O.).

Die insoweit in diesem Zusammenhang gemachten Ausführungen können zwar nachvollzogen werden, sind jedoch nicht zwingend. Richtig ist zwar, dass das nach § 34 d GewO die Haftung übernehmende Versicherungsunternehmen sicherstellen sollte, dass eine Begrenzung der Haftung im Innenverhältnis in solchen Fällen (Ventillösung) erfolgt. Dies

ist zum Teil auch geübte Praxis. Inwieweit „das andere“ Unternehmen – für welches die Produkte dann „ins Ventil“ vermittelt werden – selbst eine eigene Haftungsfreistellungserklärung generieren sollte, ist zumindest zweifelhaft.

II. Besondere Hinweise bei der Zusammenarbeit mit produktakzessorischen Vermittlern

Der BVK begrüßt die dort gemachten Änderungsvorschläge.

3. AVAD-Verfahren

Wer eine Versicherung oder einen Bausparvertrag abschließt, vertraut darauf, dass die beteiligten Vermittler ihn korrekt und umfassend beraten und ihm auch später bei allen damit im Zusammenhang stehenden Fragen schnell und sachgerecht helfen. Es ist deshalb für den Kunden und das allgemeine Ansehen der Versicherungsunternehmen und Bausparkassen und der Vermittler von großer Bedeutung, dass nur zuverlässige Personen in diesem Bereich tätig sind.

Die im Hinblick auf das AVAD-Verfahren hier gemachten Änderungsvorschläge werden vom BVK begrüßt.

III.

Regelungen für die Zusammenarbeit mit Tippgebern

1. Begriff Tippgeber

Soweit hier auf die in der Bundestagsdrucksache (BT-Drs. 16/1935, Seite 17) gegebene „Definition“ verwiesen wird, ist dem nichts hinzuzufügen. Soweit allerdings im Hinblick auf die in der Praxis durchaus unterschiedlichen Bezeichnungen wie z.B. „Vertrauensleute“ oder im weiteren Text „Vereinsmitglieder des VVaG“ verwiesen wird, begegnen - unabhängig von den dort gemachten „Benennungsversuchen“ - die weiteren Ausführungen Bedenken.

2. Tippgeber-Vereinbarung

Soweit hier „darauf geachtet werden soll“, dass zwischen dem Tippgeber und dem Versicherer oder Versicherungsvermittler eine schriftliche Tippgeber-Vereinbarung besteht, ist dieser Wunsch zwar nachvollziehbar, kann in der Praxis jedoch auf Schwierigkeiten stoßen. Die bisherige Praxis zeigt, dass es nicht ungewöhnlich ist, wenn jemand für die Empfehlung eines Kundenkontaktes eine Gegenleistung erhält. Davon ist allerdings strikt zu unterscheiden, wenn eine Handlung erkennbar „zum Abschluss eines Versicherungsvertrages“ führt und dabei der Abschluss des Vertrages durch Einwirken auf den Dritten bzw. dessen Abschlussbereitschaft gefördert wird. Selbst wenn eine persönliche Mitwirkung am Abschluss nicht erforderlich ist, kann dies nicht dazu führen, dass ein bloßes Schaffen von Geschäftsbeziehungen, Kontaktpflege und Kundenbetreuung ohne Vermittlung aus dem Bereich der „Tippgebereigenschaft“ herausgelöst wird und z.B. durch die zum Teil irreführende Bezeichnung „wie auch immer geartete Vergütungsformen“ gerade die „klassische“ Tippgebereigenschaft verwässert wird.

Nichts anderes wird mit den Änderungsvorschlägen nach unserer Einschätzung vorgenommen, wenn davon die Rede ist, dass „eine Provisionstabelle“ Bestandteil der Tippgeber-Vereinbarung sein sollte. Provisionen erhält ein Tippgeber gerade nicht. Auch die weiterhin unter Nummer 3 vorgeschlagene „Freigabe der Zahlung und die Auszahlung“ gehören nach unserer Ansicht nicht zum Bereich eines Tippgebers und zeigen deutlich, dass diese Problemkreise, in denen der Tippgeber, ggfs. ähnlich einem Handelsvertreter, Empfehlungen aussprechen darf und auch in Anlehnung sogar an vertragliche Vereinbarungen mit einem Handelsvertreter vergütet werden soll, eher Unklarheiten sowohl bei Vermittlern aller Vertriebswege als auch bei Versicherungsunternehmen schaffen. Die insoweit vorgeschlagenen Änderungsvorschläge unter Nummer 3 „Provisionstabelle und Zahlungen“ sind abzulehnen.

Fazit

Die bisherigen „Kontrollmechanismen“ der Versicherer, die eine ordnungsgemäße Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern gewährleisten sollen, reichen aus. Eine Verschärfung, die zu einer Überwachung bis hin zu einer „Vermittlerakte“ bei den Versicherungsunternehmen führt, ist abzulehnen. Weitere Einschränkungen, die im Rahmen des § 64 a VAG über die Geschäftsorganisation der Versicherer erfolgen können, sind abzu-

lehnen. Der BVK empfiehlt, wie bisher, durch eine eigene Registrierung der Versicherungsvertreter nach § 34 d Abs. 1 GewO die erforderlichen Voraussetzungen zu erfüllen.

Bonn, den 12.09.2014