



Auf die Vermittler kommt es an

Ziel der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD ist es, den Verbraucherschutz zu stärken und Versicherungskunden mehr Informationen bei ihrem Versicherungsabschluss an die Hand zu geben. Der Intention der EU entsprechend sollen damit die Verbraucher einen für sie passenden Versicherungsschutz erhalten. So weit so gut. Doch es fragt sich: Wie wird das im Einzelnen umgesetzt? Und auf wen kommt es an? Diese Fragen möchten wir aus der Sicht des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) beantworten. Denn eins ist klar: Auf die Vermittler kommt es an. Sie bilden die bewährte Schnittstelle zum Kunden.

Beratungs- und Informationsrechte

Zentral für die IDD und auch für den BVK ist der Grundsatz, dass Kunden beraten werden müssen. Dies muss auch dem Kunden gegenüber mitgeteilt werden. Mit dieser Verpflichtung ist eine wichtige Forderung des BVK gesetzlich geregelt worden. Denn der BVK hat immer in der Vergangenheit bekräftigt, dass jede Art von Vertrieb mit einer Beratung einhergehen sollte. Nur dann können gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Vertriebswege geschaffen werden.

Dieses Recht auf Beratung muss genauso gelten für den Online- Kunden wie für Kunden des stationären Vertriebes durch Versicherungsvermittler. Dieses war im Übrigen auch Gegenstand des BVK-Verfahrens gegen das Internetvergleichsportal [Check24](#), das der Verband vor dem Landes- und Oberlandesgericht in München im Namen des Verbraucherschutzes erfolgreich bestritten hat.

Zusätzlich sind Vermittler verpflichtet, beim ersten Geschäftskontakt dem Versicherungsnehmer gegenüber mitzuteilen, dass sie eine Beratung anbieten und – im Unterschied zu früher – welche Art und Quelle der Vergütung vorliegt, also ob zum Beispiel eine Provision oder Courtage durch das Versicherungsunternehmen bei der Vermittlung eines Versicherungsschutzes erfolgt.

Michael H. Heinz, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

In diesem Zusammenhang hat der BVK verhindern können, dass dabei allein eine Fokussierung auf die Vergütung des Vermittlers erfolgt. Denn schließlich hätte das zu falschen Anreizen im Verbraucherverhalten geführt und die Verbraucher davon abgelenkt, auf den für sie passenden Versicherungsschutz zu achten. Der Gesetzgeber hat diese Absicht noch dadurch untermauert, indem er gleichzeitig mit der IDD-Umsetzung das Provisionsabgabeverbot gesetzlich im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) verankert hat. Auch dafür hatte sich der BVK immer wieder eingesetzt. Schließlich sollen nicht Verbraucher mit der Aussicht auf

eine Provisionsteilung eine für sie unpassende Versicherung abschließen.

Weiterbildung

Die Produktwelt wird immer umfangreicher und vielfältiger. Auch die Versicherungs- und Vermittlerbranche wird mit neuen Gesetzen und Verordnungen immer komplexer, wie zum Beispiel jetzt durch die IDD. Eine ständige Weiterqualifizierung bildet hier das Rüstzeug, um in der Zukunft bestehen und qualifiziert beraten und vermitteln zu können.

Deshalb ist es folgerichtig, dass in der IDD eine Weiterbildungspflicht von mindestens 15 Zeitstunden im Jahr für alle Vermittler verpflichtend wird, auch für solche, die angestellt sind und im Innendienst arbeiten. Diese Weiterqualifizierung haben Vermittler nachzuweisen.

Das befürwortet der BVK und hat schon vor vier Jahren zusammen mit anderen Verbänden und Organisationen die branchenweite Fortbildungsinitiative „gut beraten“ gegründet, um hier die Bemühungen um Weiterqualifizierung der Versicherungsvermittler zu systematisieren und zu professionalisieren. Inzwischen nehmen daran 131.000 Versicherungsvermittler teil.

Das ist mehr als die Hälfte aller registrierten Versicherungskaufleute. Mit durchschnittlich 22 Weiterbildungsstunden im Jahr haben die „gut beraten“-Teilnehmer das Ziel der IDD in 2017 deutlich übertroffen und dokumentieren damit, wie wichtig ihnen die Weiterqualifizierung ist.

Produktkenntnisse

Nach der IDD sind Versicherungsvermittler künftig verpflichtet, alle sachgerechten Informationen über ein Versicherungsprodukt, das sie vermitteln wollen, vom Produktgeber, also in der Regel dem Versicherungsunternehmen, einzuholen und im bestmöglichen Kundeninteresse zu beraten. Dem vorgeschaltet ist ein Produktgenehmigungsverfahren, das insbesondere die Versicherungsunternehmen nach Artikel 25 der IDD durchzuführen haben. Wie dieses im Einzelnen aussehen soll, wird noch über sogenannte „delegierte Rechtsakte“ der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) geregelt.

Nach der IDD besteht bei der Vermittlung zudem die Pflicht, Interessenkonflikte zu vermeiden. Wenn Interessenkonflikte

unvermeidbar sind, müssen diese gegenüber dem Kunden offengelegt werden, sodass dieser darüber informiert ist und sich frei entscheiden kann, ob er eine Versicherung abschließt. Außerdem dürfen sich Vergütungen nicht nachteilig auf die Qualität der Vermittlung auswirken.

Teilnahme am Schlichtungsverfahren

Der Referentenentwurf der zum IDD-Umsetzungsgesetz dazugehörigen Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) sieht außerdem eine für Vermittler verpflichtende Teilnahme am Schlichtungsverfahren des Versicherungsombudsmanns vor. Der BVK hatte bereits in der Vergangenheit immer wieder betont, dass in Deutschland durch die Einführung dieses Beschwerdeverfahrens im Jahre 2007 eine unabhängige und etablierte Instanz eingerichtet wurde. Dass diese nun durch den Entwurf der VersVermV anerkannt wird, begrüßt der Verband daher ausdrücklich. Regelungen zum Beschwerdemanagement und zu erweiterten Informationspflichten für Vermittler komplettieren den Kanon des Verbraucherschutzes im Zuge der IDD. Nun werden die Praktiker, sprich die Versicherungsvermittler zeigen, welche gute Schnittstelle sie zum Kunden bilden.

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), [Mail](#)

Bilder: (1) © fotogestoeber / fotolia.com (2) © Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) (3) © experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944472/auf-die-vermittler-kommt-es-an/>